



Saint Gobain / Sika

Vorläufige Prüfung; Art. 4 Abs. 3, Art. 10 und Art. 32 Abs. 1 KG

Examen préalable; art. 4 al. 3, art. 10 et art. 32 al. 1 LCart

Esame preliminare; art. 4 cpv. 3, art. 10 e art. 32 cpv. 1 LCart

Stellungnahme der Wettbewerbskommission vom 15. September 2015

Mitteilung gemäss Art. 16. Abs. 1 VKU vom 15. September 2015

A Sachverhalt

1. Am 17. August 2015 hat die Wettbewerbskommission (nachfolgend: WEKO) die Meldung über ein Zusammenschlussvorhaben erhalten. Danach beabsichtigt die Compagnie de Saint-Gobain (nachfolgend: Saint-Gobain bzw. meldende Partei) die alleinige Kontrolle über die Sika AG (nachfolgend: Sika) durch den Kauf aller Aktien der Schenker-Winkler Holding AG (nachfolgend: SWH) von der Familie Burkard zu erwerben. SWH hat gemäss der meldenden Partei die alleinige Kontrolle über Sika.
2. Saint-Gobain ist eine Aktiengesellschaft französischen Rechts mit Sitz in Paris. Die Saint-Gobain Gruppe ist in den Bereichen Produktion von innovativen Werkstoffen, Verpackungen und Baumaterialien sowie dem Vertrieb von Baumaterialien tätig.
3. Sika ist ein Unternehmen der Spezialitätenchemie mit Sitz in Baar. Die Sika-Gruppe ist hauptsächlich im Bereich der Bauchemie tätig und stellt verschiedene chemische Produkte wie Dicht- und Klebstoffe oder Zusatzmittel für Mörtel her.
4. Das vorliegende Zusammenschlussvorhaben wurde am 16. Juni 2015 auch der Europäischen Kommission gemeldet. Die Europäische Kommission genehmigte dieses mit Freigabeentscheid vom 22. Juli 2015 ohne Bedingungen oder Auflagen (nachfolgend: Freigabeentscheidung der EU-Kommission).
5. Um die Angaben der meldenden Partei zu verifizieren, ersuchte das Sekretariat der WEKO (nachfolgend: Sekretariat) Sika mit einem Auskunftsbegehren um Informationen zu den Wettbewerbsverhältnissen auf den betroffenen Märkten. Sika ergänzte zudem das Auskunftsbegehren mit einer schriftlichen Eingabe vom 8. September 2015.

B Erwägungen

B.1 Geltungsbereich

6. Das Bundesgesetz vom 6. Oktober 1995 über Kartelle und andere Wettbewerbsbeschränkungen (Kartellgesetz, KG; SR 251) gilt für Unternehmen des privaten und öffentlichen Rechts, die Kartell- oder andere Wettbewerbsabreden treffen, Marktmacht ausüben oder sich an Unternehmenszusammenschlüssen beteiligen (Art. 2 KG).

B.1.1 Unternehmen

7. Als Unternehmen gelten sämtliche Nachfrager oder Anbieter von Gütern und Dienstleistungen im Wirtschaftsprozess, unabhängig von ihrer Rechts- oder Organisationsform (Art. 2 Abs. 1bis KG). Die am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen Saint Gobain und Sika sind als solche Unternehmen zu qualifizieren.

B.1.2 Unternehmenszusammenschluss

8. Als Unternehmenszusammenschluss gelten die Fusion und die Kontrollübernahme (Art. 4 Abs. 3 KG). Ein Unternehmen übernimmt in diesem Sinne die Kontrolle über ein bisher unabhängiges Unternehmen, wenn es durch den Erwerb von Beteiligungsrechten oder auf andere Weise die Möglichkeit erhält, einen bestimmenden Einfluss auf die Tätigkeit des anderen Unternehmens auszuüben (Art. 1 VKU).

9. Das Aktienkapital der Sika ist in Namenaktien und Inhaberaktien unterteilt. Die Familie Burkard hält über SWH praktisch alle Namenaktien sowie eine bestimmte Anzahl Inhaberaktien von Sika und verfügt damit mutmasslich über die Mehrheit der Stimmrechte.

10. Am 5. Dezember 2014 schloss Saint-Gobain mit den Mitgliedern der Familie Burkard einen Aktienkaufvertrag über sämtliche Aktien der SWH und somit indirekt über die Beteiligung der SWH an der Sika. Nachdem Saint-Gobain mit Medienmitteilung vom 8. Dezember 2014 über den Abschluss des Aktienkaufvertrags informiert hatte, erklärten der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung der Sika gleichentags mit Medienmitteilung, die geplante Transaktion abzulehnen. Seither wurden im Zusammenhang mit dem Zusammenschlussvorhaben zwischen Saint-Gobain und Sika verschiedene Verfahren vor Gerichten und Behörden angestrengt.

11. [...]

12. Am 7. April 2015 haben Saint-Gobain und die Familie Burkard den Aktienkaufvertrag angepasst. Dabei wurde die Gültigkeit des Aktienkaufvertrages bis zum 30. Juni 2016 verlängert, unter Einräumung einer Option auf nochmalige Verlängerung.

13. Unter der Voraussetzung, dass der Aktienkaufvertrag wie vorgesehen vollzogen und keine Beschränkung der Stimmrechte der SWH an der Sika Anwendung findet, erwirbt Saint-Gobain über ihre Tochtergesellschaft sowie die SWH die alleinige Kontrolle über Sika. Unter den genannten Bedingungen liegt damit ein Zusammenschluss im Sinne von Art. 4 Abs. 3 Bst. b KG und Art. 1 VKU vor.

B.2 Vorbehaltene Vorschriften

14. In den hier zu beurteilenden Märkten gibt es keine Vorschriften, die Wettbewerb nicht zulassen. Der Vorbehalt von Art. 3 Abs. 1 KG wurde von den Parteien auch nicht geltend gemacht.

B.3 Meldepflicht

15. Vorhaben über Zusammenschlüsse von Unternehmen sind vor ihrem Vollzug der WEKO zu melden, sofern die beteiligten Unternehmen im letzten Geschäftsjahr vor dem Zusammenschluss einen Umsatz von insgesamt mindestens CHF 2 Mrd. oder einen auf die Schweiz entfallenden Umsatz von insgesamt mindestens CHF 500 Mio. erzielt haben (Art. 9 Abs. 1 Bst. A KG). Mindestens zwei der beteiligten Unternehmen müssen zudem einen Umsatz in der Schweiz von je mindestens CHF 100 Mio. erzielt haben (Art. 9 Abs. 1 Bst. b KG).

16. Die Umsatzschwellen werden vorliegend erreicht. Es handelt sich somit um einen meldepflichtigen Zusammenschluss gemäss Art. 9 Abs. 1 und 3 KG und Art. 3-8 VKU.

B.3.1 Beurteilung des Zusammenschlussvorhabens im Rahmen der vorläufigen Prüfung

17. Meldepflichtige Zusammenschlüsse unterliegen der vertieften Prüfung durch die WEKO, sofern sich in einer vorläufigen Prüfung (Art. 32 Abs. 1 KG) Anhaltspunkte ergeben, dass sie eine marktbeherrschende Stellung begründen oder verstärken (Art. 10 Abs. 1 KG).

18. Um zu beurteilen, ob Anhaltspunkte dafür bestehen, dass durch den Zusammenschluss eine marktbeherrschende Stellung begründet oder verstärkt wird, sind zunächst die relevanten Märkte abzugrenzen. In einem zweiten Schritt wird die Veränderung der Stellung der beteiligten Unternehmen auf diesen Märkten durch den Zusammenschluss beurteilt.

B.3.2 Tätigkeiten der beteiligten Unternehmen

19. Saint-Gobain ist ein weltweit tätiger Hersteller von hochtechnologischen Werkstoffen. Die Saint-Gobain-Gruppe ist in den Bereichen Herstellung, Verarbeitung und Verkauf von Materialien wie Glas, Keramik, Kunststoffe und gewisse Baumaterialien tätig. Die Saint-Gobain-Gruppe ist in fünf Sektoren unterteilt: Flachglas, Verpackungen, Hochleistungswerkstoffe (umfasst Bereiche Keramik, Kunststoffe, Schleifmittel und Verstärkungstoffe), Baumaterialien (Bereiche Isolierung, Gips, Rohre, industrielle Mörtel und Aussenprodukte) sowie Vertrieb von Baumaterialien.

20. Saint-Gobain tätigt in der Schweiz grundsätzlich in all diesen Sektoren Verkäufe. Über Herstellungskapazitäten verfügt Saint-Gobain in der Schweiz allerdings nur bei Fiberglasisolierungen, der Behandlung von Flachglas, Gipsplatten sowie Mörtel. Der Bereich Vertrieb von Baumaterialien den Saint-Gobain in der Schweiz betrifft (und die Tochtergesellschaften Sarnitas Troesch und Lapeyre [Badezimmer und Küche] umfasst) ist vom Zusammenschluss nicht betroffen. Saint-Gobain verkauft mit dem Vertrieb von Baumaterialien in der Schweiz typischerweise nicht die Art von Material, welche von Sika hergestellt wird.

21. Sika ist ein Unternehmen der Spezialitätenchemie. Sika ist hauptsächlich in den Bereichen (1) chemische Zusatzmittel für Beton, Mörtel und Zement, (2) Abdichtungsprodukte (unter Terrain), (3) Anwendungen für Flachdächer, (4) Fussbodenlösungen, (5) Produkte für den Betonschutz und die Betoninstandsetzung (nachfolgend: Betonierarbeitsprodukte), (6) Dicht- und Klebstoffe für den Bau und die Industrie tätig.

22. In der Schweiz berührt die gemeldete Transaktion auf Seiten Saint-Gobains den Bereich Baumaterialien und zu geringen Teilen den Bereich Innovative Werkstoffe. Sikas betroffene Produkte sind vor allem Mörtel und chemische Zusatzmittel für Beton, Mörtel und Zement. In geringerem Ausmass sind die weiteren in Rz 21 erwähnten Bereiche betroffen.

23. Im Detail gibt es in folgenden Bereichen horizontale Überlappungen:

- i. Herstellung und Vertrieb von Mörtel
- ii. Vertrieb von chemischen Zusatzmittel für Beton und Mörtel
- iii. Vertrieb von (chemischen) Betonierarbeitsprodukten
- iv. Vertrieb von (chemischen) Abdichtungslösungen

24. Folgende vertikale Beziehungen bestehen zwischen Saint-Gobain und Sika (nachfolgend: die beiden Zusammenschlussparteien):

- i. Herstellung von chemischen Gipszusatzmitteln (Sika) und Herstellung von Gipskartonplatten/Gipswandbauplatten (Saint-Gobain)
- ii. Herstellung von Glasfaservliese (Saint-Gobain) und Herstellung von Bauchemikalien (Sika)
- iii. Herstellung von Isolierglasdichtstoffen (Sika) und Herstellung von Isolierglas (Saint-Gobain)
- iv. Herstellung von chemischen Zusatzmitteln für Beton und Mörtel (Sika) und Vertrieb von chemischen Zusatzmittel für Beton und Mörtel (Saint-Gobain und Sika)

B.3.3 Horizontale Überlappungen

B.3.3.1 Mörtelprodukte

B.3.3.1.1. Sachlich relevante Märkte

25. Der sachliche Markt umfasst alle Waren oder Leistungen, die von der Marktgegenseite hinsichtlich ihrer Eigenschaften und ihres vorgesehenen Verwendungszwecks als substituierbar angesehen werden (Art. 11 Abs. 3 Bst. a VKU).

