

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE**van 13 juli 2005****waarbij een concentratie verenigbaar wordt verklaard met de gemeenschappelijke markt en de werking van de EER-overeenkomst****(Zaak nr. COMP/M.3653 — Siemens/VA Tech)***(Kennisgeving geschied onder nummer C(2005) 2676)***(Slechts de tekst in de Duitse taal is authentiek)****(Voor de EER relevante tekst)**

(2006/899/EG)

Op 13 juli 2005 heeft de Commissie een beschikking gegeven in een concentratiezaak in het kader van Verordening (EG) nr. 139/2004 van de Raad van 20 januari 2004 betreffende de controle op concentraties van ondernemingen, en met name van artikel 8, lid 2. Een niet-vertrouwelijke versie van de volledige tekst van de beschikking in de authentieke taal van de zaak en in de werktalen van de Commissie is te vinden op de website van directoraat-generaal Concurrentie, op het volgende adres: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html

I. KORTE SAMENVATTING

- (1) Deze zaak heeft betrekking op de overname van het Oostenrijkse technologieconcern VA Tech door Siemens.
- (2) Siemens is een gediversifieerde technologiegroep met de volgende kernactiviteiten: informatie en communicatie, automatiserings- en aandrijvingstechniek, energietechniek, verkeer, wegverlichting en medische uitrusting.
- (3) VA Tech, dat gevestigd is in Linz, is met ongeveer 17 000 werknemers en een jaaromzet 4,3 miljard EUR de grootste industriële groep in Oostenrijk. De vier gebieden waarop deze onderneming hoofdzakelijk actief is, zijn productie, transport en distributie van energie, metallurgietechniek, de bouw van elektrische installaties en infrastructuurtechniek.
- (4) Op 10 december 2004 deed Siemens een openbaar overnamebod op VA Tech om zijn bestaand aandeel van 16,45 % van de stemrechten tot minstens 50 % plus één aandeel te verhogen. [...] (*). De toestemming van de Commissie is de enige nog niet vervulde voorwaarde om het bod daadwerkelijk te laten ingaan.
- (5) De voorgenomen transactie waarmee Siemens de uitsluitende zeggenschap over VA Tech verwerft, is een concentratie in de zin van artikel 3, lid 1, onder b), van de concentratieverordening.
- (6) De betrokken ondernemingen behalen een wereldwijde totale omzet van meer dan 5 miljard EUR (Siemens 74 miljard EUR in het boekjaar van 1 oktober 2002 tot 30 september 2003 en VA Tech 3,9 miljard in het boekjaar 2003). Siemens en VA Tech behalen in de Gemeenschap elk een totale omzet van meer dan 250 miljoen EUR [...] (*). Geen van beide ondernemingen behaalde meer dan twee derde van haar totale omzet in de Gemeenschap in een en dezelfde lidstaat. De aangemelde concentratie heeft bijgevolg een communautaire dimensie.
- (7) Uit het marktonderzoek van de Commissie is gebleken dat het concentratievoornemen tot talrijke horizontale en verticale overlappingsen leidt in de volgende sectoren: energieproductie (zie onder A.), energietransport en energiedistributie (B.), spoorwegtechniek (C.), frequentieomvormers (D.), metallurgie en bouw van elektrische installaties (E.), schakelapparatuur voor laagspanning (F.), gebouwen-techniek (G.), infrastructuur en kabelbanen (H.), andere IT-diensten (I.).
- (8) De Commissie is in haar beschikking tot de conclusie gekomen dat, rekening houdend met de door de partijen ingediende verbintenissen op het gebied van (i) waterkrachtuitrusting en (ii) de bouw van mechanische metallurgische installaties, de aangemelde concentratie op geen van deze gebieden de daadwerkelijke mededinging op de gemeenschappelijke markt of op een wezenlijk deel ervan op merkbare wijze belemmert.

II. UITGEBREIDE SAMENVATTING**A. ENERGIEPRODUCTIE****A1. UITRUSTING VOOR WATERKRACHTCENTRALES****De relevante markten**

- (9) De uitrusting voor waterkrachtcentrales omvat een groot aantal afzonderlijke componenten zoals waterturbines, generatoren en verscheidene mechanische en elektrische componenten („mechanical (electrical) balance of plant”). Vaak worden die componenten door de klanten afzonderlijk aanbesteed, vooral in Europa, waar het grootste deel van de vraag betrekking heeft op de vervanging of de modernisering van bestaande waterkrachtcentrales. Aan de vraagzijde

(*) Delen van deze tekst werden weggelaten om ervoor te zorgen dat geen vertrouwelijke informatie wordt bekendgemaakt; deze delen staan tussen vierkante haakjes en zijn gemerkt met een asterisk.

zijn de verschillende componenten niet substitueerbaar. Na een reeks fusies tussen producenten van mechanische en elektrische waterkrachtuitrusting kunnen Siemens/VA Tech en hun belangrijkste concurrenten het totale pakket componenten leveren. Factoren aan de aanbodzijde brengen de Commissie ertoe om het met Siemens eens te zijn dat voor waterkrachtuitrusting één enkele relevante markt bestaat, waarbij de producten op deze markt sterk van elkaar verschillen.

- (10) Met betrekking tot de relevante geografische markt wordt in de beschikking uiteengezet dat er in de diverse regio's in de wereld verschillende groepen concurrenten aanwezig zijn, maar dat de leidende Europese aanbidders Siemens, VA Tech, Alstom en GE Hydro wereldwijd actief zijn. Vooral in China en in de rest van Azië is een aantal Chinese, Indische en Japanse ondernemingen actief, die door Europese klanten niet als geloofwaardige aanbidders worden beschouwd. Ofwel kennen de klanten in de EER deze producenten niet, ofwel classificeren zij hen duidelijk als minder goed dan de aanbidders in Europa. Zij hebben tot dusver in de EER nog geen opdracht gekregen en ook geen offerte ingediend (Siemens heeft gewezen op twee succesvolle projecten van Chinese aanbidders in Albanië in de jaren zestig en zeventig).
- (11) [...] (*) In de beschikking wordt tot besluit opgemerkt dat er aanzienlijke verschillen bestaan tussen de vraag- en aanbodvoorwaarden in de EER en die in andere regio's van de wereld, om welke reden de EER als de relevante geografische markt moet worden beschouwd.

Beoordeling uit mededingingsoogpunt

- (12) Voor de periode 2000-2004 schatte Siemens zijn gecombineerde aandeel samen met VA Tech op de EER-markt op [40-50] (*) % (Voith Siemens [20-30] (*) %⁽¹⁾, VA Tech [20-30] (*) %). VA Tech heeft [40-50] (*) % opgegeven, terwijl Alstom het gecombineerde marktaandeel van Siemens/VA Tech op 61 % raamde. De marktaandeelramingen van de klanten liggen overwegend in dezelfde grootteorde, waarbij Andino, een kleinere concurrent, van oordeel is dat Siemens/VA Tech in de EER een marktaandeel van 70 % heeft. De door de belangrijkste concurrenten voor dezelfde periode van vijf jaar voorgelegde omzetcijfers leveren de volgende marktaandelen op (met inbegrip van wat Siemens aangaf als omzet voor „overige”):

EER 2000-2004	€ (miljoen)	Marktaandeel %
Siemens	318	[10-20] (*) %
VA Tech		[30-40] (*) %
Gecombineerd		50 %
Alstom		[20-30] (*) %
GE Hydro		[0-10] (*) %
Ansaldo		[<1] (*) %

⁽¹⁾ Voith Siemens is de gemeenschappelijke onderneming waarmee Siemens op het gebied van waterkracht actief is.

EER 2000-2004	€ (miljoen)	Marktaandeel %
Andritz		[<1] (*) %
Overige	473	[20-30] (*) %
Totaal		100 %

Bron: marktonderzoek van de Commissie

- (13) Siemens betoogt weliswaar dat de marktaandelen op deze biedersmarkt van jaar tot jaar aanzienlijk schommelden [...] (*), maar een aantal factoren laat toe daaruit af te leiden dat de marktaandelen belangrijke informatie over de machtsverdeling op die markt bevat. Bovendien komen aanbestedingen die betrekking hebben op klantspecifieke en aanzienlijk gedifferentieerde producten, vaak voor en hebben deze een beperkte omvang (slechts [...] (*) op [...] (*) biedingen van Siemens hadden een omvang van meer dan [...] (*) EUR). Bij grotere opdrachten bestaat er voor de succesvolle bidder aanvankelijk onzekerheid over de concrete waarde (dit wil zeggen de rendabiliteit) van het project. Wanneer het aantal geloofwaardige bidders vermindert, moet de waarde van het laagste bod echter stijgen. Gelet op het grote gecombineerde marktaandeel van Siemens/VA Tech, de relatief geringe omvang van de overblijvende concurrenten en het wegvallen van een belangrijke bidder, wordt het waarschijnlijker dat door de concentratie een machtspositie in het leven wordt geroepen.
- (14) Uit de antwoorden op het marktonderzoek [...] (*) blijkt dat er een groep van vier leidende concurrenten bestaat (Siemens, VA Tech, Alstom en GE Hydro). Deze ondernemingen worden door de klanten als geloofwaardige bidders van grote waterkrachtuitrusting beschouwd. Alle overige concurrenten worden aanzienlijk lager ingeschat of produceren geen vergelijkbare uitrusting, zelfs wanneer zij voor kleinere opdrachten in aanmerking zouden komen. In de beschikking zijn de klanteninschattingen van de verschillende bouwers van installaties kwantitatief samengevoegd, om deze conclusie te ondersteunen. [...] (*).
- (15) Uit de door Siemens [...] (*) voorgelegde bidderlijsten kan ook worden afgeleid dat Siemens bij aanbestedingen vaker VA Tech treft (in [...] (*) % van de aanbestedingen met een waarde van meer dan [...] (*) EUR) [...] (*) dan Alstom [...] (*) of GE [...] (*). In [...] (*) procedures waren Siemens en VA Tech de enige van de grote vier die een bod deden. De frequentie waarmee zij elkaar treffen is deels te verklaren door het feit dat GE Hydro slechts zelden buiten Scandinavië en het Verenigd Koninkrijk offertes indient (GE Hydro is ontstaan uit de overname door GE van de waterkrachtactiviteiten van Kvaerner). Alstom neemt vaker deel aan aanbestedingen in verscheidene regio's van Europa, maar op het Iberische schiereiland iets vaker dan in andere regio's. Bovendien dient zij vaker een offerte in bij grotere projecten dan bij kleinere.

