

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 13. Juli 2005

zur Erklärung der Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen

(Fall Nr. COMP/M.3653 — Siemens/VA Tech)

(Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2005) 2676)

(Nur die deutsche Version ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(2006/899/EG)

Am 13. Juli 2005 hat die Kommission in einem Fusionskontrollverfahren eine Entscheidung nach der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 vom 20. Januar 2004 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen, insbesondere nach Artikel 8 Absatz 2, erlassen. Eine nicht vertrauliche Fassung des vollen Wortlauts der Entscheidung kann in der Verfahrenssprache und den Arbeitssprachen der Kommission auf der Website der Generaldirektion Wettbewerb unter der folgenden Adresse abgerufen werden: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html

I. KURZZUSAMMENFASSUNG

- (1) Dieser Fall betrifft die Übernahme des österreichischen Technologiekonzerns VA Tech durch Siemens.
- (2) Siemens ist eine diversifizierte Technologiegruppe mit Tätigkeiten in folgenden Kerngeschäftsfeldern: Information und Kommunikation, Automations- und Antriebstechnik, Energietechnik, Verkehr, Straßenbeleuchtung und Medizinausrüstungen.
- (3) VA Tech mit Sitz in Linz ist mit rund 17 000 Beschäftigten und einem Jahresumsatz von 4,3 Mrd. EUR die größte Industriegruppe in Österreich. Ihre vier Hauptgeschäftsbereiche sind Energieerzeugung, -übertragung und -verteilung, Metallurgietechnik, elektrischer Anlagenbau und Infrastrukturtechnik.
- (4) Am 10. Dezember 2004 gab Siemens ein öffentliches Übernahmeangebot für VA Tech ab, um seinen bestehenden Anteil von 16,45 % der Stimmrechte auf wenigstens 50 % plus eine Aktie zu erhöhen. [...] (*). Die Zustimmung der Kommission ist die einzige noch ausstehende Bedingung für das Wirksamwerden des Angebots.
- (5) Der vorgesehene Erwerb, mit dem Siemens die alleinige Kontrolle über VA Tech erwirbt, ist ein Zusammenschluss im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 b) der Fusionskontrollverordnung.
- (6) Die beteiligten Unternehmen erzielen einen weltweiten Gesamtumsatz von mehr als 5 Mrd. EUR (Siemens 74 Mrd. EUR im Geschäftsjahr vom 1.10.2002 bis 30.9.2003 und VA Tech 3,9 Mrd. im Geschäftsjahr 2003). Siemens und VA Tech erzielen einen gemeinschaftsweiten Gesamtumsatz von jeweils mehr als 250 Mio. EUR [...] (*). Keines der beiden Unternehmen erzielte mehr als zwei Drittel seines jeweiligen gemeinschaftsweiten Gesamtumsatzes in ein und demselben Mitgliedstaat. Der angemeldete Zusammenschluss ist daher von gemeinschaftsweiter Bedeutung.
- (7) Die Marktuntersuchung der Kommission hat ergeben, dass das Vorhaben zu zahlreichen horizontalen und vertikalen Überschneidungen in folgenden Bereichen führt: Energieerzeugung (siehe Abschnitt A.), Energieübertragung und -verteilung (B.), Schienenverkehrstechnik (C.), Frequenzrichter (D.), Metallurgie und Elektroanlagenbau (E.), Niederspannungsschaltanlagen (F.), Gebäudetechnik (G.), Infrastruktur und Seilbahnen (H.), andere IT-Dienstleistungen (I.).
- (8) Die Kommission ist in ihrer Entscheidung zu der Schlussfolgerung gelangt, dass unter Berücksichtigung der von den Parteien unterbreiteten Zusagen in den Bereichen (i) Wasserkraftausrüstungen und (ii) mechanischer Metallurgieanlagenbau der angemeldete Zusammenschluss in keinem dieser Bereiche im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben wirksamen Wettbewerb erheblich behindert.

II. AUSFÜHRLICHE ZUSAMMENFASSUNG

A. ENERGIEERZEUGUNG

A1. AUSTRÜSTUNG FÜR WASSERKRAFTWERKE

Relevante Märkte

- (9) Die Ausrüstungen für Wasserkraftwerke umfassen eine Vielzahl getrennter Komponenten wie Wasserturbinen, Generatoren und verschiedene mechanische und elektrische Komponenten („mechanical (electrical) balance of plant“). Häufig werden diese Komponenten von den Kunden getrennt ausgeschrieben, insbesondere in Europa, wo der größte Teil der Nachfrage den Ersatz oder die Modernisierung bestehender Wasserkraftwerke betrifft. Auf der Nachfrageseite sind die verschiedenen Komponenten nicht

(*) Teile dieses Textes wurden ausgelassen, um zu gewährleisten, daß keine vertraulichen Informationen bekanntgegeben werden; diese Teile sind durch eckige Klammern und ein Sternchen gekennzeichnet.

substituierbar. Nach einer Reihe von Zusammenschlüssen zwischen Herstellern von mechanischen und elektrischen Wasserkraftausrüstungen können Siemens/VA Tech und ihre Hauptwettbewerber die gesamte Komponentenpalette liefern. Faktoren auf der Anbieterseite veranlassen die Kommission, mit Siemens darin übereinzustimmen, dass für Wasserkraftausrüstungen ein einziger sachlich relevanter Markt besteht, wobei die Produkte dieses Marktes sich erheblich voneinander unterscheiden.

- (10) Hinsichtlich des räumlich relevanten Marktes wird in der Entscheidung dargelegt, dass in den verschiedenen Weltregionen unterschiedliche Wettbewerbergruppen vorhanden sind, die führenden europäischen Anbieter Siemens, VA Tech, Alstom und GE Hydro aber weltweit operieren. Insbesondere in China und im übrigen Asien ist eine Reihe von chinesischem, indischen und japanischen Unternehmen tätig, die von europäischen Kunden nicht als glaubwürdige Anbieter angesehen werden. Den Kunden im EWR sind diese Hersteller entweder nicht bekannt, oder sie werden von ihnen spürbar geringer als die Anbieter in Europa eingestuft. Sie haben im EWR bisher noch keinen Auftrag erhalten und auch keine Gebote unterbreitet (Siemens hat auf zwei erfolgreiche Projekte von chinesischen Anbietern in Albanien in den sechziger und siebziger Jahren hingewiesen).
- (11) [...] (*) In der Entscheidung wird abschließend bemerkt, dass sich die Angebots- und Nachfragebedingungen zwischen dem EWR und anderen Weltregionen erheblich unterscheiden, weshalb der EWR als der räumlich relevante Markt anzusehen ist.

Wettbewerbliche Würdigung

- (12) Siemens gab für den Zeitraum 2000-2004 seinen gemeinsamen Anteil am EWR-Markt mit VA Tech mit [40-50] (*) % (Voith Siemens [20-30] (*) %⁽¹⁾, VA Tech [20-30] (*) %) an. VA Tech hat [40-50] (*) % angegeben, von Alstom wird der gemeinsame Marktanteil von Siemens/VA Tech mit 61 % angesetzt. Die Marktanteilsschätzungen der Kunden bewegen sich überwiegend in dem gleichen Bereich, wobei Andino, ein kleinerer Wettbewerber, glaubt, dass Siemens/VA Tech einen Anteil von 70 % am EWR-Markt halten. Auf der Grundlage der von den Hauptwettbewerbern für den gleichen Fünfjahreszeitraum vorgelegten Umsatzzahlen ergeben sich folgende Marktanteile (einschließlich der Siemens-Angaben zum Umsatz von „sonstigen“):

EWR 2000-2004	Mio. EUR	Marktanteil %
Siemens	318	[10-20] (*) %
VA Tech		[30-40] (*) %
Zusammen		50 %
Alstom		[20-30] (*) %
GE Hydro		[0-10] (*) %
Ansaldo		[<1] (*) %

(1) Voith Siemens ist das Gemeinschaftsunternehmen, mit dem Siemens im Wasserkraftbereich tätig ist.

EWR 2000-2004	Mio. EUR	Marktanteil %
Andritz		[<1] (*) %
Sonstige	473	[20-30] (*) %
Summe		100 %

Quelle: Marktuntersuchung der Kommission

- (13) Siemens macht zwar geltend, dass die Marktanteile in diesem Bietermarkt von Jahr zu Jahr erheblich schwanken [...] (*) eine Reihe von Faktoren lässt aber darauf schließen, dass in den Marktanteilen wichtige Informationen über die Machtverteilung in diesem Markt enthalten sind. Hinzu kommt, dass die Ausschreibungen, die kundenspezifische und erheblich differenzierte Produkte betreffen, häufig stattfinden und von geringem Umfang sind (nur [...] (*) von [...] (*) Siemens-Geboten hatten einen Umfang von mehr als [...] (*) EUR). Bei größeren Aufträgen besteht für den erfolgreichen Bieter anfänglich Ungewissheit hinsichtlich des konkreten Werts (d. h. der Rentabilität) des Vorhabens. Mit der Abnahme der Anzahl der glaubwürdigen Bieter muss sich aber der Wert des niedrigsten Gebots erhöhen. Somit steigt angesichts des hohen gemeinsamen Marktanteils von Siemens/VA Tech, des relativ geringen Umfangs der verbleibenden Wettbewerber und des Wegfallens eines wichtigen Bieters die Wahrscheinlichkeit, dass mit dem Zusammenschluss eine beherrschende Stellung geschaffen wird.
- (14) Aus den Antworten auf die Marktuntersuchung [...] (*) schält sich eine Gruppe von vier führenden Wettbewerbern (Siemens, VA Tech, Alstom und GE Hydro) heraus. Diese Unternehmen werden von den Kunden als glaubwürdige Bieter für Wasserkraft-Großausrüstungen angesehen. Alle übrigen Wettbewerber werden wesentlich geringer eingestuft oder stellen keine vergleichbaren Ausrüstungen her, selbst wenn sie für kleinere Aufträge in Betracht kämen. In der Entscheidung sind die Kundeneinstufungen der verschiedenen Anlagenbauer mengenmäßig zusammengefasst, um diese Schlussfolgerung zu untermauern. [...] (*)
- (15) Aus den von Siemens, [...] (*) vorgelegten Bieterlisten geht auch hervor, dass Siemens bei Ausschreibungen häufiger auf VA Tech trifft (in [...] (*) % der Ausschreibungen eines Wertes von mehr als [...] (*) EUR) [...] (*) als auf Alstom [...] (*) oder GE [...] (*). In [...] (*) der Verfahren waren Siemens und VA Tech die beiden einzigen der großen Vier, die ein Angebot abgaben. Die Häufigkeit des Aufeinandertreffens erklärt sich zum Teil daraus, dass GE Hydro nur selten außerhalb Skandinaviens und des Vereinigten Königreiches Gebote unterbreitet (GE Hydro entstand aus der Übernahme des Wasserkraftbereichs von Kvaerner durch GE). Alstom nimmt häufiger an Ausschreibungen in verschiedenen Regionen Europas teil, war jedoch auf der iberischen Halbinsel etwas häufiger als in anderen Regionen beteiligt. Außerdem bietet es häufiger bei größeren als bei kleineren Vorhaben.

