II

(Besluiten waarvan de publikatie niet voorwaarde is voor de toepassing)

COMMISSIE

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 18 oktober 1995

betreffende een procedure op grond van Verordening (EEG) nr. 4064/89 van de Raad waarbij een concentratie verenigbaar met de gemeenschappelijke markt en met de werking van de EER-Overeenkomst wordt verklaard

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

(Slechts de tekst in de Duitse taal is authentiek)

(Voor de EER relevante tekst)

(97/25/EG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap,

Gelet op de Overeenkomst betreffende de Europese Economische Ruimte, inzonderheid op artikel 57,

Gelet op Verordening (EEG) nr. 4064/89 van de Raad van 21 december 1989 betreffende de controle op concentraties van ondernemingen [1], gewijzigd bij de Akte van Toetreding van Oostenrijk, Finland en Zweden, inzonderheid op artikel 8, lid 2,

Gezien het besluit van de Commissie van 23 juni 1995 om in deze zaak de procedure in te leiden,

Na de betrokken ondernemingen in de gelegenheid te hebben gesteld hun opmerkingen ten aanzien van de, door de Commissie aangevoerde punten van bezwaar kenbaar te maken,

Gezien het advies van het Adviescomité voor concentraties [2],

Overwegende hetgeen volgt:

(1) De aanmelding van 8 mei 1995 in deze zaak heeft betrekking op de voorgenomen oprichting door Asea Brown Boveri AG, hierna „ABB" genoemd, gevestigd te Zürich, en Daimler-Benz Aktiengesellschaft, hierna „Daimler-Benz" genoemd, van een gemeenschappelijke dochteronderneming, ABB Daimler-Benz Transportation, waarin de beide moedermaatschappijen hun wereldomspannende activiteiten op het gebied van spoorwegtechnologie willen onderbrengen.

(2) Bij beschikking van 31 mei 1995 heeft de Commissie op grond van artikel 7, lid 2, en artikel 18, lid 2, van Verordening (EEG) nr. 4064/89, hierna „de Concentratieverordening" genoemd, de schorsing van de aangemelde concentratie gelast in afwachting van de vaststelling van een definitieve beschikking.

(3) Na onderzoek van de aanmelding heeft de Commissie vastgesteld dat het voornemen binnen het toepassingsgebied van de Concentratieverordening valt en aanleiding geeft tot ernstige twijfel over de verenigbaarheid daarvan met de gemeenschappelijke markt. Bij beschikking van 23 juni 1995 heeft de Commissie derhalve op grond van artikel 6, lid 1, onder c), van de Concentratieverordening de procedure ingeleid.

(4) Bij schrijven van 2 juni 1995 heeft de Bondsrepubliek Duitsland de Commissie overeenkomstig arti-

[1] PB nr. L 395 van 30. 12. 1989, blz. 1, Verordening gerectificeerd in PB nr. L 257 van 21. 9. 1990, blz. 13.
[2] PB nr. C 13 van 14. 1. 1997.

kel 9, lid 2, van de Concentratieverordening ervan in kennis gesteld dat door de concentratie een machtspositie dreigde te ontstaan of te worden versterkt waardoor een daadwerkelijke mededinging op zeven markten binnen de Bondsrepubliek Duitsland, die elk een afzonderlijke geografische markt in de zin van artikel 9, lid 7, vormen, op significante wijze zou worden belemmerd. Op 7 augustus 1995 heeft de Commissie op grond van artikel 18 van de Concentratieverordening een mededeling verzonden om nadere inlichtingen in te winnen. Op 6 september 1995 vond een hoorzitting plaats, waarvoor de partijen bij de concentratie waren uitgenodigd. Op 28 september 1995 zijn de ondernemingsraden van AEG Oostenrijk en Kiepe Electric (Wenen) door de Commissie gehoord. Het Adviescomité heeft het ontwerp van deze beschikking op 4 oktober 1995 besproken.

I. DE PARTIJEN

(5) ABB is een holdingmaatschappij die zich met name toelegt op het ontwerp, de ontwikkeling, de produktie, de vervaardiging en het onderhoud van produkten, installaties en systemen voor de opwekking, transport en distributie van elektriciteit, alsmede in de industrie, in gebouwen en voor het spoorverkeer.

(6) Daimler-Benz is eveneens een holdingmaatschappij, die via de volgende, met haar verbonden ondernemingen op de volgende gebieden actief is:

— Mercedes-Benz AG: vervaardiging en distributie van personenauto's en bedrijfswagens;

— AEG AG: vervaardiging en distributie van apparatuur en systemen voor automatisering, spoorwegsystemen, elektrotechnische installaties en componenten, micro-elektronica en dieselmotoren;

— Daimler-Benz Aerospace AG (DASA): vervaardiging en distributie van apparatuur en systemen voor de lucht- en ruimtevaart, defensie- en medische technologie, van aandrijvingsapparatuur, van radar-, radio- en sensorsystemen, alsmede van elektrische-energiesystemen;

— Daimler-Benz InterServices (debis) AG: diensten op het gebied van informatiesystemen, financiering, verzekeringen en marketing.

II. DE CONCENTRATIE

(7) De operatie vormt een concentratie in de zin van atikel 3, lid 1, onder b), van de Concentratieverordening.

a) *Gezamenlijke zeggenschap*

Daimler-Benz en ABB verkrijgen de gezamenlijke zeggenschap in de gemeenschappelijke onderneming ABB Daimler-Benz Transportation. ABB en Daimler-Benz zullen elk voor 50 % in de gemeenschappelijke onderneming deelnemen. In overeenstemming met deze participatieverhouding hebben de moedermaatschappijen ook gelijke zeggenschapsrechten.

b) *Zelfstandig functionerende onderneming*

De gemeenschappelijke onderneming zal duurzaam alle functies van een zelfstandige economische eenheid vervullen en niet louter of overwegend alleen maar ondergeschikte functies van de moedermaatschappijen overnemen. ABB en Daimler-Benz zullen in de onderneming hun wereldomspannende activiteiten op het gebied van de spoorwegtechnologie inbrengen. De gemeenschappelijke onderneming zal daardoor over voldoende kapitaal beschikken om zelfstandig op de markt te kunnen optreden. Hoewel uit de aanmelding kan worden opgemaakt dat de gemeenschappelijke onderneming in de toekomst bepaalde elektronische en mechanische componenten van haar moedermaatschappijen zal afnemen, doet dit niets af aan deze conclusie, omdat het aandeel van deze leveranties in verhouding tot de totale, door de partijen geraamde omzet van de gemeenschappelijke onderneming gering is.

c) *Geen risico van coördinatie*

De gemeenschappelijke onderneming heeft niet tot doel of tot gevolg dat het concurrentiegedrag van onderling onafhankelijke ondernemingen zodanig gecoördineerd wordt, dat de mededinging daardoor in de zin van artikel 85, lid 1, van het EG-Verdrag wordt beperkt. De moedermaatschappijen willen hun wereldomspannende activiteiten op het gebied van spoorwegtechnologie in de gemeenschappelijke onderneming onderbrengen. Gelet op de investeringen en middelen die op het gebied van de spoorwegtechnologie vereist zijn, is het niet waarschijnlijk dat de moedermaatschappijen zelf in de toekomst op deze markt nog actief zullen zijn.

III. COMMUNAUTAIRE DIMENSIE

(8) De totale omzet in de wereld van Daimler-Benz en ABB bedraagt meer dan 5 miljard ecu. De totale wereldomzet van Daimler-Benz bedraagt meer dan 50 miljard ecu en die van ABB meer dan 20 miljard ecu. Elk van beide ondernemingen behaalt een totale omzet in de Gemeenschap van meer dan 250 miljoen ecu. De totale omzet in de Gemeenschap van Daimler-Benz bedraagt meer dan 30 miljard ecu, die van ABB meer dan ecu 10 miljard ecu. Geen van beide ondernemingen behaalt in een zelfde Lid-Staat meer dan twee derde van haar totale omzet binnen de Gemeenschap. De concentratie heeft derhalve een communautaire dimensie in de zin van artikel 1 van de Concentratieverordening.

IV. BEOORDELING OP GROND VAN ARTIKEL 2 VAN DE CONCENTRATIEVERORDENING

A. RELEVANTE PRODUKTMARKTEN

(9) In beginsel kunnen de produktmarkten waarvoor de voorgenomen concentratie gevolgen heeft, in vier niveaus worden onderscheiden:

niveau I:

de gehele sector spoortechnologie;

niveau II:

onderscheid tussen rollend materieel en vaste installaties;

niveau III:

verder onderscheid in vier produktcategorieën:

— rollend materieel voor lange-afstandstreinen, voor treinen voor regionaal en voor lokaal verkeer en systemen daarvoor;

— vaste installaties in treinbeïnvloedingssystemen en overig materieel;

niveau IV:

verdere onderverdeling van deze produktcategorieën in individuele produktgroepen, namelijk:

— spoorvoertuigen voor lange-afstandsverkeer: in elektrische en in diesellocomotieven, volledige treinstellen voor lange afstandsverkeer, treinwagons voor reizigers en goederenwagons,

— spoorvoertuigen voor regionaal verkeer: in met elektrische en met dieselmotoren aangedreven motorvoertuigen,

— spoorvoertuigen en systemen voor lokaal verkeer: in trams (met inbegrip van sneltrams en elektrische uitrustingen voor trolleybussen), metrovoertuigen en geïntegreerde systemen voor lokaal personenverkeer,

— treinbeïnvloedingssystemen: in leidingen en stroomvoorziening, met inbegrip van dienstregelingen, afstandsbediening en sein- en beveiligingssystemen,

— overige: in onderhoud en modernisering van spoorvoertuigen (zonder onderscheid naar soort voertuig) en systemen voor informatie en reisbiljettenverkoop.

(10) De partijen hebben zich voornamelijk op een algemene markt voor spoorwegtechnologie gericht.

(11) Het Bundeskartellamt is daarentegen de mening toegedaan dat de sector spoorwegtechnologie vooralsnog dient te worden onderverdeeld in de deelsectoren rollend materieel en vaste installaties. Het rollend materieel dient dan weer te worden onderscheiden in locomotieven, in voertuigen voor personenverkeer zonder locomotief en in goederenwagons. Of ook onderscheid dient te worden gemaakt tussen elektrische en diesellocomotieven, wordt in het midden gelaten. Volgens het Bundeskartellamt moet met betrekking tot de voertuigen voor het personenverkeer een onderscheid worden gemaakt tussen de markten voor lange-afstands-, voor regionaal en voor stadsverkeer. Ten aanzien van het lange-afstandsverkeer maakt het een onderscheid tussen locomotieven, motorvoertuigen van volledige treinstellen en reizigers(trein)wagons. Het Bundeskartellamt neigt tevens ertoe de markten voor voertuigen voor regionaal en voor lokaal verkeer als afzonderlijke markten te beschouwen. Wat het regionale verkeer betreft, overweegt het een onderscheid aan te brengen tussen motorwagens met elektrische en die met dieselmotor. In de categorie lokaal verkeer onderscheidt het trams, metro's en AGT-systemen („People Mover"). Ten aanzien van vaste installaties acht het Bundeskartellamt het passend onderscheid te maken tussen bovenleidingen en stroomvoorziening enerzijds, en sein- en beveiligingssystemen anderzijds.

(12) Uit navraag onder concurrenten van de partijen op het gebied van spoorwegtechnologie en onder Duitse klanten voor de betrokken produkten bleek een voorkeur voor de niveaus III of IV. Het overgrote deel van de grotere Duitse klanten vond niveau IV passend, terwijl de concurrenten zowel niveau III als niveau IV noemden.

(13) Het is de vaste praktijk van de Commissie om bij het afbakenen van de relevante produktmarkten uit te gaan van de functionele substitueerbaarheid van de betrokken produkten voor een bepaald gebruik vanuit afnemersoogpunt. Bepalend zijn hierbij de eigenschappen, de prijzen en het gebruiksdoel van de produkten.

(14) In het licht van deze criteria is het niet juist om de gehele sector spoorwegtechnologie als één produktmarkt aan te merken. Hoewel het voor de hand ligt dat rollend materieel en vaste installaties op elkaar afgestemd dienen te zijn, zijn er geen redenen om aan te nemen dat beide gecombineerd of van dezelfde leverancier dienen te worden gekocht, terwijl de produkten evenmin wat het gebruiksdoel, de prijs en de eigenschappen ervan betreft, in dezelfde vraag voorzien. De aard van de produkten is daarentegen sterk verschillend. De gecombineerde aanschaf van deze produkten wordt uitsluitend overwogen wanneer een volledig nieuw vervoersysteem tot stand wordt gebracht. Dit is evenwel niet de voornaamste bedrijfsactiviteit in Europa. Zelfs indien dat wel het geval zou zijn, valt niet uit te sluiten dat de benodigde produkten niet gecombineerd worden aangeschaft, zodat niet

noodzakelijk van het bestaan van een zelfstandige markt voor complete systemen dient te worden uitgegaan. De Commissie neigde in haar beschikking van 26 mei 1992 (zaak nr. IV/M.221 — ABB/Brel) niet slechts ertoe om het gebied van de spoorwegtechnologie ten minste onder te verdelen in rollend materieel en vaste installaties, maar achtte ook een verdere onderverdeling het overwegen waard. De categorieën rollend materieel en vaste installaties omvatten dan ook zeer uiteenlopende produkten.

(15) Zo worden de als rollend materieel aangeduide lange-afstandstreinen, spoorvoertuigen voor regionaal en voor lokaal verkeer en systemen daarvoor gebruikt voor verschillende afstanden met verschillende vereisten en in de regel door verschillende afnemers aangeschaft. De lange-afstandstreinen worden bij voorbeeld door de nationale spoorwegmaatschappijen aangeschaft, terwijl de spoorvoertuigen voor lokaal verkeer door gemeentelijke vervoersondernemingen gekocht werden. Hoewel het denkbaar is dat aanbieders die actief zijn op een van deze drie gebieden, door de opgedane know-how in beginsel ook in staat zijn om produkten van de beide andere categorieën aan te bieden, vergen de verschillende technische specificaties op die drie gebieden afzonderlijke ontwikkelingsinspanningen, die voor het aanbieden van de produkten aanvankelijk een drempel kunnen vormen.

(16) Ook de onder de noemer „vaste installaties" samengevatte produktgroepen zijn onderling zeer verschillend wat de eigenschappen, de prijzen en het gebruiksdoel betreft. De enige overeenkomst is dat zij deel uitmaken van een spoorvervoersysteem. Afgezien daarvan voorzien de produkten, die samenvattend als „treinbeïnvloedingssystemen" (bovenleidingen en stroomvoorziening, met inbegrip van de dienstregeling en afstandsbediening en sein- en beveiligingssystemen) worden aangeduid, in alle opzichten in andere behoeften dan het onderhoud en de modernisering van spoorvoertuigen en systemen voor reizigersinformatie en voor reisbiljettenverkoop.

(17) Een nog verdere onderverdeling van deze produktcategorieën is ook passend in het licht van de criteria die voor het afbakenen van de produktmarkten bepalend zijn. Zo voorzien treinwagons voor reizigers en goederenwagons vanuit het oogpunt van de afnemer in een andere vraag dan locomotieven en volledige treinstellen voor lange-afstandsverkeer. In de eerstgenoemde produkten, die overwegend bij het mechanische deel van de spoorwegtechnologie moeten worden ingedeeld, is geen aandrijvingsmechanisme opgenomen, maar deze rijden slechts in combinatie met een locomotief. De laatstgenoemde produkten bewegen zich op eigen kracht voort. Doel ervan is weliswaar om in combinatie met reizigers(trein)wagons of met goederenwagons een treinsysteem te vormen. Deze reizigers(trein)wagons en goederenwagons kunnen ook los van een locomotief worden aangeschaft. Hetzelfde geldt voor de aanschaf van locomotieven. Volledige treinstellen voor lange-afstandsverkeer vormen weer een compleet treinsysteem dat als zodanig van losse reizigers(trein)wagons en van locomotieven kan worden onderscheiden. Met betrekking tot het soort aandrijving zijn er ook goede redenen om onderscheid te maken tussen aandrijving door elektrische en die door dieselmotoren. Op niet-geëlectrificeerde trajecten kunnen slechts spoorvoertuigen worden ingezet die door een dieselmotor worden aangedreven, terwijl er economische argumenten voorhanden zijn om op geëlectrificeerde trajecten spoorvoertuigen die door elektrische motoren worden aangedreven, te gebruiken. Ook trams, metrotreinen en geïntegreerde systemen voor lokaal personenverkeer zijn onderling verschillend. Bij treinbeïnvloedingssystemen kan onderscheid worden gemaakt tussen leidingen, stroomvoorziening en sein- en beveiligingssystemen, die elk een eigen doel dienen. Ook de modernisering van spoorvoertuigen en systemen voor reizigersinformatie en reisbiljettenverkoop vervullen verschillende functies.

(18) Daarnaast zijn er argumenten om een onderscheid te maken tussen het mechanische en het elektrische deel van een spoorvoertuig. Het elektrische deel vertegenwoordigt naar schatting gemiddeld ongeveer 55-60 % van de toegevoegde waarde. Slechts ondernemingen met voldoende know-how op beide gebieden kunnen zonder samenwerking met andere ondernemingen hun eigen spoorvoertuigsysteem aanbieden. Dit levert met name problemen op voor aanbieders die uitsluitend het mechanische deel leveren. Om een locomotief of ander produkt met elektrische componenten te kunnen aanbieden dat in de behoeften van hun klanten voorziet, moeten zij voor het elektrische deel een partner vinden. Dit wijst echter niet op het bestaan van afzonderlijke markten, omdat de afnemers een uitgesproken voorkeur hebben voor de aanschaf van spoorvoertuigen als compleet systeem. Het rechtvaardigt echter wel een overeenkomstige weging van de verworven marktaandelen op de algemene relevante produktmarkt.

(19) Met betrekking tot de genoemde produktmarkten dient een onderscheid te worden gemaakt tussen de toegeleverde en de door de leverancier zelf vervaardigde componenten. Er is een tendens bij de fabrikanten van spoorvoertuigen om het zelf vervaardigde produktassortiment te beperken en de produktie van componenten meer aan toeleveranciers uit te besteden. Dat een onderneming in staat is de

componenten te leveren die door de hoofd- of de onderaannemer in het elektrische of in het mechanische gedeelte van een spoorvoertuig worden verwerkt, wil nog niet zeggen dat deze onderneming in staat is toe te treden tot de produktmarkt voor complete systemen. De partijen wijzen terecht op de toenemende tendens waarbij er een hoofdaannemer voor het gehele systeem is, zodat het vermogen om een deelsysteem te leveren niet tot marktdeelname op de markt voor complete systemen leidt. Dit geldt met name voor de toelevering van componenten, zoals overwegend door de enquête onder Duitse afnemers werd bevestigd. Slechts het vermogen om een totaalprodukt, alleen of met onderaannemers, op een voor de afnemers aanvaardbare wijze te leveren stelt een onderneming in staat om op de markt voor produktsystemen actief te zijn. 80 % van de ondervraagde afnemers hebben opgemerkt dat zij opdrachten voor spoorvoertuigen als complete systemen aan hoofdaannemers hebben gegeven. Slechts 4 % antwoordde dit niet te hebben gedaan. 92 % van de afnemers hebben bovendien verklaard dat er sprake is van een groeiende tendens tot verlening van opdrachten aan een hoofdaannemer.

