II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 11. November 1998

über die Vereinbarkeit eines Zusammenschlußvorhabens mit dem Gemeinsamen Markt und dem Funktionieren des EWR-Abkommens

(Sache IV/M.1157 — Skanska/Scancem)

(Bekanntgegeben unter Aktenzeichen K(1998) 3434)

(Nur der englische Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(1999/458/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

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

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

gestützt auf den Beschluß der Kommission vom 14. Juli 1998 zur Einleitung eines Verfahrens in dieser Sache,

nachdem den beteiligten Unternehmen Gelegenheit gegeben wurde, ihre Bemerkungen zu den Beschwerdepunkten der Kommission vorzubringen,

nach Stellungnahme des Beratenden Ausschusses für Unternehmenszusammenschlüsse [3],

in Erwägung nachstehender Gründe:

(1) Am 3. April 1998 wurde der Kommission ein Vorhaben gemeldet, mit dem das schwedische Unternehmen Skanska AB (publ) (nachstehend „Skanska“) die alleinige Kontrolle im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b) der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 (nachstehend „Fusionskontrollverordnung“) über das schwedische Unternehmen Scancem AB (publ) (nachstehend „Scancem“) durch einen Aktienkauf erlangt hat. Die Aktien wurden auf der Stockholmer Börse im Zeitraum zwischen dem 9. und 14. Oktober 1997 erworben.

(2) Die Anmeldung wurde am 7. Mai 1998 gemäß Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr. 447/98 der Kommission vom 1. März 1998 über die Anmeldungen, über die Fristen sowie über die Anhörung nach der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen [4] für unvollständig erklärt. Die vollständigen Informationen sind am 12. Juni 1998 eingegangen, so daß die Anmeldung im Sinne von Artikel 4 Absatz 2 der Verordnung (EWG) Nr. 447/98 am 15. Juni 1998 wirksam wurde.

(3) Nach Prüfung der Anmeldung kam die Kommission zu dem Ergebnis, daß dieses Vorhaben in den Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung fällt und eine beherrschende Stellung begründen oder verstärken könnte, durch die ein wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder einem wesentlichen Teil desselben sowie in dem vom EWR-Abkommen erfaßten Gebiet spürbar behindert würde. Deshalb beschloß die Kommission am 14. Juli 1998 die Einleitung eines Verfahrens nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c) der Fusionskontrollverordnung.

---

[1] ABl. L 395 vom 30.12.1989, S. 1; geänderte Fassung: ABl. L 257 vom 21.9.1990, S. 13,

[2] ABl. L 180 vom 9.7.1997, S. 1.

[3] ABl. C 201 vom 16.7.1999.

[4] ABl. L 61 vom 2.3.1998, S. 1.

I. **DIE PARTEIEN**

(4) Zu den Tätigkeitsbereichen von Skanska zählen das Baugewerbe, die Herstellung und Verteilung von Baustoffen und die Immobilienverwaltung. Die Schwerpunkte seiner Geschäftstätigkeiten liegen in Schweden, Dänemark, Deutschland, Finnland, Norwegen und den Vereinigten Staaten.

(5) Scancem ist mit der Herstellung und Verteilung von Baustoffen, insbesondere Zement und anderen mineralhaltigen Stoffen, beschäftigt. Die Schwerpunkte seiner Tätigkeiten liegen in Schweden, Norwegen, Finnland, dem Vereinigten Königreich und Dänemark.

II. **DAS VORHABEN**

A. HINTERGRUND

(6) Am 2. Oktober 1995 beteiligten sich Skanska und Aker RGI (nachstehend „Aker") [5] an einem Vorhaben, mit dem Euroc AB (ein in der Zementherstellung in Schweden und Finnland tätiges Unternehmen) das Zement- und Baustoffgeschäft von Aker übernommen hat. Bei den Vorbereitungen dieser Übernahme spielten Skanska und Aker eine Schlüsselrolle. Als Bezahlung erhielt Aker teilweise neu ausgegebene Aktien von Euroc, teilweise Bargeld, das zum Erwerb sämtlicher von dem finnischen Unternehmen Partek gehaltener Anteil an Euroc verwendet wurde [6]. Dadurch wurde Aker zum Eigentümer von 33,3% der Aktien und Stimmrechte an Euroc. Gemäß einer Vorkaufsrechtvereinbarung aus dem Jahr 1993 zwischen Skanska und Partek über ihre Aktienanteile an Euroc war für den Erwerb der Partek-Aktien durch Aker Voraussetzung, daß Skanska sein Vorkaufsrecht für diese Aktien nicht wahrnimmt. Skanska stimmte dem Verkauf der Partek-Aktien an Aker zu und erhöhte gleichzeitig seine eigenen Anteile an Euroc auf die gleiche Höhe wie Aker durch den Erwerb des überwiegenden Teils der von dem schwedischen Unternehmen Robur (das u.a. zu den größten Aktionären von Skanska zählt) gehaltenen Anteile. Somit übernahmen Skanska und Aker jeweils einen Anteil von 33,3% an Euroc (das in der Folgezeit in Scancem umbenannt wurde).

(7) Die oben beschriebenen Vorgänge führten zur Aufnahme von Kontakten zwischen der Kommission einerseits und Skanska, Aker und Euroc andererseits. Skanska und Aker machten geltend, daß gemäß ihrer Satzung sämtliche strategischen Entscheidungen betreffend Scancem mit einfacher Mehrheit sowohl auf der Hauptversammlung als auch im Unternehmensvorstand getroffen werden. Außerdem hätten sie keine Vorkehrungen über Stimmrechte oder ähnliches vereinbart und auch kein erhebliches gemeinsames Interesse, das sie faktisch veranlassen würde, bei der Ausübung ihrer Rechte in bezug auf Scancem gemeinsam vorzugehen. Sie zogen hieraus die Schlußfolgerung, daß tatsächlicher Spielraum für das Eingehen neuer Allianzen bestehe und daß keine hinreichenden Nachweise für die Annahme bestünden, daß Skanska und Aker die gemeinsame Kontrolle über Scancem ausüben, weshalb diese Vorgänge auch nicht gemäß der Fusionskontrollverordnung anzumelden seien.

(8) Die Kommission wies darauf hin, daß Skanska und Aker über die Mittel zur Ausübung der Kontrolle über Scancem verfügten, falls sie gemeinsam vorgehen, und daß die vorliegenden Informationen schlüssige Hinweise dafür enthielten, daß der Erwerb von 33,3% der Aktienanteile an Scancem durch jedes Unternehmen zu einer gemeinsamen De-facto-Kontrolle führen würde. Diese Annahme wurde nach Auffassung der Kommission u. a. dadurch erhärtet, daß die Übernahmen im Rahmen eines konzertierten Vorgehens erfolgt sind und daß sich Skanska und Aker nachweislich auf die Grundsätze einer umfassenden Aktionärsvereinbarung, einschließlich einer Vereinbarung über die Geschäftsführung von Scancem geeinigt hatten. Hieraus könne man folgern, daß es für Skanska und Aker sinnvoller sei, gemeinsam auf dauerhafter Grundlage vorzugehen und nicht zu versuchen, mit kleineren Aktionären je nach Einzelfall wechselnde Allianzen einzugehen.

(9) Skanska und Aker teilten diese Auffassung nicht und beharrten darauf, daß diese Vorgänge keine gemeinschaftsweite Bedeutung hätten und deshalb der Kommission nicht anzumelden seien. Angesichts der mangelnden Bereitschaft zur Anmeldung ihres Vorhabens wurde den Parteien mitgeteilt, daß die Kommission Scancem genau daraufhin überwachen werde, ob geeignete Verfahren einzuleiten sein würden.

(10) Bis Oktober 1997 blieben die Eigentumsverhältnisse bei Scancem unverändert. Am 8. Oktober 1997 tauschte Aker seine Scancem-B-Aktien (niedrigeres Stimmrecht) gegen Scancem-A-Aktien (höheres Stimmrecht) aus und kontrollierte damit 41,2% der Scancem-Stimmrechte. Skanska reagierte darauf unverzüglich, indem es seine Anteile an Scancem auf 48,06% erhöhte (siehe Randnummer 12).

(11) Am 23. und 24. April 1998 führte die Kommission eine Nachprüfung gemäß Artikel 13 Absatz 3 der Fusionskontrollverordnung in den Räumlichkeiten von Skanska und Scancem durch. Mit dieser Nachprüfung sollten zum einen die Vorgänge, Vereinbarungen und Vorkehrungen im Zusammenhang mit der Gründung von Scancem und zum anderen die sonstigen Vorgänge und Umstände, die für die Geschäftstätigkeit von Scancem von Bedeutung waren, geklärt werden, um festzustellen, ob das Vorhaben notifizierungspflichtig war. Skanska hat aber im vorliegenden Fall Verpflichtungen zugesagt, die außerdem darauf abzielen, die Wettbewerbsbedenken im Zusammenhang mit den Vorgängen von 1995 auszuräumen.

---

[5] Die Aker-Gruppe zählt zu den größten Industrieunternehmen in Norwegen mit Tätigkeiten in den Bereichen Zement und Baustoffe (über Scancem) sowie Erdöl- und Erdgas-Technik im Festlandsockel.

[6] Vor dieser Transaktion gehörten Skanska und Partek jeweils 25% der Stimmrechte an Euroc, die somit die wichtigsten Euroc-Aktionäre waren.

B. DAS ANGEMELDETE VORHABEN

(12) Das angemeldete Vorhaben besteht aus dem Erwerb der zusätzlichen Scancem-Aktien durch Skanska. Skanska erhöhte damit seinen Anteil von 17 751 090 Aktien entsprechend 33,3% der Anteile und Stimmrechte auf 20 852 188 Aktien entsprechend 39,16% der Anteile und Stimmrechte an Scancem. Dieser Erwerb erfolgte an der Stockholmer Börse in dem Zeitraum zwischen dem 9. Und 14. Oktober 1997.

(13) Skanska beharrt auf seiner Auffassung, daß diese Erhöhung des Aktienanteils keinen Zusammenschluß im Sinne von Artikel 3 der Fusionskontrollverordnung darstelle.

III. **DER ZUSAMMENSCHLUSS**

(14) Gemäß Ziffer 14 der Kommissionsmitteilung über den Begriff des Zusammenschlusses ([7]) kann auch bei einem Minderheitsgesellschafter davon ausgegangen werden, daß er die alleinige De-facto-Kontrolle ausübt. Dies ist der Fall, wenn dieser höchstwahrscheinlich eine Mehrheit auf der Hauptversammlung erzielen kann, weil die übrigen Anteile weit gestreut sind. In derartigen Fällen hat die Kommission ihre Beurteilung stets auf die Teilnahme an den Hauptversammlungen der vorangehenden Jahren gestützt ([8]).

(15) Im vorliegenden Fall kann diese Beurteilung auf der Grundlage der Teilnahme an den Hauptversammlungen von Scancem in den Jahren 1996 und 1997 erfolgen. Auf diesen Versammlungen hatten Skanska und Aker jeweils einen Anteil von 33,3% an den Scancem-Stimmrechten. Von den verbleibenden 33,3%, die auf eine große Anzahl von institutionellen Anlegern und Privatinvestoren aufgeteilt waren, waren weniger als die Hälfte (39,4 bzw. 37,2%) vertreten. Bei der Ermittlung der Frage, ob Skanska in der Lage wäre, die Mehrheit der Stimmrechte auf zukünftigen Hauptversammlungen zu erlangen, muß berücksichtigt werden, welche zusätzlichen Scancem-Aktien von Skanska und Aker erworben worden sind. Der Erwerb durch Skanska ist vorstehend beschrieben. Am 8. Oktober 1997 erhöhte Aker seine Stimmrechte auf 41,2%, indem es die B-Aktien in A-Aktien umtauschte. Der Gesamtumfang der Stimmrechte von Skanska und Aker betrug somit 89,26%, während 10,74% der Stimmrechte auf die verbleibenden Aktionäre verteilt waren.

(16) Diese Zahlen zeigen, daß nach der angemeldeten Übernahme Skanska sicher sein konnte, eine Mehrheit der auf zukünftigen Hauptversammlungen abzugebenden Stimmen erzielen zu können. Eine Teilnahme der Gruppe „Sonstige Aktionäre“ entsprechend der auf den Hauptversammlungen der Jahre 1996 und 1997 beobachteten Vertretung würde bedeuten, daß zusätzlich zu den Stimmrechten von Skanska und Aker höchstens weitere 4,2% der Stimmen auf der Versammlung vertreten sein würden. Skanska wurde damit wenigstens 51,5% aller vertretenen Stimmen halten. Die nachstehende Tabelle zeigt das Ergebnis einer Beteiligung von 48,06% ([9]).

Ordentliche Hauptversammlung	Gesamtzahl der Stimmrechte bei Scancem (1 000)	Skanskas Beteiligung am 14. Oktober 1997 (1 000)	Abgegebene Stimmten (berichtigt) (1 000)	Skanskas Anteil an den abgegebenen Stimmen (berichtigt)
1996	43 388	20 852	34 374 (40 488)	51,5%
1997	43 388	20 852	34 057 (40 383)	51,6%
1998	43 388	20 852	36 922 (40 039)	52,1%

Quelle: Skanska/Scancem.

([7]) Mitteilung der Kommission über den Begriff des Zusammenschlusses der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen, ABl. C 66 vom 2.3.1998, S. 5.

([8]) Zum Beispiel Entscheidungen der Kommission in den Sachen IV/M.343, Société Générale de Belgique/Générale de Banque, vom 3. August 1993 und IV/M.754, Anglo American Corporation/Lonrho, vom 23. April 1997.

([9]) Bei der Gesamtzahl der Stimmrechte bei Scancem handelt es sich um die Gesamtzahl im Anschluß an sämtliche Erwerbungen vom 9. bis 14. Oktober 1997. Die Rubrik „abgegebene Stimmen/(berichtigt)“ enthält erstens die tatsächliche Zahl der in den einzelnen Hauptversammlungen abgegebenen Stimmen und zweitens die Zahl der Stimmen, die abgegeben worden wären, hätten Skanska und Aker in diesen Hauptversammlungen sämtliche Stimmrechte wahrgenommen. Für die Gruppe „sonstige Aktionäre“ wurde die tatsächliche Beteiligung für die Berichtigung verwendet (1996: 39,4% und 1997: 37,2%). Für 1998 wurden die tatsächlichen Zahlen berichtigt, um die Situation darzustellen, die sich ergeben hätte, wenn Skanska sämtliche Stimmrechte wahrgenommen hätte, die aufgrund dieses Verfahrens nur zum Teil wahrgenommen wurden.

(17) Skanska hat geltend gemacht, daß der Beurteilung nicht die vorstehende Analyse zugrunde liegen dürfe, da auch andere Ergebnisse möglich wären. In Anbetracht der Tatsache, daß Skanska und Aker ihre Aktienanteile jüngst erhöht haben, hätten die übrigen Aktionäre ein offenkundiges Interesse, an zukünftigen Versammlungen teilzunehmen, um ihre Finanzinvestitionen zu schützen.

(18) Die Kommission kann dieser Auffassung nicht zustimmen. Der Anreiz für die übrigen Aktionäre zur Teilnahme an der Hauptversammlung mußte in dem Zeitraum, als Skanska und Aker jeweils 33,3% der Stimmrechte hielten, als ebenso groß wenn nicht größer als bei den neuen Eigentumsverhältnissen eingestuft werden, da in der vorangehenden Eigentümerstruktur jeder Aktionär größere Möglichkeiten hatte, Einfluß in den Fall auszuüben, daß Skanska und Aker nicht einer Meinung waren. Ungeachtet der gegenteiligen Auffassung von Skanska wird die Annahme eines abnehmenden Anreizes für die übrigen Aktionäre zur Teilnahme an den Versammlungen der Scancem-Aktionäre eindeutig durch die Tatsachen erhärtet. Wie bereits erwähnt, ist nach dem Erwerb durch Skanska im Oktober 1997 die Teilnahme dieser Gruppe von 37% auf 31% gefallen ([10]).

(19) Hätte Skanska auf der Hauptversammlung vom 22. April 1998 seine Stimmrechte von 48,06% vollständig wahrgenommen, wären auf Skanska 52,1% sämtlicher auf dieser Versammlung abgegebenen Stimmen entfallen.

(20) Hieraus ist zu folgern, daß die angemeldeten Vorgänge dazu führen, daß Skanska die alleinige Kontrolle über Scancem im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b) der Fusionskontrollverordnung erlangt.

(21) Da die Erwerbsvorgänge im Oktober 1997 stattfanden, wird die Kommission die Möglichkeit einer Anwendung von Artikel 14 der Fusionskontrollverordnung erwägen.

IV. **GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG**

(22) Der gemeinsame weltweite Umsatz von Skanska und Scancem übertrifft 5 000 Mio. ECU (Skanska 6 339,9 Mio. ECU ([11]) und Scancem 1 857,6 Mio. ECU). Der gemeinschaftsweite Umsatz der beiden Unternehmen übersteigt 250 Mio. ECU (Skanska 3 884,3 Mio. ECU und Scancem 1 092,9 Mio. ECU); sie erzielen jedoch nicht mehr als zwei Drittel ihres gemeinschaftsweiten Umsatzes in ein und demselben Mitgliedstaat. Es handelt sich auch um einen Fall der Zusammenarbeit gemäß Artikel 57 des EWR-Abkommens, der von der Kommission in Zusammenarbeit mit der EFTA-Überwachungsbehörde gemäß Artikel 58 und dem Protokoll 24 EWR-Abkommen zu bewerten ist.

V. **RELEVANTE MÄRKTE**

(23) In Schweden erstrecken sich die Tätigkeiten von Skanska und Scancem auf die gesamte Wertschöpfungskette im Bausektor. Die Haupttätigkeit von Scancem ist die Herstellung von Schlüsselrohstoffen, im wesentlichen Zement. Skanska und Scancem sind in der Herstellung von Baustoffen auf Zementgrundlage (z.B. Beton) und anderen Baustoffen (z.B. Ziegel, Gipskartonplatten, Glattputz und Ausebnungsmittel) tätig. Skanska ist das größte Bauunternehmen in Skandinavien.

(24) Das angemeldete Vorhaben hat somit erhebliche vertikale Auswirkungen auf sämtliche der unten aufgeführten Märkte. Es bestehen auch spürbare horizontale Überschneidungen zwischen Skanska und Scancem auf den schwedischen Beton- und Zuschlägemärkten.

(25) In der Anmeldung machten die Parteien geltend, daß es in Norwegen und Finnland keine horizontalen Überschneidungen gebe, da Skanska nicht mit der Herstellung von Baustoffen in diesen Ländern beschäftigt sei. Nach Empfang der Beschwerdepunkte gemäß Artikel 18 Fusionskontrollverordnung hat Skanska jedoch eingeräumt, daß seine finnische Tochtergesellschaft Tekra OY in der Herstellung von Lieferbeton und Betonfertigteilen in Finnland tätig ist. Außerdem hat sich im Laufe des Verfahrens herausgestellt, daß das Vorhaben in Finnland und Norwegen wegen der Stellung von Scancem auf dem Zementmarkt und der Bautätigkeiten von Skanska ähnliche vertikale Auswirkungen wie in Schweden haben könnte.

A. SACHLICH RELEVANTE MÄRKTE

(26) Das angemeldete Vorhaben betrifft die folgenden Märkte:

— Zement,

— Zuschlagstoffe,

— Lieferbeton,

— Trockenbeton,

([10]) Die Tabelle weist auf eine abnehmende Beteiligung der Gruppe „sonstige Aktionäre“ an den Hauptversammlungen hin, sowohl bei den tatsächlichen Zahlen (1996: 13,1% sämtlicher abgegebenen Stimmen, 1997: 12,4% und 1998: 3,3%) als auch bei den prozentualen Stimmrechten der Aktionäre dieser Gruppe (1996: 39,4%, 1997: 37,2% und 1998: 30,8%).

([11]) Hinzuzufügen ist der Umsatz von JM Byggnads och Fastighets AB (461 Mio. ECU), bei dem Skanska 57% der Stimmrechte kontrolliert und das zu den fünf größten schwedischen Bauunternehmen zählt.

— Betonfertigteile,

— Baugewerbe.

(27) Außerdem werden die bestehenden Tätigkeiten von Scancem bei einer Reihe anderer Baustoffe, wie z. B. Ziegel, Gipskartonplatten, Glattputz und Ausebnungsmittel, Auswirkungen auf das Vorhaben haben.

a) **Zement**

(28) Zement ist ein mineralhaltiges Bindemittel, das sich nach Zugabe von Wasser zu einer festen Masse erhärtet. Es wird als Zwischenerzeugnis hauptsächlich für die Herstellung von Beton verwendet. Die Eigenschaften von Zement unterscheiden sich erheblich je nach den Mengenanteilen der eingesetzten Rohstoffe und der gewählten Herstellungsverfahren ([12]). Sämtliche Zementarten entstammen jedoch einem einzigen Zwischenprodukt, nämlich Klinker, der durch Erhitzen einer Mischung aus kalkhaltigen Rohstoffen wie Kreide und Kalk und tonmineralhaltigen Rohstoffen wie Schiefer und Sand gewonnen wird.

