II

(Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 18. oktober 1995

om en fusions forenelighed med fællesmarkedet og EØS-aftalen i henhold til Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89 (Sag IV/M.580 - ABB/Daimler-Benz)

(Kun den tyske udgave er autentisk)

(Tekst af betydning for EØS)

(97/25/EF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, særlig artikel 57,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89 af 21. december 1989 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser [1], ændret ved akten vedrørende Østrigs, Finlands og Sveriges tiltrædelse, særlig artikel 8, stk. 2,

under henvisning til Kommissionens beslutning af 23. juni 1995 om at indlede procedure i denne sag,

efter at have givet de deltagende virksomheder lejlighed til at fremsætte deres bemærkninger til Kommissionens indsigelser,

efter høring af Det Rådgivende Udvalg for Kontrol med Fusioner og Virksomhedsovertagelser [2], og

ud fra følgende betragtninger:

(1) Den foreliggende anmeldelse af 8. maj 1995 drejer sig om et joint venture — ABB Daimler-Benz Transportation — som Asea Brown Boveri AG (ABB), Zürich, og Daimler-Benz Aktiengesellschaft (Daimler-Benz) har planer om at etablere, og hvortil begge moderselskaber vil overføre alle deres aktiviteter inden for jernbaneteknologi i hele verden.

(2) Ved beslutning af 31. maj 1995 forlangte Kommissionen gennemførelsen af den anmeldte fusion udsat, jf. artikel 7, stk. 2, og artikel 18, stk. 2, i forordning (EØF) nr. 4064/89 (fusionsforordningen), indtil den havde truffet endelig beslutning i sagen.

(3) Efter gennemgang af anmeldelsen fastslog Kommissionen, at transaktionen faldt ind under fusionsforordningen og gav anledning til alvorlig tvivl om dens forenelighed med fællesmarkedet. Ved beslutning af 23. juni 1995 indledte Kommissionen derfor proceduren efter fusionsforordningens artikel 6, stk. 1, litra c).

(4) Ved skrivelse af 2. juni 1995 meddelte Tyskland under henvisning til fusionsforordningens artikel 9,

---

[1] EFT nr. L 395 af 30. 12. 1989, s. 1 (berigtiget i EFT nr. L 257 af 21. 9. 1990, s. 13).

[2] EFT nr. C 13 af 14. 1. 1997.

stk. 2, Kommissionen, at fusionen truede med at skabe eller styrke en dominerende stilling, hvorved den effektive konkurrence ville blive betydeligt hæmmet på syv markeder i Tyskland, der hver især udgjorde et særskilt geografisk referencemarked som omhandlet i artikel 9, stk. 7. Kommissionen fremsendte den 7. august 1995 en artikel 18-meddelelse for at videreføre sagsbehandlingen. Den 6. september 1995 blev der foretaget høring af de deltagende virksomheder. Samarbejdsudvalgene i AEG Austria og Kiepe Electric, Wien, blev hørt af Kommissionen den 28. september 1995. Udkastet til nærværende beslutning blev drøftet i Det Rådgivende Udvalg den 4. oktober 1995.

I. PARTERNE

(5) ABB er et holdingselskab med interesser hovedsagelig inden for udformning, udvikling, fremstilling, salg og vedligeholdelse af produkter, anlæg og systemer til el-produktion, el-transmission og el-distribution samt inden for industrien og inden for byggeteknologi og skinnebåret trafik.

(6) Daimler-Benz er også et holdingselskab, som opererer via sine associerede virksomheder:

— Mercedes Benz AG inden for fremstilling og salg af personbiler og erhvervskøretøjer

— AEG AG inden for fremstilling og salg af udstyr og systemer inden for automatiseringsteknologi, jernbanesystemer, elektrotekniske anlæg og komponenter, mikroelektronik og dieselmotorer

— Daimler-Benz Aerospace AG (DASA) inden for fremstilling og salg af udstyr og systemer inden for luftfart, rumfart, forsvarsteknik, medikoteknik, fremdriftssystemer, radar, radio- og sensorsystemer og elektriske energisystemer

— Daimler-Benz InterServices (debis) AG inden for edb-systemer, forsikring, finansiering og marketing.

II. FUSION

(7) Den anmeldte transaktion udgør en fusion efter fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra b).

a) *Fælles kontrol*

Daimler-Benz og ABB kommer til at kontrollere joint venture-selskabet, ABB Daimler-Benz Transportation, i fællesskab. ABB og Daimler-Benz får hver især en andel på 50 % i dette joint venture. I overensstemmelse hermed udøver begge moderselskaber også samme kontrolrettigheder.

b) *Selvstændigt fungerende joint venture*

Det nye joint venture vil på varigt grundlag udøve alle de funktioner, der normalt udøves af en selvstændig økonomisk enhed, og ikke blot helt eller overvejende varetage hjælpefunktioner for moderselskaberne. ABB og Daimler-Benz overfører alle deres aktiviteter inden for jernbaneteknologi i hele verden til deres joint venture. Det kommer følgelig til at råde over en tilstrækkelig stor kapital til at kunne optræde på markedet som en selvstændig enhed. Af anmeldelsen kan ganske vist udledes, at det nye joint venture i fremtiden skal købe visse elektroniske og mekaniske komponenter hos moderselskaberne. Men da disse leverancer kun tegner sig for en ubetydelig andel af den samlede omsætning i det nye joint venture, som parterne har budgetteret med, ændrer dette ikke noget ved vurderingen.

c) *Ingen risiko for samordning*

Det nye joint venture tager ikke sigte på og vil ikke resultere i en samordning af fortsat uafhængige virksomheders konkurrenceadfærd, som vil kunne føre til konkurrencebegrænsning omfattet af EF-traktatens artikel 85, stk. 1. Moderselskaberne vil overføre alle deres aktiviteter inden for jernbaneteknologi i hele verden til deres joint venture. I betragtning af de store investeringer og ressourcer, der kræves inden for jernbaneteknologi, kan de ikke forventes selv at ville gå ind på dette marked igen i fremtiden.

III. FÆLLESSKABSDIMENSION

(8) Daimler-Benz og ABB har tilsammen en verdensomsætning på over 5 mia. ECU. Daimler-Benz' verdensomsætning ligger på over 50 mia. ECU, ABB's på over 20 mia. ECU. Begge virksomheder har en omsætning inden for Fællesskabet på over 250 mio. ECU. Daimler-Benz' omsætning inden for Fællesskabet beløber sig til over 30 mia. ECU, ABB's til over 10 mia. ECU. Ingen af de to virksomheder realiserer mere end to tredjedele af deres EU-omsætning i en og samme medlemsstat. Fusionen har følgelig fællesskabsdimension, jf. fusionsforordningens artikel 1.

IV. VURDERING EFTER FUSIONSFORORDNINGENS ARTIKEL 2

A. RELEVANTE PRODUKTMARKEDER

(9) Det produktmarked, der berøres af den anmeldte fusion, kan principielt opdeles i fire niveauer:

Niveau I:

Hele det jernbaneteknologiske område

Niveau II:

Sondring mellem »rullende materiel« og »faste anlæg«

Niveau III:

Yderligere opdeling i produktkategorier:

— »rullende materiel«: fjerntrafiktog, regionaltrafiktog og nærtrafiktog

— »faste anlæg«: strækningssystemer m. v.

Niveau IV:

Yderligere opdeling af disse produktkategorier i enkeltkategorier:

— fjerntrafiktog: el- og diesellokomotiver, togsæt til fjerntrafik, passagervogne og godsvogne

— regionaltrafiktog: med el- og dieseldrevet traktion

— nærtrafiktog og -systemer: sporvogne (herunder også lette skinnekøretøjer og elkomponenter til trolleybusser), S-tog og systemer til kollektiv nærtrafik

— strækningssystemer: køreledningsanlæg, kørestrømforsyning, herunder netstyringssystemer, teleteknik, togkontrolsystemer og sikkerhedssystemer

— diverse udstyr til vedligeholdelse og istandsættelse af rullende materiel (alle former), passagerinformation og billetsystemer.

(10) Parterne har i deres anmeldelse taget udgangspunkt i et produktmarked omfattende hele det jernbaneteknologiske område.

(11) De tyske konkurrencemyndigheder, Bundeskartellamt, finder derimod, at det jernbaneteknologiske område først må opdeles i et delmarked for »rullende materiel« og et delmarked for »faste anlæg«. Inden for »rullende materiel« bør der derefter sondres mellem selvstændige lokomotiver, passagervogne uden lokomotiv og godsvogne. Derimod tog Bundeskartellamt ikke stilling til, om der bør skelnes mellem el- og dieseldrevne lokomotiver. Passagervogne bør igen opdeles i et marked for fjerntrafikvogne, regionaltrafikvogne og nærtrafikvogne. Inden for fjerntrafikken bør der sondres mellem lokomotiver, motorvogne i togsæt og passagervogne. Bundeskartellamt er desuden tilbøjelig til at henføre også vogne til regional- og nærtrafikken til hver deres marked. Inden for regionaltrafikken overvejer Bundeskartellamt en sondring mellem el- og dieseldrevet traktion. Inden for nærtrafikken skelner det mellem sporvogne, S-tog og AGT'er (nærtrafiksystemer eller såkaldte »People Movers«). Inden for faste anlæg finder Bundeskartellamt det rimeligt at sondre mellem køreledningsanlæg og kørestrømforsyning på den ene side og signal- og sikkerhedssystemer på den anden side.

(12) De af parternes konkurrenter på det jernbaneteknologiske område og de tyske aftagere af disse produkter, som Kommissionen har forhørt sig hos, pegede overvejende på niveau III eller IV. Medens størsteparten af de store tyske aftagere fandt niveau IV mest relevant, blev både niveau III og niveau IV fremhævet af konkurrenterne.

(13) Det er Kommissionens faste praksis at afgrænse de relevante produktmarkeder på grundlag af produkternes funktionelle substitutionsmuligheder, dvs. ud fra i hvilket omfang de pågældende produkter i aftagernes øjne kan erstattes af andre til et bestemt anvendelsesformål. Blandt de faktorer, der spiller ind ved vurderingen heraf, kan især nævnes produkternes egenskaber, pris og anvendelsesformål.

(14) Ud fra disse kriterier er det ikke rimeligt at lægge kun ét produktmarked omfattende hele det jernbaneteknologiske område til grund. Det er ganske vist klart, at det »rullende materiel« og de »faste anlæg« må passe sammen. Men der er ikke noget holdepunkt for at antage, at begge typer materiel nødvendigvis skal købes sammen eller hos den samme udbyder, og produkterne opfylder desuden ikke samme behov hos aftagerne i henseende til deres anvendelse, egenskaber eller pris. Tværtimod er der tydelig forskel på produkternes art. Samlet indkøb af disse produkter vil kun komme i betragtning, når der er tale om etablering af et helt nyt trafiksystem. For det første er det imidlertid ikke, hvad der hyppigst forekommer i Europa. For det andet er det heller ikke i dette tilfælde udelukket at

købe dem hver for sig, og det er derfor ikke nødvendigt at tage hensyn til et sådant særskilt marked for komplette systemer. I sin beslutning af 26. maj 1992 (sag IV/M.221 ABB/BREL) fandt Kommissionen ikke alene, at markedet for jernbaneteknologi mindst måtte opdeles i et marked for »rullende materiel« og et marked for »faste anlæg«, men også, at man burde overveje en yderligere opdeling. Også inden for kategorierne »rullende materiel« og »faste anlæg« er der tale om vidt forskellige produkter.

(15) Som eksempel kan nævnes, at de fjerntrafiktog, regionaltrafiktog og nærtrafiktog og -systemer, der indgår i kategorien »rullende materiel«, anvendes til transport over forskellige afstande og imødekommer forskellige behov, og de er normalt ikke rettet mod de samme aftagere. Det er således normalt nationale jernbaneselskaber, der anskaffer fjerntrafiktog, medens aftagerne af nærtrafiktog er kommunale trafikselskaber. Man kan ganske vist forestille sig, at udbydere, der opererer på et af de tre områder, i kraft af den knowhow, de kommer til at råde over, i princippet også vil være i stand til at optræde som udbydere på de andre to områder. Men da der gælder forskellige tekniske specifikationer på de tre områder, vil det dog i første omgang være forbundet med betydelige udviklingsomkostninger, hvilket kan være nok til at afholde dem fra at gøre det.

(16) Også de produktområder, der falder ind under kategorien »faste anlæg«, adskiller sig fra hinanden med hensyn til egenskaber, pris og anvendelsesformål. Det eneste, de har til fælles, er, at de skal indgå i et skinnebundet trafiksystem. Derudover imødekommer alle de produkter, der sammenfattes under fællesnævneren »faste anlæg«, dvs. køreledningsanlæg, kørestrømforsyning, netstyrings- og teleteknik samt togkontrol- og sikkerhedssystemer i enhver henseende andre behov hos aftagerne end vedligeholdelse og istandsættelse af rullende materiel og passagerinformation og billetsystemer.

(17) Ud fra de kriterier, der gælder for afgrænsning af produktmarkeder, vil det også være rimeligt at opdele disse produktkategorier yderligere. Set med aftagernes øjne opfylder passagervogne og godsvogne helt klart andre behov end lokomotiver og togsæt til fjerntrafik. De førstnævnte produkter, der overvejende hører til jernbaneteknologiens mekaniske del, indeholder ikke selv nogen trækkraft, men kan kun køre, når de er forbundet med et lokomotiv. Lokomotiverne kører ved egen kraft, selv om meningen med dem er, at de skal indgå i et togsystem sammen med passager- eller godsvogne. Men det er muligt at anskaffe passager- og godsvogne uafhængigt af anskaffelse af et lokomotiv. Det samme gælder vice versa for anskaffelse af lokomotiver. Togsæt til fjerntrafik udgør igen komplette togsystemer, der som sådanne adskiller sig fra lokomotiver og passagervogne. Da drivkraften ikke er den samme, kan det også være rimeligt at skelne mellem el- og dieseldrift. På de strækninger, der ikke er elektrificerede, er det kun muligt at køre med dieseldrevne vogne, og på elektrificerede strækninger vil det i visse tilfælde bedst kunne betale sig at sætte eldrevne vogne ind. Også sporvogne, S-togvogne og nærtrafiksystemer adskiller sig fra hinanden. Inden for strækningsmateriel må der sondres mellem køreledningsanlæg, kørestrømforsyning og togkontrol- og sikkerhedssystemer, som hver især tjener forskellige formål. Også ved modernisering af rullende materiel og passagerinformationssystemer er der tale om forskellige funktioner.

(18) Ved rullende materiel kan det desuden være rimeligt at sondre mellem mekanikdelen og elektrodelen. Sidstnævnte anslås at tegne sig for gennemsnitligt 55-60 % af værditilvæksten. Kun de virksomheder, der råder over tilstrækkelig knowhow på begge områder, er i stand til selv, uden samarbejdspartnere, at tilbyde deres eget vognsystem. Det giver især problemer for dem, der kun kan tilbyde mekanikdelen. For at kunne tilbyde et lokomotiv eller et andet produkt med elektriske komponenter er de nødt til at finde en samarbejdspartner med knowhow inden for elektrodelen for at kunne imødekomme aftagernes behov. Men i betragtning af at aftagerne i overvejende grad foretrækker at købe komplette vognsystemer, bevirker det ikke, at der må foretages en yderligere opdeling af produktmarkedet. Det taler derimod blot for, at der foretages en afvejning af markedsandelene på det samlede produktmarked. Denne sondring er således en forudsætning for en korrekt analyse af de relevante produktmarkeder.

(19) Der må desuden sondres mellem de nævnte produkter og de komponenter, udbyderne får leveret til fremstilling af dem eller selv fremstiller. Tendensen går i retning af en aftagende produktionsdybde hos vognfabrikanterne og øget brug af underleverancer af komponenter fra andre virksomheder. At en virksomhed er i stand til at levere de komponenter, som hovedleverandøren eller den underleve-

randør, der tager sig af mekanik- eller elektronikdelen, indbygger i systemet, betyder imidlertid ikke, at den pågældende virksomhed er i stand til at udbyde hele systemet på markedet. Parterne har med rette peget på en stigende tendens til, at der opereres med en hovedleverandør af et samlet system, hvilket gør, at muligheden for at levere et subsystem ikke indebærer markedsdeltagelse på systemleverandørniveau. Dette gælder i særlig grad for komponentleverancer, hvilket størsteparten af de tyske aftagere har bekræftet. Kun den virksomhed, der kan tilbyde det samlede system alene eller i samarbejde med en underleverandør på en for aftageren acceptabel måde, kan optræde som udbyder på markedet for produktsystemer. 80 % af de adspurgte aftagere oplyste, at de havde afgivet ordre på et komplet banevognsystem til hovedleverandører. Kun 4 % havde aldrig afgivet ordrer på komplette systemer. 92 % af aftagerne bekræftede desuden, at der var stigende tendens til at placere ordrerne hos en hovedleverandør.

(20) Det kan heraf konkluderes, at de relevante produktmarkeder må afgrænses til det ovenfor beskrevne niveau IV. Denne afgrænsning svarer også til det indkøbsmønster, Kommissionen har påvist hos aftagerne.