(20) Samenvattend kan worden vastgesteld dat de relevante produktmarkten dienen te worden afgebakend overeenkomstig het eerder genoemde niveau IV. Dit onderscheid stemt tevens overeen met het door de Commissie waargenomen aankoopgedrag bij de afnemers.

(21) In het licht van deze resultaten kunnen argumenten die verband houden met het vermogen van bepaalde aanbieders om op andere produkten over te schakelen, geen rechtvaardiging vormen voor een samenvoeging van de genoemde produktmarkten tot uniforme markten. Ten eerste zijn slechts de ondernemingen die in de sector spoorwegtechnologie reeds een ruim assortiment produkten vervaardigen en over de benodigde „know-how" beschikken, in staat tot omschakeling van de produktie. Ten tweede lopen de omvang en de marktposities van de ondernemingen in de sector spoortechnologie zeer uiteen. Slechts de Europese „full-line"-aanbieders zijn op alle produktmarkten aanwezig. De ondernemingen die in Duitsland actief zijn op het gebied van spoortechnologie lopen in omvang zeer uiteen. Met uitzondering van de „full-line"-aanbieders, hebben deze ondernemingen ook zeer uiteenlopende marktaandelen. In de ogen van de afnemers bedienen de overige Europese aanbieders slechts bepaalde produktmarkten, waarin deze gespecialiseerd zijn. Zij zijn niet of nauwelijks tot een omschakeling van de produktie in staat, maar moeten voor de betrokken markt eerst het benodigde produkt ontwikkelen.

B. RELEVANTE GEOGRAFISCHE MARKT

(22) Op het gebied van de spoortechnologie bestonden er voorheen alleen nationale markten. Een van de redenen hiervoor was, naast de tendens om aan nationale leveranciers de voorkeur te geven, met name het bestaan van bijzondere nationale produktspecificaties (bij voorbeeld verschillen in netspanning en -frequentie, spoorbreedte en beveiligingssystemen), die het de aanbieders van spoortechnologie in het verleden moeilijk maakten om hun produkten in andere Lid-Staten aan te bieden. Omgekeerd bevorderde dit inkoopbeleid ook de ontwikkeling van verschillende standaarden door spoorwegexploitanten, welke verschillen nog immer bestaan.

(23) Overeenkomstig artikel 9, lid 7, van de Concentratieverordening is de nationale markt de relevante geografische markt, wanneer de mededingingsvoorwaarden in een Lid-Staat voldoende homogeen zijn en duidelijk afwijken van die in aangrenzende Lid-Staten. Bij die beoordeling moet met name rekening worden gehouden met de aard en de kenmerken van de betrokken produkten of diensten, het bestaan van hinderpalen voor de toegang tot de markt, voorkeuren van consumenten, alsmede het bestaan tussen het betrokken gebied en de aangrenzende gebieden van aanzienlijke verschillen in marktaandelen van ondernemingen of van wezenlijke prijsverschillen.

(24) Het onderzoek van de Commissie heeft bevestigd dat de afnemers in het verleden ertoe neigden de voorkeur te geven aan leveranciers die in dezelfde regio of Lid-Staat gevestigd waren, deels vanwege hun nabijheid, deels vanwege hun vertrouwdheid met de bijzondere wensen van de afnemer. Hoewel ook buitenlandse producenten aanwezig zijn op de Duitse markten voor spoortechnologie, is hun marktaandeel voornamelijk afgeleid van hun in Duitsland gevestigde produktie-installaties. Invoer in Duitsland is uitzondering, en vertegenwoordigt voor spoorvoertuigen momenteel een marktaandeel van ongeveer 2-5 %.

(25) Opdrachten en toeleveringsorders voor spoorvoertuigen in Duitsland zijn tot heden vrijwel uitsluitend gegeven aan hoofdaannemers of toeleveranciers die in Duitsland gevestigd zijn. In de regel kunnen buitenlandse ondernemingen hierbij slechts via hun in Duitsland gevestigde dochterondernemingen een rol spelen. In de gehele sector spoorvoertuigen zijn de Commissie slechts twee gevallen bekend waarin een niet in Duitsland gevestigde onderneming als hoofdaannemer de opdracht kreeg om spoorvoertuigen te bouwen. In beide gevallen betrof het opdrachten van de Duitse steden Keulen en Saarbrücken voor de bouw van een stadsspoor, waarbij de Canadese onderneming Bombardier, met Europese hoofdzetel in België, als hoofdaannemer werd aangewezen. De onderaannemer voor het elektrische gedeelte van het stadsspoor was in beide gevallen evenwel de in Düsseldorf gevestigde dochteronderneming van Daimler-Benz/AEG, Kiepe. Uit een artikel in nummer 6/94 van het

tijdschrift „Der Nahverkehr" blijkt dat, ondanks het feit dat Bombardier hoofdaannemer was, het Duitse aandeel in de totale opdracht ongeveer 71 % bedroeg: 46 % voor het elektrische gedeelte en 25 % voor de bouw van de voertuigen.

(26) Met name opvallend is de mate waarin opdrachten voor de elektrische uitrusting van de spoorvoertuigen aan nationale ondernemingen worden toegekend. Ook de partijen zelf konden de Commissie geen enkel geval noemen waarin een Duitse afnemer bij een opdracht voor het elektrische deelsysteem een buitenlandse onderneming als hoofd- of als onderaannemer aanwees.

(27) De bekendheid van de leveranciers met de specifieke wensen van de afnemer, en in het bijzonder met de algemene produktspecificaties in de betrokken Lid-Staat, is hierbij van groot belang.

(28) Het onderzoek van de Commissie heeft bevestigd dat in ieder geval op brede gebieden van de spoortechnologie de nationale of regionale specificaties nog immer drempels voor verkoop buiten de eigen regio vormen. Wanneer produkten worden aangeboden voor een bestaand systeem, moeten deze aan de bestaande infrastructuur zijn aangepast, zoals bij voorbeeld aan de in de betrokken Lid-Staat gebruikte netspanning. Ook nationale veiligheidsvoorschriften en vergunningsvoorwaarden kunnen technische barrières vormen. Ten slotte zijn er vanwege de van oudsher nationale of zelfs plaatsgebonden toekenning van opdrachten uit de bijzondere voorkeuren van de relevante leverancier een aantal specificaties ontstaan, die nog immer gelden. Volgens de gegevens van de Commissie zijn de daaruit voortvloeiende vereisten technisch nog wel te vervullen, maar leiden zij tot extra kosten die de toetreding tot de markt bemoeilijken.

(29) Tot heden zijn opdrachten in Duitsland vrijwel uitsluitend naar in Duitsland gevestigde ondernemingen gegaan. De schaalvoordelen die deze ondernemingen kunnen bereiken, maken het voor de tot dusver niet succesvolle buitenlandse ondernemingen moeilijker om concurrerende produkten te leveren, en schermen de markt derhalve af. Daarom is toetreding tot de markt voor ondernemingen die tot dusver geen noemenswaardige opdrachten hebben verworven, bij opdrachten voor kleine hoeveelheden produkt economisch weinig zinvol, omdat hiervoor in de produkten die zij tot dan toe voor andere geografische markten produceerden, veranderingen moeten worden aangebracht. Deze technische wijzigingen zijn doorgaans slechts bij grote hoeveelheden produkt rendabel.

(30) Ook ten aanzien van vaste installaties wordt de toegang tot de markt in Duitsland voor buitenlandse ondernemingen door technische specificaties bemoeilijkt. In Duitsland is de netspanning en -frequentie bij voorbeeld gebaseerd op 15 000 volt en 16 $^{2}/_{3}$ hertz, in Noord- en Oost-Frankrijk, Groot-Brittannië, Spanje (HST-lijnen) en in de noordse landen op 25 000 volt en 50 hertz, in Italië, België en Spanje (breed spoor) op 3 000 volt gelijkstroom, en in Nederland en in Zuid- en West-Frankrijk op 1 500 volt gelijkstroom. Opdrachten voor buitenlandse ondernemingen zijn in Duitsland in elk geval ook op deze markten een uitzondering. In technisch opzicht zijn de verschillen weliswaar overkomelijk, maar een succesvolle toetreding tot de markt is in de praktijk moeilijker wanneer de relevante „know-how" en de noodzakelijke ervaring met de betrokken netspanning ontbreken. Volgens de door de partijen verstrekte gegevens over de jaren 1992-1994 hadden zijzelf, Siemens en de Duitse onderneming Elpro gemeten in aantal opdrachten voor leidingen, te zamen een marktaandeel van 100 % [3], en in aantal opdrachten voor stroomvoorziening een marktaandeel van 80 % [4]. Volgens deze zelfde gegevens hebben zij daarentegen in dezelfde periode in Frankrijk voor deze beide produkten geen enkele opdracht verworven. In Italië heeft van deze ondernemingen slechts ABB in de periode 1992-1994 opdrachten voor leidingen ontvangen, die een marktaandeel van ongeveer 24 % [5] vertegenwoordigen. Voor stroomvoorziening bedraagt het marktaandeel van ABB in Italië ongeveer 2 % [6] en dat van Siemens ongeveer 5 % [7].

(31) De huidige inspanningen om de technische vereisten op het gebied van de spoorwegtechnologie binnen de gehele Gemeenschap op één lijn te brengen, rechtvaardigen in zekere mate de verwachting dat de situatie in de toekomst kan veranderen. De vooruitzichten op concrete resultaten zijn momenteel echter nog niet voldoende om te veronderstellen dat er een geheel Europa omvattende, homogene markt bestaat. Gelet op de aanzienlijke kosten van aanpassing zal de bestaande infrastructuur met de huidige technische specificaties nog lange tijd blijven bestaan. Het valt derhalve te betwijfelen of de tendens tot openstelling van de nationale markten met het oog op het

[3] De marktaandelen zijn gebaseerd op door de partijen verstrekte gegevens.
[4] Zie voetnoot 3.
[5] Zie voetnoot 3.
[6] Zie voetnoot 3.
[7] Zie voetnoot 3.

creëren van een Europese markt binnen de voor het toezicht op concentraties relevante tijdspanne een niveau zal bereiken dat een bredere omschrijving van de geografische markt mogelijk maakt.

(32) Ten gevolge van de richtlijnen op het gebied van overheidsopdrachten, en met name Richtlijn 90/531/EEG van de Raad van 17 september 1990 inzake overheidsopdrachten, zoals gewijzigd bij Richtlijn 93/38/EEG, van het privatiseringsbeleid in bepaalde Lid-Staten, van krappe openbare middelen en van de fundamentele concurrentiedruk om een efficiënt spoorverkeerssysteem te ontwikkelen, is er tegenwoordig ondanks de bestaande produktspecificaties een tendens naar opener nationale aanbestedingsprocedures.

(33) Bovendien spant de Gemeenschap zich in om de technische specificaties op het gebied van de spoorwegtechnologie op één lijn te brengen en om transeuropese spoornetten tot stand te brengen. Richtlijn 91/440/EEG van de Raad verplicht de Lid-Staten om de administratie van de vervoerdiensten te scheiden van die van het beheer van de infrastructuur. Hierdoor kan de spoorweginfrastructuur van de Lid-Staten in de toekomst worden opengesteld voor interregionale spoorwegondernemingen in andere Lid-Staten. Teneinde de obstakels te verwijderen die voor het internationale spoorverkeer uit de niet-uniforme signaal- en treincontrolesystemen voortvloeien, wordt gestreefd naar een uniform, Europees automatisch treincontrolesysteem, ETCS („European Train Control System"), als onderdeel van het EURET-programma voor de ontwikkeling van het vervoer. De Commissie heeft tevens voorstellen voor communautaire richtsnoeren voor de aanleg van een transeuropees verkeersnet ingediend, die door de Raad zijn goedgekeurd. De Raad heeft de Commissie bovendien opgeroepen om verdere stappen te ondernemen om een transeuropees netwerk tot stand te brengen en de interoperabiliteit van de nationale netten te waarborgen. Al deze stappen zullen in de toekomst waarschijnlijk bijdragen tot een verdere standaardisering van de produkten in de sector spoorwegtechnologie en daarmee tot een verdere afbraak van de drempels voor toetreding tot de markt.

(34) Volgens de gegevens waarover de Commissie beschikt, valt echter te betwijfelen of reeds van Europese markten kan worden uitgegaan, omdat het koopgedrag nog immer bepaald wordt door nationale factoren, en de bestaande randvoorwaarden blijven gelden. Er bestaat bij voorbeeld nog steeds een voorkeur voor nationale aanbieders, die niet alleen kan worden verklaard door de algemene vertrouwdheid wegens jarenlange relaties met de klanten en wegens een taalverwantschap. Kennis van de relevante specifieke wensen van de klanten is even belangrijk.

(35) Met name ten aanzien van het lokale verkeer, maar ook van het regionale en lange-afstandsverkeer, doet zich bovendien de tendens voor dat afnemers hun voorraad reserveonderdelen op een lager peil brengen en de omvangrijker onderhoud- en reparatiewerkzaamheden uitbesteden. De geografische nabijheid van een fabriek, of ten minste van een opslagplaats, van de aanbieder kan daarbij van pas komen.

(36) De Commissie heeft de concurrenten van de partijen verzocht om het belang van bepaalde parameters bij het dingen naar een contract te beoordelen door hieraan een waarde tussen 1 (onbelangrijk) en 5 (zeer belangrijk) toe te kennen. Aan een langdurige relatie met de klant werd een gemiddelde van 4,1 toegekend, en aan bekendheid met de vereisten van de klant een gemiddelde van 4,4. Uit beide waarden blijkt dat de ervaring met bepaalde klanten die aanbieders door opdrachten in het verleden hebben opgedaan, nu een aanzienlijk concurrentievoordeel oplevert en derhalve bij het verwerven van opdrachten in de toekomst een aanzienlijke rol kan spelen. De toetreding tot de markt is derhalve een proces op middellange tot lange termijn, waarbij het vervaardigen van een toonaangevend produkt de weg kan bereiden voor toetreding tot de markt. Daarom kunnen de initiële successen die individuele aanbieders in de toekomst op de markt behalen, slechts op de middellange of lange termijn wezenlijke gevolgen voor de mededinging hebben. Deze analyse wordt geschraagd door de antwoorden met betrekking tot het belang van een regionale of nationale aanwezigheid van produktie-installaties. Hieraan werd gemiddeld 4,1 toegekend. Indien van deze aanwezigheid geen sprake was, werd het belang van een lokale of nationale partner met 4,0 gewaardeerd.

(37) De Commissie heeft tevens een enquête gehouden onder afnemers in de sector spoorwegtechnologie, om het belang van enkele concurrentieparameters bij de toekenning van opdrachten te bepalen. Aan bestaande handelsrelaties werd een gemiddelde waarde van 2,7 toegekend, terwijl de vertrouwdheid van de leverancier met de vereisten van de afnemer op 3,6 werd gewaardeerd. Lokale/regionale nabijheid scoorde gemiddeld slechts 2,4, terwijl aan kosten 4,9 en betrouwbaarheid 4,6 werd toegekend. Uit deze resultaten blijkt, dat de afnemers bij de toekenning van een opdracht met name de nabijheid van een aanbieder van minder belang achten dan de aanbieders zelf. Dit verschil valt onder meer te verklaren uit het feit dat de afnemers door het belang dat zij aan zo laag mogelijke kosten hechten, ook verderweg gelegen aanbieders in aanmerking nemen, hoewel zij in de praktijk de

opdrachten uitsluitend aan nationale aanbieders geven. Aangezien de kosten van het indienen van een offerte niet gering zijn, zal de inschatting van de eigen kansen op de opdracht invloed hebben op de wijze van indiening van de offerte. Het aanzienlijke belang van de parameter betrouwbaarheid, in relatie met die van de vertrouwdheid van de aanbieder met de wensen van de klanten, toont bovendien aan dat aanbieders die reeds met een afnemer ervaring hebben en voldoende betrouwbare produkten leveren, in het voordeel zijn. Het voornaamste doel van de afnemer bestaat erin zijn klanten een goed functionerend vervoersysteem te bieden.

(38) Tot dusver hebben niet in Duitsland gevestigde ondernemingen slechts in zeer beperkte mate op opdrachten van Duitse afnemers ingeschreven. Bovendien is het aantal inschrijvingen van niet in Duitsland gevestigde ondernemingen op opdrachten van Deutsche Bahn AG in de regel groter dan dat voor opdrachten van gemeentelijke vervoerondernemingen. Dit bevestigt de opvatting van de Commissie dat toetreding tot de markt voor buitenlandse ondernemingen met name in het licht van de bestaande produktspecificaties economisch slechts bij grote orders zinvol is. Niet alleen zullen plaatselijke bedrijven meer ertoe geneigd zijn Duitse produkten te kopen, maar is Deutsche Bahn AG vanwege de omvangrijke opdrachten die zij plaatst, ook beter in staat om buitenlandse aanbieders aan te trekken.

(39) De marktsituatie in Duitsland is wezenlijk verschillend van die in andere Lid-Staten zoals Frankrijk en Italië, waar de marktpositie van Duitse ondernemingen aanzienlijk kleiner is en nationale ondernemingen over grote marktaandelen beschikken. De vergelijking met de situatie in Frankrijk en in Italië is derhalve belangrijk, omdat beide Lid-Staten evenals Duitsland een grote nationale sector spoorwegtechnologie met aanbieders bezitten, die in beginsel ook in de andere Lid-Staten een vooraanstaande rol kunnen spelen. In de sector spoorwegtechnologie als geheel beschikken alleen Siemens, ABB, AEG en DWA in Duitsland al over een marktaandeel van ongeveer 70 % ([8]). De meeste andere opdrachten worden aan kleinere Duitse aanbieders gegund. Het aandeel van buitenlandse ondernemingen is gering. De voornoemde Duitse ondernemingen behalen in Frankrijk slechts een marktaandeel van ongeveer 1 % ([9]) en in Italië van ongeveer 10 % ([10]) van de totale sector spoorwegtechnologie. Franse ondernemingen, met name GEC-Alsthom, en Bombardier voorzien in overwegende mate in de vraag naar spoorwegprodukten in Frankrijk. De grootste Italiaanse ondernemingen hebben in Frankrijk geen marktaandeel van betekenis. In Italië worden de meeste opdrachten weer aan Italiaanse ondernemingen verleend. Ook de Franse onderneming GEC-Alsthom heeft in Italië tot dusver nog geen succes geboekt.

(40) De prijzen kunnen slechts in beperkte mate als indicator worden gebruikt. Omdat de kwaliteit bij de betrokken produkten een belangrijke rol speelt en deze produkten meestal zeer heterogeen zijn, is een vergelijking van de prijzen in de afzonderlijke Lid-Staten geen geschikte methode om een voldoende juist beeld van de respectieve concurrentieverhoudingen te geven.

