KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 13. juli 2005

om en fusions forenelighed med fællesmarkedet og EØS-aftalen

(Sag COMP/M.3653 — Siemens/VA Tech)

(meddelt under nummer K(2005) 2676)

(Kun den tyske udgave er autentisk)

(EØS-relevant tekst)

(2006/899/EF)

Den 13 juli 2005 vedtog Kommissionen en beslutning i en fusionssag efter Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 af 20. januar 2004, især artikel 8, stk. 2, om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser. Beslutningen er i en version, der ikke er fortrolig, tilgængelig i sin fulde ordlyd på sagens autentiske sprog og Kommissionens arbejdssprog på Generaldirektoratet for Konkurrences websted på følgende adresse: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html

I. RESUMÉ

(1) Denne sag vedrører Siemens' overtagelse af den østrigske teknologikoncern VA Tech.

(2) Siemens er en diversificeret teknologikoncern med aktiviteter inden for følgende hovedområder: informatik og kommunikation, automations- og fremdriftsteknologi, energiteknologi, transport, gadebelysning og medicinsk udstyr.

(3) VA Tech, der har hovedsæde i Linz, er med ca. 17 000 beskæftigede og en årlig omsætning på 4,3 mia. EUR Østrigs største industrikoncern. Selskabets fire vigtigste aktivitetsområder er energiproduktion, -transmission og -distribution, metallurgiteknologi, elektriske anlæg og infrastrukturteknik.

(4) Den 10. december 2004 afgav Siemens et offentligt overtagelsestilbud på VA Tech for at forhøje sin aktuelle aktiepost fra 16,45 % til mindst 50 % plus én aktie […] (*). Kommissionens godkendelse er eneste udestående betingelse for, at tilbuddet træder i kraft.

(5) Den planlagte overtagelse, hvorved Siemens erhverver enekontrol over VA Tech, er en fusion efter artikel 3, stk. 1, litra b), i fusionsforordningen.

(6) De deltagende virksomheder får en samlet omsætning på verdensplan på over 5 mia. EUR (Siemens 74 mia. EUR i regnskabsåret fra 1.10.2002—30.9.2003 og VA Tech 3,9 mia. i regnskabsåret 2003). Siemens og VA Tech får en samlet omsætning på fællesskabsplan på over 250 mio. EUR […] (*). Ingen af de to virksomheder opnår over to tredjedele af deres samlede omsætning i EU i én og samme medlemsstat. Den anmeldte fusion har derfor fællesskabsdimension.

(7) Kommissionens markedsundersøgelse har vist, at projektet medfører en række horisontale og vertikale overlapninger på følgende områder: energiproduktion (se afsnit A), energitransmission og -distribution (B), jernbaneteknik (C), frekvensomformere (D), metallurgi og elanlæg (E), lavspændingskoblingsanlæg (F), byggeteknologi (G), infrastruktur og tovbaner (H) og andre IT-serviceydelser (I).

(8) Kommissionen konkluderer på baggrund af de tilsagn, parterne har afgivet på områderne i) udstyr til vandkraftværker og ii) opførelse af metallurgianlæg, at den anmeldte fusion ikke vil medføre nogen betydelig begrænsning af konkurrencen på nogen af disse områder inden for fællesmarkedet eller en væsentlig del heraf.

II. DETALJERET RESUMÉ

A. *ENERGIPRODUKTION*

A1. UDSTYR TIL VANDKRAFTVÆRKER

Relevante markeder

(9) Udstyr til vandkraftværker omfatter en række særskilte komponenter, f.eks. vandturbiner, generatorer og forskellige mekaniske og elektriske komponenter (»mechanical (electrical) balance of plant«). Kunderne iværksætter hyppigt særskilte udbud for disse komponenter, navnlig i Europa, hvor størstedelen af efterspørgslen vedrører udskiftning eller modernisering af eksisterende vandkraftværker. På efterspørgselssiden kan de forskellige komponenter ikke

(*) Dele af denne tekst er udeladt for at sikre, at der ikke offentliggøres fortrolige oplysninger; disse dele er angivet med kantet parentes og en asterisk.

substituere hinanden. Efter en række fusioner mellem producenter af mekanisk og elektrisk udstyr til vandkraftværker kan Siemens/VA Tech og deres største konkurrenter levere hele komponentpaletten. På grund af faktorer på udbydersiden er Kommissionen enig med Siemens i, at der med hensyn til vandkraftudstyr er et relevant produktmarked, og at produkterne på dette marked er indbyrdes meget forskellige.

(10) Med hensyn til det relevante geografiske marked anføres i beslutningen, at der i verdens forskellige regioner findes forskellige konkurrencegrupper, men at de førende europæiske udbydere Siemens, VA Tech, Alstom og GE Hydro opererer på verdensplan. Navnlig i Kina og i det øvrige Asien findes en række kinesiske, indiske og japanske virksomheder, som de europæiske kunder imidlertid ikke betragter som troværdige udbydere. Enten kender kunderne i EØS ikke disse producenter, eller de betragter dem som betydeligt ringere end de europæiske udbydere. De har hidtil ikke fået tildelt nogen ordre i EØS og har heller ikke fremsat tilbud (Siemens har henvist til to succesrige projekter fra kinesiske udbydere i Albanien i tresserne og halvfjerdserne).

(11) […] (*) I beslutningen bemærkes afslutningsvis, at udbuds- og efterspørgselsbetingelserne er meget forskellige mellem EØS og de andre verdensregioner, og at EØS derfor skal betragtes som det relevante geografiske marked.

Konkurrencemæssig vurdering

(12) Ifølge Siemens udgjorde Siemens' og VA Techs fælles andel af EØS-markedet i perioden 2000-2004 [40-50] (*) % (Voith Siemens [20-30] (*) % ([1]), VA Tech [20-30] (*)). VA Tech har angivet [40-50] (*) %, men ifølge Alstom er Siemens'/VA Techs fælles markedsandel 61 %. Kundernes vurderinger af markedsandelen ligger stort set i samme område, medens Andino, en mindre konkurrent, tror, at Siemens/VA Tech har en andel på 70 % af EØS-markedet. På basis af omsætningstal fra de største konkurrenter i samme femårsperiode fremkommer følgende markedsandele (inkl. Siemens's oplysninger om »øvriges« omsætning).

EØS 2000-2004	Mio. EUR	Markedsandel i %
Siemens	318	[10-20] (*) %
VA Tech		[30-40] (*) %
I alt		**50 %**
Alstom		[20-30] (*) %
GE Hydro		[0-10] (*) %
Ansaldo		[<1] (*) %
Andritz		[<1] (*) %
Øvrige	473	[20-30] (*) %
I alt		100 %

Kilde: Kommissionens markedsundersøgelse

([1]) Voith Siemens er det joint venture-selskab, hvormed Siemens er aktiv på vandkraftområdet.

(13) Siemens anfører ganske vist, at markedsandelene på dette udbydermarked kan svinge betydeligt fra år til år […] (*). Det fremgår dog af en række faktorer, at markedsandelene indeholder vigtige oplysninger om, hvorledes styrken fordeler sig på dette marked. Hertil kommer, at der hyppigt er udbud, som er kundespecifikke, og som vedrører meget differentierede produkter, men som er af ringe omfang (kun […] (*) fra […] (*). Siemens tilbud havde et omfang på over […] (*) EUR). I tilfælde af større ordrer er der i begyndelsen uvished omkring projektets konkrete værdi (dvs. rentabilitet) for de succesrige tilbudsgivere. Ved en nedgang i antallet af troværdige udbydere må værdien af det laveste tilbud imidlertid stige. På baggrund af Siemens'/VA Techs store fælles markedsandel, de resterende konkurrenters relativt ubetydelige omfang og bortfald af en vigtig udbyder er der stigende sandsynlighed for, at der med fusionen skabes en dominerende stilling.

(14) På basis af svarene på markedsundersøgelsen […] (*) udskiller der sig en gruppe på fire førende konkurrenter (Siemens, VA Tech, Alstom og GE Hydro). Disse virksomheder betragtes af kunderne som troværdige udbydere af store vandkraftanlæg. Alle øvrige konkurrenter betragtes som væsentligt mindre troværdige og producerer ikke sammenlignelige produkter, selv om de kommer i betragtning ved mindre ordrer. I beslutningen sammenfattes kundernes vurdering af de forskellige producenter efter størrelse for at underbygge denne konklusion […] (*).

(15) Det fremgår af de fortegnelser over udbydere, der er fremlagt af Siemens […] (*), at Siemens hyppigere konkurrerer med VA Tech (i […] (*) % af udbud til en værdi af over […] (*) EUR) […] (*) end med Alstom […] (*) og GE […] (*). I […] (*) af procedurerne var Siemens og VA Tech de to eneste af de fire store, der afgav tilbud. Den hyppighed, hvormed de to selskaber konkurrerer med hinanden, skyldes til dels, at GE Hydro kun sjældent afgiver tilbud uden for Skandinavien og Det Forenede Kongerige (GE Hydro opstod ved GE's overtagelse af Kvaerners vandkraftdivison). Alstom deltager hyppigere i udbud i Europas forskellige regioner, dog noget hyppigere på Den Iberiske Halvø end i de andre regioner. Desuden deltager selskabet hyppigst ved større projekter.

(16) Et stort antal kunder og konkurrenter anførte i deres bemærkninger efter artikel 11, at fusionen ville resultere i prisforhøjelser, hvis to nære konkurrenter fusionerer på et marked, hvor der allerede er koncentration.