- (16) Eine große Anzahl von Kunden und Wettbewerbern machten in ihren Bemerkungen nach Artikel 11 geltend, dass die Übernahme zu Preiserhöhungen führen würde, wenn sich zwei enge Wettbewerber in einem bereits konzentrierten Markt zusammenschließen.
- (17) Siemens stimmt mit dem Ergebnis der Kommission offenbar überein, dass Siemens, VA Tech und Alstom gegenwärtig die führenden Wettbewerber bei Wasserkraftausrüstungen im EWR sind. Zu seiner Rechtfertigung führt es deshalb überwiegend dynamische Argumente an.
- (18) Demnach wären die chinesischen und kleinere europäische Anbieter ohne Weiteres in der Lage, wettbewerbsfähige Ausrüstungen zu liefern, falls Siemens/VA Tech versuchen sollte, die Preise nach dem Zusammenschluss zu erhöhen. Die schon seit langem bestehenden Lieferbeziehungen hätten bisher verhindert, dass neue Bieter auf den Markt treten und dass sich die Kunden neue Lieferquellen erschließen. Siemens hat jedoch keinen Nachweis für Pläne von Anbietern, die in Europa noch nicht aktiv sind, sich an Ausschreibungen im EWR zu beteiligen. Neben chinesischen Herstellern hat Siemens eine Reihe kleiner europäischer Hersteller von Wasserkraft-Kleinausrüstungen und Lieferanten von Kleinkomponenten genannt, deren Produkte u. a. auch für Wasserkraftwerke verwendet werden können. Diese Unternehmen haben jedoch Marktanteile von weniger als 1 % und liefern Produkte, die denen von Siemens und VA Tech nicht gleichwertig sind.
- (19) Die Entscheidung gelangt zu dem Ergebnis, dass es sich bei den Argumenten von Siemens um Spekulationen handelt, die auf die allgemeine Aussage hinauslaufen, dass jedes Monopol langfristig Neuzugänger anzieht. Wegen der hohen gemeinsamen Marktanteile von Siemens/VA Tech, des Rückgangs der Zahl der glaubwürdigen Bieter von 4 auf 3, der Bieterdaten, wonach Siemens/VA Tech sehr enge Substitute liefern und der großen Anzahl von Kundenklagen gelangt die Kommission zu der Schlussfolgerung, dass der Zusammenschluss durch die Begründung einer beherrschenden Stellung auf dem Markt der Wasserkraftwerk-Ausrüstungen zu einer spürbaren Behinderung wirklichen Wettbewerbs führen würde.

A2. FOSSILE WASSERKRAFTAUSRÜSTUNGEN

- (20) Bei fossilen Wasserkraftausrüstungen liefert VA Tech Gas-Dampfturbinenkraftwerke als Systemintegrator, der überwiegend von dritten gelieferte Komponenten wie insbesondere die von GE hergestellten Gasturbinen gemeinsam mit den Turbogenerationen aus eigener Fertigung verwendet. Auf dem Markt der schlüsselfertigen Aufträge verbleiben nach dem Zusammenschluss mehrere Wettbewerber, insbesondere die Turbinenhersteller

Siemens, GE, Alstom und Mitsubishi, aber auch Generalunternehmer wie Bechtel und der Boilerhersteller Foster & Wheeler. Der Anteil von VA Tech am EWR-Markt für schlüsselfertige Aufträge liegt bei unter 15 % [...] (*). Mit der Übernahme wird ein Absatzkanal für die Turbinen und ein Lieferant von Generatoren für seine Turbinen wegfallen. Angesichts der strategischen Rolle der Gasturbinen bei Kombikraftwerken und der führenden Marktstellung von GE in diesem Bereich gelangt die Entscheidung zu dem Ergebnis, dass GE in der Lage sein wird, VA Tech als Vertriebskanal für seine Turbinen zu ersetzen. GE hat eigene Kapazitäten zur Herstellung von Generatoren. Es hat hinsichtlich der Übernahme keine Bedenken geäußert. In der Entscheidung werden deshalb keine Wettbewerbsbedenken in diesem Bereich zum Ausdruck gebracht.

B. ENERGIEÜBERTRAGUNG UND -VERTEILUNG (T&D)

- (21) Wie die Energieerzeugungsausrüstungen umfasst der T&D-Markt eine breite Palette unterschiedlicher Komponenten, die den Kunden (überwiegend landesweite Netzbetreiber und örtliche/regionale Stromverteiler) auf einer bestimmten Zusammenfassungsebene geliefert werden. In Anbetracht der horizontalen Überschneidung zwischen Siemens und VA Tech schlägt Siemens vor, die relevanten Märkte auf der Ebene der unter a bis e aufgeführten Produktgruppen zu definieren.
- a. HOCHSPANNUNGSPRODUKTE (FÜR ÜBERTRAGUNGSNETZE MIT SPANNUNGEN ZWISCHEN 52 UND 800 KV)
- (i) Luftisoliertes Schaltgerät
 - (ii) Gasisoliertes Schaltgerät
 - (iii) Leistungsschalter
 - (iv) Trennschalter
 - (v) Messwandler
 - (vi) Drosselspulen
- b. TRANSFORMATOREN
- (i) Leistungstransformatoren
 - (ii) Verteiltransformatoren
- c. ENERGIEAUTOMATISIERUNG UND INFORMATIONSSYSTEME
- (i) Netzleittechnik
 - (ii) Schutzrelais

d. SCHLÜSELFERTIGE PROJEKTE

- (i) HV-Projekte
- (ii) MV-Projekte

e. T&D-DIENSTLEISTUNGEN

- (i) Anlagendienste
- (ii) Netzplanung

(23) Zur Definition des räumlich relevanten Marktes gelangt die Entscheidung zu dem Ergebnis, dass es sich bei T&D um EWR-weite Märkte handelt. Die technischen Normen sind für die Verbundnetzbetreiber kein Hindernis mehr, um Produkte im Ausland zu beziehen, insbesondere im Hochspannungsmarkt, wo die Produkte in hohem Maße auf den Kunden abgestellt sind. Die großen Anbieter beteiligen sich erfolgreich an Ausschreibungen für T&D-Ausrüstungen im gesamten EWR.

(24) Die von Siemens in seiner Anmeldung angegebenen nachstehenden Marktanteile und die Namen der Wettbewerber in jedem Markt wurden durch die Marktuntersuchung weitgehend bestätigt. Eine Ausnahme bildet der Markt für schlüsselfertige Hochspannungsprojekte, wo kein anderer Marktteilnehmer den Anteil von Siemens auf den hohen Wert von [50-60] (*) % ansetzt. Der Markt der schlüsselfertigen Projekte umfasst jedoch eine Palette von Produkten und Komponenten, so dass die Umsätze auf die schlüsselfertigen Dienstleistungen von den Teilnehmern an der Marktuntersuchung anders zugeteilt werden könnten wie bei den zugrunde liegenden Komponenten.

(22) Die Marktuntersuchung hat Anzeichen dafür erbracht, dass auf den Produktmärkten entgegen der Auffassung von Siemens wenigstens einige der unter I, II, ... in jedem Abschnitt aufgeführten Komponenten getrennte räumlich relevante Märkte bilden könnten. Eine genaue Definition des Produktmarktes ist für diese Entscheidung jedoch nicht erforderlich, da keine der möglichen Marktdefinitionen Anlass für Wettbewerbsbedenken geben würde.

Produkt	Siemens	VA Tech	Zusammen	Hauptwettbewerber
a. Hochspannungsprodukte	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[20-30] (*)	Areva 18, ABB 15
(i) Luftisolierte Schaltanlagen	[0-10] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	Areva 12; ABB 9, Cegelec 6, EFACEC 6
(ii) Gasisolierte Schaltanlagen	[30-40] (*)	[10-20] (*)	[40-50] (*)	ABB 33, Areva 23
(iii) Leistungsschalter	[30-40] (*)	[0-10] (*)	[40-50] (*)	Areva 30, ABB 28
(iv) Trennschalter	[30-40] (*)	[20-30] (*)	[30-40] (*)	Areva 21, HAPAM 14
(v) Messwandler	10-20] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	Areva 20-25, ABB 10-15, Ritz 10-15, Artech 10-15, Pfiffner 3-8
(vi) Drosselspulen	[20-30] (*)	[10-20] (*)	[40-50] (*)	Areva 22-27, ABB 17-22, Trafomec 5-10
b. Transformatoren	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[20-30] (*)	ABB 18-23, Areva 13-18, RWE Solutions 8-13, Schneider 4-7, Pauwels 4-7, andere
(i) Leistungstransformatoren	[10-20] (*)	[10-20] (*)	[20-30] (*)	ABB 20-25, Areva 15-20, RWE Solutions 7-14, Pauwels 2-5, EFACEC 2-5, andere
(ii) Verteiltransformatoren	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	ABB 12-17, Schneider 10-15, RWE Solutions 8-13, Areva 7-12, Pauwels 5-10, andere

Produkt	Siemens	VA Tech	Zusammen	Hauptwettbewerber
c. Energieautomatisierung und Information				
(i) Netzleittechnik	[10-20] (*)	[10-20] (*)	[20-30] (*)	ABB 8-12, Areva 6-10, andere (u. a. verschiedene Softwareunternehmen)
(ii) Schutzrelais	[20-30] (*)	[0-10] (*)	[20-30] (*)	Areva 23-27, ABB 13-17, Schneider 4-8
d. Schlüsselfertige Projekte	[20-30] (*)	[0-10] (*)	[30-40] (*)	ABB 18, Areva 14, Cegelec 9
(i) HV-Projekte	[50-60] (*)	[10-20] (*)	[70-80] (*)	ABB 21, Areva 9
(ii) MV-Projekte	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	ABB 17, Areva 16, Cegelec 12
e. T&D-Dienstleistungen	Keine betroffenen Märkte auf EWR- oder nationaler Basis			

(*) Nicht kontrollierender Anteil von 40 %; 60 % im Jahr 2004 an Southern States LLC (USA) verkauft.