(29) Zement unterteilt sich in die beiden Hauptarten Grauzement und Weißzement. Der Hauptunterschied ergibt sich aus einer besonderen Kalkqualität, die für die Herstellung von Weißklinker verwendet wird ([13]). Gemäß Skanska wird Weißzement für Schmuckzwecke verwendet. Scancem stellt lediglich Grauzement her, führt jedoch eine beschränkte Menge Weißzement ein, auf den im Jahr 1997 lediglich 0,6 % des Zementabsatzes in Schweden entfiel. Deshalb wird in dieser Beurteilung nur der Grauzementmarkt zugrunde gelegt.

(30) Klinker wird nach zwei hauptsächlichen Verfahren hergestellt, dem herkömmlichen „Naßverfahren", bei dem die Rohstoffe vor dem Brennen gemahlen und mit Wasser vermischt werden, und dem „Trockenverfahren", das weniger energieaufwendig ist. Scancem wendet im wesentlichen das Trockenverfahren in folgenden Schritten an: Kalkstein und Mergel werden gebrochen, zermalmt, gelagert und schließlich zur Lagerung in Silos zu einem feinen Pulver zermahlen. Das als „Rohmehl" bezeichnete Pulver wird in trockenem Zustand in einem sogenannten Vorkalzinierungsverfahren (Aufspalten von Kalziumkarbonat in Kalziumoxid und Kohlendioxid) zubereitet. Der Alkaligehalt wird herauskondensiert, bevor das Pulver bei rund 1 400 °C in Drehöfen zu Klinker gebrannt wird, der nach dem Abkühlen in die erforderlichen Größen gebrochen und in Silos gelagert wird. Schließlich wird der Klinker gemahlen und mit Gips und Zusatzstoffen zu Zement hergestellt.

([12]) Siehe Entscheidung der Kommission vom 30. November 1994 in den Sachen IV/33.126 und 33.322 — Zement, Fall Nr. IV/M.460, Holdercim/Cedest, und Fall Nr. IV/M.1030, Lafarge/Redland.

([13]) Siehe Entscheidung der Kommission vom 13. November 1994 in den Sachen IV/33.126 und 33.322 — Zement.

(31) Zement wurde in vorangehenden Entscheidungen als Halbfertig-Massenerzeugnis bezeichnet, bei dem der Markenwettbewerb schwach ausgeprägt ist ([14]). Jede Zementart muß bestimmte Kriterien hinsichtlich Zusammensetzung, Spezifikationen und Übereinstimmung mit europäischen und nationalen Normen erfüllen. Die Produktion von Scancem besteht überwiegend aus sogenanntem Standardzement, der für eine Vielzahl von Verwendungszwecken geeignet ist. In seinem Werk Degerhamm stellt Scancem eine besondere Zementsorte her, die langsamer als Standardzement härtet. Mit diesem Zement wird ein Beton gefertigt, der für besondere Anwendungen im Brücken- und Straßenbau wo eine höhere Wetterbeständigkeit gefordert ist, besonders gut geeignet ist. Auch ist in Schweden ein niedrigerer Chromanteil für Zement vorgeschrieben, um der Gefährdung durch allergische Reaktionen vorzubeugen. In der Anmeldung hat Skanska den Zementmarkt als einen Gesamtmarkt dargestellt. Die Kommission war in vorangehenden Entscheidungen zu dem Ergebnis gelangt, daß verschiedene Zementsorten substituierbar sind ([15]). Diese Auffassung wurde durch die Untersuchungen im vorliegenden Fall weitgehend bestätigt. Aus diesem Grund ist der Markt für Grauzement als ein Markt anzusehen.

b) **Zuschläge**

(32) Gemäß Skanska wird im Tief- und Hochbaubereich der Begriff „Zuschläge" in der Regel für drei wichtige Rohstoffe verwendet: Kies, Schotter und Sand. Es wurde vorgebracht, daß Kies und Schotter als austauschbare Stoffe angesehen werden können. Aus Umweltschutzerwägungen hat die schwedische Regierung eine Steuer auf die „Verwendung" von Kies eingeführt, was zu einer Angleichung der Kosten für Kies und den teureren Schotter geführt hat ([16]). Die beiden Rohstoffe werden überwiegend bei den Gründungsarbeiten für Tief- und Hochbauten und für die Herstellung von Beton und Asphalt verwendet. Sand ist für Gründungsarbeiten ungeeignet und wird fast ausschließlich für die Betonherstellung verwendet. Skanska hat vorgebracht, daß trotz der nicht möglichen Austauschbarkeit zwischen Kies und Schotter einerseits und Sand andererseits gewöhnlich alle drei Zuschläge in eine Analyse des schwedischen Zuschlägemarktes einbezogen werden, obwohl dies aus rein wirtschaftlichen Gründen strenggenommen nicht vollständig zu rechtfertigen ist.

(33) Da jedoch auf Sand weniger als 50 % des schwedischen Zuschlägemarktes entfallen und Skanska sehr kleine

([14]) Sache IV/M.460, Holdercim/Cedest.

([15]) Fall IV/M.460, Holdercim/Cedest.

([16]) Im Jahr 1995 gab es in Schweden rund 5 000 Gruben, von denen 3 785 Kiesgruben und 487 Schottergruben waren. Hiervon waren in diesem Jahr rund 2 700 Gruben in Betrieb. In dem Zeitraum 1984–1995 ging die Verwendung von Kies von 82 auf 51 % der gesamten Zuschlägeproduktion zurück, während der Schotteranteil von 13 auf 37 % zunahm. Es wird angestrebt, bis zum Jahr 2000 den Kiesanteil auf 30 % zu senken (siehe Entscheidung der schwedischen Wettbewerbsbehörde in dem Fall Dnr. 292/97, NCC/Siab, vom 22. Juli 1997).

Mengen Sand fördert und verkauft (weniger als 5%), hat die Einbeziehung von Sand auf die Bewertung dieses Falls keine spürbaren Auswirkungen, weshalb der Zuschlägemarkt insgesamt bei dieser Bewertung zugrunde gelegt wird.

c) **Beton**

(34) Beton wird durch das Beimischen von Zuschlägen und Wasser zu Zement hergestellt. Er kann in Fertigbetonwerken hergestellt und zu dem jeweiligen Verwendungsort in sogenannten „Transportmischern" befördert werden.

(35) Beton kann auch am Verwendungsort hergestellt werden. Die herkömmliche Art und Weise der Herstellung auf der Baustelle besteht darin, daß Sackzement, Zuschläge und Wasser miteinander vermischt werden. Hierbei handelt es sich jedoch um einen arbeitsintensiven Vorgang, bei dem Beton unterschiedlichster Qualität anfällt. Die Baustellenmischung wird deshalb nur bei Vorhaben verwendet, bei denen Geschwindigkeit und Qualität keine wichtigen Faktoren sind und nur geringe Mengen gebraucht werden (weniger als 0,75 m³ gemäß Skanska). Die Baustellenmischung ist offenbar von begrenzter wirtschaftlicher Bedeutung. Skanska schätzt, daß darauf höchstens 1-2% seines Betons für Bauzwecke entfallen.

(36) Eine anspruchsvollere Form des Fertigbetons ist Trokkenbeton, ein Produkt, dem lediglich Wasser beigefügt werden muß. Trockenbeton wird nach besonderen Rezepten hergestellt und ist von gleichförmiger Qualität. Außerdem ermöglicht er ein höheres Maß an Flexibilität beim Bauen, da sich die Notwendigkeit der Planung der Betoneinsatzmengen und -zeitpunkte verringert. Da Trockenbeton jedoch wesentlich teurer als Lieferbeton ist, wird er kaum verwendet, wenn die erforderliche Menge 1 m³ überschreitet.

(37) Schließlich wird bei bestimmten Anwendungen Beton auch in Fertigteilen oder sonstigen Fertigerzeugnissen einschließlich Stahlbewehrungen eingesetzt.

(38) In der Anmeldung machte Skanska geltend, daß im Betonbereich die sachlich relevanten Märkte Lieferbeton, Trockenbeton und Betonfertigteile umfassen sollten. Jeder dieser Märkte wird nachstehend einzeln beurteilt.

i) *Lieferbeton*

(39) Lieferbeton wird in Halbnaßform geliefert und verkauft. Er besteht zu 15% aus Zement und zu 85% aus Zuschlagstoffen einschließlich Wasser und Zusätzen. Er wird auf der Baustelle zu Betonbauten verschalt. Lieferbeton ist verderblich und wird gewöhnlich in großen Mengen in Mischfahrzeugen angeliefert.

(40) In seiner Anmeldung vertrat Skanska die Auffassung, daß ein gewisses Maß an Austauschbarkeit je nach tatsächlicher Verwendung zwischen Lieferbeton einerseits und Trockenbeton bzw. Baustellenbeton andererseits bestehe. Wie bereits erwähnt, lassen die von Skanska vorgelegten Zahlen erkennen, daß baustellengemischter Beton von beschränkter wirtschaftlicher Bedeutung ist. Andererseits weisen die von den Parteien vorgelegten Angaben darauf hin, daß ein erheblicher Preisunterschied zwischen Lieferbeton und Trockenbeton besteht, da Trockenbeton rund 50% teurer ist. Aus der Tatsache, daß Lieferbeton üblicherweise in großen Mengen abgesetzt wird, kann man die Schlußfolgerung ziehen, daß Trockenbeton als Ergänzungsprodukt verwendet wird.

(41) Für die Zwecke dieser Bewertung wird deshalb angenommen, daß Lieferbeton einen getrennten Markt darstellt ([17]).

ii) *Trockenbeton*

(42) Wie bereits erwähnt, besteht Trockenbeton aus vorgemischtem Zement, dem lediglich Wasser hinzugefügt werden muß. Er ist einfach in der Anwendung und kommt überwiegend bei Anwendungen zum Einsatz, wo kleine Mengen einer gleichmäßigen Qualität benötigt werden.

(43) In seiner Anmeldung führte Skanska aus, daß je nach Anwendung ein Wettbewerbsverhältnis zwischen Trokkenbeton und herkömmlichem Baustellenbeton bestehe. Es trifft zwar zu, daß beide Erzeugnisse zur Anwendung gelangen, wenn nur geringe Betonmengen benötigt werden, verschiedene Faktoren deuten jedoch darauf hin, daß das Wettbewerbsverhältnis zwischen den beiden Produkten nicht sehr bedeutend ist. Erstens kann Trokkenbeton bei qualitätsempfindlichen Anwendungen eingesetzt werden, was auf herkömmlichen Baustellenbeton nicht zutrifft. Zweitens sind die Preisunterschiede offenbar größer als zwischen Trockenbeton und Lieferbeton.

(44) In seiner Erwiderung auf die Beschwerdepunkte gemäß Artikel 18 (nachstehend die „Erwiderung") hat Skanska geltend gemacht, daß es kein aktiver Wettbewerber von Scancem auf dem Trockenbetonmarkt gewesen sei, da es sich auf die Belieferung der Bauunternehmen und Scancem auf den Einzelhandel konzentriert hätte. Bei diesem Argument wird jedoch nicht berücksichtigt, daß der von Skanska im Rahmen seiner Zuliefervereinbarungen hergestellte Beton im Einzelhandel verkauft wird. Außerdem

([17]) Siehe Entscheidungen der Kommission in den Sachen IV/M.460, Holdercim/Cedest, und IV/M.1030, Lafarge/Redland.

hat Skanska weder vorgetragen noch Nachweise dafür geliefert, wonach die Verkäufe an Bauunternehmen als ein vom Absatz an den Einzelhandel getrennter Markt anzusehen seien. Schlußfolgernd ist Trockenbeton somit als ein von den übrigen Betonarten getrennter Markt anzusehen.

iii) *Betonfertigteile*

(45) Zu den Betonfertigteilen zählen u.a. Pfeiler, Balken, Unterzüge, Straßenabsperrungen, Behälter, Eisenbahnschwellen, Blöcke und Elemente für den Hausbau. Diese Erzeugnisse schließen normalerweise tragende Stahlkonstruktionen ein. Außerdem sind sie häufig nicht genormt und werden gemäß den Kundenanforderungen hergestellt. Betonfertigteile werden getrennt oder als Teil eines Pakets verkauft, zu dem auch bestimmte Bauarbeiten gehören können.

(46) Im Anschluß an die Anmeldung hatte Skanska seine Auffassung vom sachlich relevanten Markt geändert und geltend gemacht, daß Betonfertigteile in Erzeugnisse für den Hausbau und Erzeugnisse für den Tief- und Hochbau (Rohre, Rinnsteine, Eisenbahnschwellen usw.) unterteilt werden sollten. Nach seiner Auffassung stellten Hausbauteile eine homogene Palette vorgefertigter Erzeugnisse dar, denen Produktionsausrüstungen und Know-how gemeinsam seien, was nach Auffassung von Skanska auf Tief- und Hochbauerzeugnisse nicht zutreffe, die unterschiedliche und spezialisiertere Techniken und Ausrüstungen erforderten. Skanska hat außerdem geltend gemacht, daß Tief- und Hochbauprodukte noch weiter unterteilt werden sollten.

(47) Für die Zwecke dieser Bewertung kann die Frage einer solchen Abgrenzung jedoch offen bleiben, da im folgenden gezeigt wird, daß man zu im wesentlichen gleichen Marktauswirkungen gelangt, wenn man für die Bewertung den Gesamtmarkt der Betonfertigteile oder nur den Markt der vorgefertigten Hausbauteile zugrunde legt.

d) **Sonstige Baustoffe**

(48) Scancem hat umfangreiche Geschäftstätigkeiten bei einer Reihe anderer Baustoffe. Diese Tätigkeiten werden zwar nicht von dem angemeldeten Vorhaben berührt, könnten jedoch indirekt die gemeinsame Stellung der Parteien auf anderen Märkten stärken. Zu diesen Tätigkeitsbereichen von Scancem zählen Gipskartonplatten, die für die Herstellung von Wänden, Böden und Innendecken verwendet werden. Hierzu zählen auch Erzeugnisse für die Ausebnung oder Egalisierung neuer und reparierter Fußböden, um einen Holz-, Textil- oder Plastikboden aufbringen zu können, sowie Glattputz, der für die Ausebnung der Wände vor dem Auftragen von Farben oder Tapeten sowohl im Neubau als auch bei der Hausrenovierung eingesetzt wird.

(49) Skanska hat jüngst vorgeschlagen, daß einige dieser Erzeugnisse (Bodenausebnungsmittel, Mörtel (ein „Kleber", der u.a. bei Maurerarbeiten verwendet wird) und Fassadenverputz gemeinsam mit Trockenbeton bewertet werden sollten. Skanska zufolge bilden alle diese Erzeugnisse eine „Produktfamilie", da auf der Angebotsseite eine hohe Substituierbarkeit zwischen ihnen bestehe. Skanska konnte jedoch weder aussagefähige Marktdaten über den Absatz dieser „Produktfamilie" noch Informationen über die von ihm behauptete Substituierbarkeit vorlegen.

(50) Für die Zwecke dieser Bewertung ist es jedoch nicht erforderlich, zu einer endgültigen Schlußfolgerung über den genauen Umfang des Marktes für Gipskartonplatten, Bodenausebnungsmittel und Glattputz zu gelangen, da sie die Bewertung dieses Vorhabens nicht berühren würde.

e) **Bautätigkeiten**

(51) Die Untersuchung hat gezeigt, daß der angemeldete Erwerb nicht nur Auswirkungen auf die in der Anmeldung angegebenen Märkte, sondern auch auf den Baumarkt haben würde, auf dem Skanska der größte Anbieter in Schweden ist.

(52) Die Marktteilnehmer einschließlich Skanska haben vorgebracht, daß der Baumarkt in zwei getrennte sachlich relevante Märkte unterteilt werden sollte, nämlich den Markt für den Bau von Häusern und den Markt der Infrastrukturbauarbeiten (z.B. Straßen, Eisenbahnen, Tunnels und Brücken). Als Begründung haben sie angegeben, daß für die Tätigkeiten auf diesen beiden Märkten jeweils unterschiedliche Fertigkeiten, Arbeitskräfte, Maschinen und Ausrüstungen erforderlich seien ([18]).

(53) Außerdem kann eine Unterscheidung nach der Größe des Bauvorhabens getroffen werden, da sich die Wettbewerbsbedingungen zwischen großen und kleinen Vorhaben erheblich unterscheiden. Die Grenze zwischen kleinen und großen Vorhaben ist zwar schwer anzugeben, die schwedische Wettbewerbsbehörde hat die Trennlinie jedoch bei einem Gesamtvorhabenswert von unter oder über 40 Mio. SEK (rund 4,6 Mio. ECU) gezogen. Nach dem schwedischen Gesetz über das öffentliche Auftragswesen müssen Vorhaben oberhalb eines Schwellenwerts von 40 Mio. SEK öffentlich ausgeschrieben werden.

([18]) Siehe auch Entscheidung der schwedischen Wettbewerbsbehörde in der Sache Dnr. 292/97, NCC/Siab, vom 22. Juli 1997.

Außerdem ist in Schweden die Anzahl der Bauunternehmen, die in der Lage sind, Vorhaben eines Werts oberhalb dieses Betrag durchzuführen, spürbar niedriger als bei Vorhaben unterhalb dieser Trennlinie.

(54) Es ist somit angemessen, die Marktstellung von Skanska anhand zweier getrennter Märkte für den Hausbau einerseits und den Infrastrukturbau andererseits zu ermitteln. Außerdem ist es auf diesen Märkten angezeigt, zwischen Vorhaben eines Gesamtwerts von unter 40 Mio. SEK und von über 40 Mio. SEK zu unterscheiden.

f) **Schlußfolgerung zu den Produktmärkten**

(55) Unter diesen Voraussetzungen ist die Kommission zu der Schlußfolgerung gelangt, daß getrennte Märkte für Zement, Zuschlagstoffe, Lieferbeton und Trockenbeton bestehen. Hinsichtlich der Betonfertigteile ist es nicht erforderlich, der Frage nachzugehen, ob diese als ein Gesamtmarkt angesehen oder, wie von Skanska vorgetragen, in einen Markt der „Hausbauprodukte" und einen Markt der „Tief- und Hochbauprodukte" unterteilt werden sollten. Für die übrigen Erzeugnisse kann die Definition des Produktmarktes offen bleiben.

B. RÄUMLICH RELEVANTE MÄRKTE

(56) Die Kommission kam in vorangehenden Entscheidungen zu dem Ergebnis, daß der Zementmarkt als eine Reihe von Märkten angesehen werden kann, die um die einzelnen Werke gelegen sind, sich überschneiden und Gesamteuropa umfassen. Die Größe jedes einzelnen Marktes und das Ausmaß der Marktüberschneidung hängen von der Entfernung zum Werk, von dem der Zement geliefert werden kann, ab ([19]).

(57) In seiner Anmeldung hat Skanska jedoch geltend gemacht, daß der Zementmarkt überwiegend regional/national sei, Marktanteilszahlen jedoch lediglich für den nationalen Markt vorgelegt. Es ist festzustellen, daß zwischen Schweden und Finnland oder einem anderen Mitgliedstaat praktisch weder Einfuhren noch Ausfuhren in stattfinden ([20]). In seiner Erwiderung hat Skanska angegeben, daß sich die Lage in Norwegen anders darstelle, wo das britische Unternehmen Blue Circle die größte Einfuhrquelle sei. Es ist jedoch zu bemerken, daß dieses Unternehmen an den Einfuhr-Umschlagsanlagen von Embra in Norwegen beteiligt ist. Abschließend ist zu dem offenkundigen Fehlen von Einfuhren festzustellen, daß die Zementhersteller in anderen Mitgliedstaaten sich nicht darum bemüht haben, einen Wettbewerbsdruck durch Ausfuhren in die nordischen Länder auszuüben. Dies gilt auch für Norwegen, wo, abgesehen von der erwähnten Infrastrukturinvestition von Blue Circle, praktisch kein Zement aus anderen westeuropäischen Ländern eingeführt wird.

(58) Somit ist für die Bewertung dieses Vorhabens nicht der europaweite Markt, sondern vielmehr der Markt jedes einzelnen der drei nordischen Länder oder höchstens der nordische Markt zugrunde zu legen. Da Scancem der einzige Zementhersteller in allen drei nordischen Ländern ist, weist das Fehlen eines innernordischen Handels nicht unbedingt darauf hin, daß der räumlich relevante Markt nicht die nordischen Länder umfaßt. Die Frage, ob der relevante Markt national oder nordisch ist, muß jedoch nicht beantwortet werden, da die Bewertung ungeachtet der Definition des relevanten Marktes zu dem gleichen Ergebnis führen würde.

(59) Skanska hat vorgebracht, daß die Märkte für Betonfertigteile, Trockenbeton, Gipskartonplatten, Verkleidungsmaterial, Ausebnungsmittel und Glattputz im wesentlichen nationale Märkte seien. Dies wurde durch die Untersuchung bestätigt, die ergeben hat, daß im allgemeinen nur unbedeutende Einfuhren und Ausfuhren bei den vorerwähnten Erzeugnissen stattfinden. Außerdem hat Skanska geltend gemacht, daß für die Zementherstellung in Schweden ein spezifisches Zertifizierungsverfahren von dem Fachverband BBC vorgenommen werde. Vor der Zertifizierung muß der Hersteller u.a. die Eigenschaften der verwendeten Rohstoffe überprüfen.