- (16) Een groot aantal klanten en concurrenten betoogde in hun opmerkingen overeenkomstig artikel 11 dat de overname tot prijsverhogingen zou leiden wanneer twee nauwe concurrenten op een reeds geconcentreerde markt zouden fuseren.
- (17) Siemens is het kennelijk eens met de conclusie van de Commissie dat Siemens, VA Tech en Alstom op dit moment de leidende concurrenten voor waterkrachtuitrusting in de EER zijn. Derhalve roept Siemens vooral dynamische argumenten in om zich te verantwoorden.
- (18) Volgens Siemens zouden de Chinese en kleinere Europese aanbieders zonder meer in staat zijn om concurrerende uitrusting te leveren, wanneer Siemens/VA Tech zou proberen om na de fusie de prijzen te verhogen. De reeds sinds lange tijd bestaande leveringsbetrekkingen hebben volgens Siemens tot nu toe verhinderd dat nieuwe aanbieders op de markt kwamen en dat de klanten zich tot nieuwe leveringsbronnen wendden. Siemens heeft echter geen bewijzen voor plannen dat aanbieders die nog niet in Europa actief zijn, zouden deelnemen aan aanbestedingen in de EER. Naast Chinese producenten heeft Siemens een aantal kleine Europese producenten van kleine waterkrachtuitrusting en leveranciers van kleine componenten vermeld, waarvan producten onder andere ook voor waterkrachtcentrales kunnen worden gebruikt. Deze ondernemingen hebben echter marktaandeel van minder dan 1 % en leveren producten die niet gelijkwaardig zijn met die van Siemens en VA Tech.
- (19) De beschikking heeft als conclusie dat de argumenten van Siemens speculaties betreffen, die leiden tot het algemene oordeel dat elk monopolie op lange termijn nieuwe spelers aantrekt. Het grote gecombineerde marktaandeel van Siemens/VA Tech, de afname van het aantal geloofwaardige bidders van 4 naar 3, de biedergegevens volgens welke Siemens/VA Tech eng verwante substituten leveren en het grote aantal klachten van klanten brengt de Commissie tot de conclusie dat de concentratie een merkbare belemmering van de daadwerkelijke mededinging zou zijn doordat zij op de markt voor uitrusting voor waterkrachtcentrales een machtspositie in het leven zou roepen.

A2. UITRUSTING VOOR FOSSIELE WATERKRACHT

- (20) Bij fossiele waterkrachtuitrusting levert VA Tech gasstoomkrachtcentrales als systeemintegrator, die overwegend door derden geleverde componenten, zoals in het bijzonder de door GE geproduceerde gasturbines, gebruikt in combinatie met de zelf geproduceerde turbogeneratoren. Op de markt voor de bedrijfsklare projecten blijven na de concentratie meerdere concurrenten over, in het bijzonder

de producenten van turbines Siemens, GE, Alstom en Mitsubishi, maar ook algemene ondernemingen zoals Bechtel en boilerproducent Foster & Wheeler. Het aandeel van VA Tech op de EER-markt voor bedrijfsklare projecten bedraagt minder dan 15 % [...] (*). Door de overname zal een afzetkanaal voor de turbines en een leverancier van generatoren voor zijn turbines wegvallen. Gelet op de strategische rol van gasturbines bij gecombineerde centrales en de leidende marktpositie van GE op dit gebied, wordt in de beschikking geconcludeerd dat GE in staat zal zijn VA Tech als afzetkanaal voor zijn turbines te vervangen. GE heeft zelf capaciteit om generatoren te produceren. Het heeft tegen deze overname geen bezwaren geformuleerd. In de beschikking worden derhalve geen mededingingsbezwaren op dit gebied opgenomen.

B. TRANSPORT EN DISTRIBUTIE VAN ENERGIE (T&D)

- (21) Zoals de uitrusting voor energieproductie omvat ook de markt voor transport en distributie een grote variëteit van verschillende componenten die aan de klanten (vooral nationale netbeheerders en lokale/regionale elektriciteitsverdelers) worden geleverd en op een bepaald niveau worden samengevoegd. De horizontale overlapping tussen Siemens en VA Tech in aanmerking genomen, stelt Siemens voor de relevante markt te definiëren op het niveau van de onder a) tot en met e) aangehaalde productgroepen.

a. HOOGSPANNINGSPRODUCTEN (VOOR TRANSPORTNETTEN MET EEN SPANNING TUSSEN 52 EN 800 KV)

- i) luchtgeïsoleerd schakelmateriaal
- ii) gasgeïsoleerd schakelmateriaal
- iii) vermogensschakelaars
- iv) scheidingsschakelaars
- v) meettransformatoren
- vi) smoorspoelen

b. TRANSFORMATOREN

- i) vermogenstransformatoren
- ii) verdeeltransformatoren

c. ENERGIE-AUTOMATISERING EN INFORMATIESYSTEMEN

- i) netbeheertechniek
- ii) beschermingsrelais

- d. BEDRIJFSKLARE PROJECTEN
- i) HS-projecten
- ii) MS-projecten
- e. TRANSPORT- EN DISTRIBUTIEDIENSTEN
- i) bouwdiensten
- ii) netplanning
- (22) Het marktonderzoek heeft aanwijzingen opgeleverd voor het feit dat op de productmarkten, in tegenspraak met de zienswijze van Siemens, ten minste een aantal van de onder I, II, ... in elk van de punten vermelde componenten afzonderlijke geografische relevante markten kunnen vormen. Een nauwkeurige definitie van de productmarkt is voor deze beschikking echter niet noodzakelijk aangezien geen van de mogelijke marktdefinities aanleiding zou geven tot mededingingsbezwaren.
- (23) Wat de afbakening van de relevante geografische markt betreft, wordt in de beschikking geconcludeerd dat het bij transport en distributie om EER-markten gaat. De technische normen vormen voor de regionale netbeheerders geen belemmering meer om producten in het buitenland aan te kopen, in het bijzonder op de hoogspanningsmarkt, waar de producten in grote mate op de klanten zijn afgestemd. De grote aanbieders nemen met succes deel aan aanbestedingen voor uitrusting voor transport- en distributie in de hele EER.
- (24) De door Siemens in zijn aanmelding opgegeven onderstaande marktaandelen en de namen van de concurrenten op elke markt werden door het marktonderzoek verregaand bevestigd. De markt voor bedrijfsklare hoogspanningsprojecten, waar geen andere marktdeelnemer het aandeel van Siemens zo hoog [50-60] (*) % schatte, vormt daarop een uitzondering. De markt voor bedrijfsklare projecten omvat echter een reeks producten en componenten, zodat de omzetcijfers voor de bedrijfsklare diensten van de deelnemers aan het marktonderzoek anders zouden kunnen worden ingedeeld dan bij de componenten in kwestie.

Product	Siemens	VA Tech	Totaal	Belangrijkste concurrenten
a. Hoogspanningsproducten	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[20-30] (*)	Areva 18, ABB 15
i) luchtgeïsoleerd schakelmateriaal	[0-10] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	Areva 12; ABB 9, Cegelec 6, EFACEC 6
ii) gasgeïsoleerd schakelmateriaal	[30-40] (*)	[10-20] (*)	[40-50] (*)	ABB 33, Areva 23
iii) vermogensschakelaars	[30-40] (*)	[0-10] (*)	[40-50] (*)	Areva 30, ABB 28
iv) scheidingsschakelaars	[30-40] (*)	[20-30] (*)	[30-40] (*)	Areva 21, HAPAM 14
v) meettransformatoren	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	Areva 20-25, ABB 10-15, Ritz 10-15, Artech 10-15, Pfiffner 3-8
vi) smoorspoelen	[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) vermogenstransformatoren	[10-20] (*)	[10-20] (*)	[20-30] (*)	ABB 20-25, Areva 15-20, RWE Solutions 7-14, Pauwels 2-5, EFACEC 2-5, andere
ii) verdeeltransformatoren	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	ABB 12-17, Schneider 10-15, RWE Solutions 8-13, Areva 7-12, Pauwels 5-10, andere

Product	Siemens	VA Tech	Totaal	Belangrijkste concurrenten
c. Energie-automatisering en informatisering				
i) netbeheertechniek	[10-20] (*)	[10-20] (*)	[20-30] (*)	ABB 8-12, Areva 6-10, andere (o.a. verscheidene software-ondernemingen)
ii) beschermingsrelais	[20-30] (*)	[0-10] (*)	[20-30] (*)	Areva 23-27, ABB 13-17, Schneider 4-8
d. Bedrijfsklare projecten	[20-30] (*)	[0-10] (*)	[30-40] (*)	ABB 18, Areva 14, Cegelec 9
i) HS-projecten	[50-60] (*)	[10-20] (*)	[70-80] (*)	ABB 21, Areva 9
ii) MS-projecten	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	ABB 17, Areva 16, Cegelec 12
e. Transport- en distributiediensten (T&D)	Geen getroffen nationale of EER-markten			

(*) Niet-controlerend aandeel van 40 %; 60 % verkocht aan Southern States LLC (USA) in 2004.

- (25) Terwijl Siemens, VA Tech, Areva en ABB een brede reeks van T&D-componenten leveren, bezetten de kleinere concurrenten zoals Cegelec, EFACEC, Ansaldo, HAPAM of Pauwels slechts kleinere productsegmenten.
- (26) De overname leidt tot marktaandelen van meer dan [30-40] (*) % op verscheidene mogelijke T&D-markten, namelijk die van gasgeïsoleerd schakelmateriaal, vermogensschakelaars en bedrijfsklare hoogspanningsprojecten. Bovendien werd het aantal geloofwaardige concurrenten op deze productmarkten van 4 naar 3 herleid (Siemens/VA Tech, Areva en ABB). Deze drie markten zijn verticaal met elkaar verbonden aangezien een groot deel van de bedrijfsklare hoogspanningsprojecten gasgeïsoleerd schakelmateriaal als hoofdcomponent hebben. Vermogensschakelaars worden opnieuw als componenten bij gasgeïsoleerde gasinstallaties gebruikt. Siemens, VA Tech, Areva en ABB zijn op deze drie verticale niveaus actief.
- (27) Op de overige T&D-markten zijn de gecombineerde marktaandelen van Siemens/VA Tech kleiner en bovendien zijn er daar meer concurrenten. Voor deze markten zijn er geen mededingingsbezwaren.
- (28) De antwoorden van de klanten en de concurrenten op het marktonderzoek van de Commissie waren over het algemeen minder negatief als bij waterkrachtnutrusting. De negatieve opmerkingen werden eerder algemeen gehouden en hadden betrekking op het feit dat een concurrent op een reeds geconcentreerde markt wegvalt. De Commissie heeft derhalve haar onderzoek gefocust op de mogelijke gevolgen van een vermindering van het aantal geloofwaardige bidders van vier naar drie in een aantal mogelijke markten.
- (29) Op de markt van de bedrijfsklare HS-projecten liggen de overlappingsen tussen Siemens en VA Tech hoofdzakelijk bij het bedrijfsklare GIS-schakelmateriaal. De marktmacht bij

bedrijfsklare HS-projecten hangt dus samen met de marktpositie van de bidder bij de betrokken GIS-componenten. De bedrijfsklare markt is in grote mate projectgedreven en onderscheidt zich door sterk fluctuerende marktaandelen. In de periode van 1999 — 2003 schommelde het marktaandeel van Siemens tussen [5-10] (*) % in 2000 en [50-60] (*) % in 2003, en dat van VA Tech tussen [0-5] (*) % in 1999 en [15-20] (*) % in 2002. De overblijvende projecten gingen in die jaren naar ABB en Areva. Een enkel groot project kan het marktaandeel van een bidder in een jaar aanzienlijk beïnvloeden. Daaruit volgde zijn sterke marktpositie van [50-60] (*) % in 2003. In de beschikking wordt daaruit geconcludeerd dat de markt voor bedrijfsklare HS-projecten een biedersmarkt is met mededinging „voor de markt” en niet „op de markt”, waar de marktaandelen weinig zeggen over de bekwaamheid van een concurrent om toekomstige opdrachten te krijgen.

