ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 17. Oktober 2001

über die Unvereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und dem Funktionieren des EWR-Abkommens

(Sache COMP/M.2187 — CVC/Lenzing)

(Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2001) 3121)

(Nur der englische Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(2004/237/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf das Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum („EWR-Abkommen"), insbesondere auf Artikel 57,

gestützt auf die Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates vom 21. Dezember 1989 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen [1], zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 1310/97 [2], insbesondere auf Artikel 8 Absatz 3,

gestützt auf die Entscheidung der Kommission vom 22. Juni 2001 über die Eröffnung des Verfahrens,

nach Aufforderung der beteiligten Unternehmen zur Stellungnahme zu den von der Kommission erhobenen Beschwerdepunkten,

gestützt auf die Stellungnahme des Beratenden Ausschusses für Unternehmenszusammenschlüsse [3],

gestützt auf den abschließenden Bericht des Anhörungsbeauftragten in dieser Sache [4],

in Erwägung nachstehender Gründe:

(1) Am 4. Mai 2001 erhielt die Kommission die Anmeldung eines Zusammenschlussvorhabens nach Artikel 4 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates (nachstehend: „die Fusionskontrollverordnung"), durch das die CVC Capital Partners Group Ltd (nachstehend: „CVC") durch Aktienkauf allein die mittelbare Kontrolle im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Buchstabe b) der Fusionskontrollverordnung über das österreichische Unternehmen Lenzing AG (nachstehend: „Lenzing") erwirbt.

(2) Nach Prüfung der Anmeldung gelangte die Kommission zu dem Schluss, dass das Vorhaben in den Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung in ihrer geänderten Fassung fällt und Anlass zu ernsthaften Bedenken in Bezug auf seine Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt und dem Funktionieren des EWR-Abkommens gibt.

[1] ABl. L 395 vom 30.12.1989, S. 1; Berichtigung: ABl. L 257 vom 21.9.1990, S. 13.
[2] ABl. L 180 vom 9.7.1997, S. 1.
[3] ABl. C 69 vom 19.3.2004.
[4] ABl. C 69 vom 19.3.2004.

(3) Nach einer gründlichen Untersuchung des Falls ist die Kommission zu dem Schluss gelangt, dass das Zusammenschlussvorhaben geeignet ist, eine beherrschende Stellung zu begründen oder zu verstärken, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt und die Funktionsweise des EWR-Abkommens erheblich behindert würden.

I. **DIE PARTEIEN**

(4) CVC verwaltet und berät Investmentfonds und hält an über 70 Unternehmen eine Kontrollbeteiligung. Zu diesen Unternehmen gehört die Acordis-Gruppe ([5]), die im Chemiefasersektor tätig ist sowie Spezialprodukte für Industrie, textile, medizinische und hygienische Anwendungen herstellt.

(5) Lenzing erzeugt und vermarktet cellulosische Chemiefasern für textile und nichttextile Anwendungen. Weitere Geschäftsbereiche sind Engineering, Kunststofftechnik und Papiererzeugung.

II. **DAS VORHABEN**

(6) Um die alleinige Kontrolle über Lenzing zu erwerben, wird die von CVC kontrollierte österreichische Zellulosefaser Beteiligungsgesellschaft mbH die Mehrheitsanteile der Bank Austria an Lenzing erwerben. Abschließend wird CVC auch seine Beteiligungen an bestimmten Acordis-Töchtern auf die Zellulosefaser Beteiligungsgesellschaft mbH übertragen. Diese Beteiligungen betreffen die Acordis-Geschäftsbereiche Viskose-Stapelfasern, Lyocell (Tencel), textile Viskosegarne (Enka), technische Viskosegarne (Cordenka) und Acrylikfasern in Kelheim (Deutschland) und Grimsby (VK). Die Vereinbarung vom 14. Februar 2001 über den Erwerb der Aktien und Wandelschuldverschreibungen wird am […] (*) unwirksam, wenn bis dahin das Vorhaben nicht genehmigt worden ist.

III. **DER ZUSAMMENSCHLUSS**

(7) CVC wird aufgrund des angemeldeten Vorhabens allein die mittelbare Kontrolle über Lenzing erwerben, was einen Zusammenschluss im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Buchstabe b) der Fusionsverordnung darstellt.

IV. **GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG**

(8) Die beteiligten Unternehmen erzielen gemeinsam einen weltweiten Gesamtumsatz von über 5 Mrd. EUR (CVC […]* Mio. EUR im Jahr 2000 und Lenzing […]* Mio. EUR). Beide Unternehmen erzielen einen gemeinschaftsweiten Gesamtumsatz von jeweils mehr als 250 Mio. EUR (CVC […]* Mio. EUR im Jahr 2000 und Lenzing […]* Mio. EUR), von dem sie mehr als zwei Drittel nicht in ein und demselben Mitgliedstaat erzielen ([6]). Das angemeldete Vorhaben hat demnach gemeinschaftsweite Bedeutung im Sinne des Artikels 1 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung. Im Übrigen stellt es gemäß Artikel 2 Absatz 1 Buchstabe c) des Protokolls 24 zum EWR-Abkommen einen Kooperationsfall dar.

V. **DAS VERFAHREN**

(9) Die Parteien haben am 30. Mai 2001 aufgrund von Artikel 6 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung angeboten, Verpflichtungen einzugehen, um in der ersten Phase des Verfahrens die Genehmigung für ihr Vorhaben zu erwirken. Aufgrund dieses Angebots konnte die vorläufige Prüfung nach Artikel 10 Absatz 1 der Fusionskontrollverordnung in sechs statt in vier Wochen durchgeführt werden.

(*) Teile dieses Textes wurden ausgelassen, um zu gewährleisten, dass keine vertraulichen Informationen bekannt gegeben werden; diese Teile sind durch eckige Klammern und ein Sternchen gekennzeichnet.

([5]) Siehe Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1999 in der Sache COMP/M.1755 — CVC/Acordis (ABl. C 30 vom 2.2.2000, S. 7) (Veräußerer: Akzo Nobel) sowie Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1998 in der Sache IV/M.1182 — Akzo Nobel/Courtaulds (ABl. C 265 vom 22.8.1998, S. 28) und Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1991 in der Sache IV/M.113 — Courtaulds/Snia (ABl. C 333 vom 24.12.1991, S. 16).

([6]) Die Umsatzberechnung erfolgt gemäß Artikel 5 Absatz 1 der Fusionskontrollverordnung und in Übereinstimmung mit der Mitteilung der Kommission über die Berechnung des Umsatzes (ABl. C 66 vom 2.3.1998, S. 25).

(10) Die Kommission beschloss am 22. Juni 2001, das Verfahren nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c) der Fusionskontrollverordnung einzuleiten.

(11) Die Kommission übermittelte der anmeldenden Partei am 9. August 2000 gemäß Artikel 18 der Fusionskontrollverordnung und Protokoll 21 zum EWR-Abkommen eine Mitteilung der Beschwerdepunkte. Nach Einsichtnahme in die Kommissionsakte am 13. August 2001 übermittelte die anmeldende Partei der Kommission am 29. August 2001 eine gemeinsame Erwiderung von CVC Acordis und Lenzing (nachstehend „die Erwiderung"). CVC teilte dem Anhörungsbeauftragten der Kommission am 21. August 2001 mit, dass es auf eine förmliche mündliche Anhörung verzichtet. Am 11. September 2001 übermittelte die Kommission der anmeldenden Partei eine Zusammenfassung bestimmter in der Akte enthaltener Tatsachen. Die anmeldende Partei unterbreitete hierzu mit Schreiben vom 17. September 2001 zusätzliche Bemerkungen (nachstehend „das Schreiben").

(12) Die anmeldende Partei hat der Kommission am 25. September 2001 angeboten, Verpflichtungen einzugehen, um die in der Mitteilung der Beschwerdepunkte dargelegten Wettbewerbsbedenken aus dem Wege zu räumen. Die Verpflichtungen werden nachstehend erläutert und gewürdigt (Rdnrn. 254 ff.).

VI. **VEREINBARKEIT MIT DEM GEMEINSAMEN MARKT**

A. *DIE SACHLICH RELEVANTEN MÄRKTE*

1. EINLEITENDE BEMERKUNGEN

(13) Der angemeldete Zusammenschluss betrifft den Fasersektor, insbesondere die Herstellung und Lieferung von Chemiefasern sowohl für textile als auch für nichttextile Anwendungen. Acordis ist in mehreren Faserbereichen tätig ([7]). Zu Überschneidungen kommt es jedoch nur bei cellulosischen Chemiefasern, insbesondere bei Viskose- und Lyocell-Stapelfasern. Durch das Vorhaben würde der Anbieter dieser Fasern weltweit führend. Da nach Ansicht der am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen der Produktmarkt alle Arten von Natur-, Synthese- und Cellulosefasern (ausgenommen Filamente) umfasst, soll im Folgenden auf die verschiedenen Fasern eingegangen werden, um den Hintergrund des Vorhabens zu verdeutlichen.

a) ***Unterscheidung zwischen Spinnfasern und Endlosgarn***

Spinnfasern

(14) Auf Spinnfasern entfallen rund 70 % der weltweiten Fasernachfrage. Sie werden von jeher vor allem für textile Anwendungen verwendet. Naturfasern (mit Ausnahme von Seide), ob tierischen oder pflanzlichen Ursprungs, sind Spinnfasern, d. h. relativ kurze Fasern. Baumwolle und Wolle beispielsweise, die beiden am meisten verwendeten Naturfasern, sind 40 mm bzw. 70-80 mm lang. Aus Spinnfasern werden Garne und anschließend Gewebe oder Gewirke für textile Anwendungen hergestellt. Spinnfasern können aber auch zu Vliesen verarbeitet werden, die seit jeher z. B. als Füllmaterial für Kissen, Steppdecken usw., in neuester Zeit aber auch für andere Zwecke verwendet werden.

(15) Chemiefasern wurden entwickelt, um die Eigenschaften von Naturfasern zu imitieren und zu verbessern. Zu unterscheiden ist zwischen zwei Arten: Während Cellulosefasern (wie Viskose- und Lyocellfasern) aus Holz gewonnen werden, werden Synthesefasern (wie Polyester, Polypropylen,

([7]) Im Filamentgarnsektor deckt Acordis folgende Bereiche ab: textile Viskosegarne, textile Acetatgarne, technische Polyestergarne und technische Polyamidgarne. Acordis stellt aber auch Acryl- und technische Carbonfasern her. Da bei diesen Produkten keine Wettbewerbsprobleme auftreten, werden sie nicht weiter untersucht.

Polyamid und Acryl) gewöhnlich auf einer thermoplastischen Grundlage hergestellt. Die Fasern werden gebündelt und anschließend auf Stapel geschnitten, weswegen sie auch als Stapelfasern bezeichnet werden.

Filamentgarne

(16) Im Gegensatz zu Spinnfasern werden Filamentgarne ganz anders und in anderen Betrieben hergestellt; sie haben ein unterschiedliches Leistungsprofil und unterschiedliche Anwendungsbereiche. Während für die Herstellung von Filamentgarnen grundsätzlich dasselbe Ausgangsmaterial wie für Chemiefasern verwendet wird, nämlich Cellulose- oder Synthesefasern, wird das Garn in endloser Länge (von bis zu mehreren Kilometern) hergestellt und aufgespult. Die Qualitätsanforderungen an den Rohstoff vor der Extrusion sind wesentlich höher (das Material muss gleichmäßig und rein sein), und es werden wesentlich geringere Mengen als bei Spinnfasern produziert. Deswegen ist Filamentgarn auch erheblich teurer ([8]). Viskosefilamentgarn wird insbesondere u. a. als Verstärkungsmaterial in Autoreifen eingesetzt, da die Stärke versponnener Viskose-Stapelfasern längst nicht ausreichen würde.

Kommissionspraxis

(17) Die Kommission hat in früheren Entscheidungen ([9]) festgestellt, dass Spinnfasern und Filamentgarne unterschiedlichen Produktmärkten zuzuordnen sind. Diese Unterscheidung ist von der anmeldenden Partei nicht in Frage gestellt worden. Im Übrigen überschneiden sich die Parteien im Filamentgarnsektor horizontal in keiner Weise: Nur die Acordis-Gruppe produziert verschiedene Cellulose- und Synthesefilamentgarne.

b) ***Unterscheidung nach Anwendungsbereichen und Faserarten***

(18) Eine andere grundlegende Unterscheidung in früheren Kommissionsentscheidungen betraf den Anwendungsbereich der Fasern. Die Kommission stellte fest, dass Fasern für textile Anwendungen, für technische Anwendungen und für Bodenbeläge (Teppiche) getrennte Produktmärkte darstellten ([10]). Außerdem mussten die Fasern in diesen Märkten noch einzeln voneinander unterschieden werden ([11]). Dieser Ansatz spiegelt sich auch im Beihilfekodex für die Kunstfaserindustrie von 1996 wider ([12]).

c) ***Von den Parteien vorgeschlagene Abgrenzung des sachlich relevanten Marktes***

(19) Die Parteien vertreten die Auffassung, dass zum sachlich relevanten Markt nicht nur cellulosische Chemiefasern, sondern sämtliche Chemie- (Cellulose- und Synthese-) sowie Naturfasern gehören. Sie behaupten, dass die verschiedenen Fasern in hohem Maße austauschbar sind, insbesondere Baumwolle, Viskose und Polyester.

([8]) In einem Geschäftsdokument der Parteien heißt es z. B.: […]*

([9]) Siehe Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1998 in der Sache IV/M.1182 — Akzo Nobel/Courtaulds und andere.

([10]) Siehe Entscheidung der Kommission vom 30. September 1992 in der Sache IV/M.214 — DuPont/ICI und andere.

([11]) Zum Beispiel auf den Märkten für Textilfilamentgarne Viskose und Acetat (Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1991 in der Sache IV/M.113 — Courtaulds/Snia und Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1998 in der Sache IV/M.1182 — Akzo Nobel/Courtaulds), Polyester und Polyamid (Entscheidung der Kommission vom 3. Februar 1994 in der Sache IV/M.399 — Rhône-Poulenc-Snia/Nordfaser), Polyester und Viskose (Entscheidung der Kommission vom 10. Februar 1995 in der Sache IV/M.533 — TWD/Akzo Nobel/Kuagtextil); auf den Teppichfasermärkten Polyamid (Nylon) und Polypropylenfasern (Entscheidung der Kommission 93/9/EWG vom 30. September 1992 in der Sache IV/M.214 — DuPont/ICI (ABl. L 7 vom 13.1.1993, S. 13)).

([12]) ABl. C 94 vom 30.3.1996; Mitteilung der Kommission über die Verlängerung der Geltungsdauer im ABl. C 24 vom 29.1.1999, S. 18.

2. METHODISCHES VORGEHEN

(20) Die Kommission hat eine gründliche Marktuntersuchung durchgeführt, bei der sie sowohl die unmittelbaren Abnehmer der Parteien als auch nachgelagerte Abnehmer sowie die Parteien und ihre Konkurrenten befragt hat. Sie erhielt über 108 Antworten, davon die meisten von direkten Abnehmern der Parteien. Sie konnte aufgrund ihrer Marktuntersuchung eine Analyse von Angebot und Nachfrage bei den relevanten Erzeugnissen durchführen und insbesondere untersuchen, ob folgende Unterscheidungen vorgenommen werden müssen:

— eine Unterscheidung zwischen cellulosischen Chemiefasern (Viskose und Lyocell), Synthesefasern (insbesondere Polyester und Polypropylen) und Naturfasern (insbesondere Baumwolle),

— eine Unterscheidung zwischen verschiedenen Arten von cellulosischen Chemiefasern (Viskose und Lyocell) und

— weitere Unterscheidungen nach Anwendungsbereichen und Abnehmergruppen.

(21) Außerdem hat die Kommission umfassende Informationen über die Verkaufszahlen und die Preise der Parteien über mehrere Jahre sowie Preiskorrelationen und -elastizitäten untersucht.

(22) Die Fasern, die von der anmeldenden Partei als das beste Substitut für cellulosische Chemiefasern angesehen werden, sind Baumwolle, Polyester und Polypropylen (weit weniger allerdings Polypropylen, vor allem im Vliesstoffsektor). Die Kommission wird sich daher bei der Abgrenzung der sachlich relevanten Märkte auf die Substituierbarkeit dieser Fasern durch Viskose- und Lyocell-Stapelfasern und auf die Substituierbarkeit zwischen Viskose- und Lyocell-Stapelfasern konzentrieren.

Erwiderung der Parteien

Beantwortungsquote

(23) In ihrer Erwiderung ([13]) bringen die Parteien vor, dass bei einer Beantwortungsquote auf die Marktuntersuchung von weit unter 50 % die Antworten und folglich die Akte der Kommission nicht auf die allgemeine Marktreaktion schließen lassen.

(24) Nachdem die Kommission dieses Argument geprüft hat, hält sie daran fest, dass die Ergebnisse ihrer Marktuntersuchung eine zuverlässige sachliche Grundlage für die Würdigung des notifizierten Vorhabens bilden. Die Beantwortungsquote der unmittelbaren Abnehmer der Parteien im EWR, die für die Würdigung der Auswirkungen des Zusammenschlussvorhabens auf dem europäischen Markt entscheidend ist, lag in absoluten Zahlen und prozentual zum Absatzvolumen der Parteien weit über 50 %. Im Übrigen wurden durch die Marktuntersuchung der Kommission sowohl kleine als auch große Abnehmer in sämtlichen Segmenten erfasst, in denen die Parteien geschäftlich tätig sind. Diese Quote kann demnach als repräsentativ angesehen werden. Die niedrigere Beantwortungsquote von Abnehmern außerhalb des EWR und nachgelagerten Abnehmern, die lediglich der Vollständigkeit halber in die Marktuntersuchung einbezogen wurden, ist für die Repräsentativität der Kommissionsuntersuchung ohne Belang ([14]).

([13]) Ziff. 2.4. Dasselbe Argument führen die Parteien in ihrem Schreiben (S. 3) an, wo von angeblichen „Überschneidungen“ die Rede ist. Die Kommission hat bei der Auswertung der Marktuntersuchung die Ergebnisse nicht durch Doppelzählung überhöht.

([14]) Von den von den Parteien übermittelten Kundenadressen (in ihrer Erwiderung ist von mehr als 3 000 Adressen die Rede) konnte die Kommission in ihrer Marktuntersuchung eine sehr große Anzahl nicht verwenden, weil die Adressen, insbesondere die Faxnummern nicht stimmten. Obwohl die Kommission die Parteien hierauf rechtzeitig aufmerksam gemacht hat, haben sie die Angaben nicht richtig gestellt.

Methodisches Vorgehen bei der Anwendung des Tests der geringen, aber erheblichen, nicht vorübergehenden Preisheraufsetzung (sogenannter Preisheraufsetzungstest)

(25) In ihrem Schreiben ([15]) verweist die anmeldende Partei im Übrigen auf einen grundlegenden Fehler im methodischen Vorgehen der Kommission bei der Anwendung des Preisheraufsetzungstests ([16]) und auf den falschen Ansatz in ihren Fragen 8-15 des in der Phase II versendeten Fragebogens an die Abnehmer ([17]). Nach Auffassung der anmeldenden Partei sind die Ergebnisse eines derart hypothetischen Tests subjektiv, unweigerlich willkürlich und unzuverlässig. Sie behauptet, dass in den Fragen der Kommission an die Abnehmer der Parteien nicht klar war, dass die Preisheraufsetzungen bei einer Faser im Vergleich zum Preis anderer Fasern als relativ anzusehen waren. Im Übrigen sei kein Zeitraum für einen möglichen Faserwechsel angegeben worden. Die anmeldende Partei hätte einen Zeitraum von mindestens einem Jahr gewählt. Außerdem wird vorgebracht, dass in den Fragebögen nicht an die Möglichkeit einer Herabsetzung des Viskose- und Lyocell-Produktionsvolumens gedacht wurde. Abschließend bringt die anmeldende Partei vor, dass die Kommission die Abnehmer hätte fragen sollen, in welchem Umfang sie bei früheren, nicht vorübergehenden relativen Preisunterschieden zwischen Viskose und Lyocell sowie anderen Fasern ihren Viskose- und Lyocell-Verbrauch herabgesetzt haben.

(26) Die Kommission hält nach Prüfung dieser Argumente an ihrem Standpunkt fest, dass ihre Marktuntersuchung, insbesondere ihre Fragen an die Abnehmer der Parteien in der Untersuchungsphase II, zuverlässig und eine objektive Grundlage für die Abgrenzung der sachlich relevanten Märkte und für die wettbewerbliche Würdigung des angemeldeten Vorhabens ist. Sie hat den Preisherabsetzungstest so angewandt, wie es der Praxis entspricht ([18]). Dieser Test ist definitionsgemäß ein hypothetischer Test. Im Übrigen wird generell von einer nicht vorübergehenden Preisheraufsetzung ausgegangen, ohne vorübergehenden Preisschwankungen Rechnung zu tragen. In den Fragebögen der Kommission ist daher ausdrücklich von einem dauerhaften Preisanstieg die Rede. Einen konkreten Zeitraum für die Umstellung anzugeben, wäre arbiträr gewesen. Im Übrigen haben die Parteien keine Gründe angegeben, warum ein Zeitraum von „mindestens einem Jahr“ für die Umstellung ihrer Ansicht nach zutreffend gewesen wäre.

(27) Aus jeder der angefochtenen Fragen an die Abnehmer der Parteien wurde klar ersichtlich, dass die angenommenen Preisheraufsetzungen für Viskose-Stapelfasern oder Lyocell im Kontext mit anderen Fasern gesehen werden mussten. Die Kommission fragte ausdrücklich, ob die Abnehmer andere Fasern verwenden oder von VSF oder Lyocell auf eine andere Faser umsteigen würden ([19]). Somit ist klar, dass Gegenstand der Marktuntersuchung der Kommission hypothetische, relative Preisunterschiede zwischen Viskose-Stapelfasern und Lyocell sowie anderen Fasern waren (im Übrigen bezogen sich die Fragen lediglich auf eine Preisheraufsetzung bei VSF oder Lyocell, so dass selbstverständlich für andere Fasern konstante Preise anzunehmen waren.).

(28) Zudem hat die Kommission im Gegensatz zur Auffassung der anmeldenden Partei in ihren Fragebögen eine Frage zur Herabsetzung des Viskose- und Lyocell-Produktionsvolumens gestellt. Die Abnehmer wurden gefragt, um wie viel sie im Falle einer Preisheraufsetzung ihren Gesamtverbrauch an VSF bzw. Lyocell reduzieren würden ([20]).

([15]) Ziff. 2.2 (Pkt. 3), Ziff. 2.16 ff. und Ziff. 3.11.

([16]) Gemeint sind geringe, aber erhebliche, nicht vorübergehende Preisheraufsetzungen.

([17]) Die Frage 8 der Kommission in ihrem Fragebogen an die Abnehmer in der zweiten Untersuchungsphase lautete:
„8. (1) Für die Produktion jedes einzelnen ihrer o.g. Produkte (Produktgruppen), die aus Viskose-Stapelfasern (VSF) gemacht sind: Falls der Preis für Viskose-Stapelfasern dauerhaft um 5 % steigen würde, würden Sie
a) zu 100 % andere Fasern statt VSF benutzen,
b) den Prozentsatz an VSF in einer Fasermischung reduzieren (um wie viel?),
c) die Herstellung dieses Produkts einstellen oder
d) gar nichts verändern?
(2) Um wieviel würde dies Ihren Gesamtverbrauch an VSF reduzieren?
(3) Um wieviel würden die Preise Ihrer VSF-Produkte steigen, falls sie keine anderen Fasern benutzen würden und auch nicht das Faserverhältnis verändern oder die Produktion einstellen würden?“Frage 9 entspricht Frage 8, auf der Grundlage einer Preisheraufsetzung von 10 %.
Frage 10 entspricht Frage 8, bezieht sich aber auf Produkte/Produktgruppen aus Lyocell.
Frage 11 entspricht Frage 10 auf der Grundlage einer 10 %igen Preiserhöhung.
Frage 15 lautete: „Im Allgemeinen: Falls die Preise um 5-10 % steigen würden, würden Sie (ganz oder zum Teil) von VSF oder Lyocell zu einer anderen Art Fasern übergehen und um wie viel würde dieser Wechsel ihren VSF- oder Loycell-Verbrauch senken?“.

([18]) Bekanntmachung der Kommission über die Definition des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft (ABl. C 372 vom 9.12.1997, S. 5 (Rdnr. 17)).

([19]) Siehe Fußnote 17. Die Frage 15 bot den Befragten im Übrigen konkrete Umstellungsmöglichkeiten wie „VSF zu Lyocell“ oder „Lyocell zu VSF“ an.

([20]) Die Fragen 8(2), 9(2), 10(2) und 11(2) im Fragebogen an die Abnehmer — Phase II (siehe Fußnote 17).

(29) Außerdem muss die Kommission feststellen, dass sich ihre Würdigung nicht nur auf eine vorausschauende Analyse der möglichen Umstellung auf andere Fasern in der Zukunft stützt, sondern auch auf empirische Daten über frühere Marktentwicklungen. Tatsächlich hat sie mit ihrer Preiskorrelationsanalyse (siehe insbesondere Rdnr. 72 ff.) nach früheren Substitutionsmustern auf der Grundlage empirischer Daten, die die Parteien selber übermittelt haben, geforscht. (Die Einwände der Parteien, dass Techniken wie die Korrelation, die im nächsten Kapitel erörtert wird, auf frühere Daten nicht angewandt werden können, stehen im Übrigen im Widerspruch damit, dass die Parteien in ihrem Schreiben auf die Verwendung von Daten über vergangenes Verhalten nachdrücklich bestehen, ein Verhalten das selbstverständlich aus Gründen der Zweckmäßigkeit untersucht werden muss.)

Die Verwendung von Korrelationsdaten

(30) Schließlich vertreten die Parteien in ihrer Erwiderung ([21]) noch die Auffassung, dass die Kommission in ihrer Mitteilung der Beschwerdepunkte zu viel Gewicht auf die Korrelationsdaten gelegt hat, statt tatsächliche Umstellungsbeispiele zu nennen. Die Kommission kann diese Auffassung der Parteien nach Prüfung ihrer Argumente nicht teilen und wird sich zur Verwendung der Korrelationsdaten und der Frage der Umstellung auf andere Fasern später äußern (siehe Rdnrn. 78-79 und 110-114).

3. GRUNDLEGENDE UNTERSCHEIDUNG ZWISCHEN VISKOSE-STAPELFASERN, LYOCELL-STAPELFASERN, BAUMWOLLE, POLYESTER UND POLYPROPYLEN

(31) Die Marktuntersuchung hat ergeben, dass eine grundlegende Unterscheidung zwischen Viskose-Stapelfasern, Lyocell-Stapelfasern, Baumwolle, Polyester und Polypropylen gemacht werden muss.

a) ***Nachfragesubstituierbarkeit***

(32) Damit zwei Erzeugnisse als austauschbar angesehen werden können, muss es für den Direktabnehmer realistisch und vernünftig sein, auf eine geringe, aber erhebliche, nicht vorübergehende Heraufsetzung des Preises bei einem Produkt durch Umstellung auf ein anderes Produkt innerhalb relativ kurzer Zeit zu reagieren. Jedes Produkt muss sowohl in wirtschaftlicher als auch in technischer Hinsicht eine vernünftige Alternative für das andere Produkt sein ([22]). Auch wenn unterschiedliche Faserarten durchaus begrenzt austauschbar sind, reicht die Nachfragesubstituierbarkeit zwischen cellulosischen Chemiefasern und anderen Fasern sowie zwischen den beiden Hauptarten von Cellulosefasern (Viskose und Lyocell) nicht aus, um sie demselben Produktmarkt zuordnen zu können. Die Ergebnisse der Marktuntersuchung haben dies bestätigt:

Viskose-Stapelfasern

Besondere Produktmerkmale

(33) Viskose-Stapelfasern (nachstehend „VSF“) haben ganz besondere Merkmale, die sie von jeder anderen Faser unterscheiden. Im Rahmen der Marktuntersuchung haben sehr viele Abnehmer diese Merkmale hervorgehoben. Besonderes Charakteristikum der VSF ist ihre hohe Feuchtigkeitsaufnahme und ihr großes Wasserrückhaltevermögen, wodurch sich die Viskose-Stapelfaser von allen anderen Fasern, die von der anmeldenden Partei als unmittelbare Substitute angesehen werden, nämlich Baumwolle, Polyester und Polypropylen, unterscheidet. Diesem Merkmal ist es auch zu verdanken, dass sich VSF für sehr viele Anwendungen sowohl im textilen Bereich (wegen des Tragekomforts) als auch im nichttextilen Bereich (Haushalt, medizinische und hygienische Anwendungen, Körperpflegemittel und technische Anwendungen wie Filter oder Verstärkungsmaterial für Kunstleder) eignen ([23]).

([21]) Ziff. 2.2 (Pkt. 3), Ziff. 2.16 ff. und Ziff. 3.11.

([22]) Siehe Entscheidung der Kommission 93/9/EWG vom 30. September 1992 in der Sache IV/M.214 — DuPont/ICI, ABl. L 7 vom 13.1.1993, S. 13 (Rdnr. 23); siehe auch Bekanntmachung der Kommission über die Definition des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft (ABl. C 372 vom 9.12.1997, S. 5 (Rdnr. 15 und 17)).

([23]) Dies wird in einem Geschäftsdokument von CVC wie folgt bestätigt: […]*.

(34) Was VSF außerdem von Polyester und Polypropylen unterscheidet, ist ihre biologische Abbaubarkeit, was insbesondere bei den nichttextilen Einwegerzeugnissen ein wichtiger Aspekt ist. Im Vergleich zu Baumwolle verleiht die VSF Stoffen Geschmeidigkeit und einen fließenden Fall, woran vor allem der Textilsektor interessiert ist ([24]). Außerdem verfügen VSF über besondere Färbeeigenschaften, die sie sowohl in textilen als auch in nichttextilen Einsatzgebieten von Baumwolle und Polyester unterscheiden.