(60) Die Märkte für den Haus- und den Infrastrukturbau sind, zumindest was die Großvorhaben betrifft, national in ihrem Umfang. Es ist immer noch selten, daß nichtschwedische Bauunternehmen ein Bauvorhaben in Schweden übernehmen, es sei denn, als Zulieferer oder Teilnehmer an einem Konsortium mit Skanska oder einem anderen schwedischen Bauunternehmen. Für die Zwecke dieser Bewertung ist es nicht erforderlich, bei kleinen Bauvorhaben den räumlichen Umfang der Märkte zu bestimmen.

(61) Die vorerwähnten Märkte können somit nur als auf den nationalen Rahmen beschränkt angesehen werden. Gleichzeitig hat die Untersuchung gezeigt, daß sich die Angebotsstruktur, die Preise und die sonstigen Wettbewerbsbedingungen innerhalb eines Landes nicht erheblich unterscheiden.

(62) In der Anmeldung machte Skanska geltend, daß bei Lieferbeton und Zuschlägen angesichts der hohen Transportkosten und der Tatsache, daß sich bei Lieferbeton Entfernungen von mehr als einer Stunde Transportzeit qualitätsmindernd auswirken, von ortsgebundenen Märkten auszugehen sei. In einer späteren Ausführung räumte Skanska jedoch ein, daß diese Märkte den gesamten Inlandsmarkt umfassen, da sich die ortsgebundenen Märkte im ganzen Land überschneiden und die Anbieter in diesen Märkten dem Wettbewerb eines landesweiten Netzes von Einzelmärkten ausgesetzt seien. Von dritter Seite wurde zum einen die Auffassung vertreten, daß die Märkte für Lieferbeton und Zuschläge ortsgebunden bzw. regional seien, zum anderen jedoch,

([19]) Siehe Entscheidung der Kommission vom 30. November 1994 in den Sachen IV/33.126 und 33.222 — Zement.

([20]) Einfuhren in diese Länder stammen aus den Ländern Mittel- und Osteuropas, während Scancem vor allem in die Vereinigten Staaten und nach Afrika ausführt. Scancem führt auch Weißzement aus Dänemark ein. Unabhängige Einfuhren aus anderen Mitgliedstaaten machen weniger als 1 % des schwedischen Zementabsatzes aus.

ähnlich wie später von Skanska vorgebracht, daß es sich um einen landesweiten Markt handele.

(63) Wirtschaftlich gesehen ist das Einzugsgebiet eines Lieferbetonwerks (oder eines Anbieters von Zuschlägen) durch einen Radius begrenzt, innerhalb dessen der Beton in einer Lieferzeit von rund einer Stunde befördert werden kann. Für den Kunden bedeutet eine Lieferzeit von einer Stunde, daß er je nach Standort die Wahl zwischen mehreren Anbietern hat. Es wäre nicht sinnvoll, sämtliche Liefermöglichkeiten, die von der Dichte und der Verteilung sowohl der Kunden als auch des Anbieternetzes abhängen, für jeden Abnehmer herausfinden zu wollen. Außerdem wird für einen Abnehmer von Lieferbeton oder Zuschlägen die Wahl des Anbieters für ein Bauvorhaben durch den Standort sowohl der Baustelle als auch des Lieferanten eingeschränkt. Da die meisten Abnehmer dieser Erzeugnisse Bauunternehmen mit einem räumlich großen (in den meisten Fällen landesweiten) Tätigkeitsbereich sind, kommen aus wirtschaftlicher Sicht bei jedem Bauvorhaben andere Lieferanten in Betracht.

(64) Der Grad an Überschneidung zwischen den Einzugsgebieten der Lieferanten und die Verteilung der Abnehmer entscheiden nicht nur über die Wettbewerbsbeziehungen zwischen räumlich nahen Lieferbetonwerken, sie haben auch in gewissem Maße eine „Weitergabe- bzw. Kettenreaktionswirkung" auf entfernter gelegene Anbieter. Andererseits werden viele wichtige Bezugsgrößen des Wettbewerbs, wie z.B. der Standort der Produktionsanlagen, die Palette und Qualität der angebotenen Erzeugnisse, der Kundenservice (Öffnungszeiten usw.), Werbung, Produktförderung und in gewissem Maße Preise und Rabatte, nicht auf örtlicher, sondern auf regionaler oder landesweiter Ebene entschieden. Diese Entscheidungen werden in der Regel auch landesweit umgesetzt. Deshalb ist es erforderlich und angemessen, von den aus Sicht eines Bauvorhabens rein ortsgebundenen Märkten auf den landesweiten Markt zu verallgemeinern.

(65) Eine Zusammenfassung von Absatzzahlen kann grundsätzlich auf einer Vielzahl von Ebenen erfolgen. Wenn man bedenkt, daß Lieferbeton oder Zuschläge aufgrund der hohen Transportkosten und der Verderblichkeit des Fertigbetons praktisch weder ein- noch ausgeführt werden, ist der größtmögliche räumliche Markt somit der landesweite Markt.

(66) Skanska, Scancem und ihre wichtigsten Wettbewerber stellen Lieferbeton und Zuschläge in einem räumlich weitgestreuten Gebiet her. Aus den vorliegenden Angaben geht zwar hervor, daß sich die Marktanteile der Parteien auf landesweiter, regionaler oder örtlicher Ebene geringfügig unterscheiden, für die Bewertung dieses Vorhabens ist es jedoch nicht erforderlich, die genaue Reichweite des räumlich relevanten Marktes zu ermitteln, da eine Bewertung auf örtlicher bzw. regionaler bzw. landesweiter Ebene keine spürbaren Abweichungen ergeben würde.

(67) Somit kann die Bewertung der wettbewerblichen Auswirkungen des Vorhabens auf der Grundlage der Stellung der Parteien auf nationaler Ebene unter Zuhilfenahme der Angaben betreffend die Märkte für Lieferbeton und Zuschläge auf regionaler oder örtlicher Ebene erfolgen ([21]).

VI. VEREINBARKEIT MIT DEM GEMEINSAMEN MARKT UND DER FUNKTIONSWEISE DES EWG-ABKOMMENS

A. ROHSTOFFE

a) **Zement**

i) *Überblick*

(68) Scancem stellt in Schweden, Norwegen und Finnland Zement her. Seine Zementtätigkeiten sind in drei nationale Gesellschaften aufgeteilt ([22]), die zusammengenommen die Geschäftseinheit Cement Nordic bilden. In dieser Einheit sind die Zementtätigkeiten in Schweden mit drei Werken, in Norwegen mit zwei Werken und in Finnland mit ebenfalls zwei Werken bei einem Gesamtumsatz von 367,5 Mio. ECU im Jahr 1997 zusammengefaßt ([23]). Scancem International mit einem Umsatz im Jahr 1997 von 439,2 Mio. ECU umfaßt u.a. die gesamte internationale Zementherstellung und die Zementausfuhr, überwiegend nach Afrika und den Vereinigten Staaten von Amerika. Schließlich gibt es noch die Tochtergesellschaft Castle Cement, die im Vereinigten Königreich Zement herstellt und im Jahr 1997 einen Umsatz von 225,3 Mio. ECU (und einen Marktanteil von rund [20-30 %] ([24])) erzielte. Skanska stellt selbst keinen Zement her, ist aber als größter schwedischer Hersteller von Beton und als größtes Bauunternehmen der wichtigste Abnehmer von Zement in Skandinavien.

(69) Auf dem schwedischen, norwegischen und finnischen Zementmarkt wird jährlich ein Umsatz von 80 bis 95 Mio. ECU erzielt. Der Anteil von Scancem an diesen drei Märkten beträgt nach eigenen und nach Angaben von Dritten jeweils zwischen [80 und 90 %]*. Diese Marktanteile haben sich in den vergangenen drei Jahren […]* gleichbleibend entwickelt. Es gibt in diesen Ländern keinen anderen Zementhersteller; der einzige Wettbewerber mit einem Anteil von mehr als 5 % auf diesen Märkten ist das norwegische Unternehmen Embra, das Zement aus Litauen einführt.

(70) Aus der Anmeldung ergibt sich, daß der Zementabsatz in Norwegen und Finnland zwischen 1995 und 1997

([21]) Sache IV/M.460, Holdercim/Cedest, und Sache IV/M.1030, Lafarge/Redland.

([22]) Vor dem erwähnten Zusammenschluß zwischen dem Zementgeschäft von Euroc und Aker im Jahr 1995 lagen das schwedische und das finnische Zementgeschäft in den Händen von Euroc, das norwegische Zementgeschäft in Händen von Aker und die britischen und internationalen Tätigkeiten in den Händen von Scancem JV, einem Gemeinschaftsunternehmen der beiden Gesellschaften.

([23]) Die Parteien haben im Verlauf des Verfahrens überarbeitete Zahlen, z.B. über ihren Umsatz, vorgelegt. Wenn nicht anders angegeben, entsprechen den nachstehend angeführten Zahlen die zuletzt vorgelegten Angaben.

([24]) Teile dieser Entscheidung wurden so abgefaßt, daß vertrauliche Angaben nicht offengelegt werden. Diese Teile stehen in eckigen Klammern und sind mit einem „*" gekennzeichnet.

um mehr als 20 % zugenommen hat. In demselben Zeitraum ist der Absatz in Schweden um etwas weniger als 20 % zurückgegangen. Trotz dieser abweichenden Entwicklung konnte Scancem seine Verkaufspreise in diesen drei Ländern in dem Zeitraum […]* auf ungefähr gleicher Höhe halten. Die Kapazitätsauslastung des Unternehmens ist in diesem Zeitraum von […]* in Norwegen und von […]* in Finnland gestiegen, während sie in Schweden von […]* gefallen ist.

ii) *Angebotsstruktur*

(71) Scancem ist der einzige Zementhersteller in Schweden. Seine drei Zementwerke in den südschwedischen Orten Slite, Degerhamm und Skövde haben eine Produktionskapazität von [< 2] Mio. t Klinker (jeweils [> 1, < 1 und < 1] Mio. t) ([25]). Zwei der drei Werke sind auf den Inseln Gotland und Öland gelegen.

(72) In der Zementherstellung fallen hohe Festkosten an. Nach den Angaben von Scancem machten im Jahr 1997 die fixen Kosten (ausschließlich Abschreibungen und Zinskosten) in Skite und Degerhamm […]*, jedoch in Skövde […]* der Gesamtkosten aus. Es ist somit ein hoher Anreiz gegeben, die Kapazitäten der Zementwerke möglichst hoch auszulasten. Die Kapazitätsauslastung von Scancem betrug in Schweden üblicherweise mindestens […]*, mit Ausnahme des Werkes Skövde, wo sie in den vergangenen drei Jahren auf nunmehr […]* ist.

(73) Im Vertriebsbereich unterhält Scancem insgesamt 18 Verladestellen (einschließlich der Auslieferstellen an den drei Zementwerken), die sich entlang der schwedischen Küste befinden. Wegen der Standorte der Zementwerke von Scancem wird der Zement auf dem Seeweg an die Verladestellen befördert (mit Ausnahme des in Skövde hergestellten Zements, der mit der Bahn zur Verladestelle in Göteborg befördert wird). Die Höchstkapazität dieser Stellen beträgt im Durchschnitt 15 000 t. Die größte Verladestelle ist in Stockholm mit einer Höchstkapazität von 33 200 t: Wenn man gemäß den Parteien als Meßzahl für die Kapazitätsauslastung die höchste in einer Verladestelle abgefüllte Menge zugrunde legt, ergibt sich für die meisten Stellen eine Auslastung von […]*.

(74) Scancem liefert seinen Zement [überwiegend]* als Massengut direkt an den Abnehmer. Die Kunden holen den Zement in der Regel direkt von der Verladestelle ab und befördern ihn selbst auf der Straße oder Schiene. Die übrigen aus Sackzement bestehenden Absatzmengen werden über dritte Vertriebshändler, z. B. Baustoffhändler und Baumärkte, vertrieben. Scancem organisiert seinen Vertriebsbereich (45 mit dem Verkauf, der Marktpflege, der Forschung und Entwicklung und der technischen Kundenberatung befaßte Angestellte) zentral von Stockholm aus, unterhält jedoch zwei Vertriebsbüros in Göteborg und Malmö.

(75) Nach den vorliegenden Angaben ist das norwegische Unternehmen Embra gegenwärtig das einzige Unternehmen, das nach Schweden eingeführten Zement verkauft ([26]). Embra gehört der norwegischen Selvaag-Gruppe und ist in der Herstellung von Zement und leichten Zuschlägen und deren Vertrieb in den nordischen Ländern, im Baltikum, in Polen und Deutschland tätig. Embra trat im Jahr 1992 auf den schwedischen Markt und führt Zement von dem litauischen Werk AB Akmenes Cementas ein, an dem es beteiligt ist ([27]). Gemäß seinem Jahresbericht setzte Embra im Jahr 1997 58 000 t Zement in Schweden ab. Das Unternehmen betreibt drei Verladestellen in Schweden, zwei an der Südküste (Halmstad und Åhus) und eine im Binnenland (Västerås). Hierbei handelt es sich um wesentlich kleinere Anlagen als bei den Scancem-Anlagen. Embra hat erhebliche Verluste zu verzeichnen.

(76) Außerdem hat Scancem drei Kooperationsvereinbarungen betreffend Zement mit FLS-Industries/Aalborg Portland (dem einzigen dänischen Hersteller) geschlossen. Eine Vereinbarung betrifft die Zusammenarbeit in bezug auf die Belieferung mit Zement für den Bau der Öresund-Brücke zwischen Schweden und Dänemark, die zweite Vereinbarung […]*. Die dritte Vereinbarung betrifft die Zusammenarbeit bei einem patentierten Verfahren zur Verringerung des Chromgehalts im Zement.

iii) *Marktgröße und Marktanteile*

(77) Gemäß den von Skanska vorgelegten Zahlen belief sich der Umsatz des Zementmarktes in Schweden im Jahr 1997 bei 1 315 000 t auf rund 90 Mio. ECU. Diese Zahlen entsprechen den von anderen Unternehmen gemachten Angaben und wurden deshalb für die Erstellung dieser Bewertung zugrunde gelegt. Im Gegensatz zu den in Norwegen und Finnland verzeichneten Wachstumsraten (22 bzw. 24 %) ist der Zementabsatz in Schweden zwischen 1995 und 1997 um 15 % gesunken. Gemäß Skanska hängt der Zementabsatz unmittelbar vom Umfang der Bautätigkeit und dem Anteil des Betons an den verwendeten Baustoffen ab. Gemäß den Angaben in der Anmeldung wird nach den Annahmen von Skanska der schwedische Zementmarkt in den nächsten Jahren geringfügig um 3 bis 5 % wachsen.

(78) Nach der Anmeldung beläuft sich der Marktanteil von Scancem nach Wert und Umfang auf [80-90 %]*, was durch die Untersuchung der Kommission bestätigt wurde. Dieser Anteil ist in den vergangenen Jahren im

([25]) Nach Auffassung von Scancem kann lediglich die Klinkerherstellung mit einem gewissen Maß an Genauigkeit gemessen werden.

([26]) Gemäß der Anmeldung ist Nordic Industrial Cement (NIC) einer der größten Wettbewerber in Schweden. Dieses Unternehmen wurde jedoch von Scancem im März 1998 übernommen und abgewickelt. Die Parteien haben auch vorgebracht, daß Cem-Ox Import & Export AB gegenwärtig eine Zementverladestelle im schwedischen Oxelösund errichtet. Sie konnten jedoch nicht bestätigen, ob die Geschäftstätigkeiten bereits aufgenommen worden sind.

([27]) Im Jahr 1997 […]*.

wesentlichen unverändert geblieben ([…]*% im Jahr 1996 und […]*% im Jahr 1995). Nach den von den Parteien vorgelegten Angaben entfällt auf Embra ein Anteil von rund […]* des Gesamtmarktes und damit weniger als $^1/_{10}$ des Marktanteils von Scancem. Ein Vergleich der Vertriebssysteme von Embra und von Scancem macht deutlich, daß der räumliche Erfassungsbereich von Scancem wesentlich umfangreicher ist. Nach den vorliegenden Angaben müßte auf die beschränkten Einfuhren für spezifische Bauvorhaben das übrige Marktvolumen für Zement in Schweden entfallen ([28]).

(79) In seiner Erwiderung führte Skanska aus, daß die durchschnittlichen Verkaufspreise von Scancem von 1995 bis 1997 in Schweden um rund […]* (inflationsbereinigt) und seine Gewinnspanne in demselben Zeitraum von […]* zurückgegangen sind ([29]).

(80) Die Entwicklung dieser Preise und Spannen ist für die Bewertung dieses Falls nur in dem Maße von Bedeutung, wie sie Aufschluß über die Marktmacht bzw. das Fehlen von Marktmacht geben könnte. Die Tatsache, daß das Unternehmen in Erwiderung auf einen spürbaren Rückgang des Marktvolumens und die zunehmende Marktpräsenz von Embra seine Preise um […]* gesenkt hat, kann nicht als Anzeichen für das Fehlen von Marktmacht gewertet werden. Dieser Befund kann durch eine Analyse der Tätigkeiten von Scancem in den drei nordischen Ländern im Zeitraum 1995 bis 1997 erhärtet werden. Wie bereits erwähnt, ist der Zementabsatz in diesem Zeitraum in Schweden spürbar zurückgegangen, während er in Finnland und Norwegen um 22% bzw. 24% gestiegen ist. Zu erwähnen ist hier auch, daß Embra, der einzige größere Wettbewerber von Scancem, in diesem Zeitraum in allen drei Ländern niedergelassen war.

(81) Aus den in der Erwiderung von Scancem enthaltenen Angaben zu den Gewinnspannen für die einzelnen Länder geht bestenfalls hervor ([30]), daß die Gewinne von Scancem zyklisch schwanken. So zeigen z. B. die Spannen für Norwegen und Finnland […]*. Deshalb können die sinkenden Gewinnspannen im schwedischen Markt zwischen 1995 und 1997 nicht als Nachweis für eine fehlende Marktmacht von Scancem gelten. Vielmehr zeigen diese Zahlen, daß die Gewinnspannen eng von dem Grad der Kapazitätsauslastung abhängen. Dies ist in der Zementindustrie zu erwarten, die in hohem Maße von Größenvorteilen abhängt. Hieraus ist erstens zu schließen, daß die Gewinnspannen von Scancem in den nordischen Ländern nicht durch Embra oder einen anderen Wettbewerber spürbar geschmälert wurden, und zweitens, daß die Entwicklung dieser Spannen mit der vorerwähnten Schlußfolgerung zur Marktmacht von Scancem in den skandinavischen Ländern einschließlich Schweden in Einklang steht. Die Parteien haben nicht widerlegen können, daß die Gewinnspannen in Schweden bei einem Konjunkturumschwung und einer höheren Kapazitätsauslastung nicht wieder zunehmen würden.

(82) Abschließend ist angesichts des vorliegenden Sachverhalts festzustellen, daß Scancem trotz der konjunkturellen Schwankungen in der Lage war, seine Gewinnspannen in sämtlichen nordischen Ländern […]* zu halten. Außerdem lassen diese Tatsachen nicht erkennen, daß ein wettbewerblicher Gegendruck z. B. durch Embra spürbare Auswirkungen auf das Preisgebaren von Scancem oder seine Gewinnspannen gehabt hätte.

iv) *Zutrittsschranken*

(83) Gemäß der Anmeldung ist bei der Errichtung eines neues Zementwerkes mit Kosten von rund 200 Mio. ECU zu rechnen. Deshalb sind die Parteien der Auffassung, daß ein potentieller Wettbewerb nur über Einfuhren möglich sei. Um Zement einführen zu können, sind jedoch Investitionen in Umschlags- und Lagereinrichtungen und ein umfassendes Vertriebs- und Verteilungssystem erforderlich. Üblicherweise wird nur eine Zementsorte an einem Silo umgeschlagen, da nach den Aussagen von Scancem für die Umstellung auf eine andere Zementsorte mehrere Tage erforderlich sein können. Deshalb werden die Kapazitäten am besten genutzt, wenn für jede Zementsorte ein eigenes Silo vorhanden ist. Nach den Aussagen von anderen Marktteilnehmern muß ein Einführer mit Anschaffungskosten von mindestens 2 Mio. ECU für ein einziges 6 000-Tonnen-Silo rechnen, in dem jährlich zwischen 40 000 und 60 000 t Zement kosteneffizient umgeschlagen werden können (bzw. zwei Silos. zu je 3 000 t mit Anschaffungskosten von jeweils 1,2 Mio. bis 1,7 Mio. ECU) ([31]).

(84) Skanska hat vorgebracht, daß die Zutrittskosten nicht prohibitiv seien und deshalb ein Neuzutritt möglich wäre. Bei den vorstehenden Angaben zu den Zutrittskosten ist jedoch zu gewärtigen, daß die Durchschnittskapazität der Verladestellen von Scancem rund 15 000 t beträgt und daß Scancem bei den meisten Stellen eine Kapazitätsauslastung zwischen […]* erzielen kann. Deshalb wäre es unwahrscheinlich, selbst wenn ein Neuzugang erfolgen sollte, daß das Marktverhalten von Scancem dadurch spürbar eingeschränkt würde.