- (30) Wat GIS betreft, zijn in de EER dezelfde concurrenten actief als bij bedrijfsklare HS-projecten, namelijk Siemens, VA Tech, ABB en Areva. Volgens Siemens bedroeg het gecombineerde marktaandeel met VA Tech in 2003 [40-50] (*) % (Siemens [30-40] (*) %, VA Tech [10-15] (*) %). De gecombineerde marktaandelen schommelden van 1999 tot en met 2003 tussen [40-50] (*) % en [60-70] (*) %. Bij de respectieve marktaandelen waren de schommelingen echter hoger (Siemens [10-15] (*) %-[40-50] (*) % en VA Tech ([10-15] (*) %-[40-50] (*) %)). Zoals in de bedrijfsklare markt waren de overblijvende EER-marktaandelen voor ABB en Areva.
- (31) De veiligheidseisen voor HS-producten beperken het aantal in aanmerking komende leveranciers voor de Europese elektriciteitsproducenten, waarbij er kennelijk slechts een beperkte productdifferentiëring bestaat tussen de door de vier marktleiders voor een bepaalde aanbesteding geleverde

uitrusting. In het licht van deze feiten (biedersmarkt, beperkte productdifferentiëring tussen de marktleiders) kunnen de GIS-/bedrijfsklare HS-markten in beginsel ook met slechts drie geloofwaardige bidders tot concurrerende resultaten komen.

C. SPOORWEGTECHNIEK

C1. SPOORVOERTUIGEN

- (32) In het marktonderzoek werden de biederslijsten voor bedrijfsklare HS-projecten, GIS en vermogensschakelaars en de gegevens voor de periode vanaf 1999 onderzocht die door Siemens en de concurrenten werden voorgelegd. Hieruit blijkt dat ABB het vaakst de concurrent van Siemens was bij aanbestedingen, gevolgd door Areva. VA Tech nam minder vaak deel aan GIS-aanbestedingen en was daarbij nauwelijks een concurrent van Siemens. Dat Siemens en VA Tech elkaar zelden treffen, kan worden verklaard door het feit dat de Europese GIS-activiteiten van VA Tech stammen uit de overname van de hoogspanningsactiviteiten van Schneider in Grenoble. Zijn geïnstalleerde basis is derhalve op Frankrijk geconcentreerd terwijl het traditionele geografische zwaartepunt van Siemens in andere delen van Europa ligt.
- (33) Sinds Hongarije lid van de EU is geworden, heeft Ganz-Transelektro een reeks offertes in de EER ingediend. Recent werd hem in Nederland samen met Corus een GIS-opdracht gegund. Toshiba-Mitsubishi (TM) en JAEPS, de Japanse GIS-producenten, hebben hun activiteiten in de EER beperkt tot aanbestedingen in de insulaire staten IJsland en Cyprus.
- (34) De Commissie heeft offertes van [...] (*) aanbestedingen waaraan alle vier de ondernemingen hebben deelgenomen, met elkaar vergeleken, om na te gaan of een van hen veelvuldig de laagste of de op één na laagste offerte had ingediend. Dit was niet het geval.
- (35) Zoals in de beschikking wordt uiteengezet, zou de GIS-markt ook met slechts drie geloofwaardige bidders concurrerende oplossingen kunnen vinden, voorzover aan de concentratie geen bidders of concurrenten deelnemen die de laagste of op een na laagste prijzen bieden en die in een andere orde van grootte enge substituten zijn. Uit de beschikbare biedgegevens kan dit niet worden afgeleid.
- (36) In de beschikking wordt ook de mogelijkheid onderzocht of het voornemen tot coördinatie kan leiden. De structuur van de markten voor GIS, bedrijfsklare HS en vermogensschakelaars (drie nauwe concurrenten, niet-homogene producten, grootafnemers) en het vastgestelde biddersprofiel (alle concurrenten nemen met succes deel aan aanbestedingen in heel Europa) leiden tot de conclusie dat een doeltreffend coördinatiemechanisme op de GIS-markt vernuftig in elkaar zou moeten zitten en moeilijk toe te passen zou zijn.
- (37) In de beschikking wordt geconcludeerd dat er bij geen van de mogelijke productmarktdefinities sprake is van een merkbare belemmering voor de daadwerkelijke mededinging op de T&D-markt.
- (38) De overname van VA Tech leidt tot het wegvallen van VA Tech Elin EBG Traction (ETR) als onafhankelijke aanbieder van elektrische aandrijving voor trams, metro's, en regionale treinen. ETR levert ook aan geïntegreerde producenten van spoorvoertuigen, die in consortia samen met onder andere Bombardier en Siemens voor speciale types trams en treinen worden gebouwd.
- (39) In aansluiting aan vroegere beschikkingen worden in deze beschikking de gevolgen van het voornemen op basis van een EER-markt voor elektrische aandrijving en nationale markten voor spoorvoertuigen afzonderlijk onderzocht voor de verschillende soorten voertuigen zoals b.v. trams, metro's, regionale treinen en locomotieven. De overlappingen op de markt voor elektrische aandrijving zijn onbeduidend en leveren geen mededingingsbezwaren op. Op basis van de positie van ETR en Siemens in een aantal lidstaten is er toch sprake van verticaal getroffen markten.
- (40) Uit het marktonderzoek is gebleken dat op de door het voornemen getroffen markten, — die voor trams in Spanje, Polen, Oostenrijk en de Tsjechische Republiek, die voor metro's in België en die voor regionale treinen in Duitsland en Oostenrijk — ook na het uitvoeren van het voornemen voldoende concurrentie zal blijven bestaan. Om de banden tussen ETR en Bombardier overeenkomstig beschikking COMP/M.2139 Bombardier/Adtranz van de Commissie van 3 april 2001 te verbreken, wordt voorgesteld om gelijktijdig een beschikking in de zin van artikel 8, lid 2, te geven, waarmee een van de door Bombardier in dit geval aangegane verbintenissen zou worden opgeheven, wanneer Siemens de uitsluitende zeggenschap over VA Tech zou verwerven. Deze verbintenis verplicht Bombardier ertoe om zijn tram City-Runner van het type „Linz” alleen met ETR-aandrijving aan te bieden.
- (41) Om de volgende redenen is er geen marktafsluiting ten aanzien van de niet-geïntegreerde ondernemingen: Om te beginnen zal er steeds een onafhankelijke aanbieder van elektrische aandrijving voor trams (Kiepe) en metro's (Mitsubishi) blijven bestaan. Ten tweede bestaat de mogelijkheid dat niet-geïntegreerde producenten binnen twee of drie jaar fuseren, zoals bij Stadler gebeurde met betrekking tot trams en regionale treinen. De derde optie, met name dat geïntegreerde en niet-geïntegreerde aanbieders fuseren, blijft evenzeer bestaan. Ten slotte zal ook in de toekomst voldoende concurrentie blijven bestaan op de markt voor spoorvoertuigen, zelfs wanneer niet-geïntegreerde aanbieders de markt voor spoorvoertuigen met elektrische aandrijving moeten verlaten. In de beschikking wordt geconcludeerd dat het voornemen op de markt voor elektrische aandrijving en op de markt voor trams, metro's,

regionale treinen en locomotieven geen merkbare belemmering voor de daadwerkelijke mededinging doet ontstaan.

C2. BOVENLEIDINGEN

- (42) In de beschikking wordt geconcludeerd dat de vraag of er een gezamenlijke markt voor alle soorten bovenleidingen bestaat, dan wel of kleinere productmarkten, bv. bovenleidingen voor het treinverkeer bestaan, onbeslist kan blijven. Door de concentratie wordt slechts één nationale markt getroffen. In Duitsland hadden Siemens en VA Tech een gecombineerd marktaandeel van ongeveer [30-40] (*) % van de totale markt, gevolgd door Balfour Beatty met een gelijkaardig marktaandeel en vijf kleinere concurrenten. De Commissie leidt uit het marktonderzoek af dat na de concentratie geen merkbare belemmeringen voor een daadwerkelijke mededinging bestaan. Hetzelfde geldt voor de kleinere mogelijke productmarkt van de bovenleidingen voor het spoorverkeer, waarop voor het product waarvoor overlappings bestaan, slechts één klant, met name de *Deutsche Bahn* (de Duitse spoorwegen), en ten minste vier geloofwaardige concurrenten voorhanden zijn. Bovendien is gebleken dat Siemens en VA Tech slechts zelden als concurrent tegenover elkaar stonden. Ook een stilzwijgende afstemming tussen de fusieonderneming en Balfour Beatty kan als onwaarschijnlijk worden beschouwd, aangezien de markt elk jaar krimpt, en VA Tech niet als buitenbeentje kan worden beschouwd, die over te nemen zou zijn en een coördinatie zou vergemakkelijken. In de beschikking wordt geconcludeerd dat er op de markt voor bovenleidingen geen sprake is van een merkbare belemmering voor een daadwerkelijke mededinging.

