

DE

*Fall Nr. IV/M.1377 -  
BERTELSMANN /  
WISSENSCHAFTSVER  
LAG SPRINGER*

Nur der deutsche Text ist verfügbar und verbindlich.

**VERORDNUNG (EWG) Nr. 4064/89  
ÜBER FUSIONSVERFAHREN**

---

Artikel 6, Absatz 1, b KEINE EINWÄNDE  
Datum: 15/02/1999

*Auch in der CELEX-Datenbank verfügbar  
Dokumentnummer 399M1377*



## KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

Brüssel, den 15.02.99

In der veröffentlichten Version dieser Entscheidung wurden bestimmte Informationen gem. Art. 17 (2) der Ratsverordnung (EWG) Nr. 4064/89 über die Nichtveröffentlichung von Geschäftsgeheimnissen und anderen vertraulichen Informationen ausgelassen. Die Auslassungen sind durch Klammern [...] gekennzeichnet. Soweit möglich wurden die ausgelassenen Informationen durch eine Bandbreite/Bereichsangabe von Zahlen oder eine allgemeine Beschreibung ersetzt.

ÖFFENTLICHE VERSION

FUSIONSVERFAHREN  
ARTIKEL 6(1)(b) ENTSCHEIDUNG

An die anmeldenden Parteien

Sehr geehrte Damen und Herren!

**Betrifft : Fall Nr. IV/M.1377 – Bertelsmann / Wissenschaftsverlag Springer  
Anmeldung vom 13. Januar 1999 gemäß Artikel 4 der Verordnung  
(EWG) Nr. 4064/89 des Rates (Fusionskontrollverordnung)**

1. Am 13. Januar 1999 erhielt die Kommission gemäß Artikel 4 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates die Anmeldung eines Zusammenschlußvorhabens, nach der folgendes beabsichtigt ist: Die Bertelsmann AG (Bertelsmann) wird die alleinige Kontrolle über die deutsche Springer Verlag GmbH & Co. KG sowie über die Komplementär-GmbH Springer Verwaltungsgesellschaft mbH übernehmen. Gleichzeitig wird Bertelsmann die Mehrheit der Anteile an der österreichischen Springer Verlag KG sowie deren Komplementärin Ferdinand Springer GmbH erwerben. Die zu erwerbenden Unternehmen werden nachfolgend zusammengefaßt als Springer bezeichnet.
2. Nach Prüfung der Anmeldung hat die Kommission festgestellt, daß das angemeldete Vorhaben in den Anwendungsbereich der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates fällt und hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt und dem Funktionieren des EWR-Abkommens keinen Anlaß zu ernsthaften Bedenken gibt.

## **I. Die Tätigkeit der Parteien und das Vorhaben**

3. Bertelsmann ist die Obergesellschaft der weltweit tätigen Bertelsmann-Gruppe. Die Schwerpunkte der Gruppe liegen in den Bereichen Bücher, Zeitschriften, Musik, Druckereien sowie privates Fernsehen.
4. Springer ist überwiegend als Herausgeber und Verleger von Büchern und Zeitschriften tätig, die hauptsächlich an das akademische Fachpublikum gerichtet sind. Die Tätigkeit der Gruppe umfaßt weiter Druckaktivitäten sowie den Handel mit Fachpublikationen.
5. Der Erwerb von Springer erfolgt zwar gesondert für die österreichischen und die deutschen Unternehmen. Allerdings sind beide Erwerbsvorgänge Teil eines einheitlichen Vorhabens von Bertelsmann und stehen in einem unmittelbaren zeitlichen und wirtschaftlichen Zusammenhang. Bertelsmann auf der Erwerberseite erlangt mit beiden Erwerbsvorgängen die Kontrolle über die Gesamtheit der eine Verlagsgruppe bildenden Springer-Unternehmen. Die Veräußerer der Anteile an der österreichischen Springer Verlag KG sowie deren Komplementärgesellschaft sind gleichzeitig die Veräußerer der deutschen Springer Verlag GmbH & Co. KG und deren Komplementärgesellschaft.

## **II. Der Zusammenschluß**

6. Bertelsmann wird die Mehrheit der Anteile an Springer erwerben. Da alle strategischen Geschäftsentscheidungen mit einfacher Mehrheit beschlossen und die verbleibenden Minderheitsgesellschafter über keine Vetorechte verfügen werden, wird Bertelsmann Springer alleine kontrollieren. Deswegen stellt das Vorhaben einen Zusammenschluß im Sinne von Artikel 3 Absatz 2 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung dar.