(21) Med denne entydige konklusion vil den omstændighed, at i hvert fald nogle udbydere vil være i stand til at omstille deres produktion, ikke kunne danne grundlag for at antage, at de nævnte produktmarkeder indgår i større, samlede markeder. For det første er det først og fremmest de markedsaktører, der i forvejen har et bredt produktspektrum inden for jernbaneteknologi og dermed også den fornødne knowhow hertil, der vil være i stand til at omstille deres produktion. For det andet er de virksomheder, der opererer inden for jernbaneteknologi, ikke alle lige store, og de er ikke alle aktive på alle de relevante produktmarkeder. Kun de europæiske virksomheder, der tilbyder hele produktspektret (»full line«-udbydere), dækker samtlige produktmarkeder. Set med aftagernes øjne henvender de andre europæiske udbydere sig kun til bestemte produktmarkeder, som de har specialiseret sig i. De er ikke uden videre i stand til at omstille deres produktion, men må først udvikle det produkt, der skal bruges på det konkrete marked.

B. GEOGRAFISK RELEVANTE MARKEDER

(22) Markederne for jernbaneteknologi har traditionelt været nationale markeder. Bortset fra tendensen til at foretrække indenlandske udbydere skyldes det frem for alt de forskellige produktspecifikationer (f.eks. forskellige netspændinger og -frekvenser, sporvidder og sikkerhedssystemer), som tidligere gjorde det vanskeligt for udbydere af jernbaneteknologi at sælge deres produkter i andre medlemsstater. Det førte til, at aftagerne som regel købte hos indenlandske fabrikanter. Omvendt har denne indkøbspolitik også været en medvirkende årsag til, at jernbaneselskaberne i de forskellige lande endnu i dag anvender forskellige standarder.

(23) I henhold til fusionsforordningens artikel 9, stk. 7, skal nationale markeder i særdeleshed betragtes som de geografisk relevante markeder, når konkurrencevilkårene i en medlemsstat er tilstrækkeligt ensartede og tydeligt adskiller sig fra vilkårene i nabolandene. Ved vurderingen heraf skal der især tages hensyn til de pågældende varers eller tjenesteydelsers beskaffenhed og karakteristika, hindringer for markedsadgang, forbrugernes præferencer såvel som væsentlige forskelle i virksomhedernes markedsandele eller væsentlige prisforskelle mellem det pågældende område og de tilstødende områder.

(24) Kommissionens undersøgelser har bekræftet, at aftagerne tidligere var tilbøjelige til at foretrække udbydere beliggende i samme region eller i samme medlemsstat, dels på grund af den korte afstand, og dels fordi de var mere fortrolige med de særlige krav, aftagerne stillede. Der findes ganske vist også udenlandske fabrikanter, der opererer på de tyske markeder for jernbaneteknologi. Men de gør det endnu fortrinsvis via produktionsanlæg beliggende i Tyskland. Import til Tyskland foregår kun undtagelsesvis. For øjeblikket ligger importkvoten for rullende materiel således på ca. 2-5 %.

(25) I Tyskland er ordrer på rullende materiel hidtil næsten udelukkende blevet placeret hos hovedleverandører eller leverandører af den mekaniske og elektriske del (direkte eller som underleverandører) beliggende i Tyskland. Udenlandske virksomheder har normalt kun optrådt som leverandører via deres tyske datterselskaber. På hele markedet for rullende materiel er Kommissionen kun bekendt med to tilfælde, hvor en virksomhed uden for Tyskland fik en ordre på levering af vogne. Det drejede sig om en ordre fra Köln og Saarbrücken på sporvogne, som gik til den canadiske virksomhed, Bombardier, der har sit europæiske hovedsæde i Belgien, som hovedleverandør. Under-leverandør af elektrodelen var dog i begge tilfælde Daimler-Benz/AEG-datterselskabet Kiepe i Düsseldorf. Ifølge en artikel i tidsskriftet »Der Nahver-

kehr« nr. 6/94 lå den tyske andel til trods for ordren til Bombardier alligevel på 71 %, hvoraf det elektriske udstyr tegnede sig for 46 %, medens konstruktionsarbejde udført i Tyskland udgjorde 25 %.

(26) Det er værd at lægge mærke til, at den elektriske del normalt leveres af indenlandske virksomheder. Heller ikke parterne kunne over for Kommissionen nævne noget projekt, hvor en tysk aftager fik den elektriske del af en banevogn leveret af en udenlandske virksomhed som hovedleverandør eller som underleverandør af elektrodelen.

(27) Udbydernes fortrolighed med de enkelte aftageres specifikke krav, og dermed også med de generelle produktspecifikationer i de enkelte medlemsstater, har stor betydning.

(28) Kommissionens undersøgelser har således bekræftet, at nationale eller regionale specifikationer endnu i dag virker som barrierer for køb uden for aftagerens egen region, i hvert fald i store dele af den jernbaneteknologiske sektor. Produkter, der udbydes til et eksisterende system, må være afstemt efter den bestående infrastruktur, f.eks. efter den netspænding, der anvendes i den pågældende medlemsstat. Desuden kan også nationale sikkerhedskrav og godkendelsesbetingelser virke som tekniske hindringer. Endelig findes der på grund af den traditionelt nationalt eller regionalt prægede ordreafgivelse en række specifikationer, som udspringer af de enkelte leverandørers ønsker i tidligere tider, og som gælder endnu i dag. Ifølge de oplysninger, Kommissionen råder over, kan de krav, som udenlandske udbydere følgelig stilles over for, ganske vist godt opfyldes rent teknisk, men det vil være forbundet med meromkostninger, som kan afholde dem fra at søge ind på markedet.

(29) I Tyskland er ordrer på rullende materiel hidtil næsten udelukkende gået til virksomheder beliggende i Tyskland. De stordriftsfordele, disse udbydere herved kan opnå, gør det vanskeligt for de hidtil ikke succesrige udenlandske virksomheder at konkurrere med dem og har dermed en markedsafskærmende virkning. For virksomheder, der ikke tidligere har leveret større ordrer i Tyskland, vil det således ikke være økonomisk rationelt at forsøge at levere småordrer, når det kræver, at de må foretage ændringer i de produkter, de hidtil har fremstillet til andre geografiske markeder. Sådanne tekniske ændringer kan normalt kun betale sig, når der er tale om større ordrer.

(30) Også inden for »faste anlæg« lægger de tekniske specifikationer sig i vejen for udenlandske virksomheders adgang til det tyske marked. I Tyskland er netspænding og -frekvens f.eks. baseret på 15 000 volt og 16 $^{2}/_{3}$ Hz, medens man i Nord- og Østfrankrig, i Storbritannien, i Spanien (TAV-linjerne) og i de nordiske lande opererer med 25 000 volt og 50 Hz, i Italien, Belgien og Spanien (brede spor) med 3 000 volt jævnstrøm og i Nederlandene og Syd- og Vestfrankrig med 1 500 volt jævnstrøm. I hvert fald er det også på disse markeder sjældent, at udenlandske virksomheder vælges som leverandører. Rent teknisk er der ganske vist tale om problemer, der kan overvindes. Men i praksis er det vanskeligt at trænge ind på markedet, hvis ikke man har den fornødne knowhow og erfaring med de netspændinger, der anvendes. Efter parternes udsagn tegnede parterne, Siemens og den tyske virksomhed Elpro sig i årene 1992-1994 for 100 % ([3]) af alle ordrer på køreledningsanlæg og for 80 % ([4]) af ordrerne på kørestrømforsyning. Derimod fik ingen af disse virksomheder i samme tidsrum tildelt nogen ordre i Frankrig på de to former for udstyr. I Italien var det i årene 1992-1994 kun ABB, der leverede en ordre på køreledningsanlæg og derved opnåede en markedsandel på 24 % ([5]) på dette område. Inden for kørestrømforsyning ligger ABB's markedsandel i Italien på ca. 2 % ([6]) og Siemens' på 5 % ([7]).

(31) På baggrund af de bestræbelser, der for øjeblikket udfoldes inden for EU for at tilnærme de tekniske specifikationer inden for jernbaneteknik til hinanden, er der visse udsigter til, at denne situation vil ændre sig i fremtiden. Der ses dog endnu ikke tilstrækkeligt mange konkrete tegn herpå til, at der kan antages i dag at findes et homogent marked omfattende hele Europa. I betragtning af de store omkostninger, der vil være forbundet med at udskifte den eksisterende jernbaneinfrastruktur, vil den nuværende infrastruktur med de nugældende tekniske specifikationer fortsætte med at bestå i lang tid fremover. Inden for den tidshorisont, der er relevant for vurderingen af en fusion, er det derfor tvivlsomt, om tendenserne til mere åbne

([3]) Markedsandelene er givet af parterne.
([4]) Se fodnote 3.
([5]) Se fodnote 3.
([6]) Se fodnote 3.
([7]) Se fodnote 3.

nationale markeder og til et fælles marked inden for jernbaneteknologi vil slå så meget igennem, at det vil være rimeligt at lægge et mere omfattende geografisk marked til grund.

(32) Under hensyn til reglerne om offentlige udbud, specielt Rådets direktiv 90/531/EØF af 17. september 1990 om offentlige indkøb, ændret ved direktiv 93/38/EØF af 14. juni 1993, den privatiseringspolitik, nogle medlemsstater i dag følger, de knappe offentlige ressourcer og nødvendigheden af at udvikle effektive jernbanetrafiksystemer, kan tendenserne dog til trods for de eksisterende produktspecifikationer siges i dag at gå i retning af større åbenhed i tildelingen af kontrakter.

(33) Inden for EF udfoldes der desuden bestræbelser på at harmonisere de tekniske specifikationer inden for jernbaneteknologi og på at få etableret transeuropæiske jernbanenet. I henhold til Rådets direktiv 91/440/EØF af 29. juli 1991 har medlemsstaterne pligt til at holde regnskaberne for trafikydelser og regnskaberne for drift af jernbaneinfrastrukturer adskilt. Det kan i fremtiden give overregionale jernbaneselskaber adgang til jernbaneinfrastrukturerne i andre medlemsstater. For at få fjernet de hindringer for den internationale jernbanetrafik, der skyldes de uensartede signal- og kontrolsystemer, arbejdes der for øjeblikket på et ensartet automatisk togkontrolsystem for hele Europa, det såkaldte ETCS (European Train Control System), som indgår i transportudviklingsprogrammet EURET. Kommissionen har desuden fremlagt forslag til EU-retningslinjer for opbygning af et transeuropæisk transportnet, som er blevet godkendt i Rådet, der desuden har opfordret Kommissionen til at arbejde videre med at få etableret et transeuropæisk net og få de nationale net til at fungere sammen. Alle disse initiativer vil kunne føre til en øget standardisering af jernbaneteknologiske produkter i fremtiden og dermed til nedbrydning af tekniske barrierer for adgang til markedet.

(34) Ifølge Kommissionens undersøgelser er det imidlertid tvivlsomt, om der allerede i dag kan antages at bestå et europæisk marked, eftersom efterspørgselssiden fortsat er præget af rent nationale elementer, og de hidtidige rammevilkår på markedet fortsat består. Der er i dag fortsat en tendens til at foretrække nationale leverandører, som ikke alene kan tilskrives mangeårige kunderelationer og fælles sprog. Leverandørernes fortrolighed med den enkelte aftagers specifikke krav spiller også en stor rolle.

(35) En anden faktor, der ikke blot har betydning inden for nærtrafikken, men også inden for regional- og fjerntrafikken, er, at aftagerne ikke ønsker at ligge inde med store reservedelslagre og desuden er tilbøjelige til at lade andre foretage vedligeholdelse og reparationer. I den situation lægger de vægt på kort afstand til leverandørens fabrik eller i det mindste hans lager.

(36) Kommissionen har bedt konkurrenter til parterne om at udtale sig om bestemte parametres betydning for at få tildelt ordrer og give hvert parameter en værdi mellem 1 (uden betydning) og 5 (stor betydning). Betydningen af mangeårige forretningsforbindelser med kunderne blev gennemsnitligt sat til 4,1, og indgående kendskab til kundens behov blev sat til 4,4. De to bedømmelser viser, at de erfaringer med bestemte kunder, som leverandørerne har opnået i kraft af de ordrer, de tidligere har leveret til dem, giver dem en betydelig konkurrencefordel og dermed kan komme til at spille en vigtig rolle for fremtidige ordrer. Ved nye udbyderes indtrængen på markedet vil der derfor være tale om en mellem- til langsigtet proces, idet det oftest vil ske gradvis, via levering af et referenceprodukt. Hvis det i fremtiden lykkes enkelte udbydere at trænge ind på markedet, vil det derfor også først kunne få nævneværdige virkninger for konkurrencen på længere sigt. Dette stemmer også med konkurrenternes vurdering af betydningen af, at udbyderne har en produktion i kundernes region eller land. Vigtigheden af dette parameter blev sat til gennemsnitligt 4,1. I mangel af en sådan lokal eller indenlandsk produktionstilstedeværelse blev betydningen af lokale eller indenlandske samarbejdspartnere bedømt til 4,0.

(37) Kommissionen har desuden forhørt sig hos aftagerne af jernbaneteknologiske produkter i Tyskland om, hvilken betydning de tillægger bestemte konkurrenceparametre. Betydningen af bestående forretningsrelationer blev sat til gennemsnitligt 2,7 og udbydernes fortrolighed med aftagernes behov til 3,6. Korte afstande til leverandøren blev kun sat til gennemsnitligt 2,4, medens omkostninger blev bedømt til 4,9 og pålidelighed til 4,6. Det viser, at aftagerne lægger mindre vægt på kort afstand til leverandøren end udbyderne. Denne forskel kan bl.a. forklares med, at aftagerne, som følge af deres interesse i at holde omkostningerne nede, i princippet også vil overveje fjernere beliggende leverandører, selv om de i praksis næsten udelukkende

giver deres ordrer til indenlandske leverandører. Eftersom afgivelse af tilbud er forbundet med ikke ubetydelige omkostninger, vil konkurrenternes vurdering af deres chancer for at få tildelt ordren imidlertid påvirke deres holdning allerede ved tilbudsafgivelsen. Den store betydning, konkurrenceparametrets pålidelighed tillægges, viser desuden set i sammenhæng med bedømmelsen af udbydernes fortrolighed med kundernes behov, at de udbydere, som aftagerne kender i forvejen, og hvis produkter er tilstrækkeligt pålidelige, har en fordel frem for andre. For aftagerne drejer det sig primært om at kunne give deres kunder et funktionsdygtigt trafiksystem.

(38) Virksomheder, der ikke er etableret i Tyskland, har hidtil også kun i meget begrænset omfang budt på kontrakter udbudt af tyske aftagere. Udenlandske virksomheder har haft større tendens til at byde på kontrakter udbudt af Deutsche Bahn AG end på kontrakter udbudt af de kommunale trafikselskaber. Det bekræfter Kommissionens antagelse af, at det navnlig på grund af de gældende produktspecifikationer kun vil være økonomisk rationelt for udenlandske virksomheder at søge ind på det tyske marked, hvis der er tale om større ordrer. Desuden er tendensen til at »købe tysk« formentlig stærkere hos de kommunale selskaber. Under alle omstændigheder er Deutsche Bahn AG langt bedre end de kommunale selskaber i stand til at afgive så store ordrer, at det kan virke tillokkende for udenlandske udbydere.

(39) Markedssituationen i Tyskland adskiller sig væsentligt fra situationen i andre medlemsstater som Frankrig og Italien, hvor tyske virksomheder står langt svagere på markedet, og hvor indenlandske virksomheder står stærkt. En sammenligning af situationen i Tyskland med situationen i Frankrig og Italien er meningsfuld, fordi de to medlemsstater ligesom Tyskland har en stor indenlandsk jernbaneteknologisk industri med udbydere, der i princippet også kunne få betydning i hvert af de andre lande. På hele det baneteknologiske område sidder Siemens, ABB, AEG og DWA alene på ca. 70 % ([8]) af det tyske marked tilsammen. Størsteparten af de resterende ordrer går til mindre tyske udbydere. Udenlandske virksomheder har kun en ubetydelig markedsandel. Derimod har de nævnte tyske udbydere kun en markedsandel på ca. 1 % ([9]) i Frankrig og på ca. 10 % ([10]) i Italien på hele det jernbaneteknologiske marked. Franske virksomheder, navnlig GEC-Alsthom, og Bombardier leverer helt overvejende jernbaneteknologiske produkter til aftagere i Frankrig. De største italienske virksomheder har ingen større markedsandel i Frankrig. Også i Italien går de fleste ordrer til italienske virksomheder. Heller ikke den franske virksomhed GEC-Alsthom har hidtil haft succes i Italien.

(40) Priserne har kun begrænset værdi som indikator. Inden for jernbaneteknologi spiller produkternes kvalitet en stor rolle, og der er som oftest tale om meget heterogene produkter, hvilket bevirker, at der ikke kan opnås sikre oplysninger om konkurrencevilkår ved at sammenligne priserne i forskellige medlemsstater.