(85) Der von Embra im Jahr 1992 vollzogene Zutritt zum schwedischen Markt veranschaulicht die von einem Zementeinführer zu bewältigenden Schwierigkeiten ebenso wie die geringen Auswirkungen dieses Zutritts auf die beherrschende Stellung von Scancem. Wie bereits erwähnt, hat Embra in Schweden drei Verladeanlagen errichtet. Die Untersuchung hat gezeigt, daß

([28]) Skanska hat angegeben, daß die am Öresund-Vorhaben beteiligten Unternehmen (einschließlich Skanska) Zement aus Spanien für den Bau dieser Brücke zwischen Schweden und Dänemark eingeführt haben. Da es sich hierbei um Fertigteile handelt, ist nicht klar, warum es in den offiziellen Einfuhrstatistiken unter Zementeinfuhren aufgeführt ist.

([29]) Die Gewinnspannen für Finnland wurden mit […]* im Jahr 1995 und […]* im Jahr 1997 angegeben. Für Norwegen beliefen sich die entsprechenden Zahlen auf […]* bzw. […]*.

([30]) Das Unternehmen hat keine Angaben über das Zustandekommen dieser Zahlen gemacht.

([31]) Zu diesen Anlaufkosten sind die Kosten für die Beförderung des Zements vom Werk zu den Verladestellen hinzuzählen (Scancem hat dafür drei Spezialschiffe im Einsatz) sowie die Kosten für Produktzulassung, Betriebskapital, Personal, Marktpflege usw.

Embra, um seine gegenwärtige Absatzhöhe zu erreichen, wesentlich niedrigere Preise als Scancem anbieten mußte, weshalb es in den vergangenen Jahren erhebliche Verluste zu verzeichnen hatte. Im Jahr 1997 beliefen sich seine Verluste im schwedischen Zementgeschäft auf 2 720 000 SEK bei einem Umsatz von 38 312 000 SEK. Außerdem geht aus dem Jahresbericht hervor, daß es Embra damit lediglich gelungen ist, seinen Marktanteil in Schweden zwischen 1995 und 1997 um einen Prozentpunkt zu erhöhen.

(86) Wie bereits erwähnt, wurden die Gewinnspannen von Scancem durch die Bemühungen von Embra, seine Marktpräsenz zu stärken, nicht spürbar geschmälert, obwohl Embra eine Strategie hoher Investitionen und niedriger Zementpreise verfolgt hat. Dies stimmt mit dem Untersuchungsergebnis überein, wonach viele Kunden Embra nicht als realistische Alternative für Scancem, seine Lieferungen vielmehr als Ergänzung zu dem von Scancem bezogenen Zement ansehen. Es ist deshalb nicht in naher Zukunft mit einem neuen Marktzutritt zu rechnen, der das Marktverhalten von Scancem spürbar beeinflussen könnte.

(87) Die wichtigste Marktzutrittsschranke ist somit in den sehr hohen und gleichbleibenden Marktanteilen von Scancem und seiner installierten Produktionskapazität zu sehen, die rund zweimal so hoch wie der Jahreszementverbrauch ist. Angesichts des sehr hohen Anteils der fixen Kosten bei der Zementherstellung hat Scancem einen starken Anreiz, seine gegenwärtige Stellung im Markt zu verteidigen, bei dem für die nahe Zukunft nur ein geringes Wachstum erwartet wird. Hieraus ist zu schließen, daß in absehbarer Zeit nicht mit einem Marktzutritt zu rechnen ist, der die Marktmacht von Scancem zu neutralisieren vermöchte.

v) *Nachfragemacht*

(88) Scancem hat etwa [100-200]* Zementabnehmer, von denen rund [< 100]* wenigstens 300 t jährlich beziehen. Die Hauptabnehmer sind Skanska, Swerock, NCC, Färdig Betong und Strängbetong. Diese Unternehmen sind in wenigstens einem Baustoffmarkt tätig und im größten Teil von Schweden vertreten. Mit Ausnahme von Skanska hat keiner dieser Abnehmer vertikale Verbindungen zu einem Zementhersteller.

(89) Skanska ist gegenwärtig der größte Einzelabnehmer und bezieht größere Mengen, als Scancem in seinem Baustoffgeschäft intern verbraucht. Gemäß den von Scancem für das Jahr 1997 vorgelegten Zählen entfallen auf Skanska und Swerock jeweils […]* des Inlandsabsatzes von Scancem, was […]* seines schwedischen Gesamtabsatzes einschließlich Ausfuhren entspricht. NCC ist der drittgrößte Abnehmer, auf den weniger als […]* des Inlandsabsatzes von Scamcem entfällt, was weniger als […]* seines Gesamtabsatzes entspricht. Auf die übrigen Kunden einschließlich Färdig Betong und Strängbetong entfallen weitaus weniger als […]* des Inlandsabsatzes, also weniger als […]* des Gesamtabsatzes. Ein gemeinsames Merkmal der Zementkunden von Scancem besteht darin, daß sie einen sehr hohen Anteil ihres gesamten Zementbedarfs bei Scancem beziehen (bis zu 100 %) ([32]). Jeder Kunde ist deshalb wesentlich stärker von Scancem abhängig als umgekehrt. Angesichts dieser Verhältnisse hat die große Mehrzahl der Abnehmer somit keine bzw. eine nur unbedeutende Nachfragemacht.

(90) Die Untersuchung der Kommission hat ergeben, daß die große Mehrzahl der Kunden von Scancem für Zement nur eine Bezugsquelle hat, nämlich Scancem. Viele Abnehmer haben ausgesagt, daß sie Embra nicht als eine realistische Alternative ansehen. Die geringe Anzahl von Kunden, die Zement ebenfalls bei Embra beziehen, sehen diese Bezüge als eine Ergänzung zu den Lieferungen von Scancem an. Deshalb ist die Mehrzahl der Abnehmer nicht der Auffassung, daß es in Schweden eine realistische alternative Lieferquelle für Zement gibt.

(91) Es ist auch zu bedenken, daß die Lieferverträge mit Kunden, die mehr als 300 t jährlich abnehmen, normalerweise für ein bis drei Jahre einzeln ausgehandelt werden und gemeinsame Forschungs- und Entwicklungsvorhaben im Zementbereich einbeziehen. Diese Großabnehmer sind somit nicht nur wegen fehlender gleichwertiger Alternativen, sondern auch durch ihre bestehenden Verträge an Scancem gebunden.

(92) Die vorliegenden Tatsachen lassen somit darauf schließen, daß nicht einmal die größten Abnehmer in der Lage sind, das Marktverhalten von Scancem wirksam einzuschränken.

vi) *Schlußfolgerung*

(93) Allein schon aufgrund der angegebenen Marktanteile von Scancem kann man davon ausgehen, daß dieses Unternehmen eine beherrschende Stellung im Markt einnimmt ([33]). Dieser Befund wird angesichts des offenkundigen Vermögens von Scancem erhärtet, seine Verkaufspreise und Gewinnspannen überwiegend unabhängig von externen Marktentwicklungen auch in einem Zeitraum aufrechtzuerhalten, in dem, wie bereits erwähnt, der Zementabsatz in Schweden um rund 15 % zurückging.

([32]) In seiner Erwiderung hat Skanska Beispiele dafür angeführt, wie es sich vor der Gründung von Scancem im Jahr 1995 um Quoten bei anderen europäischen Zementherstellern oder -händlern bemüht hatte. Da diese Bemühungen jedoch erfolglos verliefen, ist nicht klar, welche Bedeutung dieser Sachverhalt für die Bewertung dieses Falls haben könnte.

([33]) In dem Urteil eines Stockholmer Gerichts (Stockholms Tingsrätt) vom 19. März 1998 wird festgestellt, daß Scancem eine beherrschende Stellung im skandinavischen Zementmarkt einnimmt (Sache T 8-1002-97, S. 17).

vii) *Stärkung einer beherrschenden Stellung auf dem schwedischen Zementmarkt*

(94) Das angemeldete Vorhaben hätte vertikale Auswirkungen zwischen Zement einerseits und Beton und anderen mineralhaltigen Baustoffen andererseits. Dieser Zusammenhang ergibt sich daraus, daß Zement gemeinsam mit den Zuschlagstoffen den Rohstoff bildet, aus dem die letztgenannten Erzeugnisse hergestellt werden. Die Auswirkungen auf die nachgeordneten Märkte für Beton und ähnliche Erzeugnisse werden nachstehend erörtert.

(95) Wie bereits erwähnt, befand sich Scancem mit einem Anteil von [80-90 %]* bereits vor dem angemeldeten Vorhaben in einer beherrschenden Stellung auf dem schwedischen Zementmarkt. Es sind keine anderen Zementhersteller vorhanden, und der verbleibende Zementabsatz entfällt auf Einfuhren aus Ländern außerhalb des EWR. Das angemeldete Vorhaben könnte für die Einführer noch stärker die Möglichkeit einschränken, Zement auf dem schwedischen Markt abzusetzen.

(96) Zwischen 80 und 90 % des hergestellten Zements werden an die Betonindustrie geliefert. Nach dem Zusammenschluß wäre Skanska der bei weitem größte Hersteller verschiedener Betonsorten, weshalb anzunehmen ist, daß Skanska keinen Anreiz hätte, Zement von Wettbewerbern von Scancem zu beziehen. Deshalb wäre dieser Teil des Marktes gegen Zementeinfuhren wirksam abgeschottet.

(97) Außerdem würden auch andere Hersteller von Betonerzeugnissen in geringerem Maße auf Einfuhren zurückgreifen, da sie nach dem Zusammenschluß in erheblich größerem Maße von Skanska als zuvor von Scancem abhängig würden. Nach dem Zusammenschluß wäre diese Abhängigkeit nicht nur durch die beherrschende Stellung von Scancem im Zementmarkt, sondern auch aufgrund der Stärke der neuen Einheit in den Bereichen Beton und Zuschlagstoffe gegeben (letztere sind die anderen wichtigen Bestandteile bei der Betonherstellung).

(98) Die Tatsache, daß Skanska das wichtigste schwedische Bauunternehmen mit umfangreichen Tätigkeiten auch in Norwegen und in Finnland ist, bedeutet, daß für die meisten Betonhersteller Skanska zu den wichtigsten Abnehmern zählt. Andere Betonhersteller sind nach ihrer finanziellen Stärke erheblich kleinere Unternehmen als Skanska. Keiner von ihnen ist ein vertikal vorgelagert integrierter Zementhersteller, die wenigsten von ihnen sind vertikal nachgeordnet im Baumarkt integriert.

(99) Unter diesen Voraussetzungen könnte Skanska eine Reihe von Strategien verfolgen, um die Kundentreue der Zementabnehmer von Scancem zu pflegen. Sollte Skanska zu der Auffassung gelangen, daß ein Zementabnehmer gegen seine Interessen handelt, könnte es die Lieferbedingungen für Zement verschlechtern, seine Wettbewerbstätigkeiten im Betonmarkt auf dieses Unternehmen konzentrieren und/oder seine Bezüge von diesem Unternehmen verkleinern bzw. dieses Vorgehen androhen. Diese vielfältigen Vorgehensweisen standen Scancem bisher nicht zur Verfügung.

(100) Hierbei auch zu erwähnen ist eine weitere nachteilige Auswirkung des Zusammenschlusses, nämlich die Entstehung einer neuen Verbindung zwischen Scancem und FLS Industries/Aalborg Portland (dem dänischen Zementherstellungsmonopol) über AB Sydsten, das gegenwärtig als 50/50-Gemeinschaftsuntemehmen von FLS und Skanska betrieben wird. Sydsten ist ein wichtiger Hersteller von Lieferbeton in Südschweden und hätte ohne den beabsichtigten Zusammenschluß als Sprungbrett für den Eintritt von FLS Industries in den schwedischen Markt dienen können.

(101) Hieraus zieht die Kommission die Schlußfolgerung, daß Skanska nach dem Zusammenschluß in einer noch besseren Lage als Scancem wäre, um die Märkte vom Wettbewerb durch Einfuhrzement abzuschotten, und daß die durch den Zusammenschluß geschaffenen vertikalen Verhältnisse eine Stärkung der beherrschenden Stellung auf dem schwedischen Zementmarkt herbeiführen würden.

viii) *Norwegen und Finnland*

(102) Marktstruktur- und Marktgröße sind in Norwegen und Finnland ähnlich wie in Schweden. Der Marktanteil von Scancem beträgt jeweils zwischen [80-90 %]*, Embra ist der einzige Wettbewerber mit einem Marktanteil von mehr als 5 %. Außerdem gibt es ähnliche Zutrittsschranken wie in Schweden; die Kunden sind in einer vergleichbar schwachen Stellung gegenüber Scancem, wobei auf keinen Abnehmer mehr als […]* des Inlandsabsatzes von Scancem entfällt.

(103) Gemäß der Anmeldung ist lediglich Scancem als Hersteller von Beton und sonstigen Baustoffen in Norwegen und Finnland tätig ([34]). Nach Empfang der Beschwerdepunkte gemäß Artikel 18 hat Skanska eingeräumt daß seine finnische Tochtergesellschaft Tekra OY Lieferbeton und Betonfertigteilen herstellt. Außerdem wurde Skanska jüngst durch den Erwerb von Polar OY zum größten Hausbauunternehmen in Finnland ([35]). Die sich aus der Stellung von Skanska auf dem Baumarkt ergebenden vertikalen Auswirkungen wären zumindest in Finnland die gleichen wie die für Schweden beschriebenen.

(104) Gestützt auf die vorliegenden Informationen kann man somit davon ausgehen, daß Scancem auch in Finnland und Norwegen eine beherrschende Stellung bei Zement einnimmt. Für die Zwecke dieser Bewertung kann die Frage jedoch offen bleiben, ob das angemeldete Vorhaben diese beherrschende Stellung stärken würde, da die Bewertung davon nicht berührt wäre.

ix) *Gesamtschlußfolgerung betreffend Zement*

(105) Die Kommission ist somit zu der Schlußfolgerung gelangt, daß Scancem bereits vor dem angemeldeten

([34]) Der Marktanteil von Scancem in Finnland wird mit [50–60 %]* bei Lieferbeton und rund [20–30 %]* bei Betonfertigteilen angegeben.

([35]) Pressemitteilung von Skanska vom 3. August 1998.

Vorhaben eine beherrschende Stellung auf dem Zementmarkt in Schweden, Norwegen und Finnland einnahm und daß diese Stellung zumindest auf dem schwedischen Markt durch den Vollzug des Vorhabens verstärkt würde.

b) **Zuschlagstoffe**

i) *Angebotsstruktur*

(106) Gemäß Skanska ist der Markt für Zuschlagstoffe seit 1990 fast auf die Hälfte seiner vormaligen Größe geschrumpft. Diese Entwicklung ist das Ergebnis des konjunkturell bedingten Rückgangs in der schwedischen Bauindustrie in jenem Zeitraum, der zu einer ungenügenden Auslastung der Kapazitäten geführt hat, wodurch viele Steinbrüche umfangreiche Bestände an Zuschlagsstoffen aufgebaut haben. Wie bereits erwähnt, wird in Schweden gegenwärtig nur die Hälfte der Gruben ausgebeutet. Dies zeigt sich auch daran, daß Skanska und Scancem ihre Geschäfte mit einer relativ niedrigen Kapazitätsauslastung, nämlich mit rund […]* der Höchstkapazität, betreiben. Auch bei den wichtigsten Wettbewerbern sind relativ große überschüssige Produktionskapazitäten anzunehmen.

(107) Skanska und Scancem betreiben in Schweden 40 (davon drei in Miteigentum) bzw. sieben Zuschlagwerke. Während Skanska im ganzen Land vertreten ist, sind die Werke von Scancem auf das östliche Küstengebiet konzentriert. Auf Ortsebene, ist Skanska in 19 von 21 Verwaltungsbezirken vertreten, während Scancem in Bezirken tätig ist, auf die jedoch zusammengenommen mehr als die Hälfte des Gesamtabsatzes von Zuschlagstoffen in Schweden entfällt. Die Tätigkeiten von Skanska und Scancem überschneiden sich in sechs von 21 Verwaltungsbezirken.

(108) Die wichtigsten Wettbewerber in Schweden sind Ballast/NCC Swerock und die schwedische Straßenbehörde (Vägverket). Außerdem gibt es eine Reihe kleinerer lokaler Wettbewerber.

(109) Hinsichtlich des Zuschlaggeschäfts von Skanska ist zu erwähnen, daß sechs seiner Werke als Gemeinschaftsunternehmen mit verschiedenen Partnern betrieben werden: Jordbrokrossen (50% JM Bygg), Olundakrossen (50% Uppsala kommun), Krossbolaget (Swerock 35%), Härryda Kross (Fraktkedjan 50%) und Sydsten (FLS Industries 50%), das zur Hälfte Forsertumsten HB gehört. Außerdem gehören Skanska und Sabema (ein Teil von Scancem) sowie Fördig Betong jeweils ein Drittel von Strömstadbetong & Co. KB, das überwiegend Lieferbeton und Zuschlagstoffe herstellt und vertreibt. Schließlich ist Scancem an einem Gemeinschaftsunternehmen mit NCC (15%) und (40%) beteiligt ([36]).

ii) *Marktgröße und Marktanteile*

(110) Das Schwedische Geologische Institut („Sveriges Geologiska Undersökning“) erstellt jährlich einen Bericht über das nach Verwaltungsbezirken (schwedisch „län“) und Kommunen (schwedisch „kommun“) aufgeschlüsselte Produktionsvolumen des Landes. Seine Statistiken stützen sich auf Daten über die Tätigkeit in den schwedischen Sand- und Kiesgruben bzw. Steinbruchanlagen, die von den zuständigen Verwaltungsbehörden erhoben werden. Laut Anmeldung ist der schwedische Markt für Zuschlagstoffe wertmäßig mit 326 bis 370 Mio. ECU zu veranschlagen. Skanska, Scancem und andere große Anbieter haben ihrerseits Schätzungen über den Wert und das Volumen der schwedischen Zuschlagproduktion vorgelegt. Die jüngsten Zahlen stammen von Skanska, das den Absatz für 1997 auf 62 629 000 t schätzte, was rund 366 Mio. ECU entspricht. Da diese Angaben weitgehend mit denen der übrigen Unternehmen übereinstimmen, wurden sie bei den folgenden Betrachtungen zugrunde gelegt. Im Zeitraum 1995-1997 ist der gesamte Zuschlagmarkt, nach den Angaben in der Anmeldung zu urteilen, um nahezu ein Drittel zurückgegangen, während die Parteien ihren Marktanteil leicht ausgebaut haben.

(111) Der landesweite Marktanteil von Skanska und Scancem liegt — nach den jüngsten Informationen der Parteien — bei schätzungsweise [10-20%]* bzw.[<10%]*; gemeinsam kommen sie somit auf einen Gesamtmarktanteil von [20-30%]* ([37]). Der Marktanteil von Ballast/NCC, dem zweitgrößten Zuschlaglieferanten, ist im Vergleich dazu etwas niedriger, während Swerock und Vägverket nicht einmal halb so groß sind. Der übrige Markt wird von einer großen Zahl lokaler Kleinanbieter beliefert.

(112) Regional gesehen würden die Unternehmen infolge des Zusammenschlusses in einigen Gebieten aber wesentlich höhere Marktanteile erreichen. Ein Wettbewerber hat Schweden in fünf etwa gleich große regionale Märkte unterteilt. Danach käme die fusionierte Einheit in der Großregion Stockholm auf einen Marktanteil 35-40% und in Westschweden auf 30-35%, was der Marktführerschaft gleichkommt. Legt man noch kleinere Gebietseinheiten zugrunde, betrüge der gemeinsame Marktanteil wertmäßig 40% im Verwaltungsbezirk Stockholm bzw. 25% in den Verwaltungsbezirken Västra Götaland und Gävleborg.

(113) Die landesweiten Marktanteile, die Skanska und Scancem angegeben haben, sind in den letzten drei Jahren trotz der generell beobachteten Schrumpfung des Zuschlag-

([36]) Gemäß einer Entscheidung der schwedischen Wettbewerbsbehörden (Dnr. 292/97 — NCC/Siab) wird NCC/Siab seine Anteile an diesem Gemeinschaftsunternehmen veräußern.