- (25) Während Siemens, VA Tech, Areva und ABB eine breite Palette an T&D-Komponenten liefern, besetzen die kleineren Wettbewerber wie Cegelec, EFACEC, Ansaldo, HAPAM oder Pauwels nur kleinere Produktsegmente.
- (26) Die Übernahme führt zu Marktanteilen von mehr als [30-40] (*) % in mehreren möglichen T&D-Märkten, nämlich gasisolierte Schaltanlagen, Leistungsschalter und schlüsselfertige Hochspannungsprojekte. Außerdem würde in diesen Produktmärkten die Anzahl der glaubwürdigen Wettbewerber von 4 auf 3 zurückgehen (Siemens/VA Tech, Areva und ABB). Diese drei Märkte sind vertikal miteinander verbunden, da ein großer Teil der schlüsselfertigen Hochspannungsprojekte gasisolierte Schaltanlagen als Hauptkomponenten haben. Leistungsschalter werden wiederum als Komponenten bei gasisolierten Gasanlagen verwendet. Siemens, VA Tech, Areva und ABB sind auf diesen drei vertikalen Ebenen tätig.
- (27) In den übrigen T&D-Märkten sind die gemeinsamen Marktanteile von Siemens/VA Tech niedriger, außerdem gibt es zusätzliche Wettbewerber. In diesen Märkten stellen sich keine Wettbewerbsbedenken.
- (28) Die Erwiderungen der Kunden und Wettbewerber auf die Marktuntersuchung der Kommission waren insgesamt weniger negativ als bei Wasserkraftausrüstungen. Die negativen Bemerkungen waren eher allgemein gehalten und bezogen sich auf die Tatsache, dass ein Wettbewerber von einem bereits konzentrierten Markt wegfällt. Die Kommission hat deshalb in den Mittelpunkt ihrer Untersuchungen die möglichen Auswirkungen eines Rückgangs der Anzahl der glaubwürdigen Bieter von drei auf vier in einigen möglichen Märkten gerückt.
- (29) Im Markt der schlüsselfertigen HV-Projekte liegen die Überschneidungen zwischen Siemens und VA Tech hauptsächlich bei den schlüsselfertigen GIS-Schaltanlagen. Die Marktmacht bei schlüsselfertigen HV-Projekten ist somit an die Marktstellung der Anbieter bei den zugrunde liegenden GIS-Komponenten geknüpft. Der schlüsselfertige Markt ist in hohem Maße projektgetrieben und zeichnet sich durch stark schwankende Marktanteile aus. In dem Fünfjahreszeitraum 1999 bis 2003 schwankte der Marktanteil von Siemens zwischen [5-10] (*) % im Jahr 2000 und [50-60] (*) % im Jahr 2003, der von VA Tech zwischen [0-5] (*) % im Jahr 1999 und [15-20] (*) % im Jahr 2002. Die verbleibenden Projekte gingen in jedem dieser Jahre an ABB und Areva. Ein einziges Großprojekt kann sich auf den Marktanteil eines Anbieters in einem Jahr erheblich auswirken. Entsprechend ergab sich seine starke Marktstellung im Jahr 2003 von [50-60] (*) % aus. Die Entscheidung schließt hieraus, dass der schlüsselfertige HV-Markt ein Bietermarkt mit Wettbewerb „für den Markt“ und nicht „im Markt“ ist, wo die Marktanteile wenig über die Fähigkeit eines Wettbewerbers aussagen, zukünftige Aufträge zu erlangen.
- (30) Bei GIS sind im EWR dieselben Wettbewerber wie bei schlüsselfertigen HV-Projekten tätig, nämlich Siemens, VA Tech, ABB und Areva. Laut Siemens belief sich sein gemeinsamer Marktanteil mit VA Tech im Jahr 2003 auf [40-50] (*) % (Siemens [30-40] (*) %, VA Tech [10-15] (*) %). Die gemeinsamen Marktanteile schwankten in dem Zeitraum 1999 bis 2003 zwischen [40-50] (*) % und [60-70] (*) %. Bei den jeweiligen Marktanteilen gab es jedoch höhere Schwankungen (Siemens [10-15] (*) %-[40-50] (*) % und VA Tech ([10-15] (*) %-[40-50] (*) %). Wie im schlüsselfertigen Markt entfielen die verbleibenden EWR-Marktanteile auf ABB und Areva.
- (31) Die Sicherheitsanforderungen an HV-Produkte schränken die Anzahl der in Betracht kommenden Lieferanten der europäischen Stromversorger ein, wobei offenbar nur eine geringe Produktdifferenzierung zwischen den von den vier Marktführern für eine bestimmte Ausschreibung gelieferten

Ausrüstungen besteht. Angesichts dieser Gegebenheiten (Bietermarkt, geringe Produktdifferenzierung innerhalb der Marktführer) können die GIS-/schlüsselfertigen HV-Märkte grundsätzlich auch mit nur drei glaubwürdigen Anbietern wettbewerbsfähige Ergebnisse hervorbringen.

- (32) In der Marktuntersuchung wurden die Bieterlisten für schlüsselfertige HV-Projekte, GIS und Leistungsschalter und die Daten für den Zeitraum ab 1999 untersucht, die von Siemens und von Wettbewerbern vorgelegt wurden. Hieraus geht hervor, dass ABB der häufigste Wettbewerber von Siemens bei Ausschreibungen war, gefolgt von Areva. VA Tech beteiligte sich weniger häufig an GIS-Ausschreibungen, und trat dort kaum als Wettbewerber von Siemens auf. Eine Erklärung für das seltene Aufeinandertreffen von Siemens und VA Tech mag darin liegen, dass das europäische GIS-Geschäft von VA Tech auf die Übernahme der Hochspannungsaktivitäten von Schneider in Grenoble zurückgeht. Seine installierte Basis ist somit auf Frankreich konzentriert, während der angestammte räumliche Schwerpunkt von Siemens in anderen Teilen Europas liegt.
- (33) Seit Ungarn EU-Mitglied wurde, hat Ganz-Transelectro eine Reihe von Geboten im EWR abgegeben. Ihm wurde kürzlich ein GIS-Auftrag in den Niederlanden gemeinsam mit Corus erteilt. Toshiba-Mitsubishi (TM) und JAEPS, die japanischen GIS-Hersteller, haben ihre Tätigkeiten im EWR auf Ausschreibungen in den Inselstaaten Island und Zypern beschränkt.
- (34) Die Kommission hat Gebote von [...] (*) Ausschreibungen miteinander verglichen, an denen alle vier Unternehmen beteiligt waren, um zu prüfen, ob eines dieser Unternehmen häufig das niedrigste oder zweitniedrigste Gebot abgegeben hatte. Dies war nicht der Fall.
- (35) Wie in der Entscheidung dargelegt, könnte der GIS-Markt auch mit nur drei glaubwürdigen Anbietern wettbewerbsfähige Lösungen finden, sofern sich an dem Zusammenschluss nicht der preislich niedrigste oder zweitniedrigste Bieter oder Wettbewerber beteiligen, die in einer anderen Größenordnung besonders enge Substitute sind. Die vorliegenden Bieterdaten lassen hierauf nicht schließen.
- (36) In der Entscheidung wird auch die Möglichkeit untersucht, dass das Vorhaben koordinierte Wirkungen zeitigen könnte. Die Struktur der GIS-, schlüsselfertigen HV- und Leistungsschalttermärkte (drei enge Wettbewerber, nichthomogene Produkte, Großabnehmer) und das festgestellte Bietermuster (alle Wettbewerber beteiligen sich erfolgreich an Ausschreibungen in ganz Europa) lassen darauf schließen, dass ein wirksamer Koordinierungsmechanismus auf dem GIS-Markt kunstvoll ausgeklügelt sein müsste und schwierig umzusetzen wäre.
- (37) Die Entscheidung gelangt zu dem Schluss, dass ein spürbares Hindernis für wirksamen Wettbewerb im T&D-Markt bei keiner der möglichen Produktmarktdefinitionen gegeben ist.

C. BAHNTECHNIK

C1. SCHIENENFAHRZEUGE

- (38) Die Übernahme von VA Tech führt zum Wegfallen von VA Tech Elin EBG Traction (ETR) als unabhängiger Anbieter von Elektroantrieb für Straßenbahnen, U-Bahnen und Regionalzügen. ETR beliefert auch integrierte Hersteller von Schienenfahrzeugen, die Konsortien für besondere Straßenbahn- und Zugtypen u. a. mit Bombardier und Siemens bilden.
- (39) In Anlehnung an ältere Entscheidungen werden in dieser Entscheidung die Auswirkungen des Vorhabens auf der Grundlage eines EWR-Marktes für den Elektroantrieb und nationaler Märkte für Schienenfahrzeuge getrennt für die verschiedenen Fahrzeugarten wie z. B. Straßenbahnen, U-Bahnen, Regionalzüge und Lokomotiven untersucht. Die Überschneidungen auf dem Elektroantriebsmarkt sind unerheblich und werfen keine Wettbewerbsbedenken auf. Aufgrund der Stellung von ETR und Siemens in einigen Mitgliedstaaten gibt es jedoch vertikal betroffene Märkte.
- (40) Die Marktuntersuchung hat ergeben, dass auf den von dem Vorhaben betroffenen Märkten, d. h. Straßenbahnen in Spanien, Polen, Österreich und der Tschechischen Republik, U-Bahnen in Belgien und Regionalzüge in Deutschland und Österreich ausreichender Wettbewerb auch nach Vollzug des Vorhabens fortbestehen wird. Um die Verbindungen zwischen ETR und Bombardier gemäß der Kommissionsentscheidung COMP/M.2139 Bombardier/Adtranz vom 3. April 2001 zu trennen, wird vorgeschlagen, gleichzeitig eine Entscheidung nach Artikel 8 Absatz 2 zu erlassen, mit der eine der von Bombardier in jenem Fall gegebenen Zusagen aufgehoben würde, falls Siemens die alleinige Kontrolle über VA Tech erwerben sollte. Diese Zusage verpflichtet Bombardier, seine Straßenbahn City-Runner des Typs „Linz“ nur mit einem ETR-Antrieb anzubieten.
- (41) Die nichtintegrierten Unternehmen werden aus folgenden Gründen nicht abgeschottet: Erstens wird jeweils ein unabhängiger Anbieter von elektrischem Antrieb für Straßenbahnen (Kiepe) und U-Bahnen (Mitsubishi) fortbestehen. Zweitens besteht die Möglichkeit, dass nichtintegrierte Hersteller sich innerhalb von zwei bis drei Jahren zusammenschließen, wie dies bei Stadler in Bezug auf Straßenbahnen und Regionalzügen erfolgte. Die dritte Option, dass sich wie in der Vergangenheit integrierte und nichtintegrierte Anbieter zusammenschließen, besteht ebenfalls fort. Schließlich würde auch in Zukunft ausreichender Wettbewerb auf dem Schienenfahrzeugmarkt fortbestehen, selbst wenn nichtintegrierte Anbieter den Markt für Schienenfahrzeuge mit Elektroantrieb verlassen müssten. Die Entscheidung gelangt zu dem Ergebnis, dass sich mit dem Vorhaben keine erheblichen Hindernisse wirksamen

Wettbewerbs auf dem Markt des Elektroantriebs und dem Markt für Straßenbahnen, U-Bahnen, Regionalbahnen und Lokomotiven ergeben.

C2. FAHRLEITUNGEN

- (42) Die Entscheidung gelangt zu dem Ergebnis, dass die Frage, ob es einen Gesamtmarkt für alle Arten von Fahrleitungen gibt, oder ob kleinere Produktmärkte z. B. Fahrleitungen für den Fernverkehr bestehen, offen bleiben kann. Von dem Zusammenschluss ist nur ein nationaler Markt betroffen. In Deutschland hätten Siemens und VA Tech einen gemeinsamen Marktanteil von rund [30-40] (*) % am Gesamtmarkt, gefolgt von Balfour Beatty mit einem ähnlich hohen Marktanteil und fünf kleineren Wettbewerbern. Aus der Marktuntersuchung schließt die Kommission, dass nach dem Zusammenschluss keine spürbaren Hindernisse für einen wirksamen Wettbewerb bestehen. Das gleiche gilt für den kleineren möglichen Produktmarkt der Fahrleitungen für den Fernverkehr, auf dem für das Produkt, bei dem Überschneidungen bestehen, nur ein Kunde, nämlich die Deutsche Bahn und wenigstens vier glaubwürdige Wettbewerber vorhanden sind. Außerdem hat sich herausgestellt, dass Siemens und VA Tech nur selten gegeneinander in Wettbewerb traten. Auch ist eine stillschweigende Abstimmung zwischen der fusionierten Einheit und Balfour Beatty als unwahrscheinlich anzusehen, da der Markt jedes Jahr schrumpft, und VA Tech nicht als der Einzügänger anzusehen ist, der zu übernehmen wäre und eine Koordinierung erleichtern würde. Die Entscheidung gelangt zu dem Schluss, dass kein spürbares Hindernis für wirksamen Wettbewerb auf dem Fahrleitungsmarkt besteht.

