II

(Rättsakter vilkas publicering inte är obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUT

av den 18 oktober 1995

om att en koncentration är förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion i ett förfarande enligt rådets förordning (EEG) nr 4064/89

(Ärende nr IV/M.580 — ABB/Daimler-Benz)

(Endast den tyska texten är giltig)

(Text av betydelse för EES)

(97/25/EG)

EUROPEISKA GEMENSKAPENS KOMMISSION HAR FATTAT DETTA BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av EES-avtalet, särskilt artikel 57 i detta,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 4064/89 av den 21 december 1989 om kontroll av företagskoncentrationer [1], ändrad genom Anslutningsakten för Österrike, Finland och Sverige, särskilt artikel 8.2 i denna,

med beaktande av kommissionens beslut av den 23 juni 1995 om att inleda ett förfarande i detta ärende,

efter det att de berörda företagen har haft möjlighet att yttra sig om kommmissionens invändningar,

med beaktande av yttrandet från rådgivande kommittén för företagskoncentrationer [2], och

med beaktande av följande:

1. Den aktuella anmälan av den 8 maj 1995 gäller samriskföretaget ABB Daimler-Benz Transportation vilket Asea Brown Boveri AG (ABB), Zürich, och Daimler-Benz Aktiengesellschaft (Daimler-Benz) har för avsikt att bilda och till vilket de båda moderföretagen ämnar förlägga sina världsomfattande verksamheter inom området för banteknik.

2. Genom ett beslut av den 31 maj 1995 beordrade kommissionen att genomförandet av den anmälda koncentrationen skulle skjutas upp, enligt artiklarna 7.2 och 18.2 i förordning (EEG) nr 4064/89 (nedan kallad förordningen), tills dess att kommissionen fattar ett slutligt beslut.

3. Efter att ha granskat anmälan fann kommissionen att transaktionen omfattas av förordningen och ger anledning till allvarliga tvivel vad gäller dess förenlighet med den gemensamma marknaden. Genom beslut av den 23 juni 1995 inledde kommissionen därför ett förfarande enligt artikel 6.1 c i förordningen.

4. I en skrivelse av den 2 juni 1995 underrättade Tyskland, i enlighet med artikel 9.2 i förordningen,

[1] EGT nr L 395, 30.12.1989, s. 1. Rättelse i EGT nr L 257, 21.9.1990, s. 13.
[2] EGT nr C 13, 14.1.1997.

kommissionen om att koncentrationen hotar att skapa eller förstärka en dominerande ställning som medför att den effektiva konkurrensen påtagligt hämmas på sju marknader i Tyskland vilka var och en utgör en särskild geografisk marknad enligt artikel 9.7. Kommissionen översände den 7 augusti 1995 ett meddelande enligt artikel 18 i förordningen för att fortsätta undersökningen av sakförhållandena. Den 6 september hölls förhör med de företag som deltar i samgåendet. Den 28 september 1995 hörde kommissionen företagsråden vid AEG Austria och Kiepe Electric, Wien. Rådgivande kommittén diskuterade utkastet till detta beslut den 4 oktober 1995.

I. PARTERNA

5. ABB är ett holdingbolag som främst har intressen i utformning, utveckling, produktion, försäljning och underhåll av produkter, anläggningar och system inom områdena elproduktion, elöverföring och -distribution samt även i industri, byggteknik och i spårbundna transporter.

6. Även Daimler-Benz är ett holdingbolag som genom sina delägda bolag är verksamt inom följande affärsområden:

— Mercedes-Benz AG: tillverkning och försäljning av personbilar och nyttofordon.

— AEG AG: tillverkning och försäljning av apparater och system för automatiseringsteknik, bansystem, elektrotekniska anläggningar och komponenter, mikroelektronik och dieselmotorer.

— Daimler-Benz Aerospace AG (DASA): tillverkning och försäljning av utrustning och system för luft- och rymdfart, försvarsteknik, medicinteknik, drivsystem, radar, radio- och avkänningssystem och elektriska energisystem.

— Daimler-Benz InterServices (debis) AG: tjänster i fråga om informationssystem, finansiering, försäkring och marknadsföring.

II. KONCENTRATIONEN

7. Transaktionen utgör en koncentration enligt artikel 3.1 b i förordningen.

a) *Gemensam kontroll*

Daimler-Benz och ABB får gemensam kontroll över samriskföretaget ABB Daimler-Benz Transportation och kommer att äga 50 % var. Moderbolagens kontrollrättigheter motsvarar deras ägarandelar och är därför lika.

b) *Fullt fungerande samriskföretag*

Samriskföretaget kommer på sikt att utöva alla de funktioner som en självständig ekonomisk enhet utövar och inte bara eller till största delen ha stödfunktioner för moderbolagen. ABB och Daimler-Benz kommer att överföra sina världsomfattande verksamheter inom området för banteknik. Därigenom kommer företaget att få tillräckligt mycket kapital för att kunna agera självständigt på marknaden. Visserligen framgår det av anmälan att samriskföretaget i framtiden kommer att köpa vissa elektroniska och mekaniska komponenter av moderbolagen, men med tanke på leveransernas ringa andel av den av parterna prognosticerade totala omsättningen för samriskföretaget ändrar detta inte bedömningen.

c) *Ingen samordningsrisk*

Samriskföretaget har inte till syfte och orsakar inte heller samordning av konkurrensbeteendet hos företag som är oberoende av varandra, på ett sätt som skulle kunna medföra en sådan konkurrensbegränsning som avses i artikel 85.1 i Romfördraget. Moderbolagen avser att överföra sina världsomfattande verksamheter inom området för banteknik till samriskföretaget. Det är med tanke på de investeringar och resurser som krävs inom området för banteknik inte troligt att de själva kommer att vara verksamma på marknaden i framtiden.

III. GEMENSKAPSDIMENSION

8. Världsomsättningen för Daimler-Benz och ABB uppgår till mer än 5 miljarder ecu. Daimler-Benz totala omsättning uppgår till mer än 50 miljarder ecu och för ABB är motsvarande siffra mer än 20 miljarder ecu. Vart och ett av företagen har en total omsättning i gemenskapen på mer än 250 miljoner ecu. Daimler-Benz omsättning i gemenskapen ligger på över 30 miljarder ecu och ABB:s på över 10 miljarder ecu. Inget av de berörda företagen uppnår ensamt mer än två tredjedelar av sin omsättning i gemenskapen i en och samma medlemsstat. Koncentrationen har därför gemenskapsdimension enligt artikel 1 i förordningen.

IV. BEDÖMNING ENLIGT ARTIKEL 2 I KONCENTRATIONSFÖRORDNINGEN

A. RELEVANTA PRODUKTMARKNADER

9. I princip kan de produktmarknader som berörs av koncentrationen delas in i fyra nivåer:

Nivå I:

Hela området för banteknik.

Nivå II:

Indelning i "rullande material" och "stationär utrustning".

Nivå III:

Ytterligare indelning i produktkategorier:

— "Rullande material" i fjärrtåg, regionaltåg, lokaltåg och lokaltrafiksystem.

— "Stationär utrustning" i kompletterande utrustning för järnvägslinjer och övrigt.

Nivå IV:

Ytterligare underindelning av produktkategorierna i enskilda produktgrupper:

— Fjärrtåg: indelning i eldrivna tåg och dieseldrivna tåg, tågsätt för fjärrtrafik, passagerarvagnar och godsvagnar.

— Regionaltåg: indelning i el- och dieseldrivna motorvagnståg.

— Lokaltåg och lokaltrafiksystem: indelning i spårvagnar (inbegripet pendeltåg och elektrisk utrustning för trådbussar), tunnelbanetåg och totalsystem för lokal passagerartrafik.

— Kompletterande utrustning för järnvägslinjer: indelning i kontaktledningar, strömförsörjning inbegripet trafikledningss- och fjärrstyrningsteknik samt tågledningss- och säkerhetssystem.

— Övrigt: indelning i underhåll och modernisering av rälsfordon (utan åtskillnad beroende på fordonstyp) och system för resandeinformation och biljettkontroll.

10. Parterna utgår i första hand från en gemensam marknad för banteknik.

11. Den tyska konkurrensmyndigheten anser däremot att området för banteknik till att börja med bör indelas i delområdena rullande material och stationär utrustning. Delområdet rullande material bör sedan indelas i självständiga lok, passagerarfordon utan lok och godsvagnar. Huruvida loken bör indelas i el- och dieseldrivna lok lämnades öppet. Passagerarfordonen bör enligt myndigheten delas in i marknader för fjärrtrafik och för regional- och lokaltrafik. Fjärrtrafiken indelas sedan i lok, motorvagnar i tågsätt och passagerarvagnar. Myndigheten lutar åt att även se fordon för regional- och lokaltrafik som olika marknader. Vad gäller regionaltrafiken överväger myndigheten att skilja på eldrivna och dieseldrivna motorvagnståg. Inom området för lokaltrafik skiljer den på spårvagnar, tunnelbanetåg och automatstyrda transportsystem (s.k. People Mover). Inom området för stationär utrustning anser myndigheten det lämpligt att hålla isär kontaktledningar och strömförsörjning å ena sidan och signal- och säkerhetssystem å andra sidan.

12. En rundfrågning bland parternas konkurrenter inom området för banteknik och bland tyska köpare av dessa produkter visade på en tendens att tillämpa nivåerna III och IV. Medan de största tyska köparna med stor majoritet ansåg nivå IV lämpligast, angav konkurrenterna både nivå III och nivå IV som den nivå de föredrog.

13. Kommissionens etablerade praxis när det gäller att avgränsa relevanta produktmarknader är att bedöma om produkterna ur kundens synvinkel är funktionsmässigt utbytbara för ett särskilt användningssyfte. Avgörande är då produkternas egenskaper, priser och den avsedda användningen av produkterna.

14. Mot bakgrund av dessa kriterier är det inte lämpligt att låta hela området för banteknik utgöra en enda produktmarknad. Det är visserligen uppenbart att det rullande materialet och den stationära utrustningen måste vara anpassade efter varandra. Men det finns ingenting som tyder på att båda måste införskaffas tillsammans eller från samma leverantör, och produkterna uppfyller inte heller likadana krav från efterfrågesidan vad gäller deras användning, egenskaper eller pris. Snarare skiljer sig produkterna tydligt från varandra. Det är endast när ett helt nytt transportsystem skall byggas som det blir aktuellt att införskaffa produkterna som ett paket. För det första är detta inte den största affärsverksamheten i Europa. För det andra är det även i ett sådant fall möjligt att göra

flera delbeställningar och därför är det inte nödvändigt att anta att det finns en självständig marknad för fullständiga system. I sitt beslut av den 26 maj 1992 (ärende nr IV/M.221 ABB/BREL) var kommissionen inte bara benägen att dela in marknaden i rullande material och stationär utrustning, utan fann det även värt att överväga en ytterligare indelning. Områdena rullande material och stationär utrustning omfattar även de mycket olika produkter.

15. De fjärrtåg, regionaltrafikfordon, lokaltrafikfordon och lokaltrafiksystem som ingår i produktgruppen rullande material används till exempel för olika långa sträckor som ställer olika krav och de efterfrågas i regel av olika avnämare. Fjärrtågen förvärvas av nationella järnvägsföretag, medan lokaltrafikfordonen införskaffas av kommunala trafikföretag. Det är visserligen tänkbart att leverantörer som är verksamma inom ett av dessa tre områden på grund av de kunskaper de fått i princip skulle kunna erbjuda produkter inom de andra två områdena, men de tekniska specifikationerna inom de tre områdena är olika och kräver i en första fas separata utvecklingskostnader, vilket kan utgöra ett hinder för att inleda produktion.

16. Även de produktområden som ingår i stationär utrustning är mycket olika vad gäller deras egenskaper, priser och användningsområden. Det enda de har gemensamt är att de tillhör ett system för spårbunden transport. Därutöver tillfredsställer de produkter som sammanfattas med begreppet kompletterande utrustning för järnvägslinjer, dvs. kontaktledningar och strömförsörjning inbegripet trafikledningss- och fjärrstyrningsteknik samt tågledningss- och säkerhetssystem helt andra behov hos efterfrågesidan än underhåll och modernisering av rälsfordon och system för resandeinformation och biljettkontroll.

17. Enligt de kriterier som gäller för avgränsning av produktmarknaden är det lämpligt att dela in dessa produktkategorier ytterligare. Passagerar- och godsvagnar uppfyller ur köparens synvinkel helt andra behov än lok och tågsätt för fjärrtrafik. De förstnämnda produkterna, av vilka den övervägande delen kan hänföras till den mekaniska delen av banteknik, har ingen egen drivanordning utan används endast tillsammans med ett lok. De sistnämnda produkterna har egen drivanordning. Deras syfte är visserligen att tillsammans med passagerar- eller godsvagnar bilda ett tågsystem, men det är möjligt att anskaffa passagerar- och godsvagnar utan att även köpa ett lok. Detsamma gäller omvänt för anskaffandet av lok. Tågsätt för fjärrtrafik däremot utgör ett komplett tågsystem, som kan särskiljas från enstaka passagerarvagnar och lok. Med tanke på de olika typerna av drivanordningar finns det starka skäl att även skilja på el- och dieseldrivna lok. Medan det på sträckor som inte är elektrifierade endast går att använda dieseldrivna lok, skulle ekonomiska skäl kunna tala för användning av eldrivna rälsfordon på elektrifierade sträckor. Även spårvagnar, tunnelbanetåg, och totalsystem för lokal passagerartrafik skiljer sig åt. Vad gäller kompletterande utrustning för järnvägslinjer kan man skilja på kontaktledningar, strömförsörjning och tågledningss- och säkerhetssystem, som alla har olika syften. Även modernisering av rälsfordon och resandeinformationssystem samt biljettkontroll fyller olika funktioner.

18. Därutöver finns det anledning att i fråga om rälsfordon göra en indelning i en mekanisk och en elektrisk del. Den senare utgör i genomsnitt ungefär 55—60 % av förädlingsvärdet. Endast företag som förfogar över tillräcklig kompetens inom båda områdena har möjlighet att erbjuda ett eget fordonssystem utan att anlita samarbetspartners. Detta skapar framför allt problem för renodlade mekanikföretag. Dessa måste för att kunna erbjuda ett lok eller en annan produkt med elektriska komponenter anlita en samarbetspartner som levererar dessa innan de kan erbjuda en produkt som motsvarar kundernas önskemål. Med tanke på att kunderna tydligt föredrar att köpa rälsfordon som fullständiga system, ger detta dock ingen anledning att särskilja olika marknader. Det är snarare så att denna aspekt bara berättigar till en viktning av de andelar som uppnås på produktmarknaden som helhet. Denna distinktion krävs för en riktig analys av respektive produktmarknad.

19. På de nämnda produktmarknaderna måste de komponenter som levererats av underleverantörer skiljas från dem som produktleverantören själv tillverkat. Tendensen är att tillverkarna av rälsfordon gör allt mindre själva och därmed ökar underleveranserna av komponenter från andra företag. Förmågan att leverera de komponenter som huvudentreprenören eller underentreprenören skall bygga

in i ett rälsfordons elektriska eller mekaniska undersystem räcker dock inte för att ett företag skall kunna anses vara verksamt på marknaden för produkten som system. Parterna hänvisar helt riktigt till den ökande tendensen till att en huvudentreprenör anlitas för ett helt system, vilken gör att möjligheten att leverera ett undersystem inte innebär marknadsdeltagande på samma nivå som systemleverantörerna. Detta gäller framför allt komponentleveranser, vilket har bekräftats genom förfrågningar hos tyska kunder. Det är endast förmågan att ensam eller tillsammans med underleverantörer erbjuda en fullständig produkt på ett sätt som kunden kan godta som gör det möjligt att vara verksam på marknaden för produktsystem. åttio procent av de tillfrågade kunderna angav att de hade tilldelat en huvudentreprenör kontrakt i form av ett totalsystem för rälsfordon. Endast fyra procent angav att de inte hade gjort det. Nittiotvå procent av kunderna bekräftade dessutom att det finns en ökande tendens att anlita huvudentreprenörer.

20. Sammanfattningsvis kan fastställas att de relevanta produktmarknaderna skall avgränsas i enlighet med nivå IV. Den indelningen motsvarar också det anskaffningsbeteende som kommissionen har observerat på efterfrågesidan.

21. Med tanke på detta entydiga resultat kan överväganden om åtminstone vissa leverantörers flexibilitet när det gäller att ställa om mellan produkter inte anses ge skäl att sammanföra de nämnda produktmarknaderna till enhetliga marknader. För det första kommer framför allt de marknadsaktörer att ha möjlighet att ställa om produktionen som redan har ett brett produktsortiment inom området för banteknik och därmed tillräcklig kompetens för omställning av produktionen. För det andra är banteknikföretagen av mycket varierande storlek och är närvarande på marknaden i mycket varierande utsträckning. Endast de europeiska *full-line*-leverantörerna är representerade på alla produktmarknader. Enligt kunderna betjänar de andra europeiska leverantörerna bara bestämda produktmarknader som de är specialiserade på. De är inte i stånd att utan vidare ställa om produktionen, utan skulle först behöva utveckla den produkt som behövs för den aktuella marknaden.