(17) Siemens er enig med Kommissionen i, at Siemens, VA Tech og Alstom i øjeblikket er de førende konkurrenter på markedet for vandkraftudstyr i EØS. Til sit forsvar anfører selskabet hovedsagelig dynamiske argumenter.

(18) Ifølge disse argumenter ville de kinesiske og mindre europæiske udbydere uden videre være i stand til at levere konkurrencedygtigt udstyr, hvis Siemens/VA Tech skulle forsøge at forhøje priserne efter fusionen. De leverandørforhold, der har eksisteret i lang tid, skulle hidtil have forhindret, at nye udbydere fik adgang til markedet, og at kunderne fik nye leverandørkilder. Siemens har dog ikke fremlagt dokumentation for, at udbydere, der endnu ikke er aktive i Europa, skulle have planer om at deltage i udbud i EØS. Ud over kinesiske producenter har Siemens nævnt en række europæiske producenter af mindre vandkraftudstyr og leverandører af mindre komponenter, hvis produkter bl. a. også kan anvendes til vandkraftværker. Disse virksomheder har dog markedsandele på under 1 % og leverer produkter, der ikke er sammenlignelige med Siemens' og VA Techs produkter.

(19) I beslutningen konkluderes det, at Siemens' argumenter indeholder spekulation, der går ud på, at ethvert monopol på lang sigt tiltrækker nye aktører. På grund af Siemens'/VA Techs store fælles markedsandel, reduktionen af antallet af troværdige udbydere fra 4 til 3, oplysningerne om, at Siemens/VA Tech leverer produkter, der er meget substituerbare, og det store antal klager fra kunder konkluderer Kommissionen, at fusionen, hvorved der skabes en dominerende stilling på markedet for udstyr til vandkraftværker, vil resultere i en mærkbar begrænsning af konkurrencen.

A2. FOSSILT VANDKRAFTUDSTYR

(20) I forbindelse med fossile vandkraftanlæg leverer VA Tech gas-dampturbinekraftværker som systemintegrator, der hovedsagelig anvender komponenter leveret af tredjeparter, f.eks. gasturbiner produceret af GE, sammen med turbogenerationer af egen produktion. På markedet for nøglefærdige ordrer vil der stadig efter fusionen være flere konkurrenter, især turbineproducenterne Siemens, GE, Alstom og Mitsubishi, men også totalleverandører som Bechtel og boilerproducenten Foster & Wheeler. VA Techs andel af EØS-markedet for nøglefærdige ordrer ligger under 15 % […] (*). Ved fusionen forsvinder en afsætningskanal for turbinerne og en leverandør af generatorer til selskabets turbiner. I betragtning af gasturbinernes strategiske rolle for de kombinerede kraftværker og GE's dominerende stilling på dette område konkluderes det i beslutningen, at GE vil være i stand til at erstatte VA Tech som salgskanal for selskabets turbiner. GE har egen kapacitet til produktion af generatorer. Selskabet har ikke udtrykt betænkeligheder ved fusionen. I beslutningen gives der derfor ikke udtryk for konkurrencemæssige problemer på dette område.

B. *ENERGITRANSMISSION OG -DISTRIBUTION (T&D)*

(21) I lighed med markedet for udstyr til energiproduktion omfatter T&D-markedet en bred vifte af forskellige komponenter, som leveres til kunderne (hovedsagelig nationale netoperatører og lokal/regionale strømleverandører) på et bestemt aggregationsniveau. I betragtning af den horisontale overlapning mellem Siemens og VA Tech foreslår Siemens, at de relevante markeder defineres på basis af de under a-e anførte produktgrupper.

a. HØJSPÆNDINGSPRODUKTER (TIL TRANSMISSIONSNET MED SPÆNDINGER MELLEM 52 OG 800 KV)

i) Luftisolerede afbryderanlæg

ii) Gasisolerede afbryderanlæg

iii) Effektafbrydere

iv) Ledningsadskillere

v) Måletransformer

vi) Drosselspoler.

b. TRANSFORMER

i) Spændingstransformer

ii) Fordelertransformer.

c. ENERGIAUTOMATION OG INFORMATIONSSYSTEMER

i) Netforvaltning

ii) Beskyttelsesrelæ.

d. NØGLEFÆRDIGE PROJEKTER

i) HV-projekter

ii) MV-projekter.

e. T&D-SERVICEYDELSER

i) Anlægstjenester

ii) Netplanlægning.

(22) På produktmarkederne viste markedsundersøgelsen, i strid med Siemens' opfattelse, tegn på, at i det mindste nogle af de under I og II i hvert afsnit anførte komponenter vil kunne udgøre adskilte geografiske relevante markeder. Med henblik på denne beslutning er der dog ikke behov for en nøjagtig definition af produktmarkedet, da ingen af de mulige markedsdefinitioner giver anledning til problemer på konkurrenceområdet.

(23) Med hensyn til definitionen af det relevante marked konkluderes det i beslutningen, at det for T&U er hele EØS-markedet. De tekniske standarder udgør ikke længere nogen hindring for netoperatører for at få produkter i udlandet, især på højspændingsmarkedet, hvor produkterne i vid udstrækning afpasses efter kunderne. De store udbydere deltagere med succes i udbud vedrørende T&D-udstyr i hele EØS.

(24) De nedenfor anførte markedsandele, som Siemens angav i sin anmeldelse, og navnene på konkurrenter på hvert marked blev stort set bekræftet af markedsundersøgelsen. En undtagelse er markedet for nøglefærdige højspændingsprojekter, hvor ingen anden aktør ansatte Siemens andel til den høje værdi på [50-60] (*) %. Markedet for nøglefærdige produkter omfatter imidlertid en vifte af produkter og komponenter, således at fordelingen af omsætningen på nøglefærdige serviceydelser (i modsætning til de tilgrundliggende komponenter) kan foretages på en anden måde af deltagerne i markedsundersøgelsen.

Produkt	Siemens	VA Tech	I alt	Hovedkonkurrent
a. Højspændingsprodukter	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[20-30] (*)	Areva 18, ABB 15
i) Luftisolerede afbryderanlæg	[0-10] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	Areva 12; ABB 9, Cegelec 6, EFACEC 6
ii) Gasisolerede afbryderanlæg	[30-40] (*)	[10-20] (*)	[40-50] (*)	ABB 33, Areva 23
iii) Effektafbrydere	[30-40] (*)	[0-10] (*)	[40-50] (*)	Areva 30, ABB 28
iv) Ledningsadskillere	[30-40] (*)	[20-30] (*)	[30-40] (*)	Areva 21, HAPAM 14
v) Måletransformer	10-20] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	Areva 20-25, ABB 10-15, Ritz 10-15, Arteche 10-15, Pfiffner 3-8
vi) Drosselspoler	[20-30] (*)	[10-20] (*)	[40-50] (*)	Areva 22-27, ABB 17-22, Trafomec 5-10
b. Transformer	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[20-30] (*)	ABB 18-23, Areva 13-18, RWE Solutions 8-13, Schneider 4-7, Pauwels 4-7, andre
i) Spændingstransformer	[10-20] (*)	[10-20] (*)	[20-30] (*)	ABB 20-25, Areva 15-20,RWE Solutions 7-14, Pauwels 2-5, EFACEC 2-5, andre
ii) Fordelertransformer	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	ABB 12-17, Schneider 10-15, RWE Solutions 8-13, Areva 7-12, Pauwels 5-10, andre

Produkt	Siemens	VA Tech	I alt	Hovedkonkurrent
c. Energiautomation og information				
i) Netadministration	[10-20] (*)	[10-20] (*)	[20-30] (*)	ABB 8-12, Areva 6-10, andre (bl. a. forskellige Softwarevirksomheder)
ii) Beskyttelsesrelæ	[20-30] (*)	[0-10] (*)	[20-30] (*)	Areva 23-27, ABB 13-17, Schneider 4-8
d. Nøglefærdige projekter	[20-30] (*)	[0-10] (*)	[30-40] (*)	ABB 18, Areva 14, Cegelec 9
i) HV-projekter	[50-60] (*)	[10-20] (*)	[70-80] (*)	ABB 21, Areva 9
ii) MV-projekter	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	ABB 17, Areva 16, Cegelec 12
e. T&D-serviceydelser	Ingen relevante markeder på EØS-plan eller nationalt plan			

(*) Ikke-kontrollerende andel på 40 %; 60 % i 2004 solgt til Southern States LLC (USA).

(25) Medens Siemens, VA Tech, Areva og ABB leverer en bred vifte af T&D-komponenter, sidder de mindre konkurrenter som Cegelec, EFACEC, Ansaldo, HAPAM eller Pauwels kun på mindre produktsegmenter.

(26) Fusionen resulterer i markedsandele på over [30-40] (*) % på flere mulige T&D-markeder, nemlig gasisolerede afbryderanlæg, effektafbrydere og nøglefærdige højspændingsprojekter. På disse produktmarkeder vil antallet af troværdige konkurrenter blive reduceret fra 4 til 3 (Siemens/VA Tech, Areva og ABB). Disse tre markeder er vertikalt forbundet med hinanden, da en stor del af de nøglefærdige højspændingsprojekter har gasisolerede afbryderanlæg som hovedkomponent. Kraftkontakter anvendes igen som komponenter i gasisolerede gasanlæg. Siemens, VA Tech, Areva og ABB er aktive på disse tre vertikale niveauer.

(27) På de øvrige T&D-markeder er Siemens'/VA Techs fælles markedsandele lavere, og der er også andre konkurrenter. På disse markeder er der ikke konkurrencemæssige problemer.