([37]) Um die wahre Marktstellung der Parteien ermessen zu können, wurde auch der Gesamtumsatz der Firma Sydsten AB berücksichtigt, an dessen Kontrolle Skanska beteiligt ist. Skanska hatte ursprünglich nur den seiner Beteiligung entsprechenden Umsatzanteil angegeben (d.h. 50% des Umsatzes für 50% des Sydsten-Stammkapitals). Solange Skanska jedoch eine Kontrollbeteiligung hält, ist davon auszugehen, daß es entscheidenden Einfluß auf die gesamte Geschäftstätigkeit der Firma hat.

markts leicht gestiegen Außerdem haben sich die durchschnittlichen Verkaufspreise von Skanska […]* ([38]). 1997 ist Skanskas Marktanteil leicht zurückgegangen.

iii) *Schluß*

(114) Auch wenn Skanska und Scancem zusammen nicht mehr als [20-30 %]* des Marktes besetzen, würde das neue Unternehmen landesweit die Marktführerschaft einnehmen bzw. auf einigen regionalen Märkten hohe Marktanteile halten. Skanska hat vorgebracht, daß das neue Unternehmen erheblichem Wettbewerb von seiten regional tätiger Konkurrenten ausgesetzt sein wird, die in der Lage seien, auf regionaler Ebene einen starken Wettbewerbsdruck auszuüben, auch wenn ihr landesweiter Marktanteil unbedeutend ist. Die Kommission räumt ein, daß es viele regionale Wettbewerber gibt. Sie weist in diesem Zusammenhang aber darauf hin, daß der Markt für Zuschlagstoffe sich offensichtlich in einem Strukturwandel befindet. Ein verändertes Nachfrageverhältnis zwischen Kies und Schotter kann die Wettbewerbsfähigkeit kleiner Anbieter beeinträchtigen.

(115) Die schwedische Regierung hat, wie erwähnt, steuerliche Maßnahmen ergriffen, um die Verwendung von Kies einzuschränken und den Einsatz von Schotter zu fördern. Die Tatsache, daß die Produktion von Schotter wesentlich höhere Investitionen erfordert als Kies ([39]), begünstigt finanzstarke Großunternehmen wie Skanska/Scancem ([40]). Da jedoch eine Reihe von kleinen Zuschlaganbietern gegenwärtig einen erheblichen Kapazitätsüberschuß im Schotterbereich aufweisen, käme der Vorteil den Großen nur dann zugute, wenn die kleinen Produzenten neue Steinbruchkapazitäten errichten müssen.

(116) Skanska weist in seiner Erwiderung darauf hin, daß den Herstellern auch Konkurrenz aus den Zuschlagstoffen erwächst, die während der Bautätigkeit vor Ort anfallen und von den Bauunternehmen entweder direkt am Bau verwendet oder (seltener) auf den Markt gebracht werden. Ferner wird nach Einschätzung von Skanska künftig ein beträchtlicher Wettbewerbsdruck von wiederverwendeten Zuschlägen ausgehen. Da das Unternehmen aber nicht in der Lage war, den Umfang dieser konkurrierenden Produkte mit Zahlen zu belegen, bleibt ihre konkrete Auswirkung auf den Markt unklar. Außerdem hat keine der Personen, die sich im Verlauf der Untersuchungen der Kommission zur Sache geäußert haben, diesen Erzeugnissen eine besondere Bedeutung beigemessen.

(117) In den meisten Stellungnahmen betroffener Dritter wird für Skanska und Scancem ein gemeinsamer Marktanteil angenommen, der im großen und ganzen dem vorstehend genannten entspricht, und die Marktführerrolle der fusionierten Einheit bestätigt. Die Nachforschungen der Kommission haben dessen ungeachtet ergeben, daß der angemeldete Zusammenschluß von Skanska und Scancem auf dem schwedischen Markt für Zuschlagstoffe (ob auf nationaler, regionaler oder lokaler Ebene) keine beherrschende Stellung begründen oder verstärken würde. Dennoch ist zu berücksichtigen, daß Zuschläge zusammen mit Zement zu den wichtigsten Ausgangsstoffen bei der Herstellung von Betonerzeugnissen zählen, wo das neue Unternehmen einen hohen Marktanteil erlangen würde. Das Zuschlaggeschäft der am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen trägt somit zu deren Marktmacht und der starken Marktstellung der neuen Einheit als vertikal integrierter Hersteller bei und stützt den Befund der Kommission über die vertikalen Auswirkungen des angemeldeten Vorhabens auf dem Zement- und auf dem Betonmarkt.

B. BAUSTOFFE

a) **Beton insgesamt**

(118) Die nachstehende Tabelle gibt die wertmäßigen Anteile von Skanska und Scancem am schwedischen Betonmarkt im Jahr 1997 wieder:

	Skanska	Scancem	Zusammen
Lieferbeton (landesweit)	[20-30 %]*	[20-30 %]*	[40-50 %]*
Trockenbeton (insgesamt)	[< 10 %]*	[50-60 %]*	[50-60 %]*
Betonfertigteile (insgesamt	[20-30 %]*	[10-20 %]*	[40-50 %]*
Betonfertigteile (Hochbau)	[20-30 %]*	[20-30 %]*	[40-50 %]*
Betonfertigteile (Tiefbau)	[20-30 %]*	[< 10 %]*	[20-30 %]*

([38]) Scancem konnte für den Zeitraum 1995-1996 keine Zahlen vorlegen.

([39]) Laut Skanska kostet die Errichtung einer geeigneten Schotteranlage bis 1 Mio. ECU, während eine Kiesgrube mit rund 0,3 Mio. ECU erschlossen werden kann.

([40]) Vgl. Entscheidung Dnr. 292/97 in der Sache NCC/Siab vom 22. Juli 1997.

b) **Lieferbeton**

i) *Angebotsstruktur*

(119) Statistiken des schwedischen Verbands der Lieferbetonhersteller „Svenska Fabriksbetongföreningen") zufolge befindet sich die Branche seit 1989 in einer deutlichen Konzentrationsphase: In diesem Zeitraum ist die Zahl der Lieferbetonhersteller in Schweden um 55% von 87 auf 39 zurückgegangen, während die Anzahl der Produktionsanlagen nur um 6% gesunken ist.

(120) Lediglich fünf der verbliebenen 39 Produzenten setzen jährlich mehr als 100 000 m³ ab (dies entspricht rund 5% des Gesamtvolumens), die meisten übrigen Hersteller weniger als 10 000 m³ (weniger als 1% des Gesamtvolumens).

(121) Sowohl Skanska als auch Scancem haben sehr große Kapazitäten für die Herstellung von Lieferbeton errichtet (zusammen können sie fast das Dreifache der 1997 in Schweden abgesetzten Menge produzieren), die jedoch nur schwach ausgelastet sind. Selbst wenn die diesbezüglichen Angaben sowohl zeitlich als auch räumlich schwanken: Skanska weist im Durchschnitt einen Auslastungsgrad von […]* oder weniger aus. Seine Kapazitäten brauchen aber, um rentabel wirtschaften zu können, nur zu rund […]* ausgelastet zu sein. Skanskas Angaben zufolge liegen alle Produktionseinheiten auf oder über der Rentabilitätsschwelle. Scancem hat ähnliche Zahlen für seinen Auslastungsgrad und seine Rentabilitätsschwellen genannt. Doch auch bei größten Wettbewerbern scheinen beträchtliche Überkapazitäten zu bestehen, wenngleich zumeist in geringerem Umfang als bei Skanska und Scancem. Dennoch wirtschaften zumindest einige ihrer Produktionsstätten unterhalb der Gewinnschwelle.

(122) Skanska und Scancem betreiben 39 bzw. 20 Lieferbetonwerke in Schweden. Beide Unternehmen sind ziemlich flächendeckend vertreten. Skanska ist in 13 der insgesamt 21 schwedischen Verwaltungsbezirke tätig, in denen [70-80%] des in Schweden produzierten Lieferbetons abgesetzt .werden. Scancem beliefert insgesamt sieben Verwaltungsbezirke. Da das Unternehmen aber besonders stark im Raum um die drei größten Städte Schwedens — Stockholm, Göteborg und Malmö — vertreten ist, deckt es eine Fläche ab, die [50-60%]* des Gesamtabsatzvolumens entspricht. Die Tätigkeiten der beiden Unternehmen überschneiden sich auf allen betroffenen regionalen Märkten.

(123) Die übrigen Hersteller von Bedeutung in Schweden — NCC, Färdig Betong und Swerock — setzen landesweit erheblich weniger Lieferbeton ab als Skanska und Scancem. NCC, Schwedens zweitgrößtes Bauunternehmen, ist ein vertikal integrierter Baustoffanbieter, der allerdings keine strukturellen Verflechtungen mit einem Zementhersteller aufweist. Färdig Beton ist ein Familienunternehmen, das ausschließlich Lieferbeton und Zuschlag herstellt. Swerock ist auf Baustoffe spezialisiert. Die künftigen Eigentumsverhältnisse bei Swerock sind ungewiß, da einer der beiden bisherigen Inhaber sich der schwedischen Wettbewerbsbehörde gegenüber verpflichtet hat, seine Beteiligung abzustoßen ([41]).

(124) Acht der 39 Produktionsanlagen von Skanska werden von den Gemeinschaftsunternehmen Sydsten AB, das je zur Hälfte Skanska und FLS Industries gehört, und Strömstadsbetong, an dem Skanska, Scancem und Färdig Betong zu je 33% beteiligt sind, betrieben. Außerdem hat Skanska mit Färdig Beton eine langfristige Vereinbarung über die Herstellung von Lieferbeton in Gebieten getroffen, in denen Skanska selbst nicht produziert. Scancem wiederum hat mit Swerock das Gemeinschaftsunternehmen Essbetong KB gegründet, das Lieferbeton herstellt und vertreibt. Auch die übrigen Anbieter von Rang haben sich in unterschiedlicher Zusammensetzung an Gemeinschaftsunternehmen beteiligt.

ii) *Marktgröße und Marktanteile*

(125) Der schwedische Verband der Lieferbetonhersteller legt alljährlich eine statistische Übersicht über die in Schweden abgesetzten Lieferbetonmengen vor. Danach ist der schwedische Markt seit 1989 spürbar geschrumpft, d. h. das Absatzvolumen ist — trotz einer 10%igen Zunahme im Zeitraum 1996-1997 — insgesamt um über 50% zurückgegangen. Dies ist laut Anmeldung auf eine Sättigung des Marktes und die Entwicklung im Baugewerbe zurückzuführen, das in demselben Zeitraum einen vergleichbaren Rückgang verzeichnet hat.

(126) Die statistische Übersicht erfaßt aber nur den schwedischen Markt insgesamt und enthält keine Angaben über den Wert des Marktes. Skanska, Scancem und die übrigen drei großen Lieferbetonproduzenten haben eigene Schätzungen über den Wert und das Volumen der schwedischen Produktion vorgelegt. Nach den jüngsten Angaben von Skanska wurden 1997 insgesamt 1 827 000 m³ Lieferbeton im Wert von rund 150 Mio. ECU abgesetzt. Da diese Zahlen in der Regel mit denen der übrigen Unternehmen übereinstimmen, wurden sie bei den nachstehenden Betrachtungen zugrunde gelegt ([42]).

([41]) Entscheidung Dnr. 292/97 in der Sache NCC/Siab vom 22. Juli 1997.

([42]) Die Schätzungen der fünf Hersteller für einzelne Regionen weisen größere Abweichungen auf. So liegen die Zahlen von Skanska für Stockholm um […]* (Menge) bzw. […]* (Wert) unter denen von Scancem. Da diese Angaben aber keinen Einfluß auf die Marktposition der großen Lieferbetonhersteller untereinander haben, wurden die Zahlen von Skanska herangezogen.

(127) Der Anteil von Skanska und Scancem am schwedischen Lieferbetonmarkt liegt, wie erwähnt, bei rund [20-30%]* bzw. [20-30%]* ([43]). Ihr gemeinsamer Marktanteil [40-50%]* ist damit um rund die Hälfte höher als der des nächstgrößeren Herstellers (Swerock) bzw. siebenmal höher als der der übrigen Wettbewerber (NCC und Färdig Betong).

(128) Regional würden die Unternehmen infolge des Zusammenschlusses aber noch weitaus höhere Marktanteile erreichen. Ein Wettbewerber hat Schweden in fünf etwa gleich große regionale Märkte unterteilt. Mit weniger als 20% Marktanteil in Ostschweden, aber 25-30% in Westschweden, 35-40% in Süd- und Nordschweden sowie mehr als 50% in Stockholm wäre das neue Unternehmen in fast allen Großregionen der weitaus größte Lieferbetonhersteller. Lediglich in Ostschweden käme es auf Rang 2.

(129) Auf der Ebene der schwedischen Verwaltungsbezirke würden Skanska und Scancem nach den von ihnen vorgelegten Daten in Stockholm, Halland, Gävleborg, Skåne und Norrbotten gemeinsam einen Marktanteil von über 50% halten, in Jönköping, Västra Tötaland, Uppland und Kopparberg zwischen 40 und 50% sowie in drei weiteren Verwaltungsbezirken zwischen 20 und 40%. Die Gebiete, in denen Skanska und Scancem nach dem Zusammenschluß mehr als 50% Marktanteil erreichen würden, machen flächenmäßig rund 43% des schwedischen Marktes aus. Legt man die Gebiete zugrunde, wo sie über 40% des Marktes beherrschen würden, läge dieser Wert bei 65%.

(130) Da der Absatz von Lieferbeton in der Regel an konkrete Bauaufträge gebunden ist, wäre eigentlich zu erwarten, daß der Markt, insbesondere auf regionaler Ebene, gewissen Schwankungen unterliegt. Die von den Parteien vorgelegten Zahlen lassen aber erkennen, daß ihr gemeinsamer Marktanteil im Zeitraum 1996–1997 verhältnismäßig stabil geblieben ist. 1996 belieferten Skanska und Scancem [20-30%]* bzw. [10-20%]* des schwedischen Marktes ([44]). Nach Verwaltungsbezirken aufgeschlüsselt, betrug ihr gemeinsamer Marktanteil danach wertmäßig mehr als 50% in Stockholm, Gävleborg, Skåne und Norrbotten bzw. 40 bis 50% in Jönköping, Halland, Västra Götaland, Uppland und Västernorrland. 1997 kamen sie in drei weiteren Bezirken auf einen Marktanteil zwischen 20 und 40%.

(131) Aus Scancems Angaben läßt sich ablesen, daß die in ECU/m^3 ausgedrückten Verkaufspreise des Unternehmens von 1995 bis 1997 […]* und daß diese […]* der Gesamtverkäufe in demselben Zeitraum um […]* stattfand. Entsprechend […]* die Gewinnspanne ([45]) von Scancem von […]* (1995) auf […]* (1997). Skanska hat in seiner Erwiderung zu bedenken gegeben, daß solche Preise […]* durch die Inflation und Unterschiede im Produkt- und/oder Kundenmix beeinflußt worden sein können und daß die Angaben über die Gewinnspannen nicht verläßlich sind, weil sie auf Angaben im Jahresbericht von Scancem basieren würden. Das Unternehmen hat aber weder Unterlagen noch neue Zahlen vorgelegt, um die Schlußfolgerungen, die die Kommission aus den von ihm genannten Daten gezogen hatte, zu widerlegen bzw. zu korrigieren. Seine Einlassungen über Faktoren, die die Ergebnisse möglicherweise verfälschen, sind daher für die Beurteilung des vorliegenden Falls kaum relevant.

iii) *Vertikale Auswirkungen*

(132) Die größten Kostenfaktoren bei der Herstellung von Lieferbeton sind Zement und Zuschlagstoffe. Scancem nimmt, wie erwähnt, auf dem schwedischen Zementmarkt eine beherrschende Stellung ein. Bei Skanska entfallen eigenen Angaben zufolge zwischen [20-30%]* der Kosten für die Herstellung von Lieferbeton auf Zement. Bei Scancem ist dieser Kostenanteil nach eigener Aussage zumeist niedriger ([46]).

(133) Zum Vergleich: Bei den Wettbewerbern der Parteien liegt der auf Zement entfallende Produktionskostenanteil zwischen 35 und 40%.

(134) Auch wenn der Einfluß von Sonderfaktoren (z. B. Finanzierungskosten) auf die verglichenen Kostenanteile nicht ausgeschlossen werden kann, geben die vorstehenden Zahlen doch Aufschluß über die Bedeutung des Zementpreises für die Rentabilität und Wettbewerbsfähigkeit eines Lieferbetonherstellers. Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang ferner, daß die Möglichkeit, Zement von einem ausländischen Hersteller (z. B. Embra) zu beziehen, offensichtlich nicht dazu beigetragen hat, die Kostensituation der mit Skanska konkurrierenden Lieferbetonproduzenten zu verbessern. Es besteht daher Grund zu der Annahme, daß die fusionierte Einheit die Herstellerkosten ihrer Lieferbetonkonkurrenten infolge der beherrschenden Stellung von Scancem auf dem Zementmarkt ohne weiteres in die Höhe treiben kann.

([43]) Um die wahre Marktstellung der Parteien ermessen zu können, wurde auch der Gesamtumsatz der Firmen Sydsten AB und Strömstadsbetong AB, an deren Kontrolle Skanska beteiligt ist, sowie des Unternehmens Essbetong KB (Kontrollbeteiligung von Scancem) berücksichtigt. Skanska hatte ursprünglich nur den seiner Beteiligung entsprechenden Umsatzanteil angegeben (z. B. 50;% des Sydsten-Umsatzes für seine 50 %-Beteiligung). Solange die Parteien aber eine Kontrollbeteiligung halten, ist davon auszugehen, daß sie entscheidenden Einfluß auf die gesamte Geschäftstätigkeit der genannten Unternehmen haben.

([44]) Skanska konnte für 1995 keine vergleichbaren Daten nennen.

([45]) Das heißt Ergebnis nach Abzug des Finanzaufwands im Verhältnis zum Umsatz.

([46]) Weder Skanska noch Scancem haben die Gründe für die genannten regionalen Schwankungen dargelegt.

(135) Als größtes schwedisches Bauunternehmen gehört Skanska zugleich zu den größten Abnehmern von Lieferbeton, den die Wettbewerber produzieren. 1997 bezog das Unternehmen von NCC Waren in einem Gesamtwert, der mehr als [50-60 %]* seines Lieferbetonumsatzes ausmacht. Ähnlich entfielen [10-20 %]* des Lieferbetonumsatzes von Färdig Betong und Swerock auf Lieferungen an Skanska. Auch wenn die Größenordnungen hier kleiner sind als im Fall NCC, so ist doch zu bedenken, daß Färdig Betong und Swerock verhältnismäßig kleine Unternehmen sind, die ausschließlich Baustoffe herstellen.

iv) *Anfechtbarkeit*

Bestehender Wettbewerb

(136) Nach dem Zusammenschluß werden die größten Wettbewerber von Skanska und Scancem bedeutend kleinere Marktanteile aufweisen als das neue Unternehmen, und zwar sowohl auf nationaler als auch auf regionaler bzw. lokaler Ebene. Dessen ungeachtet hat Skanska in seiner Erwiderung den Standpunkt vertreten, daß Färdig Betong, NCC und Swerock in der Lage sind, sein Marktverhalten nach der Fusion zu beeinflussen, und daß seine Verflechtung mit den zwei erstgenannten Firmen wirtschaftlich unbedeutend ist.

(137) Durch die vertikale Integration, die sich aus dem Zusammenschluß ergeben würde, wäre Marktführer Skanska aber gleichzeitig größter Lieferant des wichtigsten Ausgangsstoffs, Zement, den die Hersteller von Lieferbeton benötigen, und ein wichtiger Abnehmer ihrer Produktion. Skanska wäre damit in der Lage, sowohl die Herstellungskosten — durch Anhebung der Zementpreise — als auch den Absatz — durch die tatsächliche oder angedrohte Reduzierung der Abnahmemengen — seiner Wettbewerber zu beeinflussen. Dieser Umstand allein läßt erkennen, daß Skanska nach Vollzug des Zusammenschlusses imstande wäre, auf dem Markt weitgehend unabhängig vom Verhalten seiner Wettbewerber zu agieren. Auch die Tatsache, daß einige Produktionsbetriebe der größten Konkurrenten gegenwärtig nicht mit Gewinn wirtschaften, deutet darauf hin, daß diese Unternehmen für Versuche Skanskas, seine Marktmacht gegen sie auszuspielen, anfällig wären.

(138) Die Kommission kann den Einwand von Skanska nicht akzeptieren, wonach die strukturellen Verflechtungen mit Färdig Betong in Form der gemeinsamen Beteiligung an der Produktions- und Vertriebsgesellschaft Strömstadsbetong und langfristiger Liefervereinbarungen, gemessen am Wert des schwedischen Markts, wirtschaftlich kaum ins Gewicht fallen. Skanska hat den Wert dieser Verflechtungen in bezug zum Wert des Gesamtmarkts gesetzt, ohne jedoch darzulegen, inwiefern dieser Vergleich Aufschluß über die Wettbewerbsfähigkeit von Färdig Betong geben sollte. Nach Ansicht der Kommission richten sich die Auswirkungen bestehender Verflechtungen auf den Markt nach der Bedeutung, die diese für die betroffenen Unternehmen haben. So gesehen fallen die Skanska-Verbindungen für Färdig Betong sehr wohl wirtschaftlich ins Gewicht, denn sie entsprechen etwa […]* der gesamten Lieferbetonproduktion dieses Unternehmens. In einem Markt mit verhältnismäßig kleinen Gewinnspannen ist sich eine Firma wie Färdig Beton zwangsläufig der Folgen von Maßnahmen, die eine Fortsetzung ihrer Verbindungen zu Skanska in Frage stellen könnten, für ihre eigene Rentabilität bewußt. Dasselbe gilt für Swerock, das zusammen mit Scancem an einer Produktions- und Vertriebsgesellschaft beteiligt ist, auf welche rund […]* seiner Lieferbetonproduktion entfallen.