(41) Samenvattend moet ervan worden uitgegaan dat de relevante produktmarkten in de Lid-Staten met een zeer omvangrijke eigen industrie op dit gebied nog immer in zoverre nationaal zijn, dat de nationale aanbieders van spoorwegtechnologie de relevante produkten leveren. Met name in Duitsland gaat van de zeer omvangrijke nationale sector spoorwegtechnologie, te zamen met de overige genoemde omstandigheden, op nieuwe aanbieders die tot de markt willen toetreden, een sterk ontmoedigende werking uit. Derhalve zijn de betrokken produktmarkten in Duitsland nog nationaal, ook al leiden de veranderde raamvoorwaarden na een overgangsperiode mogelijk tot een openstelling van deze marken. Dit overgangsproces zal echter gelet op de bestaande infrastructuur van lange duur zijn. In aanvulling op deze algemene overwegingen moeten de geografische markten voor goederenwagons en voor informatiesystemen voor reizigers afzonderlijk worden behandeld. In verband met de geringe technische vereisten bij de produktie van goederenwagons en het brede toepassingsgebied van informatiesystemen voor reizigers is een nadere geografische afbakening van de markt mogelijk, maar op deze aangelegenheid behoeft niet nader te worden ingegaan, omdat het concentratievoornemen zelfs bij een zeer restrictieve afbakening van de markt (tot Duitsland) in dit opzicht geen problemen oplevert. Ten slotte is het ook mogelijk de geografische markt voor de levering van complete systemen verder af te bakenen, maar bestaan er in Duitsland, als zwaartepunt van de voorgenomen concentratie, reeds gevestigde tram- en metrosystemen en komt het zelden voor dat een compleet nieuw systeem wordt ingevoerd, zonder dat daarbij rekening wordt gehouden met de bestaande infrastructuur, met name in verhouding tot de overige opdrachten voor verbetering en aanvulling van de bestaande systemen. Derhalve moeten ten minste de markten voor trams en metrorijtuigen als nationale markten worden aangemerkt.

([8]) Zie voetnoot 3.
([9]) Zie voetnoot 3.
([10]) Zie voetnoot 3.

(42) Evenmin valt aan te nemen dat de potentiële concurrentie van niet in Duitsland gevestigde ondernemingen op de Duitse markt een verdere afbakening van de markt voor Duitsland mogelijk maakt. De beschikbare gegevens zijn hiervoor in ieder geval niet toereikend. De Commissie houdt bij haar beoordeling van de concurrentiesituatie rekening met de potentiële concurrentie.

(43) De opvatting van de partijen dat de relevante periode voor prognoses in verband met de tendens naar een te zijner tijd plaatsvindende openstelling van de markten aanzienlijk langer zou moeten zijn dan de gebruikelijke twee tot drie jaar, kan niet worden aanvaard. Afgezien van het feit dat de periode voor prognoses in de eerste plaats voor de beoordeling van de potentiële concurrentie relevant is en niet zozeer voor de afbakening van de geografische markten, baseert de Commissie haar analyse van deze zaak uit mededingingsoogpunt in verband met de bijzondere kenmerken van de spoorwegtechnologie reeds op prognoses voor een periode van vijf jaar. Toen de Commissie aan marktdeelnemers vroeg hun mening te geven over de toekomstige ontwikkelingen, gaf zij ook voor hen een periode van vijf jaar aan. Een verdere verlenging kan in het onderhavige geval echter niet in aanmerking worden genomen. In het algemeen moet worden bedacht dat de controle op concentraties tot doel heeft dominerende structuren op de markt te vermijden. Het vaststellen van prognoses over een te lange periode gaat niet alleen ten koste van de betrouwbaarheid van de prognoses zelf, maar komt tevens erop neer dat gedurende een aanzienlijke periode een machtspositie op de markt op de koop toe zou moeten worden genomen. Dit zou indruisen tegen het doel van de controle op concentraties om de mededinging op de markten van de Gemeenschap te waarborgen. Indien machtsposities op de middellange termijn worden aanvaard, worden de prognoses over de eventuele openstelling van de markten bovendien minder betrouwbaar. In dat geval valt niet meer uit te sluiten dat ondernemingen met een machtspositie deze positie kunnen gebruiken om de markt met economische middelen af te schermen, waardoor de op openstelling van de markten gerichte inspanningen van de Gemeenschap zouden worden doorkruist.

C. GEVOLGEN VAN DE CONCENTRATIE

I. *Algemeen*

(44) De concentratie zal ertoe leiden, dat ABB Daimler-Benz Transportation op het gebied van de spoorwegtechnologie mondiaal marktleider wordt vóór Siemens en GEC-Alsthom. Ook binnen de EER zal de gemeenschappelijke onderneming waarschijnlijk Siemens en GEC-Alsthom voorbijstreven. Binnen de EER zullen er nog maar drie echte „full-line"-aanbieders zijn, ABB/AEG (ongeveer [...] ecu ([11]) omzet in de EER), Siemens (ongeveer [...] ecu ([12]) in de EER) en GEC/Alsthom (ongeveer [...] ecu ([13]) omzet in de EER). Op bepaalde poduktmarkten bereiken beide partijen samen met Siemens en GEC-Alsthom in geheel Europa over de periode 1992-1994 marktaandelen van aanzienlijk meer dan 70 % ([14]), met name bij trams, metrovoertuigen en elektrische locomotieven.

(45) Vooral in Duitsland zal de concentratie in de sector spoorwegtechnologie aanzienlijk toenemen. Duitsland is de enige Lid-Staat waarin een aanzienlijke cumulatie van marktaandelen van de partijen zal optreden. Ongeveer $^2/_3$ van de omzet die Daimler-Benz via AEG in de gemeenschappelijke onderneming inbrengt, en $^1/_3$ van de omzet die ABB inbrengt (ongeveer [...] ecu ([15]) + ongeveer [...] ecu ([16])), wordt in Duitsland behaald. In Duitsland wordt de gemeenschappelijke onderneming naast Siemens marktleider, terwijl GEC-Alsthom (ongeveer 0,3 miljard ecu) in eerste instantie via haar dochteronderneming Linke-Hoffmann-Busch (LHB) nog veel minder marktbetekenis heeft.

(46) Hoewel beide partijen ook in Scandinavië een groot marktaandeel bezitten, wordt dit vrijwel uitsluitend door orders aan ABB gevormd. Zo hebben de partijen opgegeven, dat het aandeel van ABB in het ordervolume bij elektrische locomotieven over de periode 1992-1994 in Noorwegen 73 % ([17]) bedraagt. Bij lange-afstandstreinen en elektrische treinstellen voor regionaal verkeer bereikt ABB in Zweden een marktaandeel van 100 % ([18]), bij treinstellen voor regionaal verkeer in Denemarken 67 % ([19]) en in Noorwegen 89 % ([20]). Bij dieseltreinstellen voor regionaal verkeer beloopt het aandeel van ABB zowel in Zweden als in Denemarken bijna 100 % ([21]). In deze Lid-Staten heeft Daimler-Benz in dezelfde periode echter geen orders ontvangen. Slechts op de markt voor stroomvoorziening kan in Zweden, met een marktaandeel van ABB van 50 % ([22]) en van 0,5 % ([23]) voor Daimler-Benz van enige cumulatie gesproken worden, terwijl Daimler-Benz in dezelfde periode in Denemarken een marktaandeel van ongeveer 20 % ([24]) behaalde en ABB in Noorwegen ongeveer 13 % ([25]), waarbij

([11]) Vertrouwelijk.
([12]) Vertrouwelijk.
([13]) Vertrouwelijk.
([14]) Zie voetnoot 3.
([15]) Vertrouwelijk.
([16]) Vertrouwelijk.
([17]) Zie voetnoot 3.
([18]) Zie voetnoot 3.
([19]) Zie voetnoot 3.
([20]) Zie voetnoot 3.
([21]) Zie voetnoot 3.
([22]) Zie voetnoot 3.
([23]) Zie voetnoot 3.
([24]) Zie voetnoot 3.
([25]) Zie voetnoot 3.

echter geen cumulatie optrad. In Noorwegen is wel sprake van cumulatie op de markt voor sein- en beveiligingssystemen (ABB 17 % ([26]) en Daimler-Benz 3 % ([27])).

(47) Volgens de inlichtingen van de partijen kreeg Daimler-Benz/AEG in Noorwegen bovendien in 1991 een order voor twaalf elektrische installaties voor de metro T 2000 van Oslo, voor een totaalbedrag van 8,7 miljoen ecu. In Bergen kreeg Daimler-Benz/AEG tussen 1991 en 1993 orders voor vijf elektrische installaties voor trolleybussen, voor een totaalbedrag van 1,3 miljoen ecu. Op beide produktmarkten zijn van 1992 tot 1994 in Noorwegen geen orders geplaatst. In 1989/1990 had AEG/Strommens Verksted aan Oslo 15 tramvoertuigen geleverd. Volgens beide partijen worden in 1995 voor de tram van Oslo orders geplaatst voor in het totaal 32 voertuigen. Aanbieders zijn ABB, AEG, Siemens, GEC-Alsthom en Deutsche Waggonbau Aktiengesellschaft (DWA).

(48) Hieruit valt niet af te leiden dat de concentratie, gezien de reeds bestaande marktpositie van ABB, tot een wezenlijke verandering van de concurrentiepositie in Scandinavië zou leiden. Aangezien het Daimler-Benz/AEG als niet-Scandinavische onderneming gelukt is orders voor de stad Oslo in de wacht te slepen, is het niet onmogelijk dat met een dergelijke inspanning ook de andere grote Europese aanbieders hier hadden kunnen slagen.

(49) In België, Frankrijk, Ierland, Italië, Luxemburg, Nederland, IJsland, Portugal en Groot-Brittanië leidt de voorgenomen concentratie niet tot een cumulatie van de marktaandelen. In Finland (AEG slechts 1 % ([28]) marktaandeel in de gehele sector spoorwegtechnologie), Griekenland (ABB slechts 2 % ([29]) in die gehele sector), Oostenrijk (AEG slechts 1 % ([30]) in die gehele sector) en Spanje (AEG slechts 1 % ([31]) in die gehele sector) is de cumulatie zeer gering. Voor deze landen gelden dezelfde overwegingen als die met betrekking tot Noorwegen. Aangezien zij niet over een zeer omvangrijke sector spoortechnologie beschikken, kan op grond van de geldende criteria niet worden uitgegaan van een relevante nationale markt in deze landen in de zin van artikel 9, lid 7, van de Concentratieverordening.

([26]) Zie voetnoot 3.
([27]) Zie voetnoot 3.
([28]) Zie voetnoot 3.
([29]) Zie voetnoot 3.
([30]) Zie voetnoot 3.
([31]) Zie voetnoot 3.

(50) Bij de beoordeling van de vraag of de voorgenomen concentratie onverenigbaar is met de gemeenschappelijke markt, moet daarom in eerste instantie worden gekeken naar de mededingingssituatie in Duitsland, dat een wezenlijk deel van de gemeenschappelijke markt vormt. Alleen wanneer op een relevante Duitse markt sprake zou zijn van onverenigbaarheid van de voorgenomen concentratie met de gemeenschappelijke markt, zou dit ook kunnen gelden voor andere geografische markten. Wanneer het voornemen echter op een Duitse markt verenigbaar is met de gemeenschappelijke markt, kan op andere geografische markten van onverenigbaarheid met de gemeenschappelijke markt geen sprake zijn.

II. *Gevolgen van de concentratie voor de concurrentiestructuur op de relevante produktmarkten in Duitsland*

1. *Algemene kenmerken van de markten voor spoortechnologie en van de vraagstructuur*

(51) Terwijl in de sector spoortechnologie vroeger nauw tussen leveranciers en afnemers bij de planning, ontwikkeling en vervaardiging van produkten werd samengewerkt en de afnemers rechtstreeks op de keuze van de goederen en de ondernemingen die deze zouden produceren invloed konden uitoefenen, gaat de trend nu meer in de richting van geïntegreerde vervoerssystemen waaruit de afnemers kunnen kiezen. Dit betekent, dat de concurrentiekracht van een onderneming nu bepaald wordt door haar vermogen om, alleen of in samenwerking met andere ondernemingen, een volledig produkt aan te bieden.

(52) Afnemers van spoormaterieel zijn in Duitsland Deutsche Bahn AG, de nationale spoorwegonderneming, en een groot aantal regionale en lokale vervoersondernemingen die op gemeentelijk niveau werken. Deutsche Bahn AG is afnemer van „vaste installaties" voor het lange-afstands- en het regionaal verkeer en van het bijbehorend rollend materieel. Wanneer op 1 januari 1996 het regionale reizigersvervoer per spoor zal worden gedecentraliseerd, valt deze sector niet meer onder de centrale overheid maar onder de deelstaten, hetgeen gevolgen zal hebben voor de vraagstructuur. Vast en rollend materieel voor het regionaal verkeer wordt voorts nog gevraagd door vervoersondernemingen voor het regionale verkeer, terwijl de gemeentelijke vervoersondernemingen vast en rollend materieel voor het stadsverkeer vragen.

2. *Bestaande aanbodstructuur op de Duitse markten voor spoorwegmaterieel*

(53) In Duitsland zijn momenteel drie „full-line"-aanbieders van spoorwegmaterieel actief op de markt.

Naast de betrokken partijen en Siemens is weliswaar ook GEC-Alsthom nog op bepaalde produktmarkten aanwezig, maar tot nu toe eigenlijk alleen via haar dochteronderneming LHB, die eerst enkele jaren geleden is overgenomen en uitsluitend mechanische onderdelen kan leveren, hetgeen betekent dat zij slechts over een deel van de voor de vervaardiging van rollend materieel benodigde capaciteiten beschikt. Ook de enige tijd geleden overgenomen dochteronderneming van Bombardier, Talbot, levert, evenals Bombardier zelf, uitsluitend mechanische onderdelen. Dochterondernemingen van andere grote Europese producenten van spoorwegmaterieel zijn er in Duitsland niet. Andere buitenlandse ondernemingen kunnen dus alleen op de Duitse markt opereren via invoer, die tot op heden echter niet noemenswaardig is. Toch moet inmiddels worden vastgesteld dat buitenlandse ondernemingen op de Duitse markt actief beginnen te worden en in de eerste plaats bij aanbestedingen van Deutsche Bahn AG. De enige verder nog aanwezige grotere onderneming in Duitsland is DWA, die echter als aanbieder van mechanische onderdelen evenmin op alle markten actief is. DWA is momenteel bezig een eigen capaciteit voor elektrische apparatuur op te bouwen. Behalve de genoemde ondernemingen zijn er in Duitsland nog enkele andere aanbieders, die slechts bepaalde spoorwegprodukten of vaak zelfs uitsluitend delen daarvan vervaardigen.

3. *Gevolgen van de concentratie voor de aanbodstructuur*

a) **Algemeen**

(54) In Duitsland zullen na een eventuele concentratie nog maar twee „full-line"-aanbieders aanwezig zijn, te weten ABB/Daimler-Benz en Siemens.

(55) Bij het onderzoek naar de marktpositie van de ondernemingen moet ermee rekening worden gehouden, dat de vraag naar spoorwegmaterieel en onderhoud in de tijd onregelmatig is. Voor een juiste beoordeling van de marktpositie moet daarom een langere periode in aanmerking worden genomen. De partijen hebben voorgesteld bij de berekening van de marktaandelen uit te gaan van het gemiddelde over de laatste drie jaar (namelijk het tijdvak 1992-1994). Dit lijkt reëel. De marktaandelen zullen worden berekend op basis van de orderontvangsten, die het rechtstreekse resultaat zijn van de concurrentie tussen de verschillende aanbieders in de betreffende periode.

(56) De gecumuleerde marktaandelen van de partijen in de periode 1992-1994 geven op zeven van de 15 produktmarkten geen aanleiding tot problemen ([32]):

— diesellocomotieven (0 %, markt in Duitsland en in de EER niet van grote betekenis);

— getrokken rijtuigen (ongeveer 4 % in Duitsland, ongeveer 3 % in de EER);

— goederenwagons (ongeveer 14 % in Duitsland, ongeveer 9 % in de EER);

— geïntegreerde systemen voor lokaal reizigersvervoer (0 %);

— sein- en beveiligingssystemen (ongeveer 1 % in Duitsland, ongeveer 10 % in de EER);

— onderhoud en modernisering van spoorwegvoertuigen (ongeveer 4 % in Duitsland, ongeveer 7 % in de EER);

— systemen voor reizigersinformatie en reisbiljettenverkoop (ca. 55 % omzet van Daimler-Benz in Duitsland en in de EER, maar geen cumulatie van marktaandelen, uiterst kleine markt en potentiële concurrentie van andere grotere ondernemingen met ervaring op het gebied van computersystemen).

(57) Daimler-Benz en ABB behalen samen met Siemens zeer grote marktaandelen op de markten voor elektrische locomotieven, volledige treinstellen voor lange-afstandsverkeer, regionale elektrische en dieseltreinen, trams, metrotreinen, bovenleidingen en stroomvoorziening, met inbegrip van netbeheer en telemetrie. Na de concentratie bezitten beide partijen op deze acht produktmarkten samen aanzienlijke marktaandelen (ramingen op basis van door partijen opgegeven orderontvangsten) ([33]):

	ABB + DB	= *Gemeenschappelijke onderneming*
— elektrische locomotieven	37 % + 17 %	= 54 %
— volledige treinstellen voor lange-afstandsverkeer	5 % + 26 %	= 31 %
— met elektrische motoren aangedreven treinstellen voor regionaal verkeer	18 % + 26 %	= 44 %
— met dieselmotoren aangedreven treinstellen voor regionaal verkeer	0 % + 49 %	= 49 %
— trams	15 % + 29 %	= 44 %
— metrotreinen	42 % + 22 %	= 64 %
— bovenleidingen	30 % + 31 %	= 61 %
— stroomvoorziening	6 % + 26 %	= 32 %

([32]) Zie voetnoot 3.

([33]) Zie voetnoot 3.

(58) Hoewel de partijen op de Duitse markten vaak een zeer sterke positie innemen, is er geen sprake van marktbeheersing op een individuele markt, omdat ook Siemens steeds op al deze markten actief is en vaak tevens een aanzienlijk marktaandeel bezit.

(59) Voor de partijen en Siemens ontstaan op de genoemde produktmarkten de volgende gemeenschappelijke marktaandelen (op basis van door partijen opgegeven orderontvangsten) ([34]):

	ABB + DB + Siemens
— elektrische locomotieven	54 % + 46 % =100 %
— volledige treinstellen voor lange-afstandsverkeer	31 % + 46 % = 77 %
— met elektrische motoren aangedreven treinstellen voor regionaal verkeer	44 % + 25 % = 69 %
— met dieselmotoren aangedreven treinstellen voor regionaal verkeer	49 % + 23 % = 72 %
— trams	44 % + 41 % = 85 %
— metrotreinen	64 % + 19 % = 83 %
— bovenleidingen	61 % + 33 % = 94 %
— stroomvoorziening	32 % + 35 % = 67 %

(60) De door de partijen opgegeven marktaandelen komen in grote lijnen overeen met de bevindingen van de Commissie. Gezien de sterke concurrentiepositie van Siemens in technologische sleutelsectoren, het feit dat de onderneming goed op de Duitse markt is ingevoerd en haar financiële kracht, kan niet worden verondersteld, dat de partijen erin zullen slagen op de betreffende markten ten koste van Siemens een marktbeheersende positie te verwerven.