Mörtel

26. Mörtel ist ein Baustoff, der verwendet wird, um verschiedene Materialien zu verbinden und die Lücken zwischen ihnen zu schliessen. Er wird hergestellt, indem Aggregate (mehrheitlich Sand), Bindemittel (mehrheitlich Zement, und in einem geringeren Ausmass Kalk oder Gips) und verschiedene Zusatzmittel (wie Farbstoffe, um farbige Verputze herzustellen, oder wasserdichte Verbindungen) miteinander gemischt werden.

27. Der Begriff „Mörtel“ umfasst ein breites Spektrum an Mörtelprodukten. Der Komplexitätsgrad hängt von der Anzahl von Inhaltstoffen ab, die verwendet werden. Die einfachste Form besteht lediglich aus zwei (Zement und Sand). Verschiedene Inhaltsstoffe werden hinzugefügt, um dem Mörtel die Produkteigenschaften zu verleihen, welche für einen spezifischen Endgebrauch (z.B. Bau, Fassaden oder Fliesenbefestigung) benötigt werden.

28. Es gibt keine veröffentlichte Praxis der WEKO im Mörtel Bereich. Die Europäische Kommission hat in vergangenen Fällen, wie auch beim Zusammenschluss von Sika und Saint-Gobain zwischen (i) in der Fabrik vorgemischtem Mörtel (nachfolgend: Premix-Mörtel) und (ii) auf der Baustelle gemischtem Mörtel (nachfolgend: bauseitiger Mörtel) unterschieden aber die konkrete Marktabgrenzung offen gelassen.¹

29. Im Fall Saint-Gobain/Maxit ist die Europäische Kommission zum Schluss gekommen, dass bei standardisiertem Mörtel und grossen Projekten eine Substitution zwischen Premix- und bauseitigem Mörtel möglich sei, dies aber nicht generell gelte.² Bei kleinen Projekten seien die logistischen Kosten verhältnismässig zu hoch, um auf bauseitigen Mörtel umzusteigen. Bei Mörteln mit komplexen Inhaltstoffen (nachfolgend: komplexer Mörtel) wurden vor allem fehlendes qualifiziertes Personal, fehlende spezifische Ausrüstung und fehlende Rohmaterialien vor

¹ Vgl. Case NO COMP/M.7249 (2014), Rz 20 ff., *CVC/Parexgroup*; Case No COMP/M.4719 (2006), Rz 22 ff., *Heidelberg Cement/Hanson*; Case No COMP/M.1779 (2000), Rz 18, *Anglo American/Tarmac*; Case No COMP/M.4898 (2008), Rz 16 ff., *Compagnie de Saint-Gobain/Maxit*; Case No M.7498 (2015), Rz 25, *Compagnie de Saint-Gobain/Sika*.

² Vgl. Case No COMP/M.4898 (2008), Rz 17, *Compagnie de Saint-Gobain/Maxit*.

Ort als Gründe gegen den Gebrauch von „bauseitigem Mörtel“ angegeben. Zudem sei es teilweise aus Platz- und Umweltgründen nicht möglich auf der Baustelle den Mörtel herzustellen.³

30. Aus diesen Gründen geht die WEKO vorliegend nicht davon aus, dass „*bauseitiger Mörtel*“ dem gleichen Markt wie „*Premix-Mörtel*“ angehört. Eine definitive Marktabgrenzung kann aber offen gelassen werden, da der Zusammenschluss unabhängig von der genauen Marktdefinition nicht zu einer Begründung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung führt. Da Sika im Bereich des bauseitigen Mörtels nicht tätig ist, wird er im Weiteren nicht mehr behandelt.

Premix-Mörtel

31. Das Segment von Premix-Mörtel umfasst nassen Premix-Mörtel, trockenen Premix-Mörtel) und gebrauchsfertigen pastösen Mörtel (nachfolgend: pastöser Mörtel).

32. Der Grund für diese Unterteilung liegt darin, dass diese drei Mörtel-Kategorien unterschiedliches Produktionsmaterial und Know-how erfordern und dass sie verschiedene Produkt- und Nachfrageeigenschaften aufweisen:⁴

Nasser Premix-Mörtel

33. Nasser Premix-Mörtel wird bereits in der Fabrik bei der Herstellung gemischt. Nasser Premix-Mörtel ist ein verderbliches Produkt und kann nicht über weite Strecken transportiert werden und erfordert ein besonderes Transportgerät (Mischtransporter). Beide Parteien sind nur in der Herstellung und Lieferung von trockenem Premix-Mörtel und pastösem Mörtel tätig. Keine der beiden Zusammenschlussparteien bietet in der Schweiz nasse Mörtelprodukte an, weshalb dieses Segment in der Analyse dieses Zusammenschlusses nicht weiter behandelt wird.

Trockener Premix-Mörtel

34. Trockener Premix-Mörtel ist grundsätzlich komplexer als nasser Mörtel: Er enthält mehrere Zusatzmittel und hat deshalb zusätzliche Eigenschaften. Trockener Premix-Mörtel wird in Säcken oder unverpackt in Form eines trockenen Pulvers geliefert und dann auf der Baustelle mit Wasser gemischt.

35. Der industrielle Produktionsprozess ist über weite Strecken standardisiert. Er besteht darin, dass trockene Rohstoffe gemischt werden. Die Rohstoffe (Aggregate, Bindemittel und Zusätze) werden in grossen Silos gelagert. Jedes Rohstoffsilo ist mit einem Mixer verbunden.

36. Mörtel wird hergestellt, indem je eine bestimmte Menge der drei erwähnten Rohstoffe in den Mixer beigefügt wird. Die Art und Menge des jeweils zuzufügenden Rohstoffes ergibt sich aus den physikalischen Eigenschaften, die erreicht werden sollen, und der beabsichtigten Verwendung des Mörtels. Wenn der Mörtel gemischt ist, wird er entweder in Säcke verpackt oder in Silos für Grosslieferungen gelagert und dann auf der Baustelle mit Wasser gemischt.

Pastöser Mörtel

37. Pastöser Mörtel ist noch komplexer als trockener Mörtel, weil für diesen organische Verbindungen (d.h. Chemikalien oder Polymere) als Bindemittel verwendet werden anstelle der für die Herstellung von trockenem und nassem Mörtel üblichen mineralischen Bindemittel (Zement, Kalk und Gips). Pastöser Mörtel ist von seiner Eigenschaft her zwischen Farbe/Kleber

³ Vgl. Case No COMP/M.4898 (2008), Rz 16 ff., *Compagnie de Saint-Gobain/Maxit*.

⁴ Vgl. Case No COMP/M.7498 (2015), Rz 26, *Compagnie de Saint-Gobain/Sika*.

und angemachtem Mörtel einzuordnen. Pastöser Mörtel wird in versiegelten Plastikeimern geliefert und hat eine Haltbarkeit von ca. sechs Monaten bis zu einem Jahr. Anders als nasser Mörtel muss pastöser Mörtel deshalb nicht sofort verwendet werden.

38. Anders als trockener Premix-Mörtel besteht pastöser Mörtel aus Sand und einem chemischen Bindemittel (d.h. einem organischen oder polymeren Bindemittel) anstatt einem Bindemittel auf Zementbasis (auch mineralisches Bindemittel genannt). Die Viskosität (Zähflüssigkeit) der Bindemittel erfordert eine geringfügig unterschiedliche Fabrikationsanlage. Anstelle von Silos werden Tanks für die flüssigen Rohstoffe verwendet. Zudem wird der Mixer vertikal (anstatt horizontal) angeordnet, um sicher zu stellen, dass die Anlage wasserdicht ist. Die trockenen und nassen Zusatzstoffe werden dann in Mixern gemischt. Die entstehende Mischung wird dann zu einer speziellen Abfüllanlage befördert, wo das Produkt in Plastikeimer abgepackt wird. Aufgrund der Unterschiede im Produktionsprozess werden pastöse Mörtel in separaten und speziellen Fabriken hergestellt.

39. Der Unterschied zwischen den drei Kategorien von Mörteln widerspiegelt sich teilweise im unterschiedlichen Profil der Anbieter, die in diesen Bereichen tätig sind. Auch wenn einige Mörtelhersteller in allen drei Segmenten tätig sind, sind mehrere Anbieter in einem der drei Segmente in Abhängigkeit von ihrem Kerngeschäft spezialisiert. Beispielsweise bieten Hersteller von Zement und gebrauchsfertigem Beton auch nassen Mörtel an, weil dies das Hauptgeschäft ergänzt. Ähnlich liefern einige Chemiefirmen als natürliche Erweiterung ihrer Farb-/Beschichtungs-Aktivitäten auch pastösen Mörtel.

40. Eine Untersuchung der Europäischen Kommission hat ergeben, dass pastöser Premix-Mörtel im Vergleich zu trockenem Premix-Mörtel hauptsächlich für Renovationszwecke resp. für kleine Projekte benötigt und folglich in kleineren Mengen geliefert wird.⁵ Zudem ist der Preis für pastösen Premix-Mörtel laut der Europäischen Kommission und Saint-Gobain durchschnittlich 2 bis 3 Mal höher als derjenige des trockenen Premix-Mörtels.⁶ Die WEKO geht deshalb nicht davon aus, dass die beiden Produkt als substituierbar angesehen werden können. Eine Angebotssubstitution scheint in den beiden Produkt Sparten ebenfalls nicht vorzuliegen, da Produktion, Inhaltsstoffe und Lieferform sich erheblich unterscheiden (vgl. Rz. 31 ff.).

Unterscheidung zwischen verschiedenen Anwendungen von Mörtel

41. Innerhalb der Mörtel Kategorien (d.h. nass, trocken und pastös) gibt es drei breite Anwendungsbereiche: (i) Bau, (ii) Fassade und (iii) Fliesenbefestigungs-Mörtel.

- i. Baumörtel wird für verschiedene Zwecke des Gebäudebaus verwendet wie z.B. Spritzguss und Einschalen, Maurerarbeiten, Verputzarbeiten, Bodenausgleichung und Betonsanierungen. Jede dieser Anwendungen bezieht sich auf die Bausubstanz.
- ii. Fassadenmörtel werden auf der Fassade eines Gebäudes als eine äussere Schicht zum Schutz oder aus ästhetischen Gründen angebracht oder als Teil eines Wärmedämmverbundsystems. Für Fassaden ist es nötig, dass das Mörtelprodukt sowohl wetterfest als auch farbstabil ist.
- iii. Fliesenbefestigungs-Mörtel werden für die Befestigung von Fliesen verwendet, z.B. in Badezimmern. Diese Kategorie umfasst sowohl Mörtel, der verwendet wird, um Fliesen auf einer Oberfläche zu befestigen (Klebemörtel), als auch Mörtel, der als Dichtung zwischen Fliesen verwendet wird (Fugenmörtel).