C3. STROOMVOORZIENING VOOR HET SPOORWEGVERVOER

- (43) Stroomvoorziening voor het spoorwegvervoer is het leveren van elektriciteit voor het bovenleidingennetwerk van de exploitant over onderstations (injectiepunten). In de beschikking werden twee productmarkten onderscheiden: een gezamenlijke markt voor onderstations en een markt voor componenten. Er bestaat een overlapping op de markt voor het onderhoud van stroomstations voor spoorwegvervoer in Duitsland. De concentratie betreft twee nationale markten voor stroomvoorziening voor spoorwegvervoer. In Oostenrijk zouden Siemens en VA Tech een gecombineerd marktaandeel van [40-50] (*) % van de totale markt hebben. Naast Siemens/VA Tech zijn er vier internationaal actieve geloofwaardige bidders, te weten ABB, Areva, Balfour Beatty en SAG (RWE) met marktaandelen tussen 5 en 25 % en een aantal kleinere bidders. De vraagzijde is zeer geconcentreerd; meer dan 90 % van de vraag op deze relatief kleine markt waarop aanbestedingen plaatsvinden, komt van de *Österreichische Bundesbahnen* (de Oostenrijkse spoorwegen) en van de *Wiener Linien* (de Weense maatschappij voor openbaar vervoer). Daardoor komt het tot aanzienlijke schommelingen op deze biddersmarkt.
- (44) In Duitsland zouden Siemens en VA Tech een even groot marktaandeel hebben als in Oostenrijk. De concurrenten zijn ABB, Balfour Beatty, Elpro en Spitzke. VA Tech is bijna uitsluitend in het segment van spoorverkeer actief met de *Deutsche Bahn* als enige klant. Aangezien het om een

biddersmarkt gaat met één machtige klant in het segment waarin een overlapping bestaat, rijzen er geen mededingingsbezwaren ten aanzien van alle onderstations voor stroomvoorziening voor spoorwegvervoer. Wat de componenten van onderstations betreft, werd de Commissie erop gewezen dat de fusieonderneming bij bepaalde componenten een monopoliepositie zou kunnen verwerven, die marktafslermend zou kunnen werken voor concurrenten. Uit het marktonderzoek is echter gebleken dat Siemens geen van de drie betrokken componenten aanbiedt, dat voor twee van die componenten concurrenten voorhanden zijn en dat bij de component waarvoor VA Tech de enige aanbieder is, de *Deutsche Bahn* actief ijvert om die door de reguleringsautoriteiten te laten onderzoeken en ten slotte te laten goedkeuren. In de beschikking wordt geconcludeerd dat er op de markt voor stroomvoorziening voor spoorwegvervoer geen sprake is van een merkbare belemmering voor daadwerkelijke mededinging. Hetzelfde geldt voor onderhoud van stroomstations voor spoorwegvervoer waarvoor VA Tech slechts één van de ongeveer 20 installaties leverde, die het het best kan uitvoeren, en omdat verscheidene geloofwaardige alternatieven voor Siemens en VA Tech voorhanden zijn.

C4. SPOORWEGOVERGANGEN

- (45) Zowel Siemens als VA Tech zijn aanbieders van spoorwegovergangen. VA Tech is uitsluitend in Oostenrijk actief en Siemens kan worden beschouwd als een potentiële toetredster tot de Oostenrijkse markt. Een klant stelde de vraag of Siemens na de concentratie het product van VA Tech zou terugtrekken en het door zijn eigen aanbod zou vervangen. Het marktonderzoek heeft echter aangetoond dat het product van VA Tech aan een Duitse onderneming toebehoort, die juridisch over de mogelijkheid beschikt om de rechten van verkoop aan andere onderneming over te dragen. Zo verandert er niets aan het aantal aanbieders op de Oostenrijkse markt.

D. FREQUENTIEOMVORMERS

- (46) Zowel Siemens als VA Tech zijn aanbieders van frequentieomvormers. In het marktonderzoek werd de stelling van Siemens bevestigd dat de EER de relevante geografische markt is voor frequentieomvormers. In de lijn met vorige beschikkingen moet de relevante productmarkt worden onderverdeeld met een scheidingslijn van 100 kW. De vraag of bij frequentieomvormers van een vermogen van meer dan 100 kW een verdere onderverdeling in watergekoelde en vierkwadrant-omvormers noodzakelijk is, kan onbeslist blijven, aangezien de beoordeling uit mededingingsoogpunt daardoor niet verandert.
- (47) Het gecombineerde marktaandeel van Siemens en VA Tech zou bij frequentieomvormers van minder dan 100 kW minder dan [15-20] (*) % bedragen. Aangezien VA Tech in 2004 met Schneider en Toshiba (STI) een gemeenschappelijke onderneming heeft opgericht, moet het marktaandeel van STI daarbij worden gevoegd. Maar ook in dat geval zou het gecombineerde marktaandeel minder dan [30-40] (*) % bedragen. Belangrijke concurrenten zijn ABB en Danfoss met aandelen van 10-20 %, en Lenze, SEW Eurodrive,

Vacon en Yaskawa/Omron met aandelen van telkens 5-10 %. Op plaatselijk niveau zijn er talrijke kleinere maar goed vertegenwoordigde ondernemingen. Bij omvormers van meer dan 100 kW bedraagt het gecombineerde marktaandeel, inclusief dat van de gemeenschappelijke onderneming STI, minder dan [20-30] (*) %. Bij watergekoelde en vierkwadrant-omvormers zou het gecombineerde marktaandeel minder dan [20-30] (*) % bedragen. De Commissie is derhalve tot de conclusie gekomen dat er bij geen van de mogelijke productmarktdefinities mededingingsbezwaren zijn.

E. BOUW VAN METALLURGISCHE INSTALLATIES EN VAN ANDERE INDUSTRIËLE INSTALLATIES

1. RELEVANTE PRODUCTMARKTEN

a. *Fundamentele onderscheiden*

(48) In de bouw van industriële installaties wordt een onderscheid gemaakt naargelang van de bedrijfstak (bv. metallurgie, chemie, papier, cement enz.). Deze zaak heeft hoofdzakelijk betrekking op de bouw van metallurgische installaties. Hierbij kan een onderscheid worden gemaakt tussen de bouw van mechanische en elektrische industriële installaties en tussen onderhoud van de installaties en diensten.

(49) Bij de bouw van mechanische industriële installaties wordt het inzetten van machines voor het betrokken productieproces gepland, het machinepark aangeschaft en in die productie-installaties ingebouwd. VA Tech is op dit gebied via zijn dochtervennootschap VAI als aanbieder actief. Siemens treedt hier niet als aanbieder op, maar heeft in de metallurgiesector een [...] (*) belang in SMS Demag, een van de twee naaste concurrenten van VA Tech.

(50) De bouw van elektrische industriële installaties omvat de algemene elektrificatie van de installatie, het aanbrengen en de montage van aandrijfoplossingen en de eigenlijke automatisering, die in wezen bestaat uit elektrische controle- en regelsystemen en uit procesautomatisering. Zowel Siemens als VA Tech zijn aanbieders in deze sector; VA Tech is via zijn dochtervennootschappen VAI (metallurgie) en Elin EBG (verscheidene sectoren) actief.

(51) Tot het onderhoud van de installaties en diensten behoren de gewone reparaties en het leveren van diensten, maar niet het ontwerpen van nieuwe delen van de installatie. Siemens en VA Tech zijn beide actief op het gebied van onderhoud van installaties en dienstverlening op het gebied van metallurgie.

b. *Bouw van mechanische metallurgische installaties*

(52) Siemens vindt dat het mechanische gedeelte van industriële installaties bedrijfstakspecifiek is en gaat derhalve uit van

een eigen productmarkt voor de bouw van mechanische metallurgische installaties. Siemens volgt echter niet de verdere indeling volgens de processtappen, zoals de Commissie in haar beschikking SMS/Mannesman Demag heeft gedaan ⁽²⁾, maar is van oordeel dat het hierbij slechts om segmenten van de ruimere markt voor de bouw van mechanische metallurgische installaties gaat.

(53) De Commissie besluit uit de resultaten van het marktonderzoek dat de indeling naar processtappen, zoals in de zaak SMS/Mannesmann Demag voor de bouw van mechanische industriële installaties in ijzer- en staalsector werd gedaan, ook in deze beschikking kan worden gebruikt. Daartoe moet een onderscheid worden gemaakt tussen productmarkten voor de productie van ruw ijzer, de staalproductie, installaties voor continugieten, warmwalsen, koudwalserijen, profielwalserijen, bandstaalinstallaties en de pers- en smeedtechniek. Er moet ook een onderscheid worden gemaakt tussen de bouw van metallurgische installaties voor ijzer en staal enerzijds en voor non-ferrometalen anderzijds, in het bijzonder aluminium en koper.

(54) Een nauwkeurige definitie van de productmarkt kan voor de sector van de bouw van mechanische metallurgische installaties echter achterwege blijven.

c. *Bouw van elektrische metallurgische installaties*

(55) De bouw van elektrische metallurgische installaties omvat de stap 0-automatisering (stroomvoorziening en aandrijving), de eigenlijke automatisering (stappen 1 en 2) en de recentere sector van de IT-oplossingen voor installatielogistiek/MES (stap 3).

Niet één enkele markt

(56) Siemens is van oordeel dat de bouw van elektrische industriële installaties voor de metallurgiesector sectoronafhankelijk is en geen eigen markt vormt.

(57) In de loop van het marktonderzoek hebben de meeste marktdeelnemers echter duidelijk gemaakt dat voor de bouw van elektrische installaties in de metallurgiesector een bijzondere knowhow noodzakelijk is. In hun verklaringen benadrukten de concurrenten in het bijzonder de specialisering van hun ingenieurs. Uit de betekenis van de referentielijsten in de bij het marktonderzoek gegeven antwoorden kan worden afgeleid dat de meeste klanten dergelijke ervaring in de metallurgiesector van hun aanbieders eisen. [...] (*). Een andere aanwijzing voor de toenemende sectorspecifieke specialisering is het doordringen van Danieli, SMS Demag en VAI, de voormalige specialisten in de bouw van mechanische metallurgische

⁽²⁾ Zaak nr. IV/M.1450 — SMS/Mannesmann Demag.

installaties, in de sector van de bouw van elektrische metallurgische installaties.

- (58) Terwijl de producten van niveau 0 (elektriciteit, aandrijving) slechts in geringe mate specifiek voor de metallurgie zijn, geldt dit niet voor de producten van de niveaus 1 en 2 (eigenlijke automatisering). Dit vindt zijn verklaring in het feit dat sectorspecifieke oplossingen nodig zijn (softwaremodules), die op deze niveaus toepasbaar zijn. Siemens en zijn concurrenten zijn betrokken bij het ontwikkelen van dergelijke sectorspecifieke productfamilies in de bouw van elektrische industriële installaties.

- (59) Om deze redenen moet bij de vaststelling van de productmarkt op zijn minst in de metallurgiesector worden uitgegaan van het bestaan van een eigen markt voor de bouw van elektrische installaties. Een dergelijke markt kan ofwel worden gedefinieerd als de totale markt voor de bouw van elektrische metallurgische installaties, met inbegrip van de mogelijke submarkten of, in engere zin, als mogelijke totale markt voor elektrische metallurgische installaties op de automatiseringsniveaus 0-2 wat ijzer en staal betreft.