(139) Es ist daher sehr unwahrscheinlich, daß Färdig Betong, NCC oder Swerock in der Lage sein werden, die Marktmacht von Skanska wesentlich einzuschränken, wenn dieses Unternehmen z. B. versuchen sollte, die Preise für Lieferbeton über das sich unter normalen Wettbewerbsbedingungen ergebende Maß hinaus anzuheben. Angesichts ihrer Marktstellung ist vielmehr anzunehmen, daß sie einem solchen Preisdruck nicht widerstehen könnten.

Potentieller Wettbewerb

(140) Skanska hat eingewendet, daß die Schranken für den Eintritt neuer Anbieter in den Lieferbetonmarkt niedrig sind, weil eine rentable Produktion mit relativ geringem Investitionsaufwand aufgenommen werden kann. Selbst wenn man diesen Einwand gelten läßt, darf nicht außer acht gelassen werden, daß auf dem schwedischen Markt bereits eine erhebliche Überkapazität besteht und daß in absehbarer Zukunft nicht mit einem signifikanten Marktwachstum gerechnet wird. Um sich auf dem Markt etablieren zu können, müßte ein neuer Anbieter demnach eine beträchtliche Anzahl von Kunden von den bestehenden Herstellern abwerben. Außerdem müßte er bedenken, daß Skanska als führender Zementlieferant in der Lage ist, seine Gewinnaussichten zu beeinträchtigen. Davon abgesehen wären Investitionen in neue Produktionskapazitäten wegen des bestehenden Kapazitätsüberhangs und der Tatsache, daß ein Lieferbetonwerk nicht so einfach auf die Produktion anderer Erzeugnisse umgestellt werden kann, weitgehend als Istkosten der Vergangenheit zu verbuchen.

(141) Skanskas Einwand in bezug auf den Markteintritt potentieller Wettbewerber widerspricht auch den Tatsachen. Seit 1989 haben, wie erwähnt, eine ganze Reihe von Lieferbetonherstellern ihre Tätigkeit aufgegeben, wodurch die Zahl der etablierten Anbieter um über 50 % gesunken ist. Die Parteien haben nicht begründen können, warum neue Unternehmen ausgerechnet in einem Markt tätig werden sollten, aus dem über einen längeren Zeitraum hinweg viele — hauptsächlich kleinere — Produzenten ausgestiegen sind.

(142) Schließlich hat Skanska kein Unternehmen benannt, das es als potentiellen Wettbewerber ansieht. In diesem

Zusammenhang sei erwähnt, daß Scancem in den Nachbarländern Finnland und Norwegen einen Marktanteil von [50-60 %]* bzw. rund [20-30 %]*, innehat (laut eigener Aussage beherrscht das Unternehmen zwischen [40-60 %]* des Marktes in sieben von zehn norwegischen bzw. drei von sechs finnischen Regionen ([47]). Es gibt also nicht genügend Gründe für die Annahme, daß in absehbarer Zukunft neue Anbieter in einem Umfang auf dem Markt tätig werden, der groß genug ist, um die Marktmacht von Skanska nach Vollzug des angemeldeten Zusammenschlusses zu neutralisieren.

Nachfragemacht

(143) Skanska hat in Schweden 8 000 bis 10 000 Lieferbetonkunden, Scancem etwa halb soviele. Es liegt auf der Hand, daß die allermeisten dieser Abnehmer nur sehr kleine Mengen kaufen und infolgedessen keine oder zumindest wenig Nachfragemacht haben.

(144) Auf regionaler Ebene ist fast überall Skanska der größte Kunde von Scancem; nur in einigen wenigen Fällen nehmen Dritte — NCC und Peab, Schwedens drittgrößtes Bauunternehmen — mehr als 10 % der Produktion von Scancem oder Skanska in den betreffenden Gebieten ab. Da jedoch NCC und Peab (über seine 50 %-Beteiligung an Swerock) ebenfalls Lieferbeton herstellen, muß davon ausgegangen werden, daß sie in den Gebieten, in denen sie bei Skanska oder Scancem einkaufen, nur in begrenztem Maße auf andere Lieferanten umsteigen können. Davon abgesehen wäre Skanska als einer der größten Kunden von NCC und Peab/Swerock in der Lage, wirkungsvolle Gegenmaßnahmen zu treffen, falls diese Unternehmen ihre Lieferbetonbestellungen bei Skanska nach dem Zusammenschluß deutlich reduzieren oder mit einer Reduzierung drohen sollten.

(145) Skanska hat ferner vorgebracht, NCC und Peab könnten auf ihren Baustellen Anlagen für die Betonherstellung vor Ort errichten. Es sind aber nur ganz wenige Fälle aus den letzten drei Jahren bekannt, in denen Skanska oder ein anderes Bauunternehmen eine solche Anlage vor Ort errichtet hat. Dies dürfte nur bei ganz großen Bauvorhaben (wie der Errichtung der Brücke über den Öresund), bei denen riesige Mengen Beton benötigt werden, eine angemessene Alternative sein. Für die allermeisten Bauvorhaben, bei denen viel kleinere Mengen gefragt sind, dürften solche alternativen Produktionsanlagen daher keine Rolle spielen. Gemessen am Lieferbetonabsatz insgesamt ist ihr potentieller Einfluß daher gering.

([47]) Skanska hat in einer Einlassung nach Artikel 18 der Fusionskontrollverordnung im Anschluß an die Mitteilung der Beschwerdepunkte angegeben, daß seine finnische Tochtergesellschaft Tekra OY Lieferbeton herstellt. Die Information macht abgesehen davon, daß sie den Einstieg finnischer Unternehmen in den schwedischen Markt noch unwahrscheinlicher werden läßt, und im Gegensatz zur Darstellung in der Anmeldung deutlich, daß das angemeldete Zusammenschlußvorhaben eine erhebliche horizontale Auswirkung auf den finnischen Markt haben kann.

(146) Von den Lieferbetonabnehmern geht somit keine Nachfragemacht aus, die groß genug wäre, um die Marktmacht von Skanska nach Vollzug des Zusammenschlusses zu neutralisieren.

v) *Schluß*

(147) Die Kommission ist aufgrund der vorstehenden Überlegungen zu der Auffassung gelangt, daß der angemeldete Zusammenschluß auf dem schwedischen Markt für Lieferbeton (ob auf nationaler, regionaler oder lokaler Ebene) eine marktbeherrschende Stellung begründen würde. Die Ursache hierfür liegt zum Teil darin, daß die Tätigkeiten von Skanska und Scancem sich horizontal überlappen und die beiden Unternehmen zusammen einen Marktanteil erreichen, der bedeutend höher wäre als die Marktanteile sämtlicher Wettbewerber. Daneben wirkt sich der Zusammenschluß auch vertikal aus, d. h., die konkurrierenden Lieferbetonhersteller würden sowohl beim Bezug ihres wichtigsten Rohstoffs (Zement) als auch beim Absatz (Skanska ist das größte Bauunternehmen Schwedens) weitgehend von dem neuen Unternehmen abhängen. Überdies ist nicht damit zu rechnen, daß potentielle Wettbewerber in absehbarer Zukunft eine nennenswerte Rolle spielen werden oder daß die Kunden des fusionierten Unternehmens in der Lage sein werden, dessen Fähigkeit, unabhängig auf dem Markt zu agieren, wirksam einzuschränken.

c) **Trockenbeton**

i) *Angebotsstruktur*

(148) Der schwedische Trockenbetonmarkt ist durch eine starke Konzentration gekennzeichnet: Nur vier Hersteller — Skanska, Scancem, Finja Betong und STO Scandinavia (nachstehend „STO") — beliefern 90 % des Marktes. Finja Betong ist ein relativ kleines Unternehmen, das sich vor allem auf die Herstellung von Trockenbetonerzeugnissen spezialisiert hat. STO ist ein Tochterunternehmen der deutschen STO AG. Scancem verfügt über die meisten Produktionsstätten (insgesamt 12); Skanska betreibt zwei Werke. Finja produziert in einem Werk, und die Erzeugnisse von […]* werden teils im Rahmen eines Zuliefervertrags von Skanska hergestellt, teils aus Deutschland eingeführt.

(149) Skanska hat angegeben, daß seine Kapazität für die Trockenbetonproduktion nahezu dem gesamten Absatzvolumen in Schweden entspricht und zu rund […]* ausgelastet ist. Scancem verfügt über noch mehr Kapazitäten als Skanska; der Auslastungsgrad seiner Werke ist aber sehr unterschiedlich, wenngleich in der Regel höher als der von Skanska.

(150) Skanska hat, wie erwähnt, eine Zuliefervereinbarung mit […]* getroffen, der zufolge es die Trockenbetonerzeugnisse herstellt, die […]* in Schweden verkauft. Die Produktion erfolgt aufgrund einer […]* Lizenz für das geschützte Mischungsrezept. Die Vereinbarung wurde 1993 geschlossen, als das Unternehmen sich auf dem schwedischen Markt etablierte. Ferner hat Skanska mit

[…]*, einem kleineren schwedischen Trockenbetonanbieter, eine Vereinbarung über den Vertrieb der von Skanska hergestellten Erzeugnisse in bestimmten Gebieten getroffen.

(151) Skanska hat in seiner Erwiderung ferner Zuliefervereinbarungen mit drei anderen kleineren Trockenbetonherstellern […]* erwähnt, aber keine näheren Einzelheiten dazu genannt. Scancem produziert Trockenbeton auf Zulieferbasis für kleiner schwedische Anbieter. Skanska hat in der Erwiderung argumentiert, daß bei der Berechnung der Marktanteile der Parteien nur die unter ihren eigenen Markennamen vertriebenen Produkte berücksichtigt werden sollten. Darauf kann die Kommission aber nicht eingehen, und zwar aus folgenden Gründen: Erstens haben die Parteien kein sachliches Argument vorgebracht, um zu begründen, warum sie ohne die Zulieferverträge nicht in der Lage sein sollten, die entsprechende Menge unter ihren eigenen Markennamen abzusetzen. Und zweitens haben sie keinen Nachweis darüber erbracht, daß ihre Vertragspartner in der Lage wären, die fraglichen Mengen auch ohne Inanspruchnahme ihrer Produktionsanlagen herzustellen. Dies läßt den Schluß zu, daß die Parteien die fraglichen Mengen herstellen, weil sie über die Anlagen verfügen, die sich am besten dazu eignen.

ii) *Marktgröße und Marktanteile*

(152) Nach Angaben von Skanska liegen keine statistischen Angaben über das Trockenbetongesamtangebot in Schweden vor. Allerdings veranschlagt Skanska für den Markt von 1997 einen Gesamtwert von rund 14 Mio. ECU und ein Volumen von 85 000 t. Die Untersuchung der Kommission bestätigt diese Einschätzung generell.

(153) Scancem ist unbestreitbar der größte Trockenbetonanbieter. Wertmäßig belief sich sein Marktanteil 1997 auf [50-60 %]*, den er mengenmäßig noch übertraf [60-70 %]*. Skanska war vom Wert her mit [< 10 %]* [< 10 %]* ([48]) und von der Menge her mit (10-20 %]* am Markt beteiligt. Der gemeinsame Marktanteil würde sich also auf wertmäßig [50-60 %]* und mengenmäßig [70-80 %]* belaufen.

(154) Obwohl die Parteien keine Erklärung für diese Diskrepanz zwischen wert- und mengenmäßigem Anteil geliefert haben, könnte die Tatsache, daß […]* einen Trokkenbeton mit einem wesentlich größeren Wert/Gewichtverhältnis herstellt als die beteiligten Unternehmen, eine Erklärung sein. Das […]* Produkt ist daher um etliches teurer als die Produkte der Parteien. Wertmäßig stellt der […]* Marktanteil in Schweden nur rund ein Fünftel des gemeinsamen Marktanteils der Parteien dar. Auf den anderen Hauptwettbewerber, Finja Betong, entfällt ein Marktanteil von rund einem Drittel des Marktanteils der Parteien.

(155) Die von Skanska übermittelten Angaben lassen für Scancem und Skanska verhältnismäßig konstante Marktanteile zwischen 1995 und 1997 erkennen. Diese betrugen demnach wertmäßig 1996 [50-60 %]* bzw. [< 10 %]* gegenüber [50-60 %]* bzw. [< 10 %]* im Jahr 1995.

(156) Nach den in der Anmeldung vorgelegten Angaben haben Skanska und Scancem ihre durchschnittlichen Verkaufspreise (ECU/t) zwischen 1995 und 1997 um […]* bzw. […]* angehoben. Der größere Preisanstieg bei Skanska ist möglicherweise auf die Herstellung teurerer STO-Produkte zurückzuführen. Skanska hat diese Zahlen bestritten und erklärt, daß die Preise der Parteien seit 1995 gesunken sind. In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, daß der angegebene Preisanstieg durch Zahlen untermauert wird, die die Parteien in der Anmeldung in bezug auf Wert und Volumen selber gemacht haben, und keines der beiden Unternehmen zu verstehen gegeben hat, daß diese Zahlen nicht stimmen (mit Ausnahme der geringfügigen, von Skanska für 1997 angegebenen Wertberichtigung). Die Behauptung von Skanska, die Preise seien gesunken, wird folglich nicht durch die Fakten belegt.

iii) *Vertikale Auswirkungen*

(157) Nach Angaben von Skanska machen die Zementkosten bei Trockenbeton rund […]* der variablen Produktionskosten und […]* der Gesamtkosten aus. Scancem hat ähnliche Zahlen vorgelegt.

(158) Die Kosten für die Produktion von Trockenbeton werden also in erheblichem Maße durch die Zementkosten bestimmt. Skanska erhielt daher aufgrund des angemeldeten Vorhabens Gelegenheit, die Rentabilität und Wettbewerbsfähigkeit anderer Trockenbetonhersteller durch Anhebung ihrer Zementkosten zu beeinträchtigen. Bereits vor dem Vorhaben übte Skanska aufgrund eines Zuliefervertrags einen erheblichen Einfluß auf das Produktionsvolumen und die Produktionskosten von STO aus, über die es bestens informiert war. Dasselbe gilt für kleinere Anbieter, für die Skanska ebenfalls Trockenbeton herstellt. Durch die Kontrolle über Scancem würde Skanska diese Unternehmen beeinflussen können, auch wenn sie in der Lage wären, ihre gegenwärtigen Zulieferverträge mit Skanska zu beenden. Für sämtliche Zulieferer würde der Zusammenschluß außerdem bedeuten, daß sie einen potentiellen Hersteller ihres Produkts verlieren würden.

(159) Die vorerwähnte Möglichkeit zur Anhebung der Kosten der Wettbewerber trifft auch gegenüber Finja Betong zu. Außerdem ist Skanska als Schwedens größtes Bauunternehmen ein großer Abnehmer von Finja Betong. 1997 entsprachen Skanskas Gesamtbezüge von Finja Betong schätzungsweise rund [30-40 %]* des Umsatzes, den das Unternehmen 1997 auf dem Trockenbetonmarkt erzielte.

([48]) Skanska hat in der Erwiderung darauf hingewiesen, daß sein wertmäßiger Absatz 1997 um rund [10-20 %]* unter der früheren Angabe lag, hat dies aber nicht belegt. Da nach einer entsprechenden Berichtigung der Marktanteil von Skanska [unbedeutende Änderung]*, würde dies aber die Würdigung nicht wesentlich beeinflussen.

iv) *Anfechtbarkeit*

Bestehender Wettbewerb

(160) Nach dem Zusammenschluß würden alle anderen Trockenbetonanbieter über wesentlich kleinere Marktanteile als das neue Unternehmen verfügen. Die vertikale Integration, die mit dem Vorhaben einhergeht, hätte im übrigen zur Folge, daß Skanska als Marktführer sowohl der beherrschende Anbieter ihres Hauptrohstoffs Zement als auch ein bedeutender Abnehmer und in einigen Fällen ein Zulieferer für wesentliche Teile ihrer Produktion wäre. Skanska wäre somit in der Lage, sowohl die Kosten seiner Wettbewerber, z.B. durch Anhebung der Zementpreise, als auch ihren Absatz durch Senkung seiner Bezüge von ihnen zu erhöhen. Angesichts der geringeren Größe sämtlicher Wettbewerber drängt sich die Vermutung auf, daß sie auf alle Versuche von Skanska zur Ausnutzung seiner Marktmacht gegen sie empfindlich reagieren würden. Die Wahrscheinlichkeit eines Wettbewerbs wird durch die strukturelle Beziehung zwischen Skanska/Scancem und mehreren Wettbewerbern aufgrund bestimmter Zulieferverträge noch weiter reduziert. Demnach ist es äußerst unwahrscheinlich, daß irgend ein Wettbewerber in der Lage wäre, Skanska entschieden in die Schranken zu weisen, sollte es beispielsweise versuchen, die Preise für Trockenbeton über das sich unter normalen Wettbewerbsbedingungen ergebende Maß heraufzusetzen. Angesichts ihrer Stellung scheint es viel wahrscheinlicher, daß sie derartigen Versuchen nachgeben würden.

Potentieller Wettbewerb

(161) Skanska hat vorgebracht, daß die Zutrittsschranken zur Trockenbetonproduktion niedrig sind, weil die für die Produktionsaufnahme in einem rentablen Maßstab erforderlichen Investitionen verhältnismäßig gering sind. In diesem Zusammenhang muß jedoch daran erinnert werden, daß auf dem schwedischen Markt bereits erhebliche Überkapazitäten bestehen, und zwar nicht zuletzt bei Skanska und Scancem. Skanska hat keine Studien angeben können, die darauf hindeuten, daß der Markt in absehbarer Zukunft erheblich wachsen könnte. Ein neuer Marktteilnehmer müßte daher in der Lage sein, den bereits präsenten Marktteilnehmern erhebliche Verkäufe abzugewinnen, um sich etablieren zu können. Der sehr hohe und konstante Marktanteil der Parteien würde als solcher eine hohe Marktzutrittsschranke darstellen. Ein neuer Konkurrent hätte auch zu bedenken, daß Skanska wegen seiner Kontrolle über den Hauptrohstoff Zement bestens in der Lage wäre, seine Gewinnmöglichkeiten zu beeinträchtigen. Schließlich verfügen Skanska/Scancem über bedeutende Marktanteile auf mehreren benachbarten Produktmärkten (z.B. Lieferbeton, Mörtel und Glattputz sowie Egalisierungsmittel für Fußböden) und auf benachbarten räumlichen Märkten (Norwegen und Finnland), was die Wahrscheinlichkeit des Eintritts von Gesellschaften, die auf einem dieser Nachbarmärkte tätig sind, reduziert. Für die Feststellung, daß ein potentieller Markteintritt in absehbarer Zukunft in einem Maßstab wahrscheinlich ist, der ausreichen würde, die Marktmacht von Skanska nach Vollzug des Zusammenschlusses zu neutralisieren, liegen also keine ausreichenden Hinweise vor.

Nachfragemacht

(162) Skanska hat insgesamt 100 Trockenbetonabnehmer in Schweden. Scancem zählt rund 800 Abnehmer und hat nach eigenen Angaben keinen einzigen Abnehmer, der über […]* seines Jahresabsatzes auf sich vereinigt.

(163) Skanska hat vorgebracht, daß bestimmte Scancem-Abnehmer „Einkaufsvereinigungen" angehören, die Sammelbestellungen für Trockenbeton aufgeben. Die größte dieser „Einkaufsvereinigungen" soll […]* des gesamten Scancem-Absatzes beziehen. Skanska hat allerdings keine Angaben zu den Verhandlungen und Verträgen zwischen Scancem und den „Einkaufsvereinigungen" gemacht und auch nicht erklärt, warum in der Buchführung von Scancem jedes Mitglied dieser Vereinigungen einzeln und nicht die Vereinigung als solche genannt wird. Skanska hat erklärt, daß große Baumärkte wie Beijer über eine signifikante Nachfragemacht verfügen. Dies scheint jedoch äußerst zweifelhaft, da weniger als […]* der Skanska-Verkäufe und weniger als […]* der Scancem-Verkäufe auf dieses Unternehmen entfallen. Tatsächlich bezog 1997 kein einziger Abnehmer von Skanska, mit Ausnahme seiner Abnehmer aufgrund von Zulieferverträgen, über […]* seines Gesamtabsatzes.