(28) Kundernes og konkurrenternes svar på Kommissionens markedsundersøgelse var generelt mindre negative end inden for vandkraftanlæg. De negative bemærkninger var formuleret generelt og fokuseret på, at der forsvinder en konkurrent på et marked, hvor der allerede er koncentration. Kommissionen har derfor i sine undersøgelser fokuseret på de mulige virkninger af, at antallet af troværdige udbydere på nogle mulige markeder reduceres fra 4 til 3.

(29) På markedet for nøglefærdige HV-projekter findes overlapningerne mellem Siemens og VA Tech hovedsagelig ved de nøglefærdige GIS-afbryderanlæg. Markedsstyrken ved de nøglefærdige HV-projekter er dermed knyttet til den stilling, som udbyderne har på markedet for de tilgrundliggende GIS-komponenter. Det nøglefærdige marked er i vid udstrækning projektdrevet og er præget af store markedsudsving. I femårsperioden 1999-2003 svingede Siemens' markedsandel mellem [5-10] (*) % i 2000 og [50-60] (*) % i 2003 og VA Techs markedsandel mellem [0-5] (*) i 1999 og [15-20] (*) % i 2002. De resterende projekter gik i hvert af disse år til ABB og Areva. Et enkelt storprojekt kan have en betydelig indvirkning på en udbyders markedsandel et år. Den stærkeste stilling var i 2003, hvor markedsandelen var [50-60] (*) %. Det konkluderes derfor, at det nøglefærdige HV-marked er et udbydermarked med konkurrence »om markedet« og ikke »på markedet«, hvor markedsandelene kun siger lidt om en konkurrents evne til at opnå fremtidige ordrer.

(30) Inden for GIS er der i EØS de samme konkurrenter som ved nøglefærdige HV-projekter, dvs. Siemens, VA Tech, ABB og Areva. Ifølge Siemens androg den fælles markedsandel med VA Tech i 2003 [40-50] (*) % (Siemens [30-40] (*) %, VA Tech [10-15] (*) %). De fælles markedsandele svingede i perioden 1999-2003 mellem [40-50] (*) % og [60-70] (*) %. Ved de forskellige markedsandele var der dog større udsving (Siemens [10-15] (*) %-[40-50] (*) % og VA Tech ([10-15] (*) %-[40-50] (*)). Som på det nøglefærdige marked faldt de resterende markedsandele i EØS på ABB og Areva.

(31) På grund af sikkerhedskravene til HV-produkter begrænses antallet af leverandører inden for den europæiske elforsyning, der kan komme i betragtning, og der er tilsyneladende kun ubetydelig produktdifferentiering mellem det udstyr, der leveres af de fire markedsledere til et bestemt udbud. I

betragtning af disse forhold (udbudsmarkedet, ubetydelig produktdifferentiering inden for markedslederne) kan markederne for GIS/nøglefærdige HV-produkter godt være præget af konkurrence, selv om der kun er tre troværdige udbydere på markedet.

(32) I markedsundersøgelsen undersøgtes fortegnelsen over udbydere af nøglefærdige HV-projekter, GIS og effektafbrydere og oplysningerne for perioden fra 1999, der var fremlagt af Siemens og konkurrenterne. Det fremgår heraf, at ABB var Siemens' hyppigste konkurrent i udbud efterfulgt af Areva. VA Tech deltog mindre hyppigt i GIS-udbud og optrådte faktisk ikke som Siemens' konkurrent. En forklaring på, at Siemens og VA Tech sjældent konkurrerer med hinanden, kan være, at VA Techs europæiske GIS-afdeling går tilbage til overtagelsen af Schneiders højspændingsaktiviteter i Grenoble. Selskabets basis er derfor koncentreret på Frankrig, medens Siemens geografiske tyngdepunkt ligger i andre dele af Europa.

(33) Efter at Ungarn blev medlem af EU, har Ganz-Transelektro afgivet en række tilbud i EØS. Selskabet fik for nylig tildelt en GIS-ordre i Nederlandene sammen med Corus. Toshiba-Mitsubishi (TM) og JAEPS, den japanske GIS-producent, har begrænset deres aktiviteter i EØS til udbud i østaterne Island og Cypern.

(34) Kommissionen har sammenlignet tilbud fra […] (*) med hinanden, hvori alle fire selskaber deltog, for at undersøge, om et af disse selskaber hyppigt fremsatte det laveste eller næstlaveste tilbud. Det var ikke tilfældet.

(35) Som beskrevet i beslutningen kan GIS-markedet også være konkurrencepræget med kun tre troværdige udbydere, hvis fusionen ikke omfatter den prisbilligste, den næstbilligste udbyder eller konkurrent, som efter en anden målestok er særlig nære substitutter. Det kan ikke konstateres på grundlag af de foreliggende oplysninger om udbyderne.

(36) I beslutningen undersøges også, om projektet kan have samordnede virkninger. Strukturen på markederne for GIS, nøglefærdige HV-projekter og effektafbrydere (tre nære konkurrenter, ikke-homogene produkter, storaftagere) og det konstaterede udbudsmønster (alle konkurrenter deltager med succes i udbud i hele Europa) tyder på, at en effektiv samordningsmekanisme på GIS-markedet i så fald skulle være meget sofistikeret udtænkt og ville være vanskelig at implementere.

(37) I beslutningen konkluderes det, at der ikke for nogen af de mulige produktmarkedsdefinitioner er tale om en mærkbar begrænsning af den effektive konkurrence på T&D-markedet.

C. *JERNBANETEKNIK*

C1. SKINNEKØRETØJER

(38) Overtagelsen af VA Tech medfører, at VA Tech Elin EBG Traction (ETR) forsvinder som uafhængig udbyder af elektriske fremdriftssystemer til sporvogne, metrotog og regionaltog. ETR er også leverandør til integrerede producenter af skinnekøretøjer, der danner konsortier med Bombardier og Siemens med henblik på særlige sporvogns- og togtyper.

(39) Med udgangspunkt i tidligere beslutninger undersøges i denne beslutning projektets virkninger på basis af et EØS-marked for elektriske fremdriftssystemer og nationale markeder for skinnekøretøjer særskilt for de forskellige køretøjstyper, f.eks. sporvogne, metrotog, regionaltog og lokomotiver. Overlapningerne på markedet for elektriske fremdriftssystemer er ubetydelige og giver ikke anledning til konkurrencemæssige problemer. Som følge af ETR's og Siemens' stilling i nogle medlemsstater er der dog vertikalt berørte markeder.

(40) Markedsundersøgelsen viser, at der også efter fusionens gennemførelse vil være tilstrækkelig konkurrence på de markeder, der berøres af denne, dvs. sporvogne i Spanien, Polen, Østrig og Den Tjekkiske Republik, metrotog i Belgien og regionaltog i Tyskland og Østrig. For at adskille forbindelserne mellem ETR og Bombardier i overensstemmelse med Kommissionens beslutning COMP/M.2139 Bombardier/Adtranz af 3. april 2001 foreslås det, at der samtidig træffes en beslutning efter artikel 8, stk. 2, hvorved ét af de af Bombardier afgivne tilsagn fjernes, hvis Siemens får enekontrol over VA Tech. Dette tilsagn forpligter Bombardier til udelukkende at tilbyde sin sporvogn, model »City-Runner« af Linz-typen, med ETR-fremdriftssystem.

(41) De ikke-integrerede virksomheder udelukkes ikke fra markedet af følgende grunde. For det første vil der til enhver tid være en uafhængig udbyder af elektriske fremdriftssystemer til sporvogne (Kiepe) og metrotog (Mitsubishi). For det andet er der mulighed for, at ikke-integrerede producenter inden for 2-3 år vil slutte sig sammen, som det skete med Stadler i forbindelse med sporvogne og regionaltog. Der er også stadig den tredje mulighed, at integrerede og ikke-integrerede udbydere som tidligere slutter sig sammen. Endelig vil der også i fremtiden være tilstrækkelig konkurrence på markedet for skinnekøretøjer, selv om de ikke-integrerede udbydere skulle forlade markedet for skinnekøretøjer med elektriske fremdriftssystemer. Det konkluderes i beslutningen, at der ikke er betydelige hindringer for en effektiv konkurrence på

markedet for elektriske fremdriftssystemer og på markedet for sporvogne, metrotog, regionaltog og lokomotiver.

C2. KØRELEDNINGER

(42) I beslutningen konkluderes det, at spørgsmålet om, hvorvidt der er et samlet marked for alle typer køreledninger, eller om der er mindre produktmarkeder, f. eks. køreledninger til fjerntrafik, kan stå åbent. Fusionen vedrører kun et nationalt marked. I Tyskland vil Siemens og VA Tech formentlig have en fælles markedsandel på ca. [30-40] (*) % af det samlede marked efterfulgt af Balfour Beatty med en lignende høj markedsandel og fem mindre konkurrenter. Kommissionen udleder af markedsundersøgelsen, at der efter fusionen ikke vil være betydelige hindringer for en effektiv konkurrence. Det samme gælder for det mindre mulige produktmarked for køreledninger til fjerntrafik, hvor der for det produkt, hvor der er overlapninger, kun er en kunde, nemlig Deutsche Bahn, og mindst fire troværdige konkurrenter. Det har endvidere vist sig, at Siemens og VA Tech kun sjældent konkurrerer med hinanden. Det er også usandsynligt, at der vil være en stiltiende aftale mellem den fusionerende enhed og Balfour Beatty, da markedet hvert år reduceres, og da VA Tech ikke kan forventes at være enegænger, som kunne overtages og derfor gøre en samordning lettere. Det konkluderes, at der ikke er nogen mærkbar hindring for en effektiv konkurrence på markedet for køreledninger.