⁵ Vgl. Case No COMP/M.4898 (2008), Rz 22, *Compagnie de Saint-Gobain/Maxit*.

⁶ Vgl. Case No COMP/M.7498 (2015), Rz 25, *Compagnie de Saint-Gobain/Sika*.

42. Die drei Mörtel-Typen (Bau-, Fassade- und Fliesenbefestigungs-Mörtel; nachfolgend: Anwendungs-Typ) unterscheiden sich hauptsächlich in der Anwendung. Der Produktionsprozess ist im Bereich des trockenen Premix Mörtels aber laut der meldenden Partei bei allen gleich. Dies wurde auch durch die Europäische Kommission festgehalten.⁷ Durch verschiedene Inhaltsstoffe resp. verschiedene Mixturen wird jeweils der gewünschte Anwendungs-Typ hergestellt.

Nachfragesubstitution

43. Die Mixturen und somit die Eigenschaften der Anwendungen unterscheiden sich voneinander. Dies deutet darauf hin, dass die drei Anwendungs-Typen aus Sicht der Nachfrager nicht substituierbar sind, was sich auch in den Preisen widerspiegelt: Die Preise im Bereich des Premix-Mörtel – Fliesenbefestigung sind laut der Europäischen Kommission z.B. signifikant höher als bei den anderen Anwendungs-Typen. In diesem Zusammenhang gab ein befragtes Unternehmen einer Marktuntersuchung der Europäischen Kommission an, dass der Anwendungs-Typ Bau hingegen eher einfach aufgebaut ist, wenige komplexe Inhaltsstoffe beinhaltet und somit billiger in der Produktion als andere Anwendungs-Typen ist.⁸

Angebotssubstitution

44. Wie schon in Rz 42 erwähnt, ist der Produktionsprozess für alle Anwendungstypen im Bereich des trockenen Premix-Mörtels identisch. Die Unterschiede ergeben sich hauptsächlich im Mischverhältnis und den Unterschiedlichen Inhaltsstoff-Typen. Zudem sind laut der meldenden Partei und der Europäischen Kommission das Herstellungs- und Rezeptur-Know-how sowie die Inhaltstoffe einfach erhältlich.⁹ Laut einer Marktuntersuchung im Zusammenhang des Entscheids der Europäischen Kommission können Produzenten von trockenem Premix-Mörtel innerhalb weniger als zwei Stunden vom einen Anwendungs-Typ auf einen anderen Anwendungs-Typen umstellen.¹⁰ Folglich geht die WEKO davon aus, dass eine relativ starke Angebotssubstitutionsmöglichkeit zwischen den Anwendungstypen bestehe.

45. Nichtsdestotrotz definiert die WEKO vorliegend den engst möglichen Markt auf Ebene der Anwendungs-Typen, wobei die genaue Marktabgrenzung offen gelassen werden kann.

46. Es gibt zwar innerhalb der Anwendungs-Typen weitere Unterteilungen, bei der evtl. eine Nachfragesubstitution nicht gegeben ist, es besteht jedoch eine hohe Angebotsflexibilität innerhalb der Typen. Beide Parteien geben zudem an, dass eine hohe Angebotssubstitution zwischen einfachem und komplexem Mörtel besteht. Auf eine weitere Unterteilung wird deshalb verzichtet. Dies entspricht auch dem Vorgehen, welches beim Entscheid der Europäischen Kommission angewandt wurde.¹¹

47. Aufgrund der oben genannten Argumentationen untersucht die WEKO in sachlicher Hinsicht folgende Märkte:

- i. Trockener Premix-Mörtel – Bau
- ii. Trockener Premix-Mörtel – Fassade
- iii. Trockener Premix-Mörtel – Fliesenbefestigung

⁷ Vgl. Case No COMP/M.7498 (2015), Rz 26, *Compagnie de Saint-Gobain/Sika*.

⁸ Vgl. Case No COMP/M.7498 (2015), Rz 27, *Compagnie de Saint-Gobain/Sika*.

⁹ Vgl. Case No COMP/M.4898 (2008), Rz 41, *Compagnie de Saint-Gobain/Maxit*.

¹⁰ Vgl. Case No COMP/M.7498 (2015), Rz 26, *Compagnie de Saint-Gobain/Sika*.

¹¹ Vgl. Case No COMP/M.7498 (2015), Rz 25 ff., *Compagnie de Saint-Gobain/Sika*.

- iv. Pastöser Premix-Mörtel – Bau
- v. Pastöser Premix-Mörtel – Fassaden
- vi. Pastöser Premix-Mörtel – Fliesenbefestigung

B.3.3.1.2. Räumlich relevante Märkte

48. Der räumliche Markt umfasst das Gebiet, in welchem die Marktgegenseite die den sachlichen Markt umfassenden Waren oder Leistungen nachfragt oder anbietet (Art. 11 Abs. 3 Bst. b VKU).

49. Es gibt keine veröffentlichte Praxis der WEKO betreffend die räumliche Dimension des Mörtelsegments. Die Europäische Kommission hat bislang die Definition des räumlichen Marktes offen gelassen und hat die Beurteilung gestützt auf einer nationalen und einer regionalen Basis vorgenommen. Eine regionale Analyse wurde in den Fällen durchgeführt, bei denen die Produktionsstätte des Käufer und der Zielgesellschaft maximal 250 Strassenkilometer auseinander lagen, dies in der Annahme, dass der Lieferradius um eine Fabrik rund 120 km betrage.¹² Für hochwertige Produkte wie pastösen Mörtel für Fliesenbefestigung oder Fassadenputz bestätigte die Europäische Kommission, dass solche Produkte über viel grössere Distanzen wirtschaftlich transportiert werden können (bis zu 1'000 km von einer Fabrik).¹³

50. Allgemein kann laut der meldenden Partei Mörtel rentabel ausgeliefert werden, wenn die Transportkosten nicht mehr als [20-30]% des Preises betragen, welcher dem Kunden und Kundinnen in Rechnung gestellt wird (einschliesslich Transportkosten). Transportkosten spielen deshalb vorwiegend in Bezug auf Mörtel mit einem geringen Wert eine wichtige Rolle, welcher mit relativ billigen Rohstoffen hergestellt wird. Höherwertige Produkte (z.B. Produkte für Bodenausgleich oder Fliesenbefestigung), welche einen grösseren Anteil an teuren chemischen Zusatzmitteln enthalten, können über viel grössere Distanzen rentabel transportiert werden.

51. Vor diesem Hintergrund streitet die meldende Partei zwar nicht ab, dass ein Radius von 120 km für die Beurteilung der Wettbewerbsverhältnisse betreffend tiefpreisigen Standardbaumörtel z.B. für Maurerarbeiten, der in Grossmengen geliefert wird, angemessen sein könnte. In Anbetracht des Umstandes, dass Sika vorwiegend im Bereich von hochwertigen Mörteln tätig sei und ihre Mörtelprodukte über weite Distanzen geliefert hätte, würde laut der meldenden Partei eine solche regionale Analyse vorliegend indessen keine Aussagekraft haben.

52. Die meldende Partei bringt des Weiteren Beispiele von Unternehmen vor, die nicht in der Schweiz produzieren, jedoch trotzdem in die Schweiz liefern (u.a. STO, BASF, Mapei) und argumentiert, dass der Markt deshalb grösser als national sei.

53. Aufgrund der Tatsache, dass eine lokale Analyse (mit einem Radius von 120 km resp. mit einem Abstand von 250 Strassenkilometer zwischen den Produktionsstätten) einen Grossteil der Schweiz abdeckt, kann davon ausgegangen werden, dass die Märkte mindestens schweizweit sind. Es kann an dieser Stelle offen gelassen werden, ob die in Rz 47 genannten sachlich relevanten Märkte in räumlicher Hinsicht allenfalls weiter oder enger abgegrenzt werden sollten, da dies keinen relevanten Einfluss auf das Resultat der Analyse hat.

¹² Vgl. Case No COMP/M.7498 (2015), Rz 33 ff., *Compagnie de Saint-Gobain/Sika*; Case No COMP/M.7249 (2014), Rz 20 ff., *CVC/Parexgroup*; Case No COMP/M.4719 (2006), Rz 32, *Heidelberg Cement/Hanson*; Case No COMP/M.1779 (2000), Rz 23, *Anglo American/Tarmac*; Case No COMP/M.4898 (2008), Rz 27 ff., *Compagnie de Saint-Gobain/Maxit*.

¹³ Vgl. Case No COMP/M.4898 (2008), Rz. 28, *Compagnie de Saint-Gobain/Maxit*.

B.3.3.1.3. Voraussichtliche Stellung in den betroffenen Märkten.

54. Es werden nur diejenigen sachlichen und räumlichen Märkte einer eingehenden Analyse unterzogen, in welchen der gemeinsame Marktanteil in der Schweiz von zwei oder mehr der beteiligten Unternehmen 20% oder mehr beträgt oder der Marktanteil in der Schweiz von einem der beteiligten Unternehmen 30% oder mehr beträgt (vgl. Art. 11 Abs. 1 Bst. d VKU, diese Märkte werden hier als „vom Zusammenschluss betroffene Märkte“ bezeichnet). Wo diese Schwellen nicht erreicht werden, kann von der Unbedenklichkeit des Zusammenschlusses ausgegangen werden. In der Regel erübrigt sich dann eine nähere Prüfung.

55. Folgende Tabellen zeigen die Aktivitäten der betroffenen Parteien jeweils in den zu untersuchenden relevanten Märkten. Zusätzlich zu Saint-Gobain und Sika sind jeweils noch die Marktanteile von Sarna-Granol AG (nachfolgend Sarna-Granol) angegeben, an welcher Sika ebenfalls Anteile besitzt.

Tabelle 1: Marktanteile von Saint-Gobain, Sika und Sarna-Granol in den verschiedenen Premix-Mörtel Bereichen im Jahr 2014

Premix-Mörtel	Saint-Gobain	Sika	Sarna-Granol	Zusammen
Trocken	[20-30]%	[0-10]%	[0-10]%	[40-50]%
Bau	[20-30]%	[10-20]%	[0-10]%	[40-50]%
Fassade	[30-40]%	[0-10]%	[0-10]%	[40-50]%
Fliesenbefestigung	[20-30]%	[0-10]%	[0-10]%	[20-30]%
Pastös	-	-	-	-
Bau	[50-60]%	[0-10]%	[0-10]%	[50-60]%
Fassade	[20-30]%	[0-10]%	[0-10]%	[30-40]%
Fliesenbefestigung	-	-	-	-

56. Wie aus Tabelle 1 ersichtlich, überschreiten die gemeinsamen Marktanteile im Premix-Mörtel Markt auf jeden Fall die kumulative 20% Schwelle (auch ohne die Marktanteile von Sarna-Granol). Beim pastösen Premix-Mörtel Markt ist Sika und Sarna-Granol nur geringfügig tätig. Da die Marktaddition hierbei gering ist und Sika kein vollumfänglicher Einfluss auf Sarna-Granol hat, verzichtet die WEKO auf eine detaillierte Untersuchung dieser Teilmärkte.¹⁴ Im Folgenden wird also der aktuelle Wettbewerb für die verschiedenen Märkte im Bereich des trockenen Premix-Mörtels im Detail analysiert.