(35) Andererseits ist der Einsatz von Viskose-Stapelfasern wegen einer Reihe besonderer Merkmale auf bestimmte Gebiete beschränkt. Die hohe Nassdehnung und die geringe Nassfestigkeit der VSF haben zur Folge, dass sich diese Faser nicht für die Waschmaschine eignet. Da sich VSF gut verarbeiten lassen, werden sie gerne mit Baumwolle und Polyester gemischt, wodurch die Vorteile jeder einzelnen Faser genutzt und ihre Nachteile vermindert werden. Dies ist ein Beweis für die Besonderheit von VSF, zumal wenn man bedenkt, dass Viskose-Stapelfasern teurer als andere Fasern sind ([25]): Würde der Mehrwert eines Erzeugnisses durch die Verwendung von Viskose-Stapelfasern nicht gesteigert, so würde diese Faser wegen ihres höheren Preises auch nicht verwendet.

Inelastizität der Nachfrage

(36) Die Marktuntersuchung der Kommission hat ergeben, dass die Nachfragesubstituierbarkeit zwischen VSF und anderen Fasern nicht ausreicht, um sie demselben relevanten Markt zuzuordnen. Die meisten befragten Abnehmer haben nämlich erklärt, dass es für die VSF in ihren Erzeugnissen überhaupt keinen Ersatz gibt. Den Antworten zufolge müssten einige Abnehmer bei einer Preiserhöhung im VSF-Sektor um 5-10 % die Herstellung ihres Erzeugnisses einstellen, während die meisten Abnehmer einfach weiter produzieren würden. Als Grund für die Nichtumstellung wurden generell die besonderen Merkmale von VSF und die Anforderungen der nachgelagerten Abnehmer genannt.

(37) In ihrer Erwiderung ([26]) bringen die Parteien außerdem vor, dass die meisten Abnehmer (52 %) gesagt hätten, sie würden das Produktionsvolumen bei einer geringen, aber nicht vorübergehenden Preisheraufsetzung reduzieren, dass 18 % der Abnehmer ihre Reaktion von den Marktbedingungen abhängig machen würden und nur 24 % nicht wechseln oder ihr Volumen reduzieren würden. Nach Ansicht der Parteien sollte im Übrigen größeres Gewicht auf den Nachweis eines tatsächlichen Wechsels gelegt werden ([27]).

(38) Die Kommission hält nach Prüfung dieser Argumente an ihren Marktuntersuchungsergebnissen fest. Erstens unterscheiden die Parteien bei ihren Berechnungen nicht zwischen den Antworten auf den Fragebogen der Kommission in der Phase I und den Antworten auf den Fragebogen in der Phase II, so dass die Antworten bestimmter Abnehmer, die beide Fragebögen beantworteten, automatisch zweimal gezählt wurden. Die Fragen an die Abnehmer in der Phase I und diejenigen in der Phase II waren im Übrigen sehr verschieden und müssen getrennt ausgewertet werden ([28]). Da außerdem in der Erwiderung nur Prozentsätze und keine absoluten Zahlen oder präzise Verweise auf die Kommissionsakte angegeben werden, kann die Kommission diese Zahlen nicht überprüfen. Somit kann sich die Kommission für ihre Würdigung des Zusammenschlussvorhabens nicht auf die Zahlen der Parteien stützen und verweist auf ihre eigene Analyse des Umstellungsverhaltens in Rdnr. 40.

(39) Was den Nachweis der tatsächlichen (völligen und teilweisen) Umstellung betrifft, den die Parteien fordern, so streitet die Kommission nicht ab, dass bestimmte Abnehmer andere Fasern wählen. Doch handelt es sich hierbei um isolierte Beispiele, die für die allgemeine Marktreaktion, die die Kommission aufgrund ihrer Marktuntersuchung beobachtet, nicht repräsentativ sind ([29]).

([24]) Bestätigt wird diese Tatsache durch die nachstehende Erklärung in einem Geschäftsdokument von CVC: […]*.
([25]) […]*.
([26]) Ziff. 2.5 ff., insbesondere Ziff. 2.7.
([27]) Ziff. 2.18 und Anlagen 6 und 7.
([28]) Die Auswertung dieser Fragebögen wird insbesondere in Rdnr. 40 und 188 erörtert.
([29]) Die von den Parteien in ihrer Erwiderung (Anlagen 6 und 7) erwähnten Beispiele betreffen weniger als 10 % ihrer Kundenbasis.

(40) Unter Zugrundelegung einer zusammenfassenden Darstellung des voraussichtlichen Umstellungsverhaltens der Abnehmer im Falle einer kleinen, aber dauerhaften Preisheraufsetzung von 10 % ([30]) hat die Kommission die Antworten der Abnehmer auf ihre Marktuntersuchung vor den Hintergrund ihrer Faserbezüge im Jahr 2000 gestellt. Diese Berechnungen haben ergeben, dass sich bei einer 10 %igen VSF-Preiserhöhung die Verkaufseinbußen der Parteien infolge der Umstellung von Abnehmern auf andere Fasern auf weniger als 5 % belaufen würden ([31]). Dies bestätigt voll und ganz die Auffassung der Kommission, dass die Nachfragesubstituierbarkeit zwischen VSF und anderen Fasern nicht ausreicht, um sie demselben Produktmarkt zuordnen zu können.

(41) In ihrem Schreiben behauptet die anmeldende Partei, dass die Kommission diejenigen Abnehmer, die erklärt haben, dass sie im Falle einer 5-10 %igen Preiserhöhung bei VSF oder Lyocell die Herstellung von VSF- oder Lyocell-Produkten reduzieren oder völlig einstellen würden, bei der Veranschlagung des Umstellungseffekts unberücksichtigt gelassen hat.

(42) Die Kommission hält nach Prüfung dieses Arguments an ihrem Standpunkt fest, dass die Abnehmer, die erklärt haben, dass sie ihre VSF-Produktion einstellen oder reduzieren würden, nicht derselben Kategorie von Abnehmern zuzuordnen sind, die zu anderen Fasern überwechseln würden. Während Abnehmer, die einen Wechsel in Betracht ziehen würden, theoretisch auf einen größeren Produktmarkt schließen lassen, falls sich ein solcher Wechsel in einem Umfang ereignet, bei dem ein 5 bis 10 %iger Preisanstieg nicht mehr interessant wäre, bedeuten Abnehmer, die erklären, dass sie die Produktion einstellen oder reduzieren würden, für die Abgrenzung des Produktmarkts genau das Gegenteil. Denn diese lassen in ihrer Antwort keinen Zweifel daran aufkommen, dass sie von einer bestimmten Faserart unbedingt abhängig sind und nicht einmal bei erheblichen, nicht vorübergehenden Preiserhöhungen einen Wechsel in Betracht ziehen können.

Lang- und kurzfristige Konsumtrends

(43) Die anmeldende Partei geht auf die langfristigen Tendenzen des Chemiefaserkonsums ein und erklärt, dass der VSF-Konsum z. B. nach einem Höchststand um 1970 zurückgegangen ist. Sie stellt diese Entwicklung dem steilen Anstieg des Polyesterverbrauchs und dem wachsenden Konsum anderer Synthesefasern wie Polypropylen gegenüber ([32]).

(44) Die Kommission stellt allerdings fest, dass die rückläufige Entwicklung des VSF-Verbrauchs ([33]), die sich in den 90er Jahren in Europa allerdings erheblich verlangsamt hat, kein Beweis dafür ist, dass Viskose-Stapelfasern durch andere Chemiefasern austauschbar sind. Dass für Viskose-Stapelfasern neue Einsatzgebiete wie der in vollem Boom befindliche nichttextile Sektor ([34]) gefunden werden konnten, ist vielmehr ein Beweis für die Besonderheit dieser Fasern und die unzureichende Austauschbarkeit durch andere Fasern. Wäre die VSF, die normalerweise teurer als andere Fasern ist ([35]), durch diese Fasern völlig austauschbar, so wäre sie insgesamt ersetzt worden ([36]).

([30]) Diese Information wurde den Parteien am 11. September 2001 übermittelt (siehe Rdnr. 10).

([31]) Absatzeinbußen infolge eines Produktwechsels bei den Abnehmern gemessen an den Gesamtverkäufen an die Abnehmer, die diese Frage beantwortet haben. Diese Abnehmer sind äußerst repräsentativ, da sie über 50 % des gesamten EWR-Absatzes der Parteien auf sich vereinigen. Die Kommission hat im Übrigen noch eine andere Frage zum Faserwechsel in der ersten Untersuchungsphase gestellt, die auf die Reaktionen der Abnehmer auf den nachgelagerten Märkten schließen lässt und deswegen im Rahmen der Würdigung des Wettbewerbsdrucks in Rdnrn. 187-190 erörtert wird. In diesen Absätzen soll auch die Frage erörtert werden, inwieweit sich das Absatzvolumen infolge einer Produktionseinstellung verringern würde.

([32]) Gegenwärtig entfallen rund [< 5 %]* des gesamten Chemiefaserverbrauchs auf Viskose (zusammen mit Lyocell [1 500-1 700]* kt jährlich, […]*), doch hat Viskose im EWR, wo Baumwolle wesentlich weniger als in anderen Gebieten verwendet wird ([< 40 %]* gegenüber [< 60 %]* weltweit), einen doppelt so großen Anteil am EWR-Verbrauch [< 10 %]*. Die entsprechenden Zahlen für Polyester sind [< 25 %]* im EWR und [< 25 %]* weltweit und für Polypropylen [< 15 %]* im EWR und [< 10 %]* weltweit.

([33]) Dieser Rückgang ist vor allem auf einen Rückgang des VSF-Verbrauchs im textilen Anwendungsbereich zurückzuführen (wobei dieser Rückgang wiederum der generellen Abwärtsentwicklung in der europäischen Textilproduktion zuzuschreiben ist). Für die prozentualen Veränderungen beim VSF-Verbrauch für textile und nicht textile Anwendungen siehe Rdnr. 145-148.

([34]) Zum Beispiel die zunehmende Verwendung von VSF in nichttextilen Einwegprodukten (Wischtücher, OP-Kittel, Wattebäusche, Kompressen), in denen VSF (vor allem wiederverwendbare) Baumwollgewebe und -gaze ersetzt haben.

([35]) Siehe Fußnote 26.

([36]) Siehe auch die Ergebnisse der Preiskorrelationsanalyse der Kommission (Tabelle 1/Rdnr. 72-74).

(45) Der Ersatz einer Faser durch eine andere wird im Übrigen häufig durch bedeutende technologische Entwicklungen ausgelöst und kann nicht als Beweis für eine generelle und ausreichende Austauschbarkeit angesehen werden. Dies wird insbesondere im nichttextilen Sektor deutlich. Die Verwendung von Viskose-Stapelfasern in Babywindeln ist beispielsweise überhaupt nicht zurückgegangen, sondern hat aufgrund bedeutender Produktveränderungen, wie der Herstellung mehrlagiger Windeln und der Entwicklung hochsaugfähiger Polymere, zugenommen. In der Textilindustrie werden Fasereinsatz und -verbrauch wesentlich durch neue Spinn- und Fertigungstechnologien sowie durch die Entwicklung neuer Synthese- oder Cellulosestoffe beeinflusst. Die Tatsache, dass verschiedene Fasern in völlig veränderten Produkten verwendet werden, ist jedoch kein Beweis dafür, dass diese Fasern einen gemeinsamen Produktmarkt bilden.

(46) In ihrer Erwiderung ([37]) bestreiten die Parteien, dass in den Spinn- und Veredelungstechnologien in den letzten Jahren große Neuerungen eingetreten sind.

(47) Die Kommission hält nach Prüfung dieser Behauptung an ihrem Standpunkt fest, dass in der Vergangenheit erhebliche technologische Entwicklungen im Cellulosefasersektor stattgefunden haben und auch in Zukunft stattfinden können und derartige Entwicklungen die Faser-Verarbeitungsmöglichkeiten und somit den Faserverbrauch erheblich beeinflussen. Sie verweist in diesem Zusammenhang auf die Produktentwicklungen bei den Parteien, z. B. auf eine nicht fibrillierende Lyocellfaser, und deren Zusammenarbeit mit Spinnereien und Färbereien im Bereich der Lyocellbehandlung. Aber nicht alle Faserqualitäten eignen sich gleichermaßen für Open-End-Spinnen ([38]). Sogar ohne größere technologische Entwicklungen kann die Verwendung unterschiedlicher Fasern in wesentlich veränderten Produkten nicht als ein Hinweis dafür angesehen werden, dass es einen gemeinsamen Produktmarkt für beide Faserarten gibt.

(48) Außerdem behaupten die Parteien in ihrer Erwiderung ([39]), dass VSF in den nicht textilen Anwendungsbereichen konjunkturabhängig ist. Sobald sich das Einsatzgebiet einer Faser ausdehne, würden miteinander konkurrierende Anbieter und Abnehmer billigere Alternativen finden. Sie würden alle notwendigen technologischen Entwicklungen finanziell unterstützen, durch die Viskose verdrängt würde. Nach Angaben der Parteien ist dies ein Beweis für die Anfälligkeit von Viskose im nicht textilen Sektor.

(49) Die Kommission vertritt jedoch die Auffassung, dass diese Argumente ihrer eigenen Analyse nicht widersprechen. Uneinigkeit mit den Parteien besteht für sie im Wesentlichen in der Frage, inwieweit technologische Veränderungen das Verwendungsmuster von Fasern verändern. In dieser Hinsicht vertritt die Kommission die Auffassung, dass derartige Veränderungen, die nur mittel- bis langfristig wirksam werden, kein Hinweis dafür sind, dass VSF und andere Fasern demselben Produktmarkt angehören. Technische Veränderungen, durch die die Verwendung billigerer alternativer Fasern möglich wäre, sind naturgemäß ungewiss und wirken sich auf jeden Fall nur mittel- bis langfristig aus. Auch wenn die gegenwärtigen VSF-Abnehmer stark genug sind, die technologische Produktentwicklung aktiv zu fördern, um billigere alternative Fasern verwenden zu können, haben sie überhaupt keine andere Wahl, als VSF zu benutzen, bevor eine derartige Entwicklung eintritt. Die Marktuntersuchung der Kommission hat nicht zu dem Ergebnis geführt, dass kurzfristig infolge

([37]) Ziff. 2.27.

([38]) Informationen über technologische Entwicklungen im Spinnsektor werden auf den nachstehenden Webseiten von führenden Open-End-Spinntechnologieunternehmen geliefert:

1. http://www.suessen.com/htmls/foemi.htm.
   Nach Angaben von Suessen hat sich die OE-Spinntechnologie, die in den 60er und 70er Jahren entwickelt wurde, kommerziell in den 80er Jahren durchgesetzt und ist seither wesentlich verbessert worden, z. B. durch Heraufsetzung der Spinngeschwindigkeit zwischen 1983 und 1995 um 50 %. Dass diese Entwicklungen nicht ohne Auswirkungen auf den Fasersektor geblieben sind, ergibt sich ebenfalls aus der folgenden Suessen-Information: „Polyester and other synthetic fibres are prone to thermal and mechanical fibre defects, particularly at high production speeds." (http://www.suessen.com/htmls/foepp5.htm).
2. http://www.elitex-saurer.cz/indexger.htm
   Den Informationen von Elitex-Saurer ist ebenfalls zu entnehmen, dass sich die Fasern für die Verwendung bestimmter Spinnmaschinenteile eignen müssen.

([39]) Siehe Fußnote 37.

gegenwärtiger oder absehbarer technologischer Entwicklungen mit einer größeren Abwendung von VSF für den Standardgebrauch zu rechnen ist ([40]).

(50) Wie für die technologischen Entwicklungen treffen ähnliche Überlegungen auch für die Veränderungen in der Mode zu, selbstverständlich mit dem Unterschied, dass die Mode im Gegensatz zu technologischen Entwicklungen die Verbrauchsmuster in kurzen Zeitabständen verändert. Die Fasern oder Fasermischungen, die für die Herstellung eines bestimmten Kleindungsstücks verwendet werden, können sich je nach Mode von Jahr zu Jahr ändern. Früher benutzte Fasern oder Mischungen werden bei einer neuen Mode möglicherweise nicht hinreichend austauschbar sein, da die aus ihnen hergestellten Erzeugnisse nicht als modisch und daher auch nicht als attraktiv angesehen werden. Die Kommission hat in ihrer Marktuntersuchung tatsächlich von einer Vielzahl von Abnehmern in der Textilindustrie die Antwort erhalten, dass die Mode für den Konsum von Viskose-Stapelfasern eine wichtige Rolle spielt ([41]).

(51) In ihrer Erwiderung ([42]) behaupten die Parteien, dass die Kommission in ihrer Würdigung das zwischen Fasern bestehende Preis-Leistungs-Verhältnis und den sich hieraus ergebenden Wettbewerb unberücksichtigt lässt. Außerdem erklären sie, dass die Mode kurzlebig ist.

(52) Die Kommission hält nach Prüfung dieser Argumente ihre Analyse aufrecht. Die Parteien geben selber zu, dass die Abnehmer bei der Wahl eines bestimmten Kleidungsstücks „nicht nur die Preise verschiedener Kleidungsstücke miteinander vergleichen, sondern auch auf Preiskorb, Ästhetik, Funktionalität, Marke, Stil usw. achten“ ([43]). Dies bestätigt die Auffassung der Kommission, dass die Wahl der Faser nicht vorrangig von preislichen Erwägungen abhängt. Die Kommission stimmt der Auffassung der Parteien bezüglich der Kurzlebigkeit der Mode zu und vertritt die Auffassung, dass ihre Untersuchung über die begrenzte Austauschbarkeit von Fasern zu einem bestimmten Zeitpunkt hierdurch bestätigt wird.

(53) Daher drängt sich der Schluss auf, dass die Wahl von Viskose-Stapelfasern bei den Abnehmern nicht in erster Linie von Preiserwägungen abhängig gemacht wird, sondern vielmehr von den besonderen VSF-Eigenschaften, der Produktinnovation und den Verbraucherpräferenzen zu einem gegebenen Zeitpunkt ([44]). Angesichts einer Substituierbarkeit, die nicht als ausreichend betrachtet werden kann, wären potenzielle Preiserhöhungen für einen hypothetischen Monopolisten nicht unrentabel.

([40]) […]*. Aber nur einer von drei Abnehmern, die zur Unterstützung dieser Hypothese herangezogen wurden, erklärt ausdrücklich: „Solange an der Entwicklung weitergearbeitet wird, kann Frage 16 nicht eingehend beantwortet werden.“ (Kommissionsakte, S. 3217). Die Frage 16, auf die sich dieser Abnehmer bezieht, lautet: „Falls ein Wechsel zu anderen Fasern oder Fasermischungen keine Option für Sie ist oder nicht in hinreichendem Ausmaß für Sie möglich ist, um den Preisanstieg von VSF oder Lyocell aufzufangen, geben Sie bitte die Gründe des Nichtwechsels/nicht ausreichenden Wechsels an. ...“. Der Wechsel eines anderen Abnehmers zu Polyester steht offensichtlich in keinem Zusammenhang mit dieser möglichen neuen Entwicklung, da dieser Wechsel früher erfolgte. Der dritte Abnehmer „sieht zwei verschiedene Möglichkeiten voraus“, zum einen eine Zunahme des Zellstoffeinsatzes und zum anderen die zunehmende Verwendung von Polypropylen und Polyester „zum teilweisen Ersatz von Viskose“ (Kommissionsakte, S. 572). Obwohl nicht klar ist, ob sich dieser Abnehmer auf dieselbe Entwicklung wie der vorerwähnte Abnehmer bezieht, ist doch eindeutig von einer Entwicklung die Rede, durch die VSF nicht völlig verdrängt würden. Außerdem müssen die Aussagen der Parteien durch Angaben vervollständigt werden, die die meisten Wischtuchhersteller gemacht haben, die offensichtlich kurz- bis mittelfristig mit derartigen Veränderungen nicht rechnen. Erklärungen der nachstehenden Art sind für die Mehrzahl der Wischtuchhersteller charakteristisch, die keine größeren Entwicklungen erkennen, welche VSF in absehbarer Zukunft in Wischtüchern verdrängen könnten: „Die Feuchtigkeitsaufnahme ist eine der wichtigsten Funktionen in Hausputzerzeugnissen. Diese Funktion kann nur durch Verwendung von VSF garantiert werden.“ (Kommissionsakte, S. 4768). „Wegen der Produkterfordernisse und der Viskoseabhängigkeit ist an eine Umstellung nicht zu denken. Es gibt kein rentables Fasersubstitut für Viskose mit denselben Eigenschaften. ... Durch einen höheren Anteil an Synthesefasern wie Polyester oder Polypropylen würden sich die Gewebeeigenschaften in unannehmbarer Weise verändern. ...“ (Kommissionsakte, S. 4332).

([41]) Siehe auch D. Morris, Internationale Chemiefaservereinigung: Myths and Realities of Interfibre Competition, ein Bericht, der der Internationalen Wolltextilorganisation anlässlich ihrer 65. Internationalen Konferenz in Kapstadt, Südafrika, im April 1996 vorgelegt wurde: „Der Viskose-Stapelfaser-Verbrauch ist aus Modegründen in den späten 80er Jahren gestiegen.“

([42]) Ziff. 2.17.

([43]) Siehe Fußnote 42.

([44]) Siehe auch D. Morris, Internationale Chemiefaservereinigung: Myths and Realities of Interfibre Competition, ein Bericht, der der Internationalen Wolltextilorganisation anlässlich ihrer 65. Internationalen Konferenz in Kapstadt, Südafrika, im April 1996 vorgelegt wurde: „Offensichtlich sind die Hauptgründe für einen Wechsel der Faser Veränderungen des Verwendungszwecks, Produktinnovation und Verbraucherpräferenzen, nicht aber Preisrelationen. (...) Die Behauptung aber, es gäbe keinen Preiswettbewerb, wäre übertrieben; doch gibt es ihn nur bei sehr großen Preisentwicklungen und großen Veränderungen der Preisrelationen in Höhe von 20 %.“

Lyocell

(54) Außerdem haben die Parteien die Auffassung vertreten, dass es keinen spezifischen Markt für Lyocell gibt. Sie haben behauptet, dass Lyocell immer noch keinen eigenen Markt hat und als durch andere Fasern, insbesondere durch Viskose-Stapelfasern, aber auch durch Baumwolle und Polyester austauschbar angesehen werden sollte. Die Ergebnisse der Marktuntersuchung und der Preiskorrelationsanalyse der Kommission haben diese Auffassung allerdings nicht bestätigt.

(55) Lyocell-Stapelfasern (nachstehend „Lyocell") ([45]) haben nämlich besondere Eigenschaften, die sie von Viskose-Stapelfasern eindeutig unterscheiden. Loycell zeichnet sich vor allem durch eine hohe Nass- und Trockenfestigkeit sowie durch geringen Schrumpf aus, was zur Folge hat, dass bei der Endbearbeitung kaum Verluste anfallen und die Faser beim Waschen nur wenig schrumpft.

(56) Lyocell wird häufig als Mischfaser verwendet und mit anderen Fasern wie Viskose, Leinen, Baumwolle, Polyamid und Polyester verarbeitet. Die besonderen Lyocell-Eigenschaften wurden bisher vor allem von Herstellern hochwertiger Markentextilerzeugnisse ([46]) verwertet, auch wenn diese Faser gegenwärtig viel teurer als alle anderen vorerwähnten Fasern ist ([47]). Tatsächlich werden VSF für Luxusjeans, einer der wichtigsten Lyocell-Anwendungsbereiche, für völlig ungeeignet gehalten.

(57) Die textilen Anwendungen sind im Übrigen auch ein Beispiel für die Besonderheit von Lyocell gegenüber Baumwolle. Obwohl Lyocell wesentlich teurer ist, wird es z. B. für bestimmte Jeans verwendet, weil Jeansstoffe aus Lyocell einen besonderen Griff und fließenden Fall haben. Im Übrigen hat Lyocell eine größere Trockenfestigkeit und ein größeres Wasserrückhaltevermögen als Baumwolle.

(58) Im Gegensatz zu Synthesefasern sorgt bei Lyocell die Anwesenheit von Cellulose für die hohe Feuchtigkeitsaufnahme und in textilen Anwendungsbereichen für einen hohen Tragekomfort, mit dem Synthesefasern nicht konkurrieren können. Lyocell unterscheidet sich außerdem von allen anderen als Substitut genannten Synthesefasern durch seine biologische Abbaubarkeit, die auch andere Cellulose- und Naturfasern haben. Diese Abbaubarkeit ist besonders wichtig bei nichttextilen Einwegerzeugnissen und wurde in den Antworten auf die Marktuntersuchung der Kommission als solche erwähnt.

(59) Ein ganz besonderes Merkmal von Lyocell, das keine der herkömmlichen Fasern hat, ist die Tendenz zur Fibrillation ([48]). Diese Tendenz kann zum einen von Nachteil sein, da sie besondere Spinn- und Färbeverfahren bedingt und nach wiederholtem Waschen ein „Grauschleier" entsteht. Andererseits eignet sie sich aber zur Herstellung außergewöhnlicher Stoffe, die fließend fallen und weich im Griff sind (sogenannter „Peachskin-Effekt"). Dieser Effekt kann durch keine andere Faser in dieser Weise erzielt werden.

(60) In ihrer Erwiderung ([49]) bringen die Parteien vor, dass die Mitteilung der Beschwerdepunkte der Kommission den Umstand, dass Baumwolle der Hauptkonkurrent von Lyocell ist, völlig ignoriert. Außerdem behaupten sie, dass sich die Kommission irrt, wenn sie meint, dass andere Fasern über die spezifischen Eigenschaften von Lyocell, insbesondere die Tendenz zur Fibrillation, nicht verfügen. Sie verweisen in diesem Zusammenhang auf Acordis-Aufzeichnungen von Kundengesprächen und legen Gewebemuster vor.

([45]) Lyocell -Filamentgarn wird gegenwärtig noch nicht kommerziell hergestellt. Daher betrifft der Begriff „Lyocell" in diesem Dokument ausschließlich Lyocell-Stapelfasern, mit Ausnahme in der „Lyocell-Produktionstechnologie" (siehe Rdnr. 170-171), die sowohl Lyocell-Stapelfasern als Lyocell-Filamentgarne betrifft.

([46]) Aufgrund derselben Eigenschaften eignet sich Lyocell aber auch für bestimmte nichttextile Anwendungen wie Filter und Putztücher. Ebenso wie im Textilsektor ist auch für diese Erzeugnisse die höhere Trockenfestigkeit und der geringere Schrumpf von Lyocell ein eindeutiger Vorteil gegenüber VSF.

([47]) Dies gilt insbesondere für textile Anwendungen, auf die […]* % des Lyocell-Absatzes entfallen (Quelle: […]*).

([48]) Unter Fibrillieren versteht man das Auflösen eines Faserverbundes in Einzelfasern.

([49]) Ziff. 3.12 ff.; siehe auch Anlagen 5 und 9 der Erwiderung.

(61) Die Kommission hält nach Prüfung dieser Argumente an ihrer Analyse fest. Erstens war das Wettbewerbsverhältnis zwischen Lyocell und anderen Fasern, insbesondere zwischen Lyocell und Baumwolle, ein wesentlicher Gegenstand der Marktuntersuchung und der Preiskorrelationsanalyse der Kommission (siehe Rdnr. 74).

(62) Zweitens sind die von den Parteien in der Anlage 9 ihrer Erwiderung angeführten Umstellungsbeispiele im Vergleich zu den Antworten der Abnehmer auf die Marktuntersuchung nicht repräsentativ. Zwar streitet die Kommission nicht ab, dass sich manche Abnehmer umstellen, doch reichen die genannten Beispiele nicht aus, um Lyocell in einen größeren, aus noch anderen Fasern bestehenden Produktmarkt einzubeziehen (siehe Rdnrn. 63 und 67).

(63) Die Marktuntersuchung der Kommission hat bestätigt, dass die Nachfragesubstituierbarkeit zwischen Lyocell und anderen Fasern nicht ausreicht, um sie demselben sachlich relevanten Markt zuzuordnen. Eine Vielzahl der befragten Abnehmer erklärte nämlich, dass sie Lyocell in ihren Produkten überhaupt nicht ersetzen können. Ihrer Ansicht nach müssten bei einer Heraufsetzung des Lyocell-Preises um 5-10 % einige Abnehmer die Herstellung ihres Produkts einstellen und würde sich bei den meisten Abnehmern überhaupt nichts verändern. Warum sich die Abnehmer nicht umstellen würden, wurde vor allem mit den besonderen Lyocell-Eigenschaften und den Anforderungen der nachgelagerten Abnehmer begründet ([50]).

(64) In ihrer Erwiderung ([51]) behaupten die Parteien, dass die Kommission die Reaktion der Lyocell-Abnehmer subjektiv interpretiert. Sie bringen vor, dass der Prozentsatz der Lyocell-Abnehmer, die erklärt haben, dass sie keine andere Faser verwenden würden, lediglich 11,5 % beträgt.

(65) Die Kommission hält nach Prüfung dieser Argumente an ihrer ursprünglichen Schlussfolgerung aus den Ergebnissen der Marktuntersuchung fest. Erstens ist die Berechnungsmethode der Parteien inkohärent, da zwischen den Antworten auf den Fragebogen in der Phase I und auf den Fragebogen in der Phase II nicht unterschieden wird, was zur Folge hat, dass die Antworten bestimmter Abnehmer, die beide Fragebögen beantwortet haben, zweimal gezählt wurden. Im Übrigen wurden den Abnehmern in der Phase I und in der Phase II völlig andere Fragen gestellt, die folglich getrennt ausgewertet werden müssen. Außerdem haben die Parteien bestimmte in der Kommissionsakte befindliche Antworten der Abnehmer, auf die sie ihre Analyse stützen, falsch interpretiert ([52]). Die Kommission kann sich also bei der Würdigung des angemeldeten Vorhabens nicht auf die Zahlen der Parteien stützen.

(66) Was den Nachweis der tatsächlichen (völligen und teilweisen) Umstellung betrifft, den die Parteien fordern, so streitet die Kommission nicht ab, dass bestimmte Abnehmer andere Fasern wählen. Doch handelt es sich hierbei um isolierte Beispiele, die für die allgemeine Marktreaktion, die die Kommission aufgrund ihrer Marktuntersuchung beobachtet, nicht repräsentativ sind ([53]).

([50]) Diese Feststellung wird in einem Geschäftsdokument von CVC wie folgt bestätigt: […]*.

([51]) Ziff. 3.2 ff.