## **III. Gemeinschaftsweite Bedeutung**

7. Bertelsmann und Springer haben zusammen einen weltweiten Gesamtumsatz von mehr als 5 Mrd. EUR<sup>1</sup> (Bertelsmann 11,6 Mrd. EUR; Springer 367 Mio. EUR). Jedes der Unternehmen hat einen gemeinschaftsweiten Gesamtumsatz von jeweils mehr als 250 Mio. EUR (Bertelsmann 6,6 Mrd. EUR; Springer >250 Mio. EUR). Da beide Parteien nicht mehr als zwei Drittel ihres gemeinschaftsweiten Gesamtumsatzes in einem und demselben Mitgliedstaat erzielen, hat das Vorhaben folglich gemeinschaftsweite Bedeutung.

---

<sup>1</sup> Die Umsatzberechnung erfolgte auf der Grundlage von Artikel 5 (1) der Fusionskontrollverordnung und der Bekanntmachung der Kommission über die Berechnung des Umsatzes (ABl. C 66 vom 2.3.1998, S.25). Vor dem 1. Januar 1999 erzielte Umsätze wurden nach Maßgabe der durchschnittlichen ECU-Wechselkurse berechnet und im Verhältnis 1:1 in EUR umgerechnet.

#### **IV. Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt**

##### **A. Sachlich relevante Märkte**

8. Nach Ansicht der Parteien sind von dem Zusammenschluß (i) der Markt für wissenschaftliche (akademische) Fachpublikationen, (ii) der Markt für berufsbezogene Publikationen und der (iii) Markt für das Drucken von Büchern, Zeitschriften und anderen Druckwerken betroffen. Auf anderen Märkten, wie zum Beispiel dem Markt für den Handel mit wissenschaftlichen Publikationen sowie dem Markt für geschlossene medizinische Onlinedienste für professionelle Nutzer, ist jeweils nur eine der Parteien tätig.

(i) Der Markt für wissenschaftliche (akademische) Fachpublikationen

9. Grundsätzlich wird für die Bestimmung des sachlich relevanten Marktes das Bedarfsmarktkonzept herangezogen. Einem Markt werden danach alle Produkte oder Dienstleistungen zugerechnet, die aus der Sicht der Marktgegenseite als funktional austauschbar angesehen werden. Die Marktabgrenzung aus Sicht des Lesers ist im Bereich der Fachpublikationen jedoch auch nach Ansicht der Parteien unsachgemäß. Sie ist nicht geeignet, die bestehenden Wettbewerbsbeziehungen zwischen Verlagen im Bereich der Publikationen und die Auswirkungen des Zusammenschlusses auf den Wettbewerb zu erfassen.

10. Aus Sicht des Lesers werden zwei unterschiedliche Publikationen selten als vollständig gegeneinander austauschbar angesehen werden. Eine funktionelle Austauschbarkeit ist sicher dort nicht gegeben, wo zwei Veröffentlichungen an jeweils unterschiedliche Abnehmergruppen gerichtet sind. So würde ein Mediziner ein rechtswissenschaftliches Buch nicht als ein Ersatz für ein medizinisches Buch ansehen. Weitergehend ist jedoch auch innerhalb einer Abnehmergruppe zu unterscheiden. So besteht keine funktionale Austauschbarkeit eines Buches über Umsatzsteuer gegen ein Buch über Einkommensteuer, auch wenn beide Bücher von derselben Abnehmergruppe, in der Regel Steuerberatern und Rechtsanwälten, gekauft werden. Deswegen werden Abnehmer im Falle einer Preiserhöhung nicht die eine Veröffentlichung gegen eine andere, ein anderes Thema betreffende austauschen. Die Marktabgrenzung unter dem Gesichtspunkt der Austauschbarkeit für den Leser würde zu einer Unzahl von sehr kleinen relevanten Märkten führen. Damit allerdings wären die Wettbewerbsbeziehungen zwischen den Marktteilnehmern und die Auswirkungen auf den Wettbewerb nicht hinreichend wiedergegeben.