B. RELEVANTA GEOGRAFISKA MARKNADER

22. Hittills har marknaderna för banteknik varit nationella. Detta har förutom tendensen att föredra nationella leverantörer, berott på skillnader i produktspecifikationer i olika länder (t.ex. olika nätspänning och frekvens, spårbredd och säkerhetssystem), vilket tidigare gjorde det svårt för leverantörer inom området för banteknik att erbjuda produkter i andra medlemsstater. Detta har lett till att efterfrågesidans behov till största delen har täckts av inhemska företag. Omvänt medförde denna inköpspolitik att de olika järnvägsföretagen utarbetade nationella normer som fortfarande finns kvar.

23. Enligt artikel 9.7 i förordningen skall nationella marknader anses vara relevanta geografiska marknader framför allt då konkurrensvillkoren i en medlemsstat är tillräckligt homogena och tydligt kan skiljas från dem i grannmedlemsstaten. Vid denna bedömning skall hänsyn tas särskilt till de berörda varornas och tjänsternas beskaffenhet och egenskaper, eventuella hinder för inträde på marknaden, användarpreferenser, väsentliga skillnader i företagens marknadsandelar eller betydande prisskillnader mellan det aktuella området och angränsande områden.

24. Kommissionens undersökningar har bekräftat att kunderna tidigare har haft en tendens att föredra leverantörer med säte i samma region eller samma medlemsstat, delvis på grund av deras närhet och delvis på grund av att de känner till kundernas behov väl. Visserligen förekommer även utländska leverantörer på den tyska marknaden för banteknik. Deras marknadsnärvaro sker dock fortfarande huvudsakligen genom tillverkning i Tyskland. Import till Tyskland sker endast undantagsvis. Importandelen för rälsfordon utgör för närvarande ungefär 2—5 %.

25. Beställningarna av rälsfordon har i Tyskland hittills nästan uteslutande, antingen direkt eller som underleverantörer, gått till sådana huvudentreprenörer eller huvudleverantörer av de elektriska och mekaniska delarna som har säte i Tyskland. I regel har utländska företag bara beaktats via sina dotterbolag i Tyskland. Kommissionen känner bara till två fall inom hela området för rälsfordon i vilka det inte varit företag med säte i Tyskland som blivit huvudentreprenörer vid konstruktion av rälsfordon. Dessa fall gällde städerna Köln och Saarbrücken som beställde pendeltåg av det kanadensiska företaget Bombardier, vars europeiska huvudkontor ligger i Belgien. Underleverantör av pendeltågens elektriska delar var dock företaget Kiepe, dotterbolag till Daimler-Benz/AEG, med säte i Düsseldorf. I en artikel i tidskriften *Der Nah-*

verkehr nr 6/94 står att den sammanlagda tyska andelen av ordern låg på 71 % trots att Bombardier fick kontraktet. Av dessa 71 % utgjorde den elektriska delen 46 % och den vagnbyggnad som utförts i Tyskland 25 %.

26. Särskilt betydelsefull blir förmånen för nationella företag när det gäller rälsfordonens elektriska delar. Inte ens parterna kunde nämna något fall i vilket ett tyskt företag valt ett utländskt företag som huvudentreprenör eller underleverantör för det elektriska systemet.

27. Det är av väsentlig betydelse att anbudsgivarna känner till uppdragsgivarens särskilda krav och framför allt de allmänna produktspecifikationerna i den aktuella medlemsstaten.

28. Kommissionens undersökningar har bekräftat att nationella eller regionala specifikationer inom stora delar av området för banteknik fortfarande utgör hinder för försäljning utanför den egna regionen. Om produkter erbjuds för ett befintligt system måste de vara anpassade till den befintliga infrastrukturen, t.ex. till nätspänningen i den aktuella medlemsstaten. Även nationella bestämmelser om säkerhetskrav och tillståndsvillkor kan utgöra tekniska hinder. Slutligen finns det, på grund av att kontrakten länge tilldelats till nationella och även lokala företag, en mängd specifikationer som tillkommit tidigare på önskemål från kunder och som fortfarande gäller i dag. De krav detta ställer på utländska anbudsgivare är enligt den information kommissionen har visserligen tekniskt möjliga att lösa, men orsakar tilläggskostnader som försvårar inträdet på marknaden.

29. Hittills har uppdragen i Tyskland nästan uteslutande gått till företag med säte i Tyskland. De stordriftsfördelar som dessa anbudsgivare kan uppnå gör det svårt för utländska företag som hittills inte fått något uppdrag att komma med ett konkurrenskraftigt erbjudande och leder till en mera avskärmad marknad. Därför blir det inte särskilt ekonomiskt intressant för företag som hittills inte haft någon betydande kontraktsvolym i Tyskland att gå in på marknaden när det endast gäller små kontrakt, i fall de innebär att produkter som hittills tillverkats för andra geografiska marknader måste ändras. Sådana tekniska ändringar är oftast bara lönsamma vid större order.

30. Även inom området för stationär utrustning gör tekniska specifikationer det svårare för utländska företag att komma in på marknaden i Tyskland. I Tyskland baserar sig t.ex. nätspänningen och frekvensen på 15 000 volt 16 $^{2}/_{3}$ Hertz, medan dessa i norra och östra Frankrike, Storbritannien, Spanien (TAV-linjer) och de nordiska länderna är baserade på 25 000 volt 50 Hertz, i Italien, Belgien och Spanien (breda spår) 3 000 volt likström och i Nederländerna samt södra och västra Frankrike 1 500 volt likström. Åtminstone i Tyskland hör det fortfarande till undantagen även på dessa marknader att utländska företag får order. De tekniska skillnaderna går visserligen att övervinna, men i praktiken är det svårare att gå in på marknaden med framgång utan motsvarande kompetens och den nödvändiga erfarenheten av de aktuella nätspänningarna. Enligt parternas uppgifter för åren 1992—1994 uppnådde parterna, Siemens och det tyska företaget Elpro en marknadsandel för kontaktledningar på 100 % ([3]) och för strömförsörjning 80 % ([4]). Å andra sidan fick dessa företag, enligt parternas uppgifter, under samma period inga uppdrag i Frankrike för dessa båda produkter. Vad gäller kontaktledningar var under perioden 1992—1994 ABB det enda av dessa företag som fick order, vilka motsvarade en andel på ungefär 24 % ([5]). När det gäller kontaktledningar ligger ABB:s andel i Italien på ca 2 % ([6]) och Siemens på 5 % ([7]).

31. De pågående ansträngningarna att utjämna skillnaderna i tekniska förutsättningar inom banteknik i gemenskapen väcker en viss förhoppning om att situationen kan förändras i framtiden. Ännu går det dock inte att fastställa några tillräckligt konkreta effekter för att man skall kunna anta att hela Europa kommer att bli en homogen marknad. Med tanke på de höga finansiella kostnaderna för att byta ut den befintliga baninfrastrukturen, kommer den och dess tekniska specifikationer att finnas kvar under längre tid. Det är därför tveksamt om tendenserna att öppna de nationella marknaderna och skapa en europeisk marknad, inom de pro-

([3]) Marknadsandelarna är baserade på information tillhandahållen av parterna.
([4]) Se fotnot 3.
([5]) Se fotnot 3.
([6]) Se fotnot 3.
([7]) Se fotnot 3.

gnosperioder som är relevanta för koncentrationskontroll, kommer att nå en omfattning som tillåter en vidare avgränsning av den geografiska marknaden.

32. På grund av direktiven om upphandlingsförfaranden, särskilt rådets direktiv 90/531/EEG av den 17 september 1990 om upphandlingsförfaranden, ändrat genom direktiv 93/38/EEG av den 14 juni 1993, privatiseringspolitiken i vissa medlemsstater, begränsade statliga medel och det grundläggande konkurrenstrycket att utveckla ett effektivt rälstransportsystem, finns det trots de befintliga produktspecifikationerna idag en tendens att luckra upp detta mönster vid tilldelning av kontrakt.

33. Dessutom strävar Europeiska gemenskapen efter att harmonisera de tekniska specifikationerna inom området för banteknik, samt efter att skapa transeuropeiska rälstransportnät. Enligt rådets direktiv 91/440/EEG av den 29 juli 1991 är medlemsstaterna skyldiga att särskilja räkenskaperna för järnvägsdriften och infrastrukturen från transportverksamheten. Därigenom kan medlemsstaternas järnvägsinfrastruktur i framtiden öppnas för överregionala rälstransportföretag i andra medlemsstater. För att avskaffa de hinder för internationell rälstransport som de olika signal- och tågkontrollsystemen utgör, eftersträvas ett enhetligt, europeiskt och automatiskt tågkontrollsystem ETCS (European Train Control System), vilket är en del av EURET-programmet för transportutveckling. Kommissionen har vidare lagt fram förslag om gemenskapsriktlinjer för uppbyggnad av ett transeuropeiskt transportnät, vilket är godkänt av rådet. Rådet uppmanade dessutom kommissionen att vidta ytterligare åtgärder för att upprätta ett transeuropeiskt nät och uppnå kompatibilitet mellan de nationella näten. Alla dessa åtgärder är lämpade att i framtiden bidra till en ökad standardisering av bantekniska produkter och därmed till att avskaffa tekniska hinder för inträde på marknaden.

34. Enligt kommissionens undersökningar är det dock tveksamt om man redan kan utgå från europeiska marknader, eftersom efterfrågebeteendet fortfarande präglas av nationella drag och de befintliga ramvillkoren fortfarande gäller. Det finns fortfarande en tendens att föredra inhemska leverantörer som inte kan förklaras med att dessa känner till de allmänna förhållandena på grund av mångåriga kundrelationer eller med språklig närhet. Det är lika viktigt att ha kunskaper om köparens särskilda krav.

35. Framför allt inom lokaltrafiken, men även inom regional- och fjärrtrafiken, tillkommer att kunderna eftersträvar att minska sin lagerhållning av reservdelar och även visar tendenser att lägga ut större underhålls- och reparationsarbeten på andra företag. Därför är närheten till en av leverantörens fabriker eller åtminstone lager en hjälp.

36. Kommissionen har frågat parternas konkurrenter om deras uppskattning av hur viktiga olika faktorer är för att ett anbud skall vara framgångsrikt och bett dem värdera faktorerna från 1 (oviktig) till 5 (mycket viktig). Resultatet blev att mångåriga kundrelationer i genomsnitt fick 4,1 poäng och kännedom om kundernas krav 4,4 poäng. Båda poängtalen visar att den erfarenhet som leverantörer fått av kundernas krav genom tidigare uppdrag kan utgöra en avsevärd konkurrensfördel och spela stor roll vid framtida anbudsinfordringar. För nya leverantörer som vill satsa på marknaden är det därför fråga om en medel- eller långfristig process under vilken de genom att skaffa en referensprodukt stegvis kan komma in på marknaden. Om enskilda anbudsgivare i framtiden lyckas tränga in på marknaden, kommer det därför inte att kunna påverka konkurrensen nämnvärt förrän på medellång eller lång sikt. Denna analys får stöd av svaren i fråga om betydelsen av regional eller inhemsk tillverkning. Den fick i genomsnitt 4,1 poäng. Om leverantören inte är närvarande på den regionala eller nationella produktionsmarknaden, värderades betydelsen av att ha en lokal eller inhemsk samarbetspartner till 4,0.

37. Kommissionen har även frågat köparna av banteknikprodukter i Tyskland om betydelsen av vissa konkurrensfaktorer vid tilldelningen av kontrakt. Befintliga affärsförhållanden värderades i genomsnitt till 2,7 och anbudsgivarens erfarenhet av det som efterfrågas till 3,6. Den lokala eller regionala närvaron fick i genomsnitt endast 2,4 poäng, medan kostnaden fick 4,9 och tillförlitligheten 4,6 poäng. Dessa resultat visar att det framför allt är betydelsen av leverantörernas närhet som köparna värderar lägre än anbudsgivarna själva. Denna skillnad låter sig bl.a. förklaras med att köparna på grund av sitt intresse att få så låga kostnader som möjligt även beaktar leverantörer som är belägna längre bort, även om uppdragen till slut ändå nästan uteslutande går till nationella företag. Eftersom det medför tämligen höga kostnader att lämna ett anbud kommer konkurrenter-

nas uppskattningar av sina chanser att få ordern dock att ha väsentlig inverkan på deras beteende vid anbudsgivandet. Det faktum att konkurrensfaktorn tillförlitlighet har så stor betydelse visar dessutom, om man ser den i samband med bedömningen av betydelsen av leverantörens erfarenhet av kundens behov, att leverantörer som redan levererat tillräckligt tillförlitliga produkter har fördelar. Köparens främsta mål är att erbjuda sina kunder ett fungerande transportsystem.

38. Företag som inte har säte i Tyskland har hittills endast i mycket ringa utsträckning lämnat anbud till tyska upphandlare. Sådana företag tenderar dock att i högre grad lämna anbud när det är Deutsche Bahn AG som handlar än när det gäller kommunala trafikföretag. Detta bekräftar kommissionens uppfattning att det, huvudsakligen på grund av de befintliga produktspecifikationerna, endast lönar sig för utländska företag i Tyskland att lämna anbud vid större ordervolymer. Dessutom torde de kommunala trafikföretagen ha en starkare tendens att tilldela nationella företag kontrakt. I varje fall har Deutsche Bahn AG betydligt större möjligheter att även gynna utländska anbudsgivare vid upphandling av större volymer.

39. Marknadssituationen i Tyskland skiljer sig väsentligt från den i andra medlemsstater som Frankrike och Italien, eftersom tyska företag har en mycket svagare ställning på marknaden där och de inhemska företagen därför har höga marknadsandelar. Jämförelsen med situationen i Frankrike och Italien är viktig därför att det i dessa båda medlemsstater, liksom i Tyskland, finns en stor inhemsk banteknisk industri med leverantörer som i princip även skulle kunna ha betydelse i de andra medlemsstaterna. Inom hela området för banteknik uppnår enbart Siemens, ABB, AEG och DWA en andel på runt 70 % ([8]) i Tyskland. De flesta övriga kontrakt tilldelas mindre tyska leverantörer. Andelen utländska företag är liten. Däremot uppnår de nämnda tyska företagen endast en andel på ungefär 1 % ([9]) i Frankrike och ungefär 10 % ([10]) i Italien av hela det bantekniska området. Franska företag, framför allt GEC-Alsthom, och Bombardier tillgodoser till övervägande delen efterfrågan på bantekniska produkter i Frankrike. De viktigaste italienska företagen har obetydliga marknadsandelar i Frankrike. I Italien går de flesta kontrakten till italienska företag. Inte heller det franska företaget GEC-Alsthom har hittills haft någon framgång i Italien.

40. Priserna kan bara delvis ge en hänvisning. Eftersom kvaliteten spelar stor roll när det gäller bantekniska produkter och det dessutom ofta rör sig om mycket heterogena produkter, kan prisjämförelser mellan enskilda medlemsstater inte ge tillräcklig information om jämförbara konkurrensförhållanden.

41. Sammanfattningsvis kan man utgå ifrån att de relevanta produktmarknaderna i de medlemsstater som har en mycket stor egen banteknisk industri ännu är nationella, i den mån den inhemska bantekniska industrin erbjuder motsvarande produkter. Framför allt i Tyskland kan den mycket stora bantekniska industrin i samband med de ovan nämnda omständigheterna avskräcka företag från att gå in på marknaden. åtminstone i Tyskland finns det därför fortfarande nationella marknader för dessa produkter, även om de ändrade ramvillkoren skulle kunna leda till en öppning efter en övergångstid. Denna övergångsperiod kommer dock även med tanke på den befintliga rälsinfrastrukturen att vara lång. Förutom dessa grundläggande överväganden bör de geografiska marknaderna för godsvagnar och system för resandeinformation nämnas särskilt. Med tanke på att de tekniska kraven vid tillverkning av godsvagnar är små och att system för resandeinformation har ett brett användningsområde är det möjligt att göra en vidare geografisk avgränsning för dessa produkter. Denna fråga måste dock inte avgöras eftersom koncentrationen inte medför några problem i detta sammanhang ens om den geografiska marknaden avgränsas snävare, dvs. om man antar att det finns en tysk marknad. Slutligen är det i princip möjligt att överväga en vidare geografisk marknadsavgränsning även för anskaffande av totalsystem för bantrafik. Dock finns det i Tyskland, där den planerade koncentrationen skulle ha störst effekt, redan införda system för spårvagn och tunnelbana och det är sällsynt att ett helt nytt system införs utan att den befintliga infrastrukturen beaktas, särskilt vad gäller de övriga kontrakten för förbättring och komplettering av de system som finns. Därför måste åtminstone marknaderna för spårvagnar och tunnelbanetåg anses vara nationella marknader.