C3. ELFORSYNING TIL JERNBANER

(43) Elforsyning til jernbaner omfatter elforsyning til operatørens køreledningsnet via koblingsstationer (forsyningspunkter). I beslutningen skelnes der mellem to produktmarkeder, et samlet marked for koblingsstationer og et marked for komponenter. Der er overlapning på markedet for vedligeholdelse af kraftværker, der leverer el til jernbaner i Tyskland. Fusionen vedrører to nationale markeder for elforsyning til jernbaner. I Østrig vil Siemens og VA Tech have en fælles markedsandel på [40-50] (*) % af det samlede marked. Ved siden af Siemens/VA Tech er der fire internationalt aktive troværdige udbydere, nemlig ABB, Areva, Balfour Beatty og SAG (RWE) med markedsandele på mellem 5 og 25 % og nogle få mindre udbydere. Efterspørgselssiden er stærkt koncentreret, idet over 90 % af efterspørgslen falder på de østrigske forbundsbaner og Wiener-linjerne med dette forholdsvis lille marked, hvor der gennemføres udbud. Derfor er der betydelige udsving på dette udbydermarked.

(44) I Tyskland vil Siemens og VA Tech have en tilsvarende høj markedsandel som i Østrig. Konkurrenterne er ABB, Balfour Beatty, Elpro og Spitzke. VA Tech er næsten udelukkende aktiv inden for fjerntrafiksegmentet med Deutsche Bahn som den eneste kunde. Da der er tale om et udbydermarked med en meget stor kunde i segmentet, hvor der er overlapning, er der ingen konkurrencemæssige problemer på markedet for koblingsstationer til elforsyning til jernbaner. Med hensyn til komponenterne til koblingsstationer blev Kommissionen gjort opmærksom på, at den fusionerende enhed ville kunne få en monopolstilling med hensyn til visse komponenter, som muligvis kunne resultere i udelukkelse af konkurrenter. Markedsundersøgelsen har dog vist, at Siemens ikke udbyder nogen af de tre berørte komponenter, at der findes konkurrenter med hensyn til to af disse komponenter, og at Deutsche Bahn, hvad angår den ene komponent, hvor VA Tech var eneste udbyder, aktivt er i færd med at få denne undersøgt og godkendt af reguleringsmyndighederne. Det konkluderes, at der på markedet for elforsyning til jernbaner ikke vil være nogen mærkbar hindring for en effektiv konkurrence. Det samme gælder for vedligeholdelse af kraftværker, der leverer strøm til jernbaner, et marked, hvor VA Tech kun har leveret et af ca. 20 kraftværker og derfor er bedst placeret til at vedligeholde det, og fordi der er flere troværdige alternativer til Siemens og VA Tech.

C4. JERNBANEOVERSKÆRINGER

(45) Både Siemens og VA Tech er udbydere af jernbaneoverskæringer. VA Tech er udelukkende aktiv i Østrig, medens Siemens kan betragtes som potentiel udbyder på det østrigske marked. En kunde ønskede at vide, om Siemens efter fusionen ville trække VA Techs produkt tilbage fra markedet og erstatte det med sit eget. Markedsundersøgelsen har imidlertid vist, at VA Techs produkt tilhører en tysk virksomhed, som har ret til at overdrage salgsrettighederne til en anden virksomhed. Antallet af udbydere på det østrigske marked berøres derfor ikke.

D. *FREKVENSOMFORMERE*

(46) Siemens og VA Tech er begge udbydere af frekvensomformere. Markedsundersøgelsen har bekræftet Siemens' opfattelse af, at EØS er det geografisk relevante marked for frekvensomformere. I overensstemmelse med tidligere beslutninger opdeles det relevante produktmarked ved en skillelinje på 100 kW. Det kan stå åbent, om der for frekvensomformere på over 100 kW er behov for en yderligere opdeling efter vandafkølede og firekvadrant-frekvensomformere, da den konkurrencemæssige vurdering ikke ændres herved.

(47) Siemens' og VA Techs fælles markedsandel for frekvensomformere på under 100 kW ligger under [15-20] (*) %. Da VA Tech i 2004 etablerede et joint venture-selskab med Schneider og Toshiba (STI), skal STI's markedsandel tilføjes. Også i dette tilfælde ligger den fælles markedsandel under [30-40] (*) %. Vigtige konkurrenter er ABB og Danfoss med markedsandele på 10-20 %, Lenze, SEW Eurodrive, Vacon

og Yaskawa/Omron med hver 5-10 %. På lokalt plan er der en række mindre men godt repræsenterede virksomheder. Ved frekvensomformere på over 100 kW andrager den fælles markedsandel, inklusive joint venture-selskabet STI, under [20-30] (*) %. I forbindelse med vandafkølede og firekvadrant- frekvensomformere udgør den fælles markedsandel under [20-30] (*) %. Kommissionen konkluderede derfor, at der ikke var konkurrencemæssige problemer med nogen af de mulige produktdefinitioner.

E. *OPFØRELSE AF METALVÆRKER OG ANDRE INDUSTRIANLÆG*

1. RELEVANTE PRODUKTMARKEDER

Grundlæggende afgrænsninger

(48) Inden for opførelse af industrianlæg sondres der mellem forskellige brancher (f.eks. metallurgi, kemi, papir, cement osv.). I dette tilfælde er der hovedsagelig tale om opførelse af metallurgianlæg. Der sondes her mellem maskiner og elektrisk udstyr og mellem vedligeholdelse og serviceydelser.

(49) Maskinområdet omfatter planlægning og indsætning af maskiner til hvert produktionsforløb, anskaffelse af maskinpark og indplacering i produktionsanlægget. VA Tech er aktiv som udbyder på dette område via sit datterselskab VAI. Siemens optræder ikke som udbyder, men har inden for metallurgiområdet en interesse på […] (*) i SMS Demag, der er en af VA Techs to nærmeste konkurrenter.

(50) Elektrisk udstyr omfatter generel elforsyning til anlæg, konstruktion og montage af motorer og den egentlige automation, som hovedsagelig består af elektriske overvågnings- og kontrolsystemer samt procesautomation. Både Siemens og VA Tech er udbydere på dette område. VA Tech er aktiv via sine datterselskaber VAI (metallurgisektoren) og Elin EBG (inden for forskellige sektorer).

(51) Vedligeholdelse og serviceydelser omfatter løbende vedligeholdelse og udførelse af serviceydelser, dog ikke nykonstruktion af komponenter til anlæg. Siemens og VA Tech er begge aktive inden for vedligeholdelse og serviceydelser på metallurgiområdet.

Konstruktion af maskiner inden for metallurgi

(52) Siemens anser den mekaniske del af industrianlæg for at være branchespecifik og går derfor ud fra sit eget produktmarked på dette område. Her følges dog ikke den yderligere afgrænsning efter procestrin, der blev foretaget af Kommissionen i sin beslutning *SMS/Mannesman Demag* ([2]). Ifølge Siemens er der tale om segmenter i det større marked for konstruktion af maskiner inden for metallurgi.

(53) På basis af markedsundersøgelsen konkluderer Kommissionen, at den afgrænsning efter procestrin, der blev foretaget i sagen *MS/Mannesmann Demag* for konstruktion af maskiner til jern- og stålsektoren, også kan anvendes i denne beslutning. Der skal så foretages en afgrænsning mellem produktmarkeder for råjernproduktion, stålproduktion, strengstøbningsanlæg, varmvalseværker, koldvalseværker, profilvalseværker, båndanlæg og presse- og smedeteknologi. Der skal endvidere foretages en afgrænsning mellem opførelse af metallurgianlæg til jern og stål på den ene side og ikke-jernmetaller, især aluminium og kobber, på den anden side.

(54) En nøjagtig definition af produktmarkedet kan dog stå åbent på dette område.

Elektrisk udstyr til metallurgianlæg

(55) Dette udstyr omfatter trin 0-automation (elforsyning og motorer), den egentlige automation (trin 1 og 2) og det nyere område for IT-løsninger til anlægglogistik/MES (trin 3).

Ikke et enkelt marked

(56) Siemens er af den opfattelse, at elektrisk udstyr på metallurgiområdet er uafhængigt af branche og ikke udgør noget selvstændigt marked.

(57) Under markedsundersøgelsen har de fleste aktører dog gjort det klart, at der ved konstruktion af elektrisk udstyr inden for metallurgisektoren er brug for en særlig knowhow. Konkurrenterne understregede især ingeniørernes specialisering. Betydningen af referencelisterne i de indkomne svar viser, at de fleste kunder forlanger, at deres leverandører har relevante erfaringer inden for metallurgiområdet […] (*). Et andet tegn på den voksende branchespecifikke specialisering er, at Danieli, SMS Demag og VAI, de tidligere specialister på maskinkonstruktionsområdet, trænger ind på området for konstruktion af

([2]) IV/M.1450 — SMS/Mannesmann Demag.

elektriske systemer.

(58) Medens produkterne på trin 0 (el, motorer) kun i ubetydeligt omfang er metallurgispecifikke, gælder dette ikke for produkterne på trin 1 og 2 (den egentlige automation). Det skyldes, at der er behov for branchespecifikke løsninger (softwaremoduler), der anvendes på disse trin. Siemens og selskabets konkurrenter er i færd med at udvikle denne form for løsninger til branchespecifikke produktfamilier inden for elektriske anlæg.

(59) Af ovennævnte grunde må man gå ud fra, at der ved afgrænsning af produktmarkedet i det mindste inden for metallurgisektoren er et særskilt marked for konstruktion af elektriske systemer. Dette marked kan enten defineres som et samlet marked for konstruktion af elektriske systemer inden for metallurgi, inklusive de mulige delmarkeder, eller mere snævert som et muligt samlet marked for konstruktion af elektriske systemer på automationstrin 0-2 inden for jern- og stålområdet.