11. Nach den eigenen Angaben der Parteien und nach dem Ergebnis der Ermittlungen sind für die Abgrenzung der Produktmärkte im Bereich der Fachpublikationen folgende Faktoren von Bedeutung. Zu den wichtigsten Voraussetzungen, um erfolgreich eine Publikation auf den Markt zu bringen, gehören nach Angaben der Wettbewerber Reputation, Zugang zu Autoren und Herausgebern, Kenntnis der Kundenbasis sowie der Vertriebswege. Ein Verlag, der diese Voraussetzungen erfüllt, kommt als Anbieter von Publikationen, die an ein wissenschaftliches Fachpublikum gerichtet sind, in Betracht. Diese werden überwiegend von Universitäten sowie den staatlichen und privaten Einrichtungen der Forschung und der Lehre nachgefragt. Derartige Publikationen dienen der Grundlagenforschung ebenso wie der Lehre und der spezialisierten Forschung in einzelnen Gebieten. Die Nachfrage der Universitäten und Forschungseinrichtungen, die überwiegend über Agenturen einkaufen, umfaßt

grundsätzlich eine ganze Bandbreite wissenschaftlicher Veröffentlichungen. Der gleiche Abnehmerkreis, das know-how im Zugang zu Autoren und Herausgebern belegen auch nach der Auffassung der Kommission die Existenz eines gesonderten Marktes für wissenschaftliche Publikationen.

12. Die Kommission hat ferner Anhaltspunkte, die eine weitere Unterteilung der sachlich relevanten Märkte nach Disziplinen nahelegen. So haben Verlage besondere Stärken in einzelnen Disziplinen, wie z. B. Mathematik oder Wirtschaftswissenschaften. Diese Stärke resultiert aus dem Zugang zu renommierten Autoren, die gerne in Verlagen veröffentlichen, die in der Vergangenheit bereits namhafte Autoren ihrer Disziplin verlegt haben, ebenso wie aus dem Zugang zu Herausgebern, der wiederum zur Reputation des Verlages beiträgt. Das hohe Ansehen, das ein Verlag bei Wissenschaftlern, die z. B. im Bereich der Mathematik tätig sind, genießt, hat dem Anschein nach nur begrenzte Bedeutung bei Abnehmern, die in anderen Disziplinen tätig sind.
13. Die Wettbewerberbefragung hat zu keiner eindeutigen Beantwortung der Frage geführt, ob eine weitere Unterteilung der sachlichen Märkte nach verwandten Medien erforderlich ist. So haben zwar einige Wettbewerber in ihrem Planungsbereich einen eigenen Fachzeitschriftenbereich, auf der anderen Seite werden Bücher und Zeitschriften jedoch häufig gemeinsam vermarktet, so daß die Kunden Bücher und Zeitschriften aus einer Hand erhält. Eine engere Marktabgrenzung nach den Medien Buch und Zeitschrift ändert jedoch die Einschätzung des Zusammenschlusses nicht, so daß eine genauere Marktabgrenzung auch in diesem Punkt offenbleiben kann. Als weitere Vertriebsform hat sich in den letzten Jahren der elektronische Vertrieb über CD-ROM oder das Internet (über eine Website) entwickelt. Der Inhalt ist dabei identisch mit den Inhalten, die von den Verlagen bereits in Printform angeboten werden. Elektronische Publikationen werden von der Überzahl der Wettbewerber als lediglich andere Vertriebsform eingeschätzt, wobei die befragten Wettbewerber die rasch zunehmende Bedeutung dieses Mediums hervorhoben.
14. Davon zu unterscheiden ist das Angebot eines Onlinedienstes, das Inhalte mehrerer Verlagshäuser und sonstige Fachinformationen mit einer Suchfunktion verbindet. In einer vorhergehenden Entscheidung hat die Kommission bereits den Markt für geschlossene medizinische Onlinedienste für professionelle Nutzer untersucht. Bertelsmann ist auf diesem Markt über ein gemeinschaftlich kontrolliertes Gemeinschaftsunternehmen mit Burda und Springer tätig (HOS-Multimedia)<sup>2</sup>.

(ii) Der Markt für berufsbezogene Publikationen

15. Nach Auffassung der Parteien muß ferner ein einheitlicher Markt für berufsbezogene Publikationen als sachlich relevanter Markt unterschieden werden. Diese zeichnen sich nach ihrer Ansicht im Gegensatz zu den an das akademische Fachpublikum gerichteten Veröffentlichungen durch sehr stark praxisorientierte Inhalte aus. Zielgruppe sind nicht die Universitäten, sondern Praktiker. Unter berufsbezogenen Publikationen sind Veröffentlichungen zu verstehen, die u.a. Informationen über Produkte und

---

<sup>2</sup> Fall Nr. IV/M.972 – Bertelsmann/Burda/Springer – HOS-MM; Entscheidung der Kommission vom 15. September 1997.

Industrieneuigkeiten geben und damit für die jeweilige Berufssparte wichtige anwendungsbezogene Sachfragen enthalten.