C3. BAHNSTROMVERSORGUNG

- (43) Die Bahnstromversorgung betrifft die Einspeisung von Strom in das Fahrleitungsnetz des Betreibers über Unterwerke (Einspeisungspunkte). In der Entscheidung wurden zwei Produktmärkte unterteilt, einen Gesamtmarkt für Unterwerke und einen Markt für Komponenten. Es besteht eine Überschneidung in dem Markt für die Instandhaltung von Bahnstromkraftwerken in Deutschland. Der Zusammenschluss betrifft zwei nationale Märkte für die Bahnstromversorgung. In Österreich würden Siemens und VA Tech einen gemeinsamen Marktanteil von [40-50] (*) % am Gesamtmarkt halten. Neben Siemens/VA Tech gibt es vier international tätige glaubwürdige Anbieter, nämlich ABB, Areva, Balfour Beatty und SAG (RWE) mit Marktanteilen von zwischen 5 und 25 % und einige kleinere Anbieter. Die Nachfrageseite ist hoch konzentriert, mehr als 90 % der Nachfrage entfällt auf die Österreichischen Bundesbahnen und die Wiener Linien in diesem relativ kleinen Markt, wo Ausschreibungen durchgeführt werden. Dadurch kommt es zu erheblichen Schwankungen in diesem Bietermarkt.
- (44) In Deutschland hätten Siemens und VA Tech einen ähnlich hohen Marktanteil wie in Österreich. Die Wettbewerber sind ABB, Balfour Beatty, Elpro und Spitzke. VA Tech ist fast ausschließlich im Fernverkehrssegment tätig mit der Deutschen Bahn als einzigem Kunden. Da es sich um einen Bietermarkt mit einem mächtigen Kunden in dem Segment

handelt, wo eine Überschneidung besteht, stellen sich bei den gesamten Unterwerken für die Bahnstromversorgung keine Wettbewerbsfragen. Hinsichtlich Unterwerkskomponenten wurde die Kommission darauf hingewiesen, dass die fusionierte Einheit bei bestimmten Komponenten eine Monopolstellung erlangen würde, die das Potenzial zur Abschottung der Wettbewerber hätte. Die Marktuntersuchung hat jedoch ergeben, dass Siemens keine der drei betreffenden Komponenten anbietet, für zwei dieser Komponenten Wettbewerber vorhanden sind und dass bei der einen Komponente, wo VA Tech der einzige Anbieter ist, die Deutsche Bahn aktiv bemüht war, diese durch die Regulierungsbehörde prüfen und schließlich genehmigen zu lassen. Die Entscheidung gelangt zu dem Schluss, dass sich im Markt der Bahnstromversorgung kein spürbares Hindernis für wirksamen Wettbewerb stellt. Das gleiche gilt für die Instandhaltung von Bahnstromkraftwerken, wo VA Tech lediglich eines von rund 20 Werken lieferte, die es am besten selbst in Stand setzen kann, und weil mehrere glaubwürdige Alternativen zu Siemens und VA Tech vorhanden sind.

C4. BAHNÜBERGÄNGE

- (45) Sowohl Siemens als auch VA Tech sind Anbieter von Bahnübergängen. VA Tech ist ausschließlich in Österreich tätig, Siemens kann als potenzieller Zugänger zum österreichischen Markt angesehen werden. Ein Kunde warf die Frage auf, ob Siemens nach dem Zusammenschluss das Produkt von VA Tech zurückziehen und es durch sein eigenes Angebot ersetzen würde. Die Marktuntersuchung hat jedoch gezeigt, dass das Produkt von VA Tech einem deutschen Unternehmen gehört, das rechtlich befugt ist, die Vertriebsrechte an ein anderes Unternehmen zu übertragen. Damit ändert sich nichts an der Anzahl der Anbieter auf dem österreichischen Markt.

D. FREQUENZUMRICHTER

- (46) Siemens und VA Tech sind beides Anbieter von Frequenzumrichtern. Die Marktuntersuchung hat die Auffassung von Siemens bestätigt, dass der EWR der räumlich relevante Markt für Frequenzumrichter ist. Im Einklang mit vorangehenden Entscheidungen ist der relevante Produktmarkt bei einer Trennlinie von 100 kW zu unterteilen. Es kann offen bleiben, ob bei Frequenzumrichtern einer Leistung von über 100 kW eine weitere Unterteilung nach wassergekühlten und Vierquadrant-Umrichtern erforderlich ist, da sich die wettbewerbliche Würdigung damit nicht ändern würde.
- (47) Der gemeinsame Marktanteil von Siemens und VA Tech beträgt bei Frequenzumrichtern von unter 100kW weniger als [15-20] (*) %. Da VA Tech im Jahr 2004 ein Gemeinschaftsunternehmen mit Schneider und Toshiba (STI) gegründet hat, ist der Marktanteil von STI hinzuzufügen. Doch auch in diesem Fall beträgt der gemeinsame Marktanteil weniger als [30-40] (*) % Wichtige Wettbewerber sind ABB und Danfoss mit Anteilen von 10-20 %, Lenze,

SEW Eurodrive, Vacon und Yaskawa/Omron von jeweils 5-10 %. Auf örtlicher Ebene gibt es zahlreiche kleinere jedoch gut vertretene Unternehmen. Bei Umrichtern von über 100 kW liegt der gemeinsame Marktanteil einschließlich des Gemeinschaftsunternehmens STI bei unter [20-30] (*) % Bei wassergekühlten und Vierquadrant-Umrichtern beträgt der gemeinsame Marktanteil weniger als

[20-30] (*) %. Die Kommission gelangte deshalb zu dem Schluss, dass sich bei keiner der möglichen Produktmarktdefinitionen Wettbewerbsbedenken ergeben.

E. METALLURGIEANLAGENBAU UND SONSTIGER INDUSTRIEANLAGENBAU

1. RELEVANTE PRODUKTMÄRKTE

a. *Grundlegende Unterscheidungen*

(48) Im Industriebau lässt sich nach Branchen (z. B. Metallurgie, Chemie, Papier, Zement usw.) unterscheiden. Dieser Fall betrifft hauptsächlich den Metallurgiebau. Hierbei lässt sich nach mechanischem und elektrischem Industriebau und nach Anlageninstandhaltung und Dienstleistungen unterscheiden.

(49) Im mechanischen Industriebau wird der Einsatz der Maschinen für den jeweiligen Produktionsablauf geplant, der Maschinenpark beschafft und in die Produktionsanlage eingebaut. VA Tech ist in diesem Bereich über seine Tochtergesellschaft VAI als Anbieter tätig. Siemens tritt hier nicht als Anbieter auf, hält im Metallurgiesektor jedoch eine [...] (*) Beteiligung an SMS Demag, einem der beiden nächsten Wettbewerber von VA Tech.

(50) Der elektrische Industriebau umfasst die allgemeine Elektrifizierung der Anlage, die Auslegung und Montage von Antriebslösungen und die eigentliche Automatisierung, die im Wesentlichen aus elektrischen Kontroll- und Regelsystemen sowie aus der Prozessautomatisierung besteht. Sowohl Siemens als auch VA Tech sind Anbieter in diesem Bereich, VA Tech ist über seine Tochtergesellschaften VAI (Metallurgiesektor) und Elin EBG (in verschiedenen Sektoren) tätig.

(51) Zu Anlageninstandhaltung und Dienstleistungen gehören die laufende Instandsetzung und die Erbringung von Dienstleistungen, jedoch nicht die Neukonzeption von Teilen der Anlage. Siemens und VA Tech sind beide in der Anlageninstandhaltung und den Dienstleistungen im Metallurgiebereich tätig.

b. *Mechanischer Metallurgiebau*

(52) Siemens hält den mechanischen Teil von Industriebau für branchenspezifisch und geht deshalb von einem eigenen Produktmarkt für den mechanischen Metallurgiebau

aus. Es folgt jedoch nicht der weiteren Unterteilung nach Prozessschritten, wie sie die Kommission in ihrer Entscheidung SMS/Mannesman Demag vornahm⁽²⁾, sondern vertritt die Auffassung, dass es sich hierbei lediglich um Segmente des größeren Marktes des mechanischen Metallurgiebau handele.

(53) Die Kommission schließt aus den Ergebnissen der Marktuntersuchung, dass die Unterteilung nach Prozessschritten, wie sie in der Sache SMS/Mannesman Demag für den mechanischen Industriebau im Eisen- und Stahlsektor vorgenommen wurde, auch in dieser Entscheidung anwendbar ist. Hierzu ist eine Unterscheidung zu treffen zwischen Produktmärkten für die Roheisenerzeugung, die Stahlerzeugung, Stranggussanlagen, Warmwalzwerke, Kaltwalzwerke, Profilwalzwerke, Bandanlagen und die Press- und Schmiedetechnik. Eine Unterscheidung ist auch vorzunehmen zwischen dem Metallurgiebau für Eisen und Stahl auf der einen Seite und für Nichteisenmetalle insbesondere Aluminium und Kupfer auf der anderen Seite.

(54) Eine genaue Definition des Produktmarktes kann im Bereich des mechanischen Metallurgiebau jedoch offen bleiben.

c. *Elektrischer Metallurgiebau*

(55) Der elektrische Metallurgiebau umfasst die Stufe 0-Automatisierung (Stromversorgung und -antrieb), die eigentliche Automatisierung (Stufen 1 und 2) und den jüngeren Bereich der IT-Lösungen für Anlagenlogistik/MES (Stufe 3).

Kein einheitlicher Markt

(56) Siemens ist der Auffassung, dass der elektrische Industriebau für den Bereich Metallurgie branchenunabhängig sei und keinen eigenständigen Markt bilde.

(57) Im Verlauf der Marktuntersuchung haben die meisten Marktteilnehmer jedoch deutlich gemacht, dass für den Bau elektrischer Anlagen im Metallurgiesektor ein besonderes Know-how erforderlich ist. In ihren Äußerungen betonten die Wettbewerber insbesondere die Spezialisierung ihrer Ingenieure. Die Bedeutung der Referenzlisten in den bei der Marktuntersuchung eingegangenen Antworten lässt darauf schließen, dass die meisten Kunden einschlägige Erfahrungen im Metallurgiebereich von ihren Anbietern verlangen. [...] (*). Ein weiteres Anzeichen für die zunehmende branchenspezifische Spezialisierung ist das Vordringen von Danieli, SMS Demag und VAI, den vormaligen Spezialisten

⁽²⁾ IV/M.1450 — SMS/Mannesmann Demag.

im mechanischen Metallurgieanlagenbau in dem Bereich des elektrischen Metallurgieanlagenbaus.

- (58) Während die Produkte der Ebene 0 (Elektrik, Antriebe) nur in geringem Maße metallurgiespezifisch sind, gilt dies nicht für die Produkte der Ebenen 1 und 2 (eigentliche Automatisierung). Dies erklärt sich daraus, dass branchenspezifische Lösungen benötigt werden (Softwaremodule), die in diesen Ebenen anwendbar sind. Siemens und seine Wettbewerber sind dabei, derartige Lösungen für branchenspezifische Produktfamilien im elektrischen Industrieanlagenbau zu entwickeln.
- (59) Aus den genannten Gründen sollte bei der Festlegung des Produktmarktes zumindest im Metallurgiesektor vom Bestehen eines eigenen Marktes für den elektrischen Anlagenbau ausgegangen werden. Ein solcher Markt kann entweder als Gesamtmarkt des elektrischen Metallurgieanlagenbaus einschließlich der möglichen Teilmärkte oder, in einem engeren Sinne, als möglicher Gesamtmarkt des elektrischen Metallurgieanlagenbaus auf den Automatisierungsebenen 0-2 im Bereich Eisen und Stahl definiert werden.