([52]) Ziff. 3.3 und 3.4 der Erwiderung. Hinsichtlich der beiden Fragen „Würden Sie zu 100 % andere Fasern statt Lyocell benutzen oder die Herstellung dieses Produkts einstellen?“ und „Würden Sie den Prozentsatz an Lyocell um > 5 % reduzieren?“ können z. B., was die Auswertung durch die Parteien betrifft, folgende Anmerkungen gemacht werden:
- Die Unterlagen auf S. 3860-3875 der Kommissionsakte besagt nicht, dass der betreffende Abnehmer die Faser wechseln oder die Produktion einstellen würde.
- Mindestens zwei der drei Unterlagen (S. 2994-2997; 3163; 3224-3225) zu diesen beiden Fragen sind Antworten desselben Abnehmers zum selben Fragebogen und dürfen daher nicht zweimal und dreimal gezählt werden.
- Die Parteien haben die Antwort auf S. 3309-3314 falsch verstanden. Der Abnehmer bezieht sich auf verschiedene Produktgruppen und würde nicht in sämtlichen Gruppen die Faser teilweise (10 %) wechseln. Dort, wo er nicht wechseln würde, handelt es sich insbesondere um eine Produktgruppe, in der Lyocell verwendet wird.
- Die Parteien machen keinen Unterschied zwischen Umstellungen im Falle einer 5 %igen Preiserhöhung und Umstellungen im Fall einer 10 %igen Preiserhöhung, obwohl mehrere Abnehmer in ihren Antworten (S. 630-638, 723-733, 758-758, 4788-4800) zwischen diesen beiden hypothetischen Preiserhöhungen differenzieren.
- Zwei Antworten werden so ausgelegt, als handele es sich um eine Umstellung von über 5 %, obwohl diese Angabe nicht gemacht wird (S. 676-684, 485-494).
- Die Parteien bedienen sich in ihrer Analyse einer weiteren Antwort, bei der es sich allerdings lediglich um eine allgemeine Antwort handelt, die offen lässt, wann und in welchem Umfang der betreffende Abnehmer die Faser wechseln würde (S. 668-675).

([53]) Die von den Parteien in ihrer Erwiderung angeführten Beispiele (Anlagen 6 und 7) stellen weniger als 10 % ihrer gesamten Kundenbasis dar.

(67) Unter Zugrundelegung einer zusammenfassenden Darstellung des voraussichtlichen Umstellungsverhaltens der Abnehmer im Fall einer kleinen, aber dauerhaften Preisheraufsetzung von 10 % ([54]) hat die Kommission die Antworten der Abnehmer auf ihre Marktuntersuchung vor den Hintergrund ihrer Faserbezüge im Jahre 2000 gestellt. Diese Berechnungen haben ergeben, dass eine Lyocell-Preiserhöhung von 10 % für die Parteien Absatzeinbußen infolge der Umstellung von Abnehmern von rund 15 % (im EWR) bzw. weniger als 10 % (sowohl innerhalb als auch außerhalb des EWR) nach sich ziehen würde ([55]). Eine Einbuße von 10-15 % infolge von Umstellungen ist aber nicht signifikant genug, um Preiserhöhungen als unrentabel anzusehen.

(68) Diese Feststellung trifft auch angesichts der gegenwärtigen Überkapazitäten zu, da die Parteien beschließen könnten, ganze Werke (oder einzelne Produktionsanlagen) zu schließen bzw. „stillzulegen", und auf diese Weise ihre Festkosten vermindern würden. Auf jeden Fall würden die variablen Kosten durch Produktionskürzungen reduziert. Durch die Kosteneinsparungen und höhere Einnahmen aufgrund höherer Preise würden die Einnahmeverluste infolge der Umstellungen mehr als kompensiert ([56]). Bei Preiserhöhungen von 10 % wären daher Produktionskürzungen von weit über 10 % rentabel.

b) ***Angebotssubstituierbarkeit***

(69) Es besteht keine Angebotssubstituierbarkeit zwischen Synthesefasern und cellulosischen Chemiefasern; beide Faserarten werden aus völlig unterschiedlichen Rohstoffen und nach völlig unterschiedlichen Verfahren und in unterschiedlichen Betrieben hergestellt.

(70) Ebenso wenig besteht eine Angebotssubstituierbarkeit zwischen Lyocell und VSF. Obwohl sowohl Viskose- als auch Lyocell-Stapelfasern cellulosische Chemiefasern sind, wird Lyocell nach einem völlig unterschiedlichen Verfahren in anderen Betrieben als VSF hergestellt. Lyocell-Stapelfasern werden mittels eines Direktlöseverfahrens hergestellt. Das bedeutet, dass eine echte Lösung der

([54]) Siehe Fußnote 10.

([55]) Die Höhe der Absatzeinbußen infolge der Umstellung von Abnehmern gemessen an den Gesamtverkäufen an die Abnehmer, die diese Frage beantwortet haben. Die betreffenden Abnehmer sind repräsentativ, da auf sie rund 50 % des Gesamtabsatzes der Parteien im EWR entfallen. Eine ähnliche Frage stellte die Kommission im Übrigen in der Phase I; da dieser Teil der Untersuchung aber ausdrücklich auch die Reaktionen der nachgelagerten Abnehmer betrifft, wird sie im Rahmen der Einschätzung des Wettbewerbsdrucks in Rdnrn. 239-242 erörtert.

([56]) Denkbar ist folgende Situation nach dem Zusammenschluss unter Zugrundelegung der Produktionszahlen des Jahres 2000:
Würde Acordis beschließen, die Produktion in Mobile und Grimsby um 15 % zu reduzieren und nur ein Werk zu betreiben, so würden die durchschnittlichen Herstellungskosten in diesem Werk erheblich zurückgehen. Dieser Kostenrückgang müsste bei jeder Kalkulation berücksichtigt werden, bei der die zusätzlichen Einnahmen je verkaufte Tonne infolge einer 10 %igen Preiserhöhung und die Gewinneinbußen infolge einer 15 %igen Herabsetzung des Absatzvolumens gegeneinander aufgerechnet werden.
Da angenommen werden kann, dass die Gewinnspannen von Acordis im Anschluss an eine 10 %ige Preiserhöhung um über 10 % steigen würden, könnte eine 10 %ige Preiserhöhung nach dem Zusammenschluss, wenn kein wirksamer Wettbewerb mehr durch Lenzing besteht, für Acordis äußerst einträglich sein (eine weitere vereinfachende Annahme in diesem Kontext ist, die Stilllegungskosten mit 0 zu veranschlagen).
Zu dem unverhältnismäßigen Anstieg der Gewinnspannen infolge einer Nettoverkaufspreiserhöhung von 10 % ist eine Bemerkung zu machen. In diesem Zusammenhang ist Folgendes zu bedenken: Die Kommission kann die Lyocell-Gewinnspannen von Acordis im Jahr 2000 nicht präzise einschätzen, da in den festen und in den variablen Produktionskosten, die Acordis genannt hat, offensichtlich Vermarktungs-, Vertriebs- oder FuE-Kosten nicht enthalten sind. Die Spannen zwischen durchschnittlichen Herstellungskosten und Verkaufspreisen betrugen rund […]* des Verkaufspreises. Bei einer Preiserhöhung um 10 % würden diese Spannen bei den Herstellungskosten um über […]* und die Gewinnspannen aller Wahrscheinlichkeit noch stärker gestiegen sein (eine ähnliche Gewinnmaximierung aufgrund von Kapazitätssenkungen durch Schließung von Betrieben und höhere Kapazitätsauslastung in den verbleibenden Betrieben wäre auch durch Schließung von Heiligenkreuz möglich).
Das Beispiel der Kommission ist keine genaue Berechnung und auch keine spezifische Projektion. Es soll lediglich zeigen, dass ein etwaiges Lyocell-Monopolunternehmen seine Gewinnmaximierung nicht von einem Verkaufsrückgang von weniger als 10 % abhängig machen muss. Je nach Nachfrage können sogar größere Absatzeinbußen für ein solches Monopolunternehmen einträglich sein.

Cellulose erfolgt und nicht wie beim Viskoseverfahren ein Cellulosederivat gelöst und versponnen wird (verdünnte Natronlauge löst das Xanthat zu Viskose, die anschließend durch Spinndüsen gepumpt wird). Für die Herstellung von Lyocell werden besondere Ausrüstungen und Maschinen benötigt. Die Produktionstechnologie ist äußerst kapitalintensiv, was zur Folge hat, dass Lyocell gegenwärtig die cellulosische Chemiefaser mit den bei weitem höchsten Produktionskosten ist ([57]). Auf der anderen Seite ist die Lyocell-Produktion nicht umweltschädlich, insbesondere im Vergleich zum Viskose-Herstellungsverfahren, da das Lösungsmittel (NMMO) und das Wasser beim Lyocell-Produktionsverfahren weitgehend wiederverwertet werden können.

(71) Die Wettbewerber vertreten die Auffassung, dass eine Umstellung der Produktion von der Viskose-Stapelfaser auf Lyocell bedeutet, dass ein völlig neuer Betrieb errichtet werden muss, was mit erheblichen Kosten und einem erheblichen Zeitaufwand verbunden ist. Die anmeldende Partei hat dieser Auffassung nicht widersprochen.

c) ***Preiskorrelationsanalyse — Preiskreuzelastizität***

(72) Bei der Abgrenzung der sachlich relevanten Märkte berücksichtigt die Kommission zur Ermittlung des Substitutionsverhaltens in der Vergangenheit die verfügbaren quantitativen Nachweise, die einer strengen Nachprüfung standhalten ([58]). Im vorliegenden Fall hat sie die Preiskorrelationen und die Preiskreuzelastizitäten zwischen Viskose-Stapelfasern und potenziellen Substituten auf der Grundlage der von den Fusionsparteien übermittelten monatlichen Verkaufsdaten untersucht. Diese Daten betreffen einen Zeitraum von zehn Jahren, der sich von Januar 1991 bis Mai 2001 erstreckt. Die Untersuchungsergebnisse der Kommission bestätigen die vorerwähnte Feststellung, dass gesonderte Produktmärkte vorliegen.

Preiskorrelationsanalyse: Viskose-Stapelfasern und andere Faserarten

(73) Die Preiskorrelationsanalyse dient dazu, die Empfindlichkeit des Preises eines Erzeugnisses im Vergleich zum Preis eines angeblichen Substituts zu bewerten. Im vorliegenden Fall sollte im Rahmen der Analyse festgestellt werden, wie groß der Wettbewerbsdruck zwischen Viskose-Stapelfasern und anderen Faserarten ist. Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass weder im textilen noch im nichttextilen Sektor zwischen Viskose-Stapelfasern einerseits und Baumwolle, Polyester oder Polypropylen andererseits hinreichende Ähnlichkeit besteht, um diese Erzeugnisse demselben Produktmarkt zuordnen zu können.

(74) Das Maß, anhand dessen die generelle Abhängigkeit zweier Preisreihen und somit der Substituierbarkeitsgrad zwischen zwei Erzeugnissen veranschlagt werden kann, heißt Korrelationskoeffizient. Definitionsgemäß liegt der positive Korrelationskoeffizient zwischen 0 und +1: Je höher der Korrelationsgrad für zwei Erzeugnisse (d. h. je näher der Korrelationskoeffizient an +1 heranreicht), umso wahrscheinlicher ist die Existenz eines aus beiden Produkten bestehenden Marktes. Die Daten der nachstehenden Tabelle 1 lassen erkennen, dass zwischen VSF und Baumwolle und zwischen VSF und Polyester sowie zwischen VSF und Polypropylen keine bedeutende Preiskorrelation besteht. Sogar der größte Koeffizient ($\sigma = 0{,}44$), der die Korrelation zwischen VSF und Polyester widerspiegelt, ist nicht hoch genug, um auf einen solchen Produktmarkt zu schließen ([59]).

([57]) Wettbewerber und Abnehmer nehmen allerdings gleichermaßen an, dass diese Produktionskosten erheblich zurückgehen könnten, sobald sich der hohe Investitionsaufwand in Forschung und Entwicklung für diese relativ neue Technologie bezahlt gemacht hat, zumal das Lyocell-Produktionsverfahren aus weniger Schritten besteht als das Viskose-Verfahren.

([58]) Bekanntmachung der Kommission über die Definition des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft (ABl. C 372 vom 9.12.1997, S. 5 (Ziff. 39)).

([59]) Diese Schlussfolgerung entspricht der Kommissionspraxis. Höhere Korrelationen als die in der Tabelle 1 wurden in früheren Entscheidungen als unzureichend angesehen, wobei die Kommission Korrelationen von über 0,80 als hoch und solche von weniger als 0,65 als niedrig einstufte. Siehe beispielsweise Entscheidung der Kommission vom 19. Juli 2000 in der Sache COMP/M.1939 — Rexam (PLM)/American National Can (Rdnr. 12).

Tabelle 1

Ergebnisse der VSF-Preiskorrelationsanalyse der Kommission

	Baumwolle ([60])	Polyester NP ([61])	Polyester HP ([61])	Polypropylen NP ([61])	Polypropylen HP ([61])
VSF ([62])	0,04	0,39	0,44	0,06	0,24

([60]) Quelle: Antworten der Parteien auf das Auskunftsersuchen vom 7. Juni 2001.
([61]) Quelle: Antworten der Parteien auf das Auskunftsersuchen der Kommission vom 7. Juni 2001. Die Parteien haben erklärt, dass dem Endverbraucher in der Regel für Polyester und Polypropylen jeweils zwei Preise angeboten werden: ein niedriger Preis (NP) und ein hoher Preis (HP). Diese Daten wurden PCI-Fibres & Raw Materials entnommen. Laut PCI ist HP der Listenpreis bzw. der Preis für den kleinen Abnehmer, während NP der Preis ist, der vom Großabnehmer gezahlt wird.
([62]) Siehe Fußnote 60.

Untersuchung der Preiskreuzelastizitäten: Viskose-Stapelfasern und andere Faserarten

(75) Das obige Ergebnis für die Abgrenzung der sachlich relevanten Märkte wird im Übrigen durch eine Analyse der Preiskreuzelastizitäten bestätigt. Die Preiskreuzelastizität ist ein Maßstab dafür, wie die Nachfrage nach einem Produkt auf Änderungen des Preises anderer Produkte reagiert. Dies gibt Aufschluss darüber, in welchem Umfang Erzeugnisse von der Nachfrageseite betrachtet Substitute sind. Im vorliegenden Falle sollte festgestellt werden, inwieweit sich die Nachfrage nach Viskose-Stapelfasern infolge einer Änderung des Preises für Baumwolle, Polyester und Polypropylen verändern würde. Tatsächlich wurde festgestellt, dass frühere Preisschwankungen bei Baumwolle, Polyester und Polypropylen die Nachfrage nach Viskose-Stapelfasern nicht wesentlich verändert haben, was darauf hindeutet, dass VSF einen gesonderten Markt bilden.

(76) Je höher der Elastizitätsgrad für zwei Erzeugnisse (d. h. je größer der Koeffizient), umso wahrscheinlicher ist die Existenz eines aus beiden Produkten bestehenden Marktes. Generell bedeutet eine Preiskreuzelastizität von weniger als +1, dass die Erzeugnisse keine wirklichen Substitute sind. Aus der nachstehenden Tabelle 2 geht hervor, dass die Preiskreuzelastizitäten für VSF einerseits und für Baumwolle, Polyester und Polypropylen andererseits an 0 grenzen. Folglich können diese Erzeugnisse nicht als VSF-Substitute angesehen werden.

Tabelle 2

Von der Kommission berechnete VSF-Preiskreuzelastizitäten

VSF/Baumwolle	VSF/Polyester	VSF/Polypropylen
[0,05-0,10]	[0,04-0,15]	[0,03-0,10]

Preiskorrelationsanalyse: Viskose-Stapelfasern und Lyocell

(77) Die Korrelationskoeffizienten zwischen VSF und Lyocell sind bei einer Prüfung sowohl des textilen als auch des nichttextilen Lyocell-Segments (oder -Teilmarkts) niedrig. Unabhängig vom VSF-Segment (bzw. -Teilmarkt) ist die Korrelation zwischen Lyocell und VSF gering; sie liegt nämlich zwischen 0,08 und 0,47. Die Analyse der Korrelationen zwischen Lyocell und Polyester einerseits und zwischen Lyocell und Baumwolle andererseits führt ebenfalls zu Koeffizienten zwischen 0,23 und 0,6; auch diese Werte sind ein Hinweis dafür, dass gesonderte Produktmärkte bestehen ([63]).

([63]) Die Kommission konnte die Preiskreuzelastizitäten bei Lyocell wegen unzulänglicher Datenreihen nicht berechnen.

Erwiderung der Parteien

(78) In ihrer Erwiderung ([64]) behaupten die Parteien, dass die Kommission auf die Bedeutung und Zuverlässigkeit der Korrelationsanalyse zu viel Gewicht gelegt hat, statt wirkliche Umstellungsbeispiele zu untersuchen.

(79) Für die Kommission sind diese Argumente nicht überzeugend. Die Verwendung ökonometrischer und statistischer Tests ist in Übereinstimmung mit ihrer Bekanntmachung über die Definition des relevanten Marktes praxiskonform ([65]). Im Übrigen beruht im vorliegenden Fall die Abgrenzung des sachlich relevanten Marktes durch die Kommission nicht vornehmlich auf einer Analyse der Preiskorrelationen und der Preiskreuzelastizitäten. Wie weiter oben erklärt wurde (Rdnr. 72), bestätigen die Ergebnisse dieser Analyse lediglich die Feststellung der Präsenz gesonderter Produktmärkte, die ihrerseits auf Untersuchungen der Nachfrage- und der Angebotssubstituierbarkeit beruht und folglich darauf, dass nicht genügend Umstellungsbeispiele vorliegen (siehe Rdnr. 32-71).

d) ***Schlussfolgerung***

(80) Deswegen gelangt die Kommission zu dem Schluss, dass VSF und Lyocell nicht demselben Produktmarkt angehören ([66]) und auch nicht einem Chemiefaser-Produktmarkt zugeordnet werden können, der abgesehen von VSF und Lyocell noch Baumwolle, Polyester und Polypropylen umfassen würde.

4. DIE VISKOSE-STAPELFASER-MÄRKTE: VSF FÜR DEN STANDARD- UND FÜR DEN SPEZIALGEBRAUCH

(81) Die Marktuntersuchung hat ergeben, dass der Viskose-Stapelfaser-Markt untergliedert werden kann. Aufgrund verschiedener Fasereigenschaften und Anwendungen kann zwischen verschiedenen VSF-Märkten unterschieden werden. Zu unterscheiden ist insbesondere zwischen VSF für den Standard- und solchen für den Spezialgebrauch und bei letzteren zwischen spinngefärbten VSF und VSF für Tampons.

a) ***Viskose-Stapelfasern für den Standardgebrauch***

Nachfrageseite: zwei große Abnehmergruppen

(82) Viskose-Stapelfasern für den Standardgebrauch (nachstehend „Standard-VSF“) werden sowohl für textile Anwendungen (Spinnen) als auch für nichttextile Anwendungen benötigt. Fasern für den textilen Einsatz werden von Spinnereien gekauft ([67]), während Fasern für den nichttextilen Einsatz im Allgemeinen an Vliesstoffhersteller verkauft werden ([68]).

([64]) Ziff. 2.2 (Pkt. 3), Ziff. 2.16 ff. und Ziff. 3.11.

([65]) Bekanntmachung der Kommission über die Definition des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft (ABl. C 372 vom 9.12.1997, S. 5 (Rdnr. 39)).

([66]) Diese Schlussfolgerung entspricht der Entscheidung 2001/102/EG der Kommission vom 19. Juli 2000 über staatliche Beihilfen Österreichs an die Lenzing Lyocell GmbH & Co. KG (ABl. L 38 vom 8.2.2001, S. 33 (Rdnr. 52)). Die Kommission kann nachweisen, dass Lenzing seinerzeit ihre Auffassung teilte und unterstützte, dass ein Lyocell- und ein VSF-Markt besteht.

([67]) Baumwolltypen-Spinnereien benötigen kurze Fasern, während Wolltypen-Spinnereien längere Fasern benötigen.

([68]) Vliesstoffhersteller, d. h. Hersteller von Flächengebilden aus verfestigten Faservliesen, verkaufen ihre Erzeugnisse zur Weiterverarbeitung, d. h. zur Herstellung von Enderzeugnissen wie Wischtüchern und medizinischen Erzeugnissen (z. B. Wattebäusche, OP-Kittel), oder für technische Anwendungen (z. B. Filter, beschichtetes Trägermaterial für Schuhe, Handtaschen und die Kraftfahrzeugindustrie). Die Vliesstoffhersteller wenden je nach Einsatzgebiet ihres Erzeugnisses unterschiedliche Verfahrenstechniken an.

(83) Die Marktuntersuchung der Kommission hat gewisse Unterschiede zwischen den Bedürfnissen dieser beiden Abnehmergruppen erkennen lassen. Die Fasern für textile Anwendungen unterscheiden sich in gewissem Maße hinsichtlich ihrer Beschaffenheit von den Fasern für nichttextile Anwendungen. Wegen der besonderen Anforderungen auf den nachgelagerten Produktionsstufen können Textilhersteller nur unter ganz außergewöhnlichen Umständen Fasern für nichttextile Anwendungen verwenden. Dasselbe gilt umgekehrt für die Hersteller im nichttextilen Bereich. Standard-VSF für textile Anwendungen sind aus ästhetischen Gründen meist glänzend, während VSF für nichttextile Anwendungen gewöhnlich matt sind.

Ausreichende Angebotssubstituierbarkeit

(84) Die Ergebnisse der Marktuntersuchung der Kommission lassen jedoch auf eine ausreichende Angebotssubstituierbarkeit beider VSF-Arten schließen, so dass sie demselben Produktmarkt zugeordnet werden können. Die Fasern für textile und nichttextile Anwendungen können auf denselben Anlagen produziert werden. Die fünf Hersteller von Standard-VSF im EWR ([69]) stellen Fasern für beide Einsatzgebiete her und können jederzeit zwischen Standard-VSF und VSF für nichttextile Anwendungen ohne erhebliche Kosten, Risiken oder Umstellungszeiten wechseln.

Schlussfolgerung

(85) Trotz unterschiedlicher Abnehmergruppen, die auf die Existenz verschiedener Marktsegmente hindeuten, vertritt die Kommission die Auffassung, dass der sachlich relevante Markt zumindest der Markt für Standard-VSF ist ([70]).

b) ***Spinngefärbte Viskose-Stapelfasern***

(86) Während Standard-VSF gebleicht oder rohweiß verkauft werden, besteht die Besonderheit von spinngefärbten VSF darin, dass die Fasern bereits im Lösungsbad gefärbt werden, bevor die Spinnlösung durch die Spinndüsen gepresst wird, also bevor die Fasern gesponnen werden.

(87) Die anmeldende Partei behauptet, dass spinngefärbte VSF durch rohweiße Standard-VSF ersetzt werden können, da diese ebenfalls auf einer späteren Produktionsstufe gefärbt werden können. Die Marktuntersuchung der Kommission hat diese Auffassung allerdings nicht bestätigt. Den Untersuchungsergebnissen zufolge müsste vielmehr zwischen Standard-VSF und spinngefärbten VSF unterschieden werden.

Geringe Nachfragesubstituierbarkeit

(88) Die meisten Abnehmer, die den Fragebogen der Kommission beantwortet haben und spinngefärbte Fasern verwenden, haben die Frage, ob sie im Fall einer geringen, aber anhaltenden Preiserhöhung bei spinngefärbten VSF um 5-10 % zu rohweißem Standard-VSF überwechseln würden, verneint. Begründet wurde dies vor allem durch preisliche und qualitative Erwägungen.

(89) Von der Kommission befragte Abnehmer erklärten, dass im Vergleich zu später gefärbten Fasern spinngefärbte VSF größere Farbechtheit besitzen, insbesondere gegenüber Sonnenlicht (Lichtbeständigkeit). Außerdem erklärten die Abnehmer, dass die für das Färben von Fasern auf einer späteren Produktionsstufe benötigten Investitionen erheblich sind ([71]). Im Übrigen wären spinngefärbte VSF für bestimmte Anwendungen unerlässlich, insbesondere für farbige Heimwischtücher und besondere Garne (zweifarbige Garne).

([69]) Es handelt sich um Acordis, Lenzing, Säteri Oy (Finnland), Svenska Rayon (Schweden) und SNIACE (Spanien).

([70]) Selbst bei einer engeren Marktabgrenzung würde sich die Wettbewerbsuntersuchung der Kommission nicht wesentlich ändern.

([71]) Als benötigter Betrag wurde rund 1 Mio. EUR angegeben.

(90) Sehr viele Abnehmer gaben in ihrer Antwort auf den Fragebogen der Kommission auch Preisgründe an. Einerseits liegt der Durchschnittspreis für spinngefärbte VSF um […]* % über dem Durchschnittspreis ([72]) für nicht gefärbte Standard-VSF für textile oder nichttextile Anwendungen, da die Herstellung von spinngefärbtem VSF arbeitsintensiver ist und bei Farbwechsel die Anlage jedes Mal gereinigt werden muss. Andererseits sind spinngefärbte VSF immer noch billiger als Standard-VSF, die später gefärbt würden, auch wenn der Preis für spinngefärbte VSF um 5-10 % steigen würde.

(91) In ihrer Erwiderung ([73]) behaupten die Parteien, dass die Preisunterschiede zwischen spinngefärbten und nicht gefärbten (rohweißen) Fasern im Vergleich zu Fasern, die später gefärbt werden, unter dem von der Kommission genannten Wert liegen. Die Parteien nennen Werte von […]*.

(92) Nach Prüfung dieser Behauptung hält die Kommission an ihrem Standpunkt fest, dass ein erheblicher Preisunterschied zwischen spinngefärbten und rohweißen Standardfasern besteht. Abgesehen von den Farbstoffkosten beruht der Unterschied zwischen den Zahlen der Parteien in ihrer Erwiderung und den Zahlen in der Mitteilung der Beschwerdepunkte der Kommission darauf, dass die Parteien für spinngefärbte Fasern höhere Lohn- und Entsorgungskosten vom Preis abziehen. Die Feststellung der Kommission beruht allerdings nicht auf der unterschiedlichen Kostenstruktur dieser beiden Erzeugnisse auf der Angebotsseite, sondern auf der Auffassung der Abnehmer, dass das Färben der Fasern in einer späteren Produktionsphase kostspieliger ist. Dies wurde von den Parteien in ihrer Erwiderung nicht bestritten.

Geringe Angebotssubstituierbarkeit

(93) Im Übrigen bestehen Hindernisse für einen Wechsel auf der Angebotsseite. Zwei europäische Anbieter, die keine spinngefärbten Fasern herstellen, haben angegeben, dass eine geringe, aber anhaltende Preiserhöhung bei spinngefärbten VSF um 5-10 % nicht ausreichen würde, um sie zu veranlassen, ihre Produktion auf spinngefärbte VSF umzustellen. Es seien nämlich außergewöhnliche Investitionen in besondere technische Anlagen für Mischung, Prüfung, Färbung, Nachbehandlung und Trocknung notwendig ([74]). Außerdem erklärten einige Wettbewerber, dass in ihrem Falle die Herstellung spinngefärbter VSF, d. h. kleiner Mengen, sogar bei einem Preisanstieg von 5-10 % nicht rentabel wäre.

Preiskorrelationsanalyse

(94) Die Preiskorrelationsanalyse der Kommission (siehe Rdnrn. 107-109 und Tabelle 3) ist ein weiterer Beweis für die Existenz eines gesonderten Marktes für spinngefärbte VSF.

Schlussfolgerung

(95) Die Kommission gelangt daher zu dem Schluss, dass Standard-VSF und spinngefärbte VSF unterschiedliche Produktmärkte bilden.

([72]) Auf der Grundlage der Nettoverkaufspreise von Lenzing und Acordis im Jahr 2000. Die Kommission gibt also zu, dass der in der Mitteilung der Beschwerdepunkte angegebene Wert […]* möglicherweise leicht überhöht war. […]*. Die Kommission gibt auch zu, dass in diesen Zahlen zusätzliche Farbstoffkosten nicht berücksichtigt werden.

([73]) Ziff. 2.29.

([74]) Die anmeldende Partei schätzte die Kosten für die Ausrüstung eines VSF-Betriebs für die Herstellung spinngefärbter VSF mit einer Jahreskapazität von 10 000 t auf rund […]* EUR.

c) ***Viskose-Stapelfasern für Tampons***

(96) Abgesehen von der Unterscheidung zwischen Standard- und spinngefärbten VSF sind auch Viskose-Stapelfasern für Tampons getrennt zu behandeln. Die Abnehmergruppe für diese Fasern unterscheidet sich von den anderen Abnehmergruppen, da VSF für Tampons direkt an die Hersteller der Endprodukte verkauft werden, während Standard-VSF sowohl für textile als auch für nichttextile Anwendungen ([75]) in der Regel an Hersteller von Zwischenprodukten wie Spinnbetriebe für textile Anwendungen und Vliesstoffhersteller für nichttextile Anwendungen verkauft werden ([76]).

Besondere Produktmerkmale

(97) Nach den Ergebnissen der Marktuntersuchung unterscheiden sich VSF für Tampons wegen höherer Sicherheits-, Qualitäts- und anderer Normen durch ihre physikalischen und antibakteriologischen Eigenschaften erheblich von jeder anderen VSF-Art. Die Hersteller müssen mikrobiologische Reinheit garantieren. Die Fasern müssen konsistenter und saugfähiger sein und mehr Flüssigkeit zurückhalten können. Tamponhersteller sind sich darin einig, dass sie keine anderen Viskose-Stapelfasern wie Standard-VSF für textile oder nichttextile Anwendungen oder spinngefärbte VSF verwenden können (siehe Rdnrn. 82-85 sowie 88-95).