16. Nach der überwiegenden Aussage der befragten Wettbewerber müssen auch die berufsbezogenen Publikationen weiter nach der Adressatengruppe, d.h. nach bestimmten Berufsgruppen, unterschieden werden. Für eine engere Marktabgrenzung im Rahmen der berufsbezogenen Publikationen spricht die Tatsache, daß Veröffentlichungen für Berufszweige eine detaillierte Kenntnis der Branche und der Abnehmer erfordern. Da sich berufsbezogene Publikationen häufig nicht nur aus den Verkaufserlösen, sondern zu einem großen Teil auch aus Werbeeinnahmen finanzieren, ist ferner ein guter Zugang zu den jeweiligen Unternehmen, die in einer Branche tätig sind, erforderlich. Ein weiteres Indiz für eine weitere Unterteilung der Märkte nach Berufszweigen ist, daß auch befragte Wettbewerber ihre interne Organisation entsprechend strukturiert haben. Es bedarf jedoch auch bei berufsbezogenen Publikationen nicht der abschließenden Beurteilung, ob der sachliche Markt enger entsprechend der Berufszweige bzw. des verwandten Mediums (Buch oder Zeitschrift) zu fassen ist, da bei keiner denkbaren Marktabgrenzung Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit des Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt bestehen.
17. Die Ermittlungen haben ergeben, daß sich die Unterteilung in wissenschaftliche und berufsbezogene Publikationen nicht für alle Fachbereiche strikt durchführen läßt. Nach Ansicht einiger Wettbewerber ist die Zuordnung mancher Titel zu wissenschaftlichen bzw. berufsbezogenen Veröffentlichungen schwierig, weil der Inhalt bestimmter Publikationen sowohl für Wissenschaftler als auch für Praktiker (Ärzte) von Interesse ist. In einem vorhergehenden Fall im Bereich der Fachpublikationen<sup>3</sup> ist die Kommission ebenfalls von einem - fallbezogenen - Markt für medizinische Publikationen ausgegangen, ohne jedoch eine nähere Unterscheidung nach dem Abnehmerkreis zu treffen. Da eine genauere Abgrenzung der Märkte im vorliegenden Fall jedoch nicht zu einer anderen wettbewerbsrechtlichen Beurteilung führt, kann die Frage der genauen Marktabgrenzung offenbleiben. Ähnliche Argumente lassen sich für Bereiche wie z.B. die Rechtswissenschaften anführen.
18. Berufsbezogene Publikationen finanzieren sich häufig nicht nur über Verkaufserlöse, sondern auch über Werbe- und Anzeigeneinnahmen. Entsprechend und im Einklang mit ihrer bisherigen Fallpraxis<sup>4</sup> hat die Kommission auch die Stellung der Parteien als Anbieter auf dem Anzeigenmarkt untersucht.

(iii) Der Markt für das Drucken von Büchern, Zeitschriften und anderen Druckwerken

19. Die Parteien sehen einen einheitlichen Markt für das Drucken aller Druckerzeugnisse als den sachlich relevanten Markt an. Sie treffen keine weitere Unterscheidung nach dem angewandten Druckverfahren, d.h. nach Offset-, Tief- oder Hochdruck. Druckerzeugnisse, die in höherer Auflage (meist über eine halbe Million Exemplare) hergestellt werden, wie z. B. Kataloge, Zeitschriften und Telefonbücher, werden üblicherweise im in diesem Bereich wirtschaftlicheren Tiefdruckverfahren hergestellt. Für die

---

<sup>3</sup> Fall Nr. IV/M.1275 – Havas/Bertelsmann/Doyma; Entscheidung der Kommission vom 27. August 1998.

<sup>4</sup> Fall Nr. IV/M.1275 – Havas/Bertelsmann/Doyma; Entscheidung der Kommission vom 27. August 1998.

Produktion kleinerer Auflagen, z. B. von Büchern, wird das Offsetverfahren angewandt. Das Hochdruckverfahren hat daneben nur geringe Bedeutung. Die verschiedenen Verfahrensarten erfordern unterschiedliche Druckmaschinen und gänzlich andere Drucktechniken, so daß einiges für getrennte sachlich relevante Märkte spricht. Da es zu Überschneidungen infolge des Zusammenschlusses zwischen den Parteien lediglich im Bereich des Offsetdrucks kommt, wird für die Zwecke der Fusionskontrolle der Markt für Offsetdruck als sachlicher Markt zugrundegelegt. Eine genaue Marktabgrenzung ist jedoch nicht erforderlich, da auch auf diesem engeren Markt der Zusammenschluß nicht zu wettbewerblichen Bedenken führt.