Mogelijke afzonderlijke markten voor afzonderlijke procesgroepen of -stappen

- (60) Een aantal marktdeelnemers vindt dat de markt voor de bouw van elektrische installaties verder kan worden onderverdeeld volgens de respectieve stappen in het metallurgische productieproces. Het marktonderzoek heeft hiervoor een aantal aanwijzingen opgeleverd, maar de vraag of er afzonderlijke elektrische productmarkten bestaan voor de drie belangrijkste processtappen in de bouw van elektrische metallurgische installaties (de vloeibare fase, de warme en de koude fase) en op het bijzondere gebied van het walsen van lange producten, kan echter onbeantwoord blijven. Ten behoeve van deze beschikking kan ook de vraag of een verdere onderverdeling volgens processtappen moet worden ingevoerd, onbeantwoord blijven.

Afzonderlijke submarkten voor de automatiseringsniveaus 1 en 2?

- (61) In deze beschikking kan ook onbeslist blijven of afzonderlijke productmarkten voor de niveaus 1 en 2 samen of als submarkten daarvan moeten worden beschouwd.

Afzonderlijke markten voor de ijzer-/staalsector en de aluminiumsector, in het bijzonder voor het warmwalsen en het koudwalsen van aluminium

- (62) Ook de vraag of er een splitsing moet worden aangebracht in de productmarkten voor ijzer- en staal- en voor aluminiumwalsmarkten, kan onbeantwoord blijven.

Mogelijke markt voor IT-oplossingen voor de installatielogistiek/MES/niveau 3

- (63) Het marktonderzoek van de Commissie leverde aanwijzingen op voor een afzonderlijke zich ontwikkelende metallurgiespecifieke productmarkt van IT-oplossingen voor de installatielogistiek/MES/niveau 3. Ook de vraag of dit een afzonderlijk segment is dat deel uitmaakt van de markt voor de bouw van elektrische metallurgische installaties of daarvan moet worden uitgesloten, kan echter onbeantwoord blijven.

d. Onderhoud en diensten

- (64) Siemens is van oordeel dat het verrichten van diensten voor metallurgische installaties een eigen markt vormt. Uit het onderzoek van de Commissie blijkt dat er een tendens is die deze opvatting bevestigt. Een nauwkeurige marktdefinitie kan op dit gebied worden opgelaten.

e. Bouw van elektrische industriële installaties in niet-metallurgische bedrijfstakken

- (65) In deze beschikking kan de definitie van een sectorspecifieke markt voor de bouw van niet-metallurgische elektrische industriële installaties worden opengelaten, aangezien de voorgenomen concentratie onafhankelijk van de definitie van de productmarkt (die verscheidene sectoren omvat of afzonderlijke markten voor elke sector) geen aanleiding geeft tot mededingingsbezwaren.

f. Conclusie bij de productmarktdefinitie wat de bouw van metallurgische installaties betreft en de bouw van industriële installaties in andere vakgebieden

- (66) In deze beschikking moet op het gebied van de bouw van mechanische metallurgische installaties van de volgende productmarkten worden uitgegaan:

- een totale markt voor de bouw van mechanische metallurgische installaties die ofwel beperkt is tot ferrometalen ofwel ferrometalen en niet-ferrometalen omvat;

- mogelijke submarkten voor de verscheidene processtappen bij de bouw van mechanische metallurgische installaties.

(67) In deze beschikking wordt op het gebied van de bouw van elektrische metallurgische installaties van de volgende productmarkten uitgegaan:

- de totale markt voor de bouw van elektrische metallurgische installaties, alle hieronder volgende mogelijke submarkten meegerekend;
- de mogelijke (engere) totale markt voor de bouw van elektrische metallurgische installaties van de automatiseringsniveaus 0-2 op het gebied van ijzer/staal;
- de mogelijke submarkten van de bouw van elektrische metallurgische installaties voor de vloeibare fase, de warme fase, de koude fase en het walsen van lange producten (procesgroepmarkten) op het vlak van ijzer/staal alsmede de mogelijke processtapmarkten (of verdere onderverdelingen naar gelang van de automatiseringsniveaus) en de mogelijke submarkten van niveaus 1 en 2;
- de markten voor het warmwalsen en koudwalsen van aluminium, en
- de mogelijke markt voor IT-oplossingen voor de installatielogistiek/MES/niveau 3

(68) In deze beschikking wordt uitgegaan van ten minste een afzonderlijke productmarkt voor onderhoud van en dienstverlening aan metallurgische installaties.

(69) De productmarktdefinitie voor de bouw van elektrische industriële installaties op andere vakgebieden kan worden opengelaten.

2. DE RELEVANTE GEOGRAFISCHE MARKTEN

a. *Bouw van mechanische metallurgische installaties*

(70) Siemens is van mening dat de markt voor de bouw van mechanische metallurgische installaties een wereldmarkt is of ten minste een EER-markt met een sterke neiging naar een wereldmarkt.

(71) Het is echter niet nodig de relevante geografische markt in deze beschikking te proberen af te bakenen, aangezien de concentratie aanleiding geeft tot mededingingsbezwaren op het gebied van de bouw van mechanische metallurgische installaties, onafhankelijk van de definitie van de geografische markt (EER-markt of ruimer).

b. *Bouw van elektrische metallurgische installaties*

(72) Ook op het gebied van de bouw van elektrische metallurgische installaties gaat Siemens van het bestaan van een wereldmarkt uit.

(73) Uit de resultaten van het marktonderzoek blijkt dat de relevante geografische markt in de zin van deze beschikking ten minste een EER-markt is, maar de mogelijkheid dat er een grotere markt bestaat, moet echter ook in overweging worden genomen.

(74) Dit geldt voor alle mogelijke submarkten en voor de markten voor de bouw van elektrische metallurgische installaties, met inbegrip van de mogelijke markt voor IT-oplossingen voor de installatielogistiek/MES/niveau 3

(75) Siemens is het slechts met de door de Commissie voorgestelde definitie van de relevante geografische markt voor de bouw van elektrische metallurgische installaties eens voorzover de Commissie bereid is, de mogelijkheid van een markt die ruimer is dan de EER te overwegen, maar is het niet eens met de opvatting dat bepaalde Aziatische regio's niet in de relevante markt meegerekend kunnen worden. De desbetreffende submarkten zouden voor buitenlandse aanbieders onbeperkt toegankelijk zijn.

(76) De Commissie is echter nog steeds van mening dat in bepaalde delen van de wereld uiteenlopende mededingingsomstandigheden blijven voortbestaan, die niet alleen tot historische factoren terug te brengen zijn. Of het hier om een EER-markt dan wel om een ruimere — mogelijkwerwijze zelfs mondiale — markt gaat, kan worden opengelaten.

c. *Onderhoud en diensten*

(77) Volgens Siemens moet deze markt als EER-markt worden gedefinieerd. De meerderheid van de marktdeelnemers schat de markt echter enger in, aangezien de geografische nabijheid bij de leveranciers en, in zekere zin het zich verstaanbaar maken in een gemeenschappelijke taal in deze sector bijzonder belangrijk worden gevonden. Een aantal klanten zou geen leveranciers uit een andere lidstaat dan die van de plaats van hun productie kiezen, zelfs wanneer de prijzen van de diensten van hun huidige aanbieders met 5 tot 10 % zouden stijgen. Dit geldt zowel voor de mechanische als voor de elektrische sector.

(78) Voor deze beschikking kan een precieze marktdefinitie echter worden opengelaten. De relevante geografische markt is in elk geval niet kleiner dan de nationale markt en niet groter dan de EER-markt.

d. *Bouw van elektrische industriële installaties op andere gebieden*

(79) De interne bedrijfsorganisatie van VA Tech — met de bouwer van metalen installaties VAI als wereldwijd actieve

onderneming en Elin EBG als de met de bouw van elektrische installaties belaste divisie, die haar zwaartepunt hoofdzakelijk in Oostenrijk heeft en bovendien actief is in de bouw van industriële installaties in Midden-Europa — laat uitschijnen dat de markt of markten van de overige elektrische industriële installaties in geografisch opzicht enger moeten worden afgebakend dan de markten van de gespecialiseerde bouw van elektrische metallurgische installaties. Dit standpunt werd bevestigd door het marktonderzoek, waarbij veel industriële ondernemingen in hun antwoorden van veeleer nationale markten of van regionaal bepaalde relevante geografische markten uitgingen. Voor enkele gespecialiseerde procesindustrieën zoals papier en chemie zou een nog ruimere geografische markt kunnen worden overwogen. Toch bevatte het marktonderzoek geen aanwijzingen dat er sprake was van een geografische markt die ruimer was dan de EER.

- (80) De vraag naar de precieze afbakening van de relevante geografische markt kan voor deze beschikking echter worden opengelaten. De relevante markt of markten zijn in elk geval niet kleiner dan de nationale markten en niet groter dan de EER-markt.

3. BEOORDELING VANUIT MEDEDINGINGSOOGPUNT

a. *Bouw van mechanische metallurgische installaties*

- (81) De concentratie leidt op de EER- of wereldmarkt voor de bouw van mechanische metallurgische installaties of op de submarkten voor de bouw van mechanische installaties voor staalproductie en voor continugieten tot een wezenlijke verzwakking van de concurrentie tussen Siemens/VAI en zijn belangrijkste concurrent SMS. Omdat dit voor Siemens/VAI een machtspositie doet ontstaan, leidt dit tot een merkbare belemmering voor een daadwerkelijke mededinging op de genoemde submarkten.

(1) **Marktomstandigheden**

- (82) In tegenstelling tot VA Tech is Siemens in deze sector niet actief. Siemens geeft voor VA Tech een marktaandeel van minder dan [10-15] (*) % aan op alle mogelijke submarkten.
- (83) De marktdeelnemers hebben voor VA Tech echter aanzienlijk hogere marktaandelen opgegeven op de mogelijke productmarkten voor de bouw van mechanische installaties. Wat de bouw van metallurgische installaties betreft, werden de marktaandelen van VA Tech wereldwijd en voor de EER ongeveer even hoog ingeschat als die van de vroegere enige marktleider SMS-Demag (hierna „SMS” genoemd), gevolgd door Danieli, de derde en verder enige in de EER actieve totaalaanbieder. Op enkele mogelijke mechanische submarkten wordt VA Tech als ondubbelzinnige marktleider beschouwd.
- (84) Verklaringen van marktdeelnemers wijzen er ook op dat de markt of markten voor de bouw van mechanische metallurgische installaties als een sterk geconcentreerde markt respectievelijk sterk geconcentreerde markten moeten worden beschouwd.

- (85) SMS beschouwt VAI als zijn belangrijkste concurrent voor de meeste van zijn activiteiten. SMS geeft voor zichzelf en voor VAI een marktaandeel in de bouw van mechanische metallurgische installaties van respectievelijk 24 en 20 % aan. In een aantal processtapmarkten zijn de gezamenlijke marktaandelen van beide leidende ondernemingen duidelijk hoger. In de processtapmarkt staalproductie staat VAI gelijk met SMS (elk 33 %), terwijl VAI op de processtapmarkt continugieten ver vóór SMS staat (SMS: 23 %, VAI: 62 %). VAI heeft in openbare verklaringen zijn leidende positie in het continugieten en grote marktaandelen bevestigd.