([8]) Se fotnot 3.
([9]) Se fotnot 3.
([10]) Se fotnot 3.

42. Därvid kan man inte heller utgå ifrån att eventuell potentiell konkurrens från företag utan säte i Tyskland tillåter en vidare marknadsavgränsning för Tyskland på de tyska marknaderna. De tillgängliga uppgifterna räcker åtminstone inte för detta. Kommissionen beaktar den potentiella konkurrensen inom ramen för konkurrensprognosen.

43. Parternas åsikt att den avgörande prognosperioden behöver förlängas väsentligen utöver de normala 2—3 åren på grund av att marknaden senare kan komma att öppnas kan inte godtas. Bortsett från att prognosperioden i första hand syftar till att bedöma potentiell konkurrens och inte så mycket till att avgränsa den geografiska marknaden, står kommissionen fast vid att bedömningen av detta ärende skall ske med en prognosperiod på fem år som grund beroende på de särskilda förutsättningarna inom området för banteknik. Därför angav kommissionen en prognosperiod på fem år när den bad marknadsaktörerna om en bedömning av utvecklingen. En ytterligare förlängning kan dock inte bli aktuell i det här ärendet. Generellt sett bör i detta sammanhang beaktas att kontrollen av koncentrationer syftar till att förhindra marknadsdominerande strukturer. Genom att förlänga prognosperioden allt för mycket skulle man inte bara få en osäkrare prognos, utan också godta marknadsdominans under en betydande tidsrymd. Detta skulle stå i motsats till syftet med koncentrationskontrollen, nämligen att skydda de marknadsstrukturer som möjliggör konkurrens. Dessutom blir prognoserna om en eventuell öppning av marknaden tvivelaktiga om marknadsdominerande strukturer godtas på medellång sikt. Det kan då inte längre uteslutas att de marknadsdominerande företagen utnyttjar sin ställning till att med hjälp av ekonomiska åtgärder dela upp marknaderna, vilket skulle stå motsats till gemenskapens strävan att öppna marknaden.

C. KONCENTRATIONENS VERKNINGAR

I. *Allmänt*

44. När koncentrationen har genomförts kommer ABB Daimler-Benz Tranportation att vara den ledande leverantören i världen inom området för banteknik före Siemens och GEC-Alsthom. Även inom Europeiska samarbetsområdet torde samriskföretaget vara ledande före Siemens och GEC-Alsthom. Inom EES kommer det bara att finnas tre entydiga *full-line*-leverantörer kvar, ABB/AEG (ca [...] [11] ecu i omsättning i EES), Siemens (ca [...] [12] ecu i omsättning i EES) och GEC-Alsthom (ca [...] [13] ecu i omsättning i EES). På vissa produktmarknader nådde parterna tillsammans med Siemens och GEC-Alsthom 1992—1994 marknadsandelar på långt över 70 % [14] i Europa, särskilt vad gäller spårvagnar, tunnelbanetåg och elektriska lok.

45. Det är dock framför allt i Tyskland som samgåendet väsentligen kommer att öka koncentrationen inom området för banteknik. Tyskland är den enda medlemsstat i vilken parterna har stora omsättningsandelar vilka genom koncentrationen kommer att slås samman. Ungefär två tredjedelar av den omsättning som Daimler-Benz för med sig in i samriskföretaget och ca en tredjedel av den omsättning ABB medför uppnås i Tyskland (ca [...] + ca [...] [15]). I Tyskland kommer samriskföretaget att bli en av två marknadsledande anbudsgivare på ungefär samma nivå som Siemens, medan GEC-Alsthom (ca [...] [16] ecu) i första hand genom sitt dotterbolag Linke-Hoffmann-Busch (LHB) fortfarande har en mycket mindre marknadsandel.

46. Visserligen uppnår parterna höga marknadsandelar även i Skandinavien, men detta beror i första hand på de kontrakt ABB får. Enligt parternas uppgifter uppgick ABB:s andel av upphandlingsvolymen av elektriska lok under perioden 1992—1994 till 73 % [17] i Norge. När det gäller tågsätt för fjärrtrafik och eldrivna regionaltrafikfordon har ABB en marknadsandel på 100 % [18] i Sverige och för regionaltrafikfordon är andelen 67 % [19] i Danmark och 89 % [20] i Norge. ABB:s marknadsandel i fråga om dieseldrivna regionaltrafikfordon är 100 % [21] både i Sverige och Danmark. I dessa medlemsstater har dock Daimler-Benz under den aktuella perioden inte fått några kontrakt. Det är bara på marknaden för strömförsörjning i Sverige som det tilltänkta sammanslagna bolaget kommer att få en något högre marknadsandel än ABB har nu (50 %) [22] eftersom Daimler-Benz har 0,5 % [23] av den svenska marknaden, medan Daimler-Benz under denna tidsperiod uppnådde en andel på ca 20 % [24] i Danmark och ABB en på 13 % [25] i Norge, vilket gör att deras marknadsan-

[11] Konfidentiellt.
[12] Konfidentiellt.
[13] Konfidentiellt.
[14] Se fotnot 3.
[15] Konfidentiellt.
[16] Konfidentiellt.
[17] Se fotnot 3.
[18] Se fotnot 3.
[19] Se fotnot 3.
[20] Se fotnot 3.
[21] Se fotnot 3.
[22] Se fotnot 3.
[23] Se fotnot 3.
[24] Se fotnot 3.
[25] Se fotnot 3.

delar inte kommer att adderas. Även på marknaden för tågledningss- och säkerhetssystem i Norge leder koncentrationen till andelssammanslagningar (ABB 17 % ([26]), Daimler-Benz 3 % ([27])).

47. Enligt parternas uppgifter fick Daimler-Benz/AEG 1991 dessutom ett kontrakt på 12 elektriska utrustningar för tunnelbanan T 2000 i Oslo värt 8,7 miljoner ecu. I Bergen fick Daimler-Benz/AEG 1990—1993 kontrakt på fem elutrustningar för trådbussar till ett värde av sammanlagt 1,3 miljoner ecu. På dessa båda produktmarknader har i Norge ingen upphandling gjorts mellan 1992 och 1994. ABB/Strommens verksted levererade 1989—1990 15 fordon till Oslos spårvagnar. Under 1995 skall enligt parterna upphandling till sammanlagt 32 fordon genomföras. Anbudsgivare är ABB, AEG, Siemens, GEC-Alsthom och Deutsche Waggonbau Aktiengesellschaft (DWA).

48. Sammantaget finns inget som tyder på att koncentrationen, utöver den marknadsposition som ABB redan har, skulle komma att leda till en väsentlig förändring av konkurrenssituationen i Skandinavien. Om Daimler-Benz/AEG, trots att det är ett icke-skandinaviskt företag, har lyckats få kontrakt i Oslo kan det inte uteslutas att även de andra stora europeiska anbudsgivare kan ha framgång om de sätter in motsvarande resurser.

49. I Belgien, Frankrike, Irland, Island, Italien, Luxemburg, Nederländerna, Portugal och Storbritannien leder koncentrationen inte till sammanslagning av marknadsandelar. I Finland (där AEG bara har 1 % ([28]) av hela det bantekniska området), Grekland (där ABB har 2 % ([29]) av hela det bantekniska området), Österrike (där AEG har 1 % ([30]) av hela det bantekniska området) och Spanien (där AEG har 1 % ([31]) av hela det bantekniska området) blir det endast mycket små sammanslagningar av marknadsandelar. För dessa stater gäller samma överväganden som för Norge. I betraktande av frånvaron av en mycket stor inhemsk banteknisk industri kan man med utgångspunkt i de angivna kriterierna inte utgå från att det i dessa stater finns nationella referensmarknader på det sätt som avses i artikel 9.7 i förordningen.

([26]) Se fotnot 3.
([27]) Se fotnot 3.
([28]) Se fotnot 3.
([29]) Se fotnot 3.
([30]) Se fotnot 3.
([31]) Se fotnot 3.

50. I syfte att bedöma om koncentrationen är oförenlig med den gemensamma marknaden är det därför lämpligt att i första hand studera konkurrenssituationen i Tyskland, eftersom landet är en väsentlig del av den gemensamma marknaden. Det är endast om koncentrationen på en tysk referensmarknad skulle vara oförenlig med den gemensamma marknaden som en motsvarande bedömning på andra geografiska marknader skulle komma i fråga. Så länge koncentrationen på en tysk referensmarknad är förenlig med den gemensamma marknaden är det osannolikt att den skulle kunna vara oförenlig med den gemensamma marknaden i fråga om andra geografiska marknader.

II. ***Koncentrationens verkningar på konkurrensförhållandena på de relevanta produktmarknaderna i Tyskland***

1. *Allmänna egenskaper hos marknaderna för banteknik och utbudsstrukturen*

51. Medan planeringen, utvecklingen och tillverkningen av bantekniska produkter tidigare skedde i nära samarbete med kunderna, så att dessa hade omedelbar möjlighet att påverka de produkter som skulle tillverkas och valet av företag som skulle tillverka dem, går utvecklingen numera i riktning mot att leverantörerna tillverkar färdiga produkter som kunderna kan välja bland. Följaktligen beror ett företags konkurrenskraft i dag på dess förmåga att ensamt eller i samarbete med andra företag kunna lämna anbud på en hel produkt.

52. I Tyskland är det Deutsche Bahn AG, det nationella järnvägstrafikföretaget, och ett större antal regionala och lokala trafikföretag som är verksamma på kommunal nivå som beställer bantekniska produkter. Deutsche Bahn AG efterfrågar stationära anläggningar för fjärr- och regionaltrafik samt motsvarande rälsfordon. I och med den regionalisering av den spårbundna lokala passagerartrafiken som planeras till den 1 januari 1996 övergår detta ansvar från förbundsregeringen till delstaterna, vilket kan väntas påverka efterfrågestrukturen. Stationära anläggningar för regionaltrafiken samt motsvarande rälsfordon efterfrågas dessutom av de regionala trafikföretagen. Stationära anläggningar och rälsfordon för lokaltrafiken efterfrågas av de kommunala bolagen.

2. *Hittillsvarande utbudsstruktur på de tyska marknaderna för banteknik*

53. I Tyskland finns det för närvarande tre *full-line*-leverantörer inom området för banteknik. Förutom

parterna och Siemens är visserligen även företaget GEC-Alsthom verksamt på vissa produktmarknader. Denna verksamhet har dock hittills huvudsakligen skötts via dess dotterbolag LHB, som GEC-Alsthom förvärvade för bara några år sedan och som i egenskap av rent mekanikföretag endast förfogar över en del av den kapacitet som krävs för att tillverka rälsfordon. Även det tyska företag som Bombardier förvärvade för en tid sedan, Talbot, är liksom Bombardier ett rent mekanikföretag. Inga andra stora europeiska leverantörer av banteknik har dotterbolag i Tyskland. Andra utländska företag som önskar gå in på marknaden i Tyskland kan endast göra detta genom import, vilket hittills inte har skett i någon större omfattning. Det finns emellertid tecken på att utländska företag i högre grad uppträder som anbudsgivare i synnerhet vid anbudsinfordringar från Deutsche Bahn AG. Det enda andra någorlunda stora företaget i Tyskland är Deutsche Waggonbau Aktiengesellschaft (DWA) som i egenskap av leverantör av mekanisk utrustning inte heller är närvarande på alla marknader. DWA bygger för närvarande upp egen kapacitet på det elektriska området. Förutom de ovan nämnda företagen finns det ytterligare några leverantörer i Tyskland, men de sysslar endast med vissa bantekniska produkter och tillverkar ofta bara delar av dem själva.

3. *Koncentrationens inverkan på utbudsstrukturen*

a) **Allmänna synpunkter**

54. Efter samgåendet kommer endast två företag, ABB/Daimler-Benz och Siemens, att vara närvarande som *full-line*-leverantörer.

55. Vid undersökningen av företagens marknadsstyrka bör beaktas att efterfrågan på produkter och tjänster inom banteknik är ojämnt fördelad över tiden. Därför måste undersökningen för att ge ett riktigt resultat grundas på en längre tidsperiod. Parterna har föreslagit att marknadsandelarna skall beräknas på genomsnittet för de senaste tre åren (dvs. 1992—1994). Det verkar lämpligt. Andelarna beräknas med utgångspunkt i orderingången, eftersom den är det omedelbara resultatet av konkurrensen mellan de olika anbudsgivarna under en viss tid.

56. De marknadsandelar som beräknats på perioden 1992—1994 för de företag som deltar i samgåendet orsakar inga problem på följande 7 av de 15 produktmarknaderna ([32]):

— Diesellok (0 %, marknaden i Tyskland och i EES är obetydlig).

— Passagerarvagnar (ca 4 % i Tyskland, ca 3 % i EES).

— Godsvagnar (ca 14 % i Tyskland, ca 9 % i EES).

— Totalsystem för lokala tranportmedel.

— Tågledningss- och säkerhetssystem (ca 1 % i Tyskland, ca 10 % i EES).

— Underhåll och modernisering av rälsfordon (ca 4 % i Tyskland, ca 7 % i EES).

— Resandeinformationssystem och biljettkontroll (ca 55 % omsättning av Daimler-Benz i Tyskland och i EES, men ingen addering av marknadsandelar, mycket liten marknad och potentiell konkurrens från andra större företag med erfarenhet av datorsystem).

57. Daimler-Benz och ABB:s verksamheter leder tillsammans med Siemens verksamhet till mycket höga marknadsandelar för ellok, tågsätt för fjärrtrafik, el- och dieseldrivna regionaltrafikfordon, spårvagnar, tunnelbanetåg, kontaktledningar och strömförsörjning, den senare inbegripet trafikledningss- och fjärrstyrningsteknik. Parterna kommer efter samgåendet att ha betydande marknadsandelar på de åtta produktmarknaderna (ungefärliga uppgifter baserade på parternas uppgifter om orderingången) ([33]):

	ABB + DB	*Samriskföretag*
— Elektriska lok	37 % + 17 %	= 54 %
— Tågsätt för fjärrtrafik	5 % + 26 %	= 31 %
— Eldrivna regionaltrafikfordon	18 % + 26 %	= 44 %
— Dieseldrivna regionaltrafikfordon	0 % + 49 %	= 49 %
— Spårvagnar	15 % + 29 %	= 44 %
— Tunnelbanetåg	42 % + 22 %	= 64 %
— Kontaktledningar	30 % + 31 %	= 61 %
— Strömförsörjning	6 % + 26 %	= 32 %

([32]) Se fotnot 3.

([33]) Se fotnot 3.

58. Trots att parterna i många fall har en mycket stark position på de tyska marknaderna, finns det ingen risk för att de ska få en dominerande ställning, eftersom åtminstone också Siemens är närvarande som anbudsgivare på de berörda marknaderna och i de flesta fall även har en väsentlig marknadsandel.

59. Parterna och Siemens har tillsammans följande marknadsandelar på de nämnda produktmarknaderna (med utgångspunkt i parternas uppgifter om orderingång) ([34]):

	ABB/DB + Siemens
— Elektriska lok	54 % + 46 % =100 %
— Tågsätt för fjärrtrafik	31 % + 46 % = 77 %
— Eldrivna regionaltrafikfordon	44 % + 25 % = 69 %
— Dieseldrivna regionaltrafikfordon	49 % + 23 % = 72 %
— Spårvagnar	44 % + 41 % = 85 %
— Tunnelbanetåg	64 % + 19 % = 83 %
— Kontaktledningar	61 % + 33 % = 94 %
— Strömförsörjning	32 % + 35 % = 67 %

60. De marknadsandelar som parterna angivit motsvarar i stort de marknasdspositioner för företagen som kommissionen kommit fram till i sina undersökningar. Med tanke på Siemens konkurrenskraft inom nyckelteknologier och det faktum att företaget är välkänt på den tyska marknaden och är finansiellt starkt är det inte självklart att parterna kommer att lyckas uppnå en marknadsdominerande ställning gentemot Siemens.

61. För den konkurrensmässiga analysen är det dessutom viktigt att parterna och Siemens i fråga om rälsfordons elektriska och elektroniska delar tillsammans har en mycket starkare position än den som framgår av de ovan nämnda marknadsandelarna. De viktigaste av de övriga konkurrenterna i Tyskland till de företag som ingår i koncentrationen marknadsför enbart mekaniska delar till rälsfordon och är därför beroende av andra företag med motsvarande kompetens inom området för elektricitet och elektronik för att kunna lämna ett rimligt anbud vid upphandling av system för rälsbunden transport. Potentiella samarbetspartners är i dessa fall i första hand parterna och Siemens.