## **B. Räumlich relevante Märkte**

(i) Der Markt für wissenschaftliche Publikationen

20. Die Parteien vertreten die Auffassung, daß es sich bei dem Markt für wissenschaftliche Publikationen um weltweite Märkte handelt. Wissenschaftliche Publikationen werden weltweit gelesen und Abonnements für wissenschaftliche Zeitungen werden weltweit vertrieben. Der Großteil der Publikationen ist in englischer Sprache abgefaßt und richtet sich an ein internationales Publikum. Der Vertrieb erfolgt zum überwiegenden Teil über weltweit tätige Handelsagenturen. Die wissenschaftlichen Ergebnisse, die in den Publikationen wiedergegeben werden, sind nicht nur in einzelnen Ländern und Regionen von Relevanz, sondern für die Forschung in der gesamten Welt. Auch die befragten Wettbewerber waren überwiegend der Ansicht, daß von einem Weltmarkt gesprochen werden kann. Die vorgetragenen Argumente legen nahe, daß es sich tatsächlich um einen Weltmarkt handelt. Für eine abschließende Beurteilung bedürfte es jedoch weiterer Ermittlungen. Da der Zusammenschluß jedoch auch bei Zugrundelegung von nationalen Märkten zu keinen Bedenken Anlaß gibt, kann die genaue Marktabgrenzung im vorliegenden Fall offengelassen werden.

(ii) Der Markt für berufsbezogene Publikationen

21. Die Parteien tragen vor, daß es sich bei dem Markt für berufsbezogene Publikationen um einen Weltmarkt handelt. Die Ermittlungen haben dagegen ergeben, daß es sich bei berufsbezogenen Märkten tendenziell um nationale Märkte handelt. Allenfalls umfaßt der geographische Markt einen Sprachraum. Als Grund gaben befragte Wettbewerber an, daß die berufsbezogenen Publikationen normalerweise in der Nationalsprache erscheinen und normalerweise auch auf nationaler Ebene vertrieben werden. Ferner haben die Publikationen oft einen bestimmten Nachrichtenwert (z. B. Verbandsveröffentlichungen), der an nationalen Themen orientiert ist. Die Kommission geht für die Beurteilung dieses Falles davon aus, daß der Markt für berufsbezogene Publikationen national ist. Bei Zugrundelegung eines weiteren, länderüberschreitenden geographischen Marktes bliebe die Marktstellung der Parteien gleich oder würde abnehmen, so daß der geographische Markt im vorliegenden Fall nicht abschließend definiert werden muß.

(iii) Der Markt für Offsetdruck

22. Die Parteien gehen davon aus, daß es sich bei den betroffenen Druckmärkten um einen EG-weiten Markt handelt. Da die Parteien hauptsächlich in Deutschland tätig sind, hat die Kommission den deutschen Markt für ihre Ermittlungen zugrunde gelegt. Einer genauen Marktabgrenzung bedarf es jedoch vorliegend nicht, da die Marktstellung der

Parteien infolge des Zusammenschlusses auch auf einem weiteren EG-weiten Markt keinen Anlaß zu ernsthaften Wettbewerbsbedenken gäbe.

### **C. Wettbewerbsrechtliche Beurteilung**

23. Springer ist vorwiegend im Bereich der akademischen Publikationen von Büchern und Zeitschriften tätig, in denen Bertelsmann bislang – mit Ausnahme der Wirtschaftswissenschaften – kaum aktiv ist. Bertelsmann gibt im Bereich der Fachpublikationen hingegen hauptsächlich berufsbezogene Publikationen heraus.

24. Es gibt keine umfassende Studien über den Bereich der akademischen und berufsbezogenen Fachinformationen, die Aufschluß über die Marktstellung der Parteien sowie anderer Marktteilnehmer geben könnten. Die Parteien haben sich daher für die Schätzung ihrer Marktanteile im wesentlichen an ihren Umsätzen im Vergleich zu den Umsätzen ihrer Wettbewerber in den Märkten orientiert.

#### **(i) Der Markt für wissenschaftliche Publikationen**

25. Der Marktanteil der Parteien auf einem angenommenen Weltmarkt für wissenschaftliche Publikationen bleibt nach dem Zusammenschluß bei unter 15% mit lediglich geringfügiger Addition durch Bertelsmann, die in diesem Bereich bisher nicht nennenswert tätig war. Wesentliche Wettbewerber mit teils bedeutend höheren Umsätzen sind beispielsweise Wolters Kluwer, Reed Elsevier und Thomson.