(2) **Totale markt voor de bouw van mechanische metallurgische installaties voor ijzer en staal of totale markt waarin non-ferrometalen zijn meegerekend: aanzienlijke belemmering voor daadwerkelijke mededinging**

- (86) Het marktonderzoek heeft aangetoond dat de concentratie, gelet op de minderheidsdeelneming van Siemens in SMS, tot een aanzienlijke verzwakking van de huidige concurrentie tussen VAI en SMS zal leiden. Gelet op de bijzondere sterkte van VAI op deze zeer geconcentreerde markt, de zeer nauwe concurrentieverhouding tussen VAI en Siemens en het feit dat andere concurrenten niet in staat zijn, de concurrentiemarge van Siemens/VAI voldoende in te perken, zal, wanneer de concurrentiedruk van SMS op Siemens/VAI vermindert, de concentratie in elk geval leiden tot een merkbare belemmering voor de daadwerkelijke mededinging door niet-gecoördineerd optreden en mogelijk ook doordat voor Siemens/VAI een machtspositie ontstaat.
- (87) VAI en SMS zijn de nauwste concurrenten op de betrokken markt. Wegens deze nauwe concurrentieverhouding zou een klant, die in een bepaald metallurgisch project, niet voor VA Tech kiest, hoogstwaarschijnlijk SMS als eerste alternatief beschouwen. Dit blijkt uit de inschattingen die de tijdens het marktonderzoek geraadpleegde concurrenten en klanten hebben gemaakt.
- (88) Danieli wordt algemeen als de op twee na sterkste concurrent beschouwd, maar in de meeste gevallen ver achter SMS en VAI. Zijn sterkte ligt vooral in het walsen van lange producten, waarvoor het marktleider is. Gelet op zijn marktpositie en de inschatting van de klanten zou Danieli nauwelijks in staat zijn om een vermindering van de concurrentie op de markt voor de bouw van mechanische metallurgische installaties totaal te verhinderen of de machtspositie die VAI op grond van het informatievoordeel van Siemens/VAI zou kunnen verwerven, aan te vechten. Bovendien hebben de klanten ten minste drie biedingen nodig om in de bouw van metallurgische installaties met succes te kunnen onderhandelen.
- (89) Van andere concurrenten gaat geen significante druk uit. De door Siemens naast de drie marktleiders genoemde grotere

aanbieders zijn in Europa nauwelijks of niet actief en zijn dus geen geschikte alternatieven voor de Europese klanten. Wat de kleine aanbieders betreft, is het onwaarschijnlijk dat zij met succes kunnen bieden voor grote opdrachten. Afgezien van de drie marktleiders is de concurrentie versnipperd en kan deze derhalve de marktmacht van de drie leidende aanbieders niet tegengaan.

- (90) Een grootaanbieder in de bouw van mechanische metallurgische installaties heeft een groot aantal klanten, van wie het grootste deel van zijn opdrachten komt, en is daarom niet bijzonder afhankelijk van enkele klanten.
- (91) De concentratie zou de mededingingsdruk die door SMS op Siemens/VAI wordt uitgeoefend, aanzienlijk verzwakken. Dit zou Siemens naast zijn bestaande aandeel in SMS van 28 % de zeggenschap over VA Tech opleveren. Weliswaar kan er, gelet op de bijzondere omstandigheden van deze zaak (zie volgende punt: voorafgaande uitoefening van de verkoopoptie; normaal gesproken moet de waarde van de aandelen op 31 december 2004 worden vastgesteld), niet met voldoende zekerheid worden van uitgegaan dat het 28 %-belang van Siemens in SMS (en de financiële deelneming in het bedrijfssucces van SMS, die daarmee doorgaans gepaard gaat) ertoe zal leiden dat Siemens/VA Tech in de concurrentie met SMS verzwakt. [...] (*)
- (92) Siemens heeft een verkoopoptie uitgeoefend, om zijn aandeel in SMS aan de meerderheidsaandeelhouder te verkopen. De waarde van het aandeel van Siemens is echter omstreden, en een mogelijk langdurig rechtsgeding is voor het Duitse gerecht aanhangig. Zolang dit niet opgehelderd is en de verkoop van het 28 %-belang van Siemens niet heeft plaatsgevonden [...] (*)
- (93) [...] (*)
- (94) [...] (*)
- (95) [...] (*). Aangezien het 28 %-belang in SMS zal voortbestaan, zou de concentratie de concurrentie tussen Siemens/VAI en SMS derhalve aanzienlijk verzwakken. De vraag of Siemens/VAI dankzij het informatievoordeel tegenover zijn sterkste concurrent SMS en de voorsprong wat marktmacht betreft tegenover Danieli, een machtspositie verwerft, kan worden opengelaten. In elk geval zou de concentratie bijzonder nadelige gevolgen hebben voor de mededinging als gevolg van een niet-gecoördineerd optreden van de ondernemingen. Hieruit blijkt een aanzienlijke belemmering voor de daadwerkelijke mededinging op de totale markt voor de bouw van mechanische metallurgische installaties.

(3) **Submarkten in de bouw van mechanische metallurgische installaties: totstandbrenging van een machtspositie**

- (96) Deze conclusies gelden des te meer voor de mogelijke processtapsubmarkten in de bouw van mechanische installaties voor staalproductie en continugieten. Voor de overige mogelijke submarkten in de bouw van mechanische

metallurgische installaties kan echter niet met zekerheid worden vastgesteld of de concentratie tot een merkbare belemmering voor de daadwerkelijke mededinging zou leiden.

- (97) Op de mogelijke markt voor de bouw van mechanische installaties voor staalproductie werd VAI in het marktonderzoek van de Commissie door alle concurrenten en klanten als grootste ingeschat. Onmiddellijk daarna volgt op de tweede plaats SMS. VAI en SMS hebben in deze geconcentreerde markt grote aandelen op de EER- en op de wereldmarkt. Hun respectieve aandelen op de wereldmarkt bedragen tussen 30 en 40 %; hun aandelen op de EERmarkt bedragen zeer waarschijnlijk nog meer. Uit deze hoge marktaandelen kan worden afgeleid dat de markt reeds sterk geconcentreerd is, hetgeen aanzienlijk nadelige gevolgen voor de klanten waarschijnlijker maakt. Dit geldt in het bijzonder rekening houdend met de nauwe mededinging tussen de beide sterkste aanbieders, die na de concentratie in het voordeel van de leidende onderneming zal teruglopen. VAI en SMS zijn de nauwste concurrenten. Danieli volgt op grote afstand op de derde plaats en staat niet in een zo nauwe concurrentieverhouding. Voor het overige is de concurrentie versplinterd. De kleinere aanbieders kunnen bij grote projecten niet in concurrentie treden met de grote aanbieders, of zijn aangewezen op samenwerking met hen of specialiseren zich op een aantal nichemarkten.
- (98) Op de mogelijke markt voor de bouw van mechanische installaties voor continugieten wordt VAI door klanten en concurrenten zowel in de EER als wereldwijd ondubbelzinnig als marktleider beschouwd. VAI heeft hoogstwaarschijnlijk marktaandelen van meer dan 50 % in de EER en wereldwijd. SMS volgt op de tweede plaats en is de nauwste concurrent van VAI. Danieli komt op duidelijke afstand op de derde plaats. De concurrentie is versplinterd en niet van die aard dat zij de marktmacht van VAI kan inperken.
- (99) In deze omstandigheden zouden [...] (*) tot een machtspositie van Siemens op de mogelijke markten voor de bouw van mechanische installaties voor staalproductie en voor de bouw van mechanische installaties voor continugieten en derhalve tot een merkbare belemmering voor de daadwerkelijke mededinging leiden.

b. **De bouw van elektrische metallurgische installaties**

Markt voor de bouw van elektrische metallurgische installaties (stappen 0-2, ijzer/staal), mogelijke procesgebied- en processtapsubmarkten

Marktstructuur en marktaandelen

- (100) Uit het marktonderzoek is gebleken dat Siemens door veel marktdeelnemers als de belangrijkste aanbieder voor de bouw van elektrische metallurgische installaties voor de ijzer-/staalsector in de EER en wereldwijd wordt beschouwd. Dit geldt voor de mogelijke totale markt en de meeste submarkten met uitzondering van de mogelijke

submarkt voor het walsen van lange producten, waarop Danieli als marktleider wordt beschouwd. Op dit gebied wordt VAI als sterke concurrent hoofdzakelijk op de tweede plaats gezet en op het gebied van het continugieten zelfs even sterk als Siemens beschouwd. Er moet echter worden benadrukt dat vier andere concurrenten als sterke en geloofwaardige aanbieders moeten worden beschouwd. Hierbij gaat het hoofdzakelijk om ABB, Alstom, SMS en Danieli, in een aantal sectoren, in het bijzonder op wereldniveau, om Toshiba (of TMEIC-GE) en om Sundwig-Andritz, Ingelectric en ASI Robicon.

Marktaandelen

(101) Marktaandelen kunnen voor dit homogene en gedifferentieerde segment van producten en diensten slechts moeilijk worden bepaald. De Commissie beschikt over enkele ramingen van Siemens, die deels ten behoeve van de procedure en deels duidelijk vóór het begin van de procedure werden opgesteld. Er zijn ook ramingen beschikbaar die door VA Tech vóór het begin van de procedure werden opgesteld en ramingen die op verzoek van de Commissie tijdens de procedure zijn opgesteld. Bovendien heeft ook SMS de Commissie ramingen voorgelegd ten behoeve van de procedure. Deze ramingen leveren sterk uiteenlopende marktaandelen op. Siemens gaat in zijn ramingen uit van gecombineerde marktaandelen van minder dan 20 %, terwijl de gegevens van VAI aanzienlijk hoger liggen: van 40 tot 50 %. De ramingen van SMS vermelden de hoogste cijfers voor een aantal processtapmarkten.

(102) Volgens de Commissie (en een aantal van de genoemde concurrenten) kan geen van deze schattingen als bijzonder betrouwbaar worden beschouwd.

(103) De Commissie maakte een analyse van de sterkte van de belangrijkste concurrenten in het grootste deel van de vermelde markt, d.w.z. de opdrachten van meer dan 1 miljoen EUR in 2002-2004. Zij raadpleegde de concurrenten over alle opdrachten die zij in de betrokken periode hebben gekregen en telde de betrokken cijfers op. In de resultaten van de raadpleging wordt de relatieve grootte van de geraadpleegde ondernemingen weerspiegeld. In een laat stadium van de procedure legde Siemens enkele verdere verklaringen voor over andere concurrenten in de vloeibare fase. De Commissie onderzocht deze verklaringen en hield ermee rekening, nadat deze door de klanten en/of concurrenten bevestigd waren. Volgens de Commissie is deze berekening een bruikbare benadering van de werkelijke marktaandelen. De opgegeven marktaandelen moeten echter als bovengrenzen worden beschouwd, terwijl de werkelijke marktaandelen hoogstwaarschijnlijk lager uitkomen.