(61) Voor de beoordeling van de gevolgen voor de mededinging is tevens van belang dat de partijen en Siemens bij elektrische en elektronische onderdelen van spoorvoertuigen samen een nog groter marktaandeel in handen hebben dan uit bovenstaande tabellen valt af te leiden. De belangrijkste overige concurrenten in Duitsland leveren tot nu toe alleen mechanische onderdelen van die voertuigen, zodat zij afhankelijk zijn van samenwerking met een onderneming die de vereiste competentie op het vlak van elektrische en elektronische onderdelen bezit om ernstig naar aanbestedingen voor spoorweginstallaties te kunnen meedingen. Potentiële kandidaten voor een dergelijke samenwerking zijn in eerste instantie enkel de partijen en Siemens.

(62) Uitgaande van de door de partijen opgegeven marktaandelen bestaat op de Duitse markt momenteel geen onderneming die als zodanig de partijen en Siemens ook maar kan benaderen. Op de acht genoemde produktmarkten zijn de partijen samen en Siemens steeds wat marktaandelen betreft de grootste onderneming. De naaste concurrenten zijn:

— bij elektrische locomotieven, bij gebrek aan opdrachten aan andere ondernemingen, geen;

— bij volledige treinstellen voor lange-afstandsverkeer, DWA met een marktaandeel van 18 % ([35]);

— bij met elektrische motoren aangedreven treinstellen voor regionaal verkeer, DWA met 17 % ([36]) en LHB met 14 % ([37]);

— bij met dieselmotoren aangedreven treinstellen voor regionaal verkeer, LHB met 19 % ([38]);

— bij trams, LHB met 8 % ([39]);

— bij metrotreinen, LHB met 11 % ([40]);

— bij bovenleidingen, Elpro met 6 % ([41]);

— bij stroomvoorziening, Elpro met 13 % ([42]).

De orders aan LHB dateren deels van voor de overname door GEC-Alsthom en mogen daarom slechts beperkt aan GEC-Alsthom worden toegerekend.

b) **Gevolgen van het ontstaan of de versterking van een marktbeheersend oligopolie**

(1) Algemeen

(63) Gezien het grote gemeenschappelijke marktaandeel van de partijen en van Siemens in Duitsland, moet voor alle acht produktmarkten worden nagegaan of een marktbeheersend duopolie ontstaat, dan wel of een bestaand oligopolie versterkt wordt. Hoewel het concurrentievermogen van de overblijvende concurrenten niet uitsluitend aan hun marktaandelen kan worden gemeten, is belangrijk hoe sterk de partijen en Siemens ten opzichte van de andere marktdeelnemers staan. Wanneer slechts twee ondernemingen samen marktaandelen van 67 tot 100 % ([43]) bereiken, wijst dat op een marktbeheer-

([34]) Zie voetnoot 3.

([35]) Zie voetnoot 3.
([36]) Zie voetnoot 3.
([37]) Zie voetnoot 3.
([38]) Zie voetnoot 3.
([39]) Zie voetnoot 3.
([40]) Zie voetnoot 3.
([41]) Zie voetnoot 3.
([42]) Zie voetnoot 3.
([43]) Zie voetnoot 3.

sende positie van deze beide ondernemingen samen ten opzichte van de ondernemingen buiten het duopolie.

(64) Ook het feit dat ABB/Daimler-Benz en Siemens veel groter en financieel veel sterker zijn dan de tot nu toe in Duitsland aanwezige concurrenten, duidt op een aanzienlijke concurrentievoorsprong van beide ondernemingen op alle betreffende produktmarkten. Zo staan Daimler-Benz en Siemens in Europa op de ranglijst naar omzet van ondernemingen op de tweede en de derde plaats. ABB behoort tot de dertig grootste ondernemingen van Europa (op basis van cijfers uit de archieven van de Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ)). Hoewel de financiële capaciteit van de ondernemingen op zich niet voldoende is om tot een sluitend oordeel over hun concurrentiekracht te komen, wijst de economische kracht die achter de omvang van de ondernemingen staat, in combinatie met hun huidige marktpositie en de noodzakelijke investeringen op de markten voor spoorwegtechnologie, waar onderzoek en ontwikkeling belangrijk zijn, toch op een aanzienlijke concurrentievoorsprong op andere aanbieders.

(65) Vooral het feit dat de partijen en Siemens als „full-line"-aanbieders het gehele spectrum van produkten op het vlak van de spoortechnologie kunnen aanbieden en ook in staat zijn grote opdrachten uit te voeren, geeft hen een concurrentievoorsprong. Zij kunnen orders binnenhalen, die voor kleinere aanbieders vanwege hun grootte onbereikbaar zijn. Daardoor kunnen zij een betere en vooral een hogere bezettingsgraad bereiken. In Europa heeft behalve de partijen alleen nog GEC-Alsthom dergelijke voordelen van een „full-line"-aanbieder met bijbehorende bedrijfsgrootte. Daimler-Benz en Siemens hebben ten opzichte van GEC-Alsthom op de Duitse produktmarkten het voordeel, dat hun produkten reeds op de markt aanwezig zijn en zij over aanzienlijke capaciteiten in Duitsland beschikken. Bovendien is het de vraag of GEC-Alsthom als marktleider in Frankrijk bereid zou zijn een concurrentieslag in Duitsland te leveren en daarmee tegenreacties van Duitse ondernemingen op de Franse markt uit te lokken. Wel heeft GEC-Alsthom met de overname van LHB voor de Duitse markt duidelijk belangstelling getoond en met deze overname zijn marktkansen vergroot.

(2) Spoorvoertuigen

(66) Op de produktmarkten voor spoorvoertuigen beschikken ABB/Daimler-Benz en Siemens over bijzondere competentie op het gebied van elektrische en elektronische onderdelen. Zowel Bombardier via Talbot, GEC-Alsthom via LHB, als tot nu toe DWA hebben in Duitsland uitsluitend produktiebedrijven voor mechanische onderdelen van spoorwegsystemen. Zo moest Bombardier bij de enige twee orders die zij tot nu toe op de Duitse markt voor spoorvoertuigen heeft weten te verwerven, voor de vervaardiging van de elektrische onderdelen steeds een samenwerking aangaan met Daimler-Benz/AEG-dochter Kiepe. Alleen GEC-Alsthom beschikt binnen het eigen concern over voldoende capaciteit om de nodige elektrische componenten zelf te produceren, terwijl DWA en Bombardier vooral zijn aangewezen op samenwerking met de duopolisten. Wel is DWA thans via dochteronderneming FAGA bezig met de opbouw van een eigen elektrische produktiecapaciteit, maar het resultaat hiervan kan nu nog niet worden beoordeeld. De partijen hebben evenwel aangevoerd, dat AEG op aandrang van Deutsche Bundesbahn AG in het kader van een order voor de stadstrein („S-Bahn") van Berlijn kostenloos belangrijke „know-how" over transmissietechnieken aan FAGA heeft moeten leveren, met als resultaat dat FAGA nu in staat is volledige transmissiesystemen voor met elektrische motoren aangedreven treinstellen voor regionaal verkeer aan te bieden. In het geval van GEC-Alsthom bestaan er duidelijke aanwijzingen dat de onderneming gezien de afwijkende produktspecificaties moeilijk zonder Duitse vestigingen op de Duitse markt actief kan zijn.

(67) Dit past geheel in de heersende trend waarbij niet langer afzonderlijke onderdelen van spoorvoertuigen gevraagd worden, maar geïntegreerde systemen, die in opdracht worden gegeven bij een hoofdaannemer, welke eventueel tot onderaanbesteding kan overgaan. Hij blijft echter als enige verantwoordelijk tegenover de opdrachtgever. Aanbieders moeten daarom niet alleen in staat zijn een serieuze oplossing te kunnen aanbieden voor de elektrische componenten van het systeem, maar ook over een voldoende financieel draagvlak en eventueel ervaring beschikken om op een opdrachtgever als geschikte gegadigde over te komen. De financieel sterke „full-line"-aanbieders Siemens, AEG en ABB zijn hiertoe zonder meer in staat. De andere ondernemingen die op de Duitse markt opereren, moeten eerst een geschikte partner vinden, wanneer zij zelf geen produktiecapaciteit voor elektrische componenten bezitten.

(68) Afgezien van de partijen en Siemens ontbreken dergelijke geschikte partners voor elektrische onderdelen van spoorvoertuigen in Duitsland. Behalve GEC-Alsthom komen eventueel nog in aanmerking de Nederlandse onderneming Holec, de Britse onderneming Brush en de Oostenrijkse onderneming Elin. Deze drie zijn echter vergeleken met de genoemde „full-line"-aanbieders zeer klein en hebben tot nu toe geen opdrachten in Duitsland gekregen. Het ontbreekt hen daardoor aan belang-

rijke referentieprodukten. Ook de Italiaanse bedrijven Fiat en Ansaldo komen eventueel als partner voor elektrische onderdelen in aanmerking, maar hebben eveneens nog geen referentieprodukten in Duitsland. Zo levert Fiat in het kader van een opdracht voor de intercity-(IC-)treinen van Deutsche Bahn AG weliswaar de pendeltechniek, maar de elektrotechniek is aan Siemens toegewezen.

(69) GEC-Alsthom is weliswaar een „full-line"-aanbieder, maar was tot nu toe vooral op de Franse en de Britse markt gericht, terwijl in Duitsland nog geen opdracht als hoofd- of als onderaannemer voor het onderdeel elektrotechniek werd verkregen. Gezien de bestaande technische specificaties is toetreding tot de markt voor GEC-Alsthom ook eerst bij grotere aantallen eenheden rendabel. Zo is bij voorbeeld de netspanning in Duitsland en Frankrijk verschillend. In Duitsland is de spanning in het lange-afstandsverkeer 15 000 volt en 16 $^{2}/_{3}$ Hertz, terwijl in Frankrijk 25 000 volt en 500 Hertz wordt gebruikt. Deze verschillen bestaan ook ten opzichte van andere Lid-Staten van de Gemeenschap, zodat ook tegenwoordig nog vaak aan de grens van locomotief moet worden gewisseld. Weliswaar is het technisch mogelijk locomotieven te produceren die onder verscheidene systemen kunnen functioneren, maar deze zijn aanzienlijk duurder.

(70) De partijen hebben aangevoerd, dat bij de uitvoering van opdrachten voor de steden Keulen, Saarbrücken en Düsseldorf door Daimler-Benz/AEG-dochter Kiepe voor het onderdeel elektrotechniek motoren zijn gebruikt van de Franse onderneming GEC-Alsthom, welke enkele jaren geleden Kiepe had overgenomen en deze laatste vervolgens aan Daimler-Benz van de hand heeft gedaan. Dit voorbeeld betreft weliswaar eerst alleen nog maar de produktmarkt voor trams, maar ook indien dit voorbeeld op andere markten voor spoorvoertuigen zou kunnen worden getransporteerd, is het op zichzelf niet geschikt om daarmee het bestaan van daadwerkelijke mededinging aan te tonen. Aangezien de partijen zelf in overeenstemming met de bevindingen van de Commissie aangeven, dat in de toekomst geen onderdelen van spoorvoertuigen kunnen worden aangeboden, maar dat de trend in de richting gaat van het aanbieden van complete spoorvoertuigen, kan een dergelijke toelevering van onderdelen aan een hoofd- of onderaannemer niet beschouwd worden als deelneming aan de genoemde produktmarkten voor spoorvoertuigen. De levering van onderdelen gebeurt niet op dezelfde markt als die van spoorvoertuigen. De mogelijkheid tot marktdeelneming voor vervaardigers van onderdelen kan ook maar moeilijk gestaafd worden met het argument, dat de inbouw daarvan technisch mogelijk is en dat de klant genoegen neemt met een in het buitenland gebouwde motor. Veeleer dient onderscheid tussen de verschillende niveaus van de markt te worden gemaakt. Daarbij ligt voor de hand dat de markten voor onderdelen veel internationaler zijn dan die voor spoorvoertuigen. Het belangrijkst is echter dat bij de toelevering van onderdelen volgens de partijen straks van contracten die nog door de opdrachtgever worden gesloten, geen sprake meer zal zijn. De opdrachtgever heeft dan alleen nog te maken met de hoofdaannemer. Het is mogelijk dat de opdrachtgever nog enige invloed op de keuze van de onderaannemers uitoefent, maar niet blijkt dat de invloed van de afnemers meestal zo ver gaat dat ook de toelevering van onderdelen gecontroleerd wordt. Dit is ook niet waarschijnlijk, wanneer de opdrachtgevers volgens de partijen juist de voorkeur geven aan de aanwijzing van een hoofdaannemer die als enige verantwoordelijke een geïntegreerd systeem uitwerkt en aanbiedt. Daarnaast bestaan tussen de spoorsystemen van de Lid-Staten technische verschillen die weliswaar kunnen worden weggenomen, maar kostbare technische aanpassingen vergen. Deze hogere kosten maken het zeer onwaarschijnlijk, dat buitenlandse aanbieders nog met concurrerende offertes voor elektrische deelsystemen kunnen komen. Het is in ieder geval nog niet voorgekomen dat buitenlandse aanbieders van elektrische onderdelen in Duitsland een opdracht hebben gekregen, hoewel het technisch al mogelijk was de bestaande verschillen te overwinnen. De technische specificaties kunnen voor de afzonderlijke onderdelen verschillend zijn en tot verschillende toetredingsdrempels leiden. Ten slotte kunnen buitenlandse aanbieders die deze drempel voor het eerst willen overschrijden, meestal geen referentieproject tonen om in de door hen aangeboden produkten vertrouwen te wekken.

a) Lange-afstandsspoorvoertuigen

(71) Op de markten voor elektrische locomotieven en volledige treinstellen voor lange-afstandstreinen is de concentratiegraad zeer hoog. Zo bereiken de partijen samen met Siemens volgens eigen zeggen bij elektrische locomotieven een marktaandeel van 100 % ([44]) en bij volledige treinstellen voor lange-afstandsverkeer 77 % ([45]). De eerstvolgende concurrent in Duitsland bij treinstellen voor lange-afstandsverkeer is DWA met een marktaandeel van 18 % ([46]). Bij de beoordeling van de marktpositie van DWA moet wel rekening ermee worden gehouden, dat DWA tot nu toe slechts mechanische apparatuur aanbiedt en nog niet over de vereiste geavanceerde „know-how" op elektrotechnisch gebied beschikt. Om deze redenen, en omdat DWA veel kleiner is dan de partijen, valt op beide produktmarkten voorlopig nog geen zelfstandig concurrerend aanbod van DWA ten opzichte van de partijen en Siemens te verwachten. Ook de

([44]) Zie voetnoot 3.
([45]) Zie voetnoot 3.
([46]) Zie voetnoot 3.

Duitse LHB als dochter van GEC-Alsthom en Talbot als dochter van Bombardier zijn als aanbiedsters van mechanische apparatuur noch alleen, noch samen in staat tot daadwerkelijke concurrentie van buitenaf met een duopolie.

(72) Bij volledige treinstellen voor lange-afstandsverkeer is echter ook AEG tot nu toe niet tot daadwerkelijke concurrentie met Siemens in staat geweest. Gezien de sterke positie van Siemens op technologisch vlak moet thans nog worden aangenomen, dat ook AEG slechts in samenwerking met Siemens een aanbod kan doen. Dit is ook de reden waarom de samenwerking tussen Siemens, AEG en ABB voor de hoge-snelheidstrein ICE 1 en tussen Siemens en AEG voor de hoge-snelheidstrein ICE 2, voorzover de Commissie bekend is, geen aanleiding heeft gegeven tot bezwaren op kartelrechtelijke gronden. De partijen wijzen erop, dat de voor AEG noodzakelijke samenwerking met Siemens na de concentratie overbodig wordt, aangezien AEG en ABB nu samen een offerte kunnen doen die met Siemens of met een onder leiding van Siemens staand samenwerkingsverband kan concurreren.

(73) Tot op heden is GEC-Alsthom in feite als enige in staat op deze twee produktmarkten daadwerkelijk met de partijen en met Siemens te concurreren. GEC-Alsthom heeft echter, afgezien van haar dochter LHB, in deze sector nog geen opdrachten weten binnen te halen. Met de TGV als eigen hogesnelheidstrein voor het lange-afstandsverkeer heeft GEC-Alsthom weliswaar internationaal al zeer actief de Duitse hoge-snelheidstrein ICE, die in hoofdzaak door Siemens en Daimler-Benz/AEG wordt vervaardigd, beconcurreerd, maar in dit verband moet worden aangetekend, dat de produktie van lange-afstandstreinen voor „full-line"-aanbieders een prestigeobject is en met name hier niet mag worden verwacht, dat nationale spoorwegondernemingen een dergelijke opdracht aan een niet in het land gevestigde onderneming zullen gunnen. Daarmee zou namelijk de aanbieders uit eigen land een noodzakelijk referentieprodukt worden ontnomen en zelfs hun marktdeelneming als zodanig op het spel worden gezet. Aangezien opdrachten van deze omvang tot nu toe uitsluitend in eigen land zijn aanbesteed en op nationaal niveau ook de vraag van de werkgelegenheid een rol speelt, mag niet ervan worden uitgegaan, dat het bestaan van de TGV op zichzelf al voldoende zou zijn om daadwerkelijke concurrentie van de zijde van derden te scheppen. Toch is het Deutsche Bahn AG bij ICE 2 gelukt de prijzen ten opzichte van ICE 1 duidelijk omlaag te brengen.

(74) Bij elektrische locomotieven is sedert 1992 er slechts één aanbesteding van Deutsche Bahn AG geweest voor de bouw van drie types locomotieven. Op de aanbestedingen van 1994 hebben behalve de partijen en Siemens ook GEC-Alsthom, Ansaldo en Skoda ingeschreven. Behalve de inschrijvingen van de partijen en Siemens, die ieder opdracht kregen voor één type locomotief, was volgens Deutsche Bahn AG ook de inschrijving van GEC-Alsthom nader in overweging genomen. Deutsche Bahn AG, de enige afnemer in Duitsland, is van mening dat ook na de concentratie voldoende aanbieders op deze markt overblijven.

b) Spoorvoertuigen voor regionaal verkeer

(75) De markten voor spoorvoertuigen met elektrische en met dieseltractie voor regionaal verkeer zijn in ieder geval zeer nauw met elkaar verbonden. De vraag of vanwege de verschillende aandrijving sprake is van afzonderlijke markten kan niet afdoend worden beantwoord. Voorzover wordt uitgegaan van een eigen markt voor door dieselmotoren aangedreven spoorvoertuigen voor regionaal verkeer vindt er geen cumulatie van marktaandelen plaats, omdat ABB in de betreffende periode geen opdrachten in Duitsland heeft gekregen. ABB heeft echter in dezelfde periode wel opdrachten voor door dieselmotoren aangedreven spoorvoertuigen voor regionaal verkeer gekregen in met name Denemarken en Zweden en komt dus, omdat het verder sterk aanwezig is op de Duitse markten, wel als potentiële concurrent in aanmerking.