57. Eine Marktabklärung der EU-Kommission hat ergeben, dass Sika im EWR im Allgemeinen nicht als enger Konkurrent von Saint-Gobain angesehen werde. Sika gälte als Premium-Marke und fokussiere sich hauptsächlich auf komplexen Mörtel. Saint-Gobain produziert zwar eine relativ breite Palette an Mörteltypen, der Mörtel würde aber laut einer Marktumfrage der Europäischen Kommission von einzelnen Kunden und Kundinnen im Markt nicht als gleichwertig angesehen werden.¹⁵ Laut Saint-Gobain treffe dies auch auf die Schweiz zu. Sika erläutert dagegen, dass sie ihr Unternehmen in den Markt der standardisierten Mörtel expandiere während Saint-Gobain vermehrt in den Markt für komplexe Mörtel investiere und die Zusammenschlussparteien somit direkte Konkurrenten seien. Zudem gibt Sika an, dass die Überschneidung beim Produktportfolio der Zusammenschlussparteien zwischen [60-80]%

¹⁴ Sika ist nicht Mehrheitsaktionär bei Sarna-Granol und deren Anteile sind deshalb von Sika nicht konsolidiert. Vgl. Sika, *Konzernstruktur und Aktionariat*, <www.sika.com/de/group/investors/CorporateGovernance/group_structure_andshareholders.html> (08.09.2015).

¹⁵ Vgl. Case No M.7498 (2015), Rz 41 f., *Compagnie de Saint-Gobain/Sika*.

liege. Da laut Angaben von Sika und der Europäischen Kommission die Zusammenschlussparteien ein ähnliches Produktportfolio im Mörtel Bereich vertreiben, geht das Sekretariat im Folgenden davon aus, dass die Zusammenschlussparteien im Mörtel Bereich direkte Konkurrenten sind.¹⁶ Die Frage, wie stark Saint-Gobain und Sika im Markt als enge Konkurrenten angesehen werden, kann jedoch offen gelassen werden, da sie im Endeffekt keine gewichtige Rolle auf das Ergebnis der Beurteilung des Zusammenschlussvorhabens hat.

Aktueller Wettbewerb

58. Um einen groben Überblick über den aktuellen Wettbewerb zu erhalten, werden zunächst die Marktanteile und die Umsatzzahlen des aktuellen Wettbewerbs dargestellt. Anhand derer kann festgestellt werden, ob womöglich eine einzelne oder kollektive Marktbeherrschung begründet oder verstärkt werden könnte.

59. Die nachfolgende Tabelle zeigt die Marktanteile für den gesamten trockenen Premix-Mörtel Markt und für die einzelnen Anwendungs-Typen für das Jahr 2014.

Tabelle 2: Marktanteile der grössten Unternehmen in den verschiedenen trockenen Premix-Mörtel Bereichen im Jahr 2014

	Gesamt	Bau	Fassade	Fliesenbefestigung
Saint-Gobain	[20-30]%	[20-30]%	[30-40]%	[20-30] %
Sika	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%
Sarna-Granol	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Zusammen	[30-40]%	[40-50]%	[40-50]%	[20-30]%
Fixit/Rófix	[20-30]%	[30-40]%	[10-20]%	[0-10]%
STO	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%
KABE	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Greutol	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
MAPEI	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[20-30]%
Baumit	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
PCI	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%
Übrige	[10-20] %	[10-20]%	[10-20]%	[30-40]%
Total	100%	100.0%	100%	100%

60. Aus der Tabelle 2 ist ersichtlich, dass mit Ausnahme des Premix-Mörtel – Fassade Markts keine deutliche Marktführerschaft einzelner Unternehmen vorherrscht. Da Sika in den Mörtel (Teil-) Märkten, mit Ausnahme des Premix-Mörtel – Bau Bereichs, nur Marktanteile unter [0-10]% besitzt und die kumulativen Marktanteile nicht über [40-50]% betragen, kann nicht davon ausgegangen werden, dass der Zusammenschluss zu einer Begründung oder Verstärkung einer alleinigen marktbeherrschenden Stellung bei den Anwendungs-Typen Fassade und Fliesenbefestigung führt. Beim trockenen Premix-Mörtel – Bau Markt gibt es zwar eine beträchtliche Markaddition der Parteien, der Zusammenschluss führt aber nicht resp. nur knapp zu einer marktführenden Stellung, weshalb auch in diesem Markt ausgeschlossen werden kann, dass eine alleinige marktbeherrschende Stellung durch den Zusammenschluss begründet oder verstärkt wird.

¹⁶ Vgl. Case No M.7498 (2015), Rz 41, *Compagnie de Saint-Gobain/Sika*.

61. Gesamthaft zeigen die Marktstrukturen vor und nach dem Zusammenschluss oligopolistische Strukturen auf. Das heisst, es gibt eine kleine Anzahl Unternehmen, die jeweils zusammen eine deutliche Marktführerschaft innehaben. Da trotzdem diverse kleinere Unternehmen auf dem Markt sind, spricht man in der ökonomischen Literatur von einem „Oligopoly of Small and Large Firms“.¹⁷ Daher wird auf eine detaillierte Überprüfung einer Beseitigung des Wettbewerbs durch eine alleinige Marktbeherrschung verzichtet und stattdessen überprüft, ob allenfalls eine kollektive Marktbeherrschung durch den Zusammenschluss begünstigt oder verstärkt wird.

Kollektive Marktbeherrschung

62. Ein Zusammenschluss kann eine marktbeherrschende Stellung durch mehrere Unternehmen – als kollektive Marktbeherrschung – begründen oder verstärken (im Sinne von Art. 10 Abs. 2 KG).¹⁸ Zu prüfen ist, ob erstens Anreize zu kollusivem (nachfolgend auch: kooperativen) Verhalten gegeben sind, und ob zweitens ein solches Verhalten mit grosser Wahrscheinlichkeit stabil bzw. dauerhaft sein wird.¹⁹

63. Um die Möglichkeit, Wahrscheinlichkeit und Nachhaltigkeit einer kollektiv marktbeherrschenden Stellung von den involvierten Unternehmen klären zu können, bedarf es einer Gesamtbetrachtung der Wettbewerbsbedingungen und des Wettbewerbsgeschehens auf dem relevanten Absatzmarkt. Unter anderem sind folgende Kriterien praxisgemäss für die Beurteilung heranzuziehen:²⁰ Die Anzahl der beteiligten Unternehmen, deren Marktanteile, die Marktkonzentration, die Symmetrien, das Marktwachstum, die Markttransparenz und die potenzielle Konkurrenz.

Trockener Premix-Mörtel – Bau

64. Im Markt für trockenen Premix-Mörtel – Bau würde nach einem Zusammenschluss faktisch ein Duopol vorherrschen. Saint-Gobain hatte im Jahr 2014 einen Marktanteil von ungefähr [20-30]%, Sika von ca. [10-20]% und Fixit/Röfix als stärkster Konkurrent ungefähr [30-40]%. Alle anderen Unternehmen auf dem relevanten Markt hatten keinen Marktanteil von über [0-10]%. Somit hätte der Zusammenschluss zur Folge, dass aus einem asymmetrischen Triopol ein relativ symmetrisches Duopol entstehen würde.

65. In Übereinstimmung mit der einschlägigen ökonomischen Literatur lässt sich aufgrund der Tatsachen, dass nicht mehr als zwei Unternehmen an der allfälligen kollektiven Marktbeherrschung beteiligt sind (Saint-Gobain/Sika und Fixit/Röfix) und dass der Markt darüber hinaus eine starke Konzentration aufweist, schliessen, dass die Wahrscheinlichkeit für das Vorliegen stillschweigender Kollusion durch den Zusammenschluss signifikant erhöht wird.²¹

¹⁷ Vgl. MARTIN K. PERRY/ROBERT H. PORTER, Oligopoly and the Incentive for Horizontal Merger, *American Economic Review* 75(1), 1985, 219-227.

¹⁸ Auf eine detaillierte Erklärung des Konzepts Kollusion wird hier verzichtet und auf die Erläuterungen zum Zusammenschlussvorhaben Migros/Denner (vgl. RPW 2008/1, 184 Rz 455 ff., *Migros/Denner*) sowie einem diesbezüglich erstellten Bericht für die Europäische Kommission (vgl. MARC IVALD/BRUNO JULLIEN/PATRICK REY/PAUL SEABRIGHT/JEAN TIROLE, *The Economics of Tacit Collusion, Final Report for DG Competition, European Commission, IDEI, Toulouse, 2003, S.16 ff.*) verwiesen.

¹⁹ Die Wettbewerbsbehörde habe im Sinne einer dynamischen Betrachtungsweise auch die voraussehbare Marktentwicklung in den auf die Entscheidung folgenden Jahre mit zu berücksichtigen (Vgl. Botschaft zu einem Bundesgesetz über Kartelle und andere Wettbewerbsbeschränkungen [Kartellgesetz, KG) vom 23. November 1994, BBl. 1995 I 468, 584].

²⁰ Vgl. RPW 1998/2, 243 Rz 137 ff., *Revisuisse Price Waterhouse/STGCoopers & Lybrand*; Vgl. auch RPW 2008/1, 184 Rz 455 ff., *Migros/Denner*.

²¹ Vgl. JEAN TIROLE, *The Theory of Industrial Organization*, 1988, S. 247.

66. Der Grad der Symmetrien zwischen Unternehmen wird ebenfalls als zentraler Indikator für eine mögliche Marktbeherrschung angesehen.²² Im vorliegenden Fall würde der Zusammenschluss, wie oben schon erläutert, zu gleich grossen Unternehmen führen, wenn die Marktanteile als Massstab hinzugezogen werden. Die meldende Partei und die Europäische Kommission bringen zudem vor, dass der Produktionsprozess einfach und kein spezielles Know-How erforderlich ist. Dies deutet darauf hin, dass die Kostenstrukturen zwischen den Unternehmen ähnlich sind.