(104) Deze cijfers tonen aan dat de concentratie zeer waarschijnlijk niet tot marktaandelen van meer dan 35-40 % zal leiden. In elk procesgebied en in elke processtap zullen ten minste vier sterke aanbieders op de markt overblijven waarvan kan worden aangenomen dat zij voldoende

concurrentiedruk op de gefuseerde onderneming zullen uitoefenen.

Analyse van de aanbesteding

(105) De relevante markt(en) is (zijn) biedmarkt(en), waarop de marktaandelen slechts een richtinggevende grootte hebben. Doorslaggevend is de sterkte van de concurrentiedruk, die de ondernemingen in het biedproces op elkaar uitoefenen, waarbij de marktaandelen op lange termijn een belangrijke indicator voor deze sterkte zijn.

(106) De analyse van de gegevens van Siemens en VAI toont aan dat hoogstens Siemens en VAI als nauwe concurrenten op een aantal mogelijke submarkten (continugieten, vloeibare fase) kunnen worden beschouwd, maar ook dat zij zelfs op deze deelmarkten niet de nauwste concurrenten zijn.

Gevolgen van de deelneming van Siemens in SMS

(107) De verbintenissen betreffende het [...] (*) belang van Siemens in SMS, die Siemens werden opgelegd om de mededingingsbezwaren op het gebied van de bouw van mechanische metallurgische installaties uit de weg te ruimen, nemen een belangrijke mededingingsbelemmering alleen op grond van dat [...] (*) belang weg ten minste op het gebied van de bouw van elektrische metallurgische installaties (dit geldt ook voor alle overige markten voor de bouw van elektrische metallurgische installaties).

Mogelijke automatiseringsmarkten van de niveaus 1 en 2

(108) Het marktonderzoek heeft bevestigd dat de softwareoplossingen van niveaus 1 en 2 door concurrenten als bewijskrachtige indicatoren voor de marktsterkte worden beschouwd.

(109) [...] (*). Ook op deze markten blijft echter een voldoende aantal sterke concurrenten over, zoals SMS, Danieli, ABB, Alstom en TMEIC-GE. Bovendien zijn er een aantal andere concurrenten die vooral op niveau 1 actief zijn, waarop de toetredingsbarrières kleiner zijn dan op niveau 2, of bij nicheoplossingen in de concurrentie met Siemens/VA Tech. Dit wordt bevestigd door een analyse van de marktsterkte van softwaremodules van niveaus 1 en 2 in een aantal processtappen. Er waren geen gegevens beschikbaar voor de belangrijkste concurrenten afzonderlijk, maar het was toch mogelijk een benadering te maken van het worst-case-scenario waarmee het voortbestaan van sterke concurrenten op de mogelijke markten werd bevestigd.

Bouw van elektrische metallurgische installaties voor het warmwalsen en koudwalsen van aluminium

(110) De mogelijke markten voor de bouw van installaties voor het walsen van aluminium zijn zeer klein in vergelijking met die voor de installaties voor het walsen van staal. Alleen op grond hiervan zal de voorgaande analyse van de markten voor het walsen van staal in het geval van gemeenschappelijke markten voor het walsen van staal en van aluminium niet wezenlijk veranderen.

(111) De grote meerderheid van de klanten beschouwt de gevolgen van de concentratie op de bouw van elektrische installaties voor het koud- en warmwalsen van aluminium niet als problematisch. Het klopt dat Siemens en VA Tech vaak onder de leidende bidders worden gerangschikt. Er worden echter ook andere ondernemingen als ABB, TMEIC, Alstom, ASI Robicon en IAS als succesvolle bidders genoemd.

(112) De toetredingsbarrières in de aluminiumsector zijn gevoelig kleiner voor de aanbieders van mechanische installaties voor het walsen van aluminium en voor ondernemingen die reeds een automatisering van niveaus 1 en 2 in de staalsector aanbieden. Aan de hooggeconcentreerde vraagzijde kan met zekerheid een bepaalde mate van afnemersmacht worden toegeschreven, hetgeen de toetreding tot de markt van nieuwe aanbieders uit deze groep zou kunnen bevorderen. In dit verband dient vooral melding te worden gemaakt van SMS.

IT-oplossingen voor installatielogistiek/MES/niveau 3

(113) Op deze relatief jonge en reeds sterk groeiende markt geeft het voornemen geen aanleiding tot mededingingsbezwaren. Het maakt derhalve geen wezenlijk verschil uit of dit kleine gebied wordt meegeteld bij de beschouwing van een mogelijke totale markt voor de bouw van elektrische metallurgische installaties.

Conclusie wat betreft een mogelijke totale markt voor de bouw van elektrische metallurgische installaties met inbegrip van alle hierboven genoemde en alle mogelijke submarkten.

(114) In geen van de mogelijke submarkten van een totale markt voor de bouw van elektrische metallurgische installaties zijn er mededingingsproblemen en derhalve ook niet in een mogelijke totale markt. In geen mogelijke markt voor elektrische metallurgische installaties rijst de vraag naar het in het leven roepen of het versterken van een machtspositie of een andere merkbare belemmering voor de daadwerkelijke mededinging. Ook uit het aanvullend onderzoek van mogelijke niet-horizontale effecten blijken geen concurrentieverstorende effecten voor de bouw van elektrische metallurgische installaties.

c. *Onderhoud van en diensten voor metallurgische installaties*

(115) De activiteiten van Siemens en VA Tech overlappen elkaar ook op deze markt. Uit het marktonderzoek zijn nochtans geen aanwijzingen voor mededingingsproblemen op de markt voor het onderhoud van metallurgische installaties en diensten gebleken. De drempels voor toetreding tot deze markt zijn aanzienlijk lager dan op de markten voor de bouw van elektrische en mechanische installaties. Ook is een voldoende aantal lokale concurrenten op dit gebied actief. Bovendien zijn de klanten van de bouwers van metallurgische installaties in staat deze werkzaamheden zelf uit te voeren.

(116) De concentratie zou op deze markt derhalve niet tot het in het leven roepen of het versterken van een machtspositie of een andere merkbare belemmering voor de daadwerkelijke mededinging leiden.

d. *Bouw van elektrische industriële installaties in andere branches*

(117) De voorgenomen concentratie geeft, onafhankelijk van de productmarktdefinitie, in de bouw van elektrische niet-metallurgische industriële installaties geen aanleiding tot mededingingsbezwaren.

e. *Conclusies wat betreft de markten voor de bouw van elektrische metallurgische installaties alsmede wat betreft de markt(en) voor de bouw van elektrische industriële installaties in niet-metallurgische branches*

(118) Om de hier uiteengezette redenen zal het aangemelde voornemen op de relevante markten voor de bouw van elektrische metallurgische installaties of op de markt(en) voor de bouw van industriële installaties in niet-metallurgische branches niet tot het in het leven roepen of de versterking van een machtspositie of een andere merkbare belemmering van de mededinging leiden.

F. *SCHAKELAPPARATUUR VOOR LAAGSPANNING*

(119) De relevante productmarkt voor schakelapparatuur voor laagspanning wordt, uitgaande van de ingebouwde lastschakelaar in drie submarkten onderverdeeld: ACB, MCB en MCCB. Daarnaast is er een afzonderlijke markt voor stroomgeleiderverdelers, een andere component. Andere componenten zijn programmeerbare besturingssystemen („SPS”) en verbruikersaftakkingen. De markten voor componenten en geassembleerd schakelmateriaal worden, in lijn met vorige beschikkingen, per lidstaat onderzocht, maar aangezien de voorgestelde concentratie ook op EER-niveau geen mededingingsbezwaren oproept, kan deze vraag uiteindelijk worden opengelaten.

(120) Op basis daarvan zouden de markten voor schakelapparatuur voor laagspanning en voor een aantal componenten in Oostenrijk en voor andere componenten in de EER en in een aantal lidstaten door het voornemen horizontaal en/of verticaal getroffen markten zijn. VA Tech is een producent van platten en neemt de voor de assemblage van laagspanningsschakelborden vereiste componenten af van derden. Siemens produceert zowel platten als alle nodige componenten. Onafhankelijk van de gekozen marktdefinitie bedraagt het gecombineerde marktaandeel op geen horizontaal getroffen markt meer dan [30-40] (*) %, en bovendien zijn er in elke getroffen markt sterke concurrenten, die ofwel hun eigen componenten produceren ofwel een eigen, onafhankelijke componentenleverancier hebben, zodat het voor Siemens onmogelijk is deze concurrenten uit te sluiten. De

Commissie is derhalve tot de conclusie gekomen dat er geen mededingingsbezwaren zullen zijn.

G. GEBOUWENTECHNIEK EN GEBOUWENBEHEER

1. RELEVANTE PRODUCTMARKTEN

G1. *Gebouwentechniek*

- (121) Siemens en VA Tech zijn actief in de gebouwentechniek, die volgens Siemens moet worden onderverdeeld in een componentniveau, een systeemniveau en een installatieniveau. Volgens Siemens bestaan er weliswaar markten voor het gebouwenbeheer (zie G.2), maar de overige diensten moeten echter in de desbetreffende hoofdmarkt worden ingedeeld. Het componentniveau en het systeemniveau moeten volgens toepassingsgebied worden ingedeeld. Op componentniveau moet vooral een onderscheid worden gemaakt naar elektrische installatietechniek, veiligheidstechniek, besturingstechniek en HKLS (verwarming, klimaatregeling, verluchting, sanitair), en op systeemniveau tussen veiligheids- en besturingstechniek. Ten slotte moet op installatieniveau een onderscheid worden gemaakt tussen de bouw van elektrische en van mechanische installaties. Overeenkomstig de resultaten van het marktonderzoek moet bij de veiligheidstechniek ten minste een onderscheid worden gemaakt tussen de sectoren (i) brandbeveiliging en (ii) toegang-/inbraakbeveiliging. De vraag naar verdere onderverdelingen kan in deze beschikking worden opengelaten.
- (122) Op het installatieniveau kan een onderscheid worden gemaakt tussen elektrische en mechanische installaties voor gebouwen. Uit het marktonderzoek is gebleken dat ook een afzonderlijke, deze gebieden overstijgende markt kan bestaan voor het bouwen van elektrische en mechanische installaties voor gebouwen⁽³⁾ door een volledig verantwoordelijke algemene aannemer. De precieze afbakening kan uiteindelijk echter worden opengelaten.

G2. *Gebouwenbeheer*

- (123) Uit het marktonderzoek is gebleken dat deze markt kan worden onderverdeeld in technisch, commercieel en algemeen gebouwenbeheer. De vraag naar de precieze productmarktdefinitie kan echter worden opengelaten.