(76) Voorzover de Commissie bekend, zijn ook voor het regionale verkeer tot nu toe geen orders voor spoorvoertuigen geplaatst bij niet in Duitsland gevestigde ondernemingen, noch als hoofdaannemer, noch als onderaannemer voor elektrische of mechanische onderdelen. Voor spoorvoertuigen met elektrische aandrijving voor regionaal verkeer is één geval bekend waarin werd ingeschreven door GEC-Alsthom en door Bombardier/Brush, die echter niet in aanmerking werden genomen. Uit een enquête onder Duitse afnemers kon worden opgemaakt, dat in ieder geval GEC-Alsthom door enkele van hen als potentiële partner voor aanbieders van de mechanische apparatuur van spoorvoertuigen voor regionaal verkeer wordt beschouwd.

c) Stadsspoorverkeer

(77) Op de markten voor trams (met inbegrip van stadstreinen en elektrische apparatuur van trolleybussen) en metrotreinstellen bestaan naast de partijen en Siemens momenteel geen concurrenten met aanzienlijke marktaandelen. Tot nu toe zijn orders vrijwel uitsluitend bij in Duitsland gevestigde ondernemingen geplaatst. Alleen op de markt voor trams heeft Bombardier twee opdrachten als hoofdaannemer verworven namelijk voor de leve-

ring van trams aan Keulen en Saarbrücken. Bombardier kan echter zelf alleen de mechanische onderdelen van de voertuigen vervaardigen en heeft de produktie van de elektrische apparatuur uitbesteed aan Daimler-Benz/AEG-dochter Kiepe. Beide ondernemingen hebben vaker samen op deze markt meegedongen, zij het zonder succes.

(78) De Commissie heeft bij de grotere Duitse regionale vervoersondernemingen de lijsten van aanbestedingen vanaf 1992 opgevraagd. Uit de antwoorden blijkt, dat van de tot nu toe opgegeven gevallen 14 grote gemeentelijke vervoersondernemingen 18 aanbestedingen hebben gegund en dat Bombardier, afgezien van Keulen, zes keer vergeefs heeft ingeschreven. In één geval was er ook een inschrijving van de onderneming Breda. Verder is het de Commissie bekend, dat in één geval een offerte van de Tjechische onderneming Tatra, in twee gevallen offertes van het Zwitserse bedrijf Vevey en in drie gevallen offertes van Fiat door de aanbesteders nader in aanmerking waren genomen. Bij Vevey gaat het bovendien om een aanbieder van mechanische onderdelen, die derhalve weer zou moeten samenwerken.

(79) Van de zes bij de Commissie gemelde aanbestedingen voor metrotreinstellen door vier Duitse afnemers, is in twee gevallen opgegeven dat GEC-Alsthom en Bombardier hebben meegedongen en in één geval Ansaldo, Vevey en CAF. Voor zover de Commissie bekend zijn deze offertes echter niet nader in aanmerking genomen. Eén opdracht is evenwel gegund aan LHB en ABB. Of LHB ook samen met een niet in Duitsland gevestigde onderneming voor elektrische apparatuur met succes had kunnen meedingen, is onwaarschijnlijk, omdat zich tot nu toe geen hiertoe geschikte partner heeft aangediend. Om een van de partijen en Siemens onafhankelijk aanbod te kunnen doen, moet LHB over een partner voor het elektrische gedeelte beschikken. Bovendien geldt dan opnieuw het bezwaar, dat de partner niet bekend is met de Duitse markt. In één geval werd geen hoofdaannemer gezocht, maar werd de opdracht in delen aanbesteed. Voor de bouw van de metrowagons lag daarbij ook een offerte van de Zwitserse onderneming Schindler ter tafel.

(3) Bovenleidingen en stroomvoorziening voor spoorwegen

(80) Bij vaste installaties spelen aanbieders van de mechanische onderdelen van spoorvoertuigsystemen geen rol.

(81) Aangezien de partijen en Siemens op de markt voor bovenleidingen een marktaandeel van 94 % ([47]) hebben, kan worden aangenomen, dat hier geen daadwerkelijke concurrentie van buiten aanwezig is. Volgens de partijen heeft op deze markt verder alleen nog de Duitse onderneming Elpro orders gekregen. Elpro kan zowel qua marktpositie als qua capaciteit niet met de duopolisten worden vergeleken.

(82) Afnemers van bovenleidingen zijn Deutsche Bahn AG en de gemeentelijke vervoersondernemingen. In de afgelopen jaren was de vraag hoofdzakelijk afkomstig van Deutsche Bahn AG. Het ordervolume van Deutsche Bahn AG verschilt van nature sterk van dat van de gemeentelijke vervoersondernemingen. Met name bij grotere aanbestedingen van Deutsche Bahn is al een bepaalde ondernemingsgrootte vereist om zelfstandig te kunnen inschrijven, en deze bezitten in Duitsland alleen de partijen en Siemens. Daardoor hebben andere marktdeelnemers al meteen minder betekenis.

(83) Volgens de gegevens van de Commissie zijn op de markt voor bovenleidingen laatstelijk nog enkele kleine opdrachten gegeven aan de Duitse onderneming SAG en de Franse onderneming Spie Enertrans.

(84) Toch valt op deze markt een potentiële concurrentie van andere marktdeelnemers waar te nemen. Momenteel bestaat buiten het duopolie ABB/Daimler-Benz en Siemens echter nog niet voldoende binnenlandse produktiecapaciteit. Als enige afnemer van materieel voor lange-afstandsverkeer, waar kleinere aanbieders de meeste problemen hebben, is Deutsche Bahn AG echter van mening dat door invoering van het systeem van voorafgaande erkenning van Europese aanbieders in de afgelopen twee jaar de voorwaarden voor een opleving van de concurrentie zijn geschapen, ook buiten een duopolie.

(85) Op de markt voor stroomvoorziening is het marktaandeel van de partijen en Siemens ongeveer 67 % ([48]). De voornaamste concurrent is volgens de partijen de onderneming Elpro (omzet spoorwegtechnologie volgens de partijen [...] ecu ([49])), met een marktaandeel van 13 % ([50]). Ook op deze markt zijn kleinere orders voornamelijk gegund

([47]) Zie voetnoot 3.
([48]) Zie voetnoot 3.
([49]) Vertrouwelijk.
([50]) Zie voetnoot 3.

aan SAG, Spie Enertrans en de Oostenrijkse onderneming Elin. De andere marktdeelnemers hebben volgens de partijen samen 20 % ([51]). Ook hier is Deutsche Bundesbahn AG wat het lange-afstandsverkeer betreft van mening, dat ook Europese aanbieders voor meer concurrentie kunnen zorgen.

(4) Conclusie

(86) Uitgaande van deze gegevens over de structuur van de markt, moet nu in het kader van de mededingingscontrole worden nagegaan of de voorgenomen concentratie op de Duitse markt, die hier bepalend is, tot het ontstaan van een marktbeheersend duopolie leidt of dat een bestaand marktbeheersend oligopolie wordt versterkt doordat dit naar een duopolie evolueert. Gaat men uit van een oligopolie, dan moeten de volgende twee voorwaarden zijn vervuld. In de eerste plaats mag tussen de twee oligopolisten onderling geen daadwerkelijke concurrentie bestaan en in de tweede plaats mogen de oligopolisten niet meer aan concurrentie van buitenaf blootgesteld zijn.

4. *Ontstaan of versterking van een machtspositie op de markt*

a) **Principiële overwegingen inzake de concurrentie tussen de partijen en Siemens**

(87) Met het oog op de beoordeling van de daadwerkelijke interne concurrentie tussen de partijen en Siemens vóór en na een concentratie zijn er zowel voor alle betrokken produktmarkten geldende overwegingen met betrekking tot de marktstructuur en de prijsontwikkeling, als bijzondere, voor bepaalde produktmarkten geldende overwegingen met betrekking tot de samenwerkingsregelingen tussen ondernemingen en de invloed van aanbodszijde. Ten slotte is voor de intensiteit van de interne concurrentie ook de intensiteit van de concurrentie buiten een duopolie van betekenis, daar de bestaande structurele uitgangspunten voor een daadwerkelijke interne concurrentie wellicht ook door externe concurrentie, die als zodanig niet als daadwerkelijke concurrentie kan worden aangemerkt, zo kunnen worden versterkt dat een niet-concurrentieel parallel gedrag van de duopolisten economisch onmogelijk of dusdanig onwaarschijnlijk wordt, dat niet met de vereiste mate van waarschijnlijkheid kan worden vastgesteld dat interne concurrentie ontbreekt.

(1) Structuur aan de aanbodzijde

(88) De symmetrie van het zich vormende duopolie spreekt veeleer tegen de hypothese, dat de beide duopolisten in de toekomst daadwerkelijk met elkaar zullen concurreren. Gezien hun ongeveer even grote concurrentievermogen zijn de stimulansen voor concurrerende initiatieven eerder gering. Ook uit het oogpunt van de aangeboden produkten zullen beide ondernemingen na een concentratie een soortgelijke structuur vertonen, hoewel de partijen konden aantonen, dat er althans voorlopig geen volledige produktidentiteit zal bestaan en er ook na een concentratie specifieke sterke punten van de partijen tegenover Siemens en omgekeerd zullen bestaan. Gezien het vermogen van de „full-line"-aanbieders om hun activiteiten op alle produktmarkten te kunnen uitoefenen, en met name de economische sterkte van Siemens, waarop ook de veronderstelling is gebaseerd, dat op geen van de betrokken produktmarkten een machtspositie van de partijen op individuele markten kan ontstaan, zijn deze verschillen met het oog op de onderlinge vergelijkbaarheid van de voorgenomen gemeenschappelijke onderneming en Siemens echter niet doorslaggevend.

(89) Een parallel gedrag van ABB/Daimler-Benz en Siemens zou ook door de transparantie van de opdrachten op de markten van de spoorwegtechniek kunnen worden bevorderd. Deze transparantie berust op het geringe aantal marktdeelnemers en op het feit dat de opdrachten openbaar moeten worden aanbesteed. De transparantie van de opdrachten bij openbare aanbestedingen heeft weliswaar in beginsel in zoverre een concurrentiebevorderende werking, dat zij inschrijvingen van zoveel mogelijk ondernemingen mogelijk moet maken. Bij nadere onderhandelingen na de indiening van de inschrijvingen verkrijgen de aanbieders echter evenzeer aanvullende kennis, alsook ten gevolge van de omstandigheid, dat ten minste hetzij de partijen, hetzij Siemens tot dusver betrokken zijn geweest bij vrijwel iedere spoortechnische opdracht in Duitsland. Het betere marktinzicht van de aanbieders bevordert in een duopolie met name het niet-concurrentiële parallelle gedrag.

(90) De veronderstelling, dat in ieder geval in de toekomst er zich geen daadwerkelijke mededinging tussen de partijen en Siemens zal voordoen, wordt op de markten voor spoorvoertuigen door bestaande overcapaciteiten, en met name voor de mechanische componenten van die voertuigen, ondersteund. Ten behoeve van de eigen capaciteitsbezetting lijkt het voor beide partijen niet erg zinvol om de mededinging van met name aanbieders van mechanische componenten te bevorderen door met hen samen te werken voor de elektrische componenten. Dit houdt in dat het in hun gemeenschappelijk belang is zoveel mogelijk niet met andere aanbieders samen te werken, indien deze juist daardoor de mogelijkheid zou worden verschaft opdrachten te verkrijgen.

(91) Dit structurele gevaar voor de afzwakking van de interne concurrentie op de markten voor spoor-

([51]) Zie voetnoot 3.

wegtechnologie wordt in zoverre verminderd, dat het bij spoorwegtechnische produkten niet om homogene massagoederen gaat, doch om heterogene produkten, waarbij onderzoek en ontwikkeling een belangrijke rol spelen. Reacties op concurrerende initiatieven van een duopolist zijn derhalve, voor zover het om innovatieve initiatieven gaat, in de regel minder rechtstreeks mogelijk.

(2) Prijsontwikkeling

(92) Voor een daadwerkelijke mededinging in het verleden kan in ieder geval de prijsdaling bij spoorvoertuigen van de afgelopen jaren pleiten. Volgens het onderzoek van de Commissie bevestigen de meeste afnemers, dat de prijzen voor spoorvoertuigen in de afgelopen jaren zijn gedaald. Er zijn verschillende redenen voor deze ontwikkeling. Enerzijds berust zij op een vermindering van de door de afnemers gewenste uitrusting voor dit materieel en op een toegenomen serieproduktie. De hoofdoorzaak hiervoor is de sterkere druk op de kosten, waarmee de afnemers te maken krijgen. Evenals bij voorbeeld bij de ICE worden de technische vereisten voor de produkten thans steeds meer op hun kostenefficiëntie getoetst. Deutsche Bahn AG heeft bij de opdrachten voor de ICE 2.2 een [...] ecu [52] % lagere prijs verworven. De afnemers omschrijven meer prestatiekenmerken dan technische specificaties. Als een tweede reden moet opkomende concurrentie door buitenlandse ondernemingen in aanmerking worden genomen. Op de markt voor trams heeft het plaatsen van opdrachten van de steden Keulen en Saarbrücken bij Bombardier, die hierbij voor het elektrische gedeelte van de spoorvoertuigen steeds samenwerkte met Daimler-Benz/AEG-dochter Kiepe, tot een aanzienlijke prijsdaling op de markt geleid.

(93) Echter kan niet op alle in aanmerking genomen produktmarkten ervan worden uitgegaan, dat deze redenen voor de prijsdalingen op zichzelf ook in de toekomst tot daadwerkelijke mededinging zullen leiden. Kostenvoordelen bij de produktie zouden in de regel alleen bij het bestaan van daadwerkelijke mededinging aan de afnemers moeten worden doorgegeven. Deze samenhang blijkt met name uit het voorbeeld van de gunningen aan Bombardier. Zonder een dergelijke mededingingsdruk van Europese aanbieders zouden de duopolisten niet meer tot dergelijke prijsverminderingen gedwongen zijn. Voor zover de concentratie het gevaar voor een nieuwe, sterkere afscherming van de Duitse markt met zich meebrengt, die met name het gevolg kan zijn van het ontbreken van een passende partner op het gebied van de elektrische uitrusting voor een actief op prijsgebied optredende aanbieder van mechanische componenten, kan na een concentratie geen prognose meer worden gesteld over het verloop van deze ontwikkeling. De kostenverminderingen ten gevolge van een door de afnemers afzien van hoogwaardige uitrusting voor spoorvoertuigen zijn, op zich genomen, evenmin passend om een bewijs te vormen voor het in de toekomst bestaan van een daadwerkelijke mededinging. Het bestaan van de overcapaciteiten is zonder voldoende mededinging van buitenaf eerder een argument voor niet-concurrentieel gedrag en voor een weigering van de duopolisten om samenwerkingsregelingen met aanbieders van mechanische onderdelen aan te gaan.

(94) De voor spoorvoertuigen geldende constatering van dalende prijzen gaat volgens het onderzoek van de Commissie voor bovenleidingen en elektriciteitsvoorziening voor spoorwegen slechts in beperkte mate op. Voor zover afnemers een dergelijke ontwikkeling hebben waargenomen, schrijven zij deze overwegend toe aan een openstelling van de markt en de daaruit voortvloeiende concurrentie.

(3) Samenwerkingsregelingen

(95) Daarbij komt nog de samenwerking tussen de partijen en Siemens in het verleden. Juist in de sector spoortechnologie bestaat een net van samenwerkingsverbanden. Dit geldt in bijzondere mate voor de markten voor spoorvoertuigen. Wel liepen aard en omvang van de samenwerkingsregelingen op de afzonderlijke markten voor spoorvoertuigen uiteen.

(96) Hierbij moet worden aangetekend, dat samenwerkingsregelingen ook door de afnemers kunnen zijn teweeggebracht. Met name de waargenomen bijzondere betekenis van de geografische nabijheid van aanbieders en afnemers kan bij een dergelijke nabijheid van verscheidene aanbieders tot een wens tot samenwerking bij de afnemer leiden, die de richtinggevende werking van samenwerkingsregelingen weliswaar niet opheft, doch in individuele gevallen kan beperken.

(4) Andere factoren

(97) Ten slotte kan de interne concurrentie binnen een oligopolie niet worden geëvalueerd zonder rekening te houden met de externe concurrentie, daar bij een bestaande externe concurrentie ook het onderlinge reactievermogen binnen een duopolie beperkt is.

(98) Op de produktmarkten zijn thans min of meer sterke aanwijzingen voor het bestaan van een resterende interne concurrentie aanwezig. De intensiteit van deze nog bestaande resterende concurrentie bij de interne relatiestructuur hangt in belangrijke mate van de intensiteit van de nog bestaande externe concurrentie af. Hoe sterker de concurrentiedruk van buiten het duopolie is, hoe minder de duopolisten gestimuleerd worden tot een concurrentiebeperkend parallel gedrag.

[52] Vertrouwelijk.

(99) Bij de evaluatie van de aanwijzingen voor een ontbrekende interne concurrentie in het duopolie moet bovendien in aanmerking worden genomen, dat de in de produkten van de partijen voor het lange-afstandsverkeer in Duitsland geïnteresseerde afnemers tot Deutsche Bahn AG beperkt zijn. Ook in het regionale vervoer was de vraag in de afgelopen jaren voor het grootste deel afkomstig van Deutsche Bahn AG. Alleen bij lokaal verkeer hebben de leveranciers thans te maken met een groter aantal afnemers, de Duitse gemeentelijke vervoersondernemingen. Volgens de bevindingen van de Commisse kunnen thans 54 Duitse gemeentelijke vervoerondernemingen als afnemers van trams (met inbegrip van sneltrams en van de elektrische component van trolleybussen) en vier als afnemers van metrovoertuigen worden aangemerkt. Derhalve is in het lange-afstandsverkeer en het regionale verkeer een geringere concurrentie-intensiteit van buitenaf noodzakelijk om de monopsonistische afnemer Deutsche Bahn AG uit mededingingsoogpunt voldoende vrijheid van handelen te bieden. Daartegenover zijn de gemeentelijke vervoersondernemingen niet in staat tot een met de mogelijkheden van Deutsche Bahn AG overeenkomende beïnvloeding van de aanbieders, zodat zij in wezenlijk sterkere mate op reeds bestaande concurrentiealternatieven zijn aangewezen.

b) **Gevolgen voor de in aanmerking genomen produktmarkten**

(100) Deze overwegingen leiden voor de verschillende produktmarkten tot uiteenlopende beoordelingen van de gevolgen van de concentratie uit mededingingsoogpunt.