Mulige særskilte markeder for enkelte procesområder og -trin

(60) Nogle aktører mener, at markedet for konstruktion af elektriske systemer kan yderligere afgrænses efter procestrin i metalproduktionen. Markedsundersøgelsen har givet en vis dokumentation herfor, men det kan stå åbent, om der er særskilte elektriske produktmarkeder for de tre hovedprocestrin på dette område (flydende fase, varm- og koldfase) og specialområdet for valsning af lange produkter. Med henblik på denne beslutning kan det også stå åbent, om der er behov for en yderligere inddeling i procestrin.

Særskilte delmarkeder for automationstrin 1 og 2?

(61) I denne beslutning kan det også stå åbent, om der skal antages at være adskilte produktmarkeder for trin 1 og 2 under ét eller for de forskellige delmarkeder.

Adskilte markeder for jern-/stålsektoren og aluminiumsektoren, især med henblik på varm- og koldvalsning af aluminium

(62) Spørgsmålet om, hvorvidt der skal foretages en adskillelse af produktmarkederne for valsning af jern, stål og aluminium, kan ligeledes stå åbent.

Et muligt marked for IT-løsninger til anlægslogistik/MES/trin 3

(63) Det fremgik af Kommissionens markedsundersøgelse, at der er ved at blive udviklet et metallurgispecifikt produktmarked for IT-løsninger for anlægslogistik/MES/trin 3. Spørgsmålet om, hvorvidt det er en særskilt branche og hvorvidt den skal indgå i markedet for konstruktion af elektriske systemer på metallurgiområdet, kan dog ligeledes stå åbent.

Vedligeholdelse og serviceydelser

(64) Siemens anser udførelse af serviceydelser for metallurgianlæg for at være et særskilt marked. Resultatet af Kommissionens undersøgelse viser samme tendens.

Elektrisk udstyr i ikke-metallurgiske brancher

(65) I denne beslutning kan definitionen af et branchespecifikt marked for elektriske systemer til ikke-metallurgiske brancher stå åben, da den planlagte fusion uafhængig af definitionen af produktmarkedet (omfattende flere brancher eller særskilte markeder for hver branche) ikke giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder.

Konklusion vedrørende definition af produktmarkedet inden for metallurgianlæg og industrianlæg i andre brancher

(66) Med henblik på denne beslutning anses produktmarkederne på området for maskiner til metalværker at være følgende:

— et samlet marked for maskiner, enten begrænset til jernmetaller eller omfattende jern- og ikke-jernmetaller

— mulige delmarkeder for de forskellige procestrin.

(67) Med henblik på denne beslutning anses produktmarkederne på området for elektriske systemer til *metalværker* at være følgende:

— et samlet marked for elektriske systemer, inklusive alle efterfølgende mulige delmarkeder

— et muligt (mere snævert defineret) samlet marked for elektriske systemer på automationstrin 0-2 inden for jern/stål

— mulige delmarkeder for elektrisk udstyr til metalværker inden for flydende fase, varmfase, koldfase og valsning af lange produkter (procesområdemarkeder) på området jern/stål samt mulige procestrinmarkeder (eller en yderligere opdeling efter automationstrin) og mulige delmarkeder inden for trin 1 og 2

— markeder for varmvalsning og koldvalsning af aluminium

— et muligt marked for IT-løsninger for anlæglogistik/MES/trin 3.

(68) Denne beslutning er desuden baseret på mindst ét særskilt produktmarked for vedligeholdelse af metalværker og serviceydelser.

(69) Definitionen af produktmarkedet for elektriske udstyr til industrianlæg inden for andre områder kan stå åben.

2. GEOGRAFISK RELEVANTE MARKEDER

a. ***Maskiner til metalværker***

(70) Siemens er af den opfattelse, at markedet for maskiner inden for metallurgi er verdensmarkedet eller mindst hele EØS-markedet med en stærk tendens i retning af et verdensomspændende marked.

(71) Det er dog ikke nødvendigt at definere det geografisk relevante marked i denne beslutning, da fusionen uafhængigt af definitionen af det geografiske marked (EØS-markedet eller et større marked) giver anledning til konkurrenceproblemer på området for maskiner til metalværker.

b. ***Elektrisk udstyr til metalværker***

(72) På området for elektrisk udstyr til metalværker går Siemens også ud fra, at markedet er verdensmarkedet.

(73) Ifølge resultaterne af markedsundersøgelsen vil det geografiske relevante marked med henblik på denne beslutning mindst være EØS-markedet, men muligheden af et større marked kan ligeledes tages i betragtning.

(74) Det gælder for alle mulige delmarkeder og markeder inden for elektrisk udstyr til metalværker, inklusive det mulige marked for IT-løsninger til anlægslogistik/MES/trin 3.

(75) Siemens er kun enig i Kommissionens definition af det geografisk relevante marked for elektrisk udstyr til metalværker, hvis Kommissionen er rede til at overveje muligheden af et marked, der strækker sig ud over EØS; Siemens er ikke enig i, at visse asiatiske regioner ikke kan medtages i det relevante marked. De udenlandske udbydere har uindskrænket adgang til de relevante delmarkeder.

(76) Kommissionen mener dog fortsat, at der i visse dele af verden er forskellige konkurrencevilkår, som ikke alene er baseret på historiske faktorer. Det kan dog i de enkelte tilfælde stå åbent, om markedet er EØS-markedet, et større marked eller sågar et verdensomspændende marked.

c. ***Vedligeholdelse og serviceydelser***

(77) Ifølge Siemens' opfattelse bør dette marked defineres som EØS-markedet. Et flertal af markedsdeltagerne betragter det dog som mere snævert, da den geografiske nærhed til leverandører og, i et vist omfang, forståelse af et fælles sprog kan anses som særlig vigtig på dette område. En række kunder vil ikke vælge leverandører fra en anden medlemsstat end den, hvor deres produktionssted ligger, selv om priserne på deres nuværende leverandørers serviceydelser stiger mellem 5 og 10 %. Dette gælder både med hensyn til maskiner og elektrisk udstyr.

(78) Med henblik på denne beslutning kan en nøjagtig markedsdefinition imidlertid stå åben. Under alle omstændigheder er det geografisk relevante marked ikke mindre end det nationale og ikke større end EØS-markedet.

d. ***Elektrisk udstyr inden for andre områder***

(79) På grund af VA Techs interne virksomhedsstruktur med Metallanlagenbauer VAI, der opererer i hele verden, og Elin

EBG som ansvarlig for elektrisk udstyr med tyngdepunkt i Østrig, og som endvidere beskæftiger sig med opførelse af industrianlæg i Mellemeuropa, er det nærliggende at afgrænse markedet eller markederne for andet elektrisk udstyr noget mere snævert geografisk end markederne for specialiseret elektrisk udstyr til metalværker. Dette synspunkt blev bekræftet i markedsundersøgelsen, hvor mange industrivirksomheder i deres svar snarere gik ud fra nationale markeder eller fra regionalt bestemte geografisk relevante markeder. For nogle specialiserede procesindustrier som papir og kemi kan der overvejes et endnu bredere geografisk marked. Markedsundersøgelsen viste dog ikke tegn på, at et geografisk marked kan være større end EØS-området.

(80) Spørgsmålet om den nøjagtige afgrænsning af det relevante geografiske marked kan dog stå åbent med henblik på denne beslutning. Det relevante marked eller de relevante markeder er under ingen omstændigheder mindre end de nationale markeder og ikke større end EØS-markedet.

3. KONKURRENCEMÆSSIG VURDERING

a. ***Maskiner til metalværker***

(81) På EØS-markedet og verdensmarkedet for maskiner til metalværker eller delmarkederne for maskiner til stålproduktion og strengstøbning medfører fusionen en betydelig svækkelse af konkurrencen mellem Siemens/VAI og hovedkonkurrenten SMS. Skabelsen af en dominerende stilling på markedet for Siemens/VAI resulterer i en mærkbar begrænsning af den effektive konkurrence på de nævnte delmarkeder.

1) **Markedsvilkår**

(82) I modsætning til VA Tech er Siemens ikke aktiv på dette område. Siemens opgiver VA Techs markedsandel til under [10-15] (*) % på alle de mulige delmarkeder.

(83) De øvrige markedsdeltagere angav dog betydeligt højere markedsandele for VA Tech på de mulige produktmarkeder for maskiner. Inden for metallurgianlæg blev VA Techs markedsandele på verdensmarkedet og EØS-markedet ansat på nogenlunde samme niveau som den tidligere eneste markedsleders, SMS-Demag (i det følgende SMS), efterfulgt af Danieli på tredjepladsen, som er den eneste anden aktive totalleverandør på EØS-markedet. På nogle mulige delmarkeder for maskiner betragtes VA Tech som klar markedsleder.

(84) Ifølge markedsdeltagernes udsagn er det nærliggende at betragte markedet eller markederne for maskiner til metalværker som et stærkt koncentreret marked eller stærkt koncentrerede markeder.

(85) SMS betragter VAI som sin hovedkonkurrent på de fleste af sine forretningsområder. Ifølge SMS er selskabets og VAI's markedsandele på markedet for maskiner til metalværker på henholdsvis 24 og 20 %. På nogle markeder for procestrin er de to førende selskabers samlede markedsandele betydeligt højere. På procestrinmarkedet for stålproduktion er VAI på samme niveau som SMS (ca. 33 %), mens VAI på procestrinmarkedet for strengstøbning ligger langt foran SMS (SMS: 23 %, VAI: 62 %). VAI har i offentlige erklæringer bekræftet sin dominerende stilling og høje markedsandele på markedet for strengstøbning.