62. Förutom parterna och Siemens finns det enligt parternas uppgifter om marknadsandelar för närvarande inget företag som i fråga om sammantagen betydelse på den tyska marknaden kan närma sig parterna. På de åtta produktmarknader som undersöks är parterna tillsammans respektive Siemens de största företagen mätt i marknadsandelar. De närmast följande konkurrenterna är

— i fråga om ellok på grund av avsaknad av kontrakt till andra företag ingen,

— i fråga om tågsätt för fjärrtrafik DWA med en marknadsandel på 18 % ([35]),

— i fråga om eldrivna regionaltrafikfordon DWA med en marknadsandel på 17 % ([36]) och LHB med en marknadsandel på 14 % ([37]),

— i fråga om dieseldrivna regionaltrafikfordon LHB med 19 % ([38]),

— i fråga om spårvagnar LHB med 11 % ([39]),

— i fråga om tunnelbanetåg LHB med 11 % ([40]),

— i fråga om kontaktledningar Elpro med 6 % ([41]), och

— i fråga om strömförsörjning Elpro med en marknadsandel på 13 % ([42]).

De kontrakt som gått till LHB är delvis från tiden innan företaget köptes av GEC-Alsthom och kan därför bara delvis räknas till GEC-Alsthom.

b) **Verkningar med tanke på skapandet eller förstärkandet av ett marknadsdominerande oligopol**

1) Allmänna synpunkter

63. De höga marknadsandelar parterna och Siemens har tillsammans i Tyskland gör en prövning av om koncentrationen leder till ett marknadsdominerande duopol eller en förstärkning av ett befintligt oligopol nödvändig på alla åtta produktmarknaderna. Visserligen kan de övriga konkurrenternas konkurrensförmåga inte enbart mätas i deras marknadsandelar, men parternas och Siemens styrka i förhållande till dem är likväl väsentlig. Att endast två företag uppnår marknadsandelar på mellan 67 % och 100 % ([43]) är ett tecken på att de

([34]) Se fotnot 3.

([35]) Se fotnot 3.
([36]) Se fotnot 3.
([37]) Se fotnot 3.
([38]) Se fotnot 3.
([39]) Se fotnot 3.
([40]) Se fotnot 3.
([41]) Se fotnot 3.
([42]) Se fotnot 3.
([43]) Se fotnot 3.

båda företagen tillsammans har en marknadsdominerande ställning gentemot konkurrenter utanför duopolet.

64. Även ABB/Daimler-Benz och Siemens storlek och finansiella styrka i jämförelse med de konkurrenter som hittills uppträtt i Tyskland tyder på att de båda företagen har ett avsevärt försprång på alla de berörda produktmarknaderna. Daimler-Benz och Siemens är de andra och tredje största företagen i Europa mätt i omsättning. ABB är bland de 30 största europeiska företagen mätt i omsättning (uppgifterna grundar sig på statistik från tidningen *Frankfurter Allgemeine Zeitungs* arkiv). Inga slutsatser kan dras om företagens konkurrensförmåga med utgångspunkt enbart i deras finansiella styrka, men den finansiella styrka som ligger bakom deras storlek sedd tillsammans med den aktuella marknadspositionen och de investeringar som krävs på marknaderna för banteknik, på vilka det är viktigt med forskning och utveckling, är tecken på att företagen har ett väsentligt försprång före andra leverantörer.

65. Det är framför allt parternas och Siemens fullständiga produktsortiment på området för banteknik i egenskap av *full-line*-leverantörer och deras förmåga att även klara av stora beställningar som ger dem konkurrensmässigt försprång. De kan framgångsrikt lämna anbud på kontrakt som är för stora för mindre leverantörer. Därför kan de uppnå ett bättre kapacitetsutnyttjande som framför allt ligger på en högre nivå. I Europa är det förutom parterna för närvarande bara GEC-Alsthom som har samma fördelar som *full-line*-leverantör och även motsvarande storlek. Daimler-Benz och Siemens har fördelar gentemot GEC-Alsthom på de tyska produktmarknaderna, eftersom deras produkter inom området för banteknik redan är introducerade på marknaden och därför att de förfogar över stor kapacitet i Tyskland. Dessutom måste frågan ställas om GEC-Alsthom som dominerande företag i Frankrike kan ha något intresse av att slåss om marknadsandelarna i Tyskland och därigenom framkalla konkurrensmässiga motreaktioner från tyska företag i Frankrike. Dock har GEC-Alsthom särskilt genom att förvärva LHB visat ett tydligt intresse för den tyska marknaden och har genom förvärvet bättre möjligheter att lyckas på marknaderna.

2) Rälsfordon

66. På produktmarknaderna för rälsfordon har ABB/Daimler-Benz och Siemens en särskild kompetens vad gäller elektriska och elektroniska komponenter. Såväl Bombardier via Talbot, GEC-Alsthom via LHB som hittills DWA, har i Tyskland tillverkning av bara de mekaniska delarna av system för spårbunden transport. Därför ingick Bombardier de båda gånger företaget fick de hittills enda kontrakten på den tyska marknaden inom området för rälsfordon ett samarbete med Kiepe, dotterbolag till Daimler-Benz/AEG, för att få de elektriska delarna tillverkade. Det är bara GEC-Alsthom som har tillräcklig kompetens inom koncernen för att tillverka de nödvändiga elektriska komponenterna, medan DWA och Bombardier är hänvisade till samarbete, i första hand med duopolisterna. DWA strävar visserligen efter att bygga upp egen kapacitet för elektriska komponenter via dotterbolaget FAGA, men ännu är det inte möjligt att uppskatta resultatet av ansträngningarna. Parterna har dock hävdat att AEG efter påtryckningar från Deutsche Bahn AG inom ramen för en order från S-Bahn-Berlin var tvungna att gratis överföra väsentligt know-how inom drivteknik till FAGA, varigenom FAGA får möjlighet att leverera fullständiga drivanordningar för elektriskt drivna regionaltrafikfordon. Vad gäller GEC-Alsthom finns det starka skäl att tro att problemen med att gå in på den tyska marknaden, även med tanke på de olika specifikationerna, uppstår när företag saknar tillverkning i Tyskland.

67. Den aktuella trenden mot att det inte längre är enstaka delar till rälsfordon som efterfrågas, utan i större utsträckning system för spårbundna transportmedel som ges i uppdrag till en överordnad huvudentreprenör stöder dessa överväganden. Det är sedan denna huvudentreprenörs uppgift att vid behov göra beställningar hos underleverantörer. Huvudentreprenören är dock ensam ansvarig inför uppdragsgivaren. Anbudsgivarna måste därför dels kunna erbjuda en realistisk lösning i fråga om de elektriska komponenterna i ett system för spårbundna transportmedel, dels på grund av sin finansiella styrka och i förekommande fall erfarenheter hos uppdragsgivare framstå som en tillräckligt lämplig partner. De finansiellt starka *full-line*-leverantörerna Siemens, AEG och ABB klarar detta utan problem. De övriga företag som är närvarande på den tyska marknaden måste, om de inte har egen kapacitet att tillverka elektriska komponenter, först hitta ett passande företag att samarbeta med.

68. Det finns i Tyskland förutom parterna och Siemens inga passande företag att samarbeta med för tillverkning av elektriska komponenter för rälsfordon. Förutom GEC-Alsthom kommer eventuellt det nederländska företaget Holec, det brittiska företaget Brush och det österrikiska företaget Elin i fråga. De tre sistnämnda företagen är dock framför allt i förhållande till de nämnda *full-line*-leverantörerna mycket små och har hittills inte fått några order i Tyskland. Följaktligen saknar de också

viktiga referensprodukter. Även de italienska företagen Fiat och Ansaldo skulle eventuellt kunna komma i fråga som samarbetspartner för tillverkning av elektriska delar, men har hittills inte heller lyckats få några referensprodukter i Tyskland inom detta område. Deutsche Bahn AG beställde visserligen lutningstekniken från Fiat, men ordern på den elektriska utrustningen gick till Siemens.

69. GEC-Alsthom är visserligen en *full-line*-leverantör men har hittills inriktat sig mest på den franska och brittiska marknaden, medan företaget hittills inte, som GEC-Alsthom, har fått något uppdrag som huvud- eller underentreprenör för elektrisk utrustning. De tekniska specifikationer som finns gör att det bara är lönsamt för GEC-Alsthom att gå in på marknaden vid större order. Till exempel är det olika nätspänning i Tyskland och Frankrike. I Tyskland används vid fjärrtrafik vanligen 15 000 volt 16 $^{2}/_{3}$ Hertz, i Frankrike däremot 25 000 volt 50 Hertz. Dessa skillnader, som även finns mellan andra medlemsstater, leder än i dag ofta till lokbyten vid gränserna. Det är visserligen tekniskt möjligt att tillverka lok som passar flera system, men sådana lok är mycket dyrare.

70. Parterna har nämnt att det vid de order Daimler-Benz/AEG:s dotterbolag Kiepe utfört åt städerna Köln, Saarbrücken och Düsseldorf till produkternas elektriska utrustning användes motorer från det franska företaget GEC-Alsthom, vilka Kiepe hade köpt några år tidigare men sedan hade sålt till Daimler-Benz. Detta exempel gäller dock bara produktmarknaden för spårvagnar. Men även om detta exempel vore tillämpligt på andra marknader för rälsfordon är det ensamt inte tillräckligt som bevis på väsentlig konkurrens. Eftersom parterna själva i överensstämmelse med vad kommissionen hittills har kommit fram till menar att det i framtiden inte längre går att erbjuda enskilda delar till rälsfordon, utan att trenden går mot att erbjuda färdiga rälsfordon kan ett företag som levererar komponenter till en huvud- eller underentreprenör inte anses delta på de nämnda produktmarknaderna för rälsfordon. Leveranser av komponenter rör en annan marknad än den för leveranser av rälsfordon. Dessutom kan det faktum att det är tekniskt möjligt att bygga in komponenter och att kunden godtar att det är en utlandstillverkad motor som levereras endast i begränsad utsträckning användas som bevis på att det finns en möjlighet till konkurrens från komponentleverantörer. Det är snarare så att man måste skilja på olika nivåer på marknaden. Det ligger nära till hands att marknaderna för komponenter är betydligt internationellare än marknaderna för rälsfordon. Framför allt gäller det vid leveranser av komponenter inte längre avtal som senare skall slutas av kunderna. Kunderna kan kanske i viss utsträckning påverka valet av underleverantörer. Det finns dock inget som tyder på att kundernas inflytande skulle sträcka sig så långt att de kontrollerar komponentleveranserna och detta är i varje fall tvivelaktigt med tanke på parternas uppgift om att kunderna fäster stor vikt vid att kontraktera en huvudentreprenör som konstruerar och levererar ett produktsystem och är ensam ansvarig. Dessutom är de tekniska skillnaderna inom bantekniken i de olika medlemsstaterna visserligen överkomliga ur tekniskt hänseende men orsakar kostnader. Det är mycket tveksamt om en utländsk anbudsgivare har möjlighet att lämna ett konkurrenskraftigt anbud för elektriska system med tanke på de högre kostnaderna. I varje fall har ännu ingen utländsk elleverantör fått något kontrakt i Tyskland, även om det redan tidigare har varit möjligt att övervinna de tekniska problemen. De tekniska specifikationerna för komponenter kan vara olika detaljerade och orsaka olika hinder för inträde på marknaden. Slutligen saknar de utländska anbudsgivare som önskar övervinna sådana hinder för första gången i regel ett referensprojekt som kan skapa förtroende för deras produkter.

a) Fjärrtåg

71. På marknaderna för elektriska lok och tågsätt för fjärrtrafik är koncentrationen mycket hög. Enligt egna uppgifter har parterna tillsammans med Siemens en marknadsandel på 100 % ([44]) när det gäller ellok och 77 % ([45]) när det gäller tågsätt för fjärrtrafik. Den näst största konkurrenten i Tyskland vad gäller tågsätt för fjärrtrafik är DWA med en marknadsandel på 18 % ([46]). Vid bedömningen av DWA:s marknadsstyrka bör beaktas att företaget, i egenskap av att åtminstone hittills ha varit ett rent mekanikföretag, ännu inte förfogar över den nödvändiga nyckelteknologin inom det elektriska området. Av detta skäl, men också på grund av att DWA är så mycket mindre än parterna, verkar det för närvarande inte troligt att DWA skulle kunna lämna ett eget framgångsrikt anbud i konkurrens med parterna på någon av produktmarknaderna.

([44]) Se fotnot 3.
([45]) Se fotnot 3.
([46]) Se fotnot 3.

Inte heller de tyska mekanikföretagen LHB, dotterbolag till GEC-Alsthom, eller Talbot, dotterbolag till Bombardier, är var för sig eller tillsammans i stånd att utsätta parterna och Siemens för någon betydande konkurrens utanför duopolet.

72. Man kan dock utgå ifrån att när det gäller fjärrtrafiken har inte heller AEG, i alla fall inte hittills, haft möjlighet att utsätta Siemens för väsentlig konkurrens. Med tanke på Siemens styrka i fråga om nyckelteknologier är utgångspunkten för närvarande att även AEG kan lämna ett anbud endast i samarbete med Siemens. Följaktligen har så vitt kommissionen vet inga kartellrättsliga klagomål inkommit angående samarbetet mellan Siemens, AEG och ABB för ICE 1 och mellan Siemens och AEG för ICE 2. Det samarbete med Siemens som varit nödvändigt för AEG bortfaller också enligt företagen efter koncentrationen, eftersom AEG och ABB då kommer att ha möjlighet att tillsammans lämna anbud i konkurrens med Siemens eller med ett samarbete som leds av Siemens.

73. Det är egentligen bara GEC-Alsthom som har möjlighet att utsätta parterna och Siemens för väsentlig konkurrens på dessa båda produktmarknader. GEC-Alsthom har dock ännu inte fått några kontrakt på dessa områden, bortsett från genom dotterbolaget LHB. GEC-Alsthom förfogar visserligen över ett eget höghastighetståg för fjärrtrafik, TGV, med vilket det tidigare konkurrerade aktivt över hela världen med höghastighetståget ICE, huvudsakligen tillverkat av tyska företag, främst Siemens och Daimler-Benz/AEG. I detta sammanhang bör dock även beaktas att det är mycket prestigefyllt för *full-line*-leverantörer att tillverka tågsätt för fjärrtrafik och att det särskilt i fråga om sådana är osannolikt att de nationella bantrafikföretagen skulle tilldela kontrakt till företag som inte har sitt huvudsakliga säte i samma medlemsstat, eftersom det skulle medföra att de inhemska anbudsgivarna fråntogs en referensprodukt som de behöver i den internationella konkurrensen och att deras närvaro på marknaden i framtiden kunde äventyras. Med tanke på att kontrakten hittills uteslutande har gått till inhemska företag och att en ur nationellt hänseende relevant fråga när det gäller kontrakt av den här storleken är säkerställandet av arbetsplatser, kan det inte antas att TGV:s blotta existens skall räcka som grund för väsentlig yttre konkurrens. Trots detta lyckades Deutsche Bahn AG dock sänka priserna kraftigt för ICE 2 jämfört med priserna för ICE 1.

74. Vad gäller ellok har Deutsche Bahn AG bara genomfört ett anbudsförfarande sedan 1992, vilket gällde byggande av tre loktyper. Vid anbudsförfarandet 1994 lämnade förutom parterna och Siemens även GEC-Alsthom, Ansaldo och Skoda anbud. Förutom anbuden från parterna och Siemens, vilka fick kontrakt på var sin loktyp, beaktade Deutsche Bahn AG enligt egen utsago även anbudet från GEC-Alsthom närmare. Deutsche Bahn AG, som är den enda köparen i Tyskland, menar att det även efter koncentrationen kommer att finnas tillräckligt många leverantörer på marknaden.

b) Regionaltrafikfordon

75. Marknaderna för elektriskt drivna och dieseldrivna regionaltrafikfordon är åtminstone mycket nära förbundna med varandra. Det går inte att slutgiltigt fastställa om de olika typerna av drift rättfärdigar olika marknader. Om man antar att dieseldrivna regionaltrafikfordon utgör en egen marknad uppstår visserligen ingen addering av marknadsandelar på den marknaden, eftersom ABB inte har fått några order i Tyskland under den aktuella tidsperioden. Eftersom ABB under den berörda tidsperioden fått kontrakt på dieseldrivna regionaltrafikfordon framför allt i Danmark och Sverige, kommer företaget dock i fråga som potentiell konkurrent på grund av sin närvaro på andra tyska marknader.