Geringe Nachfragesubstituierbarkeit durch Baumwolle

(98) Während die an der Fusion beteiligten Unternehmen außerdem behaupten, dass Baumwolle als ein Substitut für VSF entweder für die Produktion von 100 %igen Baumwolltampons oder für die Produktion von Tampons aus einer Mischung von Baumwolle und Viskose verwendet werden kann, hat die Marktuntersuchung der Kommission diese Behauptung nicht bestätigt. Tamponhersteller haben einhellig erklärt, dass der VSF-Anteil in ihren Produkten nur begrenzt herabgesetzt werden kann, soll die Qualität des Erzeugnisses erhalten bleiben, und dies wegen der höheren Saugkraft und des höheren Flüssigkeitsrückhaltevermögens von VSF. Die Produktion eines Tamponprodukts aus 100 %iger Baumwolle ist aus Qualitätsgründen eingestellt worden. Bei einer geringen, aber anhaltenden Preiserhöhung von 5 % würde kein Tamponhersteller den Baumwollanteil in seinem Erzeugnis heraufsetzen. Würde der Preis von VSF für Tampons um 10 % steigen, so würde nur ein Abnehmer den Viskoseanteil in seiner Mischung um den geringen Prozentsatz von 5-10 % herabsetzen, während kein anderer Abnehmer seine Mischungen kurz- oder mittelfristig verändern würde. Ein Abnehmer hat sogar erklärt, dass er unabhängig von Preisentwicklungen daran denke, den Baumwollanteil in seinen Tampons nicht herauf-, sondern herabzusetzen.

(99) Tamponhersteller erachten die Umstellungshemmnisse als erheblich, da die für Tampons verwendeten Fasern den vorerwähnten Qualitätsanforderungen entsprechen müssen. In machen Fällen ist eine behördliche Genehmigung erforderlich. Auch die Umstellungszeiten und -kosten sowie der Produktionsausfall und das Risiko qualitativer Mängel sind erheblich. Außerdem wurde erklärt, dass sich Tamponkäufer immer mehr gegen genetisch veränderte Produkte sträuben, auch gegen genetisch veränderte Baumwolle. Dies bedeutet eine weitere Einschränkung für die Verwendung von Baumwolle anstelle von VSF. Nach den Ergebnissen der Marktuntersuchung der Kommission drängt sich daher der Schluss auf, dass VSF für Tampons nicht demselben Produktmarkt wie Baumwolle angehören. Diese Feststellung wird auch durch die Preiskorrelationsanalyse der Kommission bestätigt (siehe Rdnrn. 107-109 und Tabelle 3).

([75]) Eventuell mit Ausnahme der Fasern für Watte (Wattierungen) (siehe Rdnr. 104), die ebenfalls direkt an die Hersteller des Fertigerzeugnisses verkauft werden.

([76]) Dies trifft sogar in den Fällen zu, wo Unternehmen sowohl Tampons als auch andere Viskoseerzeugnisse wie Körperpflegemittel und Babywindeln herstellen. Sie kaufen dann VSF für Tampons direkt beim VSF-Hersteller, während das Material für ihre anderen Produkte von Vliesstoffherstellern geliefert wird (siehe Rdnr. 82 und Fußnote 68).

Geringe Nachfragesubstituierbarkeit durch VSF für Watte (Wattierungen)

(100) Zweitens behauptet eine der am Zusammenschluss beteiligten Parteien, dass VSF für Tampons durch VSF für Watte (Wattierungen) ersetzt werden kann, und führt einen Tamponhersteller an, der angeblich dieselbe VSF-Art für die Herstellung von Tampons wie für die Herstellung von Watte (Wattierungen) verwendet ([77]).

(101) VSF für Tampons kann zwar für die Herstellung von Watte (Wattierungen) für Hygieneprodukte verwendet werden, doch reicht diese Substituierbarkeit im umgekehrten Sinne nicht aus, um beide Faserarten demselben Produktmarkt zuzuordnen. Die Marktuntersuchung hat vielmehr ergeben, dass wegen der strengeren klinischen und mikrobiologischen Anforderungen an Tampons nur ein einziger Tamponhersteller für Watte (Wattierungen) hergestellte Fasern bei der Tamponproduktion einsetzen würde. Fasern für die Herstellung von Watte (Wattierungen), ob aus Baumwolle oder aus Viskose, gehören daher nicht demselben Produktmarkt wie VSF für Tampons an.

Geringe Angebotssubstituierbarkeit durch andere Viskose-Stapelfaserarten

(102) Zum Schluss behaupten die Parteien auch, dass eine ausreichende Angebotssubstituierbarkeit durch andere VSF-Arten besteht, so dass sich VSF-Hersteller schnell auf die Produktion von VSF für Tampons umstellen können. Die Marktuntersuchung hat diese Auffassung jedoch nicht bestätigt. Während die Umstellung für einen der europäischen Mitbewerber der Parteien, der bereits eine gewisse Menge VSF für Tampons herstellt ([78]), möglich wäre, haben die anderen beiden europäischen VSF-Hersteller, die gegenwärtig kein VSF für Tampons herstellen, unmissverständlich erklärt, dass sie die Produktion auf diese Faserart im Falle einer anhaltenden Preiserhöhung von 5-10 % nicht umstellen würden. Der eine Hersteller verwies auf die umfangreichen Investitionen, die für eine solche Umstellung erforderlich wären ([79]), während der andere Hersteller kommerzielle Gründe anführte.

Schlussfolgerung

(103) Deswegen gelangt die Kommission zu dem Schluss, dass VSF für Tampons einen gesonderten Produktmarkt bilden.

d) ***Viskose-Stapelfasern für Watte (Wattierungen) für Hygieneprodukte***

(104) Die Begriffe Watte und Wattierungen sind manchmal austauschbar und werden manchmal in dem Sinne verwendet, dass mit „Watte“ die Watte für Hygieneprodukte und mit „Wattierungen“ das Füllmaterial für Anoraks, Schlafsäcke, Kraftfahrzeugsitze usw. gemeint sind. VSF für Wattierungen wurde auf Vorschlag der anmeldenden Partei in das Zahlenmaterial betreffend (nichttextile) Standard-VSF einbezogen ([80]). Die Frage, ob VSF für Watte für Hygieneprodukte einen gesonderten Markt bilden oder einem größeren Markt zugehören, braucht nicht beantwortet zu werden. Da es sich hier um einen kleinen Sektor handelt, würde durch die etwaige Addition von VSF für Watte für

([77]) Ein kleiner europäischer Hersteller von VSF für Tampons unterscheidet ebenfalls nicht zwischen den Fasern, die er für die Produktion von Watte (Wattierungen) und für die Tamponproduktion kauft.

([78]) Was dieses Unternehmen betrifft, so würde ein Wechsel lediglich bedeuten, dass die Produktionskapazität für VSF für Tampons steigen würde. Von einem Markteintritt kann eigentlich nicht die Rede sein. Sogar die Möglichkeit einer derartigen Verschiebung der Produktionskapazität ist aber von diesem Hersteller nicht bestätigt worden.

([79]) Auch die anmeldende Partei erklärt, dass die Herstellung von VSF für Tampons bestimmten Qualitäts- und Reinheitskriterien unterliegt und für die damit verbundenen Kontrollen Spezialausrüstungen und saubere Lagerräume nötig sind, um eine Verunreinigung der Fasern zu vermeiden. In diesem Bereich soll der freiwillige Verhaltenskodex von EDANA (des Europäischen Verbands für Textilverbundstoffe) befolgt werden (Antwort von Acordis auf das Auskunftsersuchen der Kommission vom 15. Mai 2001).

([80]) Wattierungen für Nichthygieneerzeugnisse unterscheiden sich nicht wesentlich von anderen Vliesstofferzeugnissen (es besteht ein kleiner Unterschied bei den Zusatzstoffen, doch ist eine Umstellung ohne weiteres möglich).

Hygieneprodukte und von Standard-VSF die wettbewerbliche Würdigung des Marktes für Standard-VSF nicht wesentlich beeinflusst, da die Gesamtkäufe von Watte für Hygieneprodukte im EWR (mengenmäßig) weniger als [1-5 %]* des Marktes für Standard-VSF (rund [< 10]* kt) ausmachen. Ebenso wenig würde das angemeldete Vorhaben Anlass zu Wettbewerbsbedenken geben, wenn ein gesonderter Produktmarkt für VSF für Watte für Hygieneprodukte ermittelt würde. Da der gemeinsame Anteil der Parteien an einem solchen Markt keine 15 % überschreitet, wäre dieser Markt von dem Vorhaben nicht einmal betroffen.

e) ***Andere Viskose-Stapelfasern für den Spezialgebrauch und Viskose Kabel***

(105) Sowohl Lenzing als auch Acordis stellen andere VSF für den Spezialgebrauch her, die durch keines der relevanten VSF-Produkte ersetzbar sind. Modal von Lenzing, eine Textilfaser mit hohem Nassmodul und besonderem Eigenschaftsprofil für den Textilsektor, gehört einem gesonderten Markt an ([81]), und das Viskosekabel von Acordis (das das Unternehmen in den drei Varianten sehr kurz, kurz und nass herstellt) gehört zumindest einem gesonderten Produktmarkt an ([82]). Diese Ansicht wird sowohl auf der Nachfrageseite vertreten (die Erzeugnisse haben für den Abnehmer klar wahrnehmbare besondere Eigenschaften) als auch auf der Angebotsseite (es werden besondere Produktionsanlagen benötigt, so dass die Hersteller nicht von diesen auf andere Viskoseerzeugnisse überwechseln können). Die Produktmarktabgrenzung erübrigt sich auch für eine andere Spezialfaser von Lenzing, nämlich für flammhemmende VSF, da sie nur in geringer Menge hergestellt werden und ihre Einbindung in den Markt für Standard-VSF (das einzige Produkt, durch das sie ersetzt werden könnten) die Würdigung des angemeldeten Zusammenschlusses überhaupt nicht beeinflussen würde. Dasselbe gilt für mehrere andere von Acordis hergestellte Spezialfasern, die sogar in noch kleineren Mengen hergestellt werden.

(106) Würden diese Spezialfasern als gesonderte Märkte abgegrenzt, würden sie von dem Zusammenschluss nicht betroffen, da sich die Tätigkeiten der Parteien hier in keiner Weise überschneiden.

f) ***Preiskorrelationsanalyse***

(107) Die Preiskorrelationsanalyse der Kommission bestätigt die obigen Feststellungen in Bezug auf die relevanten VSF-Märkte (siehe Tabelle 3).

Tabelle 3

Ergebnisse der Preiskorrelationsanalyse der Kommission für die drei VSF-Produktmärkte. Die Koeffizienten beruhen auf von den Parteien übermittelten Daten

	Standard-VSF	Spinngefärbte VSF	Baumwolle	Polyester NP	Polyester HP	Polypropylen NP	Polypropylen HP
Standard-VSF	1	0,72	0,44	0,69	0,76	0,27	0,33
Spinngefärbte VSF	0,72	1	0,31	0,30	0,40	0,48	0,52
VSF für Tampons	0,36	0,20	0,43	0,43	0,39	0,34	0,01

([81]) Lenzing ist seit der Schließung mehrerer Konkurrenzbetriebe der weltweit einzige Hersteller dieses Erzeugnisses.

([82]) Kabel ist eigentlich keine Stapelfaser, da der extrudierte Faserverbund nicht auf Stapel geschnitten wird; wegen Ähnlichkeiten in den ersten Phasen des Produktionsprozesses wird Spinnkabel aber generell derselben Gruppe wie VSF zugerechnet.

(108) Was die Korrelationen zwischen den verschiedenen VSF-Arten (Standard-VSF und spinngefärbte VSF) betrifft, so bewegte sich der höchste Koeffizient um 0,7. Die Kommissionsanalyse hat ergeben, dass dieser Koeffizient wegen produktionsübergreifender Kosten und zum Teil wegen eines gemeinsamen Trends zu hoch ist. Nach den von den Parteien für das Jahr 2000 übermittelten Daten waren [durchschnittlich > 75 %]* der Kosten für spinngefärbte VSF auch Kosten für Standard-VSF. Die Preisreihen dieser beiden Erzeugnisse werden weitgehend durch diese gemeinsamen Kosten vorausbestimmt, da sie bei beiden Produkten über [> 75 %]* des Nettopreises ausmachen. Das Korrelationsergebnis ist daher nicht auf eine konkurrenzielle Wechselwirkung zwischen beiden Erzeugnissen, sondern vielmehr auf Gemeinsamkeiten zurückzuführen ([83]).

(109) Was die Korrelationen zwischen Standard-VSF und Polyester betrifft (bis zu 0,76), so lassen die Koeffizienten nicht auf die Existenz eines größeren Produktmarktes schließen ([84]). Es wurde jedoch festgestellt, dass eine hohe Korrelation möglicherweise nicht korrekt ist, wenn die Preise beider Erzeugnisse durch Gemeinsamkeiten beeinflusst werden. Im vorliegenden Fall hat die Kommissionsanalyse ergeben, dass diese Korrelationskoeffizienten wegen eines gemeinsamen Trends und nicht wegen einer konkurrenziellen Wechselwirkung zwischen beiden Produkten überhöht sind ([85]).

(110) Die Parteien vertreten in ihrer Erwiderung ([86]) die Auffassung, dass nicht so sehr auf die Korrelationsdaten, sondern in stärkerem Maße auf den Nachweis der tatsächlichen Umstellung Gewicht gelegt werden sollte. Außerdem weisen sie auf angebliche Widersprüche und Schwächen in der Korrelationsanalyse der Kommission hin. Sie machen insbesondere Folgendes geltend:

— Die Kommission gibt für die Korrelation zwischen Viskose und Polyester (HP) in der Mitteilung der Beschwerdepunkte an einer Stelle 0,44 und an einer anderen Stelle 0,76 an ([87]);

— die Preiskorrelationsanalyse sollte sich auf Geschäftsdaten stützen ([88]);

— die Zeiträume, für die die Daten angegeben werden, waren unangemessen ([89]);

— es müssen sowohl vorübergehende als dauerhafte Preisveränderungen untersucht werden ([90]).

([83]) Die Preiskorrelationsanalyse kann im Ergebnis zu einem größeren relevanten Markt führen, wenn eine Scheinkorrelation vorliegt. Scheinkorrelation besagt, dass hohe Korrelationskoeffizienten (z. B. 0,72 zwischen Standard-VSF und spinngefärbte VSF) durch Gemeinsamkeiten bedingt sind, wie durch gemeinsame Produktionskosten oder gemeinsame Trends, nicht aber durch eine konkurrenzielle Interaktion zwischen beiden Produkten.
Gemeinsame Trends: Die Kommission hat einen Kointegrationstest durchgeführt, der generell auf der Annahme beruht, dass zwei Datenreihen langfristig nicht voneinander abweichen sollten, wenn die betreffenden Produkte demselben Markt angehören. Aus ökonometrischer Sicht sind die Reihen dann stationär. Gehören Standard-VSF und spinngefärbte VSF hingegen unterschiedlichen Märkten an, so darf der relative Preis, der sich aus den beiden Zeitreihen ergibt, nicht stationär sein; ein hoher Korrelationsgrad zwischen beiden Zeitreihen ist in diesem Fall auf einen gemeinsamen Trend zurückzuführen. Tatsächlich haben die Ergebnisse der statistischen Tests im vorliegenden Fall (siehe nachstehende Ausführungen zum „Unit-root Test") die kritischen Werte nie überschritten. Daher darf zu Recht angenommen werden, dass Standard-VSF und spinngefärbte VSF nicht demselben Markt angehören.
„Unit-root Test": Die Kommission hat einen ADF-Test durchgeführt und die Null-Hypothese untersucht, dass die relativen Preise von Standard-VSF und spinngefärbten VSF nicht stationär sind. Reicht nämlich das Testergebnis nicht an den kritischen Wert heran, so stimmt die Null-Hypothese, dass die relativen Preise auch langfristig unausgewogen sein werden und die beiden Produkte nicht demselben relevanten Markt angehören.

([84]) Höhere Korrelationen als die in der Tabelle 1 wurden in früheren Entscheidungen als unzureichend angesehen, wobei die Kommission Korrelationen von über 0,80 als hoch und solche von weniger als 0,65 als niedrig einstufte. Siehe beispielsweise Entscheidung der Kommission vom 19. Juli 2000 in der Sache COMP/M.1939 — Rexam (PLM)/American National Can (Rdnr. 12).

([85]) Die Kommission hat zu diesem Zweck Kointegrationstests durchgeführt (siehe Fußnote 84). Demnach ist ein hoher Korrelationsgrad zwischen beiden Erzeugnissen auf einen gemeinsamen Trend und nicht auf eine konkurrenzielle Wechselwirkung zwischen Standard-VSF und Polyester zurückzuführen.

([86]) Ziff. 2.2 (Punkt 3), Ziff. 2.16 ff. und Ziff. 3.11.

([87]) Ziff. 2.19 der Erwiderung.

([88]) Ziff. 2.16 der Erwiderung, Anlage 4 („NERA-Papier", insbesondere Ziff. 3.1).

([89]) Ziff. 2.16 der Erwiderung, Anlage 4 („NERA-Papier", insbesondere Ziff. 3.2).

([90]) Ziff. 2.16 der Erwiderung, Anlage 4 („NERA-Papier", insbesondere Ziff. 3.4).

(111) Die Kommission vertritt nach Prüfung dieser Argumente die Auffassung, dass ihre Analyse der Preiskorrelationen und der Preiskreuzelastizitäten im vorliegenden Fall ein zuverlässiges Mittel ist, um die Abgrenzung der relevanten Produktmärkte zu untermauern.

(112) Zu der allgemeinen Kritik, dass sich die Kommission für die Marktabgrenzung überhaupt auf derartige Analysen stützt, ist zunächst Folgendes zu sagen:

— Die Kommission hat sich, wie in Rdnr. 79 erklärt wurde, niemals ausschließlich auf eine Analyse der Preiskorrelationen und Preiskreuzelastizitäten gestützt, sondern zieht Analysen dieser Art zusätzlich heran, um die Ergebnisse ihrer Marktuntersuchung zu untermauern.

— Die Kommission hat stets unmissverständlich erklärt, dass ein hoher Korrelationsgrad zwischen zwei Preisreihen weder eine notwendige noch eine hinreichende Bedingung dafür ist, dass zwei Produkte demselben Produktmarkt angehören. Für die Kommission sind Korrelationen vielmehr ein Hinweis auf den Wettbewerbsumfang in bestimmten Märkten. Die Kommission stimmt mit den Parteien darin überein, dass jede Korrelationsanalyse vorsichtig geprüft werden sollte. Beispielsweise können die Korrelationskoeffizienten überhöht sein (irrtümliche Positivkorrelation oder Scheinkorrelation), wenn die Preise von vergleichbaren Produktionsfaktoren (z. B. gemeinsamen Produktionskosten) und/oder einem gemeinsamen Trend bestimmt werden. Desgleichen können die Korrelationskoeffizienten z. B. aufgrund längerer Reaktionszeiten zu niedrig ausfallen. Diese Nachteile lassen sich jedoch vermeiden, wenn ein Kointegrationstest oder ein „Unit-root-Test" durchgeführt werden. Diese beiden Tests hat die Kommission im vorliegenden Fall durchgeführt ([91]).

(113) Im Übrigen vertritt die Kommission die Auffassung, dass die Ergebnisse ihrer Analyse keineswegs widersprüchlich sind.

— Die Tests wurden auf der Grundlage von Daten durchgeführt, die die Parteien selber übermittelt haben ([92]).

— Bei den von den Parteien angegebenen VSF-Preis handelt es sich zwangsläufig um einen künstlichen Preis, der sich aus der Addition der Preise der verschiedenen VSF-Teilmärkte ergibt.

— Da die Marktuntersuchung eindeutig ergeben hat, dass die Kommission den VSF-Markt in weitere Segmente unterteilen musste, entspricht der von ihr verwendete VSF-Preis der Summe der Werte der verschiedenen VSF-Segmente (also den Preisen der verschiedenen Segmente multipliziert mit den jeweiligen Verkaufsmengen) dividiert durch die gesamte Verkaufsmenge.

— Die Kommission hat eine relativ starke Korrelation zwischen Standard-VSF und Polyester festgestellt, nicht jedoch zwischen spinngefärbten VSF, VSF für Tampons und Polyester. Unabhängig davon hat sie anhand anderer Preisangaben, die ebenfalls von den Parteien stammen, ihre Auffassung überprüft, wonach VSF einen gesonderten Produktmarkt darstellen.

— Dass die Kommission zwei Preisreihen (nämlich die VSF-Preisreihen und die spezifischen Preisangaben der Parteien für drei verschiedene VSF-Teilmärkte) verwendet und beide untersucht hat, ist keineswegs unlogisch. Ebenso wenig ist es unlogisch, dass die Korrelationen der Gesamtpreise nicht das arithmetische Mittel der Korrelationen der Einzelpreise sind. Da die vergleichsweise höhere Korrelation zwischen Polyester (HP) und Standard-VSF gemeinsamen Trends zuzuschreiben ist, findet es die Kommission nicht überraschend, dass diese gemeinsamen Trends an Bedeutung verlieren, wenn andere VSF-Produkte, die diesen Trends möglicherweise nicht unterliegen, in die Korrelationsanalyse einbezogen werden ([93]).

([91]) Siehe Fußnote 83.
([92]) Siehe Rndr. 76.
([93]) Die drei VSF-Produktmärkte, deren Korrelationen mit anderen Fasern (sowie untereinander) untersucht wurden, sind nicht die einzigen VSF-Teilmärkte (siehe Rdnrn. 104-105). Es kann davon ausgegangen werden, dass sich die Preise auf diesen anderen VSF-Produktmärkten bis zu einem gewissen Grad auf die VSF-Gesamtpreisreihen ausgewirkt haben.

(114) Zu dem Vorbringen der Parteien bezüglich der Geschäftsdaten, den datenmäßig erfassten Zeiträumen und den vorübergehenden/dauerhaften Preisveränderungen ist schließlich Folgendes zu sagen:

— Trotz der Aufforderung der Kommission haben die Parteien für Baumwolle, Polyester und Polypropylen keine Geschäftsdaten übermittelt. Dennoch vertritt die Kommission die Auffassung, dass die von den Parteien übermittelten Absatzdaten den Durchschnittswert der Geschäftspreise in angemessener Weise widerspiegeln. Insbesondere bei Polyester beziehen sich die Daten sowohl auf Großabnehmer als auch auf kleine Abnehmer, so dass sie den tatsächlichen Umfang der Geschäftsabschlüsse weitgehend widerspiegeln.

— Die Kommission hat die Korrelationsanalyse unter Berücksichtigung verschiedener Wirkungsverzögerungen durchgeführt, um die Zweckmäßigkeit der datenmäßig erfassten Zeiträume festzustellen. Die Veränderungen, die dabei zu Tage getreten sind, waren allerdings unbedeutend.

— Was die von den Parteien geäußerten Bedenken zu den vorübergehenden und dauerhaften Preisveränderungen betrifft, so wurde diesem Aspekt von der Kommission im Rahmen der „Unit-root-Tests“ in gebührender Weise Rechnung getragen.

g) ***Schlussfolgerung***

(115) Aus diesen Gründen gelangt die Kommission zu dem Schluss, dass Standard-VSF, spinngefärbte VSF und VSF für Tampons getrennte Produktmärkte sind.

5. DIE RELEVANTEN LYOCELL-MÄRKTE

(116) Die Frage, ob der Lyocell-Markt weiter untergliedert werden sollte, braucht nicht beantwortet zu werden, da dies keinen Einfluss auf die wettbewerbliche Würdigung des angemeldeten Vorhabens hat (siehe Rdnrn. 230-245).

6. DER MARKT FÜR LYOCELL-PRODUKTIONS- UND -VERARBEITUNGSTECHNOLOGIE

(117) Die Produktions- und Verarbeitungstechnologie sowohl bei Lyocell-Stapelfasern als auch bei Lyocell-Filamentgarn unterscheidet sich grundsätzlich von jeder anderen Technologie im Bereich der Faserproduktion und -verarbeitung ([94]). Während die Viskose-Technologie (einschließlich Umweltverträglichkeit) schon lange besteht und ohne Weiteres zugänglich ist, handelt es sich bei Lyocell um eine relativ junge Produktionstechnologie, die in den 70er Jahren entwickelt und in den 90er Jahren zum ersten Mal kommerziell angewandt wurde. Für diese Technologie besteht eine Vielzahl von Patenten. Einige der ersten Patente sind bereits ausgelaufen; andere, vor allem diejenigen, die den Produktionsprozess und die Bearbeitung von Lyocell betreffen, sind immer noch gültig (siehe Rdnrn. 246-247).

(118) Sowohl Acordis als auch Lenzing sind in diesem Markt, auf dem auch einige ostasiatische Unternehmen und das deutsche Engineering-Unternehmen Zimmer AG — zum Teil in Zusammenarbeit mit Forschungseinrichtungen — aktiv sind, führend. Während einige dieser Unternehmen auch Lyocell herstellen, sind andere wie die Zimmer AG in diesem Bereich nicht tätig. Acordis und Lenzing erteilen einander für ihre Lyocell-Technologie seit 1997 gegenseitige Lizenzen. […]*. Hieraus ergibt sich, dass Lenzing und Acordis auf diesem Markt bereits Unterlizenzen vergeben haben und über solche verfügen und folglich ein Lizenzhandel besteht ([95]). Dieselbe Vereinbarung lässt im Übrigen darauf schließen, dass zu diesem Markt nicht nur die Technologie für die Stapelfaser-Produktion und -Verarbeitung, sondern auch die Technologie für andere Lyocell-Erzeugnisse wie extrudierte Folien und Membrane sowie Filament gehören. Da die Technologie in diesen Bereichen mit der Technologie für die Lyocell-Stapelfaser-Produktion und -Verarbeitung durch bestimmte bereichsübergreifende Patente in Verbindung steht, gehören diese Bereiche der Lyocell-Produktions- und -Verarbeitungstechnologie demselben Produktmarkt an. Da aber die Lyocell-Filament-Technologie noch nicht kommerziell angewandt wird, ist Wettbewerb in diesem Sektor nur in Bezug auf die Produktions- und Verarbeitungstechnologie möglich. Die Marktuntersuchung der Kommission hat außerdem zu dem Ergebnis geführt, dass eine Nachfrage nach Lyocell-Technologie-Lizenzen besteht.

([94]) Siehe Einzelheiten in Rdnr. 40.
([95]) […]*.

(119) In ihrer Erwiderung ([96]) behaupten die Parteien, dass es insofern keinen Markt für Lyocell-Technologie gibt, als gegenwärtig nicht sehr viele Lizenzen für Lyocell-Technologie und Patentrechte erteilt werden und es äußerst ungewöhnlich ist, einen gesonderten Technologiemarkt zu bestimmen. Außerdem behaupten sie, dass sie selber gegenwärtig keine Unterlizenzen vergeben und dass die Zimmer AG zur Zeit der einzige signifikante Anbieter ist.

(120) Nach Prüfung dieser Argumente hält die Kommission an ihrer Abgrenzung eines gesonderten Markts für Lyocell-Produktions- und -Verarbeitungstechnologie (einschließlich Stapelfasern und Filamentgarn) fest. Erstens entspricht es der Kommissionspraxis im Gegensatz zur Auffassung der Parteien, einen gesonderten Technologiemarkt zu bestimmen, und ist dies folglich nicht „äußerst ungewöhnlich" ([97]).

(121) Zweitens vertritt die Kommission die Auffassung, dass die gegenwärtige Tätigkeit in diesem Bereich für die Feststellung eines gesonderten Markts ausreicht. Offensichtlich besteht nämlich eine erhebliche Nachfrage potenzieller Lyocell-Hersteller nach diesbezüglicher Produktions- und Verarbeitungstechnologie. Die Parteien führen selber in ihrer Erwiderung mehrere Beispiele an und weisen darauf hin, dass die Zimmer AG ihre Technologie seit zwei Jahren vermarktet ([98]). Darüber hinaus haben die Parteien auch schon mehrere Lizenzen vergeben ([99]). Unter welchen Umständen diese Lizenzen erteilt wurden („außergewöhnliche Umstände") und für welchen Zweck sie verwendet werden („nicht für die Lyocell-Faserproduktion") ([100]), ist für die Abgrenzung von Produktmärkten nicht entscheidend. Im Gegenteil beweist gerade die Tatsache, dass Lizenzen unter außergewöhnlichen Umständen und nicht für die Lyocell-Faserproduktion erteilt wurden, nach Auffassung der Kommission, dass die Lyocell-Produktions- und -Verarbeitungstechnologie einerseits und die Lyocell-Stapelfaserproduktion andererseits nicht ineinander greifen und getrennt gewürdigt werden müssen ([101]).

(122) Drittens sind nicht alle Unternehmen und Einrichtungen, die Lyocell-Produktions- und -Verarbeitungstechnologien entwickeln, gleichzeitig in der Lyocell-Produktion tätig. Wie weiter oben erklärt (siehe Rdnr. 118) und von den Parteien in ihrer Erwiderung bestätigt wurde ([102]), ist das deutsche Unternehmen Zimmer AG nicht in der Lyocell-Produktion, sondern in der Entwicklung und im Verkauf von Lyocell-Technologien tätig. Dasselbe trifft für das Thüringische Institut für Textil- und Kunststoff-Forschung e.V. (TITK) zu ([103]). Das in der Lyocell-Produktion und im Bereich der Lyocell-Produktions- und -Verarbeitungstechnologie unterschiedliche Marktteilnehmer tätig sind, spricht ganz eindeutig für die Existenz eines gesonderten Technologiemarktes.

(123) Daher gelangt die Kommission zu dem Schluss, dass es einen Markt für die Lyocell-Produktions- und -Verarbeitungstechnologie gibt, der sich von dem nachgelagerten Markt für die Produktion und den Verkauf von Lyocell unterscheidet.

7. SCHLUSSFOLGERUNG

(124) Die Kommission ist folglich in der Lage, die nachstehenden sachlich relevanten Märkte abzugrenzen, die bei der wettbewerblichen Würdigung des angemeldeten Vorhabens zu berücksichtigen sind:

— Standard-Viskose-Stapelfasern,

— spinngefärbte Viskose-Stapelfasern,

([96]) Ziff. 4.2.
([97]) Siehe Entscheidung 94/811/EG der Kommission vom 8. Juni 1994 in der Sache IV/M.269 — Shell/Montecatini (ABl. L 332 vom 22.12.1994, S. 48 (Rdnr. 44)); Entscheidung der Kommission vom 13. März 1995 in der Sache IV/M.550 — Union Carbide/Enichem (Rdnr. 36); Entscheidung der Kommission vom 23. Oktober 1997 in der Sache IV/M.1007 — Shell/Montell (Rdnr. 7); siehe auch Entscheidung der Kommission vom 29. März 2000 in der Sache COMP/M.1751 — Shell/BASF/JV-Project Nicole (Rdnr. 15).
([98]) Ziff. 4.2 Punkt 3.
([99]) [Bezugnahme auf die Erwiderung und interne Dokumente]*.
([100]) Ziff. 4.2 Punkt 2 der Erwiderung.
([101]) [Bezugnahme auf ein internes Dokument]*.
([102]) Ziff. 4.2 Punkte 2 und 3.
([103]) Dies ist von den Parteien in ihrer Erwiderung bestätigt worden (Ziff. 4.2).