(164) Demnach besteht also bei den Trockenbetonabnehmern keine Nachfragemacht, die ausreichen würde, die Marktmacht von Skanska nach Vollzug des Zusammenschlusses zu neutralisieren.

iv) *Schluß*

(165) Aufgrund dieser Analyse ist die Kommission zu der Feststellung gelangt, daß der angemeldete Zusammenschluß im Bereich des Trockenbetonabsatzes eine beherrschende Stellung in Schweden begründen würde. Dies ergibt sich zum einen aus den horizontalen Überschneidungen zwischen Skanska und Scancem und der Tatsache, daß ihr gemeinsamer Marktanteil weit über den Marktanteilen aller vorhandenen Wettbewerber liegen würde, zum anderen aber aus den vertikalen Auswirkungen des Zusammenschlusses, also aus der Tatsache, daß die konkurrierenden Trockenbetonhersteller hinsichtlich ihrer Zementversorgung und ihrer Trockenbetonverkäufe an Skanska, Schwedens größtem Bauunternehmen, weitgehend von der neuen Wirtschaftseinheit abhängen würden. Auch wenn Skanska gegenwärtig über einen verhältnismäßig geringen Marktanteil verfügt, hätte der Zusammenschluß nicht nur zur Folge, daß Skanska als Wettbewerber von Scancem verschwinden würde, sondern auch, daß durch die Verbindung zwischen Skanska und STO sowie seinen anderen Zulieferern die Wahrscheinlichkeit des Wettbewerbs durch die zuletzt genannten Unternehmen erheblich reduziert würde. Außerdem ist unwahrscheinlich, daß potentielle Wettbewerber in absehbarer Zukunft irgendeine signifikante

Rolle spielen werden oder daß die Abnehmer des neuen Unternehmens in der Lage wären, seine Fähigkeit zum selbständigen Handeln am Markt zu untergraben.

d) **Betonfertigteile**

i) *Angebotsstruktur*

(166) Wie bereits erwähnt, hat Skanska vorgebracht, daß bei Betonfertigteilen zwischen Hoch- und Tiefbauprodukten unterschieden werden sollte, da Hochbauerzeugnisse eine homogene Reihe von Fertigteilen bilden, für die dieselben Produktionsausrüstungen und dasselbe Know-how verwendet werden, während Tiefbauerzeugnisse unterschiedliche und spezifischere Technologien und Ausrüstungen voraussetzen.

(167) Diese Unterteilung entspricht der Unterteilung in den Statistiken des schwedischen Betonherstellerverbandes („Betongvaruindustrins Riksförbund") und wird offensichtlich auch von den Wettbewerbern verwendet.

(168) Scancem ist vor allem im Bereich der Hochbauprodukte tätig, die nach Auffassung von Skanska den für die Würdigung des Vorhabens sachlich relevanten Markt darstellen. Doch soll in diesem Abschnitt die Stellung der Parteien auf dem Gesamtmarkt für Betonfertigteile sowohl im Hochbau als auch im Tiefbau beschrieben werden, da, wie bereits erwähnt wurde, die Wahl der Definition für die vorliegende Würdigung nicht entscheidend ist.

(169) Schon vor dem angemeldeten Zusammenschlußvorhaben waren die Anbieter von Betonfertigteilen auf dem schwedischen Markt mit drei Unternehmen, die 55 bis 75 % des Marktes beliefern (Skanska, Scancem und Strängbetong, ein relativ kleines Unternehmen, das ausschließlich Betonfertigteile herstellt), stark konzentriert. Skanska verfügt im Vergleich zu Scancem mit sechs und Strängbetong mit sieben über die meisten Produktionsbetriebe (18).

(170) Skanska hat erklärt, daß seine Kapazitätsauslastung in den letzten drei Jahren zwischen […]* lag. Scancem und Strängbetong haben ähnliche Angaben gemacht.

(171) Scancem hat mit Strängbetong in Estland ein in der Produktion und im Verkauf tätiges Gemeinschaftsunternehmen gegründet (Swetrak AS). Dieses Unternehmen dehnt seine Tätigkeiten gegenwärtig auf Litauen aus.

(172) Abgesehen von den drei größten Fertigteilherstellern ist die Angebotsseite zersplittert und besteht vor allem aus Unternehmen, die ihre Produktion auf ein einziges Produkt oder eine geringe Anzahl von Produkten konzentrieren (häufiger im Tiefbaubereich). Die meisten dieser Anbieter haben nur einen Produktionsbetrieb. Zu den kleineren Anbietern am Markt gehört Swerock. Dieses unternehmen ist mit Scancem zu gleichen Teilen an einem Produktionsgemeinschaftsunternehmen (Gottåsa AB) und mit Skanska an einem FuE-Gemeinschaftsunternehmen (AB G-stöd) beteiligt.

ii) *Marktgröße und Marktanteile*

(173) Nach Angaben der Parteien können Betonfertigteile je nach Produktart nach Menge, Gewicht oder Länge berechnet werden. Daher liegen keine Angaben über das gesamte Marktvolumen vor. Der schwedische Betonfertigteil-Herstellerverband veröffentlicht allerdings jedes Jahr Angaben über den Marktwert. Skanska hat sich auf diese Statistiken gestützt, um den Gesamtwert des Markts zu berechnen ([49]).

(174) Der Gesamtwert des schwedischen Marktes belief sich 1997 auf 202 Mio. ECU. Skanska verfügte über einen Marktanteil von [20-30 %]*. Scancem war mit [10-20 %]* am Markt beteiligt. Der gemeinsame Marktanteil der Parteien betrug demnach [40-50 %]*. Sowohl Skanska als auch Scancem haben ihre Marktanteile in den vergangenen drei Jahren erhöht. Für Skanska beläuft sich der Zuwachs auf über […]* seines Absatzes im Jahr 1995. Für Scancem ist der Zuwachs wesentlich größer.

(175) Der größte Wettbewerber, Strängbetong, verfügte 1997 in bezug auf den gesamten Markt über einen dem von Scancem vergleichbaren Anteil. Allerdings ist bemerkenswert, daß das Unternehmen zwischen 1996 und 1997 einen erheblichen Teil davon verloren hat. Alle anderen Wettbewerber, Einfuhren inbegriffen, haben Marktanteile von unter 5 %.

(176) Das Hochbausegment macht rund die Hälfte des gesamten Marktes aus und erreichte 1997 einen Gesamtwert von 106 Mio. ECU. Skanska war an diesem Segment mit [20-30 %]* beteiligt. Der Umsatz von Scancem stammt weitgehend aus dem Hochbausegment, an dem es mit [20-30 %]* beteiligt war. Der gemeinsame Marktanteil der Parteien betrug also [40-50 %]*. Während Skanska […]* seines Marktanteils von 1995 verloren hat, hat Scancem seinen Anteil während desselben Zeitraums mehr als […]*. Demnach ist der gemeinsame Marktanteil der Parteien seit 1995 um […]* gestiegen.

(177) Wie Scancem verfügt auch Strängbetong im Hochbausegment, gemessen am Gesamtmarkt, über einen höheren Marktanteil, wobei sein Marktanteil 1997 mit dem der Parteien vergleichbar war. Aber auch in diesem

([49]) Laut Skanska übertreiben die Statistiken die Marktanteile der Parteien, da seiner Ansicht nach rund 10 % des gesamten Absatzes nicht erfaßt werden. Sollte dies der Fall sein, würden aber in derselben Weise auch die Zahlen der Wettbewerber übertrieben. Die relative Stellung der Hauptanbieter bliebe also unverändert.

Segment hat Strängbetong einen signifikanten Teil verloren, wenngleich dieser Verlust im Hochbausegment geringer als am übrigen Markt ausfiel.

(178) Schließlich hat Skanska vorgebracht, daß es 1997 im Tiefbausegment über einen Marktanteil von [20-30%]* verfügte (dabei betrug sein Anteil bei spezifischen Produkten wie Schächten und Klärgruben, Betonrohren und Stützmauern angeblich 40-60 %). Der Anteil von Scancem an diesem Segment belief sich auf [< 10 %]*. Die Marktanteile der Parteien haben sich hier im Vergleich zum Hochbausegment in entgegengesetzter Richtung entwickelt. Seit 1995 hat Skanska seinen Marktanteil um […]* erhöht, während der Marktanteil von Scancem fast um […]* zurückgegangen ist.

iii) *Vertikale Auswirkungen*

(179) Zement ist nicht nur für Betonfertigteile unbedingt notwendig, sondern darüber hinaus einer der wichtigsten Kostenfaktoren bei der Produktion von Fertigteilen. Nach Angaben von Skanska ist Zement der Kostenfaktor, der am stärksten variiert und rund […]* der gesamten Produktionskosten ausmacht (sowohl im Hochbausegment als auch am gesamten Markt). Die Tatsache, daß Zement in geringerem Maße an den Gesamtkosten beteiligt ist als z. B. bei der Lieferbetonproduktion, ist u. a. darauf zurückzuführen, daß Betonfertigteile wesentlich arbeitsintensiver sind und anderes Material wie Tragekonstruktionen aus Stahl enthalten, wodurch die Wertschöpfung steigt.

(180) Daß Zement rund […]* der gesamten Produktionskosten ausmacht, beweist aber auch dessen Bedeutung für die Rentabilität und Wettbewerbsfähigkeit eines Betonfertigteilherstellers. Angesichts insbesondere der rückläufigen Marktstellung von Strängbetong muß festgestellt werden, daß das neue Unternehmen aufgrund der beherrschenden Stellung von Scancem im Zementsektor enorme Möglichkeiten hat, die Kosten seiner Hauptwettbewerber in die Höhe zu treiben.

(181) Als das größte schwedische Bauunternehmen hat sich Skanska vor kurzem zu einem der größten Abnehmer von Strängbetong entwickelt. Bis 1997 bezog Skanska relativ geringe Mengen von Strängbetong. Während der ersten sieben Monate dieses Jahres beliefen sich aber die Gesamtbezüge von Skanska auf rund […]* des von Strängbetong am Markt für Betonfertigteile im Jahr 1997 erzielten Umsatzes (und einen noch höheren Prozentsatz seines Umsatzes im Hochbausegment).

iv) *Anfechtbarkeit*

Bestehender Wettbewerb

(182) Der einzige bedeutende Wettbewerber am schwedischen Markt für Betonfertigteile, ob am Gesamtmarkt oder im Hochbausegment, ist Strängbetong. Der Marktanteil dieses Unternehmens beläuft sich aber auf weniger als die Hälfte des gemeinsamen Marktanteils von Skanska und Scancem. Die anderen Wettbewerber sind wesentlich kleiner. Abgesehen von seinem kleineren und rückläufigen Marktanteil würde Strängbetong hinsichtlich seiner Zementversorgung weiterhin von Skanska/Scancem abhängen. Die Tatsache, daß sich Skanska in diesem kritischen Moment zu einem seiner wichtigsten Abnehmer entwickelt hat, wird den Wettbewerbseifer von Strängbetong noch weiter bremsen. Strängbeton wird einsehen müssen, daß Skanska seine Marktmacht auf verschiedene Weise verwenden könnte, damit es sich seinem Marktverhalten unterordnet. Folglich wäre Strängbetong nicht in der Lage, Skanska wirklich Einhalt zu gebieten, sollte es z. B. versuchen, die Preise für Betonfertigteile über das sich unter normalen Wettbewerbsbedingungen ergebende Maß heraufzusetzen. Aufgrund seiner Stellung sähe es sich vielmehr veranlaßt, derartigen Versuchen keinen Widerstand entgegenzusetzen.

Potentieller Wettbewerb

(183) Skanska hat vorgebracht, daß wegen der für die Produktionsaufnahme verhältnismäßig geringen Investitionskosten die Zutrittsschranken zur Produktion von Betonfertigteilen niedrig sind. Als Beispiel hat Skanska angeführt, daß zwei Unternehmen, nämlich Ulricehamm Betong und Kynnisrud AB, 1990 bzw. 1997 mit der Produktion von Hochbauprodukten begonnen haben. Demnach ist nach Auffassung von Skanska ein Eintritt in den Markt durchaus möglich.

(184) Im Rahmen dieser Würdigung ist allerdings nicht nur die Frage des möglichen Markteintritts, sondern auch die Frage von Bedeutung, ob ein neuer Marktteilnehmer genug Gewicht hat, um das von seinen Wettbewerbern nach dem Zusammenschluß weitgehend unabhängige Verhalten von Skanska einzuschränken. In diesem Zusammenhang ist bemerkenswert, daß keiner der angegebenen neuen Marktteilnehmer in der Lage gewesen ist, einen bedeutenden Marktanteil zu gewinnen, und daß die Neuen ihre beschränkte Stellung anderen kleinen Herstellern oder möglicherweise Strängbetong verdanken. Wie bereits erwähnt, konnten Skanska und Scancem ihre Marktanteile seit 1995 erhöhen. Im übrigen besteht kein Grund, daß diesen Unternehmen oder anderen kleineren Herstellern nicht dieselben Wettbewerbsbeschränkungen wie Strängbetong auferlegt würden.

(185) Skanska hat außerdem erklärt, daß es dem potentiellen Wettbewerb von Unternehmen in Nachbargebieten aus-

gesetzt sein würde, und nannte in diesem Zusammenhang Spenncom (Dänemark) und Spenn Gruppen (Norwegen) ([50]). Doch hat keines dieser Unternehmen laut Skanska in den letzten drei Jahren nach Schweden geliefert. Darüber hinaus ist das norwegische Unternehmen ein Zementabnehmer von Scancem, und Skanska ist zumindest für das dänische Unternehmen einer der größten Abnehmer. Folglich unterliegen beide Unternehmen ähnlichen wie den im Fall von Strängbetong beschriebenen Beschränkungen. Bei der Beurteilung der Wahrscheinlichkeit eines möglichen Markteintritts ist die Feststellung wichtig, daß sowohl Skanska als auch Scancem über bedeutende Kapazitätsreserven verfügen und daß in absehbarer Zukunft mit keinem bedeutenden Marktwachstum gerechnet wird. Für die Feststellung, daß ein potentieller Markteintritt in absehbarer Zukunft in einem Maßstab wahrscheinlich ist, der ausreichen würde, die Marktmacht von Skanska nach Vollzug des Zusammenschlusses zu neutralisieren, liegen also keine ausreichenden Hinweise vor.

Nachfragemacht

(186) Im Bereich der Betonfertigteile hat Skanska in Schweden insgesamt [> 3 000]* Abnehmer, davon [< 500]* Abnehmer im Hochbausegment. Scancem hat halb soviel Kunden. Da die meisten dieser Abnehmer nur sehr geringe Mengen beziehen, haben sie keine oder nur eine geringe Nachfragemacht. 1997 kaufte kein Dritter über […]* der Skanska-Produktion (ob Betonfertigteile generell oder nur Hochbauprodukte). Scancem hatte einen Abnehmer, der mehr als […]* kaufte. Denselben Zahlen zufolge würde nach Vollzug des Zusammenschlusses kein Abnehmer mehr als […]* der gemeinsamen Produktion beziehen. Demnach besteht also auf der Abnehmerseite keine Nachfragemacht, die ausreichen würde, die Marktmacht von Skanska nach Vollzug des Zusammenschlusses zu neutralisieren.

v) *Schluß*

(187) Aufgrund dessen ist die Kommission zu dem Schluß gelangt, daß der angemeldete Zusammenschluß im Bereich des Absatzes von Betonfertigteilen sowohl am gesamten Markt als auch im Hochbausegment eine beherrschende Stellung in Schweden begründen würde. Dies ergibt sich zum einen aus den horizontalen Überschneidungen zwischen Skanska und Scancem und der Tatsache, daß ihr gemeinsamer Marktanteil rund doppelt so hoch wie der Marktanteil des einzigen bedeutenden Wettbewerbers am Markt wäre, zum anderen aber auch aus den vertikalen Auswirkungen des Zusammenschlusses, also aus der Tatsache, daß konkurrierende Hersteller hinsichtlich ihrer Zementversorgung und ihrer Verkäufe von Fertigteilen an Skanska, Schwedens größtem Bauunternehmen, weitgehend von der neuen Wirtschaftseinheit abhängen würden. Es scheint also äußerst unwahrscheinlich, daß die Marktmacht des neuen Unternehmens aufgrund des potentiellen Wettbewerbs oder der Nachfragemacht tatsächlich neutralisiert werden könnte.

e) **Andere Baustoffe**

(188) Abgesehen von den vorerwähnten Tätigkeiten im Betonsektor sind Skanska und insbesondere Scancem am schwedischen Markt als Anbieter einer Vielzahl anderer Baustoffe tätig.

(189) Skanska hat in der Anmeldung erklärt, daß beide Unternehmen am Markt für Bekleidungsmaterial tätig sind. In diesem Segment bieten die Parteien vor allem Mauersteine, Mörtel, Betonputz und Wandelemente an. Zu dem Gesamtmarkt für Bekleidungsmaterial rechnete Skanska aber auch Erzeugnisse wie Holz, Glas und Weißblech. Skanska konnte die Austauschbarkeit der verschiedenen Produktgruppen nicht nachweisen. Das Unternehmen war nicht einmal in der Lage, Informationen über den Gesamtwert des bezeichneten Marktes zu erteilen. Da Zweifel daran bestehen, daß der betreffende Markt wettbewerbspolitisch als der relevante Markt angesehen werden kann, kann der Schätzung von Skanska, wonach es selber über einen Anteil von [10-20 %]* und Scancem über einen Anteil von [30-40 %]* am gesamten Bekleidungsmaterialmarkt verfügt, kein großer Wert beigemessen werden. Da die Hauptüberschneidungen der Parteien bereits im Rahmen der verschiedenen vorerwähnten Betonmärkte berücksichtigt wurden, braucht diese Frage aber für die vorliegende Würdigung nicht weiter untersucht zu werden.

(190) Scancem ist am Markt mehrerer Baustoffe tätig, wo Skanska nicht präsent ist. Der Anteil von Scancem am schwedischen Mauersteinmarkt betrug 1997 [30-40 %]* ([51]) und am Gipsplattenmarkt [60-70 %]*. Außerdem verfügte das Unternehmen bei Glattputz über einen Marktanteil von [70-80 %]*. Bei Egalisierungsmitteln für Fußböden hat Scancem in der Anmeldung einen Marktanteil von 15 bis 30 % angegeben, je nachdem, ob nach Produkten für neue Böden oder Produkten für Instandsetzungsarbeiten unterschieden wird. Diese Ergebnisse für Egalisierungsprodukte enthalten einen Schätzwert der Parteien für manuelle Bearbeitung wie z. B. Schleifen. Schließt man dieses Element aus, so beläuft sich der Marktanteil von Scancem nach Angaben Dritter auf 70 bis 85 %.

(191) Da zwischen den Tätigkeiten in den vorerwähnten Bereichen keine bedeutenden Überschneidungen bestehen, gelangt die Kommission in ihrer Untersuchung nicht zu dem Ergebnis, daß das Vorhaben zur Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung führen

([50]) Wie bereits im Zusammenhang mit Lieferbeton hat Skanska in einer Einlassung im Anschluß an die Mitteilung der Beschwerdepunkte gemäß Artikel 18 zugegeben, daß seine finnische Tochtergesellschaft Tekra OY im Betonfertigteilsektor in Finnland tätig ist. Auch Scancem hat in Finnland einen Marktanteil von rund [20-30 %]*.

([51]) Skanska stellt keine Mauersteine her, verkauft diese aber in Verbindung mit anderen Erzeugnissen. Nach Schätzungen von Skanska ist das Unternehmen absatzmäßig mit [< 10 %]* am gesamten schwedischen Markt beteiligt.

würde. Allerdings würde aufgrund der vor dem Zusammenschluß bestehenden Stellung von Scancem in den betreffenden Bereichen für die Abnehmer auf den Betonmärkten ein zusätzlicher Druck entstehen, da die meisten von ihnen für ihre Bautätigkeit auch Mauersteine, Gipsplatten, Glattputz und/oder Egalisierungsmittel benötigen.

C. DIE BAUMÄRKTE

(192) Skanska hat für den schwedischen Baumarkt 1997 einen Gesamtwert von 21 370 Mio. ECU angegeben, davon 72% für den Hochbaumarkt und die restlichen 28% für den Tiefbaumarkt.

(193) Die schwedische Wettbewerbsbehörde hat kürzlich die schwedischen Baumärkte eingehend untersucht ([52]). Nach ihrer Entscheidung gibt die Marktlage bei kleinen Bauvorhaben (Hoch- und Tiefbau) keinen Anlaß zu wettbewerblichen Bedenken. Für Projekte dieser Größe sind beschränkte Mittel und keine allzu hohen Anforderungen — in bezug auf technisches Know-how und finanzielle Mittel — notwendig. Neben den großen auf nationaler Ebene bestehenden Bauunternehmen gibt es daher sehr viele regionale oder Nischenunternehmen, die auf diesen Märkten wirksam konkurrieren können. Diese abschließende Feststellung wird nicht durch die Ergebnisse der Kommissionsuntersuchung widerlegt.

(194) Aus der vorerwähnten Entscheidung ergibt sich allerdings, daß der Markt für große Hochbauprojekte wesentlich konzentrierter ist, da dort 80 bis 90% aller Vorhaben auf nur drei Unternehmen entfallen. Auf diesem Markt verfügen Skanska und NCC über Marktanteile von jeweils rund 35%, wobei Skanska insgesamt größer ist ([53]). Der dritte Marktteilnehmer, Peab, verfügt über einen Anteil von 15 bis 20%. Wie bereits erwähnt, sind NCC und in geringerem Maße Peab vertikal integrierte Bau- und Baustoffunternehmen.

(195) Auf dem Markt für große Tiefbauprojekte, auf dem vier Unternehmen rund 85% des Gesamtumsatzes auf sich vereinigen, ist die Situation ähnlich. Skanska ist der größte Anbieter mit einem Marktanteil von rund 30%. Die Marktanteile von NCC und Peab betragen 25 bzw. 10%. Die schwedische Straßenbehörde („Vägverket"), deren Bautätigkeiten und Verwaltungsaufgaben voneinander getrennt wurden, verzeichnet einen Marktanteil von 20%.