Mögliche getrennte Märkte für einzelne Prozessbereiche oder -schritte

- (60) Einige Marktteilnehmer sind der Auffassung, dass sich der Markt des elektrischen Anlagenbaus nach den jeweiligen Prozessschritten der metallurgischen Fertigung weiter unterteilen lässt. Die Marktuntersuchung hat hierfür einige Nachweise erbracht, es kann jedoch offen bleiben, ob getrennte elektrische Produktmärkte für die drei Hauptprozessschritte im elektrischen Metallurgieanlagenbau (Flüssigphase, Warm- und Kaltphase) und den Spezialbereich des Walzens von Langerzeugnissen bestehen. Für die Zwecke dieser Entscheidung kann auch die Frage offen bleiben, ob eine weitere Unterteilung nach Prozessschritten vorzunehmen ist.

Getrennte Teilmärkte für die Automatisierungsebenen 1 und 2?

- (61) In dieser Entscheidung kann auch offen bleiben, ob getrennte Produktmärkte für die Ebenen 1 und 2 zusammen oder für Teilmärkte davon anzunehmen sind.

Getrennte Märkte für den Eisen-/Stahlsektor und den Aluminiumsektor, insbesondere für Aluminiumwarm- und -kaltwalzen

- (62) Die Frage, ob eine Trennung der Produktmärkte für Eisen- und Stahl- und für Aluminiumwalzmärkte vorzunehmen ist, kann ebenfalls offen bleiben.

Möglicher Markt für IT-Lösungen für die Anlagenlogistik/MES/Ebene 3

- (63) Die Marktuntersuchung der Kommission erbrachte Hinweise für einen eigenen sich entwickelnden metallurgiespezifischen Produktmarkt von IT-Lösungen für die Anlagenlogistik/MES/Ebene 3. Die Frage, ob dies ein eigener Zweig ist und in den Markt für den elektrischen Metallurgieanlagenbau einbezogen oder daraus entfernt werden sollte, kann jedoch ebenfalls offen bleiben.

d. Instandhaltung und Dienstleistungen

- (64) Siemens ist der Auffassung, dass die Erbringung von Dienstleistungen für Metallurgieanlagen einen eigenen Markt bildet. Die Kommissionsuntersuchung bestätigt diese Auffassung tendenziell. Eine genaue Marktdefinition kann in diesem Bereich jedoch offen bleiben.

e. Elektrischer Industrieanlagenbau in nichtmetallurgischen Branchen

- (65) In dieser Entscheidung kann die Definition eines branchenspezifischen Marktes für den nichtmetallurgischen elektrischen Industrieanlagenbau offen bleiben, da der vorgesehene Zusammenschluss unabhängig von der Definition des Produktmarktes (mehrere Branchen umfassend oder getrennte Märkte für jede Branche) keine Wettbewerbsbedenken aufwirft.

f. Schlussfolgerung zur Produktmarktdefinition im Metallurgieanlagenbau und im Industrieanlagenbau in anderen Branchen

- (66) In dieser Entscheidung ist im Bereich des mechanischen Metallurgieanlagenbaus von folgenden Produktmärkten auszugehen:

- einem Gesamtmarkt für den mechanischen Metallurgieanlagenbau entweder auf Eisenmetalle beschränkt oder Eisen- und Nichteisenmetalle umfassend;

- mögliche Teilmärkte für die verschiedenen Prozessschritte beim mechanischen Metallurgieanlagenbau.

(67) In dieser Entscheidung wird im Bereich des elektrischen Metallurgieanlagenbaus von folgenden Produktmärkten ausgegangen:

- dem Gesamtmarkt des elektrischen Metallurgieanlagenbaus unter Einbeziehung aller nachstehenden möglichen Teilmärkte;
- dem möglichen (enger gefassten) Gesamtmarkt des elektrischen Metallurgieanlagenbaus der Automatisierungsebenen 0-2 im Bereich Eisen/Stahl;
- den möglichen Teilmärkten des elektrischen Metallurgieanlagenbaus der Flüssigphase, der Warmphase, der Kaltphase und des Walzens von Langprodukten (Prozessbereichsmärkte) im Bereich Eisen/Stahl sowie den möglichen Prozessschrittmärkten (oder weiteren Untergliederungen nach Automatisierungsebenen) und möglichen Teilmärkten der Ebenen 1 und 2;
- den Märkten für Aluminiumwarmwalzen und -kaltwalzen und
- dem möglichen Markt der IT-Lösungen für die Anlagenlogistik/MES/Ebene 3.

(68) In dieser Entscheidung wird außerdem von mindestens einem getrennten Produktmarkt für metallurgische Anlageninstandhaltung und -dienstleistungen ausgegangen.

(69) Die Produktmarktdefinition für den elektrischen Industrieanlagenbau in anderen Bereichen kann offen bleiben.

2. RÄUMLICH RELEVANTE MÄRKTE

a. *Mechanischer Metallurgieanlagenbau*

(70) Siemens ist der Auffassung, dass es sich bei dem Markt für den mechanischen Metallurgieanlagenbau um den Weltmarkt oder zumindest einen EWR-weiten Markt mit einer starken Tendenz hin zu einem weltweiten Markt handelt.

(71) Es ist jedoch nicht erforderlich, den räumlich relevanten Markt in dieser Entscheidung zu ermitteln, da der Zusammenschluss unabhängig von der Definition des räumlichen Marktes (EWR-Markt oder größerer Markt) Wettbewerbsbedenken im Bereich des mechanischen

Metallurgieanlagenbaus aufwirft.

b. *Elektrischer Metallurgieanlagenbau*

(72) Siemens geht auch im Bereich des elektrischen Metallurgieanlagenbaus vom Bestehen eines Weltmarktes aus.

(73) Nach den Ergebnissen der Marktuntersuchung wäre der räumlich relevante Markt im Sinne dieser Entscheidung zumindest EWR-weit, die Möglichkeit eines größeren Marktes sollte jedoch ebenfalls in Erwägung gezogen werden.

(74) Dies gilt für alle möglichen Teilmärkte und Märkte des elektrischen Metallurgieanlagenbaus einschließlich des möglichen Marktes der IT-Lösungen für die Anlagenlogistik/MES/Ebene 3.

(75) Siemens stimmt mit der Definition der Kommission des räumlichen Marktes für den elektrischen Metallurgieanlagenbau nur insofern überein, wie die Kommission bereit ist, die Möglichkeit eines über den EWR hinausgreifenden Marktes zu erwägen, teilt jedoch nicht die Auffassung, dass bestimmte asiatische Regionen nicht in den relevanten Markt einbezogen werden könnten. Die entsprechenden Teilmärkte seien den ausländischen Anbietern uneingeschränkt zugänglich.

(76) Die Kommission ist jedoch weiterhin der Ansicht, dass in bestimmten Teilen der Welt unterschiedliche Wettbewerbsbedingungen fortbestehen, die nicht allein auf historische Faktoren zurückzuführen sind. Es kann jedoch im einzelnen offen bleiben, ob ein EWR-weiter oder ein weiterer, möglicherweise sogar weltweiter, Markt vorliegt.

c. *Instandhaltung und Dienstleistungen*

(77) Nach Auffassung von Siemens sollte dieser Markt als EWR-weit definiert werden. Von der Mehrzahl der Marktteilnehmer wird er jedoch als enger angesehen, da die räumliche Nähe zu den Lieferanten und, in gewissem Maße, die Verständigung in der gemeinsamen Sprache als besonders bedeutend in diesem Bereich angesehen werden. Eine Reihe von Kunden würde keinen Lieferanten aus einem anderen Mitgliedstaat als dem ihrer Produktionsstätte wählen, selbst wenn die Preise der Dienstleistungen ihres gegenwärtigen Anbieters um zwischen 5 und 10 % steigen würden. Dies gilt sowohl für den mechanischen als auch den elektrischen Bereich.

(78) Für diese Entscheidung kann eine genaue Marktdefinition jedoch offen bleiben. Auf jeden Fall ist der räumlich relevante Markt nicht kleiner als der nationale und nicht größer als der EWR-Markt.

d. *Elektrischer Industrieanlagenbau in anderen Bereichen*

(79) Die firmeninterne Organisation von VA Tech mit dem Metalleanlagenbauer VAI als weltweit tätigem Unternehmen

und Elin EBG als für den elektrischen Anlagenbau zuständigen Unternehmensteil, der seinen Schwerpunkt überwiegend in Österreich hat und darüber hinaus im Industrieanlagenbau in Mitteleuropa tätig ist, legt nahe, den Markt bzw. die Märkte des sonstigen elektrischen Industrieanlagenbaus in räumlicher Hinsicht enger abzugrenzen als die Märkte des spezialisierten elektrischen Metallurgieanlagenbaus. Diese Sicht wurde durch die Marktuntersuchung bestätigt, bei der viele Industrieunternehmen in ihren Antworten von eher nationalen Märkten oder von regional bestimmten räumlich relevanten Märkten ausgingen. Für einzelne spezialisierte Prozessindustrien wie Papier und Chemie könnte ein noch weiterer räumlicher Markt erwogen werden. Jedoch gab es in der Marktuntersuchung keinerlei Hinweis auf einen räumlichen Markt, der weiter gefasst wäre als das Gebiet des EWR.

- (80) Die Frage der genauen Abgrenzung des räumlich relevanten Marktes kann für diese Entscheidung jedoch offen bleiben. Der relevante Markt bzw. die relevanten Märkte sind in jedem Fall nicht kleiner als die nationalen Märkte und nicht größer als der EWR-Markt.

3. WETTBEWERBLICHE BEURTEILUNG

a. **Mechanischer Metallurgieanlagenbau**

- (81) Der Zusammenschluss bewirkt auf dem EWR-weiten oder weltweiten Markt des mechanischen Metallurgieanlagenbaus oder seinen Teilmärkten mechanischer Anlagenbau für Stahlerzeugung und für Stranggießen eine wesentliche Schwächung des Wettbewerbs zwischen Siemens/VAI und seinem Hauptwettbewerber SMS. Dies führt wegen der Begründung einer marktbeherrschenden Stellung von Siemens/VAI zu einer spürbaren Behinderung wirksamen Wettbewerbs in den genannten Teilmärkten.

(1) **Marktbedingungen**

- (82) Im Gegensatz zu VA Tech ist Siemens in diesem Bereich nicht tätig. Siemens gibt den Marktanteil von VA Tech mit weniger als [10-15] (*) % in allen möglichen Teilmärkten an.
- (83) Von den Marktteilnehmern wurden jedoch erheblich höhere Marktanteile für VA Tech in möglichen Produktmärkten des mechanischen Anlagenbaus angesetzt. Im Metallurgieanlagenbau wurden die weltweiten und die EWR-Marktanteile von VA Tech in etwa gleicher Höhe wie die des früheren alleinigen Marktführers SMS-Demag (im Folgenden SMS) eingestuft, gefolgt von Danieli, dem dritten und einzigen weiteren im EWR tätigen Komplettanbieter. In einzelnen möglichen mechanischen Teilmärkten wird VA Tech als eindeutiger Marktführer gesehen.
- (84) Aussagen von Marktteilnehmern legen es auch nahe, den Markt bzw. die Märkte für mechanischen Metallurgieanlagenbau als stark konzentrierten Markt bzw. stark konzentrierte Märkte anzusehen.

- (85) SMS betrachtet VAI als seinen Hauptwettbewerber in den meisten seiner Geschäftsbereiche. Es gibt seine eigenen Marktanteile und die von VAI im mechanischen Metallurgieanlagenbau mit 24 bzw. 20 % an. In einzelnen Prozessschrittmärkten sind die gemeinsamen Marktanteile der beiden führenden Unternehmen deutlich höher. In dem Prozessschrittmarkt Stahlerzeugung steht VAI gleichauf mit SMS (jeweils 33 %), während im Prozessschrittmarkt Stranggießen VAI weit vor SMS steht (SMS: 23 %, VAI: 62 %). VAI hat in öffentlichen Erklärungen seine führende Stellung im Stranggießen und hohe Marktanteile bestätigt.