— Viskose-Stapelfasern für Tampons,

— Lyocell,

— Lyocell-Produktions- und -Verarbeitungstechnologie.

B. *DIE RÄUMLICH RELEVANTEN MÄRKTE*

(125) Die Parteien haben auf der Grundlage der eigenen Produktmarktabgrenzung (siehe Rdnr. 19) behauptet, dass der räumlich relevante Markt, der sich mit sämtlichen vorerwähnten Produktmärkten deckt, ein weltweiter Markt ist. Die Marktuntersuchung der Kommission hat dies allerdings für die drei VSF-Märkte und für den Lyocell-Markt nicht bestätigt.

1. VISKOSE-STAPELFASERN (STANDARD-VSF, SPINNGEFÄRBTE VSF UND VSF FÜR TAMPONS)

(126) VSF werden nur in geringen Mengen eingeführt; im Jahr 2000 wurden rund [< 10 %]* des EWR-Verbrauchs an VSF aus Drittländern eingeführt. Die Einfuhren sind auch in den letzten sechs Jahren nicht wesentlich gestiegen ([104]). Die Marktuntersuchung hat ergeben, dass von den Dritten, die den Fragebogen der Kommission beantwortet haben, die meisten überhaupt keine VSF aus Nicht-EWR-Ländern verwenden, und zwar vor allem wegen qualitativer Gründe. Sie erklärten, dass sich die Qualität der Erzeugnisse, die sie von Dritten in Nicht-EWR-Ländern beziehen könnten, erheblich von im EWR hergestellten Fasern unterscheiden würde, insbesondere im Vergleich zur Produktqualität der Parteien ([105]). Viele der Befragten vertraten die Auffassung, dass sie die Wünsche und Anforderungen ihrer Abnehmer mit eingeführten VSF nicht erfüllen könnten. Sehr viele Abnehmer, die den Fragebogen der Kommission beantworteten, wussten nicht einmal, dass es in Nicht-EWR-Ländern VSF-Anbieter gibt. Die meisten Befragten zeigten sich im Übrigen hinsichtlich der Zuverlässigkeit und Flexibilität der Lieferungen durch Nicht-EWR-Viskose-Hersteller skeptisch. Die Beförderungskosten von 5 % und Zölle von [1-10 %]* (nur noch bis 2004) spielen als geografische Zutrittsschranke ebenfalls eine gewisse, aber sekundäre Rolle.

(127) Bemerkenswert sind die niedrigen Einfuhren, zumal die Preise für EWR-Viskose-Stapelfasern höher sein sollen als die Preise für in anderen Gebieten hergestellte Fasern, insbesondere im Nahen Osten, wo die wichtigsten nicht europäischen Viskosehersteller ansässig und aktiv sind. Sogar die wenigen Abnehmer, die zu Importen aus Drittländern bereit wären, erklärten, dass die Preise noch billiger sein müssten, und zwar nach Ansicht der meisten Befragten um über 15 %, und dass die Qualität mindestens mit europäischen oder amerikanischen Standards vergleichbar sein müsste. Die Abneigung der europäischen Abnehmer, Viskose-Stapelfasern von Nicht-EWR-Anbietern zu beziehen, ist auch von den Mitbewerbern der Parteien bestätigt worden, nach deren Schätzungen die Einfuhren in den EWR im Falle einer anhaltenden Preiserhöhung im EWR um 5-10 % allenfalls nur ein wenig steigen würden.

(128) In ihrer Erwiderung ([106]) behaupten die Parteien, dass die Kommission in ihrer Würdigung die Bedeutung des durch Einfuhren erzeugten Wettbewerbs erheblich unterschätzt.

(129) Die Kommission stellt nach Prüfung dieses Arguments fest, dass es nicht überzeugend ist, und hält aus den in Rdnrn. 149-154 genannten Gründen an ihrer Analyse fest.

([104]) Im Anmeldungsentwurf (S. 44) vom 20. März 2001 wurden für 1995-2000 folgende Zahlen angegeben: [alle < 10 %]*.
([105]) [Bezugnahme auf ein internes Dokument]*.
([106]) Ziff. 2.21 ff.

(130) Diese Beobachtungen gelten nicht nur für Standard-VSF, sondern in noch stärkerem Maße für spinngefärbte VSF und VSF für Tampons. Die Einfuhren von spinngefärbten VSF werden auf höchstens [< 10 %]* geschätzt. Die Einfuhrschranken sind hier höher als für Standard-VSF, da die Palette der Lieblingsfarben kulturell und qualitativ von den Abnehmerpräferenzen abhängt. Die in asiatischen Ländern, die Hauptquelle potenzieller Einfuhren, verwendete Farbqualität unterscheidet sich beispielsweise von europäischen Normen. Die Zuverlässigkeit der Lieferungen und die Qualitätsgarantie sind im Übrigen noch wichtiger als im Standard-VSF-Sektor. Auch bei sukzessiven Lieferungen werden z. B. oft keine Farbunterschiede geduldet und sind die Spezifikationen des Abnehmers genau einzuhalten. VSF für Tampons werden überhaupt nicht eingeführt. Sämtliche befragten Abnehmer erklärten, dass die Qualität ein großes Hindernis für asiatische Einfuhren ist.

(131) Daher gelangt die Kommission zu dem Schluss, dass die relevanten VSF-Märkte (Standard-VSF, spinngefärbte VSF und VSF für Tampons) EWR-Märkte, aber keine weltweiten Märkte sind. Die Marktuntersuchung hat nicht den Beweis erbracht, dass nationale oder regionale Märkte bestehen.

2. LYOCELL

(132) Im Loycell-Sektor […]*, aber auch ein Vergleich der Nachfrageschwankungen innerhalb und außerhalb des EWR und die Absatzorganisation der Parteien ([107]) vermuten, dass der räumlich relevante Markt ebenfalls ein EWR-, nicht aber ein weltweiter Markt sein könnte. Wie groß der Markt allerdings wirklich ist, braucht im vorliegenden Fall nicht beantwortet zu werden, da die räumliche Größe des Lyocell-Marktes keinen Einfluss auf die wettbewerbliche Würdigung des angemeldeten Vorhabens hat (siehe Rdnrn. 230-245).

3. DIE LYOCELL-PRODUKTIONS- UND -VERARBEITUNGSTECHNOLOGIE

(133) Der Markt für die Lyocell-Produktions- und -Verarbeitungstechnologie kann als ein weltweiter Markt angesehen werden. Die Marktuntersuchung der Kommission hat nicht den Nachweis erbracht, dass es nationale oder regionale Märkte gibt.

4. SCHLUSSFOLGERUNG

(134) Aus diesen Gründen vertritt die Kommission die Auffassung, dass die Märkte für Standard-VSF, spinngefärbte VSF und VSF für Tampons EWR-Märkte sind, während der Markt für die Lyocell-Produktionstechnologie ein weltweiter Markt ist. Der Lyocell-Markt ist mindestens so groß wie der EWR, doch erübrigt sich im vorliegenden Fall die genaue Abgrenzung des räumlichen Marktes.

C. *WETTBEWERBLICHE WÜRDIGUNG*

(135) Gemäß Artikel 2 Absatz 3 der Fusionskontrollverordnung sind Zusammenschlüsse, die eine beherrschende Stellung begründen oder verstärken, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindert würde, für unvereinbar mit dem Gemeinsamen Markt zu erklären.

(136) Der Gerichtshof ([108]) hat die beherrschende Stellung als die wirtschaftliche Machtstellung eines Unternehmens bezeichnet, die dieses in die Lage versetzt, die Aufrechterhaltung eines wirksamen Wettbewerbs auf dem relevanten Markt zu verhindern, indem sie ihm die Möglichkeit verschafft, sich seinen Wettbewerbern, seinen Abnehmern und letztlich den Verbrauchern gegenüber in einem nennenswerten Umfang unabhängig zu verhalten. Eine solche Stellung schließt einen gewissen Wettbewerb nicht aus, versetzt aber die begünstigte Firma in die Lage, die Bedingungen, unter denen sich dieser Wettbewerb entwickeln kann, zu bestimmen oder wenigsten merklich zu beeinflussen, jedenfalls aber weitgehend in ihrem Verhalten hierauf keine Rücksicht nehmen zu müssen, ohne dass ihr dies zum Schaden gereichte.

([107]) [Bezugnahme auf ein internes Dokument]*.

([108]) Rechtssache 85/76 — Hoffmann-La Roche, EuGH Slg. 1979, S. 461, Rdnrn. 38 und 39; siehe auch GEI, Rechtssache T-102/96 — Gencor, EuGH Slg. 1999, S. II-753, Rdnr. 200.

(137) Das Vorliegen einer beherrschenden Stellung kann sich aus dem Zusammentreffen mehrerer Faktoren ergeben, die jeweils für sich genommen nicht ausschlaggebend sein müssen, unter denen jedoch das Vorliegen erheblicher Marktanteile in hohem Maße kennzeichnend ist. Ein wichtiger Nachweis für das Vorliegen einer beherrschenden Stellung ist im Übrigen das Verhältnis, das zwischen den Marktanteilen der am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen und denjenigen ihrer Wettbewerber, insbesondere des nächstgrößten Wettbewerbers, besteht ([109]).

(138) Die Feststellung, dass der angemeldete Zusammenschluss zur Begründung oder Verstärkung beherrschender Stellungen auf den Märkten für Standard-VSF, spinngefärbte VSF, VSF für Tampons, Lyocell und die Lyocell-Produktionstechnologie führen wird, stützt sich auf folgende Faktoren:

1. DIE MÄRKTE FÜR VISKOSE-STAPELFASERN

a) ***Allgemeine Marktbedingungen***

(139) Durch das angemeldete Vorhaben würde ein Unternehmen entstehen, das mit einem Weltmarktanteil von rund [25-35 %]* im Viskose-Stapelfaser-Sektor führend würde. Im EWR würde das neue Unternehmen im VSF-Sektor über einen gemeinsamen Marktanteil von rund [60-70 %]* verfügen (Lenzing [35-45 %]*, Acordis [20-30 %]*), dessen europäische Wettbewerber wesentlich kleiner wären (Säteri in Finnland [10-20 %]*, Svenska Rayon in Schweden und SNIACE in Spanien jeweils [0-10 %]*).

Europäische Produktionskapazitäten: eine Kette von Betriebsschließungen

(140) Die Geschichte der letzten 25 Jahre dieses Industriezweiges in Europa besteht aus Kapazitätssenkungen und Betriebsschließungen. In den 80er Jahren wurden vor allem Betriebe in Westeuropa und in den 90er Jahren Betriebe in Osteuropa geschlossen. Im EWR wurden die Kapazitäten in den 90er Jahren fast ausschließlich in Ostdeutschland herabgesetzt. Gleichzeitig erhöhte Lenzing seine Kapazität in großem Maßstab um über 20 %. Die durch Betriebsschließungen ostdeutscher Hersteller stillgelegten Kapazitäten übertrafen aber die Kapazitätserhöhungen bei Lenzing um das Dreifache, so dass der gesamte Kapazitätsabbau im EWR in den 90er Jahren rd. 19 % betrug.

(141) Die Produktionskapazitäten der fünf europäischen VSF-Hersteller mit sechs Betrieben im EWR verteilten sich im Jahre 2000 wie folgt (siehe Tabelle 4):

Tabelle 4

VSF-Produktionskapazität im EWR in kt (2000)

Lenzing (Österreich)	Acordis Kelheim (Deutschland)	Acordis Grimsby (VK)	Säteri (Finnland)	SNIACE (Spanien)	Svenska Rayon (Schweden)	EWR insgesamt
[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[350-400]*

Quelle: anmeldende Partei

(142) Acordis hat vor kurzem seinen Betrieb in Grimsby (VK) mit einer wahrscheinlichen Kapazität von [15-35]* kt, aber einer tatsächlichen Produktion von [15-30]* kt im vergangenen Jahr, geschlossen und auf diese Weise seine VSF-Produktionskapazität um [15-35]* kt gesenkt. Bei Lenzing hingegen wurden im Juli 2001 die Pläne für eine weitere Kapazitätserhöhung von [130-160]* auf

([109]) Siehe EuGH, Rechtssache 85/76 — Hoffmann-La Roche, oben zitiert, Rdnr. 39; siehe auch GEI, Rechtssache T-102/96 — Gencor, oben zitiert, Rdnrn. 201 und 202.

[140-180]* kt verwirklicht. Lenzing will bis 2004 seine Kapazitäten auf rd. [150-200]* kt heraufsetzen ([110]). Durch den angemeldeten Zusammenschluss würde folglich der einzige VSF-Marktteilnehmer, der seine Kapazität in den vergangenen Jahren wesentlich heraufgesetzt hat, verschwinden. Kein Dritter hat der Kommission mitgeteilt, dass er in absehbarer Zukunft seine Kapazität in Europa wesentlich heraufsetzen würde ([111]). Für die Wettbewerber sind jedoch Kapazitätsheraufsetzungen in Engpasssituationen denkbar ([112]). Als durchführbar innerhalb eines Zeitraums von zwei Jahren wurde eine Heraufsetzung um insgesamt 15-20 kt bezeichnet ([113]).

(143) Marktteilnehmer haben die Auffassung vertreten, dass in zwei Ländern des Nahen Ostens Betriebe mit einer Kapazität von 30 kt errichtet werden könnten. Außer dass hierdurch gewisse Ausfuhren von Lenzing und Acordis in diese Region beeinträchtigt werden könnten, werden neue Kapazitäten in Drittländern in relativer Entfernung vom EWR-Gebiet nach Auffassung der Kommission die Versorgungslage im EWR nur wenig beeinflussen, da es den europäischen Abnehmern widerstrebt, Erzeugnisse von Nicht-EWR-Anbietern zu beziehen (siehe Rdnr. 126-127). Daher drängt sich der Schluss auf, dass die Versorgungslage im EWR wahrscheinlich angespannt bleiben wird, insbesondere bei einem konjunkturell bedingten Anstieg der Nachfrage wie im Jahr 2000.

Nachfrage

(144) Seit 1990 ist die VSF-Nachfrage in Westeuropa relativ konstant (siehe Tabelle 5):

Tabelle 5

VSF-Nachfrage in Westeuropa in kt

1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
[240-300]*	[240-300]*	[240-300]*	[240-300]*	[240-300]*	[240-300]*	[240-300]*	[240-300]*	[240-300]*	[240-300]*

Quelle: anmeldende Partei

(145) In dieser Zeit hat sich die Nachfrage im EWR in erheblichem Maße von textilen auf nichttextile Anwendungen verlagert. Während 1991 VSF für textile Anwendungen noch [60-70] % des Verbrauchs ausmachten, betrug dieser Anteil im vergangenen Jahr [50-60] % gegenüber einer VSF-Nachfrage von [40-50] % für nichttextile Anwendungen.

(146) Die VSF-Nachfrage für textile Anwendungen ist nicht nur seit den 70er Jahren zurückgegangen, sondern unterlag außerdem beträchtlichen, unregelmäßigen konjunkturellen Schwankungen von bis zu [20-30]* % in einem Jahr ([114]). Während der Aufschwung […]* Jahre dauerte, erstreckte sich der gesamte Konjunkturzyklus über […]* Jahre (mit einem Boom in den Jahren […]*) ([115]). Im Übrigen muss festgestellt werden, dass die Nachfrage nicht in allen VSF-Segmenten für Textilanwendungen zurückgeht. […]* ([116]).

([110]) [Bezugnahme auf ein internes Dokument]*.
([111]) Siehe auch die von der anmeldenden Partei in der Anmeldung zum Ausdruck gebrachte Ansicht (S. 60): „Die einzigen Unternehmen, die neue Viskose-Stapelfaser-Betriebe errichten dürften, befinden sich in China und im Fernen Osten."
([112]) In einer solchen Situation werden allerdings nur diejenigen Teile bereits bestehender Produktionsanlagen ersetzt, die den Produktionsanstieg verhindern.
([113]) […]*.
([114]) […]*.
([115]) [Bezugnahme auf ein internes Dokument]*. Ein Grund für die längeren Rückgänge ist der allgemeine Rückgang bei VSF-Textilien während dieses Zeitraums.
([116]) [Bezugnahme auf ein internes Dokument]*.

(147) Die VSF-Nachfrage für nichttextile Anwendungen verhält sich hingegen nicht zyklisch. Nach einer gewissen Abwärtsentwicklung in den frühen 90er Jahren ist die Nachfrage seit 1993 jährlich um [1-5 %]* bis [10-20 %]* ununterbrochen gestiegen. Innerhalb des nichttextilen Sektors ist diese Entwicklung nicht homogen verlaufen. Während sie nämlich in einigen Anwendungsbereichen, z. B. im Schuh- und Lederwarensektor ([117]), stagnierte, verzeichneten andere Bereiche einen Boom. Für medizinische Anwendungen ([118]) ist der VSF-Verbrauch im EWR von 1986 bis 1997 um [> 100 %]* gestiegen, und die Verwendung von VSF in Wischtüchern ([119]) ist während desselben Zeitraums um [> 70 %]* gestiegen; die VSF-Nachfrage für nichttextile Anwendungen ist in dieser Zeit insgesamt um [30-40 %]* gestiegen.

(148) Generell wird davon ausgegangen, dass sich die gegenwärtige Nachfrage tendenziell nicht ändern wird, d. h., dass ein gewisser Rückgang des VSF-Verbrauchs für textile Anwendungen durch eine Zunahme des Verbrauchs für nichttextile Anwendungen ([120]) aufgewogen wird und der Verbrauch im textilen Sektor weiterhin konjunkturabhängig sein wird ([121]).

Handel mit Drittländern: höhere Ausfuhren als Einfuhren

(149) Im Jahr 2000 wurden schätzungsweise [70-90]* kt VSF nach Drittländern ausgeführt, seit Jahren der niedrigste Stand, während im selben Jahr nur rd. [15-30]* kt ([5-20]* kt 1999) eingeführt wurden ([122]), obwohl die Kapazitäten in Europa sehr stark ausgelastet waren und somit kommerziell Gelegenheit zu Einfuhren aus Drittländern in den EWR bestand. Ein großer Teil der Einfuhren stammte sogar von den Lenzing- und Acordis-Töchtern in den USA und in Indonesien; […]* ([123]).

(150) Über den Ursprung dieser Einfuhren finden sich Hinweise im statistischen Handbuch der Internationalen Chemiefaservereinigung (CIRFS), einer Handelsorganisation europäischer Synthese- und cellulosischer Chemiefaserhersteller. Die darin enthaltenen Daten betreffen sämtliche cellulosischen Stapelfasern und Kabel, also auch andere Produkte als VSF, vor allem Lyocell- und Acetat-Stapelfasern und -Kabel. Die VSF-Einfuhren sind folglich höchstens so groß wie die angegebenen Mengen. Nach Angaben von CIRFS stammte nur ein Teil der cellulosischen Stapelfaser- und Kabeleinfuhren 1999 aus ostasiatischen Ländern (rd. [< 5]* kt) ([124]). Der größte asiatische Ausführer war Indonesien, wobei zu sagen ist, dass Lenzing SPV, den indonesischen VSF-Hersteller mit der größten Produktionskapazität, kontrolliert. Einfuhren aus Indien, wo die Birla-Grasim-Gruppe, der weltweit größte Viskosehersteller, ihren Sitz hat, beliefen sich auf lediglich [< 2]* kt. Dieselbe geringfügige Menge wurde aus Taiwan bezogen, wo der weltweit drittgrößte Hersteller FCFC ansässig ist. Die ostasiatischen Hersteller scheinen gegenwärtig nicht in der Lage zu sein, größere VSF-Mengen in den EWR auszuführen, zumal die europäischen Abnehmer skeptisch bleiben (siehe Rdnrn. 126-127). Die europäischen Wettbewerber rechnen nicht mit einem größeren Anstieg der Einfuhren aus Ostasien im Falle einer Preiserhöhung von 5-10 % ([125]).

([117]) VSF wird häufig als Trägermaterial für künstliche Lederbeschichtungen verwendet.
([118]) Für eine Vielzahl von Erzeugnissen, u. a. Krankenhausbetttücher und -vorhänge, Schwämme, Wattebäusche, Kompressen, Gesichtsmasken, OP-Tücher, Totenhemden, Kittel, Hauben, Schürzen, Lätzchen, Überschuhe und andere Sanitärkleidung.
([119]) Erfrischungstücher, z. B. für Babys, Wischtücher für den privaten und professionellen Gebrauch.
([120]) Dies wird in einem für CVC erstellten geschäftsinternen Strategiedokument bestätigt:[…]*.
([121]) Siehe beispielsweise den folgenden Auszug aus dem für CVC erstellten geschäftsinternen Strategiedokument: „[…]*".
([122]) Schätzungen der anmeldenden Partei. Ein Wettbewerber schätzt die Einfuhren im Jahr 2000 auf etwas weniger als 17 kt. Wie weiter oben erwähnt wurde, lauten die Einfuhrzahlen in der Anmeldung (S. 44) vom 20. März 2001 für 1995-2000 [alle < 10 %]*.
([123]) [Bezugnahme auf ein internes Dokument]*.
([124]) CIRFS: Informationen über Chemiefasern; 37. Band, 2000 (nachstehend: „CIRFS-Handbuch 2000"), S. 118 ff. Das CIRFS-Handbuch 2000 enthält Daten für sämtliche cellulosischen Stapelfasern und Kabel, also auch für Lyocell.
([125]) Die Kapazitätsauslastung in Asien betrug im Jahre 2000 laut Anmeldung (S. 53) […]* %. Im Gegensatz zur Auffassung der anmeldenden Partei deutet diese Rate nach Ansicht der Kommission nicht auf erhebliche ungenutzte Kapazitäten hin.

(151) Die meisten Einfuhren stammten aus den USA (rd. [< 20]* kt), wo Lenzing und Acordis als einzige VSF herstellen, und aus Osteuropa einschließlich Russland ([< 10]* kt) ([126]). Die Einfuhren aus Osteuropa gelten bei Wettbewerbern und Abnehmern weder als zuverlässig noch als qualitativ wettbewerbsfähig. Ein von Abnehmern in der Marktuntersuchung der Kommission genanntes Unternehmen, das in früheren Jahren VSF lieferte, nämlich das tschechische Unternehmen Spolana, hat sein VSF-Geschäft Anfang 2000 eingestellt. Der einzige Abnehmer, der in der Marktuntersuchung der Kommission für das Jahr 2000 Einfuhren von anderer Stelle als von Lenzing/Acordis erwähnte, erhielt eine gewisse Menge von einem serbischen Hersteller; dieser Abnehmer benötigte allerdings keine hochwertigen VSF.

(152) Die Parteien unterbreiten in ihrer Erwiderung zusätzliche Angaben über die westeuropäischen VSF- und Kabeleinfuhren in den Jahren 1999 und 2000 (unter Ausschluss also anderer Cellulosefasern und mit vollständigeren Informationen für das Jahr 2000) ([127]).

(153) Die Kommission hält nach Prüfung dieser ergänzenden Informationen an ihrer früheren Analyse fest. Denn die Informationen vervollständigen eher die in Rdnrn. 149-151 enthaltenen Informationen, als dass sie ihnen widersprechen und sind eine erneute Bestätigung für die hieraus abgeleitete Schlussfolgerung der Kommission. Demnach sind nämlich die osteuropäischen Einfuhren in Westeuropa im Jahre 2000 (als zu wenig Kapazitäten in Westeuropa vorhanden waren) nicht etwa gestiegen, sondern sogar zwischen 1999 und 2000 leicht zurückgegangen und beliefen sich im Jahr 2000 auf nicht mehr als [< 5 %]* der westeuropäischen Nachfrage.

(154) Fast ebenso hoch waren die Einfuhren aus Asien im Jahr 2000, von denen ein Drittel aus Indonesien stammten (siehe Bemerkungen zu gruppeninternen Geschäften und zum Lenzing-Betrieb in Indonesien in Rdnrn. 150 und 164). Aus den USA (wo Lenzing und Acordis die einzigen VSF-Hersteller sind) wurde mehr als aus Taiwan (FCFC) eingeführt. Laut Angaben der Parteien in ihrer Erwiderung wird aus diesen beiden Einfuhrquellen rund [< 2 %]* der Gesamtnachfrage gedeckt ([128]). Die Einfuhren aus Indien (Birla) waren im Jahr 2000 mit weniger als [1 %]* an der westeuropäischen Nachfrage beteiligt ([129]). Die Einfuhren sind (ohne USA und Indonesien) in einem Jahr, wo Versorgungsmangel herrschte, nach Angaben der Parteien gemessen an der westeuropäischen Nachfrage um insgesamt nicht mehr als [< 5 %]* gestiegen. Dies bestätigt die Schlussfolgerung der Kommission in Bezug auf die geringe Wahrscheinlichkeit eines erheblichen Anstiegs der VSF-Einfuhren in Westeuropa.

Kapazitätsauslastung

(155) Nach den der Kommission von beiden Parteien und ihren Wettbewerbern vorgelegten Informationen grenzte die Kapazitätsauslastung in der VSF-Industrie im Jahr 2000 an 100 % ([130]). Während die Betriebe von Acordis und Lenzing fast völlig ausgelastet waren, war die Auslastungsrate bei ihren europäischen Wettbewerbern fast genauso hoch. Kapazitätsauslastungsraten von 85-95 %, die Wettbewerber für das Jahr 2000 angegeben haben, hängen mit den technischen Aspekten der Viskose-Herstellung zusammen. Diese müssen wegen der für die Wartung und Umstellung der Produktion zwischen verschiedenen VSF-Arten benötigten Zeit unter der theoretischen Höchstkapazitätsauslastung liegen und entsprechen daher einer tatsächlichen Kapazitätsauslastung von fast 100 %. Die Kapazitätsauslastung war 1999 im ersten Halbjahr niedriger ([131]).

([126]) CIRFS-Handbuch 2000, S. 118 ff.
([127]) Ziff. 2.21.
([128]) Nach Auffassung der Kommission ist die von den Parteien in der Erwiderung bezifferte US-Einfuhrmenge größer. Die Angaben decken sich jedenfalls nicht mit früheren Informationen der Parteien über Ausfuhren ihrer US-Betriebe nach Westeuropa (Antwort auf das Auskunftsersuchen der Kommission vom 7. Juli 2001).
([129]) Was die Bemerkungen der Parteien in ihrer Erwiderung (Ziff. 2.25) und der Bank Austria in ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte bezüglich der Zunahme der Einfuhren der indischen Birla-Grasim-Gruppe in die Türkei im Jahre 2000 betrifft, siehe die Ausführungen der Kommission zu den Erpressungsmaßnahmen von Birla und Lenzing in Rdnr. 175.
([130]) [Bezugnahme auf eine vertrauliche Erklärung und interne Dokumente]*.
([131]) Wettbewerber verweisen auf Raten zwischen 74 und 88 %; die zusammen mit der Anmeldung unterbreiteten CIRFS-Daten sprechen von durchschnittlich [> 80 %]*.

(156) Die Kapazitätsauslastung ist ein wesentlicher Rentabilitätsfaktor, da die Viskose-Herstellung in verhältnismäßig komplizierten chemischen Prozessen und einer Vielzahl von Produktionsschritten besteht. Da sie außerdem die Umwelt belasten kann, sind insbesondere in Regionen wie dem EWR wegen der hohen Umweltschutznormen und in noch stärkerem Maße in den Fällen, wo neue Betriebe errichtet oder bestehende erweitert werden, hohe umwelttechnologische Investitionen erforderlich ([132]).

Investitions- und Produktionskosten

(157) Die Betriebsinvestitionen sind hoch. Die anmeldende Partei hat die Kosten für die Errichtung eines neuen Betriebs im EWR mit einer Kapazität von 20/30/40 kt jährlich auf rund [alle 80-150]* Mio. EUR veranschlagt. Die Umweltschutzkosten sind darin nicht enthalten. Investitionen in einen bestehenden Betrieb zur Produktionssteigerung wurden auf zwischen [< 25]* und [< 40]* Mio. EUR für eine zusätzliche Kapazität von 20 kt jährlich geschätzt. Die Kosten, um Engpässen zu begegnen, also die Kosten für den Ersatz derjenigen Teile bestehender Produktionsanlagen, die eine Produktionssteigerung verhindern, wurden auf weniger als [< 15]* Mio. EUR veranschlagt.

(158) Der Prozentsatz der festen und der variablen Kosten hängt weitgehend von Faktoren wie der Abschreibung (unter Berücksichtigung des Alters eines Betriebs und der jüngsten Investitionen), den Arbeitskosten und den Rohstoffkosten ab. Die festen Kosten machten in den europäischen Betrieben von Acordis [...%]* bis [...%]* der gesamten Produktionskosten aus. Der Anteil der festen Kosten (an den Gesamtkosten) ist bei Lenzing wesentlich höher. Da Lenzing über eine integrierte Zellstofffabrik verfügt, ist das Unternehmen von den sehr unbeständigen Zellstoffpreisen unabhängig ([133]), wodurch es sich wesentlich von Acordis unterscheidet. Abgesehen von den Zellstoffkosten beeinflusst der Preis für Natronlauge, der wahrscheinlich steigen wird, da Natronlauge ein Nebenprodukt der rückläufigen PVC-Produktion ist, die variablen Kosten ([134]), ebenso wie der Preis für Kohlenstoffdisulfid ([135]) und für Energie ([136]).

b) ***Standard-VSF***

Marktanteile

(159) Auf dem Markt für Standard-VSF, auf die rund [70-75 %]* der Gesamtnachfrage nach VSF im EWR entfallen (der Standard-VSF-Markt im Jahr 2000 wird auf (205 bis 215) kt geschätzt), vereinigen die Parteien im EWR einen Anteil von schätzungsweise [50-60 %]* auf sich (Lenzing [zwischen 35 und 45 %]*; Acordis [zwischen 15 und 25 %]*). Die drei einzigen Wettbewerber folgen mit großem Abstand (zwischen 19 und 21) % (Säteri in Finnland (8 bis 10) % und SNIACE in Spanien sowie Svenska Rayon in Schweden jeweils (5 bis 7) %). Die Einfuhren beliefen sich im Jahr 2000 auf rund (5-10 %)* ([137]).