(41) Det må konkluderes, at de relevante produktmarkeder i de medlemsstater, der har en meget stor indenlandsk jernbaneteknologisk industri, i hvert fald endnu i dag er nationale markeder, i det omfang hvor de indenlandske virksomheder kan tilbyde de pågældende produkter. Navnlig i Tyskland kan den meget store indenlandske jernbaneteknologiske industri sammen med de andre nævnte faktorer afholde nye udbydere fra at søge ind på dette marked. I hvert fald i Tyskland er markederne for disse produkter endnu i dag nationale markeder, selv om ændringerne i rammevilkårene efter en vis overgangstid måske vil resultere i mere åbne markeder. Men i betragtning af de eksisterende baneinfrastrukturer vil denne overgang være en langvarig proces. Bortset fra disse principielle betragtninger må også de geografiske markeder for godsvogne og passagerinformationssystemer nævnes. Eftersom produktion af godsvogne ikke stiller så store tekniske krav, og passagerinformationssystemer kan anvendes på en lang række andre områder, er der her mulighed for at afgrænse det geografiske marked yderligere. Spørgsmålet er imidlertid uden større betydning, da fusionen selv ved en snæver markedsafgrænsning — dvs. et marked alene omfattende Tyskland — ikke rejser nogen problemer i den henseende. Endelig er der i princippet også mulighed for en yderligere afgrænsning af det geografiske marked for komplette trafiksystemer. I Tyskland, som er det geografiske marked, hvor fusionen vil få de største virkninger, findes der imidlertid allerede sporvogns- og S-togssystemer, hvilket mindsker sandsynligheden for, at der vil blive indført et helt nyt system uden hensyntagen til den bestående infrastruktur, specielt ved de ordrer, der afgives til forbedring og udbygning af de eksisterende systemer. Som følge heraf må i hvert fald markederne for sporvogne og S-togvogne anses at være nationale markeder.

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

(42) Heller ikke en eventuel potentiel konkurrence fra udenlandske virksomheder på de tyske markeder kan i den forbindelse danne grundlag for en yderligere afgrænsning af det geografiske marked. Der er i hvert fald ikke på nuværende tidspunkt tilstrækkelige holdepunkter herfor. Spørgsmålet om potentiel konkurrence behandles i forbindelse med Kommissionens vurdering af den fremtidige konkurrence.

(43) Kommissionen kan ikke godtage parternes påstand om, at den relevante tidshorisont strækker sig langt ud over de sædvanlige 2-3 år i betragtning af, at tendenserne går i retning af mere åbne markeder. Bortset fra at tidshorisonten først og fremmest har betydning for vurderingen af den potentielle konkurrence og ikke så meget for afgrænsningen af det relevante geografiske marked, holder Kommissionen fast ved, at den konkurrenceretlige analyse i denne sag må foretages på basis af en tidshorisont på fem år på grund af de særlige forhold, der gør sig gældende inden for jernbaneteknologi. Da den indhentede udtalelser fra markedsaktørerne om deres vurdering af den fremtidige udvikling, angav Kommissionen således en femårig periode som målestok. En længere tidshorisont kan ikke komme på tale i denne sag. Generelt må der i denne sammenhæng tages hensyn til, at fusionskontrollens formål er at forhindre, at der opstår markedsdominerende strukturer. Hvis den tidshorisont, der opereres med, er for lang, bliver der ikke alene større usikkerhed om selve prognosen, men det kunne også føre til, at man accepterer en længerevarende markedsdominans. Og det ville være i strid med selve formålet med fusionskontrollen, som er at værne om den effektive konkurrence på markederne i EF. Hvis man skulle acceptere en midlertidig markedsdominans, ville der også blive større usikkerhed om, hvornår markedet ville blive åbnet. Det vil i så fald ikke længere kunne udelukkes, at virksomheder med en dominerende stilling udnyttede denne stilling til at afskærme markederne med økonomiske foranstaltninger og dermed direkte modarbejdede Fællesskabets bestræbelser på at få åbnet op for markederne.

C. FUSIONENS VIRKNINGER

1. *Generelt*

(44) Efter fusionen bliver ABB Daimler-Benz Transportation den førende udbyder af jernbaneteknologi i verden, efterfulgt af Siemens og GEC-Alsthom. Også inden for EØS må det nye joint venture antages at blive den førende udbyder, efterfulgt af Siemens og GEC-Alsthom. Inden for EØS vil der kun findes tre »full line«-udbydere, der kan levere hele produktspektret, nemlig ABB/AEG (med en omsætning i EØS på ca. [...] ([11]) ECU), Siemens (ca. [...] ([12]) ECU i EØS) og GEC-Alsthom (ca. [...] ([13]) ECU i EØS). På bestemt produktmarkeder havde parterne sammen med Siemens og GEC-Alsthom i 1992-1994 tilsammen en markedsandel på langt over 70 % ([14]) i Europa, specielt inden for sporvogne, S-tog og el-lokomotiver.

(45) Den anmeldte fusion vil navnlig i Tyskland forstærke koncentrationen inden for jernbaneteknologi. Tyskland er den eneste medlemsstat, hvor der bliver tale om en betydelig sammenlægning af markedsandele. Ca. $^2/_3$ af den omsætning, Daimler-Benz via AEG tilfører det nye joint venture, og ca. $^1/_3$ af den omsætning, ABB tilfører, realiseres i Tyskland (ca. [...] ECU + ca. [...] ([15]) ECU). I Tyskland bliver det nye joint venture den ene af de to førende udbydere (den anden er Siemens), medens GEC-Alsthom (ca. [...] ([16]) ECU), der primært opererer i Tyskland via sit datterselskab Linke-Hoffmann-Busch (LHB), har en væsentligt lavere markedsandel.

(46) Også i Skandinavien har parterne store markedsandele. Men det beror næsten udelukkende på de ordrer, ABB har fået tildelt. ABB's andel af ordrerne på eldrevne lokomotiver i årene fra 1992 til 1994 udgjorde ifølge parterne 73 % ([17]) i Norge. Inden for togsæt til fjerntrafikken og eldrevne motorvogne til regionaltrafikken havde ABB en markedsandel på 100 % ([18]) i Sverige, 67 % ([19]) i Danmark og 89 % ([20]) i Norge. Inden for dieseldrevne motorvogne til regionaltrafikken ligger ABB's andel i både Sverige og Danmark på 100 % ([21]). I disse medlemsstater fik Daimler-Benz derimod ikke tildelt nogen ordrer i denne periode. Kun på markedet for kørestrømforsyning bliver der tale om sammenlægning af ABB's markedsandel på 50 % ([22]) og Daimler-Benz' på ca. 0,5 % ([23]), medens kun Daimler-Benz i samme periode fik tildelt ordrer i Danmark (20 % ([24])) og kun ABB i Norge (13 % ([25])). Inden for kontrol- og sikker-

([11]) Fortrolige oplysninger.
([12]) Fortrolige oplysninger.
([13]) Fortrolige oplysninger.
([14]) Se fodnote 3.
([15]) Fortrolige oplysninger.
([16]) Fortrolige oplysninger.
([17]) Se fodnote 3.
([18]) Se fodnote 3.
([19]) Se fodnote 3.
([20]) Se fodnote 3.
([21]) Se fodnote 3.
([22]) Se fodnote 3.
([23]) Se fodnote 3.
([24]) Se fodnote 3.
([25]) Se fodnote 3.

hedssystemer bliver der tale om en sammenlægning af markedsandele i Norge (ABB 17 %, ([26]) Daimler-Benz 3 % ([27])).

(47) Ifølge oplysninger fra parterne fik Daimler-Benz/AEG i 1991 i Norge desuden tildelt en ordre på tolv el-udstyrsenheder til Metro T 2000 i Oslo til en samlet værdi på 8,7 mio ECU. I Bergen fik Daimler-Benz/AEG i 1990/1993 ordrer på elektroudstyr til fem trolleybusser til en samlet værdi på 1,3 mio ECU. På ingen af de to produktmarkeder blev der i årene 1992-1994 afgivet ordrer til indenlandske virksomheder i Norge. Til Oslos sporvognsnet havde ABB/Strommens Verksted i 1989/90 leveret 15 sporvogne. I 1995 skal der ifølge parterne leveres i alt 32 sporvogne til Oslo. Denne ordre har ABB, AEG, Siemens, GEC-Alsthom og Deutsche Waggonbau Aktiengesellschaft (DWA) budt på.

(48) Som helhed er der intet, der tyder på, at fusionen vil resultere i nogen væsentlig ændring af konkurrencesituationen i Skandinavien, hvor ABB i forvejen står meget stærkt. Når Daimler-Benz/AEG som en ikke-skandinavisk virksomhed har været i stand til at få tildelt ordrer til Oslo, kan det heller ikke udelukkes, at det vil kunne lykkes for andre store europæiske udbydere.

(49) I Belgien, Frankrig, Irland, Italien, Luxembourg, Nederlandene, Island, Portugal og Det Forenede Kongerige vil fusionen ikke føre til nogen sammenlægning af markedsandele. I Finland (hvor AEG kun har 1 % ([28]) af det samlede marked for jernbaneteknologi), Grækenland (ABB kun 2 % ([29]) af det samlede marked for jernbaneteknologi), Østrig (AEG kun 1 % ([30]) af det samlede marked for jernbaneteknologi) og Spanien (AEG kun 1 % ([31]) af det samlede marked for jernbaneteknologi) er der kun tale om en ubetydelig overlapning. For disse lande gælder samme betragtninger som for Norge. Da disse lande ikke selv har nogen stor indenlandsk jernbaneteknologisk industri, kan der efter de ovennævnte kriterier ikke antages at findes nationale referencemarkeder, jf. fusionsforordningens artikel 9, stk. 7, i disse lande.

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

(50) Med hensyn til spørgsmålet om fusionens forenelighed med fællesmarkedet er det derfor primært konkurrencesituationen i Tyskland som en væsentlig del af fællesmarkedet, der bør fokuseres på. Kun i det omfang, hvor fusionen måtte antages at være uforenelig med fællesmarkedet på et tysk referencemarked, vil det samme kunne antages at være tilfældet på andre geografiske markeder. Såfremt fusionen derimod er forenelig med fællesmarkedet på et tysk referencemarked, kan den ikke antages at være uforenelig med fællesmarkedet på andre geografiske markeder.

II. *Fusionens virkninger for konkurrencestrukturerne på de relevante produktmarkeder i Tyskland*

1. *Generel beskrivelse af markederne for jernbaneteknologi og efterspørgslens struktur*

(51) Medens udformning, udvikling og produktion af jernbaneteknologiske produkter tidligere foregik i snævert samarbejde med aftagerne, der således fik umiddelbar indflydelse på produkterne og produktudvalget, går tendenserne i dag mere i retning af, at udbyderne selvstændigt producerer komplette serier, som aftagerne kan vælge iblandt. For en virksomheds konkurrencedygtighed er det derfor i dag i højere grad dens evne til at udbyde et komplet produkt enten alene eller i samarbejde med andre virksomheder, der er den afgørende faktor.

(52) Aftagerne af jernbaneteknologiske produkter i Tyskland er det nationale tyske jernbaneselskab, Deutsche Bahn AG, og et ret stort antal regionale og lokale trafikselskaber, som opererer på kommunalt plan. Deutsche Bahn AG aftager »faste anlæg« til fjerntrafikken og regionaltrafikken samt jernbanevogne til denne trafik. Pr. 1. januar 1996 skal passager-nærtrafikken regionaliseres, hvorefter ansvaret for dette område overgår fra forbundsstaten til delstaterne, med de deraf følgende virkninger for efterspørgselsstrukturerne. »Faste anlæg« og banevogne til regionaltrafikken aftages også af regionale trafikselskaber. Med hensyn til »faste anlæg« og vogne til nærtrafikken er det de kommunale trafikselskaber, der optræder som aftagere.

2. *Den hidtidige struktur på udbudssiden*

(53) I Tyskland findes der for øjeblikket tre »full line«-udbydere inden for jernbaneteknologi. Ved siden af

parterne og Siemens er der ganske vist også GEC-Alsthom, der opererer på bestemte produktmarkeder, men primært via datterselskabet LHB, som GEC-Alsthom først overtog for et par år siden, og som udelukkende optræder som mekanikudbyder. Også Bombardiers for nyligt overtagne tyske datterselskab, Talbot, udbyder ligesom Bombardier selv kun mekanikdelen. Ingen andre store europæiske udbydere af jernbaneteknologi har datterselskaber i Tyskland. Hvis andre udenlandske virksomheder skulle operere på det tyske marked, kunne det derfor udelukkende ske via import, men der har hidtil ikke været nogen nævneværdig import til det tyske marked. Dog ses der begyndende tendenser til, at udenlandske virksomheder i stigende grad byder på ordrer, specielt på ordrer, der udbydes af Deutsche Bahn AG. Den eneste anden større virksomhed i Tyskland er DWA, som imidlertid hidtil kun har beskæftiget sig med mekanikdelen og således ikke opererer på alle markederne, selv om DWA for øjeblikket arbejder på at opbygge sin egen elektro-kapacitet. Ved siden af de nævnte virksomheder findes der i Tyskland et par andre udbydere, som kun beskæftiger sig med bestemte jernbaneteknologiske produkter og ofte kun fremstiller en del af dem selv.

3. *Fusionens virkninger for strukturerne på udbudssiden*

a) **Generelt**

(54) I Tyskland vil der efter fusionen kun findes to »full line«-udbydere, nemlig ABB/Daimler-Benz og Siemens.

(55) Ved vurderingen af virksomhedernes markedsstyrke må der tages hensyn til, at efterspørgslen efter jernbaneteknologiske produkter varierer over tid. Parternes markedsstyrke kan derfor kun vurderes korrekt, når man anskuer den over en længere periode. Parterne har foreslået at beregne markedsandelene på basis af de gennemsnitlige markedsandele i de seneste tre år (dvs. 1992-1994), og det forekommer rimeligt. Andelene beregnes her på grundlag af ordretilgangen, eftersom ordretilgangen er det umiddelbare resultat af den konkurrence, der har udspillet sig mellem de forskellige udbydere i den pågældende periode.

(56) Størrelsen af fusionsparternes gennemsnitlige markedsandele i årene 1992-1994 rejser ingen problemer på følgende syv af de 15 produktmarkeder ([32]):

— diesellokomotiver (0 %, markedet i Tyskland og EØS er uden større betydning)

— passagervogne (ca. 4 % i Tyskland, ca. 3 % i EØS)

— godsvogne (ca. 14 % i Tyskland, ca. 9 % i EØS)

— AGT-systemer inden for kollektiv nærtrafik (0 %)

— togkontrol- og sikkerhedssystemer (ca. 1 % i Tyskland, ca. 10 % i EØS)

— vedligeholdelse og istandsættelse af banevogne (ca. 4 % i Tyskland, ca. 7 % i EØS)

— passagerinformations- og billetsystemer (Daimler-Benz ca. 55 % i Tyskland og i EØS, men ABB er ikke aktiv på dette marked, som er ganske lille, og andre store virksomheder med erfaringer inden for edb-systemer optræder som potentielle konkurrenter ([33])).

(57) Ligesom det er tilfældet med Siemens, har Daimler-Benz og ABB meget store markedsandele på det tyske marked for el-lokomotiver, togsæt til fjerntrafikken, el- og dieseldrevne motorvogne til regionaltrafikken, sporvogne, S-tog, køreledningsanlæg og kørestrømforsyning (inkl. netstyrings- og telesystemer). På disse otte produktmarkeder vil parterne tilsammen få meget store markedsandele efter fusionen (tallene er anslået på basis af parternes oplysninger om ordretilgang):

	ABB + DB	*I alt*
— el-lokomotiver	37 % + 17 %	= 54 %
— togsæt til fjerntrafik	5 % + 26 %	= 31 %
— eldrevne motorvogne til regionaltrafik	18 % + 26 %	= 44 %
— dieseldrevne motorvogne til regionaltrafik	0 % + 49 %	= 49 %
— sporvogne	15 % + 29 %	= 44 %
— S-togvogne	42 % + 22 %	= 64 %
— køreledningsanlæg	30 % + 31 %	= 61 %
— kørestrømforsyning	6 % + 26 %	= 32 %

([32]) Se fodnote 3.

([33]) Se fodnote 3.

(58) Selv om parterne kommer til at stå overordentligt stærkt på de tyske markeder, vil de imidlertid ikke komme til at dominere disse markeder alene, da også Siemens har store markedsandele på de fleste af dem.

(59) På de nævnte produktmarkeder vil parterne og Siemens tilsammen få følgende markedsandele (baseret på parternes oplysninger om ordretilgang) ([34]):

	ABB/DB + Siemens
— el-lokomotiver	54 % + 46 % = 100 %
— togsæt til fjerntrafik	31 % + 46 % = 77 %
— eldrevne motorvogne til regionaltrafik	44 % + 25 % = 69 %
— dieseldrevne motorvogne til regionaltrafik	49 % + 23 % = 72 %
— sporvogne	44 % + 41 % = 85 %
— S-togvogne	64 % + 19 % = 83 %
— køreledningsanlæg	61 % + 33 % = 94 %
— kørestrømforsyning	32 % + 35 % = 67 %

(60) De af parterne opgivne markedsandele svarer i alt væsentligt til, hvad Kommissionen har fastslået i sine undersøgelser. I betragtning af at Siemens står meget stærkt inden for nøgleteknologierne, er veletableret på det tyske marked og råder over betragtelige økonomiske ressourcer, kan parterne ikke antages at blive i stand til at opnå en markedsdominerende stilling på disse markeder på bekostning af Siemens.