2) **Det samlede marked for maskiner på jern- og stålområdet eller det samlede marked, inklusive ikke-jernmetaller: betydelig hindring af den effektive konkurrence**

(86) Markedsundersøgelsen har vist, at fusionen resulterer i en betydelig svækkelse af den nuværende konkurrence mellem VAI og SMS som følge af Siemens' minoritetsinteresse i SMS. I betragtning af VAI's særlige styrke på dette højtkoncentrerede marked, det meget nære konkurrenceforhold mellem VAI og Siemens og det forhold, at andre konkurrenter ikke i tilstrækkeligt omfang kan begrænse Siemens'/VAI's konkurrencemanøvremargen, hvis konkurrencepresset på Siemens/VAI aftager på grund af SMS, vil fusionen under alle omstændigheder resultere i en betydelig begrænsning af den effektive konkurrence på grund af ikkesamordnet adfærd og muligvis som følge af, at Siemens/VAI får en dominerende stilling.

(87) VAI og SMS er de tætteste konkurrencer på det pågældende marked. På grund af dette tætte konkurrenceforhold vil en kunde, der i forbindelse med et bestemt metallurgiprojekt beslutter sig for ikke at benytte VA Tech, højst sandsynligt betragte SMS som første alternativ. Dette resultat fremkommer på grundlag af de adspurgte konkurrenters og kunders klassificering i markedsundersøgelsen.

(88) Danieli betragtes normalt som tredjestærkeste konkurrent, men ligger dog for det meste langt efter SMS og VAI. Danielis styrke ligger først og fremmest i valsning af lange produkter, hvor selskabet er markedsleder. I betragtning af denne stilling på markedet og kundeklassificeringen vil Danieli næppe være i stand til at forhindre en svækkelse af konkurrencen på markedet for maskiner til metalværker eller anfægte den dominerende stilling, som VAI kan opnå på grund af Siemens'/VAI's informationsfordel. Desuden behøver kunderne mindst tre tilbud for at kunne føre succesrige forhandlinger på dette område.

(89) Der er ikke noget mærkbart pres fra andre konkurrenter. De større udbydere, der nævnes af Siemens ved siden af de tre

markedsledere, er næsten ikke eller aldrig aktive i Europa og udgør derfor ikke noget rimeligt alternativ for de europæiske kunder. Det er usandsynligt, at de små udbydere kan få tildelt store ordrer. Bortset fra de tre markedsledere er konkurrencen fragmenteret og vil derfor ikke kunne få indflydelse på de tre førende udbyderes markedsstyrke.

(90) En af de store udbydere på markedet for maskiner til metalværker har et stort antal kunder, der tegner sig for størstedelen af virksomhedens ordrer, og den er derfor ikke særlig afhængig af nogle enkelte kunder.

(91) Fusionen vil medføre, at SMS's konkurrencepres på Siemens/VAI svækkes betydeligt. Ud over den nuværende interesse på 28 % i SMS får Siemens desuden kontrol over VA Tech. I betragtning af sagens særlige omstændigheder (se nedenstående punkt: tidligere udøvelse af salgsoption; normalt skal aktieværdien fastsættes pr. 31.12.2004.) kan det ikke antages med sikkerhed, at interessen på 28 % i SMS (og den andel i SMS' driftsresultat, som det normalt medfører) vil tilskynde Siemens/VA Tech til at konkurrere mindre ihærdigt med SMS. […] (*)

(92) Siemens har udnyttet en salgsoption til at sælge sin aktieandel i SMS til hovedaktionæren. Værdien af Siemens' aktiepost bliver dog bestridt, og der forventes en retssag ved de tyske domstole, der muligvis vil være langvarig. Så længe dette spørgsmål ikke er afklaret og salget af Siemens' aktiepost på 28 % ikke er afsluttet, er […] (*).

(93) […] (*).

(94) […] (*).

(95) […] (*). Da Siemens fortsat ejer aktieposten på 28 % i SMS, vil fusionen medføre en betydelig svækkelse af konkurrencen mellem Siemens/VAI og SMS. Spørgsmålet om, hvorvidt informationsfordelen i forhold til den stærkeste konkurrent SMS og forspringet i markedsstyrken over for Danieli vil give Siemens/VAI en dominerende stilling, kan stå åbent. Fusionen vil under alle omstændigheder få særlig skadelige virkninger på konkurrencen som følge af, at selskaberne ikke samordner deres adfærd. Dette resulterer i en betydelig begrænsning af den effektive konkurrence på det samlede marked for maskiner til metalværker.

3) Delmarkeder for maskiner til metalværker: skabelse af en dominerende stilling

(96) Disse konklusioner gælder i endnu højere grad for de mulige procestrinmarkeder for maskiner til stålproduktion og strengstøbning. For de øvrige mulige delmarkeder på maskinområdet kan det ikke med sikkerhed konstateres, om fusionen vil medføre en mærkbar begrænsning af den effektive konkurrence.

(97) På det mulige marked for maskiner til stålproduktion indplacerede konkurrenter og kunderne under ét VAI højest i Kommissionens markedsundersøgelse. Umiddelbart efter på andenpladsen kom SMS. VAI og SMS har store markedsandele på EØS- og verdensmarkedet på dette koncentrerede marked. Deres respektive andele på verdensmarkedet ligger på mellem 30 og 40 %. Andelen på EØS-markedet er med stor sandsynlighed endnu større. Disse høje markedsandele er tegn på et stærkt koncentreret marked, hvilket sandsynligvis vil få store negative virkninger for kunderne. Det gælder især på grund af den tætte konkurrence mellem de to største udbydere, som vil blive svækket efter fusionen til fordel for den dominerende virksomhed. VAI og SMS er de tætteste konkurrenter. Der er stor afstand ned til Danieli på tredjepladsen, som ikke står i et sådant tæt konkurrenceforhold. Den øvrige konkurrence er fragmenteret. De mindre udbydere kan ikke konkurrere med de store udbydere om de store projekter og er henvist til at samarbejde med disse eller specialisere sig i nogle enkelte nicher på markedet.

(98) På det potentielle marked for maskiner til strengstøbning betragtes VAI både inden for EØS og på verdensplan klart som markedsleder af kunder og konkurrenter. VAI har højst sandsynligt markedsandele på over 50 % i EØS og på verdensplan. SMS ligger på andenpladsen og er VAI's nærmeste konkurrent. Danieli kommer på tredjepladsen med stor afstand op til de to største. Konkurrencen er fragmenteret og ikke i stand til at begrænse VAI's markedsstyrke.

(99) Under disse omstændigheder vil […] (*) resultere i, at Siemens får en dominerende stilling på de potentielle markeder for maskiner til stålproduktion og maskiner til strengstøbning, og hermed i en mærkbar begrænsning af den effektive konkurrence.

b. *Elektrisk udstyr inden for metallurgi*

Markedet for maskiner inden for metallurgi (trin 0-2, jern/stål), potentielle markeder opdelt efter procesområde og procestrin

Markedsstruktur og markedsandele

(100) Markedsundersøgelsen viser, at Siemens af mange markedsdeltagere betragtes som den vigtigste udbyder af elektrisk udstyr til metalværker til jern-/stålsektoren i EØS og på verdensplan. Det gælder for det mulige samlede marked og de fleste delmarkeder med undtagelse af det

mulige delmarked for valsning af lange produkter, hvor Danieli betragtes som markedsleder. På disse områder betragtes VAI som stærkeste konkurrent primært på andenpladsen, på området for strengstøbning endog som værende lige så stærk som Siemens. Det skal dog fremhæves, at fire andre konkurrenter betragtes som stærke og troværdige udbydere. Det drejer sig især om ABB, Alstom, SMS og Danieli og på nogle områder, især på verdensplan, om Toshiba (henholdsvis TMEIC-GE) og Sundwig-Andritz, Ingelectric og ASI Robicon.

Markedsandele

(101) Det er vanskeligt at få oplysninger om markedsandele på dette homogene og differentierede produkt- og serviceydelsesområde. Kommissionen har modtaget nogle vurderinger fra Siemens, der til dels er udarbejdet med henblik på proceduren og til dels tydeligt er udarbejdet inden procedurens indledning. Der foreligger også vurderinger, der blev udarbejdet af VA Tech inden procedurens indledning, og vurderinger, der efter anmodning fra Kommissionen blev udarbejdet under proceduren. Kommissionen fik desuden forelagt vurderinger fra SMS med henblik på proceduren. Disse vurderinger viser en stor margen i markedsandelene. Siemens går i sine vurderinger ud fra fælles markedsandele på under 20 %, medens VAI's oplysninger ligger væsentligt højere i området 40-50 %. Vurderingerne fra SMS indeholder for nogle procestrinmarkeder de største tal.

(102) Ifølge Kommissionen og nogle af de nævnte konkurrenter kan disse vurderinger ikke anses for at være særlig troværdige.

(103) Kommissionen gennemførte en analyse af de vigtigste konkurrenters styrke på de nævnte markeders hovedområde, dvs. ordrer på over 1 mio. EUR i perioden 2002-2004. Den udspurgte konkurrenter vedrørende alle de ordrer, de modtog i den pågældende periode og lagde de pågældende tal sammen. Resultaterne af rundspørget viser det relative størrelsesforhold mellem de udspurgte virksomheder. På et senere stadium i proceduren fremlagde Siemens yderligere individuelle oplysninger om andre konkurrenter på området »flydende-fase«. Kommissionen undersøgte disse oplysninger og tog hensyn til dem, efter at de var blevet bekræftet af kunder og/eller konkurrenter. Efter Kommissionens opfattelse kan denne beregning bruges som et tilnærmelsesvist skøn over de faktiske markedsandele. De anførte markedsandele skal dog betragtes som maksimumsstørrelser, mens de faktiske markedsandele højst sandsynligt er lavere.