(196) In der vorerwähnten Entscheidung gelangte die schwedische Wettbewerbsbehörde zu dem Schluß, daß die Merkmale auf den Märkten für Hoch- und Tiefbauprojekte darauf hinweisen, daß Skanska und NCC gemeinsam eine beherrschende Stellung halten. Die Wettbewerbsbehörde stützte ihre Feststellung auf die ähnliche Größe und Struktur der beiden Unternehmen und eine Reihe von Verpflichtungen im Rahmen ihrer Gemeinschaftsunternehmen. Sie nahm diesen Einwand allerdings später zurück, nachdem NCC die Verpflichtung eingegangen war, alle Beziehungen zu Skanska zu beenden.

(197) Die meisten Dritten haben den Marktanteil von Skanska genauso eingeschätzt, wie oben angegeben wurde, und ebenfalls bestätigt, daß das Unternehmen auf dem Tiefbaumarkt etwas stärker als auf dem Hochbaumarkt ist. Die Kommission konnte jedoch während ihrer Untersuchung keine Anhaltspunkte dafür finden, daß das angemeldete Vorhaben zur Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung von Skanska auf den betreffenden Baumärkten führen würde. Die oben erwähnten Fakten beweisen aber eindeutig, wie konzentriert die schwedischen Märkte insbesondere für Großbauprojekte sind und wie mächtig die Stellung von Skanska auf diesen Märkten ist. Dies untermauert die bereits gemachten Feststellungen über die vertikalen Auswirkungen des notifizierten Vorhabens auf die Zement- und Betonmärkte.

VII. **GESAMTWÜRDIGUNG**

(198) Wie bereits erklärt, würde das angemeldete Vorhaben zur Begründung einer beherrschenden Stellung auf den schwedischen Märkten für Lieferbeton, Trockenbeton und Betonfertigteile führen. Außerdem würde es die beherrschende Stellung von Scancem auf dem schwedischen Zementmarkt verstärken. Diese negativen Wirkungen ergäben sich teilweise aus der überragenden Marktmacht des neuen Unternehmens, die seine hohen Marktanteile im Vergleich zu seinen kleineren und schwächeren Wettbewerbern belegen. Diese Wirkungen würden durch die vertikalen Wirkungen, die sich aus der Zusammenlegung der Tätigkeiten von Skanska und Scancem auf den Rohstoffmärkten (Zement und Zuschläge), den Baustoffmärkten (Beton und andere Baustoffe) und schließlich dem Baumarkt als solchem ergeben würden, noch wesentlich verstärkt. Im Rahmen des Vorhabens würde somit eine Wirtschaftseinheit mit einer starken oder beherrschenden Stellung in sämtlichen Bereichen des Bausektors entstehen. Da die meisten Skanska-Wettbewerber auf den verschiedenen Ebenen überhaupt nicht vertikal integriert sind, würde hierdurch die generelle Beherrschung durch das Unternehmen verstärkt und die Möglichkeit zu einem wirksamen Wettbewerb der Konkurrenten gegenüber Skanska noch weiter reduziert. Die weitreichenden Tätigkeiten des neuen Unternehmens würden außerdem eine bedeutende Zutrittsschranke zu sämtlichen Bereichen, in denen es aktiv ist, darstellen.

(199) Aus diesen Gründen ist die Kommission zu dem Schluß gelangt, daß der notifizierte Zusammenschluß mit dem Gemeinsamen Markt und dem Funktionieren des EWR-Abkommens unvereinbar ist, da er zur Begründung bzw. Verstärkung einer beherrschenden Stellung auf den schwedischen Märkten für Zement, Lieferbeton, Trokkenbeton und Betonfertigteile führen würde und auf-

([52]) Entscheidung Dnr. 292/97, NCC/Siab, vom 22. Juli 1997.

([53]) Nach dem Jahresbericht 1996 ist Skanska insgesamt mehr als doppelt so groß wie NCC. Derselben Quelle zufolge ist Skanska darüber hinaus das neuntgrößte Bauunternehmen Europas.

grund dessen wirksamer Wettbewerb im Sinne des Artikels 2 Absatz 3 der Fusionskontrollverordnung erheblich behindert würde.

VIII. **ZUSAGEN VON SKANSKA**

(200) Um die von der Kommission dargelegten Wettbewerbsbedenken auszuräumen, hat Skanska in einem Schreiben vom 12. Oktober 1998 ([54]) die nachstehenden Zusagen gemacht:

a) **Umstrukturierung des Zementsektors**

(201) Skanska wird dafür sorgen, daß Scancem innerhalb von […]* Monaten […]* der Entscheidung der Kommission alle Aktiva in Verbindung mit Produktion, Vermarktung, Verkauf und Vertrieb von Zement in Finnland als einziges Unternehmen an einen rentablen Käufer veräußert, der über die notwendigen finanziellen Mittel und Sachkenntnisse verfügt, um das Unternehmen als aktive Wettbewerbskraft fortzuführen und fortzuentwickeln. Der Käufer wird von Skanska und Scancem unabhängig sein und in keiner Verbindung zu ihnen stehen.

b) **Veräußerungen der Scancem-Beteiligung**

(202) Skanska wird innerhalb von […]* Monaten […]* der Entscheidung der Kommission seine gesamte Beteiligung an Scancem an einen von Skanska unabhängigen und in keiner Verbindung zu ihm stehenden Käufer veräußern. Dieser Käufer wird von dem Käufer der Aktiva im Rahmen der zugesagten Umstrukturierung des Zementsektors unabhängig sein und in keiner Verbindung zu ihm stehen.

c) **Funktionsweise der Zusagen**

(203) Im Laufe des Veräußerungsverfahrens wird Scancem als ein von Skanska getrenntes, unterschiedliches Unternehmen fortgeführt. Keine der Scancem-Tätigkeiten im Zement-, Lieferbeton-, Trockenbeton- oder Betonfertigteilesektor wird an Skanska oder an von Skanska abhängige oder mit ihm in Verbindung stehende Unternehmen verkauft oder in irgendeiner anderen Form auf diese übertragen.

(204) Skanska wird der Kommission innerhalb von zwei Wochen nach ihrer Entscheidung den Namen einer Investmentbank oder ähnlichen Einrichtung, die nicht mit Skanska in Verbindung steht und für Skanska (auf dessen Kosten) als Treuhandgesellschaft tätig wird, zur Genehmigung vorschlagen. Diese Treuhandgesellschaft, deren Bestellung unwiderruflich ist, hat den Auftrag,

i) die Einhaltung der Zusagen von Skanska zu überwachen;

ii) der Kommission vierteljährlich (oder auf Antrag) Bericht zu erstatten über:

   a) wichtige Entwicklungen in den Verhandlungen von Skanska mit Dritten im Zusammenhang mit der Umstrukturierung des Zementsektors und der Veräußerung der Scancem-Beteiligung,

   b) die Frist, innerhalb deren mit einer Vereinbarung mit einem Dritten gerechnet wird,

   c) die Befolgung der Auflage zur Führung von Scancem als ein von Skanska getrenntes, unterschiedliches Unternehmen;

iii) der Kommission einen Bericht mit ausreichenden Informationen zu übermitteln, anhand deren sie feststellen kann, ob der potentielle Käufer den vorerwähnten Bedingungen entspricht und ob im Zusammenhang mit der Umstrukturierung des Zementsektors die geplante Transaktion sämtliche sachlich relevanten Aktiva betrifft;

iv) die Stimmrechte von Skanska in bezug auf seine gesamte Scancem-Beteiligung nach folgenden Regeln zu überwachen:

   A. Während des für die Umstrukturierung des Zementsektors vorgesehenen Zeitraums darf Skanska bei der Wahl des Scancem-Board (zu dem mindestens ein von den Aktionären gewähltes, nicht aber von Skanska ernanntes und zu ihm in irgendeiner Weise in Verbindung stehendes Mitglied gehören wird) und bei Entscheidungen über Fragen, die für die Durchführung dieser Zusage durchaus notwendig sind, seine sämtlichen Stimmrechte wahrnehmen.

   B. Außer in dem in A vorgesehenen Fall wird Skanska nicht mehr Stimmrechte als der zweitgrößte Scancem-Aktionär („Stimmgleichheit") wahrnehmen und seine Board-Mitglieder anweisen, die über die Stimmengleichheit hinausgehenden Stimmrechte nicht zugunsten von Entschließungen wahrzunehmen, die die Treuhandgesellschaft (nach Anhörung der Kommission) für geeignet hält,

      a) einen grundlegenden Wechsel in der Geschäftsführung von Scancem herbeizuführen oder

      b) einen Verstoß gegen die Zusagen durch Skanska zu bewirken.

   C. Skanska kann die Kommission bitten, einen Beschluß der Treuhandgesellschaft, wonach die

([54]) Skanska präzisierte am 3. und 9. November 1998 seine ursprünglichen Zusagen.

Wahrnehmung von Stimmrechten über die Stimmengleichheit hinaus mit B nicht vereinbar wäre, zu überprüfen.

D. Bei Ablauf des für die Umstrukturierung des Zementsektors vorgesehenen Zeitraums wird Skanska dafür sorgen, daß für die Wahl der Board-Mitglieder eine außergewöhnliche Hauptversammlung einberufen wird. Außerdem wird Skanska von diesem Zeitpunkt an seine über die Stimmengleichheit hinausgehenden Stimmrechte nicht mehr wahrnehmen.

(205) Um der in Ziffer iv) erwähnten Zusage nachzukommen, wird Skanska der Treuhandgesellschaft und der Kommission alle sachdienlichen Informationen zu etwaigen für eine Hauptversammlung vorgeschlagenen Entschließungen übermitteln, um zu beweisen, daß kein Widerspruch zu den von ihm eingegangenen Zusagen vorliegt, und wird der Treuhandgesellschaft Informationen über vom Board zu ergreifende Maßnahmen unterbreiten, damit sie feststellen kann, ob die betreffenden Maßnahmen im Widerspruch zu den von Skanska eingegangenen Zusagen stehen. Skanska wird diese Informationen spätestens zehn Tage vor dem für die Abstimmung vorgesehenen Termin übermitteln. Stellt die Treuhandgesellschaft (bzw. die Kommission in dem in C beschriebenen Fall) fest, daß irgendeine Abstimmung oder Maßnahme mit den Skanska-Zusagen in Widerspruch steht, so wird Skanska seine Stimmrechte, die über die Stimmengleichheit hinausgehen, nicht wahrnehmen.

(206) Skanska wird mit einem potentiellen Käufer nur solange verhandeln, wie die Kommission nicht innerhalb von […]* Wochen nach Eingang eines Berichts der Treuhandgesellschaft schriftlich erklärt, aus welchem Grund sie den betreffenden Interessenten für nicht geeignet hält und/oder daß die geplante Umstrukturierung des Zementsektors nicht sämtliche relevanten Aktiva umfaßt.

(207) Skanska behält sich das Recht vor, falls mehr als ein Käufer den Bedingungen entspricht, den Käufer seiner Wahl zu bestimmen. Das Unternehmen behält sich außerdem das Recht vor, die Kommission um Genehmigung einer für den Wettbewerb im wesentlichen genauso günstigen Änderung der vorerwähnten Zusagen zu ersuchen.

IX. **WÜRDIGUNG DER ZUSAGEN**

(208) Skanska will durch die gleichzeitige Vorlage von Zusagen zur Umstrukturierung des Zementsektors und zur Veräußerung der Scancem-Beteiligung die Bedenken im Zusammenhang mit dem angemeldeten Vorhaben und der Transaktion vom 2. Oktober 1995 ausräumen, die die Kommission untersucht, um festzustellen, ob es sich um ein anmeldungspflichtiges Vorhaben handelte und welche Auswirkungen es auf den Wettbewerb hat.

(209) Die Umstrukturierung des Zementsektors betrifft vor allem das Zementgeschäft von Scancem in Finnland. Auf dieses finnische Geschäft entfällt rund ein Drittel der Gesamtproduktion und des Gesamtabsatzes des Unternehmens im nordischen Raum. Zwei der sieben Zementproduktionsbetriebe des Unternehmens und ein umfassendes Netz von Zementterminals liegen in Finnland. Es ist bemerkenswert, daß in Finnland im Vergleich zu Schweden und Norwegen die niedrigsten Zementpreise praktiziert werden und die finnischen Zementproduktionsanlagen zumindest für weite Teile Schwedens auf dem Seeweg gleich weit (oder sogar weniger weit) entfernt liegen wie die beiden Scancem-Betriebe auf Gotland und Öland.

(210) Die Umstrukturierung des Zementsektors wird daher zu besseren Wettbewerbsbedingungen für den Zementabsatz im nordischen Raum beitragen. Die Zementkäufer in Finnland, Schweden und Norwegen werden nämlich eine zusätzliche unabhängige Versorgungsquelle erhalten, von der sie Zement von derselben Qualität beziehen können. Durch die Zusage wird daher indirekt auch die Wettbewerbsfähigkeit der nachgelagerten Märkte für Lieferbeton, Trockenbeton und Betonfertigteile verbessert, auf denen die Hersteller, die mit Scancem und Skanska in Wettbewerb stehen, ihren Hauptrohstoff von einer von diesen Unternehmen unabhängigen Quelle beziehen könnten.

(211) Während durch die Zusage zur Umstrukturierung des Zementsektors die Wettbewerbsbedenken im Zusammenhang mit der Transaktion von 1997 nicht unmittelbar ausgeräumt werden, sind damit die Bedenken der Kommission in bezug auf die Transaktion von 1995 ausgeräumt, und die Untersuchung bräuchte in Verbindung mit der Zusage zur Veräußerung der Scancem-Beteiligung nicht fortgeführt zu werden, sofern sämtliche Zusagen erfüllt werden. Nach Anhörung von Scancem und Aker ist die Kommission zu dem Schluß gelangt, daß Skanska in der Lage sein wird, die Zusagen zu verwirklichen.

(212) Die vorliegende Entscheidung betrifft aber lediglich die Transaktion von 1997, in deren Rahmen Skanska seine Stimmrechte bei Scancem von 33,3% auf 48,06% erhöhte. Durch die Veräußerung der Scancem-Beteiligung würden die Bedenken der Kommission hinsichtlich der Transaktion von 1997 in bezug auf die schwedischen Märkte für Zement, Lieferbeton, Trockenbeton und Betonfertigteile ausgeräumt, da Scancem als eine von Skanska rechtlich getrennte Einheit fortbestehen würde und die vorerwähnten horizontalen Überschneidungen ebenso wie die vertikalen Beziehungen zwischen den beiden Unternehmen auf diese Weise beseitigt würden.

(213) Die von Skanska für die Verwirklichung der Zusagen vorgeschlagenen Fristen können nicht als unzumutbar angesehen werden, da die Umstrukturierung des Zementsektors mit erheblichen Änderungen der gegenwärtigen Struktur des Unternehmens einhergehen wird und Skanska die Möglichkeit erhalten sollte, sich in der vorgeschlagenen Art und Weise aus Scancem zurückzuziehen. In diesem Zusammenhang ist erstens festzustellen, daß der Verkauf der Scancem-Aktien äußerst erschwert würde, würde Skanska nicht gestattet, die Bedenken im Zusammenhang mit der Transaktion vom 2. Oktober 1995 vor der Veräußerung seiner Scancem-Beteiligung auszuräumen, und zweitens, daß sich Skanska nach dieser Veräußerung weitgehend in einer Position befinden würde, die der weiter oben beschriebenen Position der anderen Scancem-Abnehmer ähnelt. Die Tatsache, daß Skanska zur Erfüllung seiner Zusage während eines begrenzten Zeitraums eine gewisse Kon-

trolle über Scancem ausüben muß, kann aufgrund der Kontrolle durch die Treuhandgesellschaft und der insgesamt günstigen Auswirkungen der Zusage keinen Anlaß zu Wettbewerbsbedenken geben. Deswegen vertritt die Kommission die Auffassung, daß die Zusagen in bezug auf das angemeldete Vorhaben ebenso wie in bezug auf die Transaktion vom 2. Oktober 1995 eine angemessene und geeignete Abhilfe darstellen.

(214) Hinsichtlich der Funktionsweise der Zusagen vertritt die Kommission die Auffassung, daß Skanska Auflagen gemacht werden sollten, um die Wirksamkeit der Zusagen zu gewährleisten. Diese Auflagen betreffen die Art und Weise der Genehmigung der am Kauf interessierten Unternehmen im Zusammenhang mit der Veräußerung der Scancem Beteiligung durch die Kommission. Um hier in einer zeitgemäßen Weise zu verfahren und Skanska Unannehmlichkeiten zu ersparen, sollte sich die Kontrolle der potentiellen Käufer durch die Kommission auf die in Randnummer 215 genannte Nichtbeanstandung beschränken.

(215) Ersucht Skanska die Kommission um Genehmigung eines bestimmten Interessenten, so muß es (oder die Treuhandgesellschaft) der Kommission ausreichende Informationen vorlegen, aus denen hervorgeht, daß der potentielle Käufer die in der Zusage gemachten Kriterien erfüllt. Erhebt die Kommission innerhalb von […]* nach Eingang des Ersuchens keinen Einwand gegen den Verkauf oder verlangt sie keine weiteren Informationen, so kann das Geschäft abgeschlossen werden. Muß die Kommission zusätzliche Informationen einholen, so beginnt die Frist von […]* am Tag des Eingangs dieser Informationen.

(216) Außerdem hat Skanska erklärt, daß es der Kommission innerhalb von zwei Wochen nach dieser Entscheidung eine Investmentbank oder ähnliche Einrichtung, die in keiner Verbindung zu Skanska steht und für das Unternehmen als Treuhandgesellschaft tätig wird, zur Genehmigung vorschlagen wird. Erhebt die Kommission keinen Einwand innerhalb der auf den Eingang aller diesbezüglichen sachdienlichen Angaben folgenden zwei Wochen, so kann die Treuhandgesellschaft bestellt werden.

(217) Sofern diese Auflagen eingehalten werden, vertritt die Kommission die Auffassung, daß die im Zusammenhang mit dem angemeldeten Zusammenschlußvorhaben und mit der Transaktion vom 2. Oktober 1995 geäußerten Wettbewerbsbedenken durch die von Skanska vorgeschlagenen Zusagen ausgeräumt werden.

X. **SCHLUSS**

(218) Das angemeldete Vorhaben betreffend die Erhöhung der Stimmrechte von Skanska bei Scancem von 33,3 % auf 48,06 % und damit den Erwerb der alleinigen Kontrolle über Scancem durch Skanska kann unter der Voraussetzung, daß die vorerwähnten Zusagen und Auflagen erfüllt werden, soweit sie die Erhöhung der Stimmrechte betreffen, für mit dem Gemeinsamen Markt und dem Funktionieren des EWR-Abkommens vereinbar erklärt werden —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Unter der Voraussetzung, daß Skanska seine Scancem-Aktien in Übereinstimmung mit seinem Schreiben an die Kommission vom 20. Oktober 1998 und seinen anschließenden schriftlichen Erläuterungen vom 3. November 1998 und 9. November 1998 so veräußert, daß seine Stimmrechte auf 33,3 % sämtlicher Stimmrechte bei Scancem herabgesetzt werden, und daß die in den Artikeln 2 und 3 gemachten Auflagen erfüllt werden, wird das von Skanska AB (publ) am 15. Juni 1998 angemeldete Vorhaben betreffend den Erwerb der alleinigen Kontrolle über Scancem AB (publ) für mit dem Gemeinsamen Markt und dem Funktionieren des EWR-Abkommens vereinbar erklärt.

Artikel 2

Was die in Artikel 1 genannte Aktienveräußerung betrifft, so muß der Käufer von Skanska unabhängig sein und in keiner Verbindung zu ihm stehen. Die Kommission muß in der Lage sein, die Wahl des Käufers zu würdigen, und Skanska muß der Kommission vor der Veräußerung ausreichendes Beweismaterial darüber vorlegen, daß diese Kriterien erfüllt werden. Falls die Kommission nicht innerhalb von […]* nach Eingang des Ersuchens offiziell bekanntgibt, daß sie mit der Wahl des Käufers nicht einverstanden ist, oder weitere Beweismittel verlangt, kann das Geschäft abgeschlossen werden. Verlangt die Kommission zusätzliche Informationen, so beginnt die Frist von […]* am Tag des Eingangs dieser Informationen.

Artikel 3

Skanska gibt der Kommission innerhalb von zwei Wochen nach Erlaß dieser Entscheidung den Namen und die Modalitäten der Bestellung einer Investmentbank oder ähnlichen Einrichtung an, die in keiner Verbindung zu Skanska steht und die in Randnummer 204 aufgeführten Aufgaben erfüllen muß, soweit diese die in Artikel 1 genannte Aktienveräußerung betreffen. Erhebt die Kommission innerhalb von zwei Wochen nach Eingang sämtlicher sachdienlicher Angaben keinen Einwand gegen den betreffenden Vorschlag, so kann die Bestellung erfolgen.

Artikel 4

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

Skanska AB (publ)
S-18225 Danderyd

Brüssel, den 11. November 1998

Für die Kommission
Karel VAN MIERT
Mitglied der Kommission