2. DE RELEVANTE GEOGRAFISCHE MARKTEN

G1. *Gebouwentechniek*

- (124) Volgens Siemens zijn alle onder G vermelde markten (behalve de gebouwentechniekcomponenten) op zijn minst EER-markten. Het marktonderzoek heeft heel wat aanwijzingen opgeleverd voor het feit dat het om nationale markten gaat. De vraag naar de definitie van de geografische markt kan echter worden opengelaten.

⁽³⁾ De activiteiten van de partijen op dit gebied hebben hoofdzakelijk betrekking op de bouw van woningen, kantoren, concertgebouwen, musea, ziekenhuizen en tunnels.

G2. *Gebouwenbeheer*

- (125) Hetzelfde geldt voor de markt(en) voor gebouwenbeheer.

3. BEOORDELING UIT OOGPUNT VAN DE MEDEDINGING

G1. *Gebouwentechniek*

- (126) Op het componentniveau kan het alleen in verticaal opzicht om betrokken markten gaan, omdat VA Tech op deze markten niet actief is.
- (127) Het marktonderzoek leverde niet voldoende aanwijzingen op om te besluiten dat Siemens door de concentratie in staat zou zijn de componentmarkten in Oostenrijk voor zijn concurrenten op het componentniveau af te scherpen. Op de lagere systeem- en installatiemarkten is er voldoende concurrentie. Op het rechtstreeks ondergeschikte systeemniveau is bovendien de samenvoeging van de marktaandelen op grond van de concentratie zeer beperkt. Op de eigenlijke componentmarkten staan grote internationaal actieve ondernemingen tegenover Siemens (o.a. ABB en Möller of Honeywell, Johnson Controls en Sauter).
- (128) VA Tech is volgens eigen verklaringen niet op het systeemniveau actief. Het deelt zijn omzetten op dit gebied in bij de bouw van installaties. De horizontale effecten van de concentratie op het gebied van de afzonderlijke activiteiten buiten Oostenrijk zijn onbeduidend. Ook binnen Oostenrijk zijn er geen relevante markten met een toename van het marktaandeel van meer dan 10 %. Er is een voldoende aantal alternatieve systeemaanbieders en -integratoren voorhanden. Ook uit verticaal oogpunt zou de concentratie niet leiden tot een merkbare belemmering voor de daadwerkelijke mededinging.

- (129) Op het installatieniveau komt het alleen in Oostenrijk tot noemenswaardige overlappingsen tussen VA Tech en Siemens. Het duidelijkst zijn de rechtstreekse concurrentiepositie en de respectieve marktssterkte van Siemens en VA Tech in de mogelijke submarkt voor technische algemene aannemers. De concentratie zou hier weliswaar tot een afname van het aantal aanbieders in Oostenrijk leiden, maar met RWE Solutions, MCE, de Nederlandse groep Imtech (via haar Duitse dochteronderneming) en M+W Zander (Duitsland) zouden grotere aanbieders van technische prestaties van algemene aannemers in Oostenrijk voortbestaan. Middelgrote bouwers van elektrische installaties zoals Klenk & Meder, Landsteiner en Bostelmann zijn op deze markt actief via consortia. Mochten in afzonderlijke gevallen, bijvoorbeeld bij grote projecten, uit het oogpunt van de klant niet voldoende aanbieders voorhanden zijn, zouden de klanten volgens hun eigen verklaringen niet aarzelen een opdeling van de aanbestedingen te maken in kleinere loten (voor afzonderlijke systemen/installaties in plaats van de totale technische algemene opdracht). De klanten zouden dan ofwel het

ontwerp en de integratie zelf maken of die aan een ingenieursadviesbureau toevertrouwen. Daardoor zou geen merkbare belemmering voor de daadwerkelijke mededinging ontstaan. Hetzelfde geldt voor de sectoren van de bouw van elektrische en mechanische installaties.

G2. Gebouwenbeheer

- (130) De meeste klanten van Siemens en VA Tech gaven in het marktonderzoek aan dat de andere partij niet de meest-belovende concurrent bij aanbestedingsprocedures en gunningsonderhandelingen was. In Oostenrijk, de enige mogelijke betrokken markt, is er een aantal andere grotere aanbieders, wier diensten op het gebied van het technische gebouwenbeheer uit het oogpunt van de klant voornamelijk overeenstemmen met de diensten van VA Tech en Siemens. Ook kleine ondernemingen oefenen vooral op regionaal niveau concurrentiedruk uit op de vermelde grotere concurrenten. Het concentratievoornemen zou derhalve niet tot een merkbare belemmering van de daadwerkelijke mededinging op dit gebied leiden.

H. INFRASTRUCTUURVOORZIENINGEN EN KABELBAANTECHNIEK

H1. VERKEERSINFRASTRUCTUURVOORZIENINGEN

- (131) Op het gebied van verkeersinfrastructuurvoorzieningen zouden zich alleen in Oostenrijk een aantal kleinere overlappingsen tussen Siemens en VA Tech voordoen bij wegverlichting, verkeerslichten, installaties voor het beheer van parkeerruimten, en verkeersregelingsinstallaties. De vraag naar de relevante productmarkt en de relevante geografische markt kan op dit gebied worden opengelaten. De klanten hebben voldoende alternatieven ter beschikking. De concentratie zou niet tot een merkbare belemmering van de daadwerkelijke mededinging leiden.

H2. WATERZUIVERINGSINSTALLATIES

- (132) Hetzelfde geldt voor de waterzuivering.

H3. ELEKTROTECHNIEK VOOR KABELBAANINSTALLATIES

- (133) Hetzelfde geldt voor de elektrische uitrusting voor kabelbaaninstallaties.

I. ANDERE IT-DIENSTEN

- (134) Hetzelfde geldt voor elektrische uitrusting voor andere IT-diensten.

CONCLUSIE

- (135) De ontwerp-beschikking leidt derhalve tot de conclusie dat het aangemelde voornemen in een merkbare belemmering van de daadwerkelijke mededinging zou resulteren, in het bijzonder door het in het leven roepen van een machtspositie op de markten (i) voor waterkrachtuitrusting en (ii) voor de bouw van mechanische metallurgische installaties.

J. VERBINTENISSEN

- (136) Om deze mededingingsbezwaren op de markten (i) voor waterkrachtuitrusting en voor (ii) de bouw van mechanische metallurgische installaties weg te nemen, hebben de partijen de volgende verbintenissen ingediend.
- (137) Op het gebied van waterkrachtuitrusting zal VA Tech Hydro worden verkocht, in deze dochtervennootschap van VA Tech zijn de activiteiten van de onderneming op het gebied van waterkrachtuitrusting en de uitrusting voor gecombineerde centrales samengevoegd. Deze laatste sector heeft geen aanleiding gegeven tot mededingingsbezwaren, maar het grootste deel ervan is zowel fysiek als financieel in grote mate in de waterkrachtactiviteiten geïntegreerd. Het marktonderzoek heeft bevestigd dat de verkoop van VA Tech Hydro (waardoor de overlappingsen bij waterkracht volledig weggewerkt worden) de mededingingsproblemen op deze markt zouden oplossen.
- (138) Op het gebied van de bouw van mechanische metallurgische installaties zal het 28 %-belang van Siemens in SMS Demag, de belangrijkste concurrent van VA Tech, worden verkocht om een merkbare belemmering van de daadwerkelijke mededinging uit de weg te ruimen. Siemens heeft reeds met ingang van 31 december 2004 een verkoopoptie uitgeoefend om zijn aandeel aan de zeggenschapsaandeelhouder van SMS Demag te verkopen. De uitvoering van de verkoop is echter voor onbepaalde tijd vertraagd wegens een rechtsgeding met SMS over de waardering van de aandelen. Siemens heeft derhalve een verbintenis ingediend om elke belemmering van de mededinging door zijn voortbestaande deelneming [...] (*) in SMS en van de economische interesse in zijn toekomstige concurrent weg te werken. Dientengevolge zal een trustee de vertegenwoordigers van Siemens in de aandeelhoudersraad en in de raad van toezicht van SMS vervangen. Aan Siemens zal geen gevoelige strategische informatie over de toekomstige zakelijke activiteiten van SMS worden doorgegeven. De trustee zal Siemens alleen die informatie doorgeven welke absoluut noodzakelijk is, zodat Siemens zich op de rechtszitting kan verdedigen en zijn jaarrekening kan opstellen. Eerstgenoemde informatie heeft alleen betrekking op de periode tot 31 december 2004, de laatstgenoemde is niet gebaseerd op de aandeelhoudersovereenkomst, maar op de gebruikelijke rechten van minderheidsaandeelhouders. Bovendien zal het afzien van een wederinkoop en de expliciete verklaring dat de waarde van de deelneming van Siemens op 31 december 2004 zal worden bepaald alsmede het feit dat Siemens geen recht meer heeft op dividenden, elke twijfel wegnemen omtrent de vraag of Siemens in het vervolg nog zou kunnen delen in de toekomstige winsten van SMS Demag. Derhalve stemt deze verbintenis zoveel mogelijk overeen met een volledige verkoop van het aandeel in SMS Demag tegen het afsluiten van het rechtsgeding. Het marktonderzoek van de verbintenissen in de sector van de bouw van mechanische metalen installaties was positief.

- (139) De Commissie is in haar beschikking tot de conclusie gekomen dat, op basis van de door de partijen ingediende verbintenissen, de aangemelde concentratie niet zal leiden tot machtspositie van de partijen op het gebied van (i) waterkrachttuistrusting en (ii) de bouw van mechanische metallurgische installaties.

K. CONCLUSIE

- (140) De beschikking leidt tot de conclusie dat de voorgenomen concentratie, op voorwaarde dat de door de partijen ingediende verbintenissen volledig worden nagekomen, een daadwerkelijke mededinging op de gemeenschappelijke markt of op een wezenlijk deel ervan niet zal belemmeren. De Commissie heeft derhalve de concentratie overeenkomstig artikel 2, lid 2, en artikel 8, lid 2, van de concentratieverordening en artikel 57 van de EER-

Overeenkomst met de gemeenschappelijke markt en de EER-Overeenkomst verenigbaar verklaard.

III. ADVIESCOMITÉ

- (141) Het Adviescomité voor concentraties steunde op zijn 133e bijeenkomst van 29 juni 2005 unaniem de ontwerpbeschikking van de Commissie om de concentratie onder bepaalde voorwaarden en verplichtingen goed te keuren op basis van de door de partijen ingediende verbintenissen.
- (142) Overeenkomstig artikel 19, lid 7, van de concentratieverordening publiceert de Commissie het advies van het Adviescomité samen met de beschikking, gelet op het rechtmatige belang van ondernemingen bij de bescherming van hun bedrijfsgeheimen. In dit geval bevat het advies van het Adviescomité geen bedrijfsgeheimen.