(2) **Gesamtmarkt des mechanischen Metallurgieanlagenbaus im Bereich Eisen und Stahl oder Gesamtmarkt unter Einbeziehung von Nichteisenmetallen: erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs**

- (86) Die Marktuntersuchung hat gezeigt, dass der Zusammenschluss angesichts der Minderheitsbeteiligung von Siemens an SMS zu einer erheblichen Schwächung des gegenwärtigen Wettbewerbs zwischen VAI und SMS führen wird. Angesichts der besonderen Stärke von VAI in diesem hochkonzentrierten Markt, des sehr engen Wettbewerbsverhältnisses zwischen VAI und Siemens und der Tatsache, dass andere Wettbewerber nicht in der Lage sind, den Wettbewerbsspielraum von Siemens/VAI hinreichend einzuschränken, wenn der Wettbewerbsdruck auf Siemens/VAI durch SMS zurückgeht, wird der Zusammenschluss auf jeden Fall zu einer spürbaren Behinderung wirksamen Wettbewerbs durch nichtkoordiniertes Verhalten und möglicherweise auch durch die Begründung einer marktbeherrschenden Stellung für Siemens/VAI führen.
- (87) VAI und SMS sind die engsten Wettbewerber in dem betreffenden Markt. Wegen dieses engen Wettbewerbsverhältnisses würde ein Kunde, der sich gegen VA Tech in einem bestimmten metallurgischen Projekt entscheidet, höchstwahrscheinlich SMS als erste Alternative ansehen. Dies ergibt sich aus den Einstufungen, die von den während der Marktuntersuchung befragten Wettbewerbern und Kunden vorgenommen wurden.
- (88) Danieli wird allgemein als der drittstärkste Wettbewerber angesehen, doch meistens weit hinter SMS und VAI. Seine Stärke liegt vor allem im Walzen von Langprodukten, wo es Marktführer ist. Angesichts seiner Marktstellung und der Kundeneinstufung wäre Danieli kaum in der Lage, einen Rückgang des Wettbewerbs im Markt des mechanischen Metallurgieanlagenbaus insgesamt zu verhindern oder die beherrschende Stellung anzufechten, die VAI aufgrund des Informationsvorteils von Siemens/VAI erlangen könnte. Außerdem benötigen die Kunden zumindest drei Gebote, um im metallurgischen Anlagenbau erfolgreich verhandeln zu können.
- (89) Von anderen Wettbewerbern geht kein spürbarer Druck aus. Die von Siemens neben den drei Marktführern

genannten größeren Anbieter sind in Europa kaum oder nie tätig und damit keine angemessene Alternative für die europäischen Kunden. Bei den kleinen Anbietern ist es unwahrscheinlich, dass sie für Großaufträge erfolgreich bieten könnten. Abgesehen von den drei Marktführern ist der Wettbewerb zersplittert und könnte deshalb nicht der Marktmacht der drei führenden Anbieter entgegenwirken.

(90) Ein Großanbieter im mechanischen Metallurgieanlagenbau hat eine große Anzahl von Kunden, auf die der Großteil seiner Aufträge entfällt, weshalb er nicht in besonderem Maße von einzelnen Kunden abhängt.

(91) Der Zusammenschluss würde den Wettbewerbsdruck erheblich schwächen, der von SMS auf Siemens/VAI ausgeübt wird. Er würde Siemens zusätzlich zu seinem bestehenden Anteil an SMS von 28 % die Kontrolle über VA Tech verleihen. Zwar kann, angesichts der besonderen Gegebenheiten des Falles (siehe nachstehenden Absatz: Vorherige Wahrnehmung der Verkaufsoption; normalerweise ist der Aktienwert zum 31.12.2004 festzusetzen), nicht mit hinreichender Sicherheit davon ausgegangen werden, dass der 28 %-Anteil von Siemens an SMS (und die Finanzbeteiligung am Geschäftserfolg von SMS, die damit in der Regel einhergeht) Siemens/VA Tech veranlassen wird, im Wettbewerb gegenüber SMS nachzulassen. [...] (*)

(92) Siemens hat eine Verkaufsoption ausgeübt, um seinen Anteil an SMS an den Mehrheitsaktionär zu verkaufen. Der Wert des von Siemens gehaltenen Anteils ist jedoch strittig, und ein möglicherweise langwieriger Rechtsstreit ist bei den deutschen Gerichten anhängig. Solange dieser nicht geklärt und der Verkauf des 28 %-Anteils von Siemens nicht vollzogen ist[...] (*)

(93) [...] (*)

(94) [...] (*)

(95) [...] (*). Weil der Aktienanteil von 28 % an SMS fortbestehen wird, würde der Zusammenschluss somit den Wettbewerb zwischen Siemens/VAI und SMS erheblich schwächen. Die Frage, ob der Informationsvorteil gegenüber seinem stärksten Wettbewerber SMS und der Vorsprung in der Marktmacht gegenüber Danieli Siemens/VAI in eine beherrschende Stellung versetzt, kann offen bleiben. Auf jeden Fall hätte der Zusammenschluss besonders schädigende Auswirkungen auf den Wettbewerb als Folge eines unkoordinierten Verhaltens der Unternehmen. Hieraus ergibt sich eine erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs auf dem Gesamtmarkt des mechanischen Metallurgieanlagenbaus.

(3) **Teilmärkte des mechanischen Metallurgieanlagenbaus: Begründung einer beherrschenden Stellung**

(96) Diese Schlussfolgerungen gelten umso mehr für die möglichen Prozessschrittteilmärkte im mechanischen Anlagenbau für die Stahlerzeugung und das Stranggießen. Für die übrigen möglichen Teilmärkte des mechanischen

Metallurgieanlagenbaus kann jedoch nicht mit Sicherheit festgestellt werden, ob der Zusammenschluss zu einer spürbaren Behinderung wirksamen Wettbewerbs führen würde.

(97) In dem möglichen Markt des mechanischen Anlagenbaus für die Stahlerzeugung wurde VAI in der Marktuntersuchung der Kommission von den Wettbewerbern und Kunden insgesamt am höchsten eingestuft. Unmittelbar dahinter folgt an zweiter Stelle SMS. VAI und SMS halten hohe Anteile am EWR- und am Weltmarkt in diesem konzentrierten Markt. Ihr jeweiliger Anteil am Weltmarkt beträgt zwischen 30 und 40 %; ihre Anteile am EWR-Markt liegen mit hoher Wahrscheinlichkeit noch darüber. Diese hohen Marktanteile lassen auf einen bereits hoch konzentrierten Markt schließen, was erheblich nachteilige Auswirkungen auf die Kunden wahrscheinlicher macht. Dies gilt insbesondere angesichts des engen Wettbewerbs zwischen den beiden stärksten Anbietern, der nach dem Zusammenschluss zugunsten des führenden Unternehmens zurückgehen würde. VAI und SMS sind die engsten Wettbewerber. Danieli folgt mit großem Abstand an dritter Stelle und steht nicht in einem derart engen Wettbewerbsverhältnis. Der übrige Wettbewerb ist zersplittert. Die kleineren Anbieter können bei Großprojekten nicht in Wettbewerb zu den großen Anbietern treten bzw. sind auf Kooperationen mit diesen angewiesen oder spezialisieren sich auf einzelne Marktnischen.

(98) In dem möglichen Markt des mechanischen Anlagenbaus für Stranggießen wird VAI von Kunden und Wettbewerbern sowohl im EWR als auch weltweit eindeutig als Marktführer angesehen. VAI hält höchstwahrscheinlich Marktanteile von mehr als 50 % im EWR und weltweit. SMS folgt an zweiter Stelle und ist der engste Wettbewerber von VAI. Danieli liegt mit deutlichem Abstand an dritter Stelle. Der Wettbewerb ist zersplittert und nicht dazu angetan, die Marktmacht von VAI einzuschränken.

(99) Unter diesen Umständen würden [...] (*) zu einer beherrschenden Stellung von Siemens auf den möglichen Märkten des mechanischen Anlagenbaus für die Stahlerzeugung und des mechanischen Anlagenbaus für Stranggießen und damit zu einer spürbaren Behinderung wirksamen Wettbewerbs führen.

b. **Elektrischer Metallurgieanlagenbau**

Markt für elektrischen Metallurgieanlagenbau (Stufe 0-2, Eisen/Stahl), mögliche Prozessbereichs- und Prozessschrittteilmärkte

Marktstruktur und Marktanteile

(100) Die Marktuntersuchung hat ergeben, dass Siemens von vielen Marktteilnehmern als der wichtigste Anbieter im elektrischen Metallurgieanlagenbau für den Eisen-/Stahlsektor im EWR und weltweit angesehen wird. Dies gilt für den möglichen Gesamtmarkt und die meisten der Teilmärkte mit Ausnahme des möglichen Teilmarkts des

Walzens von Langerzeugnissen, wo Danieli als Marktführer angesehen wird. In diesen Bereichen wird VAI als starker Wettbewerber überwiegend an zweiter Stelle, im Bereich Stranggießen sogar als etwa gleichstark wie Siemens gesehen. Es ist jedoch hervorzuheben, dass vier weitere Wettbewerber als starke und glaubwürdige Anbieter angesehen werden. Hierbei handelt es sich hauptsächlich um ABB, Alstom, SMS und Danieli, in einigen Bereichen, insbesondere auf weltweiter Ebene, um Toshiba (bzw. TMEIC-GE) und um Sundwig-Andritz, Ingelectric und ASI Robicon.

Marktanteile

- (101) Marktanteile sind in diesem homogenen und differenzierten Produkt- und Dienstleistungsbereich nur schwer zu ermitteln. Der Kommission liegen einige Schätzungen von Siemens vor, die teilweise für das Verfahren und zum Teil deutlich vor Beginn des Verfahrens erstellt wurden. Es liegen auch Schätzungen vor, die von VA Tech vor Beginn des Verfahrens erstellt wurden und Schätzungen, die auf Ersuchen der Kommission während des Verfahrens gemacht wurden. Außerdem wurden der Kommission von SMS Schätzungen für die Zwecke des Verfahrens vorgelegt. Diese Schätzungen ergeben eine große Bandbreite der Marktanteile. Siemens geht in seinen Schätzungen von gemeinsamen Marktanteilen von weniger als 20 % aus, während die Angaben von VAI wesentlich höher im Bereich von 40-50 % liegen. Die höchsten Zahlen für einige Prozessschrittmärkte erscheinen in den Schätzungen von SMS.
- (102) Nach Auffassung der Kommission (und einiger der genannten Wettbewerber) kann keine dieser Schätzungen als besonders zuverlässig gelten.
- (103) Die Kommission nahm eine Analyse der Stärke der wichtigsten Wettbewerber im Hauptteil des erwähnten Marktes vor, d. h. der Aufträge von mehr als 1 Mio. EUR in den Jahren 2002-2004. Sie befragte die Wettbewerber zu sämtlichen Aufträgen, die sie in dem betreffenden Zeitraum erhielten und zählte die entsprechenden Zahlen zusammen. In den Ergebnissen der Befragung spiegelt sich die relative Größe der befragten Unternehmen wider. In einem späten Verfahrensstadium legte Siemens weitere Einzelangaben zu anderen Wettbewerbern in der Flüssigphase vor. Die Kommission prüfte diese Angaben und berücksichtigte sie, nachdem sie von den Kunden und/oder Wettbewerbern bestätigt worden waren. Nach Auffassung der Kommission ist diese Berechnung eine brauchbare Annäherung an die tatsächlichen Marktanteile. Die angegebenen Marktanteile sind jedoch als Obergrenze anzusehen, während die tatsächlichen Marktanteile höchstwahrscheinlich niedriger anzusetzen sind.
- (104) Diese Zahlen zeigen, dass der Zusammenschluss mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht zu Marktanteilen von mehr als 35-40 % führen wird. In jedem Prozessbereich und jedem Prozessschritt werden wenigstens vier starke Anbieter im

Markt verbleiben, von denen man annehmen kann, dass sie ausreichenden Wettbewerbsdruck auf die fusionierten Unternehmen ausüben werden.