26. Eine international bedeutende Stellung hat Springer vor allem in der Disziplin Mathematik/Statistik. In diesem Bereich hat das Unternehmen einen Bestand von über [2.350–2.450] lieferbaren wissenschaftlichen Büchern sowie über [300 – 340] Neuerscheinungen im letzten Jahr. Die größten Wettbewerber sind die Cambridge University Press mit einem Bestand von über [2.150-2.250-Angabe der Parteien] lieferbaren Büchern sowie John Wiley & Sons mit einem Bestand von mehr als [1.050-1.150-Angabe der Parteien] lieferbaren Büchern. Die Parteien schätzen den weltweiten Marktanteil von Springer, ausgehend von einem Marktvolumen von [120-140] Mio. EUR auf ca. [5–15%]. Die Marktstellung von Springer wird durch den Zusammenschluß mit Bertelsmann allenfalls geringfügig um ca. [<5%] verstärkt, da Bertelsmann in diesem Bereich lediglich einen Bestand von [160-180] Büchern hat. Der wettbewerbliche Verhaltensspielraum wird durch die Existenz umsatzstarker Verlagshäuser hinreichend eingeengt, die auf demselben Markt oder aber wie Reed Elsevier mit akademischen Zeitschriften in der Disziplin Mathematik/Statistik namhafte Anbieter sind.

27. Auch in den Disziplinen Chemie, Physik und Technik hat Springer sowohl nach eigener Einschätzung als auch nach der der Wettbewerber eine namhafte Marktstellung. Die addierten umsatzbezogenen Marktanteile der Parteien auf dem Weltmarkt bleiben nach eigenen Angaben jedenfalls unter 10%. In jedem der genannten Bereiche sind weitere internationale Anbieter mit einem zum Teil größeren Verlagsangebot an Büchern und/oder Zeitschriften in der jeweiligen Disziplin tätig. Die Marktstellung von Springer wird durch den Zuwachs des Bertelsmann-Verlagsangebots nur geringfügig verstärkt, weshalb die Bestimmung der genauen Marktposition nicht erforderlich ist. Die folgende Übersicht gibt anhand der Anzahl der lieferbaren Bücher annäherungsweise Auskunft über die Marktbedeutung der Parteien:



<b>Verlag</b>	<b>Chemie</b>	<b>Physik</b>	<b>Technik</b>
<b>Springer</b>	[1.100-1.200]	[1.700-1.800]	[1.000-1.100]
<b>Bertelsmann</b>	[100-120]	[125-145]	[230-250]
<b>Springer/Bertelsmann</b>	[1.200-1.320]	[1.825-1.945]	[1.230-1.350]
<b>John Wiley &amp; Sons</b>	[2.000-2.100- Angabe der Parteien]	[800-820- Angabe der Parteien]	[1.900-2.000- Angabe der Parteien]
<b>Elsevier Science</b>	[410-430- Angabe der Parteien]	N/A	N/A
<b>Cambridge University Press</b>	N/A	[2.000-2.100- Angabe der Parteien]	N/A
<b>World Scientific Publishers</b>	N/A	[900-1.000- Angabe der Parteien]	N/A
<b>McGraw-Hill</b>	N/A	N/A	[1.000-1.200- Angabe der Parteien]

28. Einzig im Bereich der Wirtschaftswissenschaften hat Bertelsmann mit wissenschaftlichen Büchern über seine Fachverlage Gabler und Vieweg eine nennenswerte Stellung. Springer verfügt über einen Bestand von [1.000-1.050] lieferbaren Titeln in diesem Bereich, Bertelsmann über [1.200-1.250] Titel. Große internationale Anbieter sind John Wiley & Sons mit [2.400-2.450-Angabe der Parteien] verfügbaren Titeln sowie McGraw-Hill mit [1.650-1.700-Angabe der Parteien] Titeln.
29. Die Marktposition der Parteien bleibt auch bei Zugrundelegung nationaler Märkte für die einzelnen Disziplinen bei unter 25%. Die stärkste Marktstellung erreichen Springer/Bertelsmann in den Disziplinen Physik, Technik, Mathematik/Statistik und Wirtschaftswissenschaften in Deutschland. Diese Einschätzung der Parteien deckt sich mit dem Vorbringen der befragten Wettbewerber, die die Parteien zwar als starke Wettbewerber in den genannten Bereichen nannten, aber ihnen keine größere Marktbedeutung zumaßen.
30. Wegen der geringen Bedeutung, die Bertelsmann im Bereich der wissenschaftlichen Publikationen hat, ist die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung nicht zu erwarten. Das gilt auch bei einer auf einzelne Disziplinen beschränkten Marktuntersuchung. Der geringe Zuwachs, den Springer durch den Zusammenschluß mit Bertelsmann erfährt, läßt weder die Entstehung noch die Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung der Parteien erwarten.