([132]) Umweltbelange bestehen allerdings nicht nur in Europa. PT Inti Indorayon, die indonesische Muttergesellschaft des finnischen Unternehmens Säteri Oy, musste auf Beschluss der Regierung im Mai 2000 eine (erst kürzlich errichtete) Fabrik in Indonesien schließen, weil sie nicht den Umweltschutzanforderungen entsprach. Die Fabrik ist immer noch geschlossen.

([133]) Auf die Zellstoffpreise entfielen […]* % der Gesamtkosten der Acordis-Produktion in seinen europäischen Betrieben im Jahr 2000.

([134]) Laut Acordis […]* %.

([135]) Laut Acordis […]* %.

([136]) Laut Acordis […]* %.

([137]) Die Schätzung beruht auf Daten der Parteien und Wettbewerber über die eigene Produktion und den eigenen Absatz. Aus Gründen der Vertraulichkeit auch zwischen den am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen werden daher die genauen Prozentsätze nicht bekannt gegeben.

(160) Trotz des hohen Marktanteils von Lenzing hat die Kommission im Rahmen ihrer Marktuntersuchung festgestellt, dass auf dem EWR-Markt für Standard-VSF gegenwärtig Wettbewerb besteht. Ein wesentlicher Teil dieses Wettbewerbs findet allerdings zwischen den beiden Parteien Lenzing und Acordis statt, die die stärksten Marktteilnehmer und engsten Wettbewerber auf dem EWR-Markt für Standard-VSF sind ([138]). Wird der angemeldete Zusammenschluss durchgeführt, so wird dieser Wettbewerb verschwinden. Das neue Unternehmen wird also aus folgenden Gründen in der Lage sein, ohne Rücksicht auf andere vorzugehen:

Das neue Unternehmen wird in der Lage sein, die Produktionskapazität (und schließlich die Preise) zu kontrollieren

(161) Durch den angemeldeten Zusammenschluss wird Lenzing, der einzige europäische VSF-Hersteller, der gegenwärtig entgegen der allgemeinen Tendenz, Kapazitäten abzubauen, seine Produktionskapazitäten heraufsetzt (siehe Rdnrn. 140-143), vom Markt verschwinden.

(162) Geschäftsinterne Strategieunterlagen, die dem Verwaltungsrat von CVC vorgelegt wurden, bestätigen, […]* ([139]).

Nach Vollzug des Zusammenschlusses würde das neue Unternehmen einen wesentlichen Teil der Gesamtkapazität kontrollieren und könnte versucht sein, Versorgungsmängel herbeizuführen, um die Preise auf einem hohen Niveau zu halten. Die Strategie der Kostensenkung durch Kapazitätssenkung könnte durch die Aufrechterhaltung einiger Kapazitätsreserven ergänzt werden, um den Parteien zu gestatten, etwaigen Reaktionen von Wettbewerbern oder neuen Marktteilnehmern zu begegnen ([140]). Sehr viele Abnehmer haben geantwortet, dass sie nach dem Zusammenschlussvorhaben entweder mit Preiserhöhungen oder zumindest mit einem anhaltend hohen Preisniveau wie dem der beiden vergangenen Jahre rechnen, während eine Vielzahl von Befragten mit einem Preisrückgang rechnen würde, falls der Zusammenschluss nicht stattfindet ([141]).

(163) Allerdings bietet sich für CVC durch den Erwerb von Lenzing noch eine andere strategische Alternative, die die vorerwähnte Strategie ergänzen könnte. Lenzing war, wie gesagt, der einzige europäische VSF-Hersteller, der seine Produktionskapazität im Gegensatz zur generellen Tendenz heraufsetzte. Insbesondere in Zeiten geringer Nachfrage agierte Lenzing als Preisbrecher und vergrößerte seinen Marktanteil. Diese Strategie, geringere Gewinnspannen durch ein höheres Verkaufsvolumen auszugleichen, hängt mit der besonderen Kostenstruktur des Lenzing-Geschäfts zusammen. Als integriertes Unternehmen mit eigener Zellstoff-Herstellung ist Lenzing gegenüber Kostenschwankungen bei Zellstoff nicht anfällig, hat aber dafür höhere Festkosten als andere VSF-Hersteller. Wegen des hohen Anteils der Festkosten ist die Menge wichtiger als der Preis. Lenzing kann sein Verkaufsvolumen zu geringeren Grenzkosten als seine Wettbewerber heraufsetzen ([142]). Deswegen kann damit gerechnet werden, dass die Lenzing-Kapazitäten voll ausgelastet würden und Betriebskapazitäten wie die von Acordis in Kelheim mit höheren variablen Kosten als Reserve aufrechterhalten und nur im Notfall ausgelastet würden.

(164) Außerdem wird das neue Unternehmen im Bedarfsfall über beträchtliche Kapazitäten verfügen, da es in der Lage sein wird, Standard-VSF von der indonesischen Lenzing-Tochter und vom Lenzing-US-Betrieb LFC in Lowland (Tennessee) einzuführen (gruppeninterne Geschäfte). Dieser Fall ist bereits im Jahr 2000 eingetreten, als Lenzing größere Mengen von seinem US-Betrieb und von seiner

([138]) Auch wenn Säteri einen höheren Anteil als Acordis am Markt für Standard-VSF hält, ist dies richtig, da die Abnehmer nachdrücklich erklärt haben, dass Lenzing und Acordis die hochwertigsten Produkte anbieten und in allen Standard-VSF-Marktsegmenten gleichermaßen präsent sind (siehe Rdnr. 171).

([139]) [Bezugnahme auf ein internes Dokument]*.

([140]) Dies ist kurzfristig auch durch Produktionseinschränkungen ohne Kapazitätseinschränkungen möglich. Wegen der ständigen Festkosten kann aber ein solches Verhalten mittel- bis langfristig zum Scheitern verurteilt sein.

([141]) Möglicherweise wegen der Konjunkturbedingtheit des Verbrauchs von VSF für den textilen Einsatz, der im Jahr 2000 einen Höchstwert erreichte (siehe Rdnrn. 144 und 146).

([142]) [Bezugnahme auf ein internes Dokument]*.

indonesischen Tochter einführte. 1999 waren diese Einfuhren um ein Vielfaches niedriger ([143]). Gruppeninterne Geschäfte dieser Art werden auch weiterhin im Fall Indonesiens möglich sein. Das neue Unternehmen wird die gesamte Produktionskapazität bei Lenzing voll auslasten und im Bedarfsfall zunächst auf die Kapazitäten der indonesischen Lenzing-Tochter (und an zweiter Stelle auf die Kapazitäten des US-Betriebs) zurückgreifen können ([144]). Sollte dies nicht ausreichen, um das Angebot zu steigern, könnten die Kapazitäten bei Acordis/Kelheim, einem Betrieb mit viel höheren variablen Kosten als Lenzing, im Bedarfsfall zusätzlich für die Herstellung von Standard-VSF eingesetzt werden. Das neue Unternehmen wird also strategisch die Möglichkeit haben, jederzeit seine Verkäufe im EWR heraufzusetzen, um Konkurrenten in einer Weise zu beeindrucken, die sie davon abhalten wird, sich seiner Preis- und Absatzstrategie zu widersetzen.

(165) Das neue Unternehmen wird also über zwei strategische Alternativen verfügen: […]* Kapazitätsabbau kann notfalls durch eine Strategie des Produktionstransfers auf das Lenzing-Werk, das möglicherweise vergrößert würde, ergänzt werden. Diese zweite Möglichkeit kann dazu dienen, Wettbewerber abzuschrecken oder Marktanteile zu gewinnen. Einer Abwärtsentwicklung des Marktes könnte das neue Unternehmen am bestem begegnen. Es könnte beschließen, entweder sein Absatzvolumen auf einem hohen Niveau zu halten, seine Gewinnspannen zu reduzieren und Marktanteile zu gewinnen (die bisherige Strategie von Lenzing) oder sein Absatzvolumen zu reduzieren und die Preise auf einem hohen Niveau zu halten. Die Wettbewerber wären nicht in der Lage, gegen die an erster Stelle genannten Maßnahmen etwas zu unternehmen, und würden sich veranlasst fühlen, die an zweiter Stelle genannten Maßnahmen zu unterstützen.

(166) Die Parteien behaupten in ihrer Erwiderung ([145]), dass die Kommission in ihrer Mitteilung der Beschwerdepunkte die wirtschaftlichen Anreizeffekte des neuen Unternehmens nicht richtig darstellt. Sie erklären, dass Viskose-Stapelfaser-Hersteller zur Deckung ihrer Festkosten mit einer hohen Kapazitätsauslastung arbeiten müssen. Der Erwiderung zufolge will CVC die Kapazität bei Lenzing und bei Acordis-Kelheim heraufsetzen und völlig auslasten.

(167) Nach Prüfung dieser Argumente stellt die Kommission fest, dass diese nicht überzeugend sind, und hält an ihrer Analyse fest. Denn die gegenwärtigen Absichten des neuen Unternehmens, seine Produktionskapazitäten zu vermindern oder heraufzusetzen, sind für die wettbewerbliche Würdigung des vorliegenden Falls nicht ausschlaggebend. Einzig und allein ausschlaggebend ist nach Ansicht der Kommission die Tatsache, dass das neue Unternehmen über genügend wirtschaftliche Macht verfügen wird, um verschiedene Strategien anzuwenden, und hierdurch beweist, dass es seine Vorgehensweise unabhängig von seinen Wettbewerbern und Abnehmern wird festlegen können.

(168) Was das Argument der Parteien betrifft, dass VSF-Hersteller keine andere Wahl haben, als zur Deckung ihrer Festkosten ihre Produktionskapazitäten voll auszulasten, stellt die Kommission fest, dass die Nachfrage nach VSF für textile Anwendungen starken Konjunkturschwankungen unterliegt (siehe Rdnr. 146). Bei konjunkturbedingten Nachfragerückgängen sind Überkapazitäten fast unvermeidbar. Außerdem haben die Parteien wiederholt erklärt, dass sie mit einem langfristigen Nachfragerückgang in Europa rechnen, der ebenfalls zu Überkapazitäten führen würde. In einer derartigen Situation könnten die Wettbewerber auf keinen Fall einer möglichen Herabsetzung der Produktion zwecks Aufrechterhaltung hoher Preise, die gleichzeitig Signalwirkung hätte, entgegenwirken (siehe Rdnrn. 170-172). Für eine von den Wettbewerbern und Abnehmern unabhängige Vorgehensweise der Parteien ist dies ein wichtiger Aspekt.

(169) Daher vertritt die Kommission weiterhin die Auffassung, dass in beiden oben beschriebenen Situationen das neue Unternehmen aus den nachstehenden Gründen ohne Rücksicht auf seine Wettbewerber und Abnehmer vorgehen könnte:

([143]) Dies wird in einem für CVC erstellten geschäftsinternen Strategiedokument für das Jahr 2000 bestätigt: […]*.

([144]) Zur Versorgungslage in den USA: Die Kapazitätsauslastung in den beiden US-Betrieben von Acordis und Lenzing war sehr gering (1999 insgesamt […]* %). […]*. Das neue Unternehmen plant eine Kapazitätserhöhung in Lowland, Tennessee, um […]* % (von rd. […]* kt.). Der Lenzing-Betrieb in Lowland könnte also die gesamte US-Nachfrage im Jahr 2002 mit ganz wenigen zusätzlichen Einfuhren decken. Trotz der kürzlichen Schließung des Acordis-Werks in Mobile, Alabama, wären sogar amerikanische Kapazitäten im Bedarfsfall, d. h. bei einem weiteren Rückgang des US-Verbrauchs oder einem Anstieg der Einfuhren in die USA, im Lenzing-US-Betrieb ab 2003 wieder verfügbar […]*.

([145]) Ziff. 2.31 ff.

Wettbewerber werden wahrscheinlich wie „Mengenanpasser“ reagieren

(170) Die Marktuntersuchung hat ergeben, dass die Wettbewerber ihre Kapazität in den kommenden zwei Jahren nur in sehr begrenztem Maß heraufsetzen können, insgesamt um nicht mehr als die diesjährige Kapazitätsheraufsetzung durch Lenzing (siehe Rdnrn. 95-98 und Tabelle 4). Selbst danach würde aber der Gesamtkapazitätszuwachs den durch die Schließung des Grimsby-Betriebs (VK) durch Acordis herbeigeführten Kapazitätsabbau nur in etwa oder etwas mehr als kompensieren. Ein Wettbewerber hat erklärt, dass er nach der Schließung des US-Betriebs durch Acordis hofft, mehr in die Nordamerikanische Freihandelszone ausführen zu können ([146]). Das durch Acordis in den USA geschaffene Kapazitätsvakuum würde also durch einen Teil dieser zusätzlichen Kapazität ausgefüllt, so dass dieser in Europa nicht wirksam würde.

(171) Den Ergebnissen der Marktuntersuchung zufolge scheinen die europäischen Wettbewerber von Acordis und Lenzing nicht die Absicht zu haben, sich ausschließlich auf den Standard-VSF-Markt zu konzentrieren. Kleinere Wettbewerber können nämlich nicht die gesamte Palette an Standard-VSF-Erzeugnissen anbieten. Einer von ihnen beliefert z. B. kaum Wollspinnereien (siehe Fußnote 70), während ein anderer im nichttextilen Bereich Produkte für hygienische und medizinische Anwendungen überhaupt nicht liefern kann. Ein Dritter verkauft nur sehr wenig an den Textilsektor und hat zugegeben, dass er in diesem Bereich mit Acordis und Lenzing nicht konkurrieren kann. Standard-VSF-Abnehmer in den Baumwollspinnereien haben Bedenken bezüglich der Qualität der Erzeugnisse von Wettbewerbern geäußert ([147]).

(172) Bei einem Abbau der Kapazitäten durch das neue Unternehmen werden die Wettbewerber wahrscheinlich zunächst wie aus heiterem Himmel einige Marktanteile gewinnen und daraufhin die Strategie der hohen Preise des Unternehmens eher unterstützen als bekämpfen, wodurch sie zu „Mengenanpassern“ werden. Da sie nur in begrenztem Umfang über ungenutzte Kapazitäten verfügen, werden sie nicht in der Lage sein, gewinnbringend um Marktanteile zu konkurrieren. Sie werden vielmehr von den höheren Preisen profitieren wollen.

Kein neuer Markteintritt

(173) Aus den weiter oben dargelegten Gründen (siehe Rdnr. 157) ist der Eintritt in den Standard-VSF-Markt sehr teuer und kann mit dem Zutritt neuer Teilnehmer im EWR kurz- bis mittelfristig nicht gerechnet werden. Diese Ansicht haben alle Wettbewerber und auch die anmeldende Partei vertreten.

Eine wesentliche Zunahme der Einfuhren ist unwahrscheinlich

(174) Die Einfuhren von Standard-VSF aus Drittländern werden auf rd. [< 10]* % geschätzt. Da ein Teil dieser Einfuhren von Lenzing- und Acordis-Töchtern in den USA und Indonesien stammte, ist die tatsächliche Einfuhrquote sogar niedriger (siehe Rdnrn. 140-143). Eine wesentliche Zunahme der Drittlandseinfuhren ist unwahrscheinlich. Tatsächlich hat die Marktuntersuchung der Kommission ergeben, dass EWR-Abnehmer äußerst ungern Viskose von Nicht-EWR-Herstellern beziehen (siehe Rdnrn. 126 und 127). Ebenso wenig rechnen die Wettbewerber der Parteien mit wesentlich höheren Einfuhren.

(175) Zudem können die Parteien Drittlandskonkurrenten daran hindern, in den EWR-Markt einzutreten. […]* ([148]). Im Übrigen wird vorausgesagt, dass die Kapazitäten in Asien konstant bleiben und langfristig sogar zurückgehen werden ([149]).

(176) Der durch Einfuhren bedingte Wettbewerbsdruck reicht demnach nicht aus, um die Stärke des neuen Unternehmens aufzuwiegen.

([146]) Siehe Fußnote 144.
([147]) Zum Beispiel haben „OE-Spinnereien“ (solche, die „Open-End“-Technologien anwenden) erklärt, dass sie eine Faserqualität von hoher Festigkeit benötigen, die nicht alle Hersteller am Markt anbieten.
([148]) [Bezugnahme auf ein internes Dokument]*.
([149]) Dies wird in einem für CVC erstellten geschäftsinternen Strategiedokument bestätigt: […]*.

Kein ausreichender Wettbewerb zwischen den Fasern

(177) Trotz der Tatsache, dass unterschiedliche Produktmärkte festgestellt werden müssen, kann eine gewisse Austauschbarkeit zwischen benachbarten Produktmärkten angehörenden Fasern bestehen. Falls das neue Unternehmen erhebliche Preiserhöhungen für Standard-VSF auferlegt, wäre damit zu rechnen, dass sich die Abnehmer zumindest für einen Teil ihres Bedarfs trotz unterschiedlicher Leistungs- und ästhetischer Merkmale anderen Fasern zuwenden ([150]). Deswegen hat die anmeldende Partei behauptet, dass die wettbewerbliche Stärke des neuen Unternehmens durch die Wirkung eines solchen Wettbewerbs zwischen den Fasern in ausreichendem Maß eingeengt würde.

(178) In verschiedenen Anwendungsbereichen überschneidet sich der Einsatz von VSF und anderen Fasern, auch wenn sie nicht austauschbar sind. Zu Überschneidungen kommt es vor allem bei Polyester, aber auch bei anderen Fasern, und häufiger in textilen als in nichttextilen Anwendungsbereichen. Im Übrigen ist zu bemerken, dass Standard-VSF in beiden Bereichen häufig nicht allein, sondern in Mischungen verwendet werden.

(179) Die Marktuntersuchung hat jedoch ergeben, dass bei einer Preiserhöhung für VSF von 5-10 % nur sehr wenige Abnehmer den VSF-Verbrauch in ihren Anwendungen oder Geschäftsfeldern um mehr als 10 % herabsetzen würden, wobei die meisten erklärten, dass sie ihren VSF-Verbrauch überhaupt nicht oder um weniger als 10 % reduzieren würden. Diese Ansicht, die beweist, dass relative Preisveränderungen keinen großen Druck auf den Faserabsatz ausüben, wird aus unterschiedlicher Sicht in einem Dokument für den europäischen Handelsverband CIRFS mit dem Titel „Myths and Realities of Interfibre Competition" bestätigt. Darin heißt es: „Ein solcher Wettbewerb auf der Grundlage der relativen Preise ist unwahrscheinlich, es sei denn, dass sich der Preis für eine bestimmte Faser im Vergleich zu einer konkurrenzfähigen Faser ganz erheblich verändert (mindestens um über 20 %)" ([151]) Dieses von den Abnehmern erwähnte begrenzte Umstellungspotenzial reicht daher nach Ansicht der Kommission nicht aus, um zu dem Schluss zu gelangen, dass die Möglichkeit des neuen Unternehmens zu einer unabhängigen Handlungsweise erheblich eingeschränkt würde.

(180) Außerdem wäre das neue Unternehmen, wie bereits weiter oben ausgeführt wurde (siehe Rdnrn. 161-165), in der Lage, die Produktion und den Verkauf von Standard- VSF im EWR wirksamer und gewinnbringender anzupassen als seine Wettbewerber. Es würde daher durch den vorhersehbaren Rückgang des Absatzvolumens im Falle einer Preiserhöhung bei Standard-VSF weniger in Mitleidenschaft gezogen. Erstens wäre es für seine Wettbewerber schwierig, in einem schrumpfenden Markt um Marktanteile zu konkurrieren, zumal auf dem Standard-VSF-Markt Größenvorteile wichtig sind. Zweitens wäre das neue Unternehmen der einzige Marktteilnehmer, der diese Entwicklung aufgrund seiner Macht im Bereich der Preisfestsetzung kontrollieren könnte. Es könnte den günstigsten Moment bestimmen, um seinen Produktionsbetrieb schrumpfenden Marktverhältnissen anzupassen.

(181) Schließlich wäre die anmeldende Partei, die sämtliche Standard-VSF-Marktsegmente beliefern kann, in der Lage, Abnehmer in einzelnen, leicht identifizierbaren Segmenten (z. B. Baumwolltypen-Spinnereien, Wolltypen-Spinnereien, Vliesstoffhersteller für medizinische und hygienische Anwendungen und andere nicht in diesem Marktsegment tätige Hersteller) oder einzelne Abnehmer durch unterschiedliche Preise zu diskriminieren. […]* ([152]). Wettbewerber, die die Preisstrategie des neuen Unternehmens bekämpfen, könnten wegen etwaiger Vergeltungsmaßnahmen — sei es in bestimmten Segmenten des Standard-VSF-Marktes oder auf den kleineren Märkten für VSF-Spezialanwendungen — davor zurückschrecken. Erpressung ist — wie gesagt — möglich, da das neue Unternehmen in den verschiedenen VSF-Märkten mit seinem Produktangebot unübertroffen ist und über ein höheres technologisches Potenzial und größere produktinnovative Möglichkeiten verfügt ([153]) ([154]).

([150]) Siehe Kommissionsentscheidung vom 19. Dezember 1991 in der Sache IV/M.113 — Courtaulds/Snia (Rdnrn. 14 und 26).

([151]) Siehe auch D. Morris, Internationale Chemiefaservereinigung: Myths and Realities of Interfibre Competition, ein Bericht, der der Internationalen Wolltextilorganisation anlässlich ihrer 65. Internationalen Konferenz in Kapstadt, Südafrika, im April 1996 vorgelegt wurde: „Der Viskose-Stapelfaser-Verbrauch ist aus Modegründen in den späten 80er Jahren gestiegen." Hinsichtlich der wichtigen Faktoren für den Wettbewerb zwischen den Fasern heißt es dort: „Offensichtlich sind die Hauptgründe für einen Wechsel der Faser Veränderungen des Verwendungszwecks, Produktinnovation und Verbraucherreferenzen, nicht aber Preisrelationen."

([152]) […]*.

([153]) Lenzing ist gegenwärtig das Unternehmen mit den höchsten Forschungs- und Entwicklungsausgaben im VSF-Sektor […]*.

([154]) Aus den in dieser Rdnr. und in der Rdnr. 171 dargelegten Gründen würde das neue Unternehmen im Wettbewerb ebenso stark sein, wenn die Produktmärkte auf einen engeren Markt als den Markt für Standard-VSF begrenzt würden.

Kein ausreichender Wettbewerbsdruck durch Einfuhren von VSF-Fertigerzeugnissen

(182) Außerdem hat die anmeldende Partei behauptet, dass das neue Unternehmen durch die Gefahr der Zunahme eingeführter VSF-Fertigerzeugnisse (wie Garn, Gewebe, Konfektion) in seinem Wettbewerbsverhalten effektiv eingeengt würde ([155]).

(183) Zunächst ist anzumerken, dass im Bereich der Viskose- und mit anderen Fasern vermischten Viskosegewebe im EWR ein Handelsbilanzüberschuss besteht ([156]), und zwar trotz eines erheblichen Handelsbilanzdefizits im Bekleidungssektor (wo 44 % des EWR-Verbrauchs eingeführt werden) und eines Handelsbilanzdefizits bei reinen Viskose- und bei Viskosemischgarnen (16 % des EWR-Garnverbrauchs werden eingeführt) ([157]). Diese Zahlen lassen darauf schließen, dass VSF (und VSF-Gewebe) für die in der Umstrukturierung befindliche europäische Textilindustrie besonders wichtig sind und nicht unbedingt von der angeblich rückläufigen Entwicklung der europäischen Textilindustrie in ihrer Gesamtheit betroffen sind ([158]). Auch in der Annahme, dass infolge der fortschreitenden Verschiebung des Einsatzgebietes von VSF von textilen auf nichttextile Anwendungsbereiche (siehe Rndr. 100) die Wahrscheinlichkeit besteht, dass die Nachfrage nach textilen Standard-VSF im EWR zurückgeht, hätte dies lediglich zur Folge, dass sich die Gefahr der Einfuhr von Textilerzeugnissen für die Parteien vermindern würde, eine Gefahr, die bei nichttextilen Erzeugnissen längst nicht so groß ist ([159]).

(184) Die Parteien behaupten in ihrer Erwiderung ([160]), dass die Kommission die Bedeutung des EWR-Handelsbilanzüberschusses bei Viskose-Stapelfasern und Viskosestoffen überschätzt.

(185) Nach Prüfung dieses Arguments hält die Kommission an ihrer Schlussfolgerung fest, dass VSF und VSF-Produkte eine wichtige Rolle für die europäische Textilindustrie spielen. Sie bemerkt, dass die Parteien in ihrer Erwiderung diese Feststellung als solche nicht bestreiten. Auch wenn die Parteien in ihren Berechnungen den VSF-Handel mit Drittländern ausklammern, widerlegen sie nicht die grundlegende Tatsache, dass das EWR-Netto-Handelsbilanzdefizit bei VSF-Fertigerzeugnissen wesentlich niedriger ist als das EWR-Defizit bei Produkten aus Baumwolle und Polyester.

(186) In diesem Kontext ist eine ähnliche Beobachtung wie hinsichtlich des Wettbewerbs zwischen den Fasern angebracht. Wie weiter oben erklärt wurde (siehe Rdnrn. 180 und 181) würde das neue Unternehmen durch einen Rückgang seiner Standard-VSF-Verkäufe weniger in Mitleidenschaft gezogen als andere Hersteller und würde seine führende Position am Markt für Standard-VSF nicht gefährdet. Außerdem hätte das neue Unternehmen aufgrund seiner Präsenz auf verschiedenen räumlichen Märkten einen Wettbewerbsvorteil; seine Töchter in Drittländern, insbesondere im Fernen Osten (die Lenzing-Tochter in Indonesien) und in den Ländern der Nordamerikanischen Freihandelszone (der Lenzing-Betrieb in den USA), könnten auf diese Weise zumindest ein wenig finanziell davon profitieren, dass nachgelagerte Industriezweige den EWR verlassen und in andere Märkte ziehen, während das neue Unternehmen auch in einem schrumpfenden Standard-VSF-Markt im EWR seine beherrschende Stellung (und Gewinne) aufrechterhielte ([161]).

([155]) Siehe auch Kommissionsentscheidung 93/9/EWG vom 30. September 1992 in der Sache IV/M.214 — DuPont/ICI (ABl. L 7 vom 13.1.1993, S. 13 (Rdnr. 45 ff.)).

([156]) Die anmeldende Partei gibt für 2000 einen Handelsbilanzüberschuss bei reinen Viskose- und Viskosemischgeweben von 5 % an.

([157]) Diese Zahlen werden im CIRFS-Handbuch bestätigt. Demnach beläuft sich die Handelsbilanz bei Viskose-Stapelfasern und -Kabel im Textilsektor 1999 auf [< 20]* kt, während die Handelsbilanz für sämtliche Chemiefasern ein Defizit von [600-700]* kt ausweist.

([158]) In einem CIRFS-Dokument ist sogar von einer möglichen Zunahme der Gesamtnachfrage nach Textilerzeugnissen im EWR die Rede, wodurch die negative Wirkung einer Zunahme der Nettoeinfuhren im Textil- und Bekleidungssektor auf den Faserverbrauch der EWR-Spinnmühlen ausgeglichen würde. (D. Morris, Internationale Chemiefaservereinigung: Myths and Realities of Interfibre Competition, April 1996, Tabelle 4).

([159]) 1999 war Westeuropa mit nicht weniger als 33,8 % an der weltweiten Herstellung nichttextiler Erzeugnisse beteiligt, während nicht einmal 30 % von außerhalb der USA (wo Lenzing inzwischen der einzige VSF-Hersteller ist) und Westeuropas stammten (*Quelle:* EDANA, http://www.vliesstoffe.org/nonwovens/statistics.html).

([160]) Ziff. 2.23.

([161]) Zu einer derartigen Standortverlagerung käme es auch zum Teil in andere Gebiete wie Osteuropa, die Türkei und andere Mittelmeerländer außerhalb des EWR, wo Acordis und Lenzing durch Ausfuhren ihrer EWR-Betriebe die Hauptlieferanten von Standard-VSF sind.

Kein ausreichender Wettbewerbsdruck durch nachgelagerten Wettbewerb zwischen Fasern

(187) Die Parteien behaupten in ihrer Erwiderung ([162]), dass in der Mitteilung der Beschwerdepunkte dem Wettbewerbsdruck auf nachgelagerten Stufen (ausgehend von anderen Fasern und Anbietern außerhalb Westeuropas) durchgehend keine Bedeutung beigemessen wird, und heben hervor, dass nur sehr wenige nachgelagerte Abnehmer geantwortet haben, was vermuten lässt, dass sie das Vorhaben nicht übermäßig besorgt oder sogar wenig interessiert. In ihrem Schreiben behauptet die anmeldende Partei, dass die Unterlassung der Kommission, den Auswirkungen des nachgelagerten Wettbewerbs auf das Verhalten der Parteien keine rechte Bedeutung beizumessen, dazu führt, diejenigen Abnehmer, die erklärt haben, dass sie im Falle einer VSF-Preiserhöhung von 5-10 % die Produktion reduzieren oder einstellen würden, nicht in die Überlegungen über mögliche Umstellungen einzubeziehen. Der Verkauf geringerer Mengen wirkt sich nach Ansicht der Parteien in derselben Weise wie die Umstellung von Großabnehmern auf andere Fasern unmittelbar auf die Rentabilität der Parteien und somit auf ihre Lust zu Preisheraufsetzungen aus.

(188) Nach Prüfung dieser Argumente stellt die Kommission fest, dass diese nicht überzeugend sind. Erstens erinnert sie daran, dass in ihren Augen der Wettbewerbsdruck, der von Anbietern außerhalb Westeuropas ausgeht, unbedeutend ist (siehe Rdnrn. 174-176).

(189) Zweitens kann der nachgelagerte Wettbewerb zwischen Fasern nicht als ein wichtiger Wettbewerbsdruck in Betracht gezogen werden, da weder Wettbewerber noch direkte Abnehmer in der Lage waren, dessen Wirkung einzuschätzen. Sogar nachgelagerte Abnehmer konnten nicht abschätzen, wie groß diese Wirkung wäre. Im Übrigen trägt die Kommission in ihrer Untersuchung der Preiskreuzelastizitäten (Rdnrn. 65 und 76) indirekt dem seit jeher bestehenden nachgelagerten Wettbewerb zwischen Fasern Rechnung. Auch stellte sie in ihrem Fragebogen in der Phase I den Abnehmern der Parteien ausdrücklich die Frage, ob sie oder ihre Kunden im Fall einer kleinen, aber nicht vorübergehenden Preiserhöhung von 5-10 % zu anderen Fasern übergehen würden. Den Antworten zufolge wären in diesem Fall nur 6-13 % ([163]) des VSF-Absatzvolumens von einem derartigen Wechsel betroffen.