76. Enligt kommissionens uppgifter har inom regionaltrafiken inget kontrakt på ett rälsfordon gått till ett företag som inte har säte i Tyskland, varken som huvud- eller underleverantör av den elektriska eller mekaniska delen. Talbot/GEC och Bombardier/Brush har båda en gång lämnat in anbud som inte beaktats för eldrivna regionaltrafikfordon. En rundfrågning hos tyska kunder visade att åtminstone vissa kunder uppenbarligen ser GEC-Alsthom som en potentiell lämplig leverantör av den mekaniska delen av regionaltrafikfordon.

c) Lokala transportmedel

77. På marknaden för spårvagnar (inbegripet pendeltåg och elektrisk utrustning för trådbussar) och tunnelbanetåg finns det förutom parterna och Siemens inga andra konkurrenter med större marknadsandelar. Kontrakten har hittills nästan uteslutande gått till företag med säte i Tyskland. På marknaden för spårvagnar har dock Bombardier fått två kontrakt som huvudentreprenör för tillverkning av pendeltåg för Köln och Saarbrücken. Bombardier

kan dock bara tillverka den mekaniska delen av tågen och har ingått ett samarbete med Daimler-Benz/AEG:s dotterbolag Kiepe om underleveranser av den elektriska delen. De båda företagen har också samarbetat i fråga om andra anbud på marknaden för spårvagnar, även om inte de anbuden varit framgångsrika.

78. Kommissionen har frågat de större tyska lokaltrafikföretagen om deras anbudsinfordringar under 1992. Av svaren framgår att Bombardier förutom i Köln utan framgång har lämnat anbud vid sex andra anbudsinfordringar av de 18 kontrakt på produkter på marknaden för spårvagnar som hittills meddelats kommissionen av 14 större kommunala trafikföretag. I ett fall lämnade även företaget Breda ett anbud. Varken ett anbud från det tjeckiska företaget Tatra i ett fall eller anbud från det schweiziska företaget Vevey i två fall eller anbud från Fiat i tre fall har så vitt kommissionen vet tagits med i en andra urvalsomgång av upphandlarna. Dessutom rör det sig i fråga om Vevey om ett mekanikföretag som i sin tur måste samarbeta.

79. Vad gäller de sex kontrakt för tunnelbanetåg som hittills meddelats kommissionen av fyra tyska beställare, har enligt kommissionens uppgifter GEC-Alsthom och Bombardier lämnat in anbud i två fall och Ansaldo, Vevey och CAF i ett fall. Dessa anbud har enligt vad kommissionen erfarit inte beaktats närmare. Ett kontrakt tilldelades dock LHB och ABB. Huruvida LHB skulle kunna lämna framgångsrika anbud tillsammans med ett elföretag utanför Tyskland är tvivelaktigt därför att det hittills inte har kommit in några anbud från företag som anses vara lämpliga potentiella samarbetspartner. För att LHB skall kunna lämna anbud oberoende av parterna och Siemens är det viktigt att ett passande elektronikföretag står till LHB:s förfogande. Dessutom gäller även här att det innebär nackdelar att företagens produkter inte är tillräckligt kända på den tyska marknaden. I ett fall söktes ingen huvudentreprenör utan upphandlingen gällde komponenter. I detta fall inkom även ett anbud för vagnbyggnadsdelen av tunnelbanetågen från det schweiziska företaget Schindler.

3) Kontaktledningar och strömförsörjning

80. Inom området för stationär utrustning spelar det ingen roll vem som lämnar anbud för de mekaniska delarna av rälsfordonssystemet.

81. Med tanke på den marknadsandel som parterna och Siemens har tillsammans på marknaden för kontaktledningar, nämligen 94 % ([47]), finns det här ett tydligt tecken på att det saknas väsentlig yttre konkurrens. Enligt uppgift från parterna är det bara det tyska företaget Elpro som också fått kontrakt. Elpro kan inte jämföras med duopolisterna vare sig vad gäller marknadsposition eller kapacitet.

82. Det är Deutsche Bahn AG och de kommunala trafikföretagen som efterfrågar kontaktledningar. Den övervägande delen av beställningarna har under de senaste åren kommit från Deutsche Bahn AG. Av naturliga skäl har Deutsche Bahn AG en väsentligt större kontraktsvolym än de kommunala trafikföretagen. Särskilt när det gäller tilldelningen av Deutsche Bahn AG:s större kontrakt måste företagen för att kunna genomföra uppdragen vara så stora att de enda företag på den tyska marknaden som klarar det är parterna och Siemens. Detta begränsar andra leverantörers betydelse på marknaden redan i utgångsläget.

83. Enligt vad kommissionen erfar har under den senaste tiden kontrakt i mindre omfattning tilldelats det tyska företaget SAG och det franska företaget Spie Enertrans på marknaden för kontaktledningar.

84. På denna marknad kan alltså en viss konkurrenspotential från andra företag skönjas. För närvarande saknas det dock tillräcklig produktionskapacitet i Tyskland utanför duopolet ABB/Daimler-Benz och Siemens. Deutsche Bahn AG anser, i egenskap av enda kund inom området för fjärrtrafik inom vilket små leverantörers problem är särskilt uppenbara, att förutsättningar för en ökad yttre konkurrens har skapats under de senaste två åren genom förkvalificering av europeiska leverantörer.

85. På marknaden för strömförsörjning är parternas och Siemens gemensamma marknadsandel ca 67 % ([48]). Den viktigaste konkurrenten är enligt parterna företaget Elpro (vars omsättning inom banteknik är ca [...] ([49]) ecu enligt uppgift från parterna) med en marknadsandel på 13 % ([50]) enligt parterna. Även på denna marknad har

([47]) Se fotnot 3.
([48]) Se fotnot 3.
([49]) Konfidentiellt.
([50]) Se fotnot 3.

mindre kontrakt tilldelats framför allt SAG, Spie Enetrans och det österrikiska företaget Elin. De övriga leverantörerna uppnår enligt parterna tillsammans en marknadsandel på 20 % ([51]). Vad gäller fjärrtrafik anser Deutsche Bahn AG även här att europeiska anbudsgivare kan bidra till ökad konkurrens.

4) Slutsats

86. Föremål för den konkurrensmässiga bedömningen måste på grundval av dessa uppgifter om marknadsstrukturerna vara huruvida koncentrationen skapar ett marknadsdominerande duopol på referensmarknaden Tyskland eller ett befintligt marknadsdominerande oligopol förstärks genom att minskas till ett duopol. För antagandet om ett oligopol krävs två förutsättningar. För det första får oligopolisterna inte vara väsentliga konkurrenter till varandra. För det andra får de inte längre vara utsatta för någon väsentlig yttre konkurrens.

4. *Skapande eller förstärkning av en dominerande ställning*

a) **Grundläggande synpunkter på konkurrensen mellan parterna och Siemens**

87. För bedömningen av om det finns väsentlig inre konkurrens mellan parterna och Siemens före och efter samgåendet finns det såväl allmänna kriterier för alla berörda produktmarknader, vilka gäller marknadsstrukturen och prisutvecklingen, som särskilda kriterier för vissa produktmarknader gällande samarbete mellan företag och efterfrågesidans inflytande. Slutligen påverkas den inre konkurrensens styrka även av konkurrensens styrka utanför duopolet; om det finns en strukturell grund för väsentlig inre konkurrens kan den konkurrensen stärkas av yttre konkurrens som inte i sig skulle anses väsentlig, vilket gör konkurrensbegränsande samordnat beteende från duopolisternas sida ekonomiskt omöjligt, eller så osannolikt att frånvaron av konkurrens inom duopolet inte längre kan förutses med den säkerhet som krävs.

1) Utbudsstruktur

88. Duopolets symmetri talar snarast emot antagandet att de båda duopolisterna kommer att konkurrera med varandra i väsentlig omfattning i framtiden. Eftersom de har ungefär samma konkurrensmässiga styrka är de inte så motiverade att konkurrera. Även vad gäller de produkter som erbjuds kommer de båda företagen efter ett samgående att ha ungefär samma struktur, även om parterna kunde visa att produkterna åtminstone till att börja med inte skulle motsvara varandra helt och att parterna även efter en koncentration skulle ha vissa fördelar gentemot Siemens och vice versa. Med tanke på *full-line*-leverantörernas principiella möjlighet att vara närvarande på alla produktmarknader och även särskilt på Siemens finansiella styrka vilken också ligger till grund för antagandet att parterna inte ensamma kan dominera, någon av de berörda produktmarknaderna, förblir det planerade samriskföretaget och Siemens jämförbara trots olikheterna.

89. Ett samordnat beteende mellan ABB/Daimler-Benz och Siemens skulle kunna främjas ytterligare genom den öppenhet med vilken kontrakten tilldelas på marknaden för banteknik. Denna öppenhet beror på det lilla antalet aktörer på marknaden och på kravet på offentliggörande av anbudsinfordringar. Visserligen har öppenheten inom den offentliga upphandlingen också en konkurrensfrämjande effekt, eftersom den skall göra det möjligt för så många företag som möjligt att lämna anbud. Vid de förhandlingar som följer efter det att anbuden lämnats in liksom på grund av att antingen parterna eller Siemens hittills har deltagit i nästan varje banteknikkontrakt i Tyskland får anbudsgivarna ytterligare kunskaper. Den förbättrade överblick över marknaden som detta ger främjar i hög grad ett konkurrensbegränsande samordnat beteende i ett duopol.

90. Antagandet att det åtminstone i framtiden inte kommer att förekomma någon konkurrens mellan parterna och Siemens stöds av att det finns överkapacitet särskilt för den mekaniska delen på marknaden för rälsfordon. Om de skall utnyttja sin egna tillverkningskapacitet verkar det inte vara lämpligt för de båda företagsgrupperna att samarbeta med utomstående, och särskilt inte mekanikföretag, genom att leverera elektriska komponenter och därigenom främja ny konkurrens. Detta innebär att det är i deras gemensamma intresse att i den mån det är möjligt undvika att samarbeta med andra leverantörer om dessa först därigenom skulle få möjlighet att bli tilldelade kontrakt.

91. Denna strukturbetingade fara för att den inre konkurrensen begränsas på marknaderna för ban-

([51]) Se fotnot 3.

teknik mildras i den utsträckning det i fråga om bantekniska produkter inte gäller homogena masstillverkade varor, utan heterogena produkter för vilka forskning och utveckling spelar en viktig roll. Det är därför i allmänhet inte möjligt att omedelbart reagera på en konkurrensmässig åtgärd från den ena av duopolisterna, under förutsättning att det rör sig om en innovativ framstöt.

2) Prisutveckling

92. Det faktum att priserna under de senaste åren sjunkit, åtminstone vad rälsfordon beträffar, talar för att konkurrensen tidigare varit väsentlig. Vid kommissionens undersökning bekräftade de flesta kunderna att priserna på rälsfordon sjunkit under de senaste åren. Det finns flera skäl till denna utveckling. Delvis beror den på att efterfrågesidan önskar rälsfordon som är mindre utrustade än tidigare och på en ökad serietillverkning. En viktig anledning till detta är det ökade kostnadstryck som efterfrågesidan är utsatt för. Precis som till exempel i fråga om ICE måste de tekniska kraven på produkterna numera allt oftare genomgå en kostnadseffektivitetskontroll. Deutsche Bahn AG uppnådde vid kontraktstilldelningen för ICE 2.2 en prissänkning på [...] ([52]). Kunderna fastställer fler prestandakriterier än tekniska specifikationer. Ett ytterligare skäl är den konkurrens som orsakas av utländska företag. På marknaden för spårvagnar medförde städerna Kölns och Saarbrückens tilldelningar av kontrakt till Bombardier, som i båda fallen samarbetade med Daimler-Benz/AEG:s dotterbolag Kiepe i fråga om den elektriska utrustningen, en betydande prissänkning på marknaden.

93. Man kan dock inte på alla de berörda produktmarknaderna utgå ifrån att dessa orsaker till prissänkningar i framtiden kommer att räcka för att garantera väsentlig konkurrens. Gynnsamma produktionskostnader kommer i regel bara kunderna till godo om väsentlig konkurrens fortsätter att råda. Detta förhållande visas framför allt av exemplet med de kontrakt som tilldelades Bombardier. Utan en sådan konkurrenspress från europeiska företag är duopolisterna inte tvungna att vidta motsvarande prissänkningar. I den utsträckning koncentrationen medför en risk för att den tyska marknaden blir ännu slutnare, vilket främst skulle kunna ske om det saknas lämpliga elektronikföretag för prisaktiva mekanikföretag att samarbeta med, kan en fortsättning av denna utveckling inte förutsägas för tiden efter koncentrationen. Inte heller de kostnadssänkningar som beror på att kunderna avstår från högvärdiga utrustningar för sina rälsfordon är lämpade som bevis på att väsentlig konkurrens kommer att finnas kvar i fortsättningen. Det faktum att det finns överkapacitet är i avsaknad av yttre konkurrens snarare ett argument för att duopolisterna kommer att bete sig som om det inte råder någon konkurrens och vägra ingå samarbeten med mekanikföretag.

94. De prissänkningar som observerats i fråga om rälsfordon gäller enligt vad kommissionen erfarit bara delvis för kontaktledningar och strömförsörjning. I den mån kunderna har lagt märke till en prissänkning hänför de den till öppnandet av marknaden och den resulterande konkurrensen.

3) Samarbete

95. Härtill kommer samarbetet mellan parterna och Siemens i det förflutna. Just inom området för banteknik finns det ett nät av samarbetsrelationer. Detta gäller framför allt på marknaderna för rälsfordon. Samarbetets art och omfattning skiljde sig dock åt på de enskilda marknaderna för rälsfordon.

96. Man bör framför allt tänka på att sådant samarbete även kan föranledas av kunderna. Särskilt kan den speciella vikt som kunderna bevisligen lägger vid leverantörernas geografiska närhet, genom att det resulterar i att flera leverantörer befinner sig nära varandra, leda till att kunderna önskar ett samarbete, och även om detta inte kullkastar samarbetets bevisvärde kan det i enskilda fall begränsa det.

4) Andra faktorer

97. När allt kommer omkring är en värdering av den inre konkurrensen vid oligopol inte möjlig att göra utan att den yttre konkurrensen betraktas, eftersom även möjligheten att handla samspelt inom ett duopol begränsas vid bestående yttre konkurrens.

98. Förvisso finns det på produktmarknaderna för närvarande olika starka tecken på att inre konkurrens kommer att finnas kvar. Styrkan hos denna kvarvarande konkurrens inom duopolet beror i stor utsträckning på styrkan hos kvarvarande yttre konkurrens. Ju starkare de konkurrensmässiga impulserna utanför duopolet är, desto mindre är incitamentet för duopolisterna att ingå ett konkurrensbegränsande samordnat beteende.

([52]) Konfidentiellt

99. Vid värdering av tecken på bristande inre konkurrens inom duopolet måste man dessutom ta i beaktande att Deutsche Bahn är den enda köparen av parternas produkter när det gäller produkter för fjärrtrafik i Tyskland. Även inom regionaltrafiken har Deutsche Bahn AG under senare år dominerat som kund. Endast inom lokaltrafiken möter leverantörerna för närvarande ett större antal kunder, nämligen de tyska kommunala lokaltrafikföretagen. Enligt vad kommissionen har kunnat fastställa skulle för närvarande 54 kommunala trafikföretag kunna efterfråga spårvagnar (inbegripet pendeltåg och elektrisk utrustning för trådbussar) och fyra skulle kunna efterfråga tunnelbanetåg. Därför krävs mindre konkurrensintensitet utanför duopolet när det gäller fjärr- och regionaltrafik för att ge den monopsonistiska kunden Deutsche Bahn AG tillräcklig konkurrensmässig handlingsfrihet. Däremot har de kommunala trafikföretagen inte på samma sätt som Deutsche Bahn AG möjlighet att påverka leverantörerna, vilket gör att de i mycket större omfattning är beroende av redan befintliga konkurrensmässiga alternativ.

b) **Konsekvenser på de undersökta produktmarknaderna**

100. Dessa principiella överväganden leder till olika bedömningar av koncentrationens konkurrensmässiga konsekvenser på de undersökta produktmarknaderna.