(ii) Der Markt für berufsbezogene Publikationen

31. Auf dem Markt für berufsbezogene Publikationen haben beide Parteien nur Aktivitäten in Deutschland und Österreich, sowie Bertelsmann in begrenztem Umfang in Frankreich sowie in Spanien.
32. Zu Marktstellungen über 10 % kommt es nur bei medizinischen Zeitschriften. Medizinische Zeitschriften, die sich an Praktiker richten, weisen die Besonderheit auf, daß sie sich zu einem überwiegenden Anteil aus Anzeigen- und Werbeeinnahmen finanzieren. So stammen [85-95%] der Einnahmen, die Bertelsmann in Deutschland mit medizinischen Zeitschriften für Ärzte erzielt, aus Werbeeinkünften. Entsprechend hat die Kommission auch in einem vorhergehenden Fall<sup>5</sup> die Marktuntersuchung im wesentlichen auf die Auswirkungen des Zusammenschlusses auf den Anzeigen- und Werbemarkt bei medizinischen Zeitschriften auf dem betroffenen spanischen Markt gestützt. Die Untersuchung ergab für Bertelsmann in Spanien einen Marktanteil von [20-25%] im Jahr 1997. Diese Marktstellung wird durch die Übernahme von Springer nicht verändert, da Springer in Spanien keine medizinischen Zeitschriften für Praktiker vertreibt.
33. Auch auf dem deutschen Markt für berufsbezogenen medizinische Zeitschriften hat der Anzeigemarkt eine wirtschaftlich weitaus höhere Bedeutung als der Lesermarkt. Eine unabhängige Quelle, die von einem Wettbewerber als Grundlage für die Berechnung seiner Marktanteile angegeben wurde, ist das Forschungsinstitut GPI, das für die werbetreibende Wirtschaft die umsatzstärksten Zeitschriftentitel im Bereich der Medizin zusammenstellt. Die Studie erfaßt allerdings nicht alle Titel, die am Markt sind. Nach Angaben der Parteien gibt es 350 – 400 Zeitschriftentitel, während die Studie nur 230 erfaßt. Die Studie weist Bertelsmann mit 23 und Springer mit 22 Titeln aus. Die Parteien hätten damit 45 Titel bzw. 19,5% der von der Studie erfaßten Titel. Der nächste Wettbewerber Reed Elsevier hat 18 Titel (8,2%), weitere Wettbewerber wie Medimedia und die Axel Springer AG haben 11 bzw. 9 Titel. Stützt man sich auf die Umsatzerlöse, erreicht Bertelsmann mit einem Umsatz von 57 Mio. DM einen Marktanteil von 24,9%, Springer mit einem Umsatz von 14 Mio. DM einen Marktanteil von 6,3%. Der nächste Wettbewerber, die Axel Springer AG, erreicht mit einem Umsatz von 22 Mio. DM einen Marktanteil von 9,7%.
34. Obwohl die Parteien auf der Grundlage der GPI-Angaben nach dem Zusammenschluß einen addierten Marktanteil von 31,2% haben, ist nicht zu erwarten, daß der Zusammenschluß zu einer marktbeherrschenden Stellung der Parteien führt. Zum einen sind auf dem deutschen Werbemarkt mit Unternehmen wie der Axel Springer AG, Reed Elsevier und der Medimedia namhafte Wettbewerber vertreten, die eine nicht unbedeutende Stellung neben den Parteien erreichen. Springer ist bislang die Nr. 6 auf dem Markt für medizinische Zeitschriften in Deutschland. Die Marktbedeutung von Bertelsmann wird weiter dadurch relativiert, daß Bertelsmann Werbeeinnahmen in Höhe von 38 Mio. DM, entsprechend 17% des von der GPI genannten Marktvolumens, mit einem einzigen Zeitschriftentitel, der Aerztezeitung, erzielt. Die

---

<sup>5</sup> Fall Nr. IV/M.1275 – Havas/Bertelsmann/Doyma; Entscheidung der Kommission vom 27. August 1998.

Marktgegenseite besteht im wesentlichen aus den großen Pharmaunternehmen, die über beträchtliche finanzielle Ressourcen verfügt. Im Falle von Preiserhöhungen haben sie die Ausweichmöglichkeiten auf andere konkurrierende Zeitschriftentitel, ebenso wie die Möglichkeit, auf das Wettbewerbsverhalten der Parteien aufgrund der hohen zu vergebenden Aufträge bzw. der Drohung des Entzugs einzuwirken. Dementsprechend ist nicht zu erwarten, daß die Parteien infolge des Zusammenschlusses einen vom Wettbewerb und den Nachfragern nicht hinreichend kontrollierten Verhaltensspielraum erlangen würden.