(190) Drittens streitet die Kommission hinsichtlich der Auswertung der Antworten derjenigen Abnehmer, die erklärt haben, dass sie im Fall einer kleinen, aber erheblichen, nicht vorübergehenden Preiserhöhung die Produktion von VSF-Produkten einstellen oder vermindern würden, nicht ab, dass eine solche Reaktion der Abnehmer als Wettbewerbsdruck gegenüber einem hypothetischen beherrschenden Marktteilnehmer gewertet werden kann. Abnehmer, die die Produktion von VSF-Produkten einstellen (oder reduzieren), werden auch dem voraussichtlichen Rückgang der Nachfrage infolge dieser Preiserhöhungen auf den nachgelagerten Märkten in gewissem Umfange Rechnung tragen. Deswegen fragte die Kommission die Abnehmer (in der Phase II), ob sie die Produktion einstellen würden ([164]). Doch würden nur 7 % des Standard-VSF-Absatzvolumens der Parteien im Falle einer 10 %igen Preiserhöhung hiervon betroffen. Nach Auffassung der Kommission reicht dies bei weitem nicht aus, um das künftige Verhalten eines beherrschenden Unternehmens auf dem Markt für Standard-VSF wirksam zu beeinflussen ([165]).

(191) Schließlich lässt der geringere Umfang der Antworten nachgelagerter Abnehmer auf den Fragebogen der Kommission nicht automatisch den Schluss zu, dass diejenigen, die nicht geantwortet haben, wegen des notifizierten Vorhabens nicht weiter besorgt waren, und darf auch nicht angenommen werden, dass die Wettbewerbsstellung der Parteien durch den nachgelagerten Wettbewerb zwischen Fasern wirksam eingeschränkt würde. Diese nachgelagerten Abnehmer sind von möglichen Preiserhöhungen bei Cellulose-Stapelfasern effektiv weniger betroffen als die direkten Abnehmer der

([162]) Ziff. 2.13.

([163]) 6,6 % bei einer Preiserhöhung von 5 %, 12,7 % bei einer Preiserhöhung von 10 %. Die Beantwortungsquote auf diesen Fragebogen war besonders hoch. Außerdem haben Abnehmer geantwortet, auf die über zwei Drittel des Absatzvolumens der Parteien im EWR entfallen.

([164]) Auch wenn nicht ausdrücklich danach gefragt wurde, haben die Abnehmer die ihre Produktion teilweise einstellen würden, dies ohne Weiteres angegeben und wurden als Abnehmer angesehen, die die Produktion reduzieren würden.

([165]) Abnehmer allerdings, die erklären, dass ihr etwaiges Verhalten „von den Marktverhältnissen abhängt", erzeugen keinen Wettbewerbsdruck. Ihre Reaktion hängt nämlich von Verhältnissen ab, die ebenso eine Herabsetzung des Produktionsvolumens als eine Aufrechterhaltung des gegenwärtigen Absatzvolumens zur Folge haben könnten.

Parteien. Die Wirkung derartiger Preiserhöhungen lässt auf den nachgelagerten Stufen nach, da der Faserwert in einem Kleidungsstück auf weniger als 5 % geschätzt wird ([166]). Folglich kann nur von großen Veränderungen der Preisrelationen (von rund 20 %) Druck ausgehen ([167]).

Kein ausreichender Wettbewerbsdruck durch die Nachfragemacht

(192) Schließlich behaupten die Parteien auch, dass die Marktmacht des neuen Unternehmens durch die Nachfragemacht effektiv eingeengt würde.

(193) Diese Auffassung kann die Kommission aufgrund der Ergebnisse ihrer Marktuntersuchung nicht teilen. Der Standard-VSF-Markt zählt eine Vielzahl kleiner und mittlerer Abnehmer ([168]) (Spinnereien und Vliesstoffhersteller), die keine wesentliche Nachfragemacht ausüben können. Außerdem ist zu bedenken, dass für die meisten Abnehmer die Qualität, bestimmte Produktanforderungen und die Zuverlässigkeit der Lieferungen besonders wichtig sind (siehe Rdnr. 36). Die Wahl der Abnehmer wird daher dadurch, dass einer der führenden selbständigen Anbieter von hochwertigen VSF im EWR verschwindet, erheblich eingeschränkt, da der Wechsel zu „unbekannten" Anbietern wegen Produktionsverlusten mit bedeutenden kommerziellen Risiken verbunden sein kann. Charakteristisch für diesen Sektor sind im Übrigen Geschäftsbeziehungen von langer Dauer, die dem potenziellen Wunsch der Abnehmer, sich an andere Anbieter zu wenden, entgegenstehen ([169]). Bei einer möglichen Verknappung des Angebots (siehe Rdnrn. 161-165) wird die Nachfragemacht der Abnehmer dadurch eingeschränkt, dass sie normalerweise mit kurzen Beschaffungszeiten arbeiten und nur kleine Mengen auf Lager haben.

(194) Die Antworten Dritter auf die Fragebögen der Kommission bestätigen dies. Sogar die Abnehmer der Parteien erklärten, dass sich ihre Position nach dem Zusammenschluss wesentlich verschlechtern würde. Während rund zwei Drittel der Abnehmer ihre derzeitige Nachfragemacht als ausgewogen ansehen, rechnen die meisten Abnehmer mit einer schwächeren Stellung, falls der Zusammenschluss durchgeführt wird.

Abschließende Feststellung zu Standard-VSF

(195) Durch das angemeldete Vorhaben würde der stärkste Wettbewerber von Acordis im EWR vom Markt verschwinden, und es würden nur drei kleinere, nicht so leistungsfähige Wettbewerber übrig bleiben. Das neue Unternehmen würde folglich in der Lage sein, ohne Rücksicht auf seine Wettbewerber und Abnehmer vorzugehen.

(196) Aus diesen Gründen stellt die Kommission fest, dass das Vorhaben zur Begründung einer beherrschenden Stellung des neuen Unternehmens auf dem EWR-Markt für Standard-VSF führen würde, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt und im EWR erheblich behindert würde.

([166]) Siehe D. Morris, Internationale Chemiefaservereinigung: Myths and Realities of Interfibre Competition, ein Bericht, der der Internationalen Wolltextilorganisation anlässlich ihrer 65. Internationalen Konferenz in Kapstadt, Südafrika, im April 1996 vorgelegt wurde: „Im Gegensatz zur weitverbreiteten Ansicht ist der Preis im Wettbewerb zwischen Fasern kein wesentlicher Faktor, und zwar wegen der Länge der Produktions- und Verarbeitungsprozesse, des Konservatismus in der Textilindustrie und der Rohstoffpreiskomponente in den endgültigen Kosten des Erzeugnisses. (…) Ein bekanntes Beispiel sind Strumpfhosen. Die Kosten für das in Strumpfhosen verwendete teilverstreckte Polyamidgarn machen weniger als 2 % des Einzelhandelsverkaufspreises aus. Ein anderes Beispiel sind die Faserkosten in einem Baumwollhemd: Auf sie entfallen 3 % des Einzelhandelsverkaufspreises."

([167]) Siehe D. Morris, Internationale Chemiefaservereinigung: Myths and Realities of Interfibre Competition, ein Bericht, der der Internationalen Wolltextilorganisation anlässlich ihrer 65. Internationalen Konferenz in Kapstadt, Südafrika, im April 1996 vorgelegt wurde: „(…). Die Behauptung aber, es gäbe keinen Preiswettbewerb, wäre übertrieben; doch gibt es ihn nur bei sehr großen Preisentwicklungen und großen Veränderungen der Preisrelationen in Höhe von rund 20 %."

([168]) Dies wird in einem für CVC erstellten geschäftsinternen Dokument bestätigt: […]*.

([169]) [Bezugnahme auf ein internes Dokument]*.

c) ***Spinngefärbte VSF***

Marktgröße und Marktanteile

(197) Rd. [< 20 %]* des gesamten VSF-Absatzvolumens entfallen auf spinngefärbte VSF. Acordis und Lenzing würden auf diesem Produktmarkt sogar noch über einen größeren Anteil im EWR verfügen; mit [80-90 %]* (Lenzing [50-60 %]*; Acordis [25-35 %]*) hätten sie einen riesigen Vorsprung vor SNIACE [0-10 %]*.

(198) Trotz des hohen Marktanteils von Lenzing besteht gegenwärtig auf dem EWR-Markt für spinngefärbte VSF ein gewisser Wettbewerb; denn die Gewinnspannen sind niedrig und die Abnehmer betrachten ihre gegenwärtige Nachfragemacht als ausgewogen. Dieser Wettbewerb findet aber vor allem zwischen den beiden Parteien statt und wird, sobald der Zusammenschluss vollzogen ist, verschwinden. Das neue Unternehmen wird daher aus folgenden Gründen in der Lage sein, ohne Rücksicht auf andere vorzugehen:

Wettbewerber und Markteintritt

(199) SNIACE, der einzige auf dem Markt für spinngefärbte VSF verbleibende europäische Wettbewerber ist an diesem Markt mit [0-10 %]* beteiligt und kann nur eine sehr begrenzte Anzahl Farben anbieten und aus wirtschaftlichen Gründen dieses Angebot nicht erweitern, da hierfür beträchtliche Investitionen erforderlich sind und wegen der benötigten Umstellungszeit die Produktionsleistung eingeschränkt würde.

(200) Die zwei verbleibenden europäischen VSF-Hersteller, die gegenwärtig keine spinngefärbten VSF herstellen, haben erklärt, dass sie sogar im Falle einer Preiserhöhung von 5-10 % aus Rentabilitätsgründen (Größenvorteile) nicht in diesen Markt einzutreten gedenken.

(201) Die Marktuntersuchung hat ergeben, dass die Einfuhren in diesem Markt (von gegenwärtig weniger als [< 10 %]*) wahrscheinlich noch weniger steigen werden als die Einfuhren von Standard-VSF. Der tschechische Hersteller Spolana ist Anfang 2000 aus dem Markt ausgeschieden. Den russischen Hersteller halten die Abnehmer nicht für zuverlässig, und die indische Birla-Grasim-Gruppe stellt gegenwärtig nicht die Qualität und die Farbpalette her, die EWR-Abnehmer verlangen. Ihre Erzeugnisse sind für den indischen Markt bestimmt. Weltweit ist nur ein einziger anderer Hersteller, nämlich FCFC in Taiwan, in diesem Bereich tätig, der ebenfalls nicht in den EWR exportieren dürfte.

(202) In ihrer Erwiderung ([170]) erklären die Parteien, dass Birla genau dieselbe Farbpalette wie Acordis in Kelheim anbietet.

(203) Nach Prüfung dieses Arguments hält die Kommission an ihrem ursprünglichen Standpunkt fest. Wie Birla bestätigt hat ([171]), sind Farbtöne und Farbschattierungen ebenso wie der Glanz, die auf europäischen Märkten bevorzugt werden, mit denjenigen auf dem Markt, auf dem Birla tätig ist, nicht vergleichbar. Für die Herstellung von spinngefärbten VSF in Indien verwendet Birla einheimische Stoffe und Pigmente. Diese Pigmente entsprechen den Farb- und Glanzspezifikationen des einheimischen Marktes. Um den Anforderungen des EWR-Markts zu genügen, müsste Birla entsprechende Pigmente verwenden, die es in Indien angeblich nicht gibt. Rein technisch könnte Birla, so meint das Unternehmen, spinngefärbte VSF, wie sie der europäische Markt verlangt, mit eingeführten Pigmenten herstellen. Doch wünschen die europäischen Abnehmer, wie Birla erklärt, kleine Mengen und eine schnelle Lieferung, um modebedingten, wechselnden Marktanforderungen gerecht zu werden. Dies ist für Birla nicht praktikabel. Diese Ausführungen von Birla entsprechen den Antworten der Abnehmer auf die Marktuntersuchung der Kommission. Deswegen kann die Kommission Birla nicht als einen tatsächlichen oder potenziellen Wettbewerber auf dem EWR-Markt für spinngefärbte VSF ansehen.

([170]) Ziff. 2.30.

([171]) Die Rechtsberater der Birla-Grasim-Gruppe haben sich zu dieser Frage in einem Schreiben vom 10. September 2001 geäußert (S. 7232-7234 der Kommissionsakte); der anmeldenden Partei ist eine Kopie hiervon vorgelegt worden. In dem vorerwähnten Schreiben wurde eine frühere im Namen der Birla-Grasim-Gruppe abgegebene Erklärung (S. 4862 und 4863 der Kommissionsakte) wiederholt.

Keine Nachfrageflexibilität

(204) Die Marktuntersuchung hat ergeben, dass eine Umstellung auf andere Erzeugnisse (bzw. auf im weiteren Verlauf des Produktionsprozesses gefärbte Standard-VSF) kaum wahrscheinlich ist. Spinngefärbte Fasern sind nämlich billiger und hochwertiger (in Bezug auf Farbbeständigkeit) als später gefärbte VSF. Außerdem können nach Angaben der Abnehmer aus funktionellen Gründen für bestimmte Anwendungen (z. B. zweifarbige Garne, farbige Wischtücher) nur spinngefärbte Fasern verwendet werden.

(205) Die kombinierte Wirkung von Umstellung und Produktionsherabsetzung bzw. -einstellung ([172]) — die Marktuntersuchung der Kommission in der Phase II beziffert diese Wirkung mit 13-14 % — reicht demnach nicht aus, um genügend Druck auf die Parteien auszuüben. Ein beherrschendes Unternehmen auf diesem Markt kann beschließen, die Preise heraufzusetzen und gleichzeitig Absatzeinbußen hinzunehmen, würde aber bei derselben Gelegenheit die Rentabilität der verbleibenden Produktion heraufsetzen.

Abschließende Feststellung zu spinngefärbten VSF

(206) Durch das Zusammenschlussvorhaben würde der stärkste Wettbewerber von Acordis im EWR verschwinden und nur ein kleinerer, leistungsschwächerer Wettbewerber übrig bleiben. Das neue Unternehmen wäre folglich in der Lage, ohne Rücksicht auf seine Wettbewerber und Abnehmer vorzugehen.

(207) Aus diesen Gründen stellt die Kommission fest, dass das Zusammenschlussvorhaben zur Begründung einer beherrschenden Stellung des neuen Unternehmens auf dem EWR-Markt für spinngefärbte VSF führen würde, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt und im EWR erheblich behindert würde.

d) ***Viskose-Stapelfasern für Tampons***

Marktgröße und Marktanteile; Beherrschung durch Acordis

(208) Rund [< 15 %]* des gesamten VSF-Absatzes entfallen auf den EWR-Markt für VSF für Tampons. Die Parteien würden hier über einen gemeinsamen Anteil von [80-90 %]* verfügen (Acordis: [70-80 %]*, Lenzing: [10-20 %]*). Svenska Rayon ist mit den restlichen [< 20 %]* der einzige Wettbewerber. Die anderen beiden europäischen VSF-Hersteller (Säteri und SNIACE) stellen keine VSF für Tampons her, und zwar sowohl aus technischen als auch aus wirtschaftlichen Gründen, und denken auch in Zukunft nicht daran. Einfuhren sind unwahrscheinlich.

(209) Wegen dieser Marktstruktur kann Acordis auf dem VSF-Markt für Tampons bereits als beherrschend angesehen werden, da das Unternehmen nicht nur über den bei weitem höchsten Marktanteil [70-80 %]* verfügt, sondern darüber hinaus die hochwertigste patentierte Tampon-Faser mit der Bezeichnung „Galaxy“ herstellt und vermarktet.

(210) Durch den angemeldeten Zusammenschluss wird Lenzing, einer der beiden einzigen Wettbewerber von Acordis, vom Markt verschwinden und das neue Unternehmen aus folgenden Gründen noch eher in der Lage sein, ohne Rücksicht auf andere vorzugehen.

Kein ausreichender Wettbewerbsdruck durch potenzielle Markteintritte oder durch den verbleibenden Wettbewerber

(211) Svenska Rayon, der einzige verbleibende VSF-Hersteller für Tampons im EWR, ist ein kleines Unternehmen mit begrenzten Kapazitäten. Obwohl Svenska Rayon vornehmlich VSF für spezielle Anwendungen herstellt ([173]) und seine Kapazitäten geringfügig erhöhen könnte, kann das Unternehmen aber mit Acordis und Lenzing nicht wirksam konkurrieren, da es zu klein ist, um für die meisten Abnehmer eine rentable Alternative zum neuen Unternehmen zu sein. Manche Abnehmer äußerten im Übrigen Bedenken zur wirtschaftlichen Stabilität von Svenska Rayon. Das Unternehmen ist nicht als ein innovatives Unternehmen bekannt.

([172]) Für diese Unterscheidung siehe Rdnr. 42.
([173]) Svenska Rayon stellt auch Viskose-Kabel her (siehe Rdnr. 105).

(212) Ausländische Markteintritte durch Einfuhren aus dem Fernen Osten sind äußerst unwahrscheinlich. Fernost-Hersteller produzieren im Allgemeinen vor allem Standard-VSF für textile Anwendungen und haben wenig Erfahrung mit nichttextilen Anwendungen und noch geringere Erfahrung in hygienisch sensiblen Bereichen wie VSF für Tampons. Kein einziger VSF-Abnehmer für Tampons bezieht gegenwärtig Fasern von Nicht-EWR-Anbietern oder zieht eine solche Möglichkeit in Erwägung ([174]).

Kein ausreichender Wettbewerbsdruck durch die Nachfragemacht

(213) Die Parteien haben behauptet, dass sie durch die große Nachfragemacht ihrer wenigen Abnehmer und deren etwaige doppelte Versorgungsstrategie in ihrem Wettbewerbsverhalten hinreichend eingeengt würden. Ein großer Prozentsatz des Umsatzes der Parteien mit VSF für Tampons wird mit einigen großen Abnehmern wie […]* erwirtschaftet. Doch nur einige dieser Abnehmer verfolgen gegenwärtig eine doppelte Versorgungsstrategie. Im Übrigen würde die Möglichkeit zur Fortsetzung einer derartigen Strategie durch das angemeldete Vorhaben wesentlich behindert, da Lenzing als stärkster Wettbewerber von Acordis durch den Zusammenschluss vom Markt verschwinden würde. Wie weiter oben erklärt wurde, ist Svenska Rayon keine ausreichende Versorgungsalternative (siehe Rdnr. 211). Außerdem können die Abnehmer den Lieferanten nicht kurzfristig wechseln, weil sie möglicherweise ihre Maschinen anpassen müssen und weil Lieferanten und Erzeugnisse einer strengen Qualifikationsprüfung unterzogen werden.

(214) Diese Feststellungen werden von den Abnehmern bestätigt, die sich hinsichtlich der geplanten Übernahme von Lenzing generell sehr besorgt geäußert haben. Während die meisten von ihnen ihre gegenwärtige Nachfragemacht als ausgewogen erachten, glauben aber auch die meisten, dass diese relativ schwach sein wird, wenn der Zusammenschluss stattfindet.

(215) Das Preisniveau der VSF für Tampons (insbesondere der Spezialfaser Galaxy von Acordis, aber auch der Tampon-Standardfasern) liegt über dem Preisniveau für Standard-VSF […]*. Würden die Abnehmer tatsächlich über eine ausreichende Nachfragemacht verfügen, wäre ein solcher Preisunterschied unwahrscheinlich.

(216) Die Parteien behaupten in ihrer Erwiderung ([175]), dass in der Mitteilung der Beschwerdepunkte die Kommentare der Tamponhersteller, die einen gewissen Substitutionsumfang zwischen Fasern und Nachfragemacht im Tamponsegment erkennen lassen, völlig ignoriert werden, und dass die Kommission folglich diese Nachfragemacht unterschätzt. Im Übrigen habe es nur vier Monate gedauert, die Tamponabnehmer vom Acordis-Werk in Mobile, Alabama, nach Kelheim in Deutschland zu transferieren, was beweise, dass die Auffassung der Kommission, es sei unmöglich, den Anbieter kurzfristig zu wechseln, falsch sei. Schließlich weisen die Parteien noch darauf hin, dass die Tamponhersteller in der Lage sind, ihre Viskose-Anbieter für eine ganz Reihe von Produkten zu „disziplinieren".

(217) Nach Prüfung dieser Argumente hält die Kommission an ihrer Analyse fest. Erstens sind die von den Parteien in ihrer Erwiderung zitierten Stellen aus Vorlagen Dritter nicht überzeugend. Ein Abnehmer erklärt ausdrücklich, dass seine Bemerkung nur „längerfristig" richtig ist. Ein anderer Abnehmer, der von den Parteien angeführt wird ([176]), spricht von der Möglichkeit einer 10 %igen Herabsetzung des VSF-Verbrauchs innerhalb von zwei Monaten, sagt aber gleichzeitig, dass ein derartiger Wechsel zu Ineffizienzen in der Produktion führen würde. Die Gründe, die er anführt, um zu erklären, warum ein solcher Wechsel nicht in ausreichendem Maße möglich ist, um VSF-Preiserhöhungen aufzufangen, sind die Produkteigenschaften der verwendeten Fasern, die technischen Schwierigkeiten der Produktionsanpassung sowie der Zeitaufwand und die Kosten für die Anpassung des Produktionsprozesses. Der betreffende Hersteller schätzt seine Lage nach dem Zusammenschluss als relativ schwach ein.

([174]) [Bezugnahme auf ein internes Dokument]*.
([175]) Ziff. 2.8. ff.
([176]) S. 3089-3098, identisch mit S. 4124-4134 der Kommissionsakte.

(218) Was die in der Erwiderung zitierten Antworten der beiden Tamponhersteller auf den Fragebogen der Kommission in der Phase I betrifft, so ist für einen dieser Abnehmer ein Wechsel nur unter hohen Kosten möglich und folglich wirtschaftlich nicht-durchführbar. Dieser Abnehmer würde im Fall einer geringen, aber nicht vorübergehenden VSF-Preiserhöhung von 5-10 % keine anderen Fasern verwenden. Auch wenn dieser Abnehmer erwähnt, dass er 50 % seines VSF-Verbrauchs durch Lyocell ersetzen könnte, lässt sich hieraus kaum Wettbewerbsdruck auf die Parteien ableiten, die weltweit als einzige Lyocell herstellen. Im Übrigen würde ein derartiger Wechsel wegen Gesundheits- und Sicherheitsvorschriften mindestens 12 Monate in Anspruch nehmen. Der andere von den Parteien in ihrer Erwiderung zitierte Abnehmer erklärt, dass er sich „theoretisch" 100 %ig auf andere Fasern und Mischungen einstellen könnte, das Unternehmen aber von diesen Alternativen Abstand genommen habe, da VSF das beste Leistungsprofil haben. Keiner dieser Abnehmer vertritt die Auffassung, dass er nach dem Zusammenschluss über eine starke Stellung verfügen würde (der eine hält seine Stellung für „geschwächt", der andere für „ausgewogen"). Diese Äußerungen bestätigen also die Richtigkeit der Kommissionsanalyse.

(219) Auch andere Zitate aus Antworten der Tamponhersteller in der Phase II sind ebenso wenig überzeugend. Zwar würde im Fall eines dauerhaften Preisanstiegs für VSF in Höhe von 5-10 % ein Hersteller zu 25-75 % bzw. 25-100 % andere Fasern wählen, doch würden hierfür mindestens 24 Monate und außerdem wegen Investitionen, Versuchen, Ausbildung und Produktionseinbußen sehr große Mittel benötigt. Ausreichender Wettbewerbsdruck auf die Parteien ist hierdurch äußerst unwahrscheinlich.

(220) Die Tatsache, dass ein Abnehmer mit einer lediglich begrenzten Preiserhöhung nach dem Zusammenschluss rechnet, ebenso wie die Erwartung eines anderen Abnehmers, dass das neue Unternehmen wirtschaftlich gesünder wäre, stehen der Analyse der Kommission nicht entgegen. Weder die Erwartung ganz beschränkter Preisheraufsetzungen noch die Erwartung eines wirtschaftlich gesunden Unternehmens infolge des Zusammenschlusses schließen aus, dass die Parteien ihr Verhalten ohne Rücksicht auf ihre Abnehmer und Wettbewerber bestimmen können.

(221) Für die Kommission ist der Transfer der Abnehmer von einem Acordis-Standort (Mobile, Alabama) zu einem anderen (Kelheim, Deutschland) kein ausreichender Beweis dafür, dass der Wechsel zwischen verschiedenen VSF-Anbietern nicht wesentlich behindert wird (siehe Rdnr. 213). Denn ob diese Abnehmer ihre Viskosefasern aus dem US-Werk oder aus dem deutschen Werk beziehen, sie beziehen sie auf jeden Fall von ein und demselben Hersteller und nicht von verschiedenen Herstellern.

(222) Es mag zwar überraschend sein, dass sogar große Tamponhersteller nicht über genügend Nachfragemacht verfügen, um wirksamen Druck auf das Wettbewerbsverhalten des neuen Unternehmens auszuüben, doch sind diesen Unternehmen wegen hoher Umstellungskosten weitgehend die Hände gebunden. Auch wenn diese großen Tamponhersteller viel größeren industriellen Gruppen angehören als die Viskosehersteller, so haben sie doch keine andere Wahl, als ihre Fasern von dem neuen Unternehmen zu beziehen, deren größte Abnehmer von Standard-VSF für den textilen und den nicht textilen Einsatz Fasermengen in einem Umfang beziehen, der ebenso groß, wenn nicht sogar größer ist als die Bezüge von Tamponherstellern, und die in Wirklichkeit weniger von den Tamponherstellern als diese von ihnen abhängen ([177]). Dieses Argument trifft in noch stärkerem Maße für kleinere Hersteller zu, die Tampons einer bestimmten Handelsmarke herstellen.

(223) Schließlich kann diese disziplinierende Macht der Tamponhersteller für eine Reihe von Erzeugnissen nicht als ein ausreichender Wettbewerbsdruck angesehen werden, da Tamponhersteller normalerweise VSF nicht für andere Erzeugnisse (z. B. Erfrischungstücher für Babys) als für Tampons benötigen. Für diese Erzeugnisse kaufen sie VSF-Vliesstoffe von Vliesstoffherstellern, die Standard-VSF von VSF-Herstellern beziehen. Die Tamponhersteller können also die Kaufentscheidungen der Vliesstoffhersteller in Bezug auf die Parteien nur wenig beeinflussen.

([177]) Der VSF-Markt für Tampons ist vergleichsweise klein (siehe Rdnr. 208). Der einzige andere europäische VSF-Hersteller ist zu klein, um wirksam zu konkurrieren.

Kein ausreichender Wettbewerbsdruck durch Wettbewerb zwischen den Fasern

(224) Wettbewerbsdruck von benachbarten Produktmärkten (Wettbewerb zwischen den Fasern) könnte nur von Baumwolle ausgehen und reicht nicht aus, um die in Zukunft starke Stellung des neuen Unternehmens auszugleichen. Einer der größten Tamponhersteller hat erklärt, dass die Verwendung von Baumwolle ausgeschlossen ist und die Umstellungskosten äußerst hoch wären.

(225) Die disziplinierende Wirkung, die von Abnehmern ausginge, welche andere Fasern wählen, sowie von Abnehmern, die die Produktion einstellen oder den Verbrauch von VSF für Tampons reduzieren würden, ist ebenfalls unerheblich (weniger als 6 % im Falle einer anhaltenden Preisheraufsetzung von 10 %).

Abschließende Feststellung zu VSF für Tampons

(226) Durch das notifizierte Vorhaben würde der stärkste Wettbewerber von Acordis im EWR vom Markt verschwinden, und die Abnehmer hätten danach keine wirkliche Alternative, was zur Folge hätte, dass Acordis noch stärker als bisher ohne Rücksicht auf seine Wettbewerber und Abnehmer vorgehen könnte.

(227) Deswegen stellt die Kommission fest, dass durch das Vorhaben die beherrschende Stellung von Acordis auf dem VSF-Markt für Tampons im EWR verstärkt würde, wodurch wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt und im EWR erheblich behindert würde.

e) ***Abschließende Feststellung zu VSF***

(228) Somit stellt die Kommission fest, dass durch das Vorhaben eine beherrschende Stellung des neuen Unternehmens auf den EWR-Märkten für Standard-VSF und für spinngefärbte VSF begründet und die beherrschende Stellung von Acordis auf den VSF-Markt für Tampons im EWR verstärkt würde, wodurch wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt und im EWR erheblich behindert würde.

(229) Selbst wenn die sachlich relevanten Märkte über die Marktabgrenzung der Kommission hinaus (siehe Rdnrn. 82-115) sämtliche Viskose-Stapelfasern umfassen würden, würde der stärkste Wettbewerber von Acordis im EWR vom Markt verschwinden, ein Unternehmen mit EWR-weiten Marktanteilen von [60-70 %]* (siehe Rdnr. 94) entstehen, und es würden nur drei kleinere, leistungsschwächere Wettbewerber weiterhin am Markt präsent sein. Die Bedingungen auf einem alle VSF umfassenden Markt wären mit den allgemeinen Marktbedingungen im VSF-Sektor (siehe Rdnrn. 140-158) und denen auf dem Standard-VSF-Markt (siehe Rdnrn. 159-194), auf den rund [70-75 %]* der gesamten VSF-Verkäufe im EWR entfallen, vergleichbar. Für diesen Markt würden dieselben Überlegungen wie für den Standard-VSF-Markt gelten. Folglich würde durch den Zusammenschluss eine beherrschende Stellung des neuen Unternehmens begründet, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt und im EWR erheblich behindert würde.

2. LYOCELL

Marktanteile

(230) Lenzing und Acordis sind gegenwärtig weltweit die einzigen Lyocell-Hersteller. Der Marktanteil von Lenzing beträgt über [< 25 %]*, während das Lyocell-Erzeugnis von Acordis mit der Marke „Tencel“ rund [> 75 %]* sämtlicher Lyocell-Verkäufe ausmacht. Im EWR klaffen die Marktanteile der Parteien nicht so weit auseinander.