67. Laut der meldenden Partei gab es zwischen den Jahren 2012-2014 weder ein bedeutendes Wirtschaftswachstum noch konnten grosse Marktanteilsverschiebungen beobachtet werden. Des Weiteren gibt sie an, dass Forschung und Entwicklung im Markt keine gewichtige Rolle habe und somit nicht davon ausgegangen werden kann, dass es durch Innovation zu Marktanteilsverschiebungen kommen wird. In der ökonomischen Literatur herrscht Konsens darüber, dass stabile Marktverhältnisse die Wahrscheinlichkeit für eine kollektive Marktbeherrschung erhöhen.²³ Es ist notorisch, dass auf Grund der Abwertung des EURO gegenüber dem CHF grösserer Druck von ausländischen Produzenten vorherrscht und somit aktuell nicht mehr von einer stabilen Markt Situation ausgegangen werden kann. Anzumerken ist jedoch, dass sobald sich die Wechselkursänderungen (v.a. EURO/CHF) vollständig auf dem Markt ausgewirkt haben und keine grossen Wechselkursänderungen mehr zu erwarten sind, stabile Verhältnisse vorzufinden sein könnten. Diesbezüglich ist es aber schwer eine Voraussage zu treffen, wann und ob dies eintreten wird.

68. Damit Kollusion funktioniert, ist es unabdingbar, dass die Unternehmen sich gegenseitig überwachen können, so dass Unternehmen, die sich nicht an die (stillschweigende) Koordination halten von den anderen an der Kollusion beteiligten Unternehmen sanktioniert werden könnten. Dies erfordert einen gewissen Grad an Transparenz im Markt.²⁴ Üblicherweise versteht man darunter, dass die (Netto-)Preise oder die verkaufte Menge der Unternehmen leicht zu eruieren sind. Im vorliegende Zusammenschlussvorhaben ist das nicht der Fall: Es handelt sich um einen Markt mit einem Bruttopreissystem (inkl. Rabatte), wobei sogar die Bruttopreislisen nur teilweise einsehbar sind. Wie Green und Porter gezeigt haben, ist es auch anhand der Beobachtung der Nachfrage möglich Kollusion aufrecht zu erhalten. Dies ist jedoch mit Unsicherheit behaftet, da Veränderungen auch durch andere Faktoren herbeigerufen werden können.²⁵ Gesamthaft betrachtet erscheint der Markt hinsichtlich Transparenz eher ungünstig für Kollusion.

69. Des Weiteren muss den Unternehmen auch ein Werkzeug zur Verfügung stehen, welches es ihnen ermöglicht, abweichende Firmen zu sanktionieren. Oft ist damit eine unprofitable Preisreduktion resp. Mengenerhöhung gemeint. Diese kann jedoch nur durchgeführt werden, wenn die Unternehmen ausreichend hohe freie Kapazitäten haben.²⁶ Laut Angaben der Zusammenschlussparteien liegt die Auslastung in der Schweiz bei ca. [...]%. Somit ist es den

²² Vgl. MARC IVALD/BRUNO JULLIEN/PATRICK REY/PAUL SEABRIGHT/JEAN TIROLE, *The Economics of Tacit Collusion*, Final Report for DG Competition, European Commission, IDEI, Toulouse, 2003, S. 35 ff.; Für die wettbewerbsrechtliche Praxis sei anstelle vieler auf Case No. IV/M.190 (1992), Rz 123, *Nestlé/Perrier* verwiesen.

²³ Vgl. JEAN TIROLE, *The Theory of Industrial Organization*, 1988, S. 248 ff.

²⁴ Vgl. GEORGE J. STIGLER, *A Theory of Oligopoly*, *Journal of Political Economy* 72(1), 1964, 44-61.

²⁵ Vgl. EDWARD J. GREEN/ROBERT H. PORTER, *Noncooperative Collusion under Imperfect Information*, *Econometrica* 52(1), 1984, 87- 100.

²⁶ Vgl. z.B. OLIVIER COMPTE/FREDERIC JENNY/PATRICK REY, *Capacity Constraints, Mergers and Collusion*, *European Economic Review* 46(1), 2002, 1-29 ; CARL DAVIDSON/RAYMOND J. DENECKERE, *Excess Capacity and Collusion*, *International Economic Review* 31(3), 1990, 521-541.

Parteien möglich abweichende Unternehmen zu sanktionieren. Hierbei ist jedoch zu erwähnen, dass sich freie Kapazitäten im Rahmen der unilateralen Effekte auch prokompetitiv auswirken können.

70. Schliesslich kann Kollusion nur erfolgreich sein, wenn die Marktzutrittsschranken hoch sind.²⁷ Im vorliegenden Fall scheint dies nicht zu zutreffen. Die Zusammenschlussparteien geben an, dass die Kosten für die Errichtung einer Produktionsstätte in der Schweiz (inkl. Landkauf) ca. CHF [...] Mio betragen.²⁸ In Übereinstimmung mit der Europäischen Kommission gibt die meldende Partei zudem an, dass das Know-How und der Zugang zu Rohmaterialien keine Eintrittsbarrieren darstellen (vgl. Rz 44). Somit könnten zumindest grosse internationale Unternehmen ohne weiteres in den relevanten Markt eintreten. Ebenfalls zeigt der Druck ausländischer Unternehmen, dass auch ein Markteintritt ohne Produktionsanlage in der Schweiz möglich ist (vgl. Rz 67). Schliesslich sei hier nochmals auf die hohe Angebotssubstitution zwischen den Anwendungs-Typen hingewiesen, welche ebenfalls Markteintritte begünstigt (vgl. Rz 44). Daraus folgt, dass die Marktzutrittsschranken tief sind und somit kollusives Verhalten schwer durchsetzbar wäre.

71. Obwohl der Zusammenschluss faktisch zu einem Duopol führen würde, geht die WEKO nicht davon aus, dass dadurch im Bereich Bau längerfristig Kollusion ermöglicht würde. Fehlende Markttransparenz und vor allem sehr tiefe Markteintrittsschranken führen dazu, dass sich eine stillschweigende Koordination nicht durchsetzen könnte. Jeglicher Versuch von Kollusion würde v.a. von internationalen Grossunternehmen und Produzenten anderer Anwendungs-Typen zu Markteintritten führen und die Kollusion destabilisieren.

72. Aufgrund dieser Überlegungen geht die WEKO nicht davon aus, dass im Bereich des Premix-Mörtel-Bau der Zusammenschluss eine kollektive marktbeherrschende Stellung begründet oder verstärkt, die den wirksamen Wettbewerb zu beseitigen vermag.

Trockener Premix-Mörtel – Fassade

73. Wie aus der Tabelle 2 (nach Rz 59) ersichtlich, würde durch den Zusammenschluss nur eine leicht konzentriertere Marktsituation eintreten. Saint-Gobain hat in diesem Markt eine marktführende Rolle [30-40]%. Weitere gewichtige Konkurrenten sind Fixit/Röfix [10-20]%, STO [10-20]%, Sarna-Granol [0-10]% und Greutol [0-10]%. Saint-Gobain könnte durch den Zusammenschluss seine marktführende Rolle zwar leicht ausbauen, auf eine allfällige gemeinsame Marktbeherrschung hätte dies jedoch eher negative Folgen: Die Asymmetrie im Markt würde steigen (vgl. auch Rz 66). Da keine weiteren Gründe vorliegen, die auf eine Marktbeherrschung in diesem Markt hindeuten, geht die WEKO davon aus, dass der Zusammenschluss im Markt trockener Premix-Mörtel – Fassade nicht zur Begründung oder Verstärkung einer kollektiven Marktbeherrschung führen würde.

Trockener Premix-Mörtel – Fliesenbefestigung

74. Auch im Markt für trockener Premix-Mörtel – Fliesenbefestigung würde sich die Marktsituation durch den Zusammenschluss nicht erheblich verändern. Der Markt ist zwar bereits beträchtlich konzentriert: Saint-Gobain [20-30]%, MAPEI [20-30]% und PCI [10-15]% haben bedeutsame Marktanteile. Sika ist aber kaum vertreten [0-10]%. Aufgrund der tiefen Marktanteile von Sika und den tiefen Zutrittsschranken geht die WEKO nicht davon aus, dass der Zusammenschluss zur Begründung oder Verstärkung einer kollektiven Marktbeherrschung führen würde.

²⁷ Vgl. MARC IVALD/BRUNO JULLIEN/PATRICK REY/PAUL SEABRIGHT/JEAN TIROLE, The Economics of Tacit Collusion, Final Report for DG Competition, European Commission, IDEI, Toulouse, 2003, S.16 ff.

²⁸ Saint-Gobain geht von CHF [...] Mio aus, Sika von CHF [...] Mio.

Fazit

75. Aus den oben dargelegten Gründen bestehen keine Anhaltspunkte, dass der Zusammenschluss auf den verschiedenen Märkten im Bereich des Premix-Mörtels eine marktbeherrschende Stellung, durch die wirksamer Wettbewerb beseitigt werden kann, begründet oder verstärkt.

B.3.3.2 Chemische Zusatzmittel für Beton und Mörtel

76. Mörtel und Beton werden aus Gesteinskörnung (z.B. Sand), Bindemittel (z.B. Zement), Wasser und Betonzusatzmittel hergestellt. Chemische Betonzusatzmittel verbessern die Eigenschaften von Mörtel und Beton und ermöglichen deren Verwendung für bestimmte Anwendungen. Chemische Betonzusatzmittel können entweder auf Chemikalien oder Mineralien basieren. Weil weder Saint-Gobain noch Sika im Bereich der mineralischen Zusatzmittel tätig ist, werden mineralische Zusatzmittel nachfolgend nicht behandelt.

77. Chemische Betonzusatzmittel sind spezifisch zusammengesetzte Produkte, welche in kleinen Mengen dem Beton, Mörtel oder Fugenmörtel beigelegt werden. Sie reduzieren die Baukosten, modifizieren die Eigenschaften von Hartbeton, stellen die Qualität des Betons während des Mischens/Transports/Verwendens/Aushärtens sicher und helfen gewisse Notfälle während des Betoneinsatzes zu lösen. Chemische Betonzusatzmittel sind grösstenteils Verbrauchsgüter mit sehr wenig Produktdifferenzierung. Die hauptsächlichen Nachfrager von solchen Produkten sind Produzenten von vorgemischtem Beton. Diese Kunden und Kundinnen können einfach zwischen den verschiedenen Anbietern wechseln. Der Wettbewerb in diesem Bereich wird deshalb massgebend durch den Preis getrieben.

78. Die meisten chemischen Betonzusatzmittel werden gebrauchsfertig in flüssiger Form geliefert und werden in der Fabrik oder auf der Baustelle dem Mörtel oder Beton beigelegt. Sie werden typischerweise in sehr kleinen Mengen gebraucht und der Mörtel- oder Betonmischung unmittelbar vor oder während des Mischens beigelegt. Die Transportkosten sind deshalb kaum wesentlich und die Hauptanbieter konzentrieren ihre Produktion in wenigen Fabriken.