(104) Disse tal viser, at fusionen sandsynligvis ikke vil resultere i markedsandele på mere end 35-40 %. Inden for hvert procesområde og hvert procestrin vil der fortsat være mindst fire stærke udbydere på markedet, og det kan forventes, at de vil udøve tilstrækkeligt konkurrencepres på de fusionerende virksomheder.

Analyse af udbud

(105) Det relevante marked/de relevante markeder er udbydermarkeder, hvor markedsandelene kun er vejledende. Det afgørende er omfanget af det konkurrencepres, som virksomhederne i udbudsprocessen kan lægge på hinanden. De langsigtede markedsandele er en vigtig indikator for omfanget af dette pres.

(106) Analysen af oplysningerne fra Siemens og VAI viser, at Siemens og VAI højst kan betragtes som tætte konkurrenter inden for nogle mulige delmarkeder (strengstøbning, flydende fase), men selv på disse delmarkeder er de ikke de tætteste konkurrenter.

Virkninger af Siemens' aktiepost i SMS

(107) De tilsagn vedrørende […] (*) aktieposten i SMS, som Siemens fik pålagt for at fjerne de konkurrencemæssige betænkeligheder på området for maskiner til metalværker, rydder en væsentlig hindring for konkurrencen af vejen alene på grund af denne aktiepost […] (*), i det mindste på området for elektrisk udstyr (dette gælder også for alle andre markeder for elektrisk udstyr til metalværker).

Potentielle automationsmarkeder på trin 1 og 2

(108) Markedsundersøgelsen har bekræftet, at konkurrenterne betragter softwareløsninger på trin 1 og 2 som vigtige indikatorer for markedsstyrken.

(109) […] (*). På disse markeder er der dog fortsat et tilstrækkeligt antal stærke konkurrenter som SMS, Danieli, ABB, Alstom og TMEIC-GE. Desuden er der en række konkurrenter, der først og fremmest er aktive på trin 1, hvor der er færre hindringer for adgang til markedet end på trin 2, eller i forbindelse med nicheløsninger i konkurrencen med Siemens/VA Tech. Dette bekræftes i en analyse over markedsstyrken for softwaremoduler på trin 1 og 2 i nogle procestrin. Der forelå ikke oplysninger for de enkelte hovedkonkurrenter, men det var alligevel muligt at foretage en vurdering af det værste tilfælde, som bekræftede, at der fortsat vil være stærk konkurrence inden for de potentielle markeder.

Elektrisk udstyr til varm- og koldvalsning af aluminium

(110) De potentielle markeder for konstruktion af aluminiumsvalseanlæg er meget små sammenlignet med stålvalseanlæg. Alene af denne grund vil ovennævnte analyse af markederne for stålvalsning i tilfælde af fælles markeder for stål- og aluminiumsvalsning ikke ændre sig væsentligt.

(111) Ifølge størstedelen af kunderne giver fusionen ikke anledning til problemer på markedet for elektrisk udstyr til anlæg til kold- og varmsvejsning af aluminium. Det er korrekt, at Siemens og VA Tech hyppigt nævnes blandt de førende udbydere. Blandt andre store udbydere nævnes også ABB, TMEIC, Alstom, ASI Robicon og IAS.

(112) Hindringerne for adgang på aluminiumsområdet er betydeligt mindre for de udbydere af maskiner til aluminiumsvalsningsanlæg og de virksomheder, der allerede tilbyder automation på trin 1 og 2 på stålområdet. En vis efterspørgselsstyrke skyldes helt sikkert en højt koncentreret efterspørgselsside, hvilket vil kunne fremme nye udbyderes adgang til markedet. I denne forbindelse nævnes først og fremmest SMS.

IT-løsninger til anlægslogistik/MES/trin 3

(113) På dette forholdsvis unge og hurtigt voksende marked giver fusionen ikke anledning til konkurrencemæssige problemer. Det gør derfor ikke nogen væsentlig forskel, om dette lille område medtages i betragtningen af et muligt samlet marked for elektrisk udstyr til metalværker.

Konklusion vedrørende et muligt samlet marked for elektrisk udstyr til metalværker, inklusive alle ovennævnte og alle potentielle delmarkeder

(114) Der er ikke konkurrencemæssige problemer på nogen af de potentielle delmarkeder i et samlet marked for elektrisk udstyr til metalværker og hermed heller ikke på et muligt samlet marked. Der er ikke tale om skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling eller en anden mærkbar begrænsning af den effektive konkurrence på noget muligt marked for elektrisk udstyr. Den supplerende undersøgelse af mulige ikke-horisontale virkninger viser også, at der ikke er konkurrencebegrænsende virkninger på området for elektrisk udstyr til metalværker.

c. ***Vedligeholdelse af anlæg og serviceydelser***

(115) Siemens' og VA Techs aktiviteter overlapper også på dette marked. Markedsundersøgelsen har dog ikke vist tegn på konkurrencemæssige problemer på markedet for vedligeholdelse af metalværker og serviceydelser. Tærsklerne for adgang til dette marked er væsentligt lavere end på markederne for elektrisk udstyr og maskiner. Der findes desuden et tilstrækkeligt stort antal lokale konkurrenter på dette område. Desuden er kunderne på dette område selv i stand til at gennemføre disse arbejder.

(116) På dette marked vil fusionen derfor ikke resultere i skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling eller få nogen anden mærkbar indvirkning på den effektive konkurrence.

d. ***Elektriske anlæg i andre brancher***

(117) Den påtænkte fusion giver uafhængig af definitionen af produktmarkedet inden for elektrisk udstyr til ikke-metalindustrianlæg ikke anledning til problemer på konkurrenceområdet.

e. ***Konklusion vedrørende markederne for elektrisk udstyr til metalværker samt markedet/markederne for elektrisk udstyr til ikke-metalbrancher***

(118) Af ovennævnte grunde vil den anmeldte fusion ikke give anledning til skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling eller en mærkbar begrænsning af konkurrencen inden for de relevante markeder for elektrisk udstyr til metalværker og markedet/markederne for industrianlæg i ikke-metalbrancher.

F. *LAVSPÆNDINGSKOBLINGSUDSTYR*

(119) Det relevante produktmarked for lavspændingskoblingsudstyr opdeles på grundlag af den indbyggede belastningsafbryder i de tre delmarkeder ACB, MCB og MCCB. Desuden er der et særskilt marked for strømskinnefordelere, som er endnu en komponent. Andre komponenter er styresystemer med programmerbare lagerenheder (»SPS«) og forbrugerforgreninger. Markederne for komponenter og sammenbyggede koblingsanlæg blev i overensstemmelse med tidligere beslutninger undersøgt efter medlemsstater, men da den foreslåede fusion ikke giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på EØS-niveau, kan dette spørgsmål stå åbent.

(120) På dette grundlag vil markederne for lavspændingskoblingsudstyr og nogle komponenter i Østrig og markeder for andre komponenter i EØS og i nogle medlemsstater blive berørt horisontalt eller vertikalt. VA Tech producerer platiner og køber de komponenter, der er nødvendige til sammenbygning af lavspændingskoblingstavler, hos tredjeparter. Siemens fremstiller både platiner og også samtlige nødvendige komponenter. Uafhængig af den valgte markedsdefinition udgør den fælles markedsandel ikke over [30-40] (*) % på noget horisontalt berørt marked. Desuden findes der stærke konkurrenter på alle berørte markeder, der enten fremstiller deres egne komponenter eller har deres egne uafhængige komponentleverandører, således at det ikke vil være muligt for Siemens at udelukke disse konkurrenter. Kommissionen konkluderer derfor, at

der ikke er konkurrencemæssige betænkeligheder.

G. *BYGGETEKNOLOGI OG BYGNINGSFORVALTNING*

1. RELEVANTE PRODUKTMARKEDER

G1. ***Byggeteknologi***

(121) Siemens og VA Tech er aktive på markedet for byggeteknologi, der efter Siemens opfattelse skal opdeles i et komponentniveau, et systemniveau og et anlægsniveau. Ifølge Siemens er der ganske vist markeder for bygningsforvaltning (se G.2), men de øvrige serviceydelser bør høre ind under det relevante hovedmarked. Komponent- og systemniveauerne bør opdeles efter anvendelsesområde. På komponentniveau bør der først og fremmest afgrænses efter elektrisk installationsteknik, sikkerhedsteknik, styreteknik og opvarmning, klimaanlæg, ventilation, sanitet, på systemniveau efter sikkerheds- og styreteknik. Endelig bør der på anlægsniveau afgrænses mellem elektrisk udstyr og maskiner. På baggrund af resultaterne af markedsundersøgelsen skal der inden for sikkerhedsteknik i det mindste foretages en afgrænsning mellem områderne i) brandalarm og ii) adgangs- og indbrudskontrol. Spørgsmålet om yderligere afgrænsning kan stå åbent i denne beslutning.

(122) På anlægsniveau kan der sondres mellem elektriske og mekaniske installationer. Markedsundersøgelsen viser, at der også vil kunne være et særskilt marked, der overlapper disse områder, for elektriske og mekaniske installationer ([3]) med en ansvarlig totalentreprenør. Markedsafgrænsningen kan i sidste ende stå åben.

G2. ***Bygningsforvaltning***

(123) Markedsundersøgelsen har vist, at dette marked kan opdeles i teknisk, kommerciel og generel bygningsforvaltning. Spørgsmålet om en nøjagtig produktmarkedsdefinition kan dog stå åben.