(61) Det er i den forbindelse desuden værd at bemærke, at parterne og Siemens inden for elektrisk og elektronisk udstyr til banevogne tilsammen står endnu stærkere på markedet, end hvad der fremgår af de ovenfor angivne markedsandele. De største af de konkurrenter til fusionsparterne i Tyskland, der vil være tilbage efter fusionen, tilbyder kun mekanikdelen til banevogne, og de er derfor henvist til at samarbejde med en virksomhed med kapacitet til at levere elektro- og elektronikdelen for at kunne afgive tilbud på banevogne. Kun parterne og Siemens vil kunne komme på tale som potentielle partnere i et sådant samarbejde.

(62) Bortset fra Siemens findes der ifølge de af parterne opgivne markedsandele for øjeblikket ingen virksomhed, der vil kunne måle sig med parterne på det tyske marked. På de her omhandlede otte produktmarkeder er det parterne tilsammen eller Siemens, der er størst målt efter markedsandele. De nærmeste konkurrenter er:

— inden for el-lokomotiver har ingen anden virksomhed fået tildelt ordrer

— inden for togsæt til fjerntrafik DWA med en markedsandel på 18 % ([35])

— inden for eldrevne motorvogne til regionaltrafik DWA med en andel på 17 % ([36]) og LHB med 14 % ([37])

— inden for dieseldrevne motorvogne til regionaltrafik LHB med en markedsandel på 19 % ([38])

— inden for sporvogne LHB med en markedsandel på 8 % ([39])

— inden for S-togvogne LHB med en markedsandel på 11 % ([40])

— inden for køreledningsanlæg Elpro med en markedsandel på 6 % ([41])

— inden for kørestrømforsyning Elpro med en markedsandel på 13 % ([42]).

De ordrer, LHB har fået tildelt, stammer fra tiden før virksomheden blev overtaget af GEC-Alsthom og kan derfor kun i begrænset omfang henføres til GEC-Alsthom.

b) **Fusionens virkninger i relation til skabelse eller styrkelse af et dominerende oligopol**

1) Generelt

(63) Den omstændighed, at parterne og Siemens tilsammen har så store markedsandele på alle otte produktmarkeder, gør det nødvendigt at se nærmere på, om fusionen vil resultere i skabelse af et dominerende duopol eller forstærkning af et allerede eksisterende oligopol. De tilbageblivende konkurrenters markedsstyrke kan ganske vist ikke måles alene på grundlag af deres markedsandele, men parterne og Siemens står så stærkt i forhold til disse konkurrenter, at det ikke kan undgå at få afgørende betydning. Når kun to virksomheder tilsammen sidder på fra 67 % til 100 % ([43]) af

([34]) Se fodnote 3.

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

markedet, er det et indicium for, at de to virksomheder i forening kommer til at indtage en dominerende stilling i forhold til de virksomheder, der står uden for dette duopol.

(64) Også den omstændighed, at ABB/Daimler-Benz og Siemens er så meget større og har en så overlegen økonomisk styrke i forhold til alle de konkurrenter, der hidtil har opereret i Tyskland, taler for, at de to virksomheder har betydelige konkurrencefordele frem for de andre på alle de relevante produktmarkeder. Målt efter omsætning er Daimler-Benz og Siemens henholdsvis den næststørste og den tredjestørste virksomhed i Europa. ABB hører til blandt de 30 største europæiske virksomheder (tallene beror på statistikker fra Frankfurter Allgemeine Zeitungs arkiver). Selv om der ikke ud fra virksomhedernes økonomiske styrke alene kan drages nogen tilstrækkeligt sikre konklusioner om deres markedsstyrke, er de økonomiske ressourcer, virksomhederne kan støtte sig til, i forbindelse med deres aktuelle position på markedet og størrelsen af de investeringer, der kræves på markederne for jernbaneteknologi, hvor forskning og udvikling spiller en stor rolle, tilsammen et indicium for, at de har betydelige konkurrencefordele i forhold til andre udbydere.

(65) At parterne og Siemens navnlig inden for jernbaneteknologi kan tilbyde et komplet produktudbud og også kan tage imod store ordrer, giver dem et forspring i konkurrencen. De kan byde på ordrer, som de små udbydere er udelukket fra. Det giver dem mulighed for at opnå en bedre udnyttelse af deres større kapacitet. Den eneste anden store europæiske virksomhed, der som udbyder af et komplet produktsortiment råder over de samme fordele, er GEC-Alsthom. I forhold til GEC-Alsthom har Daimler-Benz og Siemens særlige fordele på det tyske marked, hvor deres jernbaneteknologiske produkter allerede er godt indført hos kunderne, og hvor de råder over en betydelig kapacitet. Desuden er det også tvivlsomt, om GEC-Alsthom, der dominerer det franske marked, kan have nogen interesse i at søge ind på det tyske marked med risiko for at fremprovokere modreaktioner fra de tyske virksomheder i Frankrig. Imidlertid har GEC-Alsthom tydeligt vist interesse for det tyske marked ved at overtage LHB og har derved forbedret sine muligheder for at få fodfæste på markedet.

2) Rullende materiel

(66) På markederne for rullende materiel råder ABB/Daimler-Benz og Siemens over en særlig knowhow inden for elektriske og elektroniske komponenter. I Tyskland råder både Bombardier via Talbot, GEC-Alsthom via LHB og DWA kun over anlæg til fremstilling af mekanikdelen. Bombardier var ved tildelingen af sine to hidtil eneste ordrer på banevogne i Tyskland derfor nødt til at indlede et samarbejde med Daimler-Benz/AEG-datterselskabet Kiepe for at kunne levere elektrodelen. Kun GEC-Alsthom råder over den fornødne knowhow til selv at fremstille de nødvendige elektriske komponenter, medens DWA og Bombardier er henvist til at samarbejde, primært med duopolvirksomhederne. DWA arbejder ganske vist på at få opbygget en kapacitet til fremstilling af elektrodelen via sit datterselskab FAGA, men det er endnu ikke muligt at sige, om det vil lykkes. Parterne har imidlertid fremført, at AEG efter pres fra Deutsche Bahn AG i forbindelse med en ordre til Berlins S-bane blev nødt til at overføre væsentlig knowhow inden for traktionsteknologi til FAGA, som hævdes at have sat FAGA i stand til at levere komplette traktionssystemer til eldrevne regionaltog. Med hensyn til GEC-Alsthom er der meget, der tyder på, at det også på grund af de forskellige specifikationer er vanskeligt at få indpas på det tyske marked, hvis man ikke råder over de fornødne produktionsanlæg i Tyskland.

(67) De nuværende tendenser til, at aftagerne foretrækker at købe komplette banevognssystemer i stedet for enkeltdele og derfor giver ordrerne til én overordnet hovedleverandør, der koordinerer dem, understøtter denne konklusion. Det er således hovedleverandørens opgave at finde frem til de fornødne underleverandører, men det er ham, der ansvaret over for aftageren. Udbyderne må derfor både være i stand til at tilbyde en tilfredsstillende løsning med hensyn til de elektriske komponenter i et banevognssystem og samtidig være tilstrækkeligt økonomisk funderet og have tilstrækkelige erfaringer til at kunne fremstå som en seriøs partner for en ordregiver. Det er de økonomisk stærke »full line«-udbydere Siemens, AEG og ABB helt klart i stand til. De andre virksomheder, der optræder på det tyske marked, må derimod først finde en egnet partner, hvis de ikke selv har den fornødne produktionskapacitet til elektrodelen.

(68) I Tyskland er parterne og Siemens de eneste, der egner sig som partnere til fremstilling af de elektriske komponenter til en banevogn. På europæisk plan kunne ud over GEC-Alsthom eventuelt også den nederlandske virksomhed Holec, den britiske virksomhed Brush og den østrigske virksomhed Elin komme i betragtning. Disse tre virksomheder er imidlertid ganske små i forhold til de ovennævnte »full line«-udbydere og har hidtil ikke fået tildelt nogen ordre i Tyskland. De råder derfor ikke over de referenceprodukter, der har så stor

betydning for at få tildelt ordrer på disse markeder. Også de italienske virksomheder Fiat og Ansaldo kunne komme på tale som partnere til elektrodelen, men de har heller ikke nogen referenceprodukter i Tyskland på området. I forbindelse med en IC-ordre fra Deutsche Bahn AG leverede Fiat ganske vist hældningsteknologien, men det var Siemens, der fik elektrodelen.

(69) GEC-Alsthom kan ganske vist tilbyde hele produktspektret, men har hidtil primært koncentreret sig om det franske og det britiske marked og har endnu ikke - som GEC-Alsthom - fået tildelt nogen ordre som hovedleverandør eller underleverandør af elektrodelen. Som følge af de gældende tekniske specifikationer vil det også kun kunne betale sig for GEC-Alsthom at byde på store ordrer. I Tyskland og Frankrig er netspændingerne f.eks. forskellige. I Tyskland benyttes der i fjerntrafikken 15 000 volt og 16 $^{2}/_{3}$ Hz, medens der i Frankrig anvendes 25 000 volt og 50 Hz. Disse forskelle, der også gør sig gældende i forhold til andre medlemsstater, gør det ofte nødvendigt at skifte lokomotiv ved grænserne. Det er ganske vist muligt at fremstille lokomotiver, der kan bruges til flere forskellige systemer, men de er væsentligt dyrere.

(70) Parterne har anført, at der til elektrodelen ved de ordrer, der blev leveret til Köln, Saarbrücken og Düsseldorf af Daimler-Benz/AEG-datterselskabet Kiepe, blev anvendt motorer fra den franske virksomhed GEC-Alsthom, som for nogle år siden overtog Kiepe og derefter solgte virksomheden videre til Daimler-Benz. Dette eksempel drejer sig imidlertid kun om sporvogne. Men selv om det skulle kunne overføres til andre markeder, giver det ikke i sig selv noget bevis for, at der findes en effektiv konkurrence. Da parterne selv i overensstemmelse med resultaterne af Kommissionens hidtidige undersøgelser har fremført, at det i fremtiden ikke vil være muligt at udbyde enkeltdele til banevogne, men at tendensen går i retning af udbydning af komplette banevognssystemer, kan en virksomhed, der således leverer komponenter til en hoved- eller underleverandør ikke anses at optræde som konkurrent på det pågældende produktmarked for banevogne. Markedet for levering af komponenter er et andet marked end markedet for levering af en banevogn. At det er teknisk muligt at indbygge komponenter, og at kunden måske accepterer, at motoren leveres fra udlandet, kan også kun i begrænset omfang tjene som argument for, at der er mulighed for konkurrence fra komponentleverandører. Der er snarere tale om forskellige markedsniveauer, som der må sondres mellem. Meget tyder på, at markederne for komponenter er langt mere internationalt præget end markederne for banevogne. I særdeleshed vil det i fremtiden ikke længere være aftagerne, der indgår kontrakterne om levering af komponenter, således som det hævdes af parterne. Det er kun hovedleverandøren, der er ansvarlig over for aftagerne. Aftagerne vil ganske vist stadig have en vis indflydelse på valget af underleverandører. Men intet tyder på, at denne indflydelse normalt vil gå så vidt som til også at kontrollere leverancerne af komponenter, og det vil i betragtning af parternes udtalelser om, at aftagerne lægger vægt på kun at operere med én eneansvarlig hovedleverandør, også være tvivlsomt, om det bliver tilfældet. Desuden kan tekniske forskelle inden for jernbaneteknologi mellem de enkelte medlemsstater ganske vist overvindes rent teknisk, men det koster penge. Det er meget tvivlsomt, om det i betragtning af de meromkostninger, der er forbundet hermed, vil være muligt for en udenlandsk udbyder at afgive et konkurrencedygtigt tilbud på elektrodelen. Under alle omstændigheder har udenlandske elektro-udbydere hidtil aldrig fået tildelt ordrer i Tyskland, selv om det også tidligere har været muligt at løse de rent tekniske problemer forbundet hermed. De tekniske specifikationer kan variere for de forskellige komponenttyper og give anledning til forskellige typer hindringer for adgang til markedet. Endelig har de udenlandske udbydere, der eventuelt ville være rede til at forsøge at overvinde disse hindringer, normalt ikke noget referenceprojekt, der kan skabe tillid til de produkter, de kan tilbyde.

a) Rullende materiel til fjerntrafik

(71) Markederne for el-lokomotiver og togsæt til fjerntrafikken er præget af stærk koncentration. Ifølge eget udsagn har parterne og Siemens tilsammen en markedsandel på 100 % ([44]) inden for el-lokomotiver og på 77 % ([45]) inden for togsæt. Den næststørste udbyder i Tyskland inden for togsæt til fjerntrafikken er DWA med en markedsandel på 18 % ([46]). Ved vurderingen af DWA's markedsstyrke må der tages hensyn til, at virksomheden i hvert fald hidtil udelukkende har tilbudt mekanikdelen og derfor endnu ikke råder over den fornødne nøgleteknologi på det elektriske område. Ikke alene derfor, men også fordi DWA er så meget mindre end parterne, er der for øjeblikket ingen sandsynlighed for, at DWA på egen hånd vil kunne konkurrere med parterne på de to produkt-

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

markeder. Heller ikke GEC-Alsthoms datterselskab LHB og Bombardiers datterselskab Talbot er i deres egenskab af rene mekanikudbydere i stand til alene eller i forening at påføre et duopol bestående af parterne og Siemens nogen større konkurrence.

(72) Inden for togsæt til fjerntrafik har imidlertid heller ikke AEG hidtil været i stand til alene at påføre Siemens væsentlig konkurrence. I betragtning af Siemens' stærke position inden for nøgleteknologien må også AEG antages kun at være i stand til at udbyde togsæt til fjerntrafik i samarbejde med Siemens. Så vidt Kommissionen ved, har samarbejdet mellem Siemens, AEG og ABB om ICE 1 og samarbejdet mellem Siemens og AEG om ICE 2 da heller ikke hidtil givet anledning til konkurrenceproblemer. Det samarbejde med Siemens, som har været nødvendigt for AEG på dette marked, vil efter parternes udsagn ophøre efter fusionen, når AEG og ABB i forening bliver i stand til at udbyde et produkt, der kan tage konkurrencen op med Siemens eller med et af Siemens ledet konsortium.

(73) På disse to produktmarkeder har det hidtil kun været GEC-Alsthom, der har været i stand til i nævneværdigt omfang at tage konkurrencen op med parterne og Siemens. GEC-Alsthom har dog endnu aldrig fået tildelt nogen ordre på disse områder, når der ses bort fra dets datterselskab, LHB. GEC-Alsthom råder ganske vist med TGV-toget over et højhastighedstog til fjerntrafik, der hidtil har konkurreret aktivt på verdensplan med det af Siemens og Daimler-Benz/AEG konstruerede højhastighedstog ICE. I den forbindelse bemærkes imidlertid også, at konstruktion af togsæt til fjerntrafik er et prestigeobjekt for »full line«-udbyderne, og at det netop på dette område er usandsynligt, at de nationale jernbaneselskaber vil placere deres ordrer hos en ikke-indenlandsk udbyder, eftersom det ville betyde, at de indenlandske udbydere kom til at mangle det referenceprodukt, der har så afgørende betydning på internationalt plan, og derved fik vanskeligt ved at konkurrere på verdensmarkedet. I betragtning af den hidtil udpræget nationale indkøbspolitik og den væsentlige betydning, som hensynet til sikring af indenlandske arbejdspladser har ved tildeling af ordrer af denne størrelsesorden, kan alene eksistensen af TGV-toget dog ikke antages at have virket som nogen nævneværdig konkurrencefaktor. Ikke desto mindre lykkedes det for Deutsche Bahn AG ved køb af ICE 2 at få sænket priserne betydeligt i forhold til ICE 1.

(74) Inden for el-lokomotiver har Deutsche Bahn AG siden 1992 kun udbudt én ordre, der drejede sig om tre lokomotivtyper. Ordren blev udbudt i 1994, og ved siden af parterne og Siemens indkom der bud også fra GEC-Alsthom, Ansaldo og Skoda. Ud over buddene fra parterne og Siemens, som hver fik tildelt ordre på en lokomotivtype, var GEC-Alsthoms bud ifølge Deutsche Bahn AG's eget udsagn også inde i billedet. Ifølge Deutsche Bahn AG, som er den eneste aftager i Tyskland, vil der også efter fusionen findes et tilstrækkeligt stort antal udbydere på dette marked.

b) Rullende materiel til regionaltrafik

(75) Markederne for el- og dieseldrevne vogne til regionaltrafikken er meget snævert forbundet indbyrdes. Det er vanskeligt at afgøre, om forskellen i drivkraft bevirker, at der må antages at være tale om to forskellige markeder. Såfremt der antages at bestå et særskilt marked for dieseldrevne vogne til regionaltrafik, vil der dog ikke blive tale om nogen sammenlægning af markedsandele, eftersom ABB i den relevante periode ikke har fået tildelt nogen ordrer herpå i Tyskland. ABB har leveret vogne til regionaltrafik især i Danmark og Sverige og må som følge af sin tilstedeværelse på andre tyske markeder alligevel tages i betragtning som potentiel udbyder på det tyske marked.

(76) Ifølge Kommissionens undersøgelser har ikke-indenlandske virksomheder hidtil aldrig fået tildelt nogen ordre på rullende materiel til regionaltrafik i Tyskland, hverken som hovedleverandør eller som underleverandør af elektro- eller mekanikdelen. I et enkelt tilfælde har Talbot/GEC-Alsthom og Bombardier/Brush dog budt på el-drevne regionaltrafikvogne, men fik ikke ordren. Ifølge udtalelser fra tyske aftagere anses GEC-Alsthom af nogle aftagere som en potentielt egnet partner for udbydere af mekanikdelen til regionaltrafikvogne.

c) Rullende materiel til nærtrafik

(77) På markederne for sporvogne (herunder også lette skinnekøretøjer og elektrodelen til trolleybusser) og S-banevogne findes der for øjeblikket ingen andre store udbydere end parterne og Siemens. Ordrerne er hidtil næsten udelukkende gået til virksomheder etableret i Tyskland. På markedet for sporvogne har Bombardier ganske vist fået to ordrer til bybanen i Köln og Saarbrücken som hovedleverandør.

Bombardier kan imidlertid kun konstruere mekanikdelen til vognene på egen hånd og gik derfor ind i et samarbejde med Daimler-Benz/AEG's datterselskab Kiepe om elektrodelen. De to virksomheder har også budt sammen på andre ordrer på markedet for sporvogne, uden dog at få dem tildelt.

(78) Kommissionen har forhørt sig hos de større tyske nærtrafikselskaber om deres ordreafgivelse fra 1992. Af svarene herpå fremgår det, at af de 18 ordrer, som 14 større kommunale trafikselskaber har afgivet på markedet for sporvogne, bød Bombardier på seks andre opgaver end ordren i Köln, uden at få dem tildelt. I et tilfælde indkom der også et bud fra virksomheden Breda. Hverken et bud fra den tjekkiske virksomhed Tatra i et tilfælde eller bud fra den schweiziske virksomhed Vevey i to tilfælde eller fra Fiat i tre tilfælde var ifølge de oplysninger, Kommissionen råder over, blandt de bud, der blev seriøst overvejet. For Veveys vedkommende er der desuden tale om en ren mekanik-udbyder, der er nødt til at finde en samarbejdspartner.

(79) Ved de seks ordrer på S-banevogne, Kommissionen har fået kendskab til, og som blev afgivet af fire tyske trafikselskaber, indkom der ifølge de foreliggende oplysninger i to tilfælde bud fra GEC-Altshom og Bombardier og i et tilfælde fra Ansaldo, Vevey og Fiat. Men disse bud hørte ifølge det oplyste ikke til dem, der blev udvalgt til nærmere gennemgang. En ordre gik ganske vist til LHB og ABB. Men det er imidlertid tvivlsomt, om LHB også ville være i stand til at byde på sådanne ordrer sammen med en udenlandsk samarbejdspartner til elektrodelen, ikke mindst fordi der ved de hidtidige udbud ikke har foreligget noget bud fra nogen egnet potentiel partner. Om LHB er i stand til at byde på en ordre uafhængigt af parterne og Siemens, afhænger i vid udstrækning af, om LHB kan finde en samarbejdspartner til elektrodelen. Også her kan det være et problem, at den pågældende partner ikke ville være tilstrækkeligt kendt på det tyske marked. I et tilfælde blev en ordre ikke afgivet i totalentreprise, men derimod til flere underleverandører. I dette tilfælde forelå der også et bud fra den schweiziske virksomhed Schindler på konstruktion af mekanikdelen af S-banevognene.

3) Køreledningsanlæg og kørestrømforsyning

(80) Inden for »faste anlæg« spiller de virksomheder, der udelukkende udbyder mekanikdelen til banevognssystemer, ingen rolle.

(81) På markedet for køreledningsanlæg har parterne og Siemens tilsammen en markedsandel på 94 % ([47]), hvilket må tages som et tydeligt tegn på mangel på nævneværdig konkurrence til dem. Ifølge parterne er den tyske virksomhed Elpro den eneste anden virksomhed, der har fået tildelt en ordre på dette marked. Elpro kan dog hverken i markedsstyrke eller kapacitet måle sig med duopolvirksomhederne.

(82) Aftagerne af køreledningsanlæg er Deutsche Bahn AG og de kommunale trafikselskaber. I de senere år er det Deutsche Bahn AG, der har optrådt som langt den største aftager. Det er i øvrigt logisk, at der er stor forskel på, hvor store ordrer Deutsche Bahn AG og de kommunale trafikselskaber afgiver. Navnlig de større ordrer fra Deutsche Bahn AG kan kun leveres af virksomheder med en størrelse, som parterne og Siemens er alene om at have på det tyske marked. Og det begrænser i sig selv andre udbyderes muligheder.

(83) Ifølge Kommissionens undersøgelser er der i begrænset omfang på det seneste også blevet placeret ordrer på køreledningsanlæg hos den tyske virksomhed SAG og den franske virksomhed Spie Enertrans.

(84) På dette marked ser også andre udbydere ganske vist ud til at have et vist konkurrencepotentiale. Men for øjeblikket råder ingen andre tyske virksomheder end ABB/Daimler-Benz og Siemens over en tilstrækkelig produktionskapacitet i Tyskland. Deutsche Bahn AG, der er den eneste aftager på fjerntrafikområdet, hvor problemerne er særlig store for de små udbydere, mener imidlertid, at den omstændighed, at andre europæiske udbydere igennem de seneste to år har kvalificeret sig til at opfylde de tekniske specifikationer i Tyskland, har banet vej for en øget konkurrence til duopolvirksomhederne.

(85) På markedet for kørestrømforsyning har parterne og Siemens tilsammen en markedsandel på 67 % ([48]). Ifølge parterne er deres største konkurrent virksomheden Elpro (hvis omsætning inden for jernbaneteknologi ifølge parterne ligger på ca. [...] ([49]) ECU), der efter parternes udsagn har en markedsandel på 13 % ([50]). Også på dette marked

([47]) Se fodnote 3.
([48]) Se fodnote 3.
([49]) Fortrolige oplysninger.
([50]) Se fodnote 3.

er der blevet placeret mindre ordrer hos SAG, Spie Enertrans og den østrigske virksomhed Elin. Alle de øvrige udbydere har ifølge parterne tilsammen en markedsandel på 20 % ([51]). Også her har Deutsche Bahn AG i relation til fjerntrafikken udtalt, at man regner med øget konkurrence fra europæiske udbyderes side.

4) Konklusion

(86) I betragtning af de ovenfor beskrevne strukturer på markedet må den konkurrenceretlige vurdering i denne sag tage sigte på at fastslå, om fusionen vil føre til, at der på referencemarkedet Tyskland opstår et dominerende duopol, eller at et i forvejen bestående dominerende oligopol bliver styrket ved at blive indsnævret til et duopol. For at der kan antages at foreligge et oligopol, må to krav være opfyldt. For det første må der ikke bestå nogen nævneværdig indbyrdes konkurrence mellem oligopolvirksomhederne. For det andet må oligopolvirksomhederne ikke længere være udsat for nogen væsentlig konkurrence fra andre virksomheder.

4) *Skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling*

a) **Principielle betragtninger angående konkurrencen mellem parterne og Siemens**

(87) Vurderingen af, om der består en tilstrækkelig konkurrence mellem parterne og Siemens før og efter fusionen, må foretages dels ud fra en række generelle betragtninger angående markedsstrukturer og prisdannelse på alle de berørte produktmarkeder, og dels ud fra en række særlige betragtninger angående samarbejde mellem virksomhederne og aftagernes indflydelse, der udelukkende gælder for bestemte produktmarkeder. Endelig har også den grad af konkurrence, duopolvirksomhederne påføres af andre virksomheder, betydning for graden af konkurrence mellem dem indbyrdes, for hvis der findes strukturbetingede tendenser til en effektiv indbyrdes konkurrence, kan selv en konkurrence fra andre virksomheder, der normalt ikke vil kunne betragtes som væsentlig, forstærke disse tendenser og gøre en konkurrencebegrænsende parallel adfærd mellem duopolvirksomhederne enten økonomisk umulig eller så usandsynlig, at det ikke med den fornødne sikkerhed kan forudses, at der bliver tale om manglende indbyrdes konkurrence mellem duopolvirksomhederne.

1) Strukturerne på udbudssiden

(88) Den symmetriske karakter af det duopol, fusionen vil føre til, peger i retning af, at duopolvirksomhederne ikke vil påføre hinanden nævneværdig konkurrence i fremtiden. Eftersom de står nogenlunde lige stærkt på markedet, har de ikke noget særligt incitament til at søge at tage konkurrencen op med hinanden. Også set ud fra de produkter, de udbyder, vil de to virksomheder efter fusionen have nogenlunde samme struktur, selv om parterne har fremført, at de i hvert fald ikke foreløbig kommer til at tilbyde et helt identisk produktudbud, og at de hver især også i fremtiden vil stå stærkere inden for bestemte produkter end den anden virksomhed. Men i betragtning af, at »full line«-udbyderne i princippet er i stand til at operere på alle produktmarkeder, og ikke mindst i betragtning af Siemens' økonomiske styrke, som også tyder på, at parterne ikke vil komme til alene at indtage nogen dominerende stilling på nogen af de relevante produktmarkeder, er disse forskelle imidlertid uden afgørende betydning set i forhold til de udprægede lighedspunkter, der kommer til at bestå mellem det anmeldte joint venture og Siemens.

(89) Også den gennemsigtighed, der præger ordreafgivelsen på markederne for jernbaneteknologi, vil kunne være med til at få ABB/Daimler-Benz og Siemens til at anlægge en parallel adfærd. Denne gennemsigtighed beror på, at der kun er få aktører på markedet, og at ordrerne placeres efter offentlige udbud. I princippet virker en sådan gennemsigtighed i det offentliges ordreafgivelse ganske vist fremmende for konkurrencen, eftersom den sikrer, at så mange virksomheder som muligt får adgang til at byde. Men i de forhandlinger, der finder sted efter afgivelse af bud, får de bydende også adgang til oplysninger om de andre, og betydningen heraf understreges af, at i hvert fald enten parterne eller Siemens hidtil har haft del i praktisk taget alle ordrer inden for jernbaneteknologi i Tyskland. Udbyderne får herigennem bedre overblik over markedet, og det kan i høj grad virke i retning af en konkurrencebegrænsende parallel adfærd i et duopol.

(90) Antagelsen af, at der i hvert fald fremover ikke kommer til at bestå nogen væsentlig konkurrence mellem parterne og Siemens, understøttes på markederne for rullende materiel af den overkapacitet, der findes, specielt med hensyn til mekanikdelen. Hvis de to duopolvirksomheder ønsker at øge deres kapacitetsudnyttelse, vil det ikke være rationelt for dem at søge at skabe øget konkurrence fra især mekanikudbydere ved at samarbejde med dem om elektrodelen. Parterne og Siemens har en fælles interesse i ikke at indgå samarbejde med andre udbydere, når et sådant samarbejde kan skaffe disse adgang til ordrer på det tyske marked.

(91) Denne strukturbetingede risiko for en begrænsning af duopolvirksomhedernes indbyrdes konkurrence

([51]) Se fodnote 3.

på markederne for jernbaneteknologi mindskes af, at der på disse markeder ikke er tale om homogene masseprodukter, men derimod om heterogene produkter, hvor forskning og udvikling spiller en væsentlig rolle. Hvis en duopolvirksomhed søger at forbedre sin position gennem innovation, vil det derfor normalt være vanskeligere at reagere direkte på et sådant konkurrencefremstød.

2) Prisudviklingen

(92) Det prisfald, der er sket inden for de seneste år, i hvert fald for rullende materiel, kan opfattes som tegn på, at der tidligere har bestået en effektiv konkurrence. De fleste aftagere har over for Kommissionen bekræftet, at priserne på banevogne i de seneste år er faldet. Denne udvikling har flere årsager. En af grundene er, at aftagerne har nedtonet deres krav til udstyret i disse vogne og nu går mere ind for serieproduktion. Det skyldes blandt andet det øgede omkostningsniveau, som aftagerne føler sig presset af. F.eks. for ICE-togets vedkommende bestemmes de tekniske krav til produktet i dag i højere grad ud fra hensyn til omkostningseffektivitet. Ved ordren på ICE 2.2 opnåede Deutsche Bahn AG en prisnedsættelse på [...] ([52]). Aftagerne kræver i dag færre tekniske specifikationer opfyldt. En anden grund er den konkurrence fra udenlandske virksomheder, der er ved at udvikle sig. På markedet for sporvogne førte Kölns og Saarbrückens placering af ordrer hos Bombardier — i begge tilfælde med Daimler-Benz/AEG-datterselskabet Kiepe som samarbejdspartner til elektrodelen — til betydelige prisfald på markedet.

(93) Disse faldende pristendenser kan dog ikke på alle de relevante produktmarkeder antages i sig selv også at ville sikre en effektiv konkurrence fremover. Omkostningsfordele inden for produktionen kan normalt kun ventes at komme aftagerne til gode i en situation med effektiv konkurrence. Det var ordrerne til Bombardier et godt eksempel på. Uden en sådan konkurrence fra europæiske udbydere ville duopolvirksomhederne ikke være tvunget til at sænke deres priser. I det omfang, hvor den anmeldte fusion indebærer en risiko for en fornyet afskærmning af det tyske marked, bl.a. fordi der ikke findes nogen anden virksomhed, der kan varetage elektrodelen og dermed fremstå som egnet partner for en prisaktiv mekanikudbyder, kan denne udvikling ikke ventes at ville fortsætte efter fusionen. Den omkostningssænkning, aftagernes afkald på dyrt udstyr i banevognene resulterer i, er heller ikke i sig selv tilstrækkelig til at skabe sikkerhed for effektiv konkurrence i fremtiden. At der består overkapacitet, peger i mangel af tilstrækkelig konkurrence udefra snarere i retning af, at der ikke vil herske tilstrækkelig konkurrence, og at duopolvirksomhederne vil afholde sig fra at indgå i noget samarbejde med mekanikudbydere.

(94) De faldende pristendenser, der har kunnet konstateres for rullende materiel, gør sig ifølge Kommissionens undersøgelser kun i begrænset omfang gældende for køreledningsanlæg og kørestrømforsyning. I det omfang, hvor aftagerne har kunnet konstatere sådanne tendenser, har de for størstepartens vedkommende tilskrevet dem, at markedet er blevet mere åbent og dermed mere konkurrencepræget.

3) Samarbejde

(95) Hertil kommer, at parterne og Siemens tidligere har samarbejdet. Netop inden for jernbaneteknologi findes der et net af samarbejdsrelationer. Det gælder specielt på markederne for banevogne. Men arten og omfanget af dette samarbejde har varieret fra det ene marked til det andet.

(96) Det bemærkes, at det også kan være aftagerne, der fremprovokerer et sådant samarbejde. Især den særlige betydning, aftagerne tillægger kort afstand til leverandøren, kan - når der findes flere udbydere inden for samme afstand - føre til, at aftageren ønsker, at de etablerer et samarbejde, hvilket ganske vist ikke er ensbetydende med, at eksistensen af et sådant samarbejde ikke har nogen betydning som indicium for konkurrence, men det kan i det konkrete tilfælde svække betydningen heraf.

4) Andre faktorer

(97) Endelig kan graden af indbyrdes konkurrence inden for et oligopol ikke vurderes korrekt, uden at der også tages hensyn til konkurrence fra andre virksomheder uden for oligopolet, da en sådan konkurrence udefra også kan påvirke samspillet mellem oligopolvirksomhederne.

(98) Meget peger i retning af, at der for øjeblikket stadig hersker en vis indbyrdes konkurrence inden for oligopolet, som dog varierer i styrke fra det ene relevante produktmarked til det andet. Styrken af denne indbyrdes konkurrence afhænger i vid udstrækning af styrken af den konkurrence, oligopolvirksomhederne påføres udefra. Jo stærkere konkurrenceimpulser der udgår fra andre virksomheder, jo mindre incitament har oligopolvirksomhederne til at anlægge en konkurrencebegrænsende parallel adfærd.

([52]) Fortrolige oplysninger.

(99) Ved vurderingen af de tegn på manglende indbyrdes konkurrence mellem duopolvirksomhederne, der kan påvises, må der desuden tages hensyn til, at Deutsche Bahn AG er den eneste aftager til parternes fjerntrafikprodukter. Også inden for regionaltrafikken har det i de seneste år fortrinsvis været Deutsche Bahn AG, der har optrådt som aftager. Det er kun inden for nærtrafikken, at udbyderne står over for et større antal aftagere, nemlig de kommunale tyske trafikselskaber. Ifølge Kommissionens undersøgelser er der for øjeblikket 54 kommunale trafikselskaber, der kan optræde som aftagere af sporvogne i Tyskland (herunder også bybaner og elektrodelen til trolleybusser), og fire selskaber, der kan aftage S-togvogne. Inden for fjern- og regionaltrafikprodukterne behøver duopolvirksomhederne derfor ikke at være udsat for så megen konkurrence fra andre virksomheder for at sikre eneaftageren Deutsche Bahn AG tilstrækkelig handlefrihed i konkurrencen. Derimod er de kommunale trafikselskaber ikke i samme grad som Deutsche Bahn AG i stand til at danne modvægt mod udbyderne, og de er i højere grad henvist til de allerede eksisterende alternativer.

b) **Virkningerne på de relevante produktmarkeder**

(100) Disse principielle betragtninger fører til forskellige konklusioner angående fusionens virkninger for konkurrencen på de forskellige produktmarkeder.

(101) Inden for rullende materiel til fjern- og regionaltrafik samt køreledningsanlæg og kørestrømforsyning er Deutsche Bahn AG den eneste eller i hvert fald langt den største aftager på de tyske markeder. Deutsche Bahn AG, der opstod efter en omlægning af Deutsche Bundesbahn og Reichsbahn og er rent statsejet, er som eneaftager ifølge Kommissionens undersøgelser langt bedre end de kommunale trafikselskaber i stand til at øve indflydelse på udbudsstrukturerne. Også efter fusionen vil Deutsche Bahn AG i betragtning af den konkurrence, der fortsat findes fra virksomheder uden for duopolet, om end denne i fusionskontrolretlig henseende ikke i sig selv kan betragtes som værende effektiv, kunne tvinge parterne og Siemens til at afgive konkurrencedygtige tilbud. Deutsche Bahn AG er for det første i stand til f.eks. ved afgivelse af større ordrer at gøre det absolut nødvendigt for de tyske »full line«-udbydere at få ordren tildelt og derved tvinge dem til at afgive et favorabelt tilbud. Det er måske ikke tilstrækkeligt, så længe Deutsche Bahn AG ikke har noget andet alternativ i tilfælde af, at de to tyske »full line«-udbydere anlægger en konkurrencebegrænsende parallel adfærd. Men de hindringer, der beror på forskelle i tekniske specifikationer mellem de enkelte medlemsstater, og som udbydere uden for Tyskland uden vanskelighed kan overvinde rent teknisk, kan Deutsche Bahn AG for det andet gøre det økonomisk muligt for dem at overvinde ved at udbyde store ordrer. Netop i kraft af ordrernes størrelse er Deutsche Bahn AG også interessant for udenlandske udbydere. Deutsche Bahn AG har således også givet Spie Enertrans en ordre på køreledningsanlæg.

(102) Deutsche Bahn AG kan ikke antages ikke at ville udnytte sit økonomiske spillerum i fremtiden. Det kan ganske vist ikke udelukkes, at Deutsche Bahn AG i fremtiden, netop på grund af sin store betydning som eneaftager i Tyskland af jernbaneteknologiske produkter til fjerntrafik, vil komme under et vist pres til at tilgodese indenlandske udbydere ved afgivelsen af sine ordrer for derved at sikre deres økonomiske potentiale. Og alene den omstændighed, at to af de i alt tre »full line«-udbydere, der findes i Europa, er tyske, gør det nærliggende, at Deutsche Bahn AG også fremover fortrinsvis placerer sine ordrer hos tyske virksomheder. Det afgørende er imidlertid, at Deutsche Bahn AG i betragtning af den udvikling, der vil ske i de rammer, inden for hvilke selskabet opererer, ikke kan ventes at ville slå ind på en indkøbspolitik, der ikke er baseret på økonomiske hensyn. Fra tidligere tider kendes der ganske vist eksempler, der ikke entydigt fører til samme konklusion. Men i betragtning af de ændringer, der er sket i rammevilkårene, kan der ikke længere drages nogen anden konklusion med den fornødne sikkerhed. Her tænkes ikke alene på omdannelsen af den hidtidige Deutsche Bundesbahn til Deutsche Bahn AG, men også på den vilje til at drive virksomhed på basis af økonomiske principper, som denne omdannelse resulterede i. Det er de kommunale trafikselskaber, der hidtil normalt ikke har været økonomisk uafhængige af den lokale myndighed, også tvunget til på grund af de knappe offentlige midler. Desuden må jernbanerne altid konkurrere med andre trafikmidler, hvilket tvinger dem til at give kunderne gunstige tilbud. Om rammelovgivningen i fremtiden f.eks. ved at gøre andre trafikmidler dyrere vil give jernbanerne et nyt, større spillerum, kan dog ikke fastslås med sikkerhed på

indeværende stadium. Endelig vil det være i strid med direktiverne om offentlige indkøb, hvis man altid foretrak indenlandske virksomheder.

(103) Det spillerum, Deutsche Bahn AG råder over som aftager, har de kommunale trafikselskaber ikke eller kun i begrænset grad. Ikke alene målt efter omsætning, men også efter størrelsen af deres ordrer, er de væsentligt mindre end Deutsche Bahn AG, og desuden har de hidtil aldrig eller kun sjældent foretaget indkøb i fællesskab. Parternes påstand om, at de større trafikselskaber spiller en ledende rolle, kan derfor ikke eller kun i meget begrænset omfang godtages. Deutsche Bahn AG's ordrevolumen alene inden for rullende materiel til regionaltrafik kan ifølge parterne anslås til i alt ca. 5 mia. ECU frem til år 2000. Det skal ses i forhold til et samlet ordrevolumen inden for nærtrafikken, som af parterne anslås til ca. 4 mia. ECU i samme periode. På markederne for sporvogne og S-tog må aftagernes markedsstyrke imidlertid vurderes anderledes. De 54 kommunale trafikselskaber, der optræder som aftagere på markedet for sporvogne, må tilsammen antages kun at have en begrænset markedsstyrke, hvorimod de fire selskaber, der aftager S-togvogne, nok står stærkere som aftagere. På dette marked er det Berliner Verkehrsbetriebe, der tegner sig for størstedelen af efterspørgslen og derfor til en vis grad er i stand til at påtage sig en ledende rolle. Men Berliner Verkehrsbetriebes markedsstyrke kan dog alene i kraft af det lavere ordrevolumen ikke måle sig med Deutsche Bahn AG's.

(104) Det gennemsnitlige prisniveau kan ganske vist blive sænket ved, at det lykkes aftagerne at opnå gunstige priser ved enkelte ordrer. Men som det fremgår af Kommissionens undersøgelser, er det ikke noget, alle nærtrafikselskaber får at mærke, selv om gennemsnitspriserne på markedet helt klart er faldet. Desuden består der stadig væk store forskelle mellem de produkter, nærtrafikselskaberne aftager, også selv om de hører til samme produktkategori. Og det gør det sammen med eventuelle forskelle i den eksisterende infrastruktur vanskeligt for dem at gå sammen om placeringen af deres ordrer.

(105) Parternes påstand om, at fusionen vil virke fremmende for konkurrencen i forhold til Siemens kan udelukkende — og kun i begrænset omfang — godtages i relation til fjerntrafikken. Den er imidlertid ikke relevant inden for nærtrafikken, heller ikke efter parternes argumentation, der tillægger de små udbyderes konkurrencepotentiale for stor vægt.

(106) Endelig har Kommissionen fastslået, at det hidtidige samarbejde mellem udbyderne især har foregået inden for nærtrafikken, hvor det efter Kommissionens opfattelse var mindst nødvendigt for parterne og Siemens at samarbejde med hinanden. Det tyder netop på markederne for rullende materiel til nærtrafik på, at det er særlig nødvendigt, at der findes andre udbydere, der kan konkurrere med duopolet.

(107) Dette underbygges også af de udenlandske udbyderes hidtidige adfærd. Af udtalelser fra Deutsche Bahn AG og nærtrafikselskaberne fremgår, at udenlandske udbydere i større omfang har budt på ordrer til Deutsche Bahn AG end på ordrer til nærtrafikselskaberne.

(108) Endelig underbygges disse konklusioner også af aftagernes udtalelser angående de virkninger, de venter fusionen vil få. Medens Deutsche Bahn AG ikke imødeser nogen negative virkninger for selskabet, er der blandt nærtrafikselskaberne mange, der mener, at fusionen vil forværre konkurrencesituationen.

(109) Disse forskelle bevirker, at fusionen må antages at få forskellige virkninger på markederne for fjern- og regionaltrafikprodukter og på markederne for nærtrafikprodukter.

1) Rullende materiel til fjerntrafik og regionaltrafik

(110) På markederne for rullende materiel til fjern- og regionaltrafik kan det af flere forskellige grunde ikke med tilstrækkelig stor sikkerhed fastslås, at fusionen vil føre til skabelse eller styrkelse af et dominerende duopol. ABB/Daimler-Benz' og Siemens' markedsstyrke som udbydere vil som beskrevet ovenfor blive betydeligt dæmpet af Deutsche Bahn AG's markedsstyrke som eneaftager. Dertil kommer, at selv om produkternes heterogene karakter og nødvendigheden af forskning og udvikling ganske vist ikke udelukker en konkurrencebegrænsende parallel adfærd, er risikoen for en sådan parallel adfærd dog væsentligt mindre, end hvis der var tale om markeder med heterogene produkter og lav forsknings- og udviklingsintensitet. På disse produktmarkeder er de ordrer, der afgives, normalt så store, og de afgives med så ujævne mellemrum, at det ikke kan undgå at mindske sandsynligheden for en parallel adfærd.

a) Rullende materiel til fjerntrafik

(111) På markedet for togsæt til fjerntrafik har det tidligere været nationale konsortier, hvis deltagere vanskeligt kunne siges at konkurrere indbyrdes, der fik tildelt ordrerne, i hvert fald på højhastighedstogene. Således samarbejdede Siemens, AEG og ABB om ICE 1-toget til Deutsche Bahn AG. ICE 2-toget leveres af Siemens og AEG i forening, medens ABB konkurrerer med dette tog med sit eget togsæt og ikke længere er med i udvikling og produktion af ICE 2. ABB's X 2000 er et togsæt til fjerntrafikken lige under højhastighedsniveau, som i kraft af en særlig hældningsteknologi også kan køre med høj hastighed på mindre veludbyggede strækninger. Efter fusionen vil hele dette konkurrencepotentiale blive lagt sammen.

(112) Fusionen vil dog ikke føre til nogen forværring af situationen, men derimod snarere en strukturforbedring. Det samarbejde, der har fundet sted tidligere, må antages at bero på, at ikke andre i Tyskland etablerede udbydere end Siemens var i stand til selv at afgive tilbud på produktion af togsæt til fjerntrafikken. Om fusionen vil kunne resultere i en effektiv konkurrence mellem parterne og Siemens, når samarbejdet mellem Siemens og AEG om ICE-togene helt ophører, er vanskeligt at sige noget sikkert om på indeværende stadium. Det nu bebudede samarbejde mellem Siemens og GEC-Alsthom om markedsføring af ICE- og TGV-højhastighedstogene uden for Europa kan eventuelt betragtes som et tegn på, at duopolvirksomhederne i fremtiden vil konkurrere indbyrdes på dette marked. Men på nuværende tidspunkt kan det imidlertid ligeså lidt udelukkes, at dette samarbejde mellem Siemens og GEC-Alsthom uden for Europa ikke får nogen virkninger for konkurrencesituationen i EØS.

(113) Det bemærkes desuden, at der med den hidtidige indkøbspolitik var ringe sandsynlighed for, at der blev placeret ordrer hos udenlandske virksomheder. Hvad angår det duopol, der kommer til at bestå af parterne og Siemens, må det således konstateres, at sammenlægningen af parternes potentiale vil resultere i, at der for første gang opstår en virksomhed, der vil kunne konkurrere med Siemens. Siemens er ifølge Kommissionens undersøgelser principielt i stand til at tilbyde et togsæt til fjerntrafikken uden at samarbejde med Daimler-Benz, men kunne måske samarbejde med andre virksomheder.

(114) Endelig er markedet for togsæt til fjerntrafikken et marked med et udpræget heterogent produkt. Der er ikke blot tale om de nævnte højhastighedstog, men også om IC-tog med hældningsteknologi, hvortil vel også det af ABB udviklede X 2000-tog hører. Ved Deutsche Bahn AG's udbud af ordrer på dette markedssegment i 1994 var ABB, Fiat og DWA/Fiat/Siemens blandt de bydende. Sidstnævnte konsortium fik ordren, med Fiat som leverandør af hældningsteknologien.

(115) Selv om det antages, at der i forvejen på det tyske marked findes et dominerende oligopol bestående af Siemens og AEG, kan det i betragtning af denne markedssituation ikke ventes, at dette oligopol vil blive forstærket ved fusionen. Mulighederne for at tage konkurrencen op med Siemens og dermed også konkurrencestrukturerne inden for duopolet må snarere ventes at ville blive forbedret. I betragtning heraf kan det ikke med tilstrækkelig stor sikkerhed konkluderes, at den symmetri, der opstår, vil resultere i en forværring af den indbyrdes konkurrence mellem duopolvirksomhederne.

(116) På markedet for el-lokomotiver har der ifølge de oplysninger, Kommissionen er i besiddelse af, ikke i den senere tid været tale om noget samarbejde mellem parterne og Siemens/Krauss-Maffei om leverancer til Deutsche Bahn AG, selv om de tre virksomheder dog fik tildelt hver en af de senest afgivne tre ordrer. Efter fusionen vil den eksisterende konkurrence på dette område kunne blive reduceret, i det omfang hvor der ikke findes en tilstrækkelig konkurrence fra virksomheder uden for duopolet, som vil kunne få parterne og Siemens til at konkurrere med hinanden indbyrdes.

(117) Ved at bundte sine ordrer, som det er sket ved ordrer på ellokomotiver, kan Deutsche Bahn AG på grund af det deraf følgende større ordrevolumen gøre det interessant også for udenlandske virksomheder at byde. Ved ordren på el-lokomotiver kom således også tilbuddet fra GEC-Alsthom i betragtning.Ved udbydningen af denne ordre lykkedes det desuden for Deutsche Bahn AG at få indbyrdes uafhængige tilbud fra AEG, ABB og Siemens [...] ([53]), som også ved priskalkulationen omfattede hele ordrevoluminet. Deutsche Bahn AG opdelte ganske vist leverancerne på de tre virksomheder, således at de hver især skulle konstruere én lokomotivtype. Men ifølge eget udsagn var det ikke forbundet med ulemper for Deutsche Bahn AG. Eftersom der ikke tidligere er blevet samarbejdet mellem udbyderne på markedet for ellokomotiver, kan det i betragtning af de givne strukturer, specielt Deutsche Bahn AG's markedsstyrke som aftager og den begyndende konkurrence fra andre,

([53]) Fortrolige oplysninger.

specielt GEC-Alsthom, ikke antages, at der uden fusionen ville komme til at mangle en effektiv konkurrence mellem AEG, ABB og Siemens.

(118) Heller ikke efter fusionen kan det dog med tilstrækkelig stor sikkerhed fastslås, at der i fremtiden vil komme til at mangle effektiv konkurrence mellem ABB/AEG og Siemens efter fusionen. Der vil ganske vist ske ændringer i markedsstrukturerne, eftersom Deutsche Bahn AG i fremtiden kun vil have to tyske »full line«-udbydere at vælge mellem. Men i betragtning af de ovenfor beskrevne grundlæggende markedsstrukturer kan det ikke med tilstrækkelig stor sandsynlighed antages, at denne reduktion af antallet af udbydere vil resultere i, at der ikke længere vil være en effektiv konkurrence mellem ABB/AEG og Siemens. Deutsche Bahn AG vil efter eget udsagn råde over tilstrækkelige alternative valgmuligheder. Denne antagelse underbygges desuden af, at GEC-Alsthom i fremtiden vil have lettere adgang til markedet via LHB. Desuden er Bombardiers tyske datterselskab Talbot en virksomhed, der kunne komme i betragtning til levering af mekanikdelen til ellokomotiver, selv om Talbot naturligvis ville være nødt til at have en samarbejdspartner til elektrodelen. I betragtning af Deutsche Bahn AG's markedsstyrke som aftager og selskabets mulighed for at placere sine ordrer hos et konsortium bestående af en tysk mekanikvirksomhed og GEC-Alsthom, såfremt der ikke bliver tilstrækkelig konkurrence mellem ABB/AEG og Siemens, kan det under alle omstændigheder ikke med tilstrækkelig sikkerhed fastslås, at AEG/ABB og Siemens af strukturelle årsager ikke ville være tvunget til i fremtiden at konkurrere indbyrdes under pres fra Deutsche Bahn AG, som igen vil være underlagt et stigende pres for at holde omkostningerne nede.

b) Rullende materiel til regionaltrafik

(119) Inden for eldrevne regionaltrafikvogne har der siden 1992 været tale om fire offentlige udbud, to optionsudøvelser på basis af indgåede kontrakter og en suppleringsordre uden udbud. Ved de fire udbud blev ordrerne placeret hos i alt fem samarbejdskonsortier — en blev placeret hos Siemens og MAN (AEG), to hos LHB og ABB (som hovedleverandører på hver en), en hos DWA og AEG og den sidste hos AEG, Siemens og DWA. Ved dieseldrevne regionaltrafikvogne er der afgivet to ordrer, den ene til AEG alene, den anden til Siemens med MAN som underleverandør. I det tilfælde, hvor der var tale om at udøve en option, drejede det sig om et samarbejde mellem Siemens, LHB og AEG.

(120) El- og dieseldrevne regionaltrafikvogne aftages både af Deutsche Bahn AG og af regionale trafikselskaber. Efterspørgselsmønstret på dette marked er således ikke identisk med mønstret på fjerntrafikmarkedet. Efterspørgselsmønstret kan også blive ændret ved, at passager-nærtrafikken bliver regionaliseret. I betragtning af Deutsche Bahn AG's muligheder for at komme til at overtage en vis lederfunktion må det ventes, at aftagerne også inden for regionaltrafikken vil være i stand til at danne en vis modvægt mod udbydernes markedsstyrke, som ganske vist i betragtning af, at der er tale om en række mindre regionale trafikselskaber, der ikke står så stærkt som Deutsche Bahn AG, ikke vil få så stor betydning som inden for fjerntrafikken.

(121) I betragtning af de elektriske og elektroniske komponenters betydning vil aftagernes markedsstyrke dog kun kunne fremkalde eller bevare konkurrence fra virksomheder uden for oligopolet inden for det tidsrum, der er relevant for fusionskontrollen, hvis det ikke kun er for de mekaniske komponenter, at der findes et tilstrækkeligt antal alternative leverandører. I den forbindelse bemærkes imidlertid, at parterne hidtil ikke har samarbejdet så meget med Siemens på markederne for regionaltrafikprodukter. At et sådant samarbejde tidligere har spillet en forholdsvis mindre rolle, afsvækker de tegn, der ses til fremtidig mangel på indbyrdes konkurrence mellem duopolvirksomhederne.

(122) LHB's fremtidige markedsstyrke vil i betragtning af, at LHB hidtil har opereret på disse markeder i samarbejde med ABB, komme til at afhænge af, i hvilket omfang det lykkes for LHB at få tildelt kontrakter i Tyskland i samarbejde med sit moderselskab GEC-Alsthom. Det bemærkes, at LHB især på sin hjemegn står meget stærkt og derfor ikke kan antages ikke at ville komme til at spille nogen rolle på markederne for regionaltrafikprodukter. LHB har ifølge parterne for øjeblikket en markedsandel på ca. 14 % ([54]) inden for eldrevne regionaltrafikvogne og ca. 19 % ([55]) inden for dieseldrevne regionaltrafikvogne. Ifølge parterne har DWA primært via samarbejde med AEG om en ordre fra Deutsche Bahn AG til S-togbanen i Berlin opnået den knowhow på disse markeder, der er nødvendig for at kunne afgive tilbud på egen hånd. Denne knowhow-overførsel må i hvert fald sammen med

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

DWA's bestræbelser på at erhverve kompetence på det elektriske område betragtes som en omstændighed, der åbner mulighed for fremtidig konkurrence fra DWA, også uafhængigt af parterne og Siemens. Ifølge parternes oplysninger ligger DWA's markedsandel inden for eldrevne regionaltrafikvogne for øjeblikket på ca. 17 % ([56]), inden for dieseldrevne regionaltrafikvogne har DWA ca. 9 % ([57]).

(123) I betragtning af disse tegn på konkurrence fra virksomheder uden for duopolet er der på baggrund af Deutsche Bahn AG's markedsstyrke som aftager og de øvrige tegn på konkurrence ingen strukturbetingede årsager til, at den anmeldte fusion skulle føre til etablering af et dominerende duopol.

2) Rullende materiel til nærtrafikken

(124) På markederne for sporvogne (herunder lette skinnekøretøjer og elektrodelen til trolleybusser) og S-tog vil den anmeldte fusion føre til, at der kommer til at opstå et dominerende duopol bestående af parterne og Siemens. Inden for rammerne af den fusionskontrolretlige analyse må det antages, at der uden fusionen ville bestå en effektiv konkurrence mellem Daimler-Benz, ABB og Siemens i fremtiden. Denne antagelse beror ud over de ovenfor beskrevne principielle betragtninger på den konkurrence, der vil udgå fra andre udbydere som f.eks. Bombardier, og som vil kunne forhindre en konkurrencebegrænsende parallel adfærd. Når der ses bort fra, at markedet uden fusionen ville være præget af en lavere grad af koncentration, kan det i særdeleshed ikke med tilstrækkelig stor sikkerhed fastslås, at mangel på samarbejdspartner ville udelukke virksomheder som Bombardier fra at få adgang til markedet. Det fremgår af det samarbejde, der har fundet sted mellem Bombardier og Daimler-Benz/AEG-datterselskabet Kiepe. Efter en fusion kan der inden for det relevante tidsrum ikke drages samme konklusion for de to produktmarkeder.

(125) På markederne for rullende materiel til nærtrafik findes der et net af forskellige former for samarbejde mellem udbyderne. Eftersom ordrerne som oftest placeres hos en hovedleverandør, tager samarbejdet oftest form af underleverancer. Af de 18 ordrer, der ifølge de oplysninger, Kommissionen har fået fra kommunale trafikselskaber, er blevet afgivet på markedet for sporvogne gælder, at:

— Siemens og Daimler-Benz fik hver én ordre alene

— Siemens og AEG samarbejdede direkte i to tilfælde

— Siemens og Daimler-Benz' datterselskab Kiepe samarbejdede i et tilfælde

— Siemens, AEG og ABB samarbejdede i et tilfælde

— Siemens, AEG og MAN samarbejdede i et tilfælde

— Siemens og ABB samarbejde i tre tilfælde

— Siemens, ABB og DWA samarbejdede i fire tilfælde.

Af de seks ordrer, Kommissionen har fået oplysninger om fra de fire aftagere på markedet for S-tog, var der i tre tilfælde tale om et samarbejde mellem ABB, AEG og Siemens.

(126) I modsætning til, hvad der er tilfældet på de andre markeder for rullende materiel, kan det her med tilstrækkelig stor sikkerhed fastslås, at strukturerne på markedet i hvert fald ikke efter fusionen vil føre til nogen effektiv konkurrence mellem parterne og Siemens. Det skyldes i særdeleshed, at parterne og Siemens tidligere har haft et omfattende samarbejde med hinanden, at det på disse markeder ikke kan anses at være nødvendigt for »full line«-udbyderne AEG, ABB og Siemens at samarbejde, hvilket fremgår af parternes egne udtalelser, og at nærtrafikselskaberne ikke står nær så stærkt som aftagere på dette marked som Deutsche Bahn AG. Denne vurdering gælder dog kun i det omfang, hvor der ikke gennem konkurrenceimpulser fra andre udbydere lægges strukturelle hindringer i vejen for en konkurrencebegrænsende parallel adfærd. Sådanne impulser må i betragtning af de strukturelle indicier for manglende konkurrence mellem duopolvirksomhederne være langt større på dette marked end på de andre markeder for rullende materiel. Desuden er udbyderne som følge af det større antal ordrer, der afgives inden for nærtrafik, helt klart ikke nødt til at byde på så mange ordrer som på de markeder, hvor Deutsche Bahn AG optræder som eneaftager og i kraft heraf er i stand til at udbyde større ordrer, end det hidtil har været tilfældet inden for nærtrafik.

(127) Det afgørende er således, i hvilket omfang andre udbydere i fremtiden vil være i stand til at byde på og få tildelt ordrer.

(128) Med hensyn til spørgsmålet om, hvor stor betydning aftagerne ved tildeling af ordrer tillægger korte afstande til leverandørerne, er det nok mekanikdelen, der er vigtigst, eftersom mekanikdelen er relativt mere arbejdsintensiv end elektrodelen, selv om det er elektrodelen, der tegner sig for den største værditilvækst. Men i det omfang, hvor

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

sådanne overvejelser kan komme til at spille ind ved tildelingen af en ordre på rullende materiel, må de principielt gælde for alle dele af ordren.

(129) Især inden for nærtrafikken spiller kort afstand til leverandøren imidlertid en vigtig økonomisk rolle. I dag tager trafikselskaberne sig normalt ikke selv af vedligeholdelse, reparationer og anskaffelse af de nødvendige reservedele, idet de ikke ønsker at skulle ligge inde med store lagre, men foretrækker at lade leverandøren tage sig af vedligeholdelse og reparationer. Jo kortere afstanden er til et anlæg tilhørende de leverandører, der kan komme i betragtning, jo bedre kan aftageren få dækket sine behov. Eftersom det er vigtigt, at nærtrafikvognene er direkte disponible, har indenlandske udbydere også større chancer for at få tildelt ordrer på disse vogne. Dette virker som en yderligere hindring for de udenlandske virksomheder, der hidtil ikke har opereret på det tyske marked og ikke råder over egne anlæg i Tyskland. Det siger også noget om betydningen af at have anlæg i landet, at virksomheder som GEC-Alsthom og Bombardier åbenbart har fundet det nødvendigt at overtage tyske virksomheder for at kunne operere på det tyske marked.

(130) Aftagerne er frem for alt interesseret i at, at det rullende materiel, de køber, fungerer så pålideligt og problemfrit som muligt. I betragtning af den stærkt nationalt prægede indkøbspolitik er det en fordel for udbyderne at råde over et referenceprodukt, der allerede er godt indført på det tyske marked. Selv Bombardier, der er den eneste udenlandske virksomhed, der hidtil har fået tildelt en ordre som hovedleverandør af rullende materiel i Tyskland, råder endnu ikke over et sådant referenceprodukt, fordi det først skal færdigkonstrueres og bevise sin pålidelighed. Materiellets pålidelighed er således et vigtigt konkurrenceparameter, men kan først vurderes efter en vis tid, og det er derfor endnu for tidligt at sige noget om, hvilke virkninger denne ordre til Bombardier vil få på det tyske marked. Specielt vil den omstændighed, at Kiepe bortfalder som samarbejdspartner for Bombardier, nok reducere den positive virkning for konkurrencen, som ordrerne på sporvogne til Köln og Saarbrücken havde. Kiepe kommer til at indgå i det anmeldte joint venture, og parterne vil herigennem kunne få indflydelse på en konkurrents muligheder for at få adgang til og fodfæste på markedet. Den markedsstyrke, det giver parterne, kan hæmme konkurrencen betydeligt.

(131) Desuden er sandsynligheden for markedsdominerende tendenser fra duopolvirksomhedernes side langt større efter fusionen end før. Alene indsnævringen fra oligopol til duopol vil øge den strukturbetingede risiko for, at duopolvirksomhederne vil anlægge en fælles strategi gående ud på at blokere for konkurrenters adgang til markedet. Desuden vil det nye joint venture få helt samme struktur som Siemens og vil af strategiske grunde i første omgang forsøge at få tildelt ordrer alene og ikke i samarbejde med en mekanikudbyder. Da en sådan blokeringsstrategi på grund af duopolvirksomhedernes knowhow på det elektriske område også ser ud til at ville kunne lykkes på det tyske marked, kan Bombardier ikke antages at være i stand til at påføre dem væsentlig konkurrence efter fusionen. Det samme gælder for de to tyske virksomheder DWA og GEC-Alsthom-datterselskabet LHB. De har begge for øjeblikket en lavere markedsandel på markederne for nærtrafikvogne end på markederne for regionaltrafikvogne. DWA har ifølge parterne for øjeblikket en markedsandel på ca. 3 % ([58]) inden for sporvogne og ca. 5 % ([59]) inden for S-tog. LHB's markedsandel ligger på ca. 8 % ([60]) inden for sporvogne og ca. 11 % ([61]) inden for S-tog. På markedet for S-tog er situationen mere positiv end på markedet for sporvogne, idet LHB's nye moderselskab, GEC-Alsthom, er den største udbyder af S-tog i Europa. Det er nærliggende at antage, at LHB vil få styrket sin position på dette marked efter overtagelsen.

(132) Disse faktorer har hidtil ikke alene resulteret i, at det i Tyskland tidligere kun var ganske få ordrer, der gik til udenlandske virksomheder. Desuden har udenlandske virksomheder hidtil heller ikke været særlig aktive med at byde på tyske ordrer. Det kan ikke med sikkerhed siges, om dette skyldes, at de i forvejen har svært ved at konkurrere på det tyske marked, eller om de blot har mistet interessen, fordi de ikke har fået tildelt nogen ordrer. Det er imidlertid klart, at der på det tyske marked for sporvogne hidtil ikke har været tale om nogen nævneværdig konkurrence til parterne og Siemens fra andre udenlandske virksomheder end Bombardier, og Bombardier har kun optrådt som konkurrent til dem i samarbejde med Kiepe.

(133) GEC-Alsthom betragtes ganske vist af nogle aftagere som en potentiel leverandør. Men i betragt-

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

ning af, at GEC-Alsthom ikke har haft større succes med at få tildelt ordrer og desuden kun har budt på relativt få kontrakter, kan der kun i begrænset omfang være tale om en potentiel konkurrence, der kan lægge pres på parterne og Siemens. Efter overtagelsen af LHB er der dog nu visse udsigter til, at GEC-Alsthom vil kunne få fodfæste på det tyske marked. Under hensyn til, at LHB står stærkt på sit lokale marked, kan det ikke udelukkes, at LHB's kunder på lidt længere sigt også vil tildele LHB ordrer med GEC-Alsthom som leverandør af elektrodelen. På kort sigt forekommer dette dog ikke særlig sandsynligt. Heller ikke den nederlandske virksomhed Holec har hidtil opereret på disse markeder. Fiat har ganske vist allerede i tre tilfælde budt på ordrer i Tyskland, [...] ([62]), kan der heller ikke heraf udledes nogen væsentlig konkurrencefaktor.

(134) Ved vurdering af de strukturbetingede muligheder for konkurrence fra virksomheder uden for duopolet må der endelig også tages hensyn til, at parternes og Siemens' stærke position på disse produktmarkeder som følge af deres markedsstyrke i hele EØS kun vil kunne anfægtes, hvis strukturerne skaber sikkerhed for en tilstrækkelig konkurrence fra andre virksomheder. Ifølge oplysninger fra parterne har parterne og Siemens tilsammen en markedsandel på markedet for sporvogne på ca. 39 % ([63]) i hele EØS, medens GEC-Alsthom kun har ca. 11 % ([64]) i EØS. På markedet for S-tog har parterne dog kun ca. 25 % ([65]), Siemens har ca. 12 % ([66]), medens GEC-Alsthom har en andel på ca. 45 % ([67]) på dette marked. At parterne tydeligvis ikke står nær så stærkt på markedet for S-tog i forhold til GEC-Alsthom, må antages også at bero på, at der i Tyskland for øjeblikket kun findes fire trafikselskaber, der benytter S-tog, og at det siden 1992 kun har været Berlin, der har afgivet større ordrer. Størrelsen af disse markedsandele tyder imidlertid på, at det vil være lettere for GEC-Alsthom sammen med LHB at afgive tilbud uafhængigt af parterne og Siemens på markedet for S-tog end på markedet for sporvogne.

(135) Det må konkluderes, at det ud over parterne og Siemens kun har været rene mekanikudbydere, der hidtil har fået tildelt ordrer på det tyske marked for sporvogne og S-tog, og at de for at kunne byde på disse ordrer har været nødt til at samarbejde med en elektroudbyder. Den hidtidige udvikling på dette marked peger imidlertid ikke i retning af, at disse virksomheder i dag skulle have nogen realistisk mulighed for at samarbejde med andre end parterne og Siemens. Aftagerne på dette marked har kun begrænset markedsstyrke. Med hensyn til S-tog står aftagerne dog meget stærkere. På dette marked kræves der derfor ikke så mange alternative leverandører for at begrænse parternes og Siemens' markedsstyrke som udbydere. På baggrund af duopolvirksomhedernes markedsstyrke kan der for øjeblikket ikke ventes at ville blive tale om nogen effektiv konkurrence fra virksomheder uden for duopolet. Det kan heller ikke ventes, at den konkurrence fra andre virksomheder, der er tilbage efter fusionen, vil kunne forstærke den konkurrence, der som følge af strukturfaktorer såsom produkternes heterogenitet og kravet om forskning og udvikling kan ventes at bestå mellem duopolvirksomhederne på en sådan måde, at det med tilstrækkelig stor sandsynlighed kan forudses, at parterne og Siemens ikke vil anlægge en parallel adfærd.

3) Køreledningsanlæg og kørestrømforsyning

(136) Situationen på markederne for køreledningsanlæg og kørestrømforsyning adskiller sig fra situationen på de andre markeder derved, at der hidtil ikke har været tale om noget nævneværdigt samarbejde mellem udbyderne. Kommissionen har fået oplysninger om 19 ordrer afgivet af kommunale trafikselskaber. Kun ved to af disse ordrer var der tale om et samarbejde mellem Siemens og ABB eller Siemens, ABB og AEG. Ved fire andre blev ordrerne fordelt mellem et større antal virksomheder. Heller ikke ved ordrer afgivet af Deutsche Bahn AG har der ifølge de oplysninger, Kommissionen råder over, hidtil været tale om samarbejde i nævneværdigt omfang. Med hensyn til køreledningsanlæg til ICE-højhastighedstoget består der imidlertid en fælles licensaftale mellem Deutsche Bahn AG, parterne og Siemens. Denne licensaftale er et resultat af fælles forskning og udvikling. Efter Kommissionens opfattelse vil fusionens markedsafskærmende virkninger spille en mindre rolle på disse to markeder, hvor der ikke er så stort behov for at samarbejde med andre for overhovedet at kunne tilbyde produktet. Ifølge Kommissionens undersøgelser har der igennem de seneste år praktisk taget heller ikke været tale om noget samarbejde på disse markeder. Men samarbejde kan få stor betydning, i det omfang hvor konkurrenter til parterne og Siemens, som følge af deres lavere produktionskapacitet vil have væsentligt vanskeligere ved at byde på større ordrer uden at samarbejde med en større udbyder. Det kan derfor vanskeliggøre situationen for de

([62]) Fortrolige oplysninger.
([63]) Se fodnote 3.
([64]) Se fodnote 3.
([65]) Se fodnote 3.
([66]) Se fodnote 3.
([67]) Se fodnote 3.

små udbydere, at antallet af mulige samarbejdspartnere reduceres fra tre til to.