B.3.3.2.1 Sachlich relevanter Markt

79. Es gibt keine publizierte Praxis der WEKO im Bereich der chemischen Betonzusatzmittel. Die Europäische Kommission hat festgestellt, dass chemiebasierte und mineralbasierte Zusatzmittel aufgrund unterschiedlicher Produkteigenschaften, erheblicher Preisunterschiede und der geringeren Leistungsfähigkeit von mineralbasierten Zusatzmitteln und des Unterschiedes in Technologie und Qualität je einem unterschiedlichen Produktmarkt zuzuweisen sind. Im Hinblick auf chemische Betonzusatzmittel hat die Europäische Kommission festgestellt, dass weitere Unterscheidungen basierend auf den einzelnen Typen von Zusatzmitteln nicht angemessen wären. Kunden und Kundinnen beziehen nämlich typischerweise sämtliche von ihnen benötigten Zusatzmittel von einem einzigen Anbieter, was darauf hinweist, dass es eine hohe Angebotssubstituierbarkeit zwischen den verschiedenen Typen von chemischen Betonzusatzmitteln gibt.²⁹

80. Vorliegend kann in Anbetracht der sehr beschränkten Tätigkeit von Saint-Gobain in diesem Bereich offengelassen werden, ob chemische Betonzusatzmittel den relevanten Produktmarkt darstellen oder eine weitere Unterscheidung nach einzelnen Typen von Zusatzmitteln angebracht wäre.

²⁹ Vgl. Case No COMP/M.4177 (2006), Rz 14 ff., *BASF/Degussa*.

B.3.3.2.2. Räumlich relevanter Markt

81. Die Europäische Kommission hat offengelassen, ob der relevante räumliche Markt EWR-weit oder allenfalls kleiner ist.³⁰

82. Die in diesem Markt relativ tiefen Transportkosten sprechen für einen europaweiten Markt. Zudem gilt der Europäische Standard EN 934-2 für Zusatzmittel für Beton, Mörtel und Fugenmörtel auch in der Schweiz.³¹ Dies zeigt, dass die Produkte innerhalb von Europa standardisiert sind, was einen Verkauf über die Grenzen hinweg erleichtert.

83. Vorliegend kann in Anbetracht der tiefen Umsatzzahlen von Saint-Gobain in diesem Bereich offen gelassen werden, ob der räumliche Markt europaweit oder kleiner ist.

B.3.3.2.3. Voraussichtliche Stellung im Markt

84. KBS, eine Tochtergesellschaft von Saint-Gobain, generiert einen Umsatz von CHF [...] in diesem Segment in der Schweiz. KBS kauft die chemischen Zusatzstoffe von Dritten ein und verkauft sie als Teil ihres bauseitigen Mörtelangebots. Saint-Gobain schätzt, dass der Umsatz von CHF [...] in der Schweiz einem Anteil weit unter [0-10]% entspricht.

85. Für Sika hingegen ist die Herstellung und der Vertrieb von chemische Betonzusatzmittel ein bedeutendes Geschäft.

86. Aufgrund der tiefen Marktanteile von Saint-Gobain, geht die WEKO davon aus, dass der Zusammenschluss keine oder minimalste Auswirkungen auf den Markt haben wird. Somit sieht die WEKO keine Anhaltspunkte, dass der Zusammenschluss auf dem Markt für chemische Zusatzmittel eine beherrschende Stellung begründet oder verstärkt und verzichtet auf weitere Abklärungen.

B.3.3.3 Betonierarbeiten

87. Der Begriff Betonierarbeiten umfasst einige chemische (d.h. polymerbasierte) Produkte, welche für die Reparatur und den Unterhalt von Beton verwendet werden. Die Materialien, die in Betonierarbeitsprodukten verwendet werden, umfassen hauptsächlich Mörtel, Fugenmörtel und Harze auf Polymerbasis.

88. Innerhalb der Betonierarbeiten sind Bindemittel und Grundierungen die einzigen Produkte, die Saint-Gobain in der Schweiz verkauft. Saint-Gobain verkauft Bindemittel und Grundierungen nur als Teil des Angebots von Premix-Fassaden- und Baumörtel und nicht getrennt für sich alleine.

89. Sika ist ein Anbieter von hochwertigen Betonierarbeiten-Lösungen, welche für Tiefbau- und Infrastrukturprojekte verwendet werden. Sika bietet in der Schweiz ein grosses Sortiment von Betonierarbeitsprodukten auf Polymerbasis an, welche verschiedene Produkte für die Reparatur und den Schutz beinhaltet.

³⁰ Ein Radius von rund 500 bis 1000 km von einer Produktionsstätte; Vgl. Case No COMP/M.4177 (2006), Rz 29 ff., *BASF/Degussa*.

³¹ Vgl. Bundesamt für Bauten und Logistik, *Harmonisierte technische Normen für Bauprodukte*, 2015, S. 10, <<https://www.admin.ch/opc/de/federal-gazette/2015/2787.pdf>> (07.09.2015).

B.3.3.3.1. Sachlich relevanter Markt

90. Die meldende Partei gibt an, dass die verschiedenen Produkte im Bereich der Betonierarbeiten sich bezüglich dahinterliegender Technologie, Form und Aussehen unterscheiden, fügt aber an, dass zumindest einige Betonierarbeitsprodukte einen gemeinsamen Produktmarkt bilden. Dies mit der Begründung, dass verschiedene Anbieter oft in mehreren Produktkategorien tätig sind. Die Europäische Kommission ist in ihrem Entscheid davon ausgegangen, dass jede der oben genannten Produktkategorien jeweils einen Markt bildet.³²

91. Es gibt keine publizierte Praxis der WEKO im Bereich der Betonierarbeitsprodukte. Die Transaktion führt in der Schweiz einzig im Bereich von Bindemitteln und Grundierungen zu einer geringen Überlappung, weshalb die anderen Betonierarbeitsprodukte nicht behandelt werden.

92. Da Saint-Gobain Betonierarbeitsprodukte nur als Teil des Mörtelmarkts anbietet und somit nur beschränkt in diesem Bereich tätig ist, kann die genaue Definition des Produktmarktes offengelassen werden.

B.3.3.3.2. Räumlich relevanter Markt

93. Es gibt keine publizierte Praxis der WEKO zum räumlich relevanten Markt im Bereich der Betonierarbeitsprodukte. Die Europäische Kommission hat in ihrem Entscheid einen landesweiten Markt als engst möglichen Markt angesehen.³³ Die meldende Partei fügt an, dass es mehrere starke und international tätige Wettbewerber gäbe, welche im EWR und in der Schweiz tätig sind und dies wiederum darauf hinweisen würde, dass der relevante räumliche Markt viel weiter als national ist.

94. Aufgrund der geringfügigen Tätigkeit von Saint-Gobain in diesem Bereich kann die genaue Definition des Produktmarktes offengelassen werden.

B.3.3.3.3. Voraussichtliche Stellung im Markt

95. Zumal Saint-Gobain kaum tätig ist im Bereich der Betonierarbeiten in der Schweiz, konnte Saint-Gobain nicht angeben, wie hoch ihre Beteiligung in diesen Märkten ist. Zusammengefasst hat Saint-Gobain einen Umsatz von [...] Millionen im Jahr 2014 erwirtschaftet.

96. Die Europäische Kommission konnte für die meisten Produktmärkte durch den Zusammenschluss nur geringfügige Marktanteilsveränderungen feststellen (Anteil Saint-Gobain unter [0-5]%). Substantielle Marktadditionen konnten nur im Bereich der Grundierungen in Finnland, Tschechien und in der Slowakei gefunden werden können. Dabei ist aber anzumerken, dass die gemeinsamen Marktanteile der Zusammenschlussparteien in keinem dieser Fälle über [30-40]% betragen und in allen untersuchten Mitgliedstaaten starke internationale Konkurrenz vorhanden ist. Zudem wurde durch die Marktbefragungen der Europäischen Kommission keine Bedenken in diesem Bereich eruiert.³⁴

97. Da Saint-Gobain in der Schweiz, Grundierungen und Bindemittel nur als Teil des Premix Fassaden und Bau Markts verkauft, im Markt weitere grössere Unternehmen tätig sind (u.a. BASF, Fixit/Röfix, Mapei) und die europäische Kommission keine Bedenken geäussert hat,

³² Vgl. Case No M.7498 (2015), Rz 112 ff., *Compagnie de Saint-Gobain/Sika*.

³³ Vgl. Case No M.7498 (2015), Rz 115 f., *Compagnie de Saint-Gobain/Sika*.

³⁴ Vgl. Case No M.7498 (2015), Rz 117 ff., *Compagnie de Saint-Gobain/Sika*.

bestehen keine Anzeichen, dass der Zusammenschluss in diesen Märkten eine marktbeherrschende Stellung begründet oder verstärkt.

B.3.3.4 Abdichtungen (Waterproofing)

98. Der Begriff Abdichtungen bezieht sich auf die Behandlung von Oberflächen oder Baustoffen, die verhindern soll, dass Wasser eindringt oder einsickert. Abdichtungen können unterirdisch (z.B. in Kellern oder Fundamenten) oder überirdisch (z.B. Parkgaragen, Fassaden, Tunnels etc.) nötig sein.

99. Die verschiedenen verfügbaren Abdichtungssysteme können grob wie folgt kategorisiert werden:

- Membrane (d.h. Produkte, die auf die Oberfläche aufgetragen werden);
- Injektionsabdichtungen (d.h. Substanzen, die in die Baustoffsubstanz injiziert werden, z.B. um ein Mauerwerk in einem Keller zu behandeln); und
- Fugenabdichtungen (d.h. Produkte die angewendet werden, um das Eindringen von Wasser in den Zwischenraum zwischen zwei Bauelementen [z.B. die Betonelemente einer Brücke] zu verhindern).

100. Die Aktivitäten von Saint-Gobain in der Schweiz im Bereich der Abdichtungen beschränken sich auf Membrane, d.h. Produkte, die auf die Oberfläche aufgetragen werden.

101. Bei den Abdichtungsmembranen kann zwischen Membranen, die flüssig verarbeitet werden (Flüssigabdichtungen), und festen Membranen unterschieden werden (Dichtungsbahnen). Flüssigabdichtungen bestehen hauptsächlich aus Acryl, PU, Epoxid oder Bitumen. Dichtungsbahnen sind oft Klebefolien (oder -textilien), die hauptsächlich aus Polyvinylchlorid ("PVC"), thermoplastischem Polyolefin ("TPO") oder Bitumen bestehen.

102. Saint-Gobain verkauft in der Schweiz lediglich Flüssigabdichtungen (Acryl, Epoxid und Bitumen). Jedoch keine Injektionsabdichtungen und Fugenabdichtungen. Sika hingegen bietet eine Reihe von Abdichtungslösungen an.

B.3.3.4.1. Sachlich relevanter Markt

103. Die unterschiedlichen Abdichtungslösungen werden für verschiedene Arten von Anwendungen verwendet und können deshalb nicht per se substituiert werden.

104. Es liegt keine veröffentlichte Praxis der WEKO im Bereich der Abdichtungsprodukte vor. Die Europäische Kommission hat Abdichtungsbahnen als ein separates Segment angesehen, hat aber die Marktdefinition letztlich offen gelassen.³⁵

105. Aufgrund der marginalen Tätigkeit von Saint-Gobain im Bereich der Abdichtungen kann die genaue Definition des Produktmarktes offen bleiben.