Ausschreibungsanalyse

- (105) Bei dem relevanten Markt/den relevanten Märkten handelt es sich um Bietermärkte, wo die Marktanteile lediglich eine Richtgröße sind. Ausschlaggebend ist die Stärke des Wettbewerbsdrucks, den die Unternehmen im Bieterprozess aufeinander ausüben, wobei die langfristigen Marktanteile ein wichtiger Indikator für diese Stärke sind.
- (106) Die Ausschreibungsanalyse der Daten von Siemens und VAI zeigt, dass höchstens Siemens und VAI als enge Wettbewerber in einigen möglichen Teilmärkten (Stranggießen, Flüssigphase) angesehen werden können, aber selbst in diesen Teilmärkten nicht die engsten Wettbewerber sind.

Auswirkungen der Beteiligung von Siemens an SMS

- (107) Die Zusagen betreffend [...] (*) seinen Anteil an SMS, die Siemens auferlegt wurden, um die Wettbewerbsbedenken im Bereich des mechanischen Metallurgieanlagenbaus auszuräumen, beseitigen ein erhebliches Hindernis für den Wettbewerb allein aufgrund dieser Beteiligung [...] (*) zumindest im Bereich des elektrischen Metallurgieanlagenbaus (dies gilt auch für alle anderen elektrischen Metallurgieanlagenbaumärkte).

Mögliche Automatisierungsmärkte der Ebenen 1 und 2

- (108) Die Marktuntersuchung hat bestätigt, dass die Softwarelösungen der Ebenen 1 und 2 von Wettbewerbern als aussagekräftige Indikatoren für die Marktstärke angesehen werden.
- (109) [...] (*). Es verbleibt jedoch auch in diesen Märkten eine ausreichende Anzahl starker Wettbewerber wie SMS, Danieli, ABB, Alstom und TMEIC-GE. Außerdem gibt es eine Reihe anderer Wettbewerber, die vor allem in der Ebene 1 tätig sind, wo die Zutrittsschranken niedriger sind als in der Ebene 2, oder bei Nischenlösungen im Wettbewerb zu Siemens/VA Tech. Dies wird durch eine Analyse der Marktstärken von Softwaremodulen der Ebenen 1 und 2 in einigen Prozessschritten bestätigt. Daten von einzelnen Hauptwettbewerbern lagen nicht vor, es war jedoch möglich, eine Betrachtung des schlimmsten Falles vorzunehmen, mit der das Fortbestehen starker Wettbewerber in den möglichen Märkten bestätigt wurde.

Elektrischer Metallurgieanlagenbau für Aluminium-warmwalzen und -kaltwalzen

- (110) Die möglichen Märkte für den Bau von Aluminium-walzstraßen sind verglichen mit Stahlwalzstraßen sehr klein. Allein aus diesem Grund würde sich die vorstehende Analyse der Stahlwalzmärkte im Falle gemeinsamer Stahl- und Aluminiumwalzmärkte nicht wesentlich ändern.

(111) Die große Mehrzahl der Kunden hält die Auswirkungen des Zusammenschlusses auf den elektrischen Anlagenbau für Aluminiumkalt- und -warmwalzstraßen für unproblematisch. Es trifft zu, dass Siemens und VA Tech häufig unter die führenden Bieter gereiht werden. Es wurden aber auch andere Unternehmen wie ABB, TMEIC, Alstom, ASI Robicon und IAS als erfolgreiche Bieter genannt.

(112) Die Zutrittsschranken im Aluminiumbereich sind spürbar niedriger für die Anbieter von mechanischen Aluminiumwalzstraßen und für Unternehmen, die bereits eine Automatisierung der Ebenen 1 und 2 im Stahlbereich anbieten. Ein bestimmtes Maß an Nachfragemacht kann der hochkonzentrierten Nachfrageseite mit Sicherheit zugeschrieben werden, was den Markteintritt neuer Anbieter aus diesem Gruppen fördern könnte. In diesem Zusammenhang sei vor allem SMS erwähnt.

IT-Lösungen für Anlagenlogistik/MES/Ebene 3

(113) In diesem relativ jungen und bereits stark wachsenden Markt wirft das Vorhaben keine Wettbewerbsbedenken auf. Es macht deshalb keinen wesentlichen Unterschied, ob man diesen kleinen Bereich in die Betrachtung eines möglichen Gesamtmarktes für den elektrischen Metallurgieanlagenbau einbezieht.

Schlussfolgerung zu einem möglichen Gesamtmarkt des elektrischen Metallurgieanlagenbaus unter Einbeziehung aller vorstehenden und aller möglichen Teilmärkte.

(114) Wettbewerbsprobleme bestehen in keinem der möglichen Teilmärkte eines Gesamtmarktes für den elektrischen Metallurgieanlagenbau und damit auch nicht in einem möglichen Gesamtmarkt. In keinem möglichen Markt des elektrischen Metallurgieanlagenbaus stellt sich die Frage der Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung oder einer anderen spürbaren Behinderung wirksamen Wettbewerbs. Auch aus der zusätzlichen Prüfung möglicher nicht horizontaler Wirkungen ergeben sich keine wettbewerbswidrigen Wirkungen für den elektrischen Metallurgieanlagenbau.

c. Metallurgieanlageninstandhaltung und Dienstleistungen

(115) Die Tätigkeiten von Siemens und VA Tech überschneiden sich auch in diesem Markt. Die Marktuntersuchung hat jedoch keine Anzeichen für Wettbewerbsprobleme in dem Markt der Metallurgieanlageninstandhaltung und Dienstleistungen ergeben. Die Zutrittsschwellen zu diesem Markt sind wesentlich niedriger als in den Märkten des elektrischen und mechanischen Anlagenbaus. Auch ist eine ausreichende Anzahl lokaler Wettbewerber in diesem Bereich tätig. Außerdem sind die Kunden der Metallurgieanlagenbauer in der Lage, diese Arbeiten selbst durchzuführen.

(116) Der Zusammenschluss würde deshalb in diesem Markt nicht zur Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung oder einer sonstigen spürbaren Behinderung wirksamen Wettbewerbs führen.

d. Elektrischer Industrieanlagenbau in anderen Branchen

(117) Der geplante Zusammenschluss ist unabhängig von der Produktmarktdefinition im elektrischen nichtmetallurgischen Industrieanlagenbau aus wettbewerblicher Sicht unbedenklich.

e. Schlussfolgerungen zu den elektrischen Metallurgieanlagenerrichtungsmärkten sowie zu den Märkten/dem Markt des elektrischen Industrieanlagenbaus in nichtmetallurgischen Branchen

(118) Aus den dargelegten Gründen wird das angemeldete Vorhaben in den relevanten Märkten des elektrischen Metallurgieanlagenbaus oder dem Markt/den Märkten des Industrieanlagenbaus in nichtmetallurgischen Branchen nicht zur Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung oder einer sonstigen spürbaren Behinderung sonstigen Wettbewerbs führen.

F. NIEDERSPANNUNGSSCHALTANLAGEN

(119) Der relevante Produktmarkt für Niederspannungsschaltanlagen lässt sich gemäß dem eingebauten Lasttrennschalter in die drei Teilmärkte ACB, MCB und MCCB unterteilen. Außerdem gibt es einen getrennten Markt für Stromschienenverteiler, einer weiteren Komponente. Weitere Komponenten sind Speicherprogrammierbare Steuerungen („SPS“) und Verbraucherabzweige. Die Märkte der Komponenten und der zusammengebauten Schaltanlagen wurden im Einklang mit vorangehenden Entscheidungen nach Mitgliedstaaten untersucht, aber da der vorgeschlagene Zusammenschluss auch auf der EWR-Ebene keine Wettbewerbsbedenken hervorruft, kann die Frage letztlich offen bleiben.

(120) Auf dieser Grundlage wären die Märkte für Niederspannungsschaltanlagen und einigen Komponenten in Österreich und von anderen Komponenten im EWR und in einigen Mitgliedstaaten von dem Vorhaben horizontal und/oder vertikal betroffene Märkte. VA Tech ist ein Hersteller von Platinen und bezieht die für den Zusammenbau von Niederspannungsschalttafeln erforderlichen Komponenten von Dritten. Siemens stellt sowohl Platinen als auch sämtliche benötigten Komponenten her. Unabhängig von der gewählten Marktdefinition übersteigt der gemeinsame Marktanteil in keinem horizontal betroffenen Markt [30-40] (*) %, außerdem sind starke Wettbewerber in allen betroffenen Märkten vorhanden, die entweder ihre eigenen Komponenten herstellen oder über eine eigene, unabhängige Komponentenbezugsquelle verfügen, so dass es für Siemens unmöglich ist, diese Wettbewerber auszuschließen. Somit gelangte die Kommission zu der Schluss-

folgerung, dass sich keine Wettbewerbsbedenken stellen werden.

G. GEBÄUDETECHNIK UND ANLAGENMANAGEMENT

1. RELEVANTE PRODUKTMÄRKTE

G1. Gebäudetechnik

(121) Siemens und VA Tech sind in der Gebäudetechnik tätig, die nach Auffassung von Siemens in eine Komponentenebene, eine Systemebene und eine Anlagenebene zu untergliedern ist. Laut Siemens bestehen zwar Märkte für das Gebäudemanagement (siehe G.2), die sonstigen Dienstleistungen sollten jedoch dem jeweiligen Hauptmarkt zugeordnet werden. Die Komponenten- und Systemebenen sollten nach Anwendungsbereich unterteilt werden. Auf Komponentenebene sei vor allem nach elektrischer Installationstechnik, Sicherheitstechnik, Leittechnik und HKLS (Heizung, Klima, Lüftung, Sanitär), auf Systemebene zwischen Sicherheits- und Leittechnik zu unterscheiden. Schließlich sei auf der Anlagenebene zwischen elektrischer und mechanischer Anlagengerichtung zu trennen. Gemäß den Ergebnissen der Marktuntersuchung ist bei der Sicherheitstechnik zumindest eine Unterscheidung zwischen den Bereichen (i) Brandschutz und (ii) Zugangs-/Einbruchssicherung vorzunehmen. Die Frage weiterer Unterteilungen kann in dieser Entscheidung offen bleiben.

(122) Auf der Anlagenebene kann zwischen elektrischen und mechanischen Gebäudeanlagen unterschieden werden. Die Marktuntersuchung hat ergeben, dass auch ein getrennter, diese Bereiche übergreifender Markt für die Errichtung elektrischer und mechanischer Gebäudeanlagen⁽³⁾ durch einen gesamtverantwortlichen Generalunternehmer bestehen könnte. Die genaue Abgrenzung kann jedoch letztlich offen bleiben.

G2. Gebäudemanagement

(123) Die Marktuntersuchung hat ergeben, dass dieser Markt in technisches, kaufmännisches und allgemeines Gebäudemanagement unterteilt werden kann. Die Frage der genauen Produktmarktdefinition kann jedoch offen bleiben.