(137) I betragtning af Deutsche Bahn AG's markedsstyrke som aftager af større leverancer på begge markeder, den hidtidige mangel på samarbejde mellem parterne og den begyndende konkurrence også fra udenlandske udbydere, som Deutsche Bahn AG selv anser for at være tilstrækkelig til at begrænse duopolvirksomhedernes handlefrihed, kan det hverken før eller efter fusionen med tilstrækkelig stor sikkerhed antages, at parterne og Siemens ikke vil konkurrere effektivt med hinanden. Kommissionens undersøgelser har bekræftet, at når nærtrafikselskaberne afgiver ordrer på disse markeder, er der tale om små leverancer, som også mindre udbydere vil kunne levere. Tidligere er et stort antal mindre ordrer således blevet afgivet i flere dele, ofte til udbydere, der kun opererer på lokalt plan og ikke i hele Tyskland.

5) *Konklusion*

(138) Den planlagte fusion vil føre til, at der opstår et dominerende duopol bestående af parterne og Siemens på de tyske markeder for sporvogne (herunder også lette skinnekøretøjer og elektrodelen til trolleybusser) og S-tog, som vil hæmme den effektive konkurrence på en væsentlig del af fællesmarkedet betydeligt. På de andre markeder, der berøres af fusionen, vil der ikke blive tale om skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling.

D. TILSAGN FRA PARTERNE

1. *Tilsagnenes indhold*

(139) For at imødekomme Kommissionens indsigelser har parterne over for Kommissionen afgivet følgende tilsagn:

1) »Parterne forpligter sig til at drage omsorg for, at samtlige kapitalandele i Kiepe Elektrik GmbH, Düsseldorf, (»Kiepe«) [...] ([68]) afhændes til købere, der ikke via kapitalandele på [...] ([69]) eller derover er forbundet med hverken ABB eller Daimler-Benz eller selskaber i disse koncerner. Bestræbelserne på at afhænde Kiepe skal indledes omgående. Afhændelse til Siemens AG eller et med denne forbundet selskab er udelukket. Dette berører ikke parternes ret til forinden at overføre kapitalandelene i Kiepe til deres joint venture.

2) Parterne forpligter sig til at drage omsorg for, at Kiepe indtil afhændelsen videreføres efter samme principper som dem, der har været fulgt siden AEG's overtagelse af Kiepe. Disse principper indebærer bl.a., at Kiepe frit kan samarbejde med andre jernbaneteknologi-virksomheder, som hverken er forbundet med ABB eller med Daimler-Benz, som samarbejdspartnere og/eller komponentleverandører. Parterne afstår fra at give Kiepes ledelse nogen instrukser angående valg af sådanne partnere og fra at søge at øve indflydelse på virksomhedens daglige ledelse, medmindre dette er nødvendigt for at værne om Kiepes produktivitet og indtjening. I øvrigt forpligter parterne sig til at sørge for, at Kiepes aktiver ikke forringes før afhændelsen, ud over hvad en normal drift måtte kræve. Dette gælder specielt Kiepes anlægsaktiver og knowhow samt personalets tekniske og kommercielle kompetence.

3) De kapitalandele, der skal afhændes, jf. nr. 1, er kapitalandelene i Kiepe uden Kiepes datterselskab i Østrig, medmindre afhændelse uden dette datterselskab ikke kan finde sted.

4) I tilfælde af, at afhændelse ikke har fundet sted inden den [...] ([70]), vil parterne, såfremt Kommissionen kræver det, uigenkaldeligt overføre kapitalandelene til et forvaltningsselskab udpeget i samråd med Kommissionen, der senest seks måneder efter overførslen vil gennemføre afhændelsen for indehavernes regning og efter almindeligt gældende økonomiske principper. Kommissionen vil indtil den [...] ([71]) ikke stille krav herom, hvis parterne inden den [...] ([72]) har undertegnet et bindende »letter of intent« med en køber, ifølge hvilket Kiepe vil blive afhændet senest den [...] ([73])«.

2. *Vurdering af tilsagnene*

(140) Disse tilsagn fra parterne vil kunne sikre, at der ikke inden for det tidsrum, der er relevant for vurderingen af denne fusion, opstår et dominerende duopol på markederne for sporvogne og S-tog i Tyskland.

([68]) Slettet, forretningshemmeligheder.
([69]) Slettet, forretningshemmeligheder.
([70]) Fortrolige oplysninger.
([71]) Fortrolige oplysninger.
([72]) Fortrolige oplysninger.
([73]) Fortrolige oplysninger.

a) **Virkninger for konkurrencen fra andre virksomheder**

(141) Afhændelsen af Kiepe vil sikre, at Kiepe fortsat kommer til at optræde som en af parterne og Siemens uafhængig udbyder af elektrodelen til rullende materiel til nærtrafik. Kiepe Tyskland har en årsomsætning på ca.[..] ([74]) DEM og og har i den seneste tid tegnet sig for en ikke ubetydelig del af den samlede omsætning på markedet for elektriske komponenter til nærtrafikvogne. Kiepes driftsresultat er positivt. Virksomheden, der i 1992 blev overtaget af Daimler-Benz/AEG, har hidtil opereret på det tyske marked som en selvstændig virksomhed og er godt indført på dette marked.

(142) Ifølge de oplysninger, Kommissionen er i besiddelse af om 18 sporvognsordrer fra større tyske nærtrafikselskaber har Kiepe optrådt som elektropartner for en mekanikudbyder ved fire ordrer. Desuden har Kiepe også ved en yderligere ordre været leverandør af elektrodelen. De ordrer på sporvogne, som Kommissionen har kendskab til i årene 1992-1994, og som Kiepe har haft del i som leverandør af elektrodelen, tegnede sig i denne periode for i alt ca. 30 % af den samlede ordrevolumen på markedet for sporvogne. Hertil kommer ordren på sporvogne til Saarbrücken, som Kiepe fik tildelt i samarbejde med Bombardier. I denne periode har Kiepe således fremstået som den næststørste elektro-leverandør — næst efter Siemens — på dette marked. Kiepe havde helt klart større succes end ABB og den øvrige del af AEG. Den andel af elektroleverancer på dette marked, som ABB og AEG havde tilsammen, var ikke nævneværdigt større end Kiepes. På markedet for S-togvogne fik Kiepe del i leverancerne af S-togvogne til München. Kiepe spiller således en betydelig rolle på markedet som samarbejdspartner til elektrodelen, specielt for mekanikudbyderne.

(143) På markedet for sporvogne vil denne afhændelse sikre, at de mekanikudbydere, der opererer på dette marked, fortsat vil råde over Kiepe som en mulig samarbejdspartner, der i betragtning af sin hidtidige succes på markedet er i stand til at tilbyde aftagerne et elektro-produkt, der er godt indført på markedet. På markedet for S-tog spiller Kiepe for øjeblikket ikke så fremtrædende en rolle. Men også på dette marked imødekommer parternes tilsagn de indsigelser, der er rejst. Kiepes hidtidige ejere havde ingen grund til at lade Kiepe spille nogen mere aktiv rolle på dette marked. Men hvis der bliver behov herfor på markedet, forekommer Kiepe på lidt længere sigt at kunne fremstå som en mulig samarbejdspartner også her. De investeringer, dette vil kræve, vil i betragtning af Kiepes positive driftsresultater antagelig ikke være vanskelige at få finansieret. Afhændelsen af Kiepe vil resultere i, at der kommer til at bestå en af parterne og Siemens uafhængig virksomhed, som mekanikudbydere på markedet for S-tog vil kunne samarbejde med, hvis de har brug for det. I betragtning af aftagernes større markedsstyrke på dette marked og udsigterne til, at LHB efter at være blevet overtaget af GEC-Alsthom vil komme til at stå stærkere på dette marked, kan det efter parternes tilsagn ikke med tilstrækkelig stor sandsynlighed antages, at dette marked vil blive præget af mangel på effektiv konkurrence.

(144) Kiepes fortsatte beståen som en af parterne og Siemens uafhængig elektroudbyder vil således i fremtiden kunne sikre, at parterne og Siemens vil blive udsat for konkurrence, når de byder på ordrer på rullende materiel til nærtrafik. I betragtning af Kiepes ikke ubegrænsede produktionskapacitet vil der måske ganske vist være grænser for, hvilke ordrer Kiepe vil kunne byde på. Men som en af parterne og Siemens uafhængig udbyder vil Kiepe kunne give andre udbydere, specielt også udenlandske udbydere, mulighed for at få adgang til markedet, bl.a. da der måske også bliver mulighed for at udnytte udenlandsk produktionskapacitet til elektrodelen. Bombardier, LHB og DWA vil kunne udnytte Kiepes ressourcer uafhængigt af parterne og Siemens og derigennem befæste og senere udbygge deres position på markedet. Afhændelsen af Kiepe vil således sikre, at den åbning af markederne for rullende materiel til nærtrafik, som er begyndt at aftegne sig, således som bl.a. ordren til Bombardier, der netop samarbejdede med Kiepe, var et eksempel på, også kan fortsætte.

b) **Virkningerne for den indbyrdes konkurrence mellem parterne og Siemens**

(145) Ifølge Kommissionens undersøgelser vil disse strukturelle konkurrenceimpulser desuden være tilstrækkelige til også i fremtiden at fremme den indbyrdes konkurrence mellem parterne og Siemens på en sådan måde, at der ikke længere kan blive tale om mangel på intern konkurrence i et duopol. Fra markedets strukturer vil der udgå tilstrækkeligt stærke konkurrenceimpulser til at forhindre en konkurrencebegrænsende parallel adfærd mellem parterne og Siemens på disse markeder. Såfremt parterne og Siemens fremover skulle undlade at konkurrere med hinanden, måtte de regne med, at der blev placeret flere ordrer hos f.eks. Bombardier/Kiepe eller andre konsortier med Kiepe som deltager. På baggrund af det konkurrencepotentiale, der i øvrigt findes, ville det resultere i, at parterne og Siemens tabte større markedsandele, end de ville kunne vinde ved at anlægge en konkurrencebegrænsende parallel adfærd. Endelig ville aftagerne i betragtning af, at der således fandtes

([74]) Fortrolige oplysninger.

andre udbydere, der var i stand til at afgive konkurrencedygtige tilbud, nok heller ikke ved andre ordrer, som muligvis af kapacitetsgrunde normalt ville gå til parterne og Siemens, være rede til at acceptere eventuelle mindre konkurrencedygtige tilbud fra parterne og Siemens. Under de nuværende markedsstrukturer ville aftagerne ganske vist måske være nødt til foreløbig at acceptere det. Men den deraf følgende utilfredshed ville imidlertid give andre udbydere bedre muligheder for at få adgang til markedet. Og det ville parterne og Siemens ikke have nogen større interesse i. Afhændelsen af Kiepe vil derfor sikre, at der fortsat består en tilstrækkelig konkurrence fra andre virksomheder, som også vil få indflydelse på den indbyrdes konkurrence mellem parterne og Siemens.

c) **Rapporteringspligt**

(146) Kommissionens hidtidige erfaringer har vist, at det for sikre, at parterne indfrier de afgivne tilsagn, er nødvendigt at kræve, at de hver tredje måned underretter Kommissionen om udviklingen i afhændelsesbestræbelserne samt indfrielsen af tilsagnene. Den første rapport skal aflægges tre måneder efter vedtagelsen af nærværende beslutning.

Disse rapporter skal indeholde en detaljeret beskrivelse af de skridt, der hidtil er taget med henblik på at afhænde Kiepe, med angivelse af interesserede købere. Der skal redegøres herfor på en sådan måde, at Kommissionen er i stand til at efterprøve oplysningernes rigtighed.

Med hensyn til tilsagn 2) om en forsvarlig økonomisk drift af Kiepe frem til afhændelsen må det kræves, at rapporterne desuden indeholder:

— formel bekræftelse af, at parterne overholder tilsagnet

— redegørelse for eventuelle foranstaltninger truffet af parterne i relation til Kiepe

— oplysninger om udviklingen i Kiepes personale, navnlig med angivelse af antallet af ansatte ved tremånedersperiodens begyndelse og udløb, antallet af fratrådte og nyansatte medarbejdere, navn på de medarbejdere, der er overgået fra Kiepe til ABB eller Daimler-Benz eller et selskab i disse koncerner

— balancer, årsregnskaber og kvartalsregnskaber udarbejdet i periodens løb til internt brug

— generel redegørelse for Kiepes aktiviteter i løbet af perioden.

(147) Kommissionen forbeholder sig ret til at kræve yderligere oplysninger af parterne, såfremt den skønner det nødvendigt for at kunne kontrollere, om parterne opfylder deres tilsagn.

E. HØRING AF SAMARBEJDSUDVALG

(148) Samarbejdsudvalgene i AEG Austria og Kiepe Electric Wien har i særdeleshed gjort gældende, at de i tilfælde af en afhændelse af Kiepe i overensstemmelse med parternes tilsagn vil foretrække, at den tyske virksomhed Kiepe i Düsseldorf afhændes sammen med datterselskabet Kiepe i Wien. Da de konstaterede konkurrenceproblemer imidlertid udelukkende gør sig gældende på det tyske marked, er det ikke nødvendigt at afhænde Kiepe Wien, som ganske vist leverer nogle komponenter til Kiepe Düsseldorf på kontraktbasis, men som i øvrigt i alt væsentligt fungerer som et forlænget produktionsanlæg for Kiepe Düsseldorf. Situationen ville dog forholde sig anderledes, såfremt det skulle vise sig at være umuligt at afhænde Kiepe Düsseldorf uden Kiepe Wien.

(149) Samarbejdsudvalget i AEG Schienenfahrzeuge GmbH, Hennigsdorf, har i en udtalelse af 29. september 1995 anmodet om, at Kommissionen i sine overvejelser om, hvilke påbud der eventuelt bør pålægges parterne, tager hensyn til behovet for en tilstrækkelig information af personalet angående virksomhedernes omstruktureringsplaner og spørgsmålet om nedsættelse af et europæisk samarbejdsudvalg. Kommissionens fusionskontrol i henhold til fusionsforordnigen giver den imidlertid ikke hjemmel til at påbyde information af samarbejdsudvalg og nedsættelse af et europæisk samarbejdsudvalg, selv om disse spørgsmål måtte være fastsat i andre retsakter.

F. SAMLET VURDERING

(150) På grundlag af sine undersøgelser af de relevante markeder for jernbaneteknologi i Tyskland har Kommissionen draget den konklusion, at fusionen i betragtning af Siemens' markedsstyrke ikke vil føre til, at ABB og Daimler-Benz alene vil få en handlefrihed på markedet, som ikke i tilstrækkeligt omfang kan anfægtes af konkurrenter. Under forudsætning af, at de af parterne afgivne tilsagn indfries, vil fusionen heller ikke føre til skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling i forening med Siemens på de relevante tyske markeder for jernbaneteknologi. På fem af de relevante otte

produktmarkeder må den anmeldte fusion også uden de af parterne afgivne tilsagn antages ikke at ville resultere i mangel på effektiv konkurrence mellem parterne og Siemens. På markedet for togsæt til fjerntrafikken vil fusionen i det mindste ikke forstærke et eventuelt eksisterende duopol med dominerende stilling. På markederne for sporvogne og S-tog vil de af parterne afgivne tilsagn forhindre, at der efter fusionen opstår et duopol med dominerende stilling, da der må antages fortsat at ville bestå en effektiv konkurrence mellem parterne og Siemens.

(151) Denne beslutning berører ikke anvendelsen af Fællesskabets almindelige konkurrenceregler på allerede bestående aftaler mellem parterne i den planlagte fusion og tredjemand.

V. KONKLUSION

(152) Af de ovennævnte grunde må den anmeldte fusion på betingelse af, at de af parterne afgivne tilsagn indfries, antages ikke at ville føre til skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling, der vil resultere i, at den effektive konkurrence på en væsentlig del af fællesmarkedet hæmmes betydeligt. I overensstemmelse med fusionsforordningens artikel 2, stk. 2, og EØS-aftalens artikel 57 bør fusionen følgelig på denne betingelse erklæres forenelig med fællesmarkedet og med EØS-aftalen —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Den anmeldte fusion mellem ABB og Daimler-Benz AG erklæres forenelig med fællesmarkedet og EØS-aftalen på betingelse af, at parterne indfrier de ovenfor under betragdning 139 anførte tilsagn.

Artikel 2

Parterne pålægges pligt til at rapportere til Kommissionen som anført under betragdning 146 i denne beslutning.

Artikel 3

Denne beslutning er rettet til:

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

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

Udfærdiget i Bruxelles, den 18. oktober 1995.

På Kommissionens vegne

Karel VAN MIERT

Medlem af Kommissionen