³⁵ Vgl. Case No COMP/M.3946 (2006), Rz 15, *Renolit/Solvay*.

B.3.3.4.2. Räumlich relevanter Markt

106. Es liegt keine veröffentlichte Praxis der WEKO über die räumliche Dimension von Abdichtungsprodukten vor.³⁶ Die Europäische Kommission ist zum Schluss gekommen, dass sich der räumlich relevante Markt für industrielle Folien (z.B. für Abdichtungen) und mögliche Subsegmente mindestens auf den EWR erstreckt.³⁷ Zudem gibt es mehrere starke und international tätige Konkurrenten, welche im EWR und in der Schweiz tätig sind, was darauf hindeutet, dass der relevante räumliche Markt weiter als national zu fassen ist. Nach Auffassung der meldenden Partei umfasst der räumlich relevante Markt bei allen Abdichtungsanwendungen den EWR und die Schweiz. Vorliegend kann der genaue Umfang des räumlich relevanten Marktes offen gelassen werden, da Saint-Gobain im Abdichtungsmarkt nur marginal tätig ist.

B.3.3.4.3. Voraussichtliche Stellung im Markt.

107. Saint-Gobain hat 2014 in der Schweiz im Abdichtungsmarkt einen Umsatz von CHF [...] Mio. erzielt:

- Acryl-Flüssigabdichtung: CHF [...] (als Teil des Premix-Fliesenmörtelangebots von Saint-Gobain).
- Epoxy-Fugenmörtel: CHF [...] (als Teil des Premix-Fliesenmörtelangebots von Saint-Gobain).
- Bitumen: CHF [...] Mio. (als Teil des Premix-Fassadenmörtelangebots von Saint-Gobain).

108. Saint-Gobain schätzt, dass ihr Marktanteil im Abdichtungsmarkt weit unter [0-10]% liegt. Aufgrund ihrer beschränkten Tätigkeit in diesem Bereich hat Saint-Gobain keinen Einblick in den genauen Anteil von Sika und Saint-Gobain in den Segmenten flüssige Acryl-Flüssigabdichtungen, Epoxy-Flüssigabdichtungen und Bitumen.

109. In Anbetracht der geringen Umsätze von Saint-Gobain bestehen keine wettbewerbsrechtlichen Bedenken weshalb auf die Ermittlung der genauen Marktanteile verzichtet werden kann. Die WEKO geht davon aus, dass der Zusammenschluss in diesen Märkten nicht zu einer Begründung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung führt, die den funktionierenden Wettbewerb beseitigen mag.

B.3.4 Vertikale Beziehungen

B.3.4.1 Herstellung von chemischen Gipszusatzmittel (Sika) und Herstellung von Gipskartonplatten/Gipswandbauplatten (Saint-Gobain)

110. Gips ist ein Mineral, das aus Kalzium, Sulfat und Wasser besteht. Kalzinierter Gips ist der Hauptbestandteil von vielen Gipsformen.

³⁶ In den Fällen RPW 2002/1, 127 Rz 27 ff., *BP/E.ON* und RPW 2002/3, 466 Rz 16, *BP/E.ON* entschied die Weko, dass der Markt für Bitumen für die Asphaltproduktion für Strassenbau regional ist (200-300 km Radius um eine Herstellungsanlage). Bitumen, welcher für die Asphaltproduktion verwendet wird, muss in speziellen Lastwagen mit einer sehr hohen Temperatur ausgeliefert werden. Bitumen, der für Abdichtungen verwendet wird, wird jedoch in Fässern gelagert und kann mit gewöhnlichen Lastwagen transportiert werden. Die Definition des räumlichen Marktes in den erwähnten Strassenbau-Fällen ist deshalb für den vorliegenden Fall nicht relevant.

³⁷ Vgl. Case No COMP/M.3946 (2006), Rz 32 f., *Renolit/Solvay*.

111. Um die gewünschten Eigenschaften des Gipsprodukts zu erhalten (z.B. kontrollierte Aushärtezeit, gute Verarbeitbarkeit, gute Adhäsion auf Beton, Backstein, Gipskartonplatten oder Klebeband sowie Hydrophobierung) werden in einem letzten Produktionsschritt insbesondere Zusatzmittel beigelegt.

112. Die chemischen Zusatzmittel werden u.a. durch Sika hergestellt und durch Saint-Gobain als Inputfaktor für die Produktion von Gipskartonplatten/Gipswandbauplatten benötigt. Somit besteht eine vertikale Beziehung zwischen den zwei Zusammenschlussparteien.

B.3.4.1.1. Sachlich relevante Märkte

Herstellung von chemischen Gipszusatzmittel

113. Die Europäische Kommission geht in ihrem Entscheid davon aus, das Gipszusatzmittel einen alleinigen Markt bildet und keine weiteren Segmentierungen sinnvoll seien³⁸ (vgl. auch Marktabgrenzung zu chemischen Betonzusatzmittel, Rz 79 ff.). Die WEKO sieht keine Gründe für eine Abweichung dieser Marktdefinition.

Herstellung von Gipskartonplatten/Gipswandbauplatten

114. Gipskartonplatten und Gipswandbauplatten werden u.a. für Trennwände verwendet. Sie können zwar keine tragende Funktion übernehmen, sind aber stabil, langlebig, feuerbeständig und kostengünstig.

115. In der Vergangenheit hat die Europäische Kommission die Ansicht vertreten, dass Gips (Pflaster) grundsätzlich kein Substitut für Gipskartonplatten darstelle.³⁹ Die Europäische Kommission verwies zur Begründung auf die Kosten, die Vorteile in der Handhabung sowie die einfache und schnelle Montage von Gipskartonplatten. Diese Ansicht wurde im Rahmen der Marktuntersuchungen in Saint-Gobain/BPB weitgehend bestätigt, wobei die Marktabgrenzung wiederum offen gelassen wurde.⁴⁰ Die WEKO folgt dieser Einteilung. Auf eine genaue Abgrenzung kann verzichtet werden, da aufgrund der geringen Marktanteile von Sika im Bereich der chemischen Gipszusatzmittel der Zusammenschluss zu keiner Begründung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung führen würde, die den wirksamen Wettbewerb beseitigen könnte.

B.3.4.1.2. Räumlich relevante Märkte

Herstellung von chemischen Gipszusatzmittel

116. Die EU hat in bereits beurteilten Zusammenschlussvorhaben keine genaue Marktabgrenzung getätigt. Sie ist davon ausgegangen, dass der Markt für chemische Gipszusatzmittel mindestens national abzugrenzen ist.⁴¹ Die WEKO sieht keine Gründe für eine Abweichung von dieser Annahme. Auf eine genaue Abgrenzung kann verzichtet werden, da aufgrund der tiefen Marktanteile von Sika der Zusammenschluss zu keiner Begründung oder Verstärkung einer Marktbeherrschung führen würde.

Herstellung von Gipskartonplatten/Gipswandbauplatten

117. Die Europäische Kommission geht davon aus, dass Pflaster auf Gipsbasis für die Anwendung im Baubereich in einem Umkreis von 300 km des Herstellungsorts vertrieben werden

³⁸ Vgl. Case No COMP/M.4177 (2006), Rz 14 ff., *BASF/Degussa*.

³⁹ Vgl. Case No COMP/E-1/37.152 (2002), Rz 20, *Plasterboard*.

⁴⁰ Vgl. Case No COMP/M.3943 (2005), Rz 9 ff., *Saint-Gobain/BPB*.

⁴¹ Vgl. Case No COMP/M.4177 (2006), Rz 14 ff., *BASF/Degussa*.

kann.⁴² Die WEKO sieht keinen Anlass von dieser Sichtweise abzuweichen. Der relevante Markt ist somit mindestens schweizweit. Auf eine genaue Abgrenzung kann verzichtet werden, da aufgrund der tiefen Marktanteile von Sika der Zusammenschluss nicht zu einer vertikalen Verschliessung führen würde.

B.3.4.1.3. Voraussichtliche Stellung im Markt

118. Die Zusammenschlussparteien sind in den betroffenen Märkten wie folgt vertreten:

Tabelle 3: Marktanteile der Zusammenschlussparteien im Bereich chemische Gipszusatzmittel und Gipskartonplatten/Gipswandbauplatten in der Schweiz im Jahr 2014

	Saint-Gobain	Sika
Chemische Gipszusatzmittel	-	[0-10]%
Gipskartonplatten/Gipswandbauplatten	[40-50]%	-

119. Aufgrund des tiefen Marktanteils von Sika geht die WEKO nicht davon aus, dass der Zusammenschluss zu einer Input-Foreclosure führt.

120. Auch das Risiko einer Kundenverschliessung ist höchst unwahrscheinlich. Laut der meldenden Partei sind die Gipszusatzmittel, die Saint-Gobain für die Herstellung von Gipskartonplatten/Gipswandbauplatten verwendet, meist Standardkomponenten, welche in grosser Vielzahl auch in anderen Bereichen wie Nahrungsmitteln, Plastik, Kosmetik, Klebstoffen, Papier und Kleidern verwendet werden. Die Hersteller von Gipskartonplatten/Gipswandbauplatten vereinigen deshalb nur einen kleinen Anteil der gesamten Nachfrage nach diesen Substanzen auf sich.

B.3.4.2 Herstellung von Glasfaservlies (Saint-Gobain) und Herstellung von Bauchemikalien (Sika)

121. Glasvlies findet einen weitverbreiteten Gebrauch in verschiedenen Bauanwendungen. Zu erwähnen sind etwa die Verstärkung von Abdichtungsmembranen, Produkte für die äussere Mineralwolldämmung, Bodenverstärkungen, Wandverkleidungen, Kellerabdichtungen, Gips- und Zementplatten etc. Es wird auch für viele industrielle Anwendungen verwendet, wie die Filtrierung, Leiterplatten (PCBs), Batterieseparatoren, Dachhimmel und Verbundwerkstoffe.

122. Auch wenn Saint-Gobain [...]. Es besteht deshalb eine potentielle vertikale Beziehung zwischen den Aktivitäten der Parteien.

123. Laut Sika benötigt das Unternehmen in den Bereichen Trägervlies für Wandbeschichtungen und Beckenabdichtung (nachfolgend: Flooring/FLK) sowie Trennlagen im Bereich Dach (nachfolgend: Roofing) Glasfaservlies für die Produktion. Es werden folglich nur diese beiden Bereiche in Betracht gezogen.

⁴² Vgl. Case No COMP/M.3943 (2005), Rz 13, *Saint-Gobain/BPB*; Case No COMP/M.4898 (2008), Rz 115 f., *Saint-Gobain/Maxit*.

B.3.4.2.1. Sachlich relevante Märkte

Herstellung von Glasfaservlies

124. In Owens Corning/Saint-Gobain Vetrotex ist die Europäische Kommission von einem separaten Produktmarkt für Glasfaservliese ausgegangen.⁴³ Die WEKO sieht keine Gründe für eine Abweichung dieser Marktdefinition.