(101) In de sectoren voor spoorvoertuigen voor lange-afstands- en regionaal verkeer, bovenleidingen en elektriciteitsvoorziening voor spoorwegen is de enige, respectievelijk de duidelijk grootste afnemer op de Duitse markten telkenmale Deutsche Bahn AG. Deutsche Bahn AG is ontstaan uit de Deutsche Bundesbahn en Reichsbahn en is volledig in handen van de overheid. Naar de Commissie geconstateerd heeft, is de Deutsche Bahn in beslist sterkere mate dan de gemeentelijke vervoersondernemingen in staat, de aanbodstructuur te beïnvloeden. Zij kan bij een resterende externe concurrentie van een duopolie, zelfs wanneer deze niet als daadwerkelijk in de zin van het recht inzake fusiecontrole zou kunnen worden aangemerkt, ook na een concentratie tot concurrerende aanbiedingen van de partijen en Siemens leiden. Enerzijds is zij in staat, bij voorbeeld door het plaatsen van grote orders, het werven van een opdracht voor de Duitse „full line"-aanbieders vrijwel onmisbaar te maken en deze aldus tot een gunstige offerte te nopen. Dit behoeft als zodanig niet te volstaan, zolang Deutsche Bahn AG in het geval van mededingingsbeperkend parallel gedrag van de beide Duitse „full line"-aanbieders niet over economisch mogelijke uitwijkmogelijkheden op andere aanbieders beschikt. Deutsche Bahn AG kan echter anderzijds door het aanbesteden van grote opdrachten nog bestaande uiteenlopende technische specificaties tussen de afzonderlijke Lid-Staten, die uit het oogpunt van de technische normen kunnen worden overwonnen, voor niet in Duitsland gevestigde aanbieders door de grote bestellingen ook economisch overwinbaar maken. Juist de grote opdrachtvolumes van Deutsche Bahn AG zijn ook voor buitenlandse aanbieders interessant. Zij heeft dan ook een aanbesteding voor bovenleidingen voor spoorwegen aan Spie Enertrans gegund.

(102) Ook in de toekomst kan niet meer ervan worden uitgegaan, dat Deutsche Bahn AG deze economische armslag waarover zij beschikt, niet zal benutten. Weliswaar kan ook in de toekomst niet worden uitgesloten, dat zij juist wegens haar grote betekenis als enige afnemer in Duitsland van produkten van de sector spoortechnologie voor lange-afstandsverkeer onder een zekere algemene druk komt, bij haar opdrachten op passende wijze rekening te houden met de in Duitsland gevestigde aanbieders, opdat deze hun economisch potentieel behouden. Anderzijds zal het reeds wegens het feit, dat twee van de drie „full line"-aanbieders in Europa in Duitsland zullen zijn gevestigd, waarschijnlijk zijn dat ook verder aanzienlijke opdrachten aan Duitse ondernemingen worden gegund, ook op grond van zuiver concurrentiële overwegingen. Het is echter bepalend, dat op grond van de zich wijzigende randvoorwaarden niet te verwachten valt dat Deutsche Bahn AG zich bij de gunning van opdrachten anders dan economisch gericht zal opstellen. Daarbij zijn er in gedragingen uit het verleden weliswaar indicaties te vinden, die deze constatering niet onomstotelijk doen zijn. Gezien de nieuwe randvoorwaarden kan echter hoe dan ook geen conclusie met een in het kader van de prognose vereiste waarschijnlijkheid meer worden getrokken. Daarbij moet in eerste instantie niet alleen rekening worden gehouden met de verandering van Deutsche Bundesbahn in Deutsche Bahn AG en daardoor in een privaatrechtelijke vennootschap. Bij deze verandering komt hoe dan ook het algemene streven naar een economisch gerichte bedrijfsvoering tot uitdrukking. Hiertoe worden de vervoersondernemingen, die tot dan toe financieel regelmatig niet onafhankelijk van het budget van het voor hun verantwoordelijke territoriale publiekrechtelijke lichaam waren, op grond van de krappe openbare middelen gedwongen. Bovendien concurreren de spoorwegen principieel met andere middelen van vervoer, zodat zij hun aanbiedingen aan hun klanten tegen gunstige condities moeten doen. Of de raamwetgeving in de toekomst bij voorbeeld door het duurder worden van andere middelen van vervoer de spoorwegen weer meer armslag zal verschaffen, kan thans nog niet worden

voorzien. Per slot van rekening zou een bevoordeling van nationale ondernemingen een inbreuk op de richtlijnen voor overheidsopdrachten vormen.

(103) De armslag, waarover Deutsche Bahn AG bij haar optreden als afnemer beschikt, hebben de gemeentelijke vervoerondernemingen niet of in slechts beperkte mate. Zij zijn niet alleen wat omzet, doch ook wat opdrachtvolume betreft doorslaggevend kleiner dan Deutsche Bahn AG en hebben bovendien tot nog toe niet of nauwelijks gezamenlijk ingekocht. In zoverre kan het door de partijen aangevoerde argument van een voortrekkersfunctie van grotere vervoersondernemingen niet of slechts in zeer beperkte mate worden gehanteerd. Het aankoopvolume van Deutsche Bahn AG in de sector spoorvoertuigen voor het regionale verkeer alleen zal volgens schattingen van de partijen tot 2000 in totaal ongeveer 5 miljard ecu belopen. Daartegenover zou het totale volume van de aankopen van spoorvoertuigen voor lokaal verkeer in deze periode rond 4 miljard ecu bedragen. De betekenis van de afnemersmacht moet voor de markt voor trams en voor die van metrovoertuigen evenwel afzonderlijk worden beoordeeld. Terwijl de afnemersmacht van de 54 gemeentelijke vervoerondernemingen over het geheel genomen beperkt is, is die van de vier afnemers op de markt voor metrovoertuigen beduidend groter. Het overgrote deel van de vraag op laatstgenoemde markt is afkomstig van de Berliner Verkehrsbetriebe, die in dit opzicht een zekere voortrekkersrol kan vervullen. De afnemersmacht van de Berliner Verkehrsbetriebe is evenwel voornamelijk vanwege de kleinere opdrachtvolumes minder groot dan die van Deutsche Bahn AG.

(104) Het kan zijn, dat de gunning van afzonderlijke opdrachten tegen voor de afnemers gunstige prijzen het algemene prijsniveau duidelijk doen dalen. Dit wordt echter, zoals uit de door de Commissie gestelde vragen ook blijkt, al niet door alle vervoersondernemingen voor lokaal verkeer zo gezien, zelfs al zijn de doorsneeprijzen op de markt onbetwistbaar gezakt. Daarenboven bestaan nog steeds aanzienlijke verschillen tussen de door de vervoersondernemingen voor lokaal verkeer verlangde produkten, ook wanneer zij tot dezelfde produktcategorie behoren. Deze bemoeilijken, te zamen met eventuele verschillen in de bestaande infrastructuur, een gemeenschappelijke aankoop.

(105) Ook het door de partijen aangevoerde argument dat de concentratie tot concurrentie met Siemens leidt of stimuleert, gaat alleen op voor de sector lange-afstandsverkeer, en dan ook nog in beperkte mate. Daartegenover kan dit argument, ook volgens de redenering van de partijen, die de concurrentiemogelijkheden van kleinere aanbieders beklemtonen, voor de sector lokaal verkeer niet relevant zijn.

(106) Ten slotte is de door de Commissie vastgestelde samenwerking van de aanbieders tot nog toe met name duidelijk in het korte-afstandsverkeer aanwezig, waarbij samenwerking tussen de partijen en Siemens volgens de bevindingen van de Commissie het minst noodzakelijk is. Dit geeft juist aan dat er op de markten voor spoorvoertuigen voor lokaal verkeer een speciale behoefte bestaat aan de controle die door andere aanbieders op een duopolie wordt uitgeoefend.

(107) Dit onderscheid wordt ondersteund door het gedrag tot nu toe van buitenlandse aanbieders. Uit de antwoorden van Deutsche Bahn AG en de vervoersondernemingen voor lokaal verkeer op vragen van de Commissie blijkt, dat buitenlandse concurrenten aan aanbestedingen van Deutsche Bahn AG vaker deelnemen dan in doorsnee aan aanbestedingen van vervoersondernemingen voor lokaal verkeer.

(108) Ten slotte worden deze onderscheidingen ook ondersteund door de peilingen van de Commissie met betrekking tot de inschatting van de gevolgen van de concentratie. Terwijl Deutsche Bahn AG geen voor haar negatieve gevolgen verwacht, duiden de antwoorden van de vervoersondernemingen voor lokaal verkeer erop dat zij door de concentratie een verslechtering van de concurrentieverhoudingen verwachten.

(109) Deze verschillende situaties leiden tot een principieel verschillende beoordeling van de gevolgen van de concentratie voor de markten van produkten van de sector spoortechnologie voor lange-afstands-, voor regionaal en voor lokaal vervoer.

(1) Spoorvoertuigen voor lange-afstands- en voor regionaal verkeer

(110) Met betrekking tot de markten voor spoorvoertuigen voor lange-afstands- en voor regionaal verkeer is om verscheidene redenen niet met voldoende waarschijnlijkheid vast te stellen dat de voorgenomen concentratie tot ontstaan of versterking van een duopolie met een machtspositie zal leiden. De aanbiedersmacht van ABB/Daimler-Benz en Siemens wordt, zoals opgemerkt, door de monopsonistische afnemersmacht van Deutsche Bahn AG aanzienlijk gerelativeerd. Bovendien valt in verband met de produktheterogeniteit en de noodzaak van onderzoek en ontwikkeling, niet-concurrentieel parallel gedrag weliswaar niet uit te sluiten, maar is de onderlinge gedragsafhankelijkheid in het algemeen aanzienlijk beperkter als op markten met homogene produkten en een lagere onderzoeks- en ontwikkelingsintensiteit. Ook worden op deze produktmarkten deels zeer grote opdrachten met over het algemeen gezien onregelmatige tussenpozen gegund, waardoor de onderlinge gedragsafhankelijkheid eveneens wordt afgezwakt.

a) Spoorvoertuigen voor lange-afstandsverkeer

(111) Op de markt voor volledige treinstellen voor lange-afstandsverkeer werden opdrachten in ieder geval voor de produktie van hoge-snelheidstreinen in het verleden aan nationale consortia verleend, waarbij een interne mededingingsrelatie moeilijk viel vast te stellen. Bij de ICE 1 van Deutsche Bahn AG hebben bij voorbeeld Siemens, AEG en ABB samengewerkt. Bij de ICE 2 bestaat thans een samenwerking tussen Siemens en AEG, terwijl ABB met een eigen volledige trein concurreert. ABB is bij de ontwikkeling en produktie van de ICE 2 niet meer betrokken. De door ABB ontwikkelde X 2000 is een volledige trein voor het lange-afstandsverkeer beneden de hoge-snelheidsdrempel, die door het gebruik van pendeltechniek ook op minder goed liggende tracés hoge snelheden moet bereiken. Na de concentratie wordt dit mededingingspotentieel gebundeld.

(112) De situatie wordt echter door de concentratie niet verslechterd, doch structureel over het geheel genomen verbeterd. Er moet van worden uitgegaan dat de samenwerkingen in het verleden voortvloeiden uit het ontoereikende vermogen van andere in Duitsland gevestigde aanbieders dan Siemens om een autonoom aanbod voor de vervaardiging van volledige treinen voor het lange-afstandsverkeer te doen. Of na een concentratie een daadwerkelijke interne mededinging kan ontstaan door het feit dat de samenwerking tussen Siemens en AEG bij de ICE volledig wordt ontbonden, kan voorshands niet met voldoende zekerheid worden voorspeld. De thans aangekondigde samenwerking van Siemens en GEC-Alsthom bij het op de markt brengen van de hoge-snelheidstreinen ICE en TGV buiten Europa is wellicht een indicatie dat in de toekomst op deze markt meer concurrentie binnen het duopolie zal ontstaan. Op het ogenblik kan overigens evenmin worden uitgesloten, dat de aangekondigde samenwerking van Siemens en GEC-Alsthom buiten Europa zonder gevolgen voor de mededingingssituatie in de EER blijft.

(113) Ook moet ermee rekening worden gehouden, dat de gunning van een opdracht aan een buitenlandse onderneming in de tot heden gevolgde aanbestedingspraktijk weinig waarschijnlijk was. Zo moet met betrekking tot de verhouding binnen de duopolie van de partijen en Siemens worden vastgesteld, dat door de bundeling van het potentieel van de partijen voor de eerste maal een onderneming ontstaat, die met Siemens zou kunnen concurreren. Siemens is volgens de bevindingen van de Commissie principieel ook zonder samenwerking met Daimler-Benz in staat, een volledige trein voor het lange-afstandsverkeer aan te bieden, waarbij Siemens mogelijk met andere ondernemingen zou kunnen samenwerken.

(114) Ten slotte gaat het bij de markt voor volledige treinen voor lange-afstandsverkeer om een markt met bijzonder heterogene produkten. Daartoe behoren niet alleen de genoemde hoge-snelheidstreinen, doch ook ICE-treinen met pendeltechniek, waartoe ook de door ABB ontwikkelde X 2000 moet worden gerekend. Op een aanbesteding van Deutsche Bahn AG voor dit marktsegment in 1994 hebben ABB, Fiat en DWA/Fiat/Siemens ingeschreven. De opdracht is verleend aan het laatstgenoemde consortium, waarbij Fiat de pendeltechniek levert.

(115) Gezien deze situatie op de markt kan zelfs bij de hypothese van een reeds bestaand oligopolie van Siemens en AEG met een machtspositie op de Duitse markt niet ervan worden uitgegaan, dat dit oligopolie door de concentratie wordt versterkt. Veeleer worden de kansen op een met Siemens concurrerend aanbod beter, waardoor ook de concurrentiestructuur binnen het duopolie zal verbeteren. Gezien de basis voor mededinging die hierdoor ontstaat, kan niet met voldoende waarschijnlijkheid ervan worden uitgegaan, dat de ontstaande symmetrie tot een verslechtering van de interne structuur leidt.

(116) Op de markt voor elektrische locomotieven heeft volgens de bevindingen van de Commissie laatstelijk geen samenwerking tussen de partijen en Siemens/Krauss-Maffei bij de verlening van opdrachten door Deutsche Bahn AG plaatsgevonden, hoewel elk van de drie ondernemingen één van de drie laatstelijk verleende opdrachten heeft ontvangen. Na een concentratie kan de hier bestaande concurrentie worden afgezwakt, indien een toereikende concurrentie van buiten ontbreekt die de partijen en Siemens ook in hun interne verhouding tot daadwerkelijke concurrentie aanzet.

(117) Voor het overige kan Deutsche Bahn AG door het bundelen van opdrachten, zoals bij de verlening van de opdracht voor elektrische locomotieven het geval was, het aanbestedingsvolume verhogen en de opdracht ook voor buitenlandse ondernemingen interessant maken. Zo is bij de opdracht voor elektrische locomotieven ook het aanbod van GEC-Alsthom in een verdere selectie gekomen. Het is Deutsche Bahn AG bij deze aanbesteding bovendien gelukt om onderling onafhankelijke offertes van AEG, ABB en Siemens te verkrijgen [...] ecu ([53]). Weliswaar heeft Deutsche Bahn AG de opdracht vervolgens onder deze drie ondernemingen verdeeld, waarbij elke onderneming één type elektrische locomotieven produceert. Zij heeft van die verdeling, volgens hetgeen zij meedeelde, geen nadeel ondervonden. Gezien het ontbreken van samenwerking op de markt voor elektrische locomotieven in het verleden, kan derhalve in samenwerking met de structurele redenen daarvoor, zoals met name de macht van Deutsche Bahn AG als afnemer en de opkomende concurrentie door met name GEC-Alsthom, niet ervan worden uitgegaan,

([53]) Vertrouwelijk.

dat zonder de concentratie er in de toekomst geen daadwerkelijke mededinging tussen AEG, ABB en Siemens zou bestaan.

(118) Evenmin kan met voldoende waarschijnlijkheid worden vastgesteld, dat er na de concentratie geen daadwerkelijke concurrentie tussen ABB/AEG en Siemens zou bestaan. Weliswaar verandert de marktstructuur, daar Deutsche Bahn AG in de toekomst voorshands nog slechts met twee in Duitsland gevestigde „full-line"-aanbieders te maken krijgt, maar kan gezien de geschetste fundamentele marktstructuur niet met voldoende waarschijnlijkheid worden verondersteld dat deze vernauwing van de aanbodstructuur zal leiden tot een vermindering van de daadwerkelijke mededinging tussen ABB/AEG en Siemens. Deutsche Bahn AG zal naar haar eigen inschatting over voldoende concurrerende alternatieven kunnen beschikken. Deze wordt gesteund door het feit dat GEC-Alsthom via LHB in de toekomst een betere toegang tot de markt zal hebben. Bovendien is de door Bombardier verworven Duitse dochteronderneming Talbot een onderneming die, voor de levering van het mechanisch gedeelte van een elektrische locomotief in aanmerking zou komen, al zou Talbot hiertoe moeten samenwerken met een aanbieder van elektrische componenten. Gezien de macht van Deutsche Bahn AG als afnemer, en gelet op de mogelijkheid om bij gebreke van een daadwerkelijke mededinging tussen ABB/AEG en Siemens ten minste een deel van de opdracht aan een samenwerkingsverband van GEC-Alsthom en Duitse mechanica-ondernemingen te verlenen, kan in ieder geval niet met voldoende waarschijnlijkheid worden aangenomen, dat AEG/ABB en Siemens om structurele redenen in de toekomst niet ertoe zouden kunnen worden gedwongen daadwerkelijk met elkaar te concurreren, onder druk van Deutsche Bahn AG, die zelf onder druk staat kostenbesparingen door te voeren.

b) Spoorvoertuigen voor regionaal verkeer

(119) Voor spoorvoertuigen voor regionaal verkeer met aandrijving door electrische motoren zijn sinds 1982 vier opdrachten langs de weg van een aanbestedingsprocedure gegund, twee langs die van uitoefening van op de opdrachten berustende opties en is één opdracht voor vervolgbouw zonder aanbestedingsprocedure gegund. Naar aanleiding van de vier aanbestedingen werden opdrachten toegekend aan in totaal vijf samenwerkingsverbanden: één aan Siemens en MAN (AEG), twee aan LHB en ABB, met verschillende hoofdaannemers, één aan DWA en AEG en één aan AEG, Siemens en DWA. Voor spoorvoertuigen voor het regionale verkeer met aandrijving door dieselmotoren zijn twee opdrachten verleend: één aan AEG en één aan Siemens, met MAN als onderaannemer. Eenmaal werd een optie uitgeoefend met betrekking tot een samenwerkingsverband van Siemens, LHB en AEG.

(120) Spoorvoertuigen voor regionaal verkeer met aandrijving door elektrische motoren en met aandrijving door dieselmotoren worden zowel door Deutsche Bahn AG als deels ook door vervoersondernemingen voor regionaal verkeer afgenomen. In zoverre is de structuur van de vraagzijde niet volledig identiek aan die met betrekking tot het lange-afstandsverkeer. De regionalisering van het lokale personenvervoer in het lokale verkeer kan een verdere verschuiving in de afnamestructuur teweegbrengen. Gezien de mogelijkheid voor Deutsche Bahn AG om een zekere leidende functie op zich te nemen, kan ook in de sector regionaal verkeer worden aangenomen dat die van de afnemers die van de aanbieders beperkt hoewel de afnemersmacht hier, gezien het bestaan van een reeks kleinere vervoersondernemingen voor regionaal verkeer met aanzienlijk geringere macht dan Deutsche Bahn AG, niet als even aanzienlijk als in het lange-afstandsverkeer kan worden aangemerkt.