2. GEOGRAFISK RELEVANTE MARKEDER

G1. ***Byggeteknologi***

(124) Ifølge Siemens' er alle de markeder, der er nævnt i G1 (med undtagelse af byggeteknologikomponenter), i det mindste EØS-markedet. Markedsundersøgelsen har i en række tilfælde vist tegn på, at der er tale om nationale markeder. Spørgsmålet om definition af det geografiske marked kan stå åbent.

([3]) Parternes aktiviteter på dette område vedrører hovedsagelig bygning af boliger, kontorer, koncertsale, museer, sygehuse og tunneller.

G2. ***Bygningsforvaltning***

(125) Det samme gælder for markedet/markederne for bygningsforvaltning.

3. KONKURRENCEMÆSSIG VURDERING

G1. ***Byggeteknologi***

(126) På komponentniveau er der kun berørte markeder i vertikal henseende, da VA Tech ikke er aktiv på disse markeder.

(127) Markedsundersøgelsen gav ikke tilstrækkelig dokumentation for, at Siemens ved fusionen vil blive i stand til at afskærme komponentmarkederne i Østrig for sine konkurrenter på komponentniveau. På de efterstillede system- og anlægsmarkeder er der utilstrækkelig konkurrence. På det direkte efterstillede systemniveau er de sammenlagte markedsandele som følge af fusionen ubetydelige. På de egentlige komponentmarkeder står Siemens over for store internationalt aktive virksomheder (bl.a. ABB og Möller samt Honeywell, Johnson Controls og Sauter).

(128) VA Tech er efter eget udsagn ikke aktiv på systemniveau. Selskabets omsætning på dette område henføres under anlægsindretning. Fusionens horisontale virkninger på området for individuelle ordrekomponenter uden for Østrig er uvæsentlige. Inden for Østrig er der heller ikke nogen relevante markeder, hvor markedsandelen vokser mere end 10 %. Der findes et tilstrækkeligt antal alternative systemudbydere og -integratorer. Fusionen medfører heller ikke en mærkbar begrænsning af den effektive konkurrence ud fra en vertikal betragtning.

(129) Det er kun på anlægsniveau, at der i Østrig er nævneværdige overlapninger mellem VA Tech og Siemens. Siemens' og VA Techs direkte konkurrencestilling og markedsstyrke er mest udpræget på det potentielle marked for tekniske totalentreprenører. Fusionen vil her resultere i en nedgang i antallet af udbydere i Østrig, men der vil fortsat være store udbydere af tekniske totalentrepriseydelser i Østrig, f.eks. RWE Solutions, MCE, den nederlandske koncern Imtech (via dets tyske datterselskab) og M +W Zander (Tyskland). Mellemstore udbydere på området for indretning af elektriske anlæg, f.eks. Klenk & Meder, Landsteiner og Bostelmann, er aktive på dette marked via konsortier. Hvis der i enkelttilfælde, eksempelvis ved store projekter, ikke vil være tilstrækkelige udbydere til stede set ud fra kundernes synsvinkel, vil de ifølge egne udsagn ikke tøve med at opdele udbuddet i mindre partier (på enkelte systemer/komponenter i stedet for en ordre på en samlet totalentreprise). Kunderne vil så enten selv foretage

planlægning og integration eller overlade det til et rådgivningsfirma. Hermed bliver der ikke tale om en mærkbar begrænsning af konkurrencen. Det samme gælder for områderne for elektriske og mekaniske anlæg.

G2. ***Bygningsforvaltning***

(130) De fleste af Siemens' og VA Techs kunder anførte i markedsundersøgelsen, at den anden part ikke var den konkurrent, der havde de bedste chancer ved udbud og kontrakttildelinger. I Østrig, der er det eneste mulige berørte marked, findes der en række andre store udbydere, hvis serviceydelser på området for bygningsforvaltning efter kundernes opfattelse stort set svarer til VA Techs og Siemens'. Også mindre virksomheder udøver især på regionalt niveau konkurrencepres på ovennævnte større konkurrenter. Fusionen vil derfor ikke medføre en mærkbar begrænsning af den effektive konkurrence på dette område.

H. *INFRASTRUKTUR OG TOVBANER*

H1. TRAFIKINFRASTRUKTUR

(131) På området for trafikinfrastruktur vil der kun i Østrig opstå mindre overlapninger mellem Siemens og VA Tech på områderne gadebelysning, trafiklys, kontrol med P-pladser og trafikkontrol. Spørgsmålet om det geografisk relevante marked og produktmarked kan stå åbent på dette område. Kunderne har tilstrækkelige alternativer til rådighed. Fusionen vil ikke medføre en mærkbar begrænsning af den effektive konkurrence.

H2. VANDRENSNINGSANLÆG

(132) Det samme gælder for vandrensningsanlæg.

H3. ELEKTRISK UDSTYR TIL TOVBANER

(133) Det samme gælder for elektrisk udstyr til tovbaner.

I. *ANDRE IT-SERVICEYDELSER*

(134) Det samme gælder for elektrisk udstyr til andre IT-serviceydelser.

KONKLUSION

(135) Det konkluderes hermed i udkastet, at den anmeldte fusion vil medføre en mærkbar begrænsning af den effektive konkurrence, især ved skabelse af en dominerende stilling på markederne for i) vandkraftudstyr og ii) maskiner til metalværker.

J. *TILSAGN*

(136) For at fjerne de konkurrencemæssige betænkeligheder på markederne for i) vandkraftudstyr og ii) maskiner til metalværker har parterne afgivet følgende tilsagn.

(137) På området for vandkraftudstyr: frasalg af VA Tech Hydro, der er datterselskab i VA Tech-gruppen, hvor aktiviteterne inden for vandkraftudstyr og udstyr til kombinerede kraftværker er samlet. Sidstnævnte område har ikke givet anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder, men den overvejende del af denne aktivitet er både fysisk og finansielt stærkt integreret i vandkraftdivisionen. Markedstesten har bekræftet, at frasalget af VA Tech Hydro (hvorved de konkurrencemæssige overlapninger på vandkraftområdet fuldstændigt fjernes) vil løse konkurrenceproblemerne på dette marked.

(138) På området for maskiner til metalværker: frasalg af Siemens' aktiepost på 28 % i SMS Demag, der er VA Techs vigtigste konkurrent, for at fjerne en mærkbar begrænsning af den effektive konkurrence. Siemens har allerede udnyttet en salgsoption med virkning pr. 31. december 2004 til at sælge sin aktiepost til SMS Demags hovedaktionær. Gennemførelsen af salget er dog forsinket på ubestemt tid på grund af en retssag med SMS om vurderingen af aktierne. Siemens har derfor afgivet et tilsagn om at fjerne enhver begrænsning af konkurrencen på grund af sin fortsatte aktiepost […] (*) vedrørende SMS og den økonomiske interesse i sin fremtidige konkurrent. Herefter vil en kurator erstatte Siemens' repræsentanter i SMS's aktionærudvalg og bestyrelse. Ingen følsomme strategiske informationer vedrørende SMS's fremtidige forretningsaktiviteter videregives til Siemens. Kuratoren videregiver kun de oplysninger til Siemens, som er absolut nødvendige for, at Siemens kan forsvare sig under retssagen og udarbejde sine årsregnskaber. Informationerne til førstnævnte formål vedrører perioden indtil 31.12.2004, og informationerne til sidstnævnte formål modtages ikke på grund af aktionæraftalen, men som følge af en minioritetsaktionærs almindelige rettigheder. Ved at give afkald på tilbagekøb og præcisering af, at værdifastsættelsen af Siemens' aktiepost er sket pr. 31. december 2004, samt det forhold, at Siemens ikke kan regne med udbytte, fjernes enhver betænkelighed med hensyn til, at Siemens kunne forvente fortsat at få del i SMS Demags fremtidige overskud. Hermed svarer dette tilsagn stort set til en fuldstændig afhændelse af aktieposten i SMS Demag, indtil retssagen er afsluttet. Markedstesten vedrørende tilsagnet på området for maskiner til metalværker var positiv.

(139) På baggrund af parternes tilsagn konkluderer Kommissionen i sin beslutning, at den anmeldte fusion ikke vil medføre, at parterne får en dominerende stilling på områderne i) vandkraftudstyr og ii) maskiner til metalværker.

K. *KONKLUSION*

(140) Det konkluderes i beslutningen, at den påtænkte fusion ikke vil hæmme en effektiv konkurrence på fællesmarkedet eller en væsentlig del heraf, forudsat at de af parterne afgivne tilsagn opfyldes. Kommissionen har derfor besluttet at erklære fusionen forenelig med fællesmarkedet og EØS-aftalen, jf. fusionsforordningens artikel 2, stk. 2, og artikel 8, stk. 2, og EØS-aftalens artikel 57.

III. **DET RÅDGIVENDE UDVALG**

(141) Det Rådgivende Udvalg for Kontrol med Fusioner og Virksomhedsovertagelser gav på sit 133. møde den 29. juni 2005 enstemmigt sit samtykke til Kommissionens udkast til beslutning om at godkende fusionen på visse betingelser på grundlag af de tilsagn, parterne har afgivet.

(142) I overensstemmelse med fusionsforordningens artikel 19, stk. 7, offentliggør Kommissionen det rådgivende udvalgs udtalelse sammen med beslutningen under hensyn til virksomhedernes berettigede interesse i at beskytte deres forretningshemmeligheder. I det foreliggende tilfælde indeholder det rådgivende udvalgs udtalelse ingen forretningshemmeligheder.