Herstellung von Bauchemikalien (Sika)

125. Die WEKO geht nicht davon aus, dass eine weitere Segmentierung der Märkte Flooring/FLK und Roofing notwendig ist. Die genaue Marktdefinition kann offen gelassen werden, weil die Bereiche von Sika und Saint-Gobain sich nur minimal überlappen.

B.3.4.2.2. Räumlich relevante Märkte

Herstellung von Glasfaservlies

126. In räumlicher Hinsicht ist die Europäische Kommission davon ausgegangen, dass der räumlich relevante Markt für Glasfaservliese europaweit ist.⁴⁴ Die WEKO sieht keine Gründe für eine Abweichung dieser Marktdefinition.

Herstellung von Bauchemikalien (Sika)

127. In der Vergangenheit hat die Europäische Kommission in Roofing-Fällen die Ansicht vertreten, dass der Markt mindestens national abzugrenzen sei.⁴⁵

128. Bezüglich Flooring hat die Europäische Kommission entschieden, dass der Markt mindestens den EWR umfasse, hat aber die genaue räumliche Marktabgrenzung offen gelassen.⁴⁶

129. Wie die EU-Kommission untersucht die WEKO Flooring/FLK und Roofing auf einem nationalen Level, lässt aber die Marktdefinition offen.

B.3.4.2.3. Voraussichtliche Stellung im Markt

130. Die Zusammenschlussparteien sind in den betroffenen Märkten wie folgt vertreten:

Tabelle 4: Marktanteile der Zusammenschlussparteien im Bereich Glasfaservlies (EU-weit) sowie Flooring/FLK und Roofing (schweizweit) im Jahr 2014

	Saint-Gobain	Sika
Glasfaservlies	[20-30]%	-
Flooring/FLK	-	<20%
Roofing	-	<20%

⁴³ Vgl. Case No COMP/M.4828 (2007), Rz 41 ff., *Owens Corning/Saint Gobain Vetrotex*.

⁴⁴ Vgl. Case No COMP/M.4828 (2006), Rz 56, *Owens Corning/Saint Gobain Vetrotex*.

⁴⁵ Vgl. Case No COMP/M.4450 (2007), Rz 61, *Umicore/Zinifex/Neptune*.

⁴⁶ Vgl. Case No COMP/M.6871 (2004), Rz 49 f., *Mohawk Industries/Spino Invest*; Vgl. auch Case No COMP/M.4048 (2006), Rz 17 f., *Sonae Industria/Tarkett/JV*; Case No COMP/M.4177 (2006), Rz 34 ff., *BASF/Degussa*; Case No COMP/M.2051 (2000), Rz 12, *Nordic Capital/HIAG/Nybron/Bauwerk*; Case No IV/M.1253 (1998), Rz 8, *Paribas/JDC Sarl/Gerflor*.

131. Saint-Gobain besitzt im Markt für Glasfaservlies einen Marktanteil von [20-30]% hat jedoch keine marktführende Rolle. Neben Saint-Gobain sind zusätzlich Johns Manville mit ca. [20-30]% und OCV mit ca [20-30]% im Markt tätig. Da Saint-Gobain keine marktbeherrschende Rolle einnimmt, kann eine Input Foreclosure ausgeschlossen werden.

132. Sika hat im Bereich Flooring/FLK und Roofing tiefe Marktanteile von unter [10-20]%. Folglich kann eine Kundenverschliessung ausgeschlossen werden.

133. Aufgrund der geringen Marktanteile von Sika im Bereich Roofing / FLK und Flooring sowie der Wettbewerbssituation im Glasfaservliesmarkt, hat die WEKO keine wettbewerbsrechtlichen Bedenken in Bezug auf diese vertikale Struktur durch den Zusammenschluss.

B.3.4.3 Herstellung von Isolierglasdichtstoffe (Sika) und Herstellung von Isolierglas (Saint-Gobain)

134. Sika bietet verschiedene Dichtstoffe an, die für die Herstellung von Isolierglas ("IG") konzipiert sind. Die Tochtergesellschaft Saint-Gobain Glass Solutions ("SGGS") ist in der Herstellung von IG tätig und bezieht und verbraucht zu diesem Zweck teilweise auch Glasdichtstoffe von Sika. Es besteht deshalb eine vertikale Beziehung zwischen den Tätigkeiten der Parteien.

135. IG-Elemente bestehen aus zwei oder mehr Glasscheiben, welche durch Trockenluft oder andere Gase in einem hermetisch abgedichteten Zwischenraum getrennt sind. Üblicherweise verwenden Hersteller von Doppelverglasungen ein Doppeldoppeldichtungssystem: Eine Primär- und eine Sekundärabdichtung.

B.3.4.3.1. Sachlich relevante Märkte

Herstellung von Isolierglasdichtstoffe (Sika)

136. Primärabdichtungen werden üblicherweise aus Butylkautschuk hergestellt. Sekundärabdichtungen bestehen hauptsächlich aus Polysulphiden ("PS"), PU oder Silikon. Die Hauptfunktion der Primärabdichtung ist die Reduktion von Wasserdampf und Gasdurchlässigkeit im Bereich des Glasrandes. Die Hauptfunktion der Sekundärabdichtung ist die Verbindung der Glasscheiben und des Abstandhalters sowie die Verhinderung von starken Bewegungen aufgrund von Aussenwirkungen.

137. Es gibt keine publizierte Praxis der WEKO zur Definition des Produktmarkts im Hinblick auf IG-Dichtstoffe. Die Europäische Kommission hat in vergangenen Fällen offengelassen, ob Industriehaftstoffe auch nach Anwendung und/oder basierend auf der Technologie weiter segmentiert werden könnten.⁴⁷ Im Hinblick auf die Silikonindustrie im Allgemeinen hat die Europäische Kommission auf Silikon basierende Dichtstoffe separat behandelt.⁴⁸

138. Die WEKO wird im Folgenden die Produktmärkte Butylprimärabdichtungen, PU basierende Sekundärdichtstoffe und Sekundärdichtstoffen aus Silikon für IG untersuchen.

Herstellung und Vertrieb von Isolierglas (Saint-Gobain)

⁴⁷ Vgl. Case No COMP/M.4941 (2008), Rz 8 ff., *Henkel/Adhesives & Electronic Business*.

⁴⁸ Vgl. Case No COMP/M.4413 (2006), Rz 9, *Apollo Group/GE /Advanced Materials*; Case No COMP/M.4146 (2006), Rz 11 und 17, *GE/Bayer/OSi Europe Business*; Vgl. auch Case No COMP/M.1378 (2004), Rz 2 f. und Rz 34, *Hoechst/Rhône- Poulenc*.

139. In mehreren Entscheidungen hat die Europäische Kommission die Auffassung vertreten, dass die Produktion und die Lieferung von IG einem separaten Produktmarkt zuzuweisen sei.⁴⁹ Die WEKO sieht keine Gründe für eine Abweichung von dieser Unterteilung, lässt aber die Marktdefinition offen.

B.3.4.3.2. Räumlich relevante Märkte

Herstellung von Isolierglasdichtstoffe (Sika)

140. In GE/Bayer hat die Europäische Kommission festgestellt, dass der engst mögliche räumlich relevante Markt für Silikondichtstoffe die EU sei.⁵⁰

141. Für die vorliegende Analyse untersucht die WEKO die voraussichtliche Stellung auf nationaler Ebene. Eine Analyse auf dieser Ebene wurde ebenfalls durch die Europäische Kommission durchgeführt.⁵¹

Herstellung und Vertrieb von Isolierglas (Saint-Gobain)

142. In Fall C 12/05 (ex N 611/03) hat die Europäische Kommission festgehalten, dass der räumlich relevante Markt für verarbeitetes Glas für den Bausektor, einschliesslich Isolierelementen, EWR-weit sei.⁵² Die WEKO erachtet diese Marktdefinition (EWR und Schweiz) als plausibel.

B.3.4.3.3. Voraussichtliche Stellung im Markt

143. Die Zusammenschlussparteien sind in den betroffenen Märkten wie folgt vertreten:

Tabelle 5: Marktanteile der Zusammenschlussparteien in den verschiedenen Bereichen der IG-Dichtstoffe (schweizweit) und Isolierglas (EWR und Schweiz) im Jahr 2014

	Saint-Gobain	Sika
Butylprimärabdichtungen	-	[0-10]%
PU basierende Sekundär-dichtstoffe	-	[0-10]%
Sekundärdichtstoffen aus Silikon für IG	-	[10-20]%
Herstellung und Lieferung von IG-Elementen	<20%	-

⁴⁹ Vgl. Case No IV/M.358 (1998), Rz. 21, *Pilkington-Techint/SIV*; Case No IV/M.1230 (1998), Rz 11 f., *Glaverbel/PPG*; Case No COMP/M.6557 (2012), Rz 18 f., *AGC Glass Europe/Interpane International Glass*.

⁵⁰ Vgl. Case No IV/M.1162 (1998), Rz 14, *GE/Bayer*.

⁵¹ Vgl. Case No M.7498 (2015), Rz 187, *Compagnie de Saint-Gobain/Sika*.

⁵² Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 2006 über Staatliche Beihilfen C 12/05 (ex N 611/03), die Deutschland zugunsten der e-glass AG gewähren will (Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K (2006) 6587), ABl. L 267 vom 19.10.2007 S. 22 ff., Rz 96 und 100.

144. Aufgrund der geringen Marktanteile von Sika und Saint-Gobain im Bereich der IG Elementen hat die WEKO keine wettbewerbsrechtlichen Bedenken in Bezug auf diese vertikale Struktur durch den Zusammenschluss.

B.3.4.4 Herstellung von chemischen Zusatzmitteln für Beton und Mörtel (Sika) und Vertrieb von chemischen Zusatzmitteln für Beton und Mörtel (Saint-Gobain und Sika)

145. Sika vertreibt chemische Zusatzmittel für Beton und Mörtel. Saint-Gobain veräussert chemische Betonzusatzmittel als Teil ihres Angebots an bauseitigem Mörtel. Saint-Gobain hat keine bedeutende Stellung in diesem Markt, weshalb eine Kundenverschliessung durch den Zusammenschluss unrealistisch ist (vgl. auch Rz 84). Im europäischen Markt für chemische Betonzusatzmittel steht Sika im Wettbewerb mit mehreren grösseren Herstellern (z.B. BASF, Mapei, Grace). Es kann deshalb ebenfalls nicht davon ausgegangen werden, dass der allfällige Zusammenschluss zu einer Input Foreclosure führt.

C Ergebnis

146. Die vorläufige Prüfung ergibt aus den genannten Gründen keine Anhaltspunkte, dass der Zusammenschluss eine marktbeherrschende Stellung begründen oder verstärken wird, die den wirksamen Wettbewerb zu beseitigen vermag. Die Voraussetzungen für eine Prüfung des Zusammenschlusses nach Art. 10 KG sind daher nicht gegeben.