101. På områdena fjärr- och regionaltrafikfordon såväl som när det gäller kontaktledningar och strömförsörjning är den klart största, för att inte säga den enda, kunden på den tyska marknaden Deutsche Bahn AG. Företaget uppstod genom omvandlingen av Deutsche Bundesbahn och Reichsbahn och är helt offentligägt. Detta företag har som monopsonist, enligt vad kommissionen kan konstatera, i mycket större omfattning än de kommunala trafikföretagen möjlighet att påverka utbudsstrukturen. Det kan om duopolet fortfarande möter konkurrens utifrån, även om denna konkurrens i sig inte skulle klassificeras som betydande ur koncentrationskontrollshänseende, få till stånd konkurrensmässiga anbud från parterna och Siemens även efter en koncentration. Dels har företaget möjlighet att, till exempel genom stora kontraktsvolymer, få ett kontrakt att för de tyska *full-line*-leverantörerna framstå som nära nog oemotståndligt och på så sätt förmå dem att lämna förmånliga anbud. Detta är kanske inte tillräckligt så länge Deutsche Bahn AG inte har några ekonomiska möjligheter att vända sig till andra anbudsgivare, om de båda tyska *full-line*-leverantörerna beter sig på ett samordnat konkurrensbegränsande sätt. Dels kan Deutsche Bahn AG dock, bland annat genom att kontraktera stora volymer, göra de bestående och tekniskt överkomliga skillnaderna när det gäller tekniska specifikationer mellan de enskilda medlemsstaterna lönsamma även för leverantörer utanför Tyskland. Det är just Deutsche Bahns stora kontraktsvolymer som är intressanta för utländska leverantörer. Därför placerades en order på kontaktledningar hos Spie Enertrans.

102. Det kan i framtiden inte heller längre tas för givet att Deutsche Bahn AG inte kommer att utnyttja det ekonomiska handlingsutrymme som står till företagets förfogande. Det kan inte heller uteslutas att företaget i framtiden just på grund av sin stora betydelse som enda kund i Tyskland när det gäller banteknikprodukter för fjärrtrafik hamnar under ett visst allmänt tryck att vid sina kontraktstilldelningar på ett rimligt sätt ta hänsyn till leverantörer i Tyskland, så att dessa behåller sin affärsmässiga potential. Å andra sidan skulle, redan på grund av det förhållandet att två av tre *full-line*-leverantörer i Europa skulle finnas i Tyskland, en fortsatt betydande uppdragsgivning till tyska företag vara sannolik, även av rent konkurrensmässiga skäl. Avgörande är dock att man på grund av de förändrade ramar inom vilka företaget verkar kan vänta en inköpspolitik hos Deutsche Bahn som är grundad på affärsmässighet. Det finns visserligen exempel på tidigare beteenden som inte entydigt leder till denna slutsats. Men med hänsyn till de nya ramarna går det i vilket fall som helst inte längre att dra några slutsatser med den sannolikhet som krävs inom ramen för prognosen. Omvandlingen av tyska statsjärnvägen till Deutsche Bahn AG och därmed till ett privaträttsligt bolag är inte den enda faktorn som spelar in här. I denna omvandling kommer givetvis den vilja till en affärsmässigt orienterad företagsledning som följer av situationen till uttryck. Härtill är trafikföretagen, som hittills inte varit regelmässigt finansiellt oberoende i förhållande till den lokala eller regionala budgeten, tvungna på grund av de offentliga medlens knapphet. Dessutom befinner sig järnvägen i en principiell konkurrenssituation med andra transportmedel, som tvingar den att ge sina kunder förmånliga erbjudanden. Huruvida ramlagstiftningen i framtiden, till exempel genom en fördyring av andra transportmedel, kommer att ge järnvägen ett vidare handlingsutrymme är i alla fall inte möjligt att

förutse för närvarande. Slutligen skulle det vara en överträdelse av riktlinjerna för offentlig upphandling att ge företräde åt nationella företag.

103. Det handlingsutrymme som står till Deutsche Bahn AG:s förfogande i egenskap av enda kund har de kommunala trafikföretagen inte alls eller enbart i begränsad omfattning. De är inte bara när det gäller omsättning utan även när det gäller kontraktsvolymer betydligt mindre än Deutsche Bahn AG och har hittills dessutom inte, eller knappast inte, heller företagit gemensamma inköp. I så motto kan det argument om att större trafikföretag spelar en marknadsledande roll som har framförts av parterna inte, eller i mycket begränsad utsträckning, åberopas. Deutsche Bahn AG:s inköpsvolym enbart på området för regionaltrafikfordon beräknas, enligt parternas skattningar, uppgå till totalt omkring 5 miljarder ecu till år 2000. I jämförelse därmed beräknas, enligt parternas skattningar, den totala volymen av inköp på området för lokaltrafikfordon uppgå till omkring 4 miljarder ecu under denna tidsperiod. Dock måste betydelsen av efterfrågestyrkan viktas olika på marknaderna för spårvagnar och tunnelbanetåg. Medan de 54 kommunala trafikföretagen tillsammans har begränsad efterfrågestyrka på marknaden för spårvagnar, är de fyra tunnelbanetågkundernas efterfrågestyrka av större betydelse. På denna marknad står Berliner Verkehrsbetriebe för den övervägande delen av efterfrågan och de är därför i stånd att utöva en viss ledarfunktion. Dock uppnår Berliner Verkehrsbetriebe framför allt på grund av den mindre inköpsvolymen inte samma efterfrågestyrka som Deutsche Bahn AG.

104. Några enskilda, för köparen förmånliga order, skulle nog leda till att prisnivån totalt sett tydligt sjönk. Detta upplevs dock inte så av alla lokaltrafikföretag, vilket kommissionens förfrågningar också visar, trots att de genomsnittliga priserna på marknaden tydligt har fallit. Därutöver finns det fortfarande betydande skillnader beträffande de produkter som efterfrågas av lokaltrafikföretagen, även om de hör till samma produktkategori. Detta i kombination med vissa skillnader i den befintliga infrastrukturen försvårar gemensamma inköp.

105. Även det argument som förts fram av parterna om konkurrensskapande respektive konkurrensfrämjande effekter av koncentrationen i förhållande till Siemens kan, och även här endast begränsat, bara åberopas på området för fjärrtrafik. Däremot är detta argument, inte heller genom parternas argumentation som betonar de små leverantörernas konkurrensmässiga möjligheter, inte relevant på området för lokaltrafik.

106. Slutligen är det hittillsvarande leverantörssamarbete som har konstaterats av kommissionen utpräglat framför allt inom lokaltrafiken, där det som kommissionen kunnat fastställa finns minst behov av samarbete mellan parterna och Siemens. Detta talar för att det just på marknaden för lokaltrafikfordon finns ett behov av konkurrensmässig kontroll genom leverantörer utanför duopolet.

107. Dessa skillnader stöds av utländska företags anbudsbeteende hittills. Av de svar som Deutsche Bahn och lokaltrafikföretagen givit på kommissionens frågor framgår det att utländska konkurrenter deltar oftare i Deutsche Bahns anbudsinfordringar än i genomsnitt i lokaltrafikföretagens anbudsinfordringar.

108. Slutligen stöder även kommissionens frågor angående de väntade konsekvenserna av koncentrationen dessa skillnader. Medan Deutsche Bahn inte väntar sig några negativa följder för egen del finns det i lokaltrafikföretagens svar flera röster som väntar sig en försämring av konkurrensförhållandena genom koncentrationen.

109. Dessa olika situationer leder till principiellt olika bedömningar av koncentrationens konsekvenser på marknaderna för banteknikprodukter för fjärr- och regionaltrafik och för lokaltrafik.

1) Fjärr- och regionaltrafikfordon

110. På marknaderna för rälsfordon för fjärr- och regionaltrafik kan man av en rad skäl inte med tillräcklig sannolikhet fastställa att koncentrationen kommer att leda till att ett dominerande duopol skapas eller förstärks. ABB/Daimler-Benz och Siemens styrka på utbudssidan försvagas som visats väsentligt genom Deutsche Bahn AG:s monopsonistiska styrka på efterfrågesidan. Dessutom medför produkternas heterogena art och behovet av forskning och utveckling att ett konkurrensbegränsande samordnat beteende visserligen inte är uteslutet, men att risken för allianser är betydligt mer begränsad på dessa marknader än på marknader med homogena produkter och lägre forsknings- och utvecklingsintensitet. Dessutom är kontrakten på dessa marknader ibland mycket stora och de tilldelas i allmänhet oregelbundet, vilket också i princip minskar risken för allianser.

a) Fjärrtrafikfordon

111. På marknaden för tågsätt för fjärrtrafik gick uppdragen i varje fall för produktion av höghastighetståg tidigare till nationella konsortier, där det var svårt att fastställa något internt konkurrensförhållande. På så sätt samarbetade Siemens, AEG och ABB i fråga om Deutsche Bahn AG:s ICE 1. Siemens och AEG samarbetar för närvarande på ICE 2, medan ABB konkurrerar genom utveckling av sitt eget tågsätt. ABB deltar inte längre i utvecklingen och produktionen av ICE 2. Det av ABB utvecklade X 2000 är ett tågsätt för fjärrtrafik som inte hör till området för höghastighetståg, men som med hjälp av lutningsteknik kan komma upp i höga hastigheter även på banavsnitt som är mindre välutbyggda. Efter koncentrationen skulle dessa konkurrensmässiga potentialer sammanföras.

112. Koncentrationen försämrar dock inte situationen, snarare tenderar den att förbättra den strukturellt. Man kan förmoda att samarbetena tidigare berodde på att de tyska leverantörerna förutom Siemens inte förmådde lämna självständiga anbud på tillverkning av tågsätt för fjärrtrafik. Huruvida väsentlig inre konkurrens kan uppstå efter en koncentration genom att samarbetet mellan Siemens och AEG vad gäller ICE 2 skulle upphöra helt och hållet går inte att säga med säkerhet för närvarande. Visserligen är det samarbete mellan Siemens och GEC-Alsthom som nu har anmälts rörande försäljning av höghastighetstågen ICE och TGV utanför Europa möjligen ett tecken på ett framtida mer konkurrensmässigt beteende inom duopolet på denna marknad. För närvarande kan det dock lika litet uteslutas att det anmälda samarbetet mellan Siemens och GEC-Alsthom utanför Europa kommer att bli utan effekt på konkurrenssituationen inom EES.

113. Dessutom måste man beakta att det med hänsyn till den hittillsvarande praxisen vad gäller tilldelningar var mindre sannolikt med en tilldelning till ett utländskt företag. På så sätt kan det inom ramen för det duopol som bildas av parterna och Siemens konstateras att det genom sammanföringen av parternas potentialer för första gången uppkommer ett företag som kan konkurrera med Siemens. Enligt vad kommissionen har kunnat fastställa har Siemens i princip möjlighet att erbjuda ett tågsätt för fjärrtrafik även utan samarbete med Daimler-Benz, varvid Siemens eventuellt kunde samarbeta med andra företag.

114. Slutligen handlar det på marknaden för tågsätt för fjärrtrafik om en marknad med mycket heterogena produkter. Den omfattar inte bara de omtalade höghastighetstågen, utan även IC-tåg med lutningsteknik, till vilka även naturligtvis det av ABB utvecklade X 2000 räknas. ABB, Fiat och DWA/Fiat/Siemens deltog i ett anbudsförfarande utlyst av Deutsche Bahn AG för detta marknadssegment år 1994. Det sistnämnda konsortiet fick uppdraget varvid Fiat levererar lutningstekniken.

115. Med hänsyn till denna marknadssituation kan man även om man antar att det redan finns ett marknadsdominerande oligopol på den tyska marknaden, bestående av Siemens och AEG, inte utgå från att detta oligopol skulle förstärkas genom koncentrationen. Snarare skulle chanserna för anbud i konkurrens med Siemens öka och därmed den konkurrensmässiga strukturen inom duopolet förbättras. I betraktande av denna konkurrensfrämjande effekt kan man inte med tillräcklig säkerhet utgå från att den uppkomna symmetrin leder till en försämring av den inre strukturen.

116. På marknaden för eldrivna lok har det enligt kommissionens kännedom inte förekommit något samarbete mellan parterna och Siemens/Krauss-Maffei vid Deutsche Bahns anbudsinfordringar, även om vart och ett av de tre företagen slutligen fick varsitt uppdrag av tre. Efter en koncentration kan den här befintliga konkurrensen dämpas, om det saknas tillräcklig konkurrens utanför som förmår parterna och Siemens till väsentlig konkurrens även inom duopolet.

117. Genom att gruppera kontrakten, som vid tilldelningen av kontraktet för eldrivna lok, kan Deutsche Bahn öka anbudsvolymen och därigenom göra det intressant även för utländska företag att komma med anbud. På så sätt fanns vid detta uppdrag även GEC-Alsthoms anbud med bland de som slutligen övervägdes. Deutsche Bahn lyckades vid denna anbudsinfordran få oberoende anbud från AEG, ABB och Siemens, (...) ([53]). Visserligen delade Deutsche Bahn sedan kontraktet mellan dessa tre företag, varvid vart och ett av företagen framställde varsin typ av eldrivna lok. Men enligt egna uppgifter resulterade denna uppdelning inte i några nackdelar för Deutsche Bahn. I betraktande av avsaknaden av samarbete på marknaden för eldrivna lok i det förflutna i förbund med de strukturella faktorerna, särskilt Deutsche Bahn AG:s makt på efterfrågesidan och den växande konkurrensen utifrån framför allt från GEC-

([53]) Konfidentiellt.

Alsthom, kan man inte utgå från att väsentlig konkurrens mellan AEG, ABB och Siemens skulle saknas om koncentrationen inte genomfördes.

118. Men även efter det att koncentrationen genomförts kan man inte med tillräcklig säkerhet fastställa att väsentlig konkurrens skulle komma att saknas mellan ABB/AEG och Siemens i framtiden. Visserligen kommer marknadsstrukturen att förändras då Deutsche Bahn under den närmaste framtiden endast kommer att ha två i Tyskland etablerade *full-line*-leverantörer. På grundval av den grundläggande marknadsstruktur som har skildrats kan man inte med tillräcklig säkerhet anta att denna minskning av antalet leverantörer kommer att leda till en minskad konkurrens mellan ABB/AEG och Siemens. Deutsche Bahn AG kommer enligt egen uppfattning att få tillräckligt med konkurrensmässiga alternativ. För denna uppfattning talar det faktum att GEC-Alsthom via LHB kommer att få bättre tillgång till marknaden. Dessutom handlar det när det gäller det av Bombardier förvärvade tyska dotterbolaget Talbot om ett företag som kan komma i beaktande för de mekaniska delarna till ett eldrivet lok. Talbot behöver dock ett samarbete med en elektronikleverantör. Med hänsyn till Deutsche Bahn AG:s makt på efterfrågesidan och dess möjlighet att vid bristande konkurrens mellan ABB/AEG och Siemens tilldela en gruppering av tyska mekanikföretag och GEC-Alsthom åtminstone en del av kontraktet, kan det i alla fall inte med tillräcklig säkerhet fastställas att AEG/ABB och Siemens inte i framtiden av strukturella skäl kommer att bli tvungna att under tryck från Deutsche Bahn, som själv står under ett ökande tryck att skära ned kostnaderna, träda i väsentlig konkurrens med varandra.

b) Regionaltrafikfordon

119. För elektriska regionaltrafikfordon har det sedan 1992 genomförts fyra offentliga anbudsinfordringar, två optioner i samband därmed har utnyttjats och en utbyggnad som inte varit utsatt för konkurrens har genomförts. Vid de fyra anbudsförfarandena gick sammanlagt fem kontrakt till grupper av samarbetande företag, varav ett kontrakt gick till Siemens tillsammans med MAN (AEG), två gick till LHB och ABB med olika huvudentreprenörer, ett till DWA och AEG och ett till AEG, Siemens och DWA. För dieseldrivna regionaltrafikfordon har genom två anbudsförfaranden AEG ensamt anlitats en gång och Siemens med MAN som underleverantör en gång. En av de optioner som utnyttjades rörde ett samarbete mellan Siemens, LHB och AEG.

120. Elektriska och dieseldrivna regionaltrafikfordon efterfrågas både av Deutsche Bahn AG och delvis även av regionala trafikföretag. I detta avseende är efterfrågestrukturen för regionaltrafiken och fjärrtrafiken inte fullständigt identiska. Regionaliseringen av lokaltrafiken för passagerare kan leda till en ytterligare förändring av efterfrågestrukturen. På grund av möjligheten för Deutsche Bahn AG att inta en viss ledande ställning kan man även på området för regionaltrafik utgå ifrån att styrkan på dess efterfrågan kan begränsa utbudssidans styrka, även om förekomsten av ett antal mindre regionala trafikföretag med väsentligt mindre efterfrågestyrka än Deutsche Bahn AG gör att dennes efterfrågestyrka inte kan anses vara lika framträdande som inom fjärrtrafiken.

121. På grund av de elektriska och elektroniska komponenternas betydelse ger efterfrågestyrkan endast möjlighet att åstadkomma eller vidmakthålla yttre konkurrens från företag utanför duopolet inom den tidsperiod som är relevant för kontrollen av koncentrationen, om det inte endast är för de mekaniska komponenterna som det finns tillräckliga utbudsalternativ. I detta sammanhang skall dock hänsyn tas till att parternas samarbete med Siemens hittills inte varit så starkt inriktat på marknaderna för regionaltrafik. Den tidigare förhållandevis ringa betydelsen av samarbeten gör att de förefintliga indicierna på bristande framtida konkurrens inom duopolet kan ifrågasättas.

122. Med hänsyn till den hittillsvarande verksamheten på dessa marknader i samarbete med ABB är det av avgörande betydelse för LHB:s framtida marknadsstyrka i vilken utsträckning det kommer att vara möjligt för LHB att även tillsammans med sitt moderföretag GEC-Alsthom framgångsrikt kunna erbjuda sina tjänster i Tyskland. Hänsyn bör därvid tas till att LHB är särskilt starkt i sin hemregion. Mot bakgrund av denna förankring kan det inte förutsättas att LHB i framtiden kommer att vara utan betydelse på regionaltrafikmarknaderna. För närvarande uppgår enligt parterna LHB:s marknadsandel på marknaden för elektriska regionaltrafikfordon till ca 14 % ([54]) och på marknaden för dieseldrivna regionaltrafikfordon till ca 19 % ([55]). Framför allt har enligt parternas inlaga DWA genom samarbetet med AEG beträffande ett kontrakt från Deutsche Bahn rörande S-Bahn i Berlin skaffat sig den nödvändiga kunskapen om och erfarenheten av dessa marknader. Kompetens-

([54]) Se fotnot 3.
([55]) Se fotnot 3.

överföringen måste i vilket fall, vad avser ansträngningarna från DWA att skaffa sig en egen kompetens på det elektriska området, ses i förhållande till vad den framtida konkurrensen, inbegripet den som är fristående från parterna och Siemens, kommer att tillåta. För närvarande uppgår enligt parterna DWA:s marknadsandel för elektriska regionaltrafikfordon till ca 17 % ([56]) och för dieseldrivna regionaltrafikfordon till ca 9 % ([57]).

123. Med tanke på denna yttre konkurrens kan mot bakgrund av Deutsche Bahn AG:s efterfrågestyrka och det konkurrensmässiga beteendet i övrigt inte fastställas att koncentrationen av strukturella skäl skulle leda till uppkomsten av ett duopol med en dominerande ställning på marknaden.

2) Lokala transportmedel

124. Koncentrationen leder till uppkomsten av ett duopol, bestående av parterna och Siemens, med en dominerande ställning på produktmarknaderna för spårvagnar (inbegripet pendeltåg och elektrisk utrustning för trådbussar) och tunnelbanetåg. Inom ramen för den prognos som skall göras vid koncentrationskontrollen kan man utgå ifrån att det utan ett samgående skulle råda en väsentlig inre konkurrens mellan Daimler-Benz, ABB och Siemens. Till grund för detta antagande ligger förutom de beskrivna grundläggande övervägandena, det konkurrenstryck som uppkommer från andra leverantörer som till exempel Bombardier, som kan förhindra ett konkurrensbegränsande samordnat beteende. Bortsett från att koncentrationsgraden på marknaden är lägre om samgåendet inte äger rum, kan det utan ett samgående framför allt inte med tillräcklig sannolikhet antas att företag som Bombardier skulle vara hindrade att gå in på marknaden på grund av att det saknas samarbetspartner. Detta visas av de befintliga samarbetena mellan Bombardier och Kiepe, dotterbolag till Daimler-Benz/AEG. Efter ett samgående är denna prognos inte längre tillämplig på för båda produktmarknaderna inom den relevanta tidsperioden.

125. På marknaderna för spårbundna lokala transportmedel finns det ett nätverk av samarbeten av olika slag. Som svar på att kontrakt i ökande utsträckning ges till en huvudentreprenör sker ofta samarbetet i form av att kontraktet fördelas på underleverantörer. För de 18 kontrakt som anmälts till kommissionen inom ramen för dess undersökningar av kommunala trafikföretag på marknaden för spårvagnar fördelade sig kontrakten enligt följande:

— Siemens och Daimler-Benz fick var och en själva endast ett kontrakt.

— I två fall samarbetade Siemens och AEG direkt.

— I två fall samarbetade Siemens och Daimler-Benz/AEG:s dotterföretag Kiepe.

— I ett fall samarbetade Siemens, AEG och ABB.

— I ett fall samarbetade Siemens, AEG och MAN.

— I tre fall samarbetade Siemens och ABB.

— I fyra fall samarbetade Siemens, ABB och DWA.

Vid de sex kontrakt som hittills anmälts till kommissionen av de fyra tyska kunderna på marknaden för tunnelbanetåg samarbetade ABB, AEG och Siemens i tre fall.

126. I motsats till de andra marknaderna för rälsfordon finns här starka indicier för att de strukturella betingelserna för en väsentlig konkurrens mellan parterna och Siemens i vilket fall saknas efter ett samgående. Härför talar det betydande samarbetet mellan parterna och Siemens i det förgångna, den på dessa marknader även enligt parternas inlaga icke självklara nödvändigheten av ett samarbete mellan *full-line*-leverantören AEG, ABB och Siemens och den jämfört med Deutsche Bahn betydligt svagare efterfrågestyrkan för lokaltrafikföretagen. Denna bedömning gäller i vilket fall så länge som ett icke konkurrensmässigt samordnat beteende inte strukturellt förhindras genom konkurrensimpulser från andra anbudsgivare. Dessa impulser måste mot bakgrund av styrkan på indicierna om strukturella hinder för en väsentlig konkurrens inom duopolet vara starkare än på de andra marknaderna för rälsfordon. Därtill kommer att på grund av det större antalet anbudsinfordringar på området för lokaltrafik är trycket på en anbudsgivare att konkurrera om varje enskilt kontrakt betydligt mindre än på de marknader där Deutsche Bahn som ende kund har möjlighet att erbjuda betydligt högre kontraktsvolymer än vad som hittills i regel varit fallet på området för lokaltrafik.

127. Avgörande är således i vilken utsträckning andra anbudsgivare i framtiden har möjlighet att lägga framgångsrika anbud.

128. För att bedöma vilken roll den geografiska närheten spelar för om en anbudsgivare skall tilldelas ett kontrakt är transportmedlets mekaniska komponenter av särskild vikt eftersom dessa är mer arbetsintensiva jämfört med de elektriska komponenterna, även om den elektriska delen i dag står

([56]) Se fotnot 3.
([57]) Se fotnot 3.

för större delen av förädlingsvärdet. Försåvitt sådana överväganden kan spela en roll vid tilldelningen av kontrakt för rälsfordon är de emellertid i princip relevanta för alla delar av kontraktet.

129. Den geografiska närheten spelar särskilt på området för spårbunden lokaltrafik även en ekonomiskt betydelsefull roll. För närvarande sköter lokaltrafikföretagen i allt mindre utsträckning själv underhåll, reparationer och lagerhållning av reservdelar för sina rälsfordon utan utvecklingen går mot mindre lager och att större underhålls- och reparationskontrakt läggs ut på entreprenad. Ju närmare anläggningen för den leverantör av rälsfordon som i detta syfte kan komma i fråga som partner ligger i förhållande till kunden i fråga, desto bättre kan kundens behov på detta område uppfyllas. På grund av den särskilda vikten av snabbast möjliga insatsberedskap för rälsfordon har inhemska konkurrenter även en större chans att få kontrakt på rälsfordon. Denna omständighet utgör ytterligare ett hinder för de utländska företag som hittills inte agerat på den tyska marknaden och som inte har egna produktionsanläggningar där. Något som även understryker betydelsen av inhemska produktionsanläggningar är att företag som GEC-Alsthom och Bombardier uppenbarligen anser det vara viktigt att förvärva tyska produktionsanläggningar för att kunna delta på den tyska marknaden.

130. Dessutom är kunderna intresserade av att införskaffa rälsfordon som fungerar så friktionsfritt som möjligt. På grund av den starka inhemska efterfrågan är det fördelaktigt att förfoga över en referensprodukt som redan finns på den tyska marknaden. Till och med Bombardier, som är det hittills enda utländska företag som blivit huvudentreprenör för ett kontrakt på rälsfordon i Tyskland, saknar fortfarande en etablerad referensprodukt på den tyska marknaden, eftersom denna först måste tillverkas och visa att den håller måttet i trafik. Eftersom den viktiga konkurrensfaktorn pålitlighet först går att utvärdera efter en viss tid, kan följderna av det kontrakt som tilldelats Bombardier ännu inte fullständigt utvärderas. Särskilt möjligheten av att Bombardiers hittillsvarande samarbetspartner Kiepe drar sig ur skulle kunna eliminera de marknadsöppnande effekterna av anbudsinfordringarna i Köln och Saarbrücken. Eftersom Kiepe är en del av det planerade samriskföretaget befinner sig parterna i den situationen att de kan vara med och besluta om marknadstillträdet och marknadsframgången för en konkurrent. Den marknadsstyrka som detta leder till är ägnad att förhindra en väsentlig konkurrens.

131. Tendenser till dominerande ställning för duopol är efter en koncentration betydligt mer sannolika än före densamma. Enbart det faktum att oligopolet övergår till ett duopol gör att den strukturella risken för en gemensam blockeringsstrategi från duopolisternas sida ökar. Dessutom uppstår i och med samriskföretaget ett andra företag jämte Siemens med en liknande struktur, som av företagspolitiska skäl kommer att försöka att så vitt möjligt självt, och inte i samarbete med ett mekanikföretag, erhålla kontrakt. Eftersom duopolisternas kompetens på det elektriska området gör att en sådan blockeringsstrategi på den tyska marknaden efter en koncentration förefaller ha goda utsikter att bli framgångsrik, kan en väsentlig yttre konkurrens från Bombardiers sida efter en koncentration inte längre förutses. Detsamma gäller för de båda tyska företagen DWA och GEC-Alsthoms dotterföretag LHB. Marknadsandelen för bägge företagen är för närvarande också mindre på marknaderna för lokala transportmedel än på marknaderna för regionaltrafikfordon. DWA har enligt parterna för närvarande en andel på ca 3 % ([58]) av marknaden för spårvagnar och ca 5 % ([59]) av marknaden för tunnelbanetåg. LHB:s andel av marknaden för spårvagnar uppgår för närvarande till ca 8 % ([60]) och av marknaden för tunnelbanetåg till ca 11 % ([61]). Marknaden för tunnelbanetåg kan bedömas positivare än marknaden för spårvagnar eftersom LHB:s nya moderbolag GEC-Alsthom är den största tillverkaren av tunnelbanetåg i Europa. Det är därför troligt att LHB:s marknadsstyrka ökar genom detta förvärv.

132. Dessa omständigheter har i Tyskland hittills inte endast medfört att inga utländska företag har tilldelats kontrakt, bortsett från det nämnda undantaget. Därutöver har det hittills inte heller förekommit någon betydande anbudsaktivitet från utlandsbaserade företag i Tyskland. Huruvida detta beror på bristande konkurrensförmåga hos dessa företag på den tyska marknaden eller på att de blivit avskräckta på grund av att de inte fått några kontrakt låter sig inte med säkerhet sägas. Det står dock klart att hittills har inte något väsentligt och av parterna och Siemens oberoende konkurrenstryck på den tyska marknaden för spårvagnar utövats av andra företag än Bombardier, i samarbete med Kiepe.

133. GEC-Alsthom betraktas visserligen av några kunder som en potentiell leverantör, men på grund av

([58]) Se fotnot 3.
([59]) Se fotnot 3.
([60]) Se fotnot 3.
([61]) Se fotnot 3.

de uteblivna konkurrensframgångarna och den förhållandevis ringa anbudsaktiviteten ger dock denna bedömning endast begränsad anledning att anta att den potentiella konkurrensen kommer att leda till ett konkurrenstryck på parterna och Siemens. Förvärvet av LHB ger vissa utsikter till framtida marknadsframgångar. Det är inte uteslutet att kunder till LHB, som har en stark position i sin region, på medellång sikt även kommer att anta anbud från LHB med GEC-Alsthom som elektronikpartner. På kort sikt är detta dock mindre troligt. Inte heller det nederländska företaget Holec har hittills varit verksamt på dessa marknader. Fiat har visserligen redan vid tre tillfällen lämnat anbud i Tyskland, (...) ([62]) kan ingen väsentlig konkurrens spåras här heller.

134. Vid bedömningen av möjligheten för strukturell yttre konkurrens måste slutligen hänsyn tas till att parterna och Siemens, på grund av deras konkurrensmässiga styrka på produktmarknaderna även inom EES, endast är möjliga att angripa genom en yttre konkurrens med tillräckligt fast strukturell grund. På grundval av parternas uppgifter uppgår den sammanlagda marknadsandelen för parterna och Siemens inom EES på marknaden för spårvagnar till ca 39 % ([63]), medan GEC-Alsthom endast har ca 11 % ([64]). På marknaden för tunnelbanetåg har parterna endast en andel på ca 25 % ([65]) och Siemens ca 12 % ([66]) medan GEC-Alsthom på denna marknad uppnår 45 % ([67]). Parternas betydligt svagare ställning vad gäller tunnelbanetåg jämfört med GEC-Ahlstom inom EES torde även bero på att det i Tyskland för närvarande endast finns fyra lokaltrafikföretag som använder tunnelbanetåg och att det sedan 1992 endast varit Berlin som efterfrågat dessa i någon större omfattning. Dessa marknadsandelar leder dock till antagandet att det kommer att vara lättare för GEC-Alsthom att lämna framgångsrika och av parterna och Siemens oberoende anbud på marknaden för tunnelbanetåg än på marknaden för spårvagnar.

135. Sammanfattningsvis kan fastställas att de företag som, bortsett från de parter som omfattas av koncentrationen, hittills tilldelats kontrakt på marknaderna för spårvagnar och tunnelbanetåg i Tyskland, är rena mekanikföretag som för att kunna lämna anbud på marknaden för spårbundna lokala transportmedel måste ingå samarbete med företag som har kompetens på det elektriska området. De hittillsvarande marknadserfarenheterna ger inte möjlighet att dra slutsatsen att det för närvarande för dessa företag skulle finnas något realistiskt alternativ till ett samarbete med parterna eller Siemens. Styrkan på efterfrågesidan är begränsad. Den är dock något högre på marknaden för tunnelbanetåg. Därför krävs det färre konkurrensmässiga alternativ på den marknaden för att i tillräcklig utsträckning begränsa parternas och Siemens makt på utbudssidan. Duopolisternas marknadsstyrka ger för närvarande inga förhoppningar om väsentlig konkurrens från företag utanför duopolet på någon av de två marknaderna. Det kan inte heller förväntas att den efter koncentrationen kvarvarande yttre konkurrensen kommer att kunna angripa de punkter inom duopolet som är svaga, på grund av de grundläggande strukturella förhållandena såsom produkternas heterogenitet och forsknings- och utvecklingsintensiteten, i tillräcklig utsträckning för att ett samordnat konkurrensbeteende mellan parterna och Siemens skall kunna utslutas med tillräcklig sannolikhet.

3) Kontaktledningar och strömförsörjning

136. Vad avser samarbeten är situationen på marknaderna för kontaktledningar och strömförsörjning annorlunda i så måtto att inget nämnvärt samarbete mellan anbudsgivarna kan fastställas. Hittills har sammanlagt 19 kontrakt från kommunala kunder anmälts till kommissionen för dessa båda produktmarknader. Endast i samband med två projekt har Siemens och ABB respektive Siemens, ABB och AEG samarbetat. I samband med ytterligare fyra projekt har kontrakten fördelats på ett flertal leverantörer. Inte heller i samband med kontrakt för Deutsche Bahn AG:s har kommissionen fått kännedom om några nämnvärda samarbeten. Vad avser ledningsbygget för höghastighetståget ICE finns det visserligen ett gemensamt licensavtal mellan Deutsche Bahn AG, parterna och Siemens. Detta licensavtal är resultatet av gemensam forskning och utveckling. Koncentrationens marknadsslutande effekt är, enligt den information kommissionen har, mindre på dessa båda marknader eftersom det här inte i lika hög grad är nödvändigt att samarbeta för att överhuvudtaget kunna erbjuda en produkt. Enligt kommissionens undersökningar har det under senare år knappt förekommit något samarbete alls. Det samarbete som har förekommit blir dock desto betydelsefullare eftersom parternas och Siemens konkurrenter på grund av att de har betydligt mindre tillverkningskapacitet till sitt förfogande i väsentligt mindre grad har möjlighet att utan samarbete med en större leverantör lämna anbud vid större upphandlingar i konkurrens med en större anbudsgivare. Därför innebär minskningen av antalet möjliga samarbetspartner från tre

([62]) Konfidentiellt.
([63]) Se fotnot 3.
([64]) Se fotnot 3.
([65]) Se fotnot 3.
([66]) Se fotnot 3.
([67]) Se fotnot 3.

till två en svårare situation för de mindre anbudsgivarna.

