

Lösung (Stranggussformate)

1. Absoluter Marktanteil

- Erwerbsunternehmen:
 - mengenmäßig zwischen 45 % und 60 %
 - wertmäßig zwischen 25 % und 40 %
- Zielunternehmen:
 - mengenmäßig zwischen 40 % und 55 %
 - wertmäßig zwischen 60 % und 75 %
- Ergebnis der Fusion:
 - mengenmäßig zwischen 85 % und 90 %
 - wertmäßig über 85 %

2. Marktanteilsabstand zum nächsten Wettbewerber

- es verbleiben max. 3 Wettbewerber mit einem Marktanteil von zusammen unter 5 %

3. Potenzieller Wettbewerb

- es existiert ein Anbieter von sauerstoff**haltigen** Kupferstranggussformaten
 - mit einer sehr flexiblen Produktionsanlage
 - und ausreichenden Kapazitätsreserven
- gleichwohl ist nur ein ganz eingeschränkter Wettbewerbsdruck zu erwarten:
 - Anbieter produziert Kupferstranggussformate, um sie zu Kupferhalbzeuge weiterzuverarbeiten
 - Aufgrund dieser Eigenproduktion verfügt es über einen erheblichen Wettbewerbsvorteil gegenüber seinen Konkurrenten (Kostenvorteile, Unabhängigkeit vom Lieferanten)
 - Umsatzrenditen beim Kupferhalbzeug sind signifikant höher als beim Verkauf von Kupfersträngen
- kein hoher Anreiz zur Fremdproduktion
- Einwand: Anreiz zur Fremdproduktion steigt, sobald die Zusammenschlussbeteiligten nach der Fusion die Preise für Kupferstranggussformate deutlich anheben

Antwort: Preiserhöhung würde auf den nachgelagerten Markt für den Verkauf von Kupferhalbzeug durchschlagen und damit den Wettbewerbsvorteil der Eigenproduktion noch erhöhen !

- Kein relevanter Wettbewerbsdruck durch Produzenten, die bislang keine sauerstofffreien Kupfersträngen herzustellen
 - Umbau- und Erweiterungskosten von 6 bis 10 Millionen Euro
 - Bauzeit von 2 bis 3 Jahren
 - fehlendes technisches Wissen zur Herstellung von sauerstofffreien Stranggussformaten
- Einwand: Anreiz zur Produktionserweiterung besteht, sobald die Zusammenschlussbeteiligten nach der Fusion die Preise für Kupferstränge deutlich anheben

Antwort: Sach- und Personalinvestitionen rentieren sich erst ab einem bestimmten Preisniveau

→ bis zu dieser Höhe wird der Preissetzungsspielraum der Zusammenschlussbeteiligten nicht wirksam begrenzt

Wird die zur Rentabilität erforderliche Grenze überschritten, können die Zusammenschlussbeteiligten die Renditeerwartungen der Wettbewerber jederzeit durch Preissenkungen wieder zunichte machen

→ hohes Abschreckungspotenzial für den künftigen Wettbewerber

4. Marktzutrittschranken

- Newcomer müssen für eine Produktionsanlage mehr als 14 Mio. Euro aufwenden
- Bauzeit beträgt 2 bis 3 Jahre
- hohes Abschreckungspotenzial der Zusammenschlussbeteiligten, wie vor

5. Kein wirksamer Wettbewerbsdruck durch außereuropäische Anbieter

- japanische Hersteller haben bei einer Einlieferung in den EWR hohe Transportkosten zu tragen
 - Zusammenschlussbeteiligte können durch entsprechende Preissetzung die nötigen Renditen japanischer Anbieter zunichte machen (Abschreckungseffekt)
- amerikanische Hersteller werden den wachsenden asiatischen Markt beliefern und nicht nach Europa liefern, wo bereits Überkapazitäten bestehen

6. Nachfragemacht

- die Nachfrage ist zersplittert
- vorhandene Disziplinierungsmöglichkeiten der Nachfrager treffen sämtliche Anbieter gleichermaßen