(121) Gezien de betekenis van de elektrische en elektronische onderdelen kan de afnamemacht echter alleen binnen de voor de controle op concentraties relevante periode externe concurrentie scheppen of in stand houden, wanneer niet alleen voor de mechanische onderdelen, maar ook voor andere onderdelen voldoende alternatieven aan de aanbodzijde bestaan. Daarbij moet echter rekening ermee worden gehouden, dat de samenwerking van de partijen met Siemens tot nog toe op de markten voor regionaal verkeer niet zo sterk geprofileerd was. Deze naar verhouding vrij geringe betekenis van samenwerkingsverbanden in het verleden relativeert de aanwijzingen dat interne concurrentie in de toekomst zal ontbreken.

(122) Gezien de eerdere rol van LHB in samenwerkingsverbanden met ABB is het voor de toekomstige marktsterkte van LHB bepalend, in welke mate zij ook met haar moederonderneming GEC-Alsthom in Duitsland als aanbiedster successen boekt. Daarbij moet in aanmerking worden genomen, dat LHB met name in haar thuisregio een zeer sterke onderneming is. Gelet op deze regionale basis kan niet ervan worden uitgegaan, dat LHB op de markten voor regionaal verkeer in de toekomst geen enkele belangrijke rol zal spelen. Thans bedraagt volgens de opgaven van de partijen het marktaandeel van LHB op de markt voor het regionale treinenverkeer met aandrijving door elektrische motoren ongeveer 14 % ([54]) en op de markt voor die met aandrijving door dieselmotoren ongeveer 19 % ([55]). Met name heeft volgens de uiteenzetting van de partijen DWA door de samenwerking met AEG bij een opdracht voor Deutsche Bahn AG voor stadsspoorwegen (S-Bahn) in Berlijn de voor een zelfstandig aanbod noodzakelijke know-how op deze markten opgedaan. Deze overdracht van kennis moet, in samenhang met de inspanningen van DWA om in eigen

([54]) Zie voetnoot 3.
([55]) Zie voetnoot 3.

beheer elektrische onderdelen te kunnen vervaardigen, als een aanwijzing worden beschouwd, dat in de toekomst ook van de partijen en Siemens onafhankelijke concurrentie mogelijk zal zijn. Volgens de opgaven van de partijen bedraagt het marktaandeel van DWA voor spoorvoertuigen voor het regionale verkeer met aandrijving door elektrische motoren thans ongeveer 17 % ([56]) en bij die met aandrijving door dieselmotoren ongeveer 9 % ([57]).

(123) Gezien deze aanzetten voor mededinging buiten de duopolie om, de afnemersmacht van Deutsche Bahn AG en de overige structurele factoren die concurrentieel gedrag stimuleren, kan niet worden vastgesteld, dat de voorgenomen concentratie tot het ontstaan van een duopolie met een machtspositie zou leiden.

(2) Spoorvoertuigen voor lokaal verkeer

(124) De voorgenomen concentratie leidt op de produktmarkten voor trams (inclusief stadsspoorwegen en elektrische uitrusting voor trolleybussen) en metrotreinstellen tot het bestaan van een duopolie met een machtspositie, bestaande uit de partijen en Siemens. In het kader van de bij de fusiecontrole uit te voeren prognose moet worden aangenomen dat zonder de concentratie er een daadwerkelijke concurrentie tussen Daimler-Benz, ABB en Siemens zou bestaan. Deze veronderstelling berust naast de reeds genoemde algemene overwegingen ook op de opkomende concurrentiedruk van andere aanbieders, bij voorbeeld Bombardier, welke ertoe kan leiden een mededingingsbeperkend parallel gedrag te verhinderen. Afgezien van de dan geringere concentratiegraad op de markt kan zonder de concentratie met name niet met voldoende waarschijnlijkheid worden verondersteld dat door ontbreken van een samenwerkingspartner ondernemingen als Bombardier toetreding tot de markt wordt onthouden. Na een concentratie kan deze prognose voor de beide produktmarkten binnen de relevante periode niet meer worden gesteld.

(125) Op de markten voor spoorvoertuigen voor lokaal verkeer bestaat een net van samenwerkingsverbanden in uiteenlopende vormen. In aansluiting op de toenemende tendens om de opdracht aan een hoofdaannemer te gunnen, wordt bij toelevering dikwijls samengewerkt. Bij de 18 opdrachten, waarover de Commissie in het kader van haar onderzoek gegevens heeft ontvangen van gemeentelijke vervoersbedrijven op de markt voor trams, werd

— telkens slechts één opdracht alleen aan Siemens en Daimler-Benz gegund;

— in twee gevallen door Siemens en AEG rechtstreeks;

— in twee gevallen door Siemens en de Daimler-Benz/AEG-dochter Kiepe;

— in één geval door Siemens, AEG en ABB;

— in één geval door Siemens, AEG en MAN;

— in drie gevallen door Siemens en ABB;

— en in vier gevallen door Siemens, ABB en DWA samengewerkt.

Bij de zes opdrachten, waarover de vier Duitse afnemers op de markt voor metrostellen aan de Commissie gegevens hebben verstrekt, werkten ABB, AEG en Siemens in drie gevallen samen.

(126) In tegenstelling tot de andere markten voor spoorvoertuigen bestaan hier voldoende aanwijzingen dat een structurele en daadwerkelijke mededinging tussen de partijen en Siemens in ieder geval na de concentratie zal ontbreken. Hierop duiden met name de aanzienlijke samenwerking tussen de partijen en Siemens in het verleden, het ontbreken van de noodzaak van een samenwerking van de „full-line"-aanbieders AEG, ABB en Siemens op deze markten, hetgeen zonder meer blijkt uit de opmerkingen van de partijen en de geringe afnemersmacht van de vervoersondernemingen voor regionaal verkeer in verhouding tot die van Deutsche Bahn AG. Deze zienswijze geldt in ieder geval zolang er geen concurrentie van andere aanbieders is, die niet-concurrerend parallel gedrag structureel verhindert. Deze initiatieven tot concurrentie zouden in ieder geval verder moeten gaan dan op de andere markten voor spoorvoertuigen het geval is, gezien de sterke structurele aanwijzingen dat interne mededinging ontbreekt. Bovendien worden de aanbieders wegens het grotere aantal opdrachten in de sector lokaal verkeer bij elke aanbesteding duidelijk minder tot concurrentie gedwongen dan in de sectoren, waarin Deutsche Bahn AG als enige afnemer in staat is een aanzienlijk groter ordervolumen te bieden dan tot nu toe in de regel in de sector lokaal verkeer het geval is.

(127) Dientengevolge is het van doorslaggevend belang in welke mate andere aanbieders in de toekomst in staat zullen zijn met succes bekroonde offertes uit te brengen.

(128) Bij de beoordeling, in hoeverre de geografische nabijheid van een aanbieder bij de gunning van een opdracht van belang is, zou het mechanisch gedeelte van een spoorvoertuig wel van bijzondere betekenis moeten zijn omdat de werkzaamheden aan het mechanische deel betrekkelijk arbeidsintensief zijn in verhouding tot de elektrische werkzaamheden, hoewel het grootste deel van de toegevoegde waarde thans aan het elektrisch gedeelte van spoorvoertuig moet worden toegeschreven.

([56]) Zie voetnoot 3.
([57]) Zie voetnoot 3.

Voor zover dergelijke overwegingen bij de gunning van een opdracht voor een spoorvoertuig een rol zou kunnen spelen, zijn zij echter ook voor alle andere onderdelen van de opdracht relevant.

(129) Bovenal speelt juist bij het lokale verkeer per spoor de geografische nabijheid van de aanbieders uit economisch oogpunt een rol van betekenis. Thans worden onderhoud, reparaties en de nodige reserveonderdelen voor spoorvoertuigen steeds minder door de vervoersonderneming voor lokaal verkeer zelf verricht of in voorraad gehouden, maar gaat de tendens in de richting van voorraadvermindering en van uitbesteding van de grotere onderhouds- en reparatiewerkzaamheden. Hoe dichter een bedrijfsvestiging van de hiervoor als partner in aanmerking komende aanbieder zich bij de desbetreffende afnemer bevindt, des te beter aan de behoeften van die afnemer op dit gebied kan worden voldaan. Gezien de bijzondere betekenis van een zo groot mogelijke inzetbaarheid van spoorvoertuigen hebben binnenlandse concurrenten voor offertes voor spoorvoertuigen ook betere kansen van slagen. Deze omstandigheid is een verdere hindernis voor buitenlandse ondernemingen die tot dusver niet op de Duitse markt actief zijn geweest en aldaar niet over eigen produktiebedrijven beschikken. Veelzeggend voor de betekenis van binnenlandse bedrijfsvestigingen is ook, dat ondernemingen als GEC-Alsthom en Bombardier het kennelijk belangrijk oordelen, Duitse bedrijfsvestigingen te verwerven om aan het Duitse marktgebeuren deel te kunnen nemen.

(130) Bovendien zijn de afnemers in eerste instantie geïnteresseerd in de aanschaf van spoorvoertuigen die zo weinig mogelijk storingen opleveren. Gezien de sterk nationale vraag is het voordelig, over een reeds op de Duitse markt bekend referentieprodukt te beschikken. Zelfs Bombardier als tot dusver enige buitenlandse onderneming, die hoofdaannemer voor een spoorvoertuig in Duitsland is geweest, heeft tot nu toe nog geen op de Duitse markt ingevoerd referentieprodukt, omdat dit eerst nog moet worden geproduceerd en zijn bedrijfszekerheid nog moet bewijzen. Daar de belangrijke concurrentieparameter van de bedrijfszekerheid eerst na enige tijd kan worden beoordeeld, kunnen de gevolgen van de opdracht aan Bombardier voor de Duitse markt thans nog niet volledig worden ingeschat. Met name het mogelijke wegvallen van de huidige samenwerkingspartner van Bombardier, Kiepe, kan ertoe leiden dat de marktopenende werking van de opdracht in Keulen en in Saarbrücken weer teniet wordt gedaan. Daar Kiepe een onderdeel van de voorgenomen gemeenschappelijke onderneming is, zijn de partijen in staat over de toetreding en het welslagen van een concurrent op de markt mee te beslissen. De hieruit ontstane machtspositie op de markt is geëigend om daadwerkelijke mededinging te verhinderen.

(131) Het is na een concentratie ook aanzienlijk waarschijnlijker dan voordien dat de duopolisten naar dominantie zullen neigen. Reeds door de vernauwing tot een duopolie worden het structurele gevaar van een gemeenschappelijke blokkeringsstrategie van de duopolisten groter. Daarenboven ontstaat met de gemeenschappelijke onderneming naast Siemens een tweede onderneming met een volledig soortgelijke structuur, die om strategische redenen in eerste instantie zal trachten, zoveel mogelijk opdrachten alleen, en niet in samenwerking met een aanbieder van mechanische onderdelen, te verkrijgen. Aangezien wegens de competentie van de duopolisten op het gebied van elektrische componenten een dergelijke blokkeringsstrategie op de Duitse markt na een concentratie ook goede kansen op slagen lijkt te hebben, kan na een concentratie niet langer worden uitgegaan van de prognose van een daadwerkelijke externe concurrentie na de concentratie door de onderneming Bombardier. Ditzelfde geldt voor de beide Duitse ondernemingen DWA en de GEC-Alsthom-dochter LHB. Het marktaandeel van beide ondernemingen is op de markten voor spoorvoertuigen voor lokaal verkeer thans ook geringer dan op de markten voor spoorvoertuigen voor regionaal verkeer. DWA bereikt volgens opgaven van de partijen thans voor trams een marktaandeel van ongeveer 3 % ([58]) en voor metrotreinstellen rond 5 % ([59]). De marktaandelen van LHB bedragen op de markt voor trams thans ongeveer 8 % ([60]) en op die voor metrotreinstellen ongeveer 11 % ([61]). Op de markt voor metrotreinstellen kan de situatie in zoverre als positiever dan op die van trams worden beschouwd, daar de nieuwe moedermaatschappij van LHB, GEC-Alsthom, de grootste producent van metrovoertuigen in Europa is. Het is dus waarschijnlijk dat deze verwerving tot een versterking van de marktpositie van LHB zal leiden.

(132) Deze omstandigheden hebben in Duitsland tot dusver niet alleen ertoe geleid, dat in het verleden, met de genoemde uitzonderingen, geen opdrachten aan buitenlandse ondernemingen zijn verleend. Daarenboven ontbreekt het tot nu toe nog steeds aan een actief meedoen aan offertes door in het buitenland gevestigde ondernemingen bij opdrachten in Duitsland. Of dit moet worden toegeschreven aan een gebrek aan concurrentievermogen van deze ondernemingen op de Duitse markten of aan ontmoediging door het gebrek aan opdrachten, kan niet definitief met zekerheid worden beoordeeld. Het staat echter vast, dat tot nu toe door andere ondernemingen dan Bombardier, steeds in samenwerking met Kiepe, op de Duitse markt voor trams geen, van de partijen en van Siemens onafhankelijke, daadwerkelijke concurrentiedruk kon worden uitgeoefend.

(133) GEC-Alsthom wordt door enkele afnemers echter wel als potentiële aanbiedster beschouwd. Gezien

([58]) Zie voetnoot 3.
([59]) Zie voetnoot 3.
([60]) Zie voetnoot 3.
([61]) Zie voetnoot 3.

de ontbrekende concurrentieresultaten en de naar verhouding geringe activiteit bij inschrijvingen, kan deze inschatting slechts in zeer beperkte mate een grondslag vormen voor een uit de veronderstelling van potentiële concurrentie voortvloeiende concurrentiedruk op de partijen en op Siemens. De verwerving van LHB biedt enig uitzicht op toekomstig succes op de markt. Het valt niet uit te sluiten dat klanten van de in haar regio sterke onderneming LHB op middellange termijn ook gebruik zullen maken van een aanbod van LHB waarbij GEC-Alsthom als partner voor de elektrische component optreedt. Op korte termijn is zulks echter minder waarschijnlijk. Ook de Nederlandse onderneming Holec is tot dusver niet op deze markten actief geweest. Fiat heeft weliswaar reeds driemaal in Duitsland ingeschreven op opdrachten, maar aangezien haar offertes [...] ([62]), kan ook hieruit niet tot daadwerkelijke mededinging worden geconcludeerd.

(134) Bij de beoordeling van de mogelijkheid van een structurele externe concurrentie moet ten slotte ermee rekening worden gehouden, dat de partijen en Siemens op grond van hun sterke concurrentiepositie in de EER op de produktmarkten slechts tegenspel kunnen ondervinden van externe concurrentie wanneer deze voldoende structureel is. Blijkens de opgaven van de partijen bedraagt het marktaandeel van de partijen samen en van Siemens in de gehele EER op de markt voor trams elk rond 39 % ([63]), terwijl GEC-Alsthom ook in de gehele EER slechts een aandeel van rond 11 % ([64]) bereikt. Op de markt voor metrovoertuigen bereiken de partijen slechts 25 % ([65]) en Siemens slechts 12 % ([66]), terwijl GEC-Alsthom ongeveer op 45 % ([67]) uitkomt. De duidelijk zwakkere positie van de partijen bij metrovoertuigen in de EER ten opzichte van GEC-Alsthom kan ook worden toegeschreven aan de omstandigheid dat in Duitsland tot dusver slechts vier vervoersbedrijven voor lokaal verkeer van metrovoertuigen gebruik maken en dat sinds 1992 slechts van Berlijn een grotere vraag uitgaat. Deze marktaandelen leiden echter tot de veronderstelling dat het voor GEC-Alsthom met LHB op de markt voor metrovoertuigen gemakkelijker zal zijn om onafhankelijk van de partijen en van Siemens een succesvol aanbod tot stand te brengen dan op die voor trams.

(135) Samenvattend kan worden vastgesteld dat de andere ondernemingen dan de bij de concentratie betrokken partijen en Siemens welke tot dusver in Duitsland op de markten voor trams en metrovoertuigen opdrachten hebben ontvangen, zuivere aanbieder van mechanische componenten zijn, die met een aanbieder van elektrische onderdelen moeten samenwerken om op de markten voor spoorvoertuigen voor lokaal verkeer te kunnen leveren. De resultaten op de markt geven tot dusver geen aanleiding voor de conclusie dat er thans voor deze ondernemingen een realistisch alternatief voor samenwerking met de partijen of met Siemens zou bestaan. De afnemersmacht is beperkt, en kan op de markt voor metrovoertuigen groter worden geacht. Daarom zijn er op deze markt minder alternatieve concurrenten nodig om de aanbiedersmacht van de partijen en van Siemens afdoende in te perken. Gezien de machtspositie van de duopolisten op de markt mag momenteel op geen van beide markten daadwerkelijke mededinging van derden worden verwacht. Evenmin kan worden aangenomen dat de intensiteit van de na de concentratie resterende externe concurrentie de om structurele redenen, zoals de heterogeniteit der produkten en de onderzoek- en ontwikkelingsintensiteit, bestaande breuklijnen binnen het duopolie zodanig onder druk zet, dat een concurrerend parallel gedrag van de partijen en van Siemens niet met voldoende waarschijnlijkheid te verwachten valt.

(3) Bovenleidingen en stroomvoorziening voor spoorverkeer

(136) Wat de mate van samenwerking betreft, is de situatie op de markten voor bovenleidingen en stroomvoorziening voor spoorverkeer in zoverre anders, dat geen noemenswaardige samenwerking van de leveranciers kan worden vastgesteld. Met betrekking tot deze beide produktmarkten hebben gemeentelijke afnemers tot nu toe over in totaal 19 opdrachten gegevens aan de Commissie verstrekt. Slechts bij twee projecten was er samenwerking tussen Siemens en ABB, respectievelijk Siemens, ABB en AEG. Bij vier andere projecten zijn de opdrachten over een groot aantal aanbieders verdeeld. Ook met betrekking tot opdrachten van Deutsche Bahn AG is de Commissie tot nu toe geen noemenswaardige samenwerking bekend geworden. Met name met het oog op de bouw van bovenleidingen voor de hoge-snelheidstrein ICE bestaat echter wel een gemeenschappelijke licentieovereenkomst tussen Deutsche Bahn AG, de partijen en Siemens. Deze licentieovereenkomst is het resultaat van gemeenschappelijk onderzoek en ontwikkeling. De compartimenterende werking van de concentratie is volgens de gegevens van de Commissie op deze beide markten geringer, omdat samenwerking hier niet van onmisbaar belang is om een produkt aan te kunnen bieden. Volgens de gegevens van de Commissie is de afgelopen jaren nauwelijks van samenwerking op deze markten sprake geweest. Samenwerking is evenwel in zoverre van belang, dat de concurrenten van de partijen en van Siemens wegens de veel kleinere produktiecapaciteit veel minder in staat zijn om zonder samenwerking met een grotere aanbieder naar grotere orders te dingen. Hierdoor leidt de vermindering van het aantal mogelijke samenwer-

([62]) Vertrouwelijk.
([63]) Zie voetnoot 3.
([64]) Zie voetnoot 3.
([65]) Zie voetnoot 3.
([66]) Zie voetnoot 3.
([67]) Zie voetnoot 3.

kingspartners van drie naar twee tot een verslechtering van de positie van de kleinere aanbieders.