2. RÄUMLICH RELEVANTE MÄRKTE

G1. Gebäudetechnik

(124) Nach Auffassung von Siemens sind alle in Teil G erwähnten Märkte (mit Ausnahme der Gebäudetechnikkomponenten) zumindest EWR-weite Märkte. Die Marktuntersuchung hat eine Vielzahl von Anzeichen dafür erbracht, dass es sich um nationale Märkte handelt. Die Frage der Definition des räumlichen Marktes kann jedoch offen bleiben.

G2. Gebäudemanagement

(125) Gleiches gilt für den Markt/die Märkte des Gebäudemanagements.

⁽³⁾ Die Tätigkeiten der Parteien in diesem Bereich betreffen überwiegend den Bau von Wohnungen, Büros, Konzerthallen, Museen, Krankenhäuser und Tunnels.

3. WETTBEWERBLICHE WÜRDIGUNG

G1. Gebäudetechnik

(126) Auf der Komponentenebene kann es nur in vertikaler Hinsicht betroffene Märkte geben, weil VA Tech in diesen Märkten nicht tätig ist.

(127) Die Marktuntersuchung erbrachte unzureichende Hinweise dafür, dass Siemens durch den Zusammenschluss in die Lage geriete, die Komponentenmärkte in Österreich vor seinen Wettbewerbern auf der Komponentenebene abzuschotten. Auf den nachgeordneten System- und Anlagenmärkten herrscht ausreichender Wettbewerb. Auf der unmittelbar nachgeordneten Systemebene ist zudem die Addition der Marktanteile aufgrund des Zusammenschlusses sehr gering. In den eigentlichen Komponentenmärkten stehen Siemens große international tätige Unternehmen gegenüber (u. a. ABB und Möller bzw. Honeywell, Johnson Controls und Sauter).

(128) VA Tech ist nach eigenen Aussagen auf der Systemebene nicht tätig. Es ordnet seine Umsätze in diesem Bereich der Anlagengerichtung zu. Die horizontalen Auswirkungen des Zusammenschlusses im Bereich der Einzelgewerke außerhalb Österreichs sind unbedeutend. Auch innerhalb Österreichs gibt es keine relevanten Märkte mit einem Marktanteilszuwachs von mehr als 10 %. Eine ausreichende Anzahl alternativer Systemanbieter und -integratoren ist vorhanden. Auch aus vertikaler Sicht würde der Zusammenschluss zu keiner spürbaren Behinderung wirksamen Wettbewerbs führen.

(129) Auf der Anlagenebene kommt es nur in Österreich zu nennenswerten Überschneidungen zwischen VA Tech und Siemens. Am ausgeprägtesten sind die direkte Wettbewerbsstellung und die jeweilige Marktstärke von Siemens und VA Tech in dem möglichen Teilmarkt für technische Generalunternehmer. Der Zusammenschluss würde hier zwar zu einem Rückgang der Anzahl der Anbieter in Österreich führen, jedoch würden mit RWE Solutions, MCE, der niederländischen Gruppe Imtech (über ihre deutsche Tochtergesellschaft) und M+W Zander (Deutschland) größere Anbieter technischer Generalunternehmerleistungen in Österreich fortbestehen. Elektrische Anlagengerichter mittlerer Größe wie z. B. Klenk & Meder, Landsteiner und Bostelmann sind in diesem Markt über Konsortien tätig. Sollten in Einzelfällen, beispielsweise bei Großvorhaben, aus Kundensicht nicht genügend Anbieter vorhanden sein, würden die Kunden nach eigenem Bekunden nicht zögern, eine Aufteilung der Ausschreibungen in kleinere Lose (für einzelne Systeme/Gewerke anstelle des gesamten technischen Generalauftrags) vorzunehmen. Die Kunden würden dann entweder die Planung

und Integration selbst vornehmen oder sie einem Ingenieurberaterbüro anvertrauen. Eine spürbare Behinderung des Wettbewerbs würde damit nicht entstehen. Das Gleiche gilt für die Bereiche des elektrischen und mechanischen Anlagenbaus.

G2. Gebäudemanagement

- (130) Die meisten Kunden von Siemens und VA Tech gaben in der Marktuntersuchung an, dass die jeweils andere Partei nicht der aussichtsreichste Mitbewerber bei Ausschreibungsverfahren und Vergabeverhandlungen gewesen sei. In Österreich, dem einzigen möglichen betroffenen Markt, gibt es eine Anzahl anderer größerer Anbieter, deren Dienstleistungen im Bereich des technischen Gebäudemanagements aus Kundensicht im Wesentlichen den Leistungen von VA Tech und Siemens entsprechen. Auch kleine Unternehmen üben insbesondere auf regionaler Ebene Wettbewerbsdruck auf die erwähnten größeren Wettbewerber aus. Das Vorhaben würde damit nicht zu einer spürbaren Beschränkung wirksamen Wettbewerbs in diesem Bereich führen.

H. INFRASTRUKTUREINRICHTUNGEN UND SEILBAHNTECHNIK

H1. VERKEHRSINFRASTRUKTUREINRICHTUNGEN

- (131) Im Bereich Verkehrsinfrastruktureinrichtungen würden sich nur in Österreich einige kleinere Überschneidungen zwischen Siemens und VA Tech bei der Straßenbeleuchtung, den Verkehrssignalanlagen, den Parkraumbewirtschaftungsanlagen und den Verkehrskontrollanlagen ergeben. Die Frage der sachlich und räumlich relevanten Märkte kann in diesen Bereichen offen bleiben. Den Kunden stehen ausreichende Alternativen zur Verfügung. Der Zusammenschluss würde nicht zu einer spürbaren Behinderung wirksamen Wettbewerbs führen.

H2. ANLAGEN ZUR WASSERAUFBEREITUNG

- (132) Das Gleiche gilt für die Wasseraufbereitung.

H3. ELEKTRIK FÜR SEILBAHNANLAGEN

- (133) Das Gleiche gilt für elektrische Ausrüstungen für Seilbahnanlagen.

I. SONSTIGE IT-DIENSTLEISTUNGEN

- (134) Das Gleiche gilt für elektrische Ausrüstungen für sonstige IT-Dienstleistungen.

SCHLUSSFOLGERUNG

- (135) Der Entwurf gelangt somit zu der Schlussfolgerung, dass das angemeldete Vorhaben zu einer spürbaren Behinderung wirksamen Wettbewerbs, insbesondere durch die Begründung einer beherrschenden Stellung auf den Märkten (i) Wasserkraftausrüstungen und (ii) mechanischen Metallurgieanlagenbau führen würde.

J. ZUSAGEN

- (136) Um diese Wettbewerbsbedenken in den Märkten (i) Wasserkraftausrüstungen und (ii) mechanischer Metallurgieanlagenbau auszuräumen, haben die Parteien die nachstehenden Zusagen unterbreitet.

- (137) Im Bereich der Wasserkraftausrüstungen die VA Tech Hydro zu veräußern, eine Tochtergesellschaft von VA Tech, in der die Tätigkeiten des Unternehmens im Bereich der Wasserkraftausrüstungen und der Ausrüstungen für Kombikraftwerke zusammengefasst sind. Der letztere Bereich hat keine Wettbewerbsbedenken aufgeworfen, doch sein überwiegender Teil ist sowohl physisch als auch finanziell in hohem Maße in das Wasserkraftgeschäft integriert. Der Markttest hat bestätigt, dass die Veräußerung von VA Tech Hydro (wodurch die wettbewerblichen Überschneidungen bei Wasserkraft vollkommen beseitigt werden) die Wettbewerbsprobleme in diesem Markt lösen würden.

- (138) Im mechanischen Metallurgieanlagenbau Veräußerung der 28 %-Beteiligung von Siemens an SMS Demag, den wichtigsten Wettbewerber von VA Tech, um eine spürbare Behinderung wirksamen Wettbewerbs auszuräumen. Siemens hat bereits eine Verkaufsoption mit Wirkung vom 31. Dezember 2004 wahrgenommen, um seinen Anteil an den kontrollausübenden Aktionär von SMS Demag zu veräußern. Die Durchführung der Veräußerung wird jedoch für unbestimmte Zeit wegen eines Rechtsstreites mit SMS über die Bewertung der Aktien hinausgezögert. Siemens hat deshalb eine Zusage unterbreitet, um jegliche Beeinträchtigung des Wettbewerbs durch seine fortbestehende Beteiligung [...] (*) betreffend SMS und des wirtschaftlichen Interesses an seinem zukünftigen Wettbewerber zu beseitigen. Demnach wird ein Treuhänder die Vertreter von Siemens in dem Aktionärsausschuss und dem Aufsichtsrat von SMS ersetzen. Keine sensible strategische Information mit Bezug auf SMS' zukünftiges Geschäftsverhalten wird an Siemens weitergeleitet werden. Der Treuhänder wird Siemens nur die Informationen vorlegen, die unbedingt erforderlich sind, damit sich Siemens in den Gerichtsverhandlungen verteidigen und seine Jahresabschlüsse erstellen kann. Erstere Informationen betreffen nur den Zeitraum bis zum 31.12.2004, die letzteren Informationen werden nicht aufgrund der Aktionärsvereinbarung, sondern der üblichen Rechte aufgrund der Minderheitsbeteiligung wahrgenommen. Außerdem werden durch den Verzicht auf einen Rückkauf und die Klarstellung, dass die Feststellung des Wertes der Beteiligung von Siemens zum 31. Dezember 2004 erfolgt sowie die Tatsache, dass Siemens nicht mit Dividenden rechnen kann, jegliche Bedenken ausräumen, dass Siemens damit rechnen könnte, weiterhin an den zukünftigen Gewinnen von SMS Demag beteiligt zu werden. Damit entspricht diese Zusage weitestgehend einer vollständigen Veräußerung des Anteils an SMS Demag bis zum Abschluss des Rechtsstreits. Der Markttest der Verpflichtungszusage im Bereich des mechanischen Metallurgieanlagenbaus fiel positiv aus.

(139) Die Kommission ist in ihrer Entscheidung zu der Schlussfolgerung gelangt, dass auf der Grundlage der von den Parteien unterbreiteten Zusagen der angemeldete Zusammenschluss nicht zu einer beherrschenden Stellung der Parteien in den Bereichen (i) Wasserkraftausrüstungen und (ii) mechanischer Metallurgieanlagenbau führen wird.

K. *SCHLUSSFOLGERUNG*

(140) Die Entscheidung gelangt zu dem Ergebnis, dass vorbehaltlich der vollständigen Befolgung der von den Parteien erteilten Zusagen der vorgesehene Zusammenschluss einen wirksamen Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder einem wesentlichen Teil davon nicht behindern wird. Deshalb hat die Kommission entschieden, den Zusammenschluss gemäß Artikel 2 Absatz 2 und Artikel 8 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung und Artikel 57 des EWR-Abkommens für mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen vereinbar erklärt.

III. **BERATENDER AUSSCHUSS**

(141) Der Beratende Ausschuss für die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen hat auf seiner 133. Sitzung am 29. Juni 2005 einstimmig den Entscheidungsentwurf der Kommission unterstützt, den Zusammenschluss unter Bedingungen und Auflagen auf der Grundlage der von den Parteien unterbreiteten Zusagen freizugeben.

(142) Gemäß Artikel 19 Absatz 7 der Fusionskontrollverordnung veröffentlicht die Kommission die Stellungnahme des Beratenden Ausschusses zusammen mit der Entscheidung unter Berücksichtigung der berechtigten Interessen der Unternehmen an der Wahrung ihrer Geschäftsgeheimnisse. Im vorliegenden Fall enthält die Stellungnahme des Beratenden Ausschusses keine Geschäftsgeheimnisse.