137. Med hänsyn till Deutsche Bahn AG:s inflytande på båda dessa marknader vid större kontrakt, avsaknaden av tidigare samarbete mellan parterna och den tilltagande konkurrensen även från utländska anbudsgivare, som Deutsche Bahn AG självt håller för redan tillräcklig för att en konkurrensmässig kontroll skall råda, kan det inte på någon av produktmarknaderna varken före eller efter koncentrationen fastställas med tillräcklig säkerhet att parterna och Siemens inte står i ett väsentligt konkurrensförhållande till varandra. Försåvitt lokaltrafikföretagen lägger ut kontrakt på denna marknad rör det sig om mindre volymer som även små leverantörer kan klara. Dessa har bekräftat kommissionens undersökningsresultat. I det förflutna har vid ett flertal mindre anbudsinfordringar kontrakt tilldelats flera mindre, delvis lokala, leverantörer enskilt, vilka uppenbart inte var verksamma i hela Tyskland.

5. *Sammanfattning*

138. Genom den föreslagna koncentrationen skulle det uppstå en dominerande marknadsställning för ett duopol som består av parterna och Siemens på de tyska marknaderna för spårvagnar (inbegripet pendeltåg och elektrisk utrustning för trådbussar) och tunnelbanetåg genom vilken den effektiva konkurrensen inom en väsentlig del av gemenskapen påtagligt skulle hämmas. På de övriga marknader som berörs av koncentrationen skulle en dominerande marknadsställning inte uppstå eller förstärkas.

D. PARTERNAS ÅTAGANDEN

1. *åtaganden från parternas sida*

139. Parterna har för att avvärja ett förbud åtagit sig följande gentemot kommissionen:

1) "Parterna åtar sig att sörja för att samtliga andelar i företaget Kiepe Elektrik GmbH, Düsseldorf ("Kiepe"), senast (...) ([68]) säljs till en köpare som inte genom ett deltagande på minst (...) ([69]) är förbunden med ABB eller Daimler-Benz eller med deras koncernföretag. Försäljningen skall inledas utan dröjsmål. En försäljning till Siemens AG eller ett därmed förbundet företag är utesluten. Parternas rätt att överföra andelarna i Kiepe till samriskföretaget påverkas inte.

2) Parterna åtar sig att sörja för att Kiepe till och med försäljningen skall drivas vidare enligt de principer som tillämpats alltsedan AEG AG:s förvärv av Kiepe. Dessa principer innebär särskilt att Kiepe oinskränkt skall ha tillgång till företag inom banteknikområdet, vilka varken är förbundna med ABB eller Daimler-Benz, som samarbetspartner eller underleverantörer av komponenter. Parterna skall inte ge Kiepes företagsledning några direktiv vad avser val av sådana avtalsparter och skall inte påverka företagsledningen inom ramen för den gängse affärsverksamheten, såvida detta inte är nödvändigt för att bevara företagets tillgångar eller lönsamhet. Vidare åtar sig parterna att sörja för att de av Kiepes tillgångar som ligger utanför den gängse affärsverksamheten inte minskar innan försäljningen. Detta rör särskilt bevarande av anläggningstillgångar, know-how och personalens tekniska och affärsmässiga kompetens.

3) Vad avser försäljningsåtagandet enligt punkt 1 ovan ingår inte Kiepes dotterbolag i Österrike i andelarna om det inte är nödvändigt för att försäljningen skall kunna genomföras.

4) I det fall en försäljning inte har skett (...) ([70]), skall parterna på begäran av kommissionen oåterkalleligen överföra andelarna till en förvaltare som utses i samråd med kommissionen. Denne skall inom (...) ([71]) från överföringen genomföra försäljningen av företagsandelarna för innehavarens räkning på ett ordnat och affärsmässigt sätt enligt anvisningar. Kommissionen skall till och med (...) ([72]) inte göra bruk av denna rättighet om parterna senast (...) ([73]) har undertecknat ett bindande viljeförklaringsbrev med en köpare som avser en försäljning senast (...) ([74]).

2. *Bedömning av åtagandena*

140. Genom de åtaganden som parterna gjort förhindras att det uppkommer ett marknadsdominerande duopol på marknaderna för spårvagnar och tunnelbanetåg i Tyskland inom den tidsperiod som är relevant för bedömningen av koncentrationen.

([68]) Raderat, företagshemlighet.
([69]) Raderat, företagshemlighet.
([70]) Raderat, företagshemlighet.
([71]) Raderat, företagshemlighet.
([72]) Raderat, företagshemlighet.
([73]) Raderat, företagshemlighet.
([74]) Raderat, företagshemlighet.

a) **Inverkan på den yttre konkurrensen**

141. Genom försäljningen kommer Kiepe att bevaras som en av parterna och Siemens oberoende leverantör av elektrisk utrustning på området för spårbundna lokala transportmedel. Kiepe Deutschland har uppnått en årsomsättning på ca (...) ([75]) miljoner tyska mark och har under senare tid stått för en stor del av omsättningen beträffande elektrisk utrustning för spårbundna lokala transportmedel. Kiepes affärsresultat är positivt. Kiepe köptes 1992 av Daimler-Benz/AEG. Företaget har sedan dess drivits som ett självständigt företag och är etablerat på marknaden.

142. Inom ramen för de 18 kontrakt på spårvagnar för större tyska lokaltrafikföretag som kommit till kommissionens kännedom har Kiepe vid fyra tillfällen samarbetat med mekanikföretag i egenskap av partner med kompetens på det elektriska området. Därutöver bidrar Kiepe med den elektriska utrustningen vid ytterligare ett kontrakt. De kontrakt som kommissionen noterat under åren 1992—1994, vid vilka Kiepe levererar spårvagnarnas elektriska utrustning, utgör runt 30 % av den totala kontraktsvolymen på marknaden för spårvagnar under denna period. Därtill kommer det för kommissionen bekanta kontraktet för Saarbrücken i samarbete med Bombardier. Därmed torde Kiepe under denna period ha varit den näst framgångsrikaste leverantören av elektrisk utrustning på denna marknad efter Siemens. Kiepe var klart framgångsrikare än ABB och övriga delar av AEG. Sammanlagt var resten av AEG:s samt ABB:s andel av upphandlingen av elektrisk utrustning på denna marknad inte mycket högre än Kiepes. På marknaden för tunnelbanetåg var Kiepe verksamt genom ett delkontrakt på tillverkning av tunnelbanetåg för München. Kiepe har följaktligen en väsentlig betydelse såsom partner med elektrisk kompetens, särskilt för mekanikföretag på området för spårbundna lokala transportmedel.

143. På marknaden för spårvagnar leder avyttrandet av Kiepe till att en sådan potentiell partner för de mekanikföretag som är verksamma på denna marknad bevaras, som med tanke på de marknadsframgångar företaget hittills uppnått kan erbjuda kunderna en på marknaden etablerad lösning för elektrisk utrustning. På marknaden för tunnelbanetåg är Kiepes betydelse för närvarande mindre. Ändå leder åtagandet även på denna marknad till att de befintliga problemen undanröjs. Kiepes hittillsvarande ägare hade ingen anledning att låta Kiepe vara verksamt i större utsträckning även på denna marknad. Om behovet skulle uppstå på marknaden verkar Kiepe dock ha möjlighet att på medellång sikt uppträda som samarbetspartner även här. Det verkar åtminstone som om Kiepe med tanke på det positiva resultatet skulle kunna finansiera de nödvändiga investeringarna. Med hänsyn till detta uppstår genom avyttrandet av Kiepe ett företag som är oberoende av parterna och Siemens och som mekanikföretag som tillverkar tunnelbanetåg vid behov skulle kunna samarbeta med. Tillsammans med den större efterfrågestyrkan och den gynnsammare prognosen för LHB:s framgång på marknaden i framtiden genom GEC-Alsthoms delaktighet, kan inte heller på denna marknad efter åtagandet med tillräcklig säkerhet förutses att det kommer att saknas väsentlig konkurrens.

144. Syftet med att Kiepe finns kvar som en av parterna och Siemens oberoende anbudsgivare på det elektriska området är att även i framtiden möjliggöra sådana anbud vad gäller spårbundna transportmedel som är konkurrenskraftiga gentemot parterna och Siemens. Därvid kan Kiepes begränsade produktionskapacitet sätta gränser för kontraktsvolymerna. Kiepe kan dock såsom en av parterna och Siemens oberoende anbudsgivare, i förekommande fall även genom att utnyttja befintlig utländsk produktionskapacitet för elektriska komponenter, möjliggöra tillträde till marknaden för andra, särskilt utländska, anbudsgivare. Bombardier, LHB och DWA skulle kunna utnyttja Kiepes kapacitet oberoende av parterna och Siemens och på så sätt stärka och i framtiden bygga ut sin marknadsställning. Genom försäljningen av Kiepe tillses därför att den öppning av marknaden som kan skymtas på området för lokaltrafik, vilket särskilt illustreras av det kontrakt som tilldelades Bombardier i samarbete med just Kiepe, kan fortsätta.

b) **Inverkan på konkurrensen mellan parterna och Siemens**

145. Enligt vad kommissionen konstaterar leder denna konkurrensimpuls till att en väsentlig konkurrens mellan parterna och Siemens även i framtiden främjas strukturellt på ett sådant sätt att det inte längre går att utgå från bristfällig konkurrens inom duopolet. Dessutom är den konkurrens som möjliggjorts genom marknadsstrukturen tillräckligt stark för att förhindra ett icke konkurrensmässigt samordnat beteende mellan parterna och Siemens på dessa marknader. Om parterna och Siemens i framtiden skulle avstå från konkurrensmässiga framstötar skulle de vara tvungna att räkna med att exempelvis Bombardier/Kiepe eller Kiepe i andra samarbetskonstellationer skulle tilldelas kontrakt i ökad utsträckning. Detta tillsammans med den övriga potentiella konkurrensen skulle leda till att de konkurrensmässiga förlusterna för parterna och Siemens vid ett icke konkurrensmässigt sam-

([75]) Konfidentiellt.

ordnat beteende, på grund av denna yttre konkurrens skulle vara så höga att förlusterna till följd av de kontrakt som går till andra konkurrenter skulle överstiga de eventuella vinsterna av det samordnade beteendet. Slutligen skulle mot bakgrund av dessa befintliga konkurrenskraftiga anbud kunderna även vid andra kontrakt, som möjligtvis av kapacitetsskäl skulle tilldelas parterna och Siemens, knappast vara beredda att godta eventuella mindre konkurrenskraftiga anbud från parterna och Siemens. Visserligen måste kunderna kanske mot bakgrund av den rådande marknadsstrukturen tillfälligt finna sig i situationen, men det missnöje som skulle bli resultatet skulle endast ytterligare skynda på öppnandet av den tyska marknaden för andra anbudsgivare. Detta skulle å andra sidan parterna och Siemens endast ha ett ringa intresse av. Följaktligen skulle genom försäljningen av Kiepe den yttre konkurrensen gentemot parterna och Siemens bevaras i tillräcklig utsträckning, vilken dessutom även skulle vara betydelsefull för konkurrensen mellan parterna och Siemens.

c) **Underrättelseskyldighet**

146. Kommissionens erfarenheter har visat att för att kontrollera parternas åtaganden är det nödvändigt att parterna underrättar kommissionen i tremånadersintervall om hur försäljningsansträngningarna fortskrider samt hur övriga åtaganden uppfylls. Den första redogörelsen skall lämnas tre månader efter dagen för detta beslut.

Redogörelsen skall innehålla en detaljerad skildring av försäljningsansträngningarna med angivande av spekulanternas namn. Framställningen måste utformas så att den gör det möjligt för kommissionen att kontrollera uppgifterna.

Med hänsyn till uppfyllandet av åtagandet 2 om bevarande av Kiepes ekonomiska prestationsförmåga till och med försäljningen, är det nödvändigt att redogörelsen dessutom innehåller följande uppgifter:

— Principiell bekräftelse att parterna kommer att uppfylla åtagandet.

— I förekommande fall åtgärder från parternas sida beträffande Kiepe.

— Utvecklingen av Kiepes personalstyrka, särskilt personalstyrkan vid tremånadersperiodens början och slut, antal medarbetare som lämnat företaget eller som nyanställts, namn på de medarbetare som flyttats över från Kiepe till ABB eller Daimler-Benz eller till något av deras koncernföretag.

— De balansräkningar, års- och kvartalsbokslut som upprättats för den interna företagsstyrningen inom den tidsperiod som redogörelsen omfattar.

— En allmän rapport om Kiepes ekonomiska verksamhet under den tidsperiod som redogörelsen omfattar.

147. Kommissionen förbehåller sig rätten att begära in ytterligare uppgifter från parterna om det är nödvändigt för att kontrollera att dessa uppfyllt sina åtaganden.

E. HÖRANDE AV FÖRETAGSRÅD

148. Företagsråden vid AEG Austria och Kiepe Electric Wien hävdade särskilt att de, om Kiepe skall avyttras till följd av ett åtagande från parternas sida, önskar att det tyska företaget Kiepe i Düsseldorf avyttras tillsammans med dess dotterbolag Kiepe i Wien. Eftersom de konkurrensmässiga problem som fastställts endast berör den tyska marknaden behöver Kiepe Wien, som visserligen på kontraktsbasis levererar vissa komponenter till Kiepe Düsseldorf men i övrigt i första hand som fungerar som en förlängd verkstad åt Kiepe Düsseldorf, inte avyttras. Läget blir annorlunda om det skulle visa sig att Kiepe Düsseldorf och Kiepe Wien inte går att sälja var för sig.

149. Företagsrådet vid AEG Schienenfahrzeuge GmbH, Henningsdorf, bad i ett yttrande av den 29 september 1995 att kommissionen skulle beakta nödvändigheten av att företagen lämnar de anställda tillräcklig information om den planerade omstruktureringen samt frågan om inrättande av ett europeiskt företagsråd om företaget åläggs skyldigheter. Kommissionen kan på grund av avsaknad av rättslig grund inte inom ramen för förfarandet för koncentrationskontroll föreskriva information till företagsråden och inrättande av ett europeiskt företagsråd, vilket enligt andra rättsakter i vissa fall är möjligt.

F. ÖVERGRIPANDE BEDÖMNING

150. Kommissionens undersökningar av de berörda produktmarknaderna för banteknik i Tyskland har lett till slutsatsen att koncentrationen mellan ABB och Daimler-Benz enbart med hänsyn tagen till Siemens konkurrensförmåga inte leder till att ett manöverutrymme utan tillräcklig konkurrensmässig kontroll uppstår. Under förutsättning att parterna uppfyller sina åtaganden leder koncentrationen inte heller till att en gemensam marknadsdominans tillsammans med Siemens uppstår eller förstärks på de berörda marknaderna för banteknik i Tyskland.

På fem av de åtta undersökta produktmarknaderna kan det tas som utgångspunkt att koncentrationen även utan parternas åtaganden inte skulle leda till en avsaknad av väsentlig konkurrens mellan parterna och Siemens. På marknaden för tågsätt för fjärrtrafik leder koncentrationen åtminstone inte till en förstärkning av ett eventuellt befintligt marknadsdominerande duopol. På marknaderna för spårvagnar och tunnelbanetåg kommer uppkomsten av ett marknadsdominerande duopol efter en koncentration att förhindras genom det åtagande som parterna gjort, eftersom det i vilket fall kan tas som utgångspunkt att det framdeles kommer att råda en väsentlig konkurrens mellan parterna och Siemens.

151. Detta beslut påverkar inte tillämpningen av de allmänna bestämmelserna inom gemenskapens konkurrenslagstiftning på redan befintliga kontrakt mellan parterna till den planerade koncentrationen och tredje man.

V. SLUTSATS

152. Av de skäl som anges ovan kan det tas som utgångspunkt att, under förutsättning att parterna uppfyller sina åtaganden, den föreslagna koncentrationen inte leder till att en dominerande marknadsställning uppstår eller förstärks genom vilken den effektiva konkurrensen inom en väsentlig del av den gemensamma marknaden påtagligt skulle hämmas. Koncentrationen förklaras följaktligen på detta villkor förenlig med den gemensamma marknaden och med EES-avtalets funktion enligt artikel 2.2 i förordningen och artikel 57 i EES-avtalet.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Den anmälda koncentrationen mellan ABB och Daimler-Benz AG förklaras förenlig med den gemensamma marknaden och med EES-avtalets funktion under förutsättning att de åtaganden från parternas sida som anges i punkt 139 uppfylls.

Artikel 2

Parterna åläggs att underrätta kommissionen enligt punkt 146 i detta beslut.

Artikel 3

Detta beslut riktar sig till

1. ABB Asea Brown Boveri AG
   P.O. Box 8131
   Affolternstraße 44
   CH-8050 Zürich

2. Daimler-Benz AG
   Epplestraße 225
   D-70546 Stuttgart

Utfärdat i Bryssel den 18 oktober 1995.

På kommissionens vägnar

Karel VAN MIERT

Ledamot av kommissionen