(137) Gezien de afnemersmacht van Deutsche Bahn AG bij grotere opdrachten op beide markten, het ontbreken van samenwerking tussen de partijen in het verleden en de opkomende mededinging van buitenlandse aanbieders, welke Deutsch Bahn AG zelf reeds voldoende acht om concurrentiedruk uit te oefenen, kan ten aanzien van beide produktmarkten voorafgaand aan of na de concentratie niet met voldoende waarschijnlijkheid worden gesteld, dat de partijen en Siemens elkaar niet daadwerkelijk zullen beconcurreren. In zoverre de vervoersondernemingen voor lokaal verkeer op deze markten opdrachten verstrekken, gaat het om kleinere hoeveelheden, die ook door kleinere aanbieders toereikend kunnen worden geleverd. Dit is door het onderzoek van de Commissie bevestigd. In het verleden is een groot aantal kleinere opdrachten in loten aan verscheidene, deels plaatselijke aanbieders toegewezen, die kennelijk niet in de gehele Bondsrepubliek opereren.

5. *Samenvatting*

(138) De voorgenomen concentratie zou op de Duitse markten voor trams (sneltrams en elektrische uitrusting voor trolleybussen inbegrepen) en voor metrovoertuigen tot een machtspositie van een duopolie, bestaande uit de partijen en uit Siemens leiden, waardoor de daadwerkelijke mededinging op een wezenlijk deel van de Gemeenschap aanzienlijk zou worden belemmerd. Op de andere, bij de concentratie betrokken markten zouden geen machtsposities ontstaan of worden versterkt.

D. VERBINTENISSEN VAN DE PARTIJEN

1. *Gedane toezeggingen*

(139) Om een verbod te vermijden, hebben de partijen zich tegenover de Commissie tot het volgende verbonden:

(1) „De partijen verbinden zich ertoe, ervoor zorg te dragen dat alle aandelen van Kiepe Elektrik GmbH, Düsseldorf, hierna „Kiepe" genoemd, uiterlijk op [...] ([68]) worden verkocht aan kopers, die noch met ABB, noch met Daimler-Benz of hun concernondernemingen door een deelneming van minstens [...] ([69]) verbonden zijn. Er wordt onverwijld naar verkoop gestreefd. Verkoop aan Siemens AG of een met haar verbonden onderneming is uitgesloten. Het recht van de partijen om de aandelen van Kiepe eerst in de gemeenschappelijke onderneming in te brengen, blijft onverlet.

([68]) Weggelaten wegens bedrijfsgeheim.
([69]) Weggelaten wegens bedrijfsgeheim.

(2) De partijen verbinden zich ertoe, ervoor zorg te dragen dat het bedrijf van Kiepe tot de verkoop wordt voortgezet op grond van de beginselen die AEG Aktiengesellschaft sinds de aankoop van Kiepe heeft toegepast. Deze beginselen omvatten met name, dat Kiepe aan ondernemingen op het gebied van de spoortechnologie, die noch met ABB, noch met Daimler-Benz verbonden zijn, onbeperkt als samenwerkingspartner en/of toeleverancier van onderdelen beschikbaar is. De partijen zullen het bestuur van Kiepe geen aanwijzingen geven met betrekking tot de keuze van dergelijke contractspartners en geen invloed uitoefenen op de bedrijfsvoering in het kader van de gewone bedrijfsactiviteiten, voor zover zulks niet voor de handhaving van de bedrijfswaarde of de rentabiliteit van Kiepe noodzakelijk is. Voor het overige verbinden de partijen zich ertoe, ervoor zorg te dragen dat het bedrijfsvermogen van Kiepe tot de verkoop niet buiten de gebruikelijke zakelijke activiteiten om wordt verlaagd. Dit geldt met name voor de instandhouding van het geïnvesteerde kapitaal, de „know-how" en de technische en commerciële bekwaamheid van het personeelsbestand.

(3) Voorwerp van de verkoopverplichting onder punt 1 zijn de aandelen van Kiepe zonder haar dochteronderneming in Oostenrijk, tenzij verkoop zonder deze dochteronderneming niet mogelijk blijkt.

(4) Ingeval op [...] ([70]) de verkoop niet zijn beslag heeft gekregen, zullen de partijen op verzoek van de Commissie de aandelen onherroepelijk overdragen aan een in overleg met de Commissie aan te wijzen trustkantoor, dat binnen [...] ([71]) na de overdracht tot verkoop voor rekening van de eigenaar van de aandelen zal overgaan, volgens goed koopmansgebruik en op onpartijdige wijze. De Commissie zal van dit recht tot [...] ([72]) geen gebruik maken, wanneer de partijen uiterlijk op [...] ([73]) met een potentiële koper een verbindende „letter of intent" zijn overeengekomen, waarin een verkoop op uiterlijk [...] ([74]) is afgesproken.".

2. *Beoordeling van de verbintenissen*

(140) De verbintenissen van de partijen zijn van dien aard, dat daardoor het ontstaan van een duopolie met een machtspositie op de markten voor trams en metrovoertuigen in Duitsland voor de duur van de voor de beoordeling van de concentratie relevante prognoseperiode wordt voorkomen.

([70]) Weggelaten wegens bedrijfsgeheim.
([71]) Weggelaten wegens bedrijfsgeheim.
([72]) Weggelaten wegens bedrijfsgeheim.
([73]) Weggelaten wegens bedrijfsgeheim.
([74]) Weggelaten wegens bedrijfsgeheim.

a) **Gevolgen voor de externe mededinging**

(141) Door de verkoop zal Kiepe als een van de partijen en van Siemens onafhankelijke aanbieder van elektrische componenten in de sector spoorvoertuigen voor lokaal verkeer blijven voortbestaan. Kiepe Duitsland heeft een jaaromzet van ongveer [...] DM ([75]) bereikt en heeft in aanzienlijke mate bijgedragen tot de omzet in elektrische componenten voor spoorvoertuigen voor lokaal verkeer. Kiepe is in 1992 door Daimler-Benz/AEG verworven. Tot dusver is Kiepe als zelfstandige onderneming actief geweest en geniet zij bekendheid op de markt.

(142) Bij vier van de 18 opdrachten van grotere Duitse vervoersondernemingen voor het lokale verkeer die de Commissie bekend zijn, was Kiepe partner voor de elektrische componenten van de aanbieder van het mechanische deel. Kiepe leverde ook een bijdrage aan de elektrische component in het raam van een andere opdracht. Volgens de gegevens van de Commissie over de opdrachten tussen 1992 en 1994, waarbij Kiepe aan de elektrische component van de spoorvoertuigen bijdroeg, maken deze te zamen ongeveer 30 % uit van het totale in die jaren op de markt voor trams gegunde opdrachtvolume. Daarbij komt nog de aan de Commissie bekende opdracht van Saarbrücken in samenwerking met Bombardier. Daarmee was Kiepe in dit tijdsbestek na Siemens de tweede aanbiedster van elektrische componenten op deze markt. Kiepe had duidelijk meer succes dan ABB en de overige bedrijven van AEG. Het gecumuleerde aandeel in elektrische componenten van de overige ondernemingsdelen van AEG en van ABB op deze markt was in totaal niet veel groter dan dat van Kiepe. Op de markt voor metrovoertuigen heeft Kiepe een deelopdracht van de stad München voor de vervaardiging van metrovoertuigen verworven. Kiepe heeft daardoor als partner in de sector elektrische onderdelen met name voor aanbieders van mechanische componenten voor spoorvoertuigen voor lokaal verkeer een niet onaanzienlijke betekenis op de markt.

(143) Wat de markt voor trams betreft, blijft door de overdracht van Kiepe een potentiële partner voor de op die markt aanwezige aanbieders van het mechanisch gedeelte van trams behouden. Gelet op de behaalde resultaten is Kiepe in staat de afnemers een beproefde oplossing voor de elektrische component aan te bieden. Op de markt voor metrovoertuigen heeft Kiepe een enigszins minder belangrijke positie, maar ook voor deze markt is de verbintenis toereikend om de bestaande bezwaren weg te nemen. Voor de eigenaars van Kiepe bestond tot dusver geen aanleiding om zich sterker op deze markt te profileren, maar indien hieraan behoefte ontstaat, lijkt Kiepe op de middellange termijn ook hier als samenwerkingspartner te kunnen fungeren. De noodzakelijke investeringen lijken door de positieve bedrijfsresultaten van Kiepe financieel haalbaar te zijn. Door de overdracht van Kiepe ontstaat derhalve een van de partijen en van Siemens afhankelijke onderneming, waarmee aanbieders van het mechanisch gedeelte van metrovoerrijtuigen naar behoefte kunnen samenwerken. In samenwerking met de grotere afnemersmacht en de gunstiger vooruitzichten op succes van LHB door de deelname van GEC-Alsthom kan na de tenuitvoerlegging van de verbintenis ook voor deze markt niet meer met voldoende waarschijnlijkheid worden geconcludeerd dat daadwerkelijke mededinging zal ontbreken.

(144) Het voortbestaan van Kiepe als van de partijen en van Siemens onafhankelijke aanbiedster van elektrische componenten maakt derhalve ook in de toekomst een aanbod van spoorvoertuigen voor lokaal verkeer mogelijk dat met dat van de partijen en van Siemens kan concurreren. Daarbij kunnen beperkingen bestaan ten aanzien van het opdrachtvolume, gezien de niet onbegrensde produktiecapaciteit van Kiepe. Kiepe zal als een van de partijen en van Siemens onafhankelijke aanbiedster echter ook voor andere, met name buitenlandse aanbieders de toegang tot de markt mogelijk kunnen maken, gelet op de mogelijkheid om, eventueel via Kiepe, bestaande buitenlandse produktiecapaciteit voor het elektrisch gedeelte te benutten. Bombardier, LHB en DWA zouden onafhankelijk van de partijen en van Siemens de middelen van Kiepe kunnen benutten om hun marktpositie te verstevigen en in de toekomst uit te breiden. Door de verkoop van Kiepe wordt derhalve gewaarborgd, dat de zich aftekenende openstelling van de markt voor lokaal verkeer, die met name uit het voorbeeld van de opdracht aan Bombardier in samenwerking met Kiepe blijkt, zich kan voortzetten.

b) **Gevolgen voor de mededinging tussen de partijen en Siemens**

(145) Verder zijn deze impulsen voor de concurrentie volgens de bevindingen van de Commissie voldoende om ook in de toekomst een daadwerkelijke interne mededinging tussen de partijen en Siemens structureel zo te bevorderen, dat niet meer van een gebrek aan interne concurrentie kan worden uitgegaan. Veeleer blijven de door de marktstructuur mogelijk gemaakte impulsen sterk genoeg om een niet-concurrerend parallel gedrag van de partijen en van Siemens op deze markten te verhinderen. Indien de partijen en Siemens hunnerzijds in de toekomst van concurrerende initiatieven afzien, zouden zij ermee rekening moeten houden dat meer opdrachten naar bij voorbeeld een samenwerkingsverband tussen Bombardier en Kiepe of naar andere mogelijke samenwerkingsverbanden met Kiepe zouden gaan. In samenhang met het elders aanwezige potentieel zouden de partijen en Siemens bij niet-concurrerend parallel gedrag zoveel opdrachten aan externe concurrenten verlie-

([75]) Vertrouwelijk.

zen, dat de eventuele voordelen van dit niet-concurrerend parallel gedrag teniet worden gedaan. Ten slotte zouden de afnemers met het oog op het dan aanwezige concurrerende aanbod ook bij andere opdrachten die om capaciteitsredenen uiteindelijk toch aan de partijen en Siemens worden verleend, nauwelijks bereid zijn het uit concurrentieel mededingingsoogpunt minder interessante aanbod van de partijen en Siemens te accepteren. Weliswaar zouden de afnemers zulks wellicht voorlopig moeten aanvaarden, met het oog op de huidige marktstructuur maar de daaruit resulterende ontevredenheid zou de openstelling van de Duitse markten voor andere aanbieders alleen maar meer bevorderen. Dit resultaat kan nauwelijks in het belang zijn van de partijen en van Siemens. Daarmee wordt door de verkoop van Kiepe in toereikende mate een externe concurrentie met de partijen en met Siemens in stand gehouden, die wegens zijn betekenis ook voor het onderlinge mededingingsgedrag van de partijen en van Siemens relevant is.

c) **Verslagplicht**

(146) De ervaringen van de Commissie hebben aangetoond, dat het voor de controle op de nakoming van de door de partijen gegeven verbintenissen noodzakelijk is, dat de partijen de Commissie over de vooruitgang bij de verkoopinspanningen en over de stand van zaken met betrekking tot de overige verbintenissen driemaandelijks verslag uitbrengen. Het eerste verslag dient drie maanden na de vaststelling van deze beschikking te worden ingediend.

In de verslagen dient een gedetailleerde beschrijving te worden gegeven van de verkoopinspanningen tot dan toe, met opgave van de namen van de belangstellenden. De presentatie dient zodanig te zijn, dat de Commissie in staat is de medegedeelde gegevens te toetsen.

Met het oog op de nakoming van de verbintenis onder punt (2) met betrekking tot de handhaving van het economisch produktief vermogen van Kiepe tot de verkoop is het noodzakelijk, dat de verslagen daarnaast de volgende gegevens bevatten:

— principiële bevestiging, dat de partijen zich aan de verbintenis houden,

— eventuele maatregelen van de partijen met betrekking tot Kiepe,

— verloop van het personeelsbestand van Kiepe, met name de volgende wijzigingen: personeelsbestand per begin en eind van het kwartaal, aantal afgevloeide en nieuw aangenomen medewerkers, opgave van de namen van de door Kiepe naar ABB of Daimler-Benz, respectievelijk naar een van hun ondernemingen overgestapte medewerkers,

— in de verslagperiode voor de interne bedrijfsvoering opgestelde balansen, jaarrekeningen en kwartaalrekeningen,

— algemeen verslag over de economische bedrijvigheid van Kiepe in de verslagperiode.

(147) De Commissie behoudt zich het recht voor, van de partijen nadere gegevens te verlangen, voor zover zulks voor de controle op de nakoming van de door partijen gegeven verbintenissen noodzakelijk is.

E. OPMERKINGEN VAN DE ONDERNEMINGSRADEN

(148) De ondernemingsraden van AEG Oostenrijk en Kiepe Electric (Wenen) hebben met name opgemerkt dat zij in het geval van verkoop van Kiepe op grond van een verbintenis van partijen de voorkeur geven aan een gecombineerde verkoop van de Duitse onderneming Kiepe in Düsseldorf en haar dochteronderneming in Wenen. Aangezien de geconstateerde mededingingsproblemen alleen betrekking hebben op de Duitse markt, is verkoop van Kiepe Wenen, die weliswaar bepaalde componenten op contractbasis aan Kiepe Düsseldorf levert, maar in wezen een verlengstuk van Kiepe Düsseldorf is, niet noodzakelijk. Dit zou anders zijn wanneer een gescheiden verkoop van Kiepe Düsseldorf en Kiepe Wenen niet mogelijk zou blijken.

(149) De ondernemingsraad van AEG Schienenfahrzeuge GmbH te Henningsdorf heeft in zijn schriftelijke opmerkingen van 29 september 1995 verzocht om bij het opleggen van verplichtingen aan de ondernemingen rekening te houden met de noodzaak van toereikende informatie aan het personeel over voorgenomen herstructureringen van de ondernemingen en met het vraagstuk van de instelling van een Europese ondernemingsraad. De verplichtingen tot informatie aan het personeel en de instelling van een Europese ondernemingsraad, die uit andere rechtsvoorschriften kunnen voortvloeien, kunnen door de Commissie echter niet in het raam van de controle op concentraties worden opgelegd, omdat de rechtsgrondslag daartoe ontbreekt.

F. ALGEMENE BEOORDELING

(150) Het onderzoek van de Commissie op de betrokken produktmarkten voor spoortechnologie in Duitsland heeft uitgewezen, dat ABB en Daimler-Benz na de concentratie, gezien de sterke mededingingspositie van Siemens alleen, niet zoveel handelingsvrijheid zullen krijgen, dat deze niet voldoende door concurrentie zou kunnen worden beïnvloed. De concentratie leidt, mits de door de partijen gegeven verbintenissen worden nagekomen, ook niet tot het ontstaan van of de versterking van een gezamenlijke machtspositie met Siemens op de betrokken markten voor spoortechnologie in

Duitsland. Voor vijf van de acht in aanmerking gekomen produktmarkten moet ervan worden uitgegaan dat de voorgenomen concentratie ook zonder de door de partijen gegeven verbintenis niet tot de afwezigheid van een daadwerkelijke interne mededinging tussen de partijen en Siemens zal leiden. Op de markt voor volledige treinen voor lange-afstandverkeer zal het concentratievoornemen althans niet tot de versterking van een eventueel reeds bestaand duopolie met een machtspositie op de markt leiden. Op de markten voor trams en metrovoertuigen zal het ontstaan van een duopolie met een machtspositie na de concentratie door de door de partijen gegeven verbintenissen worden voorkomen, nu ook verder van het bestaan van een daadwerkelijke mededinging tussen de partijen en Siemens moet worden uitgegaan.

(151) Deze beschikking laat de toepassing van de algemene bepalingen van het communautaire mededingingsrecht op reeds bestaande overeenkomsten tussen de partijen bij de voorgenomen concentratie en derden onverlet.

V. CONCLUSIE

(152) In het licht van het voorgaande moet, op voorwaarde dat de door de partijen gegeven verbintenissen worden nagekomen, ervan worden uitgegaan dat de voorgenomen concentratie niet tot het ontstaan of versterken van een machtspositie zal leiden, waardoor de daadwerkelijke mededinging op een wezenlijk deel van de gemeenschappelijke markt merkbaar zou worden belemmerd. De concentratie moet derhalve, op de genoemde voorwaarde, ingevolge artikel 2, lid 2, van de Concentratieverordening en artikel 57 van de EER-Overeenkomst verenigbaar met de gemeenschappelijke markt en met de werking van de EER-Overeenkomst worden verklaard,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

De aangemelde concentratie tussen ABB en Daimler-Benz AG wordt, op voorwaarde dat de door partijen gegeven en in punt 139 weergegeven verbintenissen worden nagekomen, verenigbaar met de gemeenschappelijke markt en met de werking van de EER-Overeenkomst verklaard.

Artikel 2

De partijen zijn verplicht aan de Commissie overeenkomstig punt 146 van deze beschikking verslag uit te brengen.

Artikel 3

Deze beschikking is gericht tot:

1. ABB Asea Brown Boveri AG
   PO Box 8131
   Affolternstrasse 44
   CH-8050 Zürich

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

Gedaan te Brussel, 18 oktober 1995.

Voor de Commissie

Karel VAN MIERT

Lid van de Commissie