Beseitigung des einzigen Wettbewerbers von Acordis

(231) Bisher standen Acordis und Lenzing auf dem Lyocell-Markt, insbesondere im EWR, miteinander im Wettbewerb, wobei die Lyocell-Preise von Lenzing weit unter den Acordis-Preisen liegen. Durch das notifizierte Vorhaben entsteht ein weltweites Lyocell-Monopol, und jeder bisherige Wettbewerb wird zwischen den Parteien ausgeschaltet. Das neue Unternehmen wird aus folgenden Gründen ohne Rücksicht auf andere vorgehen können.

Kein baldiger Markteintritt

(232) Während die Parteien den Markteintritt eines chinesischen und eines koreanischen Herstellers um das Jahr 2003 sowie den Markteintritt anderer Hersteller zu einem späteren Zeitpunkt vorausgesagt haben, gelangt die Kommission aufgrund ihrer Marktuntersuchung zu dem Schluss, dass kurzfristig mit keinem Markteintritt durch ein Drittland zu rechnen ist. Potenzielle neue Marktteilnehmer, die den Fragebogen der Kommission beantwortet haben, erklärten vielmehr, dass sie mehrere Jahre bräuchten, bevor sie auf dem Lyocell-Markt tätig und wirksam mit den Parteien konkurrieren könnten.

(233) Lenzing und Acordis behaupten, dass ihre Technologiepatente kein Hindernis für Markteintritte sind und es schwer sein kann, derartige geistige Eigentumsrechte durchzusetzen. Diese Ansicht wurde von einem am Markteintritt interessierten Dritten heftig attackiert. Die Kommission hat in ihrer Untersuchung festgestellt, dass eine hohe technologische Marktzutrittsschranke besteht, da die Parteien über eine Vielzahl von Patenten für die Lyocell-Produktionstechnologie verfügen (siehe Rdnrn. 246-247).

(234) Die Parteien behaupten in ihrer Erwiderung, dass die Kommission in ihrer Mitteilung der Beschwerdepunkte die Wahrscheinlichkeit neuer Markteintritte unterschätzt ([178]). Auf der Grundlage der Antworten der Wettbewerber auf die Fragebögen der Kommission haben sie eine Liste neuer potenzieller Marktteilnehmer vorgelegt.

(235) Die Kommission hat diese Argumente geprüft und findet sie nicht überzeugend. Denn mehrere dieser von den Parteien genannten neuen potenziellen Marktteilnehmer sind in Wirklichkeit Forschungseinrichtungen, die an der Entwicklung von Lyocell-Produktions- und -Verarbeitungstechnologien arbeiten. Sie können keinesfalls als potenzielle Lyocellfaser-Hersteller angesehen werden.

(236) Im Übrigen geben die Parteien in ihrer Erwiderung nicht an, zu welchem Zeitpunkt sie realistischerweise mit den meisten Markteintritten rechnen. Was den Markteintritt der indischen Birla-Grasim-Gruppe betrifft, mit der „innerhalb der nächsten zwei Jahre" gerechnet wird, so fehlt der Hinweis in der Erwiderung, dass dieser Zeitraum insofern fraglich ist, als „bestimmte wichtige Ausrüstungen wegen patentrechtlicher Beschränkungen durch Lenzing/Acordis nicht verfügbar sind und daher möglicherweise größere Anstrengungen und mehr Zeit erforderlich sind" ([179]). Außerdem droht bei jedem potenziellen Markteintritt die Gefahr einer Rechtsstreitigkeit mit Acordis und Lenzing (siehe Rdnr. 248). Was den Hinweis auf den Markteintritt eines chinesischen Unternehmens betrifft, dessen Name in der Erwiderung nicht genannt wird, so liefert das Gesamtergebnis der Marktuntersuchung keinen Anhaltspunkt dafür. Der Kommission ist es nicht gelungen, während der Marktuntersuchung zu einem solchen Unternehmen Kontakte herzustellen, um von ihm etwas über seine künftige Strategie zu erfahren. Auch Hanil in Korea hat der Kommission nicht bestätigt, dass es auf dem Markt für Lyocell-Stapelfasern bereits tätig ist oder tätig zu werden gedenkt ([180]). Auf der Grundlage ausschließlich vager Angaben über Dritte ist die Wahrscheinlichkeit eines Markteintritts in absehbarer Zukunft nicht groß genug, um daraus abzuleiten, dass in Kürze ein erheblicher Wettbewerbsdruck auf die Parteien ausgeübt werden dürfte ([181]).

([178]) Ziff. 3.18 ff.
([179]) Siehe Ausführungen von Birla auf S. 2077 der Kommissionsakte.
([180]) Fehlende Informationen über potenzielle Markteintritte können nicht durch Verweise auf der Kommission zur Kenntnis gebrachte Ankündigungen auf den Webseiten ersetzt oder hinreichend kompensiert werden.
([181]) [Bezugnahme auf ein internes Strategiedokument]*.

(237) Unter diesen Umständen reicht der potenzielle Wettbewerb nicht aus, um Druck auf die Parteien auszuüben und die Wirkungen des notifizierten Vorhabens auszugleichen ([182]).

Anreiz zu Preiserhöhungen

(238) Außerdem hat die Marktuntersuchung ergeben, dass gegenwärtig auf dem Lyocell-Markt Überkapazitäten bestehen. Daher wird das neue Unternehmen versuchen, seine Lyocell-Produktion zu reduzieren, um höhere Preise zu erzielen (Einbindung von Lenzing in die auf dem teuren Markenprodukt Tencel beruhende Acordis-Strategie) und so insbesondere die hohen Investitionen in die Lyocell-Technologie hereinzuholen. Sehr viele Abnehmer rechnen mit einer Preiserhöhung bei Lyocell oder zumindest mit unveränderten Preisen, falls Acordis und Lenzing fusionieren, während ihrer Ansicht nach ohne den Zusammenschluss die Preise zurückgehen würden. Während die meisten Abnehmer ihre gegenwärtige Nachfragemacht für ausgewogen halten, rechnet die überwiegende Mehrheit damit, dass im Falle des Zusammenschlusses ihre Macht relativ schwach sein wird.

Weitere Argumente in der Erwiderung der Parteien

(239) Die Parteien behaupten in ihrer Erwiderung bezüglich der wettbewerblichen Würdigung, dass die Kommission bei ihrer Würdigung des Lyocell-Marktes den größeren Marktkontext ignoriert und die Gefahren für Lyocell unterschätzt hat ([183]). Sie bringen insbesondere vor, dass es die Kommission in ihrer Mitteilung der Beschwerdepunkte versäumt, dem Wettbewerbsdruck Rechnung zu tragen, der sich aus der Möglichkeit des Wechsels nachgelagerter Abnehmer zwischen verschiedenen Fasern ergibt ([184]). Nach Ansicht der Parteien sind aus verschiedenen Fasern hergestellte Produkte für nachgelagerte Abnehmer fast völlig austauschbar. In ihrem Schreiben erklärt die anmeldende Partei außerdem, dass nach den Daten der Kommission im Fall einer Lyocell-Preiserhöhung von 5-10 % infolge der Umstellung von Abnehmern auf andere Fasern mit Absatzeinbußen von 15 % zu rechnen ist ([185]); würden die Absatzeinbußen infolge der Herabsetzung des Produktionsvolumens oder der Umstellung zusätzlich berücksichtigt, so würde der Umstellungseffekt auf 30 % ansteigen.

(240) Nach Prüfung dieser Argumente gelangt die Kommission zu dem Schluss, dass die Ansicht der Parteien widersprüchlich ist. Einerseits heißt es in ihrer Erwiderung, dass es für die Lyocell-Industrie schwierig ist, einen Markt zu finden, dass der Absatz zurückgegangen ist und dass sowohl Acordis als auch Lenzing vor größeren finanziellen Problemen in ihren Lyocell-Geschäftsbereichen stehen ([186]). Andererseits aber rechnen die Parteien in absehbarer Zukunft mit dem Markteintritt Dritter, was vermuten lässt, dass Lyocell ein attraktiver Markt ist, in dem Gewinne erwirtschaftet werden können ([187]). […]* ([188]).

(241) Was die Unterscheidung zwischen dem Wechsel zu anderen Fasern einerseits und der Einstellung der Produktion oder Herabsetzung des Lyocell-Verbrauchs andererseits betrifft, so weist die Kommission auf die in Rdnrn. 42 und 190 vorgebrachten Argumente hin. Außerdem verweist sie auf die Ausführungen in Rdnrn. 67 und 68 über die relativ geringen Produktionseinbußen bei einer Lyocell-Preiserhöhung. Sogar größere Produktionseinbußen im Anschluss an Preiserhöhungen können einträglich sein, wenn sie mit der Stilllegung eines Betriebes einhergehen. Dies gilt ebenso für Absatzeinbußen von 15 % wie für solche bis zu 30 %.

(242) Was die Umstellung der nachgelagerten Abnehmer betrifft, so stellt die Kommission abschließend fest, dass sie in der Phase I die Abnehmer ausdrücklich gefragt hat, ob sie oder ihre Kunden im Fall einer geringen, aber nicht vorübergehenden Preiserhöhung von 5-10 % andere Fasern wählen

([182]) [Bezugnahme auf ein internes Strategiedokument]*.
([183]) Ziff. 3.1, Ziff. 3.7 ff. und Ziff. 3.16-3.17.
([184]) Ziff. 3.7 ff.
([185]) Was die Umstellung alleine betrifft, siehe Rdnrn. 67 und 68.
([186]) Ziff. 3.16.
([187]) Ziff. 3.18 ff. der Erwiderung.
([188]) [Bezugnahme auf interne Dokumente]*.

würden. Den Antworten zufolge würden nur rund 4-5 % ([189]) des Lyocell-Absatzes in einem derartigen Fall von Umstellungen betroffen. Auf den ersten Blick scheint dieses Ergebnis des Fragebogens in der Phase I mit dem Ergebnis des Fragebogens in der Phase II (dessen Ergebnisse in Rdnrn. 67 und 68, soweit es um die Umstellung geht, und in Rdnr. 241, soweit es um Umstellung und Einstellung/Reduzierung der Produktion geht, erörtert werden) in Widerspruch zu stehen. Doch vereinigen die Abnehmer, die in der Phase I geantwortet haben, einen größeren Absatz im EWR auf sich, als diejenigen, die in der Phase II geantwortet haben, so dass das Ergebnis der Phase I zuverlässiger ist.

(243) Außerdem verweist die Kommission auf das in Rdnr. 190 erster und zweiter Satz vorgebrachte Argument in Bezug auf den nachgelagerten Wettbewerb zwischen Fasern. Dieses Argument gilt auch für Lyocell.

Abschließende Feststellung

(244) Durch das notifizierte Vorhaben wird ein weltweites Lyocell-Monopol entstehen und jeder Wettbewerb in diesem Sektor ausgeschaltet, was zur Folge hätte, dass die Parteien ohne Rücksicht auf potenzielle Wettbewerber und auf ihre Abnehmer vorgehen könnten.

(245) Aus diesen Gründen stellt die Kommission fest, dass durch das Vorhaben eine beherrschende Stellung des neuen Unternehmens auf dem Lyocell-Markt sowohl weltweit als auch im EWR begründet würde, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt und im EWR erheblich behindert würde.

3. LYOCELL-PRODUKTIONS- UND -VERARBEITUNGSTECHNOLOGIE

Häufung von Patentrechten

(246) Acordis und Lenzing sind die einzigen Unternehmen, die gegenwärtig am Markt für „schlüsselfertige" Lyocell-Produktions- und -Verarbeitungstechnologien tätig sind. Beide stellen Lyocell aufgrund eigener Technologien her. Sie haben zur Beilegung einer Patentstreitigkeit am 22. Dezember 1997 eine auf Gegenseitigkeit beruhende Lizenzvereinbarung geschlossen, in deren Rahmen jeder dem anderen eine nicht ausschließliche, gebührenfreie weltweite Lizenz zur Herstellung, Verwendung und Vermarktung von Lyocell und Lyocell-Erzeugnissen für die Dauer der diesbezüglichen Patente einräumt. Somit kennen beide seit Dezember 1997 die Lyocell-Produktionstechnologie des anderen.

(247) Die Parteien verfügen zusammen über die Mehrzahl aller bestehenden Lyocell-Produktions- und -Verarbeitungspatente.

Möglichkeit, den Markteintritt tatsächlich zu verhindern

(248) Aufgrund ihrer jeweiligen Patentrechte können Acordis und Lenzing den Eintritt Dritter in den Lyocell-Produktionsmarkt verhindern oder wesentlich verzögern. Dritte, die die Lyocell-Produktions- und Verarbeitungstechnologie vermarkten oder potenziellen Lyocell-Herstellern Lyocell-Produktionsanlagen verkaufen wollen, sind ständig der Gefahr ausgesetzt, dass sie gegen diese Patente verstoßen und anschließend in einen Rechtsstreit mit den Parteien verwickelt werden. Dritte, die potenzielle Lyocell-Hersteller sein könnten, beziehen daher die Lyocell-Produktions- und -Verarbeitungstechnologie oder Lyocell-Produktionsanlagen lieber von Acordis oder Lenzing.

([189]) 3,9 % bei einem Preisanstieg von 5 %, 5,3 % bei einem Preisanstieg von 10 %.

(249) Durch das notifizierte Vorhaben wird es schwieriger für Dritte werden, für die Acordis- und Lenzing-Lyocell-Produktions- und -Verarbeitungstechnologien ein Bündel von Lizenzen zu erhalten. Erstens wird es nicht mehr zwei potenzielle Lizenzgeber geben, sondern nur noch einen; […]*. Zweitens werden die Parteien nach dem Zusammenschluss kein großes Interesse mehr daran haben, Lizenzen an Dritte zu vergeben; wie weiter oben ausgeführt wurde (siehe Rdnrn. 230-245) wird das neue Unternehmen auf dem nachgelagerten Markt für Lyocell-Stapelfasern über ein Monopol verfügen und folglich kein Interesse daran haben, dass dieses Monopol durch einen potenziellen Markteintritt aufgrund einer Lizenz für die eigene Technologie in Frage gestellt wird. Demnach wird also auch der Wettbewerb im Bereich der Entwicklung individueller Produktions- und Verarbeitungspatente an diesem Markt unterdrückt, da sich die Zahl der potenziellen Käufer vermindern wird.

Kein Markteintritt in absehbarer Zukunft

(250) Die Marktuntersuchung hat ergeben, dass mit einem Markteintritt Dritter, die Lizenzpakete für eine „schlüsselfertige" Technologie anbieten würden, in absehbarer Zukunft (d. h. innerhalb von höchstens zwei Jahren) nicht zu rechnen ist. Während die ostasiatischen Unternehmen und das deutsche Engineering-Unternehmen Zimmer AG mit der Entwicklung einer eigenen Lyocell-Produktions- und -Verarbeitungstechnologie begonnen haben, müssten sie, um kurzfristig in den Markt eintreten zu können, derzeit zumindest für einen Teil der Acordis- und Lenzing-Lyocell-Produktions- und -Verarbeitungstechnologie Lizenzen erwerben, um der Patentstreitgefahr zu entrinnen. Die Marktbeherrschung der Parteien wäre demnach kurz- bis mittelfristig unanfechtbar.

Erwiderung der Parteien

(251) Die Parteien äußern sich in ihrer Erwiderung nicht zu diesen Fragen ([190]). Sie behaupten lediglich, dass einer der von der Kommission befragten Dritten „völlig egoistische" Kommentare abgegeben hat und versucht, „von den erheblichen Investitionen" der Parteien „zu profitieren". Außerdem hätte wahrscheinlich keine der Parteien ohne die auf Gegenseitigkeit beruhende Lizenzvereinbarung Lyocell je hergestellt und sei es „sicherlich übertrieben zu verlangen, dass große Investitionen sowie Forschung und Entwicklung ausgehöhlt würden, um — wenn überhaupt — eine nicht sofortige, mutmaßliche Beschränkung des Wettbewerbs zwischen den Parteien bei der Bereitstellung von Technologiediensten zu vermeiden".

(252) Die Kommission stellt nach Prüfung dieser Argumente fest, dass ihre Würdigung der wettbewerblichen Situation auf dem Markt für die Lyocell-Produktions- und -Verarbeitungstechnologie nicht lediglich auf den Kommentaren eines einzigen Dritten beruht, sondern Tatsachen und auch Informationen der Parteien berücksichtigt wurden (siehe Rdnrn. 246-250). Außerdem ändern die vermeintliche Gefahr des „Profitierenwollens" und das Interesse der Parteien am Schutz ihrer Investitionen sowie ihrer Forschungs- und Entwicklungsbemühungen in diesem Sektor nichts an der Tatsache, dass die Parteien gegenwärtig über die meisten Patente im Bereich der Lyocell-Produktion und -Behandlung verfügen, dass sie in der Lage sind, den Eintritt Dritter in den Lyocell-Markt zu blockieren oder erheblich zu verzögern und dass ein Markteintritt in absehbarer Zukunft unwahrscheinlich ist. Diese Tatsachen, auf die die Kommission ihre Würdigung des Marktes für die Lyocell-Produktions- und -Verarbeitungstechnologie stützt, sind von den Parteien nicht bestritten worden und bilden weiterhin die Grundlage für die abschließende Feststellung der Kommission.

Abschließende Feststellung

(253) Durch das notifizierte Vorhaben wird ein nahezu weltweites Monopol auf dem Lyocell-Produktions- und -Verarbeitungstechnologiemarkt begründet und jeder verbleibende Wettbewerb in diesem Sektor folglich ausgeschaltet oder erheblich eingeschränkt, wodurch die Parteien in die Lage versetzt würden, ohne Rücksicht auf potenzielle Wettbewerber und auf ihre Abnehmer vorzugehen. Aus diesem Grund stellt die Kommission fest, dass durch das notifizierte Vorhaben eine beherrschende Stellung der Parteien auf dem Markt für die Lyocell-Produktions- und -Verarbeitungstechnologie begründet wird, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt und im EWR erheblich behindert würde.

([190]) Ziff. 4.1 ff.

D. *VERPFLICHTUNGSERKLÄRUNGEN*

(254) CVC bot am 25. September 2001 in der Verfahrensphase II Verpflichtungen an, um die von der Kommission in ihrer Mitteilung der Beschwerdepunkte festgestellten Wettbewerbsbedenken aus dem Wege zu räumen. Diese decken sich weitgehend mit denjenigen Verpflichtungen, die der Kommission am 30. Mai in der Verfahrensphase I angeboten wurden.

1. GEGENSTAND DER VERPFLICHTUNGSERKLÄRUNGEN

a) ***Viskose-Stapelfasern***

(255) Acordis will für die Herstellung, die Verwendung und/oder den Verkauf von Galaxy-Viskosefasern ([191]) für Tampons im EWR und in der Nordamerikanischen Freihandelszone ([192]) einem unabhängigen Dritten eine nicht ausschließliche Lizenz erteilen.

b) ***Lyocell***

(256) Mit Zustimmung der Kommission soll einem unabhängigen Dritten eine nicht ausschließliche Lizenz an den Lyocell-Patenten von Lenzing und Acordis gewährt werden. Unterlizenzen dürfen im Rahmen dieser Lizenz nicht vergeben werden. Technische Beratung und Unterstützung, einschließlich Produktions- und Verarbeitungstechnologie, sind hingegen vorgesehen. Räumlich erstreckt sich diese Lizenz zumindest auf den EWR.

(257) Vorgesehen ist außerdem der Abschluss von Zuliefervereinbarungen für einen Zeitraum von bis zu fünf Jahren für die Herstellung von insgesamt […]* t Lyocell; zu diesem Zweck erhält der Lizenznehmer Zugang zur Produktionsinfrastruktur des neuen Unternehmens.

2. WÜRDIGUNG DER VERPFLICHTUNGSERKLÄRUNGEN

a) ***Standard-Viskose-Stapelfasern***

(258) Die von der Kommission auf dem Markt für Standard-VSF festgestellten Wettbewerbsbedenken werden durch die angebotenen Verpflichtungen nicht aus dem Weg geräumt. Denn die Lizenz für Galaxy-Fasern, die die Parteien gewähren wollen, betrifft lediglich den Markt der VSF für Tampons.

b) ***Spinngefärbte Viskose-Stapelfasern***

(259) Die von der Kommission auf dem Markt für spinngefärbte VSF festgestellten Wettbewerbsbedenken werden durch die angebotenen Verpflichtungen ebenso wenig aus dem Weg geräumt. Denn auch hier betrifft die Lizenz für Galaxy-Fasern lediglich den Markt der VSF für Tampons.

c) ***Viskose-Stapelfasern für Tampons***

(260) Die von der Kommission auf dem Markt der Viskose-Stapelfasern für Tampons festgestellten Wettbewerbsbedenken werden durch die angebotenen Verpflichtungen nicht völlig aus dem Weg geräumt. Durch die Vergabe einer Lizenz an den Galaxy-Patenten würde kein hinreichendes

([191]) Galaxy, die qualitativ beste Viskose-Stapelfaser für Tampons, ist patentrechtlich besonders im Vereinigten Königreich und in den USA geschützt.

([192]) Nordamerikanische Freihandelsvereinbarung.

Gegengewicht geschaffen, um die Verstärkung der beherrschenden Stellung im Anschluss an das Verschwinden von Lenzing, des einzigen glaubwürdigen Wettbewerbers von Acordis, auszugleichen ([193]). Wegen der hohen Umstellungskosten, auch was die Umstellung zu anderen VSF-Anbietern betrifft, die möglicherweise noch die strengen Qualifikationstests der Tamponhersteller absolvieren und die hygienerechtlich vorgesehenen Zulassungen erhalten müssen (siehe auch Rdnrn. 213 und 221) ([194]), werden sich die Abnehmer wohl kaum an diesen Galaxy-Lizenznehmer wenden. Diese geringe Wahrscheinlichkeit dürfte auf Tampon-Hersteller, die sowohl in den USA als auch im EWR tätig sind, in noch stärkerem Maße zutreffen, da das neue Unternehmen das einzige Unternehmen wäre, das zu Lieferungen im EWR und in den USA ohne den Einsatz von Hochseeschiffen im Stande wäre.

d) ***Lyocell***

(261) Nach Ansicht der Kommission reichen die von der anmeldenden Partei angebotenen Verpflichtungen aus den nachstehenden Gründen nicht aus, um die in Bezug auf Lyocell in ihrer Mitteilung der Beschwerdepunkte festgestellten Wettbewerbsbedenken aus dem Weg zu räumen.

(262) Der Lizenznehmer könnte von einer von den Parteien losgelösten Produktionsstätte aus kurzfristig nicht wirksam konkurrieren. Ob eine derartige selbständige Produktionsstätte in zwei bis drei Jahren operationell sein könnte, hängt u. a. von der technischen Unterstützung ab, die das neue Unternehmen dem Lizenznehmer geben würde, und von der wirtschaftlichen Rentabilität, die sich das neue Unternehmen von einer derartigen Investition verspricht. Die Parteien könnten tatsächlich einen schnellen Markteintritt durch eine Strategie der hohen Preise und eine nicht völlige Kapazitätsauslastung verhindern. Durch die Aufrechterhaltung gewisser Kapazitätsreserven und die Fortführung einer Markenstrategie in dem von Acordis bisher gepflegten Stil würden Markteintrittsschranken errichtet.

(263) Die Monopolmacht der Parteien würde kurz- bis mittelfristig durch die geplante Produktionsvereinbarung mit einem Dritten nicht hinreichend eingeschränkt. Der Lizenznehmer/Zulieferer würde aufgrund der Bedingungen und der Art der Vereinbarung kommerziell benachteiligt, da das neue Unternehmen einen Überblick über die Geschäftsstrategie, die Kosten, den Absatz und die Abnehmer des Lizenznehmers hätte.

(264) Wegen mangelnder technischer Kenntnisse könnte der Lizenznehmer/Zulieferer mit dem neuen Unternehmen hinsichtlich der Qualität der technischen Dienstleistungen nicht konkurrieren. Wegen seiner wahrscheinlichen Abhängigkeit von dem neuen Unternehmen, was Vertrieb und technische Hilfe betrifft, könnte der Lizenznehmer/Zulieferer auch in Bezug auf die Qualität seines Vertriebs nicht mit dem neuen Unternehmen konkurrieren. Darüber hinaus könnte er auch preislich nicht gewinnbringend mit ihm konkurrieren, da aufgrund der Preisformel in der von den Parteien vorgeschlagenen Zuliefervereinbarung (Produktionskosten zuzüglich Herstellungsprovision) seine Kosten auf jeden Fall höher als die des neuen Unternehmens wären. Das neue Unternehmen könnte also jederzeit einen Preiskrieg vom Zaun brechen. Der Lizenznehmer hätte kommerziell bestimmt kein Interesse daran, ein solches Risiko einzugehen, und würde entweder seine Preisstrategie an der des neuen Unternehmens ausrichten oder — falls sich das neue Unternehmen völlig auf das Marken-Segment konzentriert — den Preis für sein Nichtmarken- (oder Untermarken-) Erzeugnis in einer Weise festsetzen, durch die dem Markenerzeugnis des neuen Unternehmens wirksamer Wettbewerb erspart bleibt.

([193]) Nur zwei Unternehmen könnten diese Lizenzen kaufen. Allerdings wäre das schwedische Unternehmen Svenska Rayon sogar mit einer Galaxy-Lizenz zu klein, um auf das beherrschende Unternehmen Wettbewerbsdruck in einem Umfang auszuüben, der gegenwärtig sowohl von Lenzing als auch von Svenska Rayon ausgeht. Der andere potenzielle Käufer, nämlich das finnische Unternehmen Säteri Oy, war auf diesem Markt bisher noch nicht tätig.

([194]) Dies stimmt unabhängig von der verwendeten Extrusionstechnologie (die Gegenstand der Galaxy-Patente ist), da die Qualifikationsprüfung den gesamten Produktionsprozess, insbesondere dessen hygienische Aspekte, betrifft.

(265) Im Übrigen wäre der Lizenznehmer/Zulieferer aufgrund seines Unvermögens, während der Dauer der Zuliefervereinbarung technologische Entwicklungen zu steuern und zu testen, für Abnehmer, die in technischer Hinsicht führend sein wollen, nicht glaubwürdig genug. Solange der Lizenznehmer nicht mit dem Bau seines eigenen Betriebes begonnen hat, könnten die Abnehmer bezweifeln, dass dieser verpflichtet ist, sie langfristig zu beliefern. Aber sogar nach Baubeginn wäre die Lieferzuverlässigkeit des Lizenznehmers so lange ungewiss, bis der Betrieb in vollem Umfang operationell ist und feststeht, dass er die gewünschte Qualität regelmäßig und auf lange Sicht liefern kann.

(266) Der Lizenznehmer/Zulieferer könnte demnach die wettbewerbliche Stellung des neuen Unternehmens kurz- bis mittelfristig nicht wirksam beeinflussen.

e) ***Lyocell-Produktions- und -Verarbeitungstechnologie***

(267) Die von der anmeldenden Partei angebotenen Verpflichtungen reichen im Bereich der Lyocell-Produktions- und -Verarbeitungstechnologie nicht aus. Das neue Unternehmen wäre für die Vergabe von Lizenzen für eine sofort einsetzbare Produktionstechnologie weiterhin weltweit führend. Kein anderer Hersteller könnte demnach ohne Abschluss einer Lizenzvereinbarung mit dem neuen Unternehmen oder ohne die Gefahr einer patentrechtlichen Streitigkeit in die Lyocell-Produktion einsteigen. Wettbewerb am Markt für die Lyocell-Produktions- und -Verarbeitungstechnologie würde demnach, soweit es um schlüsselfertige Produktionstechnologie geht, beseitigt. Hierdurch würde sich nicht nur die technologische Entwicklung verlangsamen ([195]), sondern etwaige neue Marktteilnehmer würden ihr Verhalten im Bereich der Lyocell-Stapelfaser-Produktion wahrscheinlich auf das Verhalten des neuen Unternehmens abstellen, so dass es unmöglich wäre, das neue Unternehmen in seiner beherrschenden Stellung auf dem Markt für Lyocell-Stapelfasern wirklich herauszufordern.

f) ***Abschließende Feststellung zu den Verpflichtungserklärungen***

(268) Aus diesen Gründen stellt die Kommission fest, dass die von der anmeldenden Partei angebotenen Verpflichtungen nicht geeignet sind, die in der Mitteilung der Beschwerdepunkte festgestellten Wettbewerbsbedenken aus dem Weg zu räumen, und dass sie daher nicht die Grundlage für eine Genehmigungsentscheidung bilden können.

VII. **SCHLUSS**

(269) Die Kommission ist daher zu dem Schluss gelangt, dass der Zusammenschluss zur Begründung einer beherrschenden Stellung auf den EWR-Märkten für Standard-Viskose-Stapelfasern, spinngefärbte Viskose-Stapelfasern, Lyocell und die Lyocell-Produktions- und -Verarbeitungstechnologie sowie zur Verstärkung einer beherrschenden Stellung auf dem EWR-Markt für Viskose-Stapelfasern für Tampons führen würde, wodurch wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt und die Funktionsweise des EWR-Abkommens erheblich behindert würden —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Das Vorhaben, durch das die Zellulosefaser Beteiligungs-Gesellschaft mbH die alleinige Kontrolle über die Lenzing AG im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Buchstabe b) der Fusionskontrollverordnung erlangen würde, wird hiermit für mit dem Gemeinsamen Markt und dem Funktionieren des EWR-Abkommens unvereinbar erklärt.

([195]) Diese Verlangsamung der technologischen Entwicklung wäre durch zwei Faktoren bedingt: Erstens würde der unmittelbare Anreiz für das neue Unternehmen, in technologische Entwicklungen zu investieren und auf diese Weise die Entrittsschranken zu senken, durch das mögliche „Trittbrettfahrer"-Problem mit dem Lizenznehmer eingeschränkt. Auch wenn dieses Problem im gegenwärtigen Wettbewerb zwischen Acordis und Lenzing besteht, wird es durch die zu Innovationen reizende technologische Rivalität zwischen beiden Unternehmen aufgefangen. Nach dem Zusammenschluss bestünde daher ein geringerer Anreiz zu Innovationen.

Artikel 2

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

Zellulosefaser Beteiligungs-Gesellschaft mbH
Schillerstraße 1
A-4020 Linz.

Brüssel, den 17. Oktober 2001

Für die Kommission
Mario MONTI
Mitglied der Kommission