(iii) Der Markt für Offsetdruck

35. Zu Überschneidungen infolge des Zusammenschlusses kommt es nur im Bereich des Offsetdrucks. Springer erzielt in diesem Bereich einen Umsatz von [45-55] Mio. EUR, Bertelsmann von [300-350] Mio. EUR. Zusammen setzen beide Parteien im Bereich Offsetdruck demnach [345-405] Mio. EUR um. Ausgehend von einem Marktvolumen von 10 Mrd. EUR, die der Bundesverband Druck für den Offsetdruck in Deutschland ausweist, liegt der Marktanteil der Parteien bei unter 5%. Der Zusammenschluß wird demnach auf dem unterstellten Markt für Offsetdruck nicht zu einer marktbeherrschenden Stellung der Parteien führen.
36. Beide Parteien sind vertikal integriert und verfügen über Druckereien, die sie zum Teil zur Herstellung der eigenen Produkte nutzen. Keiner der befragten Wettbewerber sah Schwierigkeiten darin, Druckkapazitäten für den Druck der eigenen Publikationen zu erhalten. Die Integration von Druckaktivitäten im eigenen Konzern führt damit zu keiner erkennbaren Stärkung von Bertelsmann auf den Märkten für Fachpublikationen.

(iv) Sonstige Märkte

37. Auf dem Handelsmarkt für wissenschaftliche Publikationen ist von den Parteien einzig Springer über das Tochterunternehmen Lange+Springer tätig. Bertelsmann ist bislang im Handel mit Fachpublikationen nicht aktiv. Weitere Handelsunternehmen mit überwiegend stärker Marktstellung als Lange+Springer sind Swets & Zeitlinger, Ebsco, B.H. Blackwell Ltd., Dawson Ltd. und Harrassowitz. Mangels Marktanteilsaddition hat der Zusammenschluß keine Auswirkung auf die Marktstruktur.
38. Wettbewerber haben die Bedenken geäußert, daß durch den Zusammenschluß die elektronischen Onlinedienste von Bertelsmann und Springer zusammengeführt werden und diese damit die naturwissenschaftlichen Online-Aktivitäten beherrschen. Sie beziehen sich dabei namentlich auf den von Bertelsmann gemeinsam mit Springer und Burda kontrollierten Onlinedienst HOS Multimedia<sup>6</sup> (s. oben Rz. 14) sowie das von Springer betriebene System LINK. Mehrere Wettbewerber haben darauf hingewiesen, daß elektronische Onlinedienste im Bereich der Fachliteratur immer wichtiger werden,

---

<sup>6</sup> Fall Nr. IV/M.972 – Bertelsmann/Burda/Springer – HOS-MM; Entscheidung der Kommission vom 15. September 1997.

wobei sie besonders die Kombination eines bedeutenden Inhalteanbieters mit einem Unternehmen, das das technische know-how besitzt, als bedenklich einstufen. HOS Multimedia ist ein medizinischer Onlinedienst, über den neben den Verlagsprodukten der Mutterunternehmen Verlagsprodukte anderer angeschlossener Verlage abgerufen werden können und der eine Suchfunktion aufweist. Die Nutzer erhalten dieses Angebot nur nach Abonnie rung des Onlinedienstes. LINK hingegen eröffnet den Zugang nur zu Verlagsprodukten der Springer-Verlagsgruppe.

39. Den Verlagen steht derzeit nur eine begrenzte Anzahl von Onlinediensten zur Verfügung, um ihr Verlagsangebot auf diesem Weg anzubieten. Der Zusammenschluß ist jedoch nicht geeignet, zu einer Verengung des bestehenden Angebots zu führen. Zum einen sind Springer und Bertelsmann bereits beide als Gesellschafter an der HOS-Multimedia beteiligt. Zum anderen erfüllt LINK lediglich die Funktion einer Website für Springer-Produkte und nicht die Funktion einer Datenbank wie HOS Multimedia. Über eine derartige Website verfügen heutzutage auch kleinere Fachverlage. Damit verstärkt der Zusammenschluß nicht die bestehende Marktstellung von Bertelsmann und Springer auf dem Markt für geschlossene medizinische Onlinedienste für professionelle Nutzer.

## **VI. Ergebnis**

40. Aus diesen Gründen hat die Kommission beschlossen, dem angemeldeten Zusammenschluß nicht zu widersprechen und ihn für vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen zu erklären. Diese Entscheidung beruht auf Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung.

Für die Kommission