II

(Rättsakter vilkas publicering inte är obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUT

av den 17 februari 1995

om förklaring av en företagsfusions förenlighet med gemensamma marknaden

(Ärende nr IV/M.468 — Siemens/Italtel)

(Endast den engelska texten är giltig)

(95/255/EG)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR ANTAGIT DENNA FÖRORDNING

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 4064/89 av den 21 december 1989 om kontroll av företagskoncentrationer [1], särskilt artikel 8.2 i denna,

med beaktande av EES-avtalet, särskilt artikel 57.1 i detta,

med beaktande av kommissionens beslut av den 14 oktober 1994 om att inleda ett förfarande i detta fall,

med beaktande av yttrandet från Rådgivande kommittén för koncentrationer [2],

och med beaktande av följande:

(1) Transaktionen avser bildandet av ett samriskföretag mellan STET — Società Finanziaria Telefonica — per Azioni ("STET") och Siemens Aktiengesellschaft ("Siemens").

I. TRANSAKTIONEN OCH PARTERNA

(2) Den 26 mars 1994 undertecknade STET och Siemens ett protokoll om överenskommelsen om att upprätta en europeisk telegrupp som kan fylla en viktig funktion som internationell leverantör. I den anmälda transaktionen kommer parterna att till samriskföretaget överföra sina italienska dotterbolag, Italtel och Siemens Telecomunicazioni (ST), för utveckling, tillverkning, försäljning och serviceverksamhet på teleområdet.

STET och Siemens kommer att bilda ett holdingbolag till vilket STET till att börja med kommer att överföra 60 % av Italtels aktiekapital (och resterande 40 % överförs senare), och Siemens kommer att bidra genom att överföra hela ST:s aktiekapital samt ett kontantbelopp.

(3) STET är ett italienskt bolag av vilket 46,61 % av aktiestocken (64,20 % av stamaktierna med rösträtt) ägs av Istituto per la Ricostruzione Industriale SpA (IRI). STET samordnar den verksamhet som bedrivs av en företagsgrupp inom teleområdet.

(4) STET drivs som ett helt självständigt bolag och är noterat på Milanos fondbörs. IRI fyller en begränsad funktion som holdingbolag på den italienska statens vägnar, och i samband med denna anmälan betraktas STET som "en ekonomisk enhet med självständig beslutanderätt" enligt tolfte stycket i ingressen till fusionsförordningen.

[1] EGT nr L 395, 30.12.1989, s. 1. Rättelse i EGT nr L 257, 21.9.1990, s. 13.
[2] EGT nr C 176, 11.7.1995, s. 4.

Italtel är STET:s tillverknings- och saluföringsbolag inom telesektorn. STET innehar 100 % av Italtels inregistrerade aktier.

Italtels huvudsakliga verksamhet omfattar utveckling, tillverkning och saluföring av system och utrustning för allmänt tillgängliga och privata telenät inom områdena televäxlar, transmissionssystem, mobila kommunikationsnät, abonnentväxlar och terminaler.

(5) Siemens är ett av tyska staten ägt industri- och elektronikbolag och det yttersta moderbolaget till Siemens bolagsgrupp. Siemens huvudsakliga verksamhetsområden är: industriella system och byggnadssystem, drivutrustningar och standardprodukter, automatisering, automatiska system, kraftgenerering (KWU), kraftöverföring och distribution, halvledare, medicinsk teknik, allmänt tillgängliga kommunikationsnät, nätsystem, passiva komponenter och elektronrör, privata kommunikationssystem, försvarselektronik och transportsystem.

ST är ett helägt italienskt dotterbolag till Siemens som arbetar med tillverkning, försäljning och service inom områdena allmänna och privata teleutrustningar, system och service, inbegripet allmänna och privata marknaden.

(6) Efter år av arbete med rationaliseringen av den italienska telesektorn har en teleorganisation upprättats nu i år. Utöver det beslut som aktieägarna i SIP, Italcable, Iritel, Telespazio och Sirm fattade den 19 maj 1994, undertecknades avtalet genom vilket övriga koncessionsinnehavarbolag fusionerades med SIP den 27 juli 1994, vilket fick retroaktiv verkan från och med den 1 januari 1994 med avseende på bokföring och beskattning.

Fusionen genomfördes den 18 augusti 1994. SIP behöll sitt nuvarande namn, men har dessutom fått rätt att anta namnet Telecom Italia S.p.A. i alla rättsliga angelägenheter. Till följd av transaktionen äger STET 56,10 % av Telecom Italias stamaktier och IRI äger 2,81 % av stamaktierna. Telecom Italia är börsnoterat och resterande del av aktiekapitalet innehas av enskilda minoritetsaktieägare.

Med nämnda transaktion och övriga därpå följande beslut har de viktigaste stegen tagits mot slutförandet av omorganisationsplanen för den italienska telesektorn i enlighet med de riktlinjer som har godkänts av den italienska regeringen.

Bland annat har det bolag inom STET-gruppen som tillhandahåller teletjänster (Telecom Italia) skilts från de bolag som ansvarar för tillverkningen av utrustning (Italtel, Sirti och AET).

De steg i omorganisationsplanen som kvarstår avser överföringen av Telecom Italias verksamhet inom områdena mobila telefonnät och rymddivisioner till självständiga bolag.

(7) Italtel hade tidigare letat efter en partner på den tekniska sidan. Bolaget ingick först ett antal avtal med AT&T, bl.a. om AT&T:s förvärv av en minoritetsandel av Italtels aktiestock. Avtalen med AT&T har nu sagts upp och AT&T har sålt sin andel tillbaka till STET.

II. FUSIONEN

Gemensam kontroll

(8) STET och Siemens skall äga 50 % vardera av aktiekapitalet i samriskföretaget. Företagets styrelse kommer att bestå av nio medlemmar. STET och Siemens kommer att utse fyra medlemmar var, medan den nionde medlemmen, styrelseordföranden, kommer att utses av STET och godkännas av Siemens.

(9) Styrelsen skall vara det styrande organet i samriskföretaget och skall ha befogenhet att fatta beslut i alla frågor som med stöd av lagen inte är reserverade för bolagsstämman. Nyckelbeslut kommer att fattas av styrelsen med godkännande av företrädare för STET och Siemens. Sådana beslut omfattar bl.a.

— godkännandet av affärsstrategin och årsbudgeten,

— förslag från verkställande direktören vad gäller tillsättande och avsättande av högre chefer i samriskföretaget och av styrelsemedlemmar i holdingbolagets dotterbolag.

(10) När det gäller frågor som reserverats för bolagsstämmans beslut förbinder sig varje part enligt avtalet om aktieinnehav att rösta i enlighet med de förslag som tidigare godkänts av styrelsen i enlighet med ovanstående.

(11) Var och en av parterna kommer att ha vetorätt över åtminstone de principbeslut om samriskföretaget som avses i punkt 9 ovan. Följaktligen kommer de att ha gemensam kontroll över samriskföretaget.

Självständigt fungerande enhet

(12) Parterna kommer att till samriskföretaget överföra de italienska dotterbolag som är verksamma inom tillverkning av teleutrustning. Transaktionen kommer att innebära en industriell sammanslagning av parternas verksamheter inom produktområdena televäxlar, transmission, radiosystem, mobila och privata kommunikationssystem och terminaler. Samriskföretaget kommer att ha alla de tillgångar och resurser som är nödvändiga för att fullgöra en självständig enhets samtliga funktioner, inbegripet FoU, jämte tillverkning och distribution.

För huvudprodukterna inom den allmänna telesektorn (växelsystem och transmissionsutrustning för allmänt tillgängliga nät) kommer merparten av samriskföretagets försäljning även i fortsättningen att göras till den italienska teleorganisationen, som kontrolleras av ett av moderbolagen (STET). Stor försäljning till ett moderbolag på en relaterad marknad kan leda till ett ifrågasättande av samriskföretagets självständighet. Det är riktigt att Telecom Italia inom överskådlig framtid kommer att vara den enda köparen på marknaden för allmän telekommunikation. Detta beror på infrastrukturmonopolet, och inte på det faktum att tillverkningen av teleutrustning är en hjälpverksamhet till serviceverksamheten.

Avsaknad av samordning

(13) Siemens kommer att fortsätta verksamheten på samma produktmarknader som samriskföretaget utanför Italien, medan STET skall dra sig tillbaka från de aktuella marknaderna genom att överföra sina relevanta verksamheter till samriskföretaget. Det enda undantaget är att AET, ett dotterbolag till STET, är aktivt på en av marknaderna (transmission) som påverkas av transaktionen. Siemens behåller inte någon affärsverksamhet inom transmissionsområdet i Italien. På europeisk nivå är AET:s omsättning inom transmissionsområdet av mindre betydelse. Den representerar mindre än 1,5 % av den totala marknaden. Vidare är den potential för samordning som följer med denna situation minimal med hänsyn till det faktum att AET:s verksamhet på transmissionsmarknaden i Italien är av mindre betydelse i förhållande till samriskföretagets totala verksamhet (cirka 2 %).

När det gäller Marconis roll som konkurrent till Italtel på de berörda marknaderna måste hänsyn tas till att Marconi, som är ett italienskt bolag i GEC-gruppen, och Finmeccanica, ett bolag som, i likhet med STET, även tillhör den italienska statens holdingbolag IRI, nyligen etablerade ett koncentrerande samriskföretag [1], som kommer att operera på ett antal kommunikationsmarknader, inbegripet vissa (nätstyrnings- och övervakningssystem för post- och televerk, infrastruktur för cellulära kommunikationsnät och terminaler för allmänna cellulära kommunikationsnät) på vilka parterna opererar. Även om IRI är det yttersta holdingbolaget till både Finmeccanica, som äger 50 % av aktiekapitalet i Marconis och Finmeccanicas samriskföretag, och STET, som kommer att äga en 50 % i Siemens och Italtels samriskföretag, finns det ingen koppling mellan STET och Finmeccanica, vilka båda opererar som separata ekonomiska enheter och bedriver sin verksamhet oberoende av varandra.

I praktiken kommer följaktligen endast Siemens att förbli aktivt på samriskföretagets marknader. Efter att ha överfört sina tillgångar och sina expertkunskaper om de berörda högteknologiska produkterna skulle det bli dyrt och kommersiellt oförnuftigt för STET att försöka återinträda på marknaden. Därför finns det ingen risk för samordning till följd av den anmälda transaktionen.

III. GEMENSKAPSDIMENSIONEN

(14) De berörda företagen har en sammanlagd omsättning över hela världen på över 5 000 miljoner ecu. STET uppnådde en omsättning på 16 174 miljoner ecu 1993 och Siemens hade det räkenskapsår som löper ut den 30 september 1993 en omsättning på 42 087 ecu. Båda har de en omsättning inom gemenskapen på över 250 miljoner ecu. De uppnår inte mer än två tredjedelar av sin sammanlagda omsättning inom gemenskapen i en och samma medlemsstat. Transaktionen har följaktligen en gemenskapsdimension. Transaktionen är inte ett EES- "samarbete" i den bemärkelse som avses i artikel 58 i och protokoll 24 till EES-avtalet.

[1] EGT nr C 253, 10.9.1994, s. 10.

IV. DEN BERÖRDA PRODUKTMARKNADEN

(15) Den föreslagna transaktionen berör i stora drag sektorn för allmänna och privata telesystem samt utrustningssektorn. I syfte att identifiera de relevanta produktmarknader som berörs har parterna delat in den första av nämnda sektorer i fyra produktmarknader, nämligen

1) växelsystem för allmänt tillgängliga nät,

2) transmission,

3) radiosystem,

4) mobila kommunikationsnät,

och den andra i två produktmarknader, nämligen

5) privata televäxlar och serietelefonsystem (KTS),

6) kommunikationsterminaler.

(16) **Allmänt tillgängliga telekommunikationer**

1) Televäxelsystem för allmänt tillgängliga nät gör det möjligt att ansluta användare som utnyttjar tjänsterna. Tjänsterna kan omfatta röst, data, bild och text. De tre huvudkopplingspunkterna kännetecknas av

a) lokala växelfunktioner som ansluter slutanvändare,

b) transitstationer som ansluter transmissionslänkar,

c) internationella transitstationer som tillhandahåller internationella tjänster.

Tidigare var dessa kopplingspunkter byggda med analog teknik, men sedan 80-talet håller analoga televäxlar för allmänt tillgängliga nät i Europa successivt på att ersättas med digital synkron teknik, och digital teknik används likaledes vid nya utbyggnader av näten. Enligt parterna är telenätet i Italien nu digitaliserat till cirka 60 %, och i slutet av 1998 förväntas 90 % av nätet vara digitaliserat.

Den nuvarande livscykeln för televäxlar för allmänt tillgängliga nät är ungefär 15 år. Denna långa livscykel beror, trots snabba framsteg, dels på möjligheten att anpassa och uppdatera televäxlarnas programvara och dels på uppdatering av delar av systemen.

För närvarande är den stora tekniska trend som påverkar utvecklingen inom området televäxlar för allmänt tillgängliga nät den ökade användningen av program för att tillföra nätverket intelligens. Exempel på denna trend är TNM (telenätstyrning), IN (intelligenta nät), OS (telefonistsystem) och AN (abonnentnät). Användningen av fristående moduler med öppna gränssnitt gör det möjligt att fortlöpande uppgradera och utöka nätet med sådana nya funktioner och tjänster. Program uppdateras med jämna mellanrum (t.ex. varje halvår eller år) och har en livslängd på mellan två och fem år,

Nästa viktiga utveckling inom televäxelsystem för allmänt tillgängliga nät kommer att vara införandet av asynkron transmissionsteknik (ATM) som kommer att möjliggöra bredbandstransmission av röst, data, bild och text. Denna teknik håller för nävarande på att utvärderas tekniskt och kommersiellt av teleorganisationer som utför fältförsök i flera europeiska länder, bl.a. Italien. Det förväntas emellertid inte att ATM-teknik kommer att introduceras i det allmänt tillgängliga telenätet förrän i slutet av 90-talet. ATM-växlarnas framtid kommer även att bero av attityden hos teleorganisationerna, som kan vara motvilliga att ersätta dyr utrustning som inte har avskrivits fullt ut, men som kan tvingas att göra detta på grund av konkurrensen på den avreglerade marknad som växer fram. Följaktligen tycks det vara oklart när ATM kommer att tillämpas i stor skala inom rösttelefoni, och det är möjligt att den till att börja med begränsas till ett överlappande nät för affärs-/servicetillämpningar. Enligt marknadskällor förväntas att ATM-växlar inom fem år kommer att stå för ungefär 10 % av försäljningen av televäxlar i Europa.

När det gäller utvecklingen av allmänna televäxlars livscykel är uppfattningen den att de större utvecklingstrenderna för televäxlar, både ifråga om programvaru- och hårdvaruprodukter, snarare kommer att leda till ett större utbud av tillgängliga funktioner, och därför tillgodose nya behov, än att den nuvarande utrustningens livscykel förkortas. Denna trend förväntas fortsätta under de nästkommande fem till tio åren.

2) Transmission tillhandahåller transportfunktionen för

a) trafik mellan lokala stationer och transitstationer,

b) fasta förbindelser mellan affärskunder, med kabel och optik.

De viktigaste byggstenarna inom transmission är digitala multiexplorer och optiska linjeterminaler (parterna är inte aktiva på kabelområdet). Den senaste stora utvecklingen inom transmission är övergången till synkron digital hierarki-(SDH)-teknik från plesiokron digital hierarki-(PDH)-i utrustning för nätstyrningssystem, som redan är på väg. Denna nya teknik möjliggör ATM-bredbandsväxlar och det förväntas att SDH inom fem år kommer att representera 95 % av marknaden för transmissionsutrustning. SDH kan idag tillämpas via TNM och kommer i framtiden att tillämpas via AN:s öppna gränssnitt. Det anses att införandet av AN, på grund av överflyttningen av tjänster och funktionalitet från lokala stationer till lokala abonnentnät, kommer att öppna denna marknad och framtvinga konkurrens.

Livscykeln för transmissionsutrustning har varit ungefär 10 år om man endast ser till viktiga tekniska förändringar. Denna livscykel omfattar emellertid viktiga nykonstruktioner vart tredje till femte år av PDH-utrustningen som är hårdvaruintensiv. Livscykeln för SDH-utrustningen, som är mer programvaruintensiv, förväntas mer likna televäxlarnas livscykel.

3) Inom området radiosystem utgör line-of-sight-radioteknik ett alternativ till kabel på området informationstransport mellan lokala stationer eller mellan abonnenter och lokala stationer. En viktig roll, som nyligen uppkommit, för radio är anslutningen av stora affärskunder till telenätet, eller till företags- eller privata virtuella nät. Line-of-sight-radio tillämpas idag i samband med anslutning av mobila radiobasstationer, särskilt på marknaden för nya teleorganisationer som inte har någon kabelinfrastruktur. Radiosystem är, liksom transmissionsutrustningen, på väg mot SDH. Kostnaderna för FoU beräknas av parterna till 15 % samma nivå som för transmission.

I denna marknad inbegriper parterna mikrovågs- och UHF/VHF-radio, linje-of-sight-antenner, matarkablar och telefonistsystem. Parterna har emellertid bekräftat att varken Italtel eller något annat bolag som styrs av STET är verksamt på marknaden för radiosystem. Av detta skäl är denna marknad inte en produktmarknad som påverkas och kommer därför inte att analyseras vidare.

4) Mobila kommunikationsnät medger kommunikation

a) inom det egna nätet,

b) till eller från ett annat fast eller mobilt nät så länge som användaren finns inom det mobila kommunikationsnätets mottagningsområde.

Den senaste stora tekniska innovationen inom mobila kommunikationsnät var införandet av GSM, de alleuropeiska digitala mobila kommunikationssystemen, år 1989. GSM-arkitekturen har definierats klart i de GSM-rekommendationer som utfärdats av ETSI i EES-länderna.

Utvecklingen inom detta område förväntas gå mot tillhandahållandet av ett ökat antal smalbandstjänster av mobila (t. ex. cellulära) system. Det anses att den betydande tillväxt som redan skett vad gäller kundernas efterfrågan på sådana mobila tjänster kommer att leda till införandet av nya tekniker.

Nästa generation infrastuktur förväntas bli direkta satellitkommunikationer, som man tror kommer att vara tillgängliga 1998. Med GSM-teknik räknar man med innovationscykler på två till tre år,

(17) **Privata telekommunikationer**

5) I privata telesystem möjliggör privata telefonväxlar (PBX) och serietelefonsystem (KTS) kommunikation inom/mellan användare, både allmänna och privata. De är anslutna till de allmänt tillgängliga näten via fjärrlinjer och fungerar som fristående system eller i nätverksmiljö. Moderna (ISDN) privata telefonväxlar och serietelefonsystem tillhandahåller sådana tjänster som fax-PC-funktion, videonferenser och nätstyrning.

I föreliggande fall utesluts datakommunikationsutrustning från marknadsdefinitionen eftersom varken Siemens eller Italtel någonsin har inriktat sig särskilt på detta marknadssegment. Deras försäljning av datakommunikationsutrustning är marginell (1 % av omsättningen). Denna försäljning är tillfällig och har huvudsakligen samband med integreringen av OEM-dataprodukter i komplexa projekt. Av dessa skäl kommer analysen av den anmälda koncentrationen att begränsas till privat taltransmissionsutrustning. Frågan om huruvida dataöverföring bör räknas in i marknaden kan lämnas öppen.

Parterna pekar på de ständigt ökande kostnaderna för FoU inom privata telekommunikationer, för närvarande 10 – 15 % av omsättningen, på grund av hård FoU-konkurrens på en marknad som kännetecknas av det snabba införandet av ytterligare/nya tekniker på allt kortare tidsperioder/livscyckler.

6) Inom området kommunikationsterminaler uppger parterna att Siemens och Italtel under de aktuella åren endast har sålt telefoner, faxmaskiner och mobiltelefoner. De har sammanfört alla tre produkterna till en berörd, påverkad produktmarknad, även om de har tillhandhållit separata siffror för marknadsskattningarna och separata uppgifter om marknadsandelar för varje typ av terminal. Eftersom den anmälda transaktionen inte ger upphov till konkurrensfrågor avseende dominans, vare sig om man ser till den totala produktmarknaden för privata terminaler eller separata smala marknader för varje typ av terminal, kan den exakta definitionen av produktmarknad lämnas öppen.

(18) Ovan nämnda berörda produktmarknader, som de har definierats av parterna, bekräftades av konkurrenterna och teleorganisationerna i samband med undersökningen.

V. DEN AKTUELLA GEOGRAFISKA MARKNADEN

(19) Överlappningen av parternas verksamhet och transaktionens huvudeffekter kommer att beröra Italien. Italtels försäljning på andra marknader är begränsad: televäxlar för allmänt tillgängliga nät i Tyskland för 1 miljon ecu, begränsad försäljning av transmissionsutrustning i Tyskland, Nederländerna, Portugal och Spanien, med en marknadsandel på under 5 % i samtliga fall, och försäljning av utrustning för mobila kommunikationsnät värd 24 miljoner ecu i Grekland.

Teleutrustning för allmänt tillgängliga nät

(20) Parterna hävdar i sin anmälan att SIP:s (nu Telecom Italia) strikta tillämpning av rådets direktiv 90/531/EEG [1] (direktivet om affärsdrivande verks offentliga upphandling) och den nuvarande standardiseringsnivån säkerställer att hinder för tillträde till den italienska marknaden för teleutrustning för allmänt tillgängliga nät är nästan obefintliga. Parterna hävdar att även om direktiven om offentlig upphandling ännu inte har överförts till italiensk lag har SIP sedan 1993 utarbetat och tillämpat interna föreskrifter i enlighet med direktiven, bl. a. infört ett kvalificeringssystem och ett register över kvalificerade leverantörer.

(21) Fram till i dag har kommissionen definierat geografiska marknader för teleutrustning för allmänt tillgängliga nät endast i sitt beslut 91/251/EEG [2], *Alcatel/Telettra,* enligt vilket marknaden för teleutrustning för allmänna nät befanns vara nationell beträffande en fusion som påverkar Spanien. Vissa av de faktorer som motiverade denna definition av marknaden som nationell var specifika för situationen på den spanska telemarknaden vid den tidpunkten, t. ex. det faktum att Telefonica, den spanska teleorganisationen, av hävd hade köpt från lokala leverantörer, det faktum att direktivet om affärsdrivande verks offentliga upphandling inte skulle tillämpas i Spanien under de närmaste fem åren och det faktum att det genom minoritetsaktieinnehav fanns vertikala kopplingar mellan Telefonica och des huvudleverantörer av utrustning.

(22) Inget av de kännetecken som beskrevs i beslutet och som var specifikt för den spanska marknaden kan i det aktuella fallet sägas passa in på den italienska marknaden. Även om det stämmer att Telecom Italia och dess föregångare tidigare har köpt både televäxlar och transmissionsutrustning från Italtel, har de på senare tid också köpt betydande kvantiteter från andra leverantörer utanför Italien. Direktivet om affärsdrivande verks offentliga upphandling har tillämpats i Italien sedan 1993, och för att efterleva det har Telecom Italia utarbetat interna föreskrifter. Slutligen finns det en koppling mellan Italtel och Telecom Italia genom att de båda är separata delar av STET-gruppen.

23. Traditionellt har marknaden för teleutrustning för allmänt tillgängliga nät uppvisat tydliga nationella särdrag som härrör från de nationella monopolens olika attityder och strategier på servicenivå. Normalt har inhemska leverantörer haft stora marknadsandelar på hemmamarknaden medan icke-inhemska leverantörer ofta har agerat på andra marknader genom nationella dotterbolag på platsen, ibland med lokala tillverkningsläggningar.

(24) Den rådande inställningen bland teleutrustningstillverkare och teleorganisationer är att teleutrustningsmarknaderna håller på att öppnas för internationell konkurrens. Följande faktorer är av betydelse för denna bedömning:

— teknisk utveckling,

— internationell standard och nationella specifikationer/typgodkännanden av utrustning,

— tillämpningen av direktiven om offentlig upphandling,

— avreglering av den allmänna rösttelefonin och teleorganisationeras infrastrukturer.

a) *Televäxlar för allmänt tillgängliga nät*

(25) Tekniken för allmänna televäxlar är komplex och har stor betydelse för den geografiska definitionen av marknaden. En teleorganisation använder normalt högst tre olika typer av växlar, i betydande

[1] EGT nr L 297, 29.10.1990, s. 1. Ersatt med direktiv 93/38/EEG, EGT nr L 199, 9.8.1993, s. 84.
[2] EGT nr L 122, 17.5.1991, s. 48.

omfattning i ett nät. När leverantörerna till ett visst nät väl har valts, kommer dessa leverantörer att installera växlarna och leverera uppgradering av programvaran till teleorganisationen. Om teleorganisationen behöver en ökad kapacitet som kräver ytterligare växlar i nätet, kommer sannolikt samma leverantör att väljas av tekniska skäl.

(26) Denna teknik-"låsning" leder till att konkurrensvillkoren varierar i de olika faserna i en växels livscykel. Leveransen av nya växlar till ett nät är föremål för omfattande konkurrens mellan tillverkare av televäxlar för allmänt tillgängliga nät. I denna fas konkurrerar de största växeltillverkarna på en marknad som minst är Europatäckande och sannolikt världstäckande. När två eller tre av dessa leverantör väl har kontrakterats blir det svårare för andra konkurrenter att komma in på marknaden så länge som de ursprungliga leverantörernas teknik finns kvar. Endast i exceptionella fall, t. ex. om en leverantör inte tillfredställande kan fullgöra sina åtaganden, kan nya leverantörer få tillfälle att komma in på marknaden. Marknadsstrukturerna för leveranser till teleorganisationerna är därefter relativt stabila till dessa nästa nya teknik införs (som inom området televäxlar för allmänt tillgängliga nät kommer att bli ATM-växlar).

(27) De internationella standardiseringsorganen, särskilt ETSI, håller på utarbeta standarder för televäxlar för allmänt tillgängliga nät. Andra standarder utvecklas fristående och godkänns i efterhand av ETSI. Mot bakgrund av tillverkarens vilja att skydda sina immateriella tillgånger och den fortlöpande utvecklingen av standarder går det inte att säga att det i dag finns några internationella standarder för digitala växlar. Även om standardiseringen bryter ner barriärer mellan marknader har den ännu inte genomförts fullt ut, och det finns därför fortfarande betydande skillnader mellan medlemsstaterna när det gäller befintlig digital växelteknik.

(28) För ny teknik, som ATM-växlar, kan bilden bli en helt annan. Pilotförsök med ATM-växlar pågår för närvarande i ett antal europeiska länder, och teleorganisationerna samarbetar i viss utsträckning om försöksprogrammet. Det är därför troligt att standardiseringen inom hela Europa kommer att ha nått en högre nivå när ATM introduceras än vad som var fallet när digitala växlar introducerades. Tillverkarnas och teleorganisationernas erfarenheter av samarbete för att utarbeta standarder i ETSI och i andra sammanhang kan också förstärka sannolikheten för en bredare standardisering när det gäller ATM och annan ny teknik.

(29) Tillämpningen av direktiven om offentlig upphandling inom televäxelsektorn har ett nära samband med de tekniska faktorer och standardiseringsfaktorer som beskrivs ovan. I enlighet med artikel 20.2 e i rådets direktiv 93/38/EEG får teleorganisationer använda ett förfarande utan föregående anbudsinfordran, t. ex. om ett byte av leverantör skulle tvinga den kontrakterande enheten att skaffa material med andra tekniska egenskaper som skulle leda till inkompatibilitet eller orimliga tekniska svårigheter vad beträffar drift och underhåll. Andra små köp av utrustning kan hamna under tröskeln eller ingå i ramkontrakt som täcker mer än det enskilda köpet. Alla dessa faktorer tenderar att stödja en definition av marknaden som nationell. I samband med införandet av ny teknik bör emellertid upphandlingsdirektiven tillämpas fullt ut, med anbudsinfordran från alla tänkbara leverantörer. Detta tenderar att medföra en definition av marknaden som Europatäckande eller ännu mer omfattande.

(30) Avreglering på teleorganisationsnivå kommer också att påverka den geografiska definitionen av marknaden. Avregleringen av allmän rösttelefoni som är planerad till 1998, direktivet om öppna telenät och, viktigast av allt, avregleringen av infrastrukturen kommer med största sannolikhet att leda till att marknaden definieras som bredare än den nationella marknaden, eftersom de nya teleorganisationerna inte kommer att begränsas av befintliga nätstandarder utan kommer att kunna välja utrustningsleverantörer fritt.

(31) På marknaden för allmänna televäxlar förekommer konkurrens på eurpeisk nivå endast i samband med införandet av ny teknik. När leverantörerna av denna teknik väl har valts av teleorganisationen är det endast dessa leverantörer som konkurrerar. Detta är ett resultat av den tekniska låsningen och den för närvarande oregelbundna tillämpningen av anbudsförfaranden enligt upphandlingsdirektiven för uppgradering och utbyggnad av befintlig teknik. Avregleringen av tjänster och infrastruktur förefaller vara den huvudfaktor som kommer att säkerställa en Europatäckande eller ännu bredare marknad. Den fortlöpande europeiska standardiseringsprocessen kommer också att bidra till en sådan definition av marknaden.

b) *Transmission*

(32) Ifråga om transmissionsutrustning gäller inte alla de faktorer som redovisats beträffande televäxlar för allmänt tillgängliga nät. Standardiseringen av transmissionsutrustning är mer utbredd, delvis på grund av att gränssnittsaspekter är viktigare när det gäller transmissionsutrustning än när det gäller televäxlar. Det är därför viktigare att prioritera utrustningens kompatibilitet med andra typer av utrustning från andra tillverkare. Teleorganisationer begränsar inte sina köp av transmissionsutrustning till tre leverantörer på samma sätt som när det gäller televäxlar. Marknadsandelarna är mindre eftersom många företag kan leverera till en teleorganisation.

(33) Marknaden för transmissionsutrustning är öppnare än televäxelmarknaden, och parternas marknadsandelar i Italien är mindre. Till och med under värstafall-förhållanden, dvs. en definition av marknaden som nationell, orsakar inte operationen konkurrensproblem, och därför kan den exakta marknadsdefinitionen lämnas öppen.

c) *Mobila kommunikationsnät*

(34) Bolag som driver mobila kommunikationsnät i hela Västeuropa har bekräftat att de köper teleutrustning genom anbudsförfaranden. Utrustningstillverkarnas geografiska placering har liten betydelse i valet av leverantör, och i samtliga fall kunde huvudleverantörerna världen över lämna anbud. Med hänsyn till den fusionerade enhetens ställning i Italien och i Europa kan i alla händelser den exakta definitionen av den geografiska marknaden lämnas öppen i detta fall, eftersom den anmälda transaktionen inte ger upphov till några allvarliga farhågor beträffande konkurrenssituationen.

Teleutrustning och kommunikationsterminaler för privata nät

(35) Marknaderna för televäxlar och tillhörande terminaler och kommunikationsterminaler för privata nät förefaller relativt sett öppnare för konkurrens, med större konkurrens från icke-italienska företag. Ingen av konkurrenterna eller de kunder som konsulterats i samband med undersökningen har vittnat om några rättsliga eller tekniska hinder för tillträde till den italienska marknaden. Mot bakgrund av de anmälande parternas ställning på dessa marknader är det i alla händelser inte nödvändigt att definera den geografiska marknaden i detta beslut. Den anmälda transaktionen ger inte upphov till några allvarligare farhågor när det gäller marknaderna för teleutrustning och kommunikationsterminaler för privata nät, varken på nationell eller europeisk nivå.

VI. BEDÖMNING

(36) För att kunna bedöma denna transaktions effekt på konkurrensen måste, utöver parternas marknadsställning, följande faktorer beaktas:

— bestämmelser om offentlig upphandling,

— tekniska förändringar,

— avregleringstrender, och

— vertikala aspekter.

A. Teleutrustning för allmänt tillgänglia nät

(37) Följande rangordning av företag, med uppgift om företagens globala omsättning i teleutrustning i miljoner dollar år 1993 samt deras respektive andelar av dessa företags sammanlagda försäljning, ger en allmän överblick över den globala teleutrustningsbranschen.

Företag	Försäljning	Andel
1. Alcatel Alsthom	14 544	15,70
2. Siemens	11 986	12,94
3. AT&T	11 783	12,72
4. NEC	8 714	9,41
5. N. Telecom	7 861	8,49
6. Ericsson	7 703	8,32
7. IBM	5 300	5,72
8. Fujitsu	4 388	4,74
9. Bosch	2 655	2,87
10. Nokia	2 161	2,33
11. GEC	1 917	2,07
12. Philips	1 813	1,96
13. Samsung	1 788	1,93

Företag	Försäljning	Andel
14. Italtel	1 558	1,68
15. Ascom	1 538	1,66
16. Matra	1 508	1,63
17. Oki	1 462	1,58
18. Hitachi	1 429	1,54
19. Sagem	1 049	1,13
20. DSC	731	0,79
21. DeTeWe	721	0,78
Totalt	92 609	100,00

Källa: Communications Week International. Företag som specialiserar sig på privata nät, mobila nät eller datornät har inte tagits med.

1. *Parternas marknadsandelar*

Televäxlar för allmänt tillgängliga nät

(38) De initiala marknadsandelar som parterna beräknat i sin anmälan om televäxlar för allmänt tillgängliga nät avsåg en marknad som omfattade allmänna televäxlar och telefonistsystem (OSS), elutrustning och andra relaterade kostnader. Kommissionen bad parterna att tillhandahålla siffror som uteslutande avsåg Telecom Italias köp av televäxlar och telefonistsystem. Det faktum att den första beräkningen inbegrep andra produkter på marknaden innebar att beräkningen även inkluderade leverantörer som inte kan sälja televäxlar som sådana, och som därför inte är konkurrenter i strikt mening, vilket i sin tur innebär att parternas marknadsandelar skattades för lågt i den första beräkningen. Med denna utgångspunkt fastställs parternas respektive marknadsvärde, försäljning, marknadsandelar och huvudkonkurrenter i Italien enligt följande:

Itzalienska televerkets köp (i miljoner ecu)

(i miljoner ECU)

Italtel Siemens *Tillsammans* Alcatel Ericsson Andra	(. . .) (1)
Totalt	

(1) Utgår såsom varande affärshemligheter.

Marknadsandelar (1)

(i %)

	1991	1992	1993
Italtel	40-50	50-60	40-50
Siemens	5-10	5-10	5-10
Tillsammans	*50-60*	*60-70*	*50-60*
Alcatel	10-15	10-15	10-15
Ericsson	15-20	10-15	15-20
Andra	10-15	10-15	15-20
Totalt	100	100	100

(1) Extra siffror utgår såsom varande affärshemligheter.

Konkurrenter har i huvudsak bekräftat storleksordningen på dessa marknadsandelar även om de bedömde att Siemens och Italtel tillsammans hade ca 60 % år 1993.

(39) Marknadsandelarna inom gemenskapen uppgick för Siemens del till 20 % år 1991, 23 % är 1992 och 24 % år 1993 och för Italtels del till 12 % år 1991, 12 % år 1992 opch 8 % år 1993. Den gemensamma marknadsandelen motsvarar följaktligen 32 % respektive 35 % och 32 %.

(40) Från konkurrenssynpunkt är den anmälda transaktionens huvudeffekter i princip begränsade till Italien, eftersom försäljningen av Italtel och överlappningen av parternas verksamhet i stort sett är koncentrerade till detta land. På en geografiskt bredare marknad är Italtel en liten aktör, och det är inte sannolikt att samriskföretaget skulle ha någon större inverkan på konkurrensrelationerna mellan de tio världsledande leverantörerna av teleutrustning. Parternas gemensamma marknadsandel av

försäljningen av allmänna televäxlar i Italien kommer att bli betydande enligt de normala normer som tillämpas enligt förordning (EEG) nr 4064/89 (ca 55 % – 60 %, beroende på vilket år som används som referens). Det är emellertid nödvändigt att påpeka att denna marknadsandel inte är större än de marknadsandelar som ledande leverantörer har i andra medlemsstater. Uppgifter som ingivits av parterna, konkurrenter och offentliga aktörer (teleorganisationer) i Tyskland, Frankrike, Förenade kungariket, Spanien, Danmark, Nederländerna, Belgien och Irland visar i realiteten att den italienska marknadsstrukturen är relativt sett mindre koncentrerad än marknadsstrukturen i någon annan medlemsstat av jämförbar storlek, oavsett graden av avreglering.

(41) Den kraftiga koncentrationen i alla medlemsstater när det gäller försörjningen av televäxlar kan till stor del förklaras av det faktum att teleorganisationer normalt begränsar antalet olika tekniker eller system som samexisterar i ett nät till högst två eller tre. Faktorer som nätstyrning, utbildning, servicelogistik, säkerhet och introduktionen av nya tjänster på nätet låser teleorganisationerna till ett begränsat antal leverantörer. Med hänsyn till växlars långa livscykel (ca 15 år, aldrig kortare än 10 år, se punkt 16) är det dessutom så, att när en teknik väl har installerats i nätet drivs efterfrågan på allmänna televäxlar huvudsakligen av uppgraderingar och utbyggnad av nätet. Av kostnads- och effektivitetsskäl kommer denna marknad att tilhöra den leverantör som ursprungligen installerade televäxlarna. Med undantag för den tid då en ny, betydelsefull teknik (dvs. digitalisering) skall introduceras i det befintliga nätet, styrs efterfrågan på televäxlar till stor del av denna låsning till leverantören av det befintliga nätet. Detta faktum har bekräftats av både konkurrenter och teleorganisationer, och det bekräftas dessutom av den aktuella situationen i olika medlemsstater.

(42) I Tyskland används endast två tekniker i det allmänt tillgänglia telenätet: Siemens och Alcatels. Det finns andra leverantörer av allmänna televäxlar (t.ex. Bosch och DeTeWe), men de levererar Siemens teknik på licens. I Frankrike är det Alcatel och Ericsson som levererar alla inköp som France Telecom gör, eftersom det franska nätet består av endast dessa två system. I Förenade kungariget består det befintliga nätet av växelsystem från GPT och Ericsson. Det stämmer att det finns andra företag som levererar växlar till British Telecom (BT), t.ex. Alcatel, Northern Telecom och AT&T. Dessa köp har emellertid avsett enstaka transaktioner för fältförsök eller för uppbyggnaden av överlappande nät för att tillhandahålla specialtjänster, t.ex. virtuella privata nät eller gratisteletjänster. Deras andel av BT:s köp är begränsad och ändrar inte det faktum att BT:s befintliga nät består av endast två växelsystem och att GPT och Ericsson följaktligen levererar de flesta av BT:s inköp av televäxlar. I Belgien används endast två system: Alcatel och Siemens. I Spanien består det befintliga nätet av växlar från Alcatel och, i mindre utsträckning, från Ericsson och AT&T. I Portugal levererades alla köp av utrustningar under åren 1992 – 1994 av antingen Siemens eller Alcatel, eftersom dessa är de enda installerade systemen. På Irland bygger nätet på Ericssons och Alcatels system. I Italien slutligen är tre olika system installerade: Italtels, Alcatels och Ericssons. Siemens dotterbolag i Italien säljer Italtels system på licens. Följaktligen står Italtel, Alcatel och Ericsson för de flesta av Telecom Italias inköp av växelutrustning.

(43) Mot bakgrund av ovanstående fakta går det inte att dra slutsatsen att sammanförandet av marknadsandelarna till den fusionerade enheten i Italien i sig självt utgör ett bevis på en möjlig dominans. Att försörjningen av växelsystem för de allmänt tillgängliga näten är kraftigt koncentrerad till ett fåtal leverantörer är den logiska följden av de strukturer som ligger bakom efterfrågan på dessa produkter.

Transmission

(44) När det gäller transmissionsutrustning i Italien ser huvudkonkurrenternas försäljning och marknadsandelar ut på följande sätt enligt anmälan:

Huvudkonkurrenters försäljning

(miljoner ECU)

STET Siemens *Tillsammans* Alcatel Marconi Andra	(. . .)
Totalt	

Marknadsandelar (1)

(i %)

	1991	1992	1993
STET	30-40	40-50	30-40
Siemens	10-15	5-10	5-10
Tillsammans	*50-60*	*50-60*	*40-50*
Alcatel	25-30	20-25	25-30
Marconi	15-20	15-20	15-20
Andra	5-10	5-10	5-10
Totalt	100	100	100

(1) Extra siffror utgår såsom varande affärshemlighet.

(45) Marknadsandelarna inom gemenskapen uppgick för Siemens del till 18 % 1991, 20 % 1992 och 18 % 1993 och för Italtels del till 8 % 1991, 9 % 1992 och 5 % 1993. Den gemensamma marknadsandelen motsvarar därför 26 % respektive 29 % och 23 %.

(46) Den låsning till vissa växelleverantörer som följer av det befintliga nätet enligt beskrivningen ovan spelar mycket mindre roll när det gäller transmission. På detta område är standardiseringen relativt avancerad, och i allmänhet tenderar teleorganisationerna inom EG att i större utsträckning använda sig av flera leverantörer. Detaljerad information som ingivits av teleorganisationerna i Förenade kungariket, Frankrike, Tyskland, Danmark, Belgien och Spanien, liksom av Telecom Italia, visar att det vanligen finns minst tre huvudleverantörer av transmissionsutrustning och att det i de flesta fall även finns flera mindre viktiga leverantörer.

2. *Offentlig upphandling*

(47) Inköp av telefonväxlar och transmissionsutrustning för allmänna nät inom EG har nu i nära 2 år omfattats av direktivet om offentlig upphandling, direktiv 93/38/EEG.

Televäxlar

(48) I de flesta fall har emellertid köp av växelutrustning för allmänt tillgängliga nät enligt direktivet om offentlig upphandling genomförts utan anbudsförfarandet. De flesta av dessa köp har genomförts antingen med tillämpning av undantaget enligt artikel 20.2 i direktivet, som omfattar undantag av tekniska skäl eller skäl som är förenade med skydd av exklusiva rättigheter, eller i enlighet med fleråriga kontrakt som teleorganisationer hade ingått med sina traditionella leverantörer innan direktivet trädde i kraft. Leverantörer av växelutrustning för allmänt tillgängliga nät har också uppgivit att situationen troligen inte kommer att förändras i framtiden med hänsyn till utbyggnaden och uppgraderingen av de befintliga näten. Som fastställs ovan finns det tekniska skäl till att tilldela denna typ av kontrakt till en viss leverantör. Offentlig upphandling kommer sannolikt att spela en viktigare roll vid de tillfällen då teleorganisationer överväger att introducera ny teknik av större betydelse (t.ex. digitalisering eller ATM-bredbandsväxlar) i sina nät. Denna situation ger teleorganisationerna möjlighet att ta andra leverantörer under övervägande och ger leverantörer möjlighet att etablera sig som nya leverantörer till ett allmänt tillgängligt nät. I denna situation är det särskilt motiverat att tillämpa anbudsförfaranden. De alleuropeiska pilotförsöken med ATM-växlar är ett exempel på detta. Liksom de flesta av de övriga 15 teleorganisationer som deltog i detta försök utlyste Telecom Italia en anbudsinfordran enligt de förfaranden som föreslås i direktivet. Anbudsinfordran offentliggjordes i *Europeiska gemenskapernas officiella tidning* och de tekniska specifikationerna baserades på ETSI-standarder. Åtta tillverkare kunde lämna anbud, bl.a. Italtel och Siemens. Anbudsförfarandet vanns av Ericsson och Alcatel.

Transmission

(49) Eftersom det finns färre hinder för diversifieringen av leveranskällor och eftersom standardiseringsnivån när det gäller transmissionsutrustning av sin utrustning efter föregående anbudsförfarande är relativt hög, har offentlig upphandling relativt sett haft större påverkan på denna marknad. 1993 köpte tre teleorganisationer en betydande andel av sin utrustning efter föregående anbuds förfarande. Under 1994 har andelen köp som genomförs efter anbudsförfaranden stigit avsevärt, och även teleorganisationer i andra medlemsstater har börjat använda sådana förfaranden. I de flesta fall omfattades emellertid den större delen av köpen av fleråriga kontrakt som ingåtts före ikraftträdandet av direktiv 93/38/EEG, i synnerhet i Italien.

3. *Teknik*

(50) Teleutrustning för allmänt tillgängliga nät är en forskningsintensiv bransch, särskilt när det gäller utveckling och tillverkning av televäxlar. Företag använder normalt ca 15 — 20 % av sin omsättning till FoU. Parterna har uppskattat kostnaden för att utveckla en ny generation televäxlar till ett så stort belopp som 4 miljarder ecu. Siffran varierar beroende på om den avser en liten lokal växel eller en stor internationell växel. Livstidskostnaderna för en stor familj digitala televäxlar (t.ex. EWSD från Siemens

eller Linea UT från Italtel) närmar sig 1,6 miljarder ecu. Enligt uppgifter som ingivits av parterna investerade huvudleverantörerna av televäxlar för allmänt tillgängliga nät (Alcatel, AT&T, Ericsson, Northern Telecom, Siemens) år 1992 närmare 500 miljoner dollar vardera eller mer i FoU för allmänna televäxlar. Dessa kostnader måste betraktas som nödvändiga för att bibehålla en konkurrenskraftig ställning på det tekniska området. För långsiktig överlevnad på marknaden krävs därför en viss minimiförsäljning för att kunna utveckla en ny generation televäxlar och bibehålla det förhållande mellan FoU-kostnader och försäljning som är normalt i branschen. Teknik utgör därför en annan faktor som leder till en relativt kraftig koncentration när det gäller försörjningen av televäxlar.

(51) Under avsnittet om definitionen av produktmarknaden ovan beskrivs den viktigaste tekniska utvecklingen vad avser televäxlar för allmänna nät. En viktig effekt i detta sammanhang är att betydelsefulla tekniska innovationer normalt leder till att teleorganisationer överväger nya leverantörer, och leverantörer överväger möjligheter att komma in på nya marknader. I detta sammanhang, och för att analysera den anmälda transaktionens eventuella effekter, måste det påpekas att Telecom Italia redan har gjort sitt val av leverantörer av digitala växlar (Ericsson, Alcatel och Italtel). Även om ST tidigare har sålt televäxlar i Italien, måste det påpekas att det inte rörde sig om Siemens-växlar utan om UT-växlar som tillverkats på licens från Italtel.

(52) Digitaliseringen av det italienska nätet beslutades enligt en arkitektur som definierades under 80-talet, när beslutet att övergå från analoga system till digitala system fattades. Denna arkitektur är baserad på ca 600 områden, som vart och ett har ett homogent växelsystem. Vid den tidpunkten kontrakterade SIP varje enskilt växelområde genom förhandlingar med alla tillverkare av växelutrustning som kunde garantera underhållsservice och stöd inom hela det nationella territoriet. Det sista områdeskontraktet tecknades 1991. Det är viktigt att notera att SIP i samband med övergången från analoga till digitala system övervägde att minska antalet system i nätet från tre till två, i linje med övriga medlemsstaters strategi. Företrädare för Telecom Italia har beskrivit valet som en avvägning mellan ökade driftskostnader (för underhåll och introduktion av nya tjänster) och bibehållen förhandlingsposition gentemot leverantörer. Det beslutades att nätet även i fortsättningen skulle omfatta tre olika system och att högre driftskostnader skulle accepteras, till skillnad från de flesta andra teleorganisationerna inom gemenskapen.

(53) Nästa tekniska omvälvning som kan jämföras med digitaliseringen är introduktionen av ATM-växlar. För närvarande förväntar sig ingen konkurrent några större kommersiella order på ATM-växlar inom den offentliga sektorn före sekelskiftet. Dessutom är det för närvarande osäkert i vilken utsträckning ATM-växlar verkligen kommer att ersätta digitala allmänt tillgängliga nät för rösttelefoni. Den möjligheten återstår att ATM endast kommer att introduceras i överlappningsnät för specialtjänster med begränsad räckvidd eller kommer att begränsas till LAN eller sammankopplingar av LAN. I alla händelser måste det påpekas att nästa konkurrensomgång vad gäller televäxlar för allmänt tillgängliga nät, om den alls äger rum, kommer att avgöras i en marknadsstruktur som kommer att ha förändrats betydligt genom avregleringen av bastjänster (som beräknas vara genomförd 1998 i Italien) och infrastrukturer.

(54) Ifråga om ATM-växlar måste det anmärkas att erfarenheten från de länder som har börjat att introducera överlappningsnät med ATM-växlar, eller kommersiella tillämpningar för ATM i dataöverföring, visar att nya leverantörer av teleutrustning för allmänt tillgängliga nät etablerar sig. Enligt särskild fackpress har redan ett antal icke-traditionella leverantörer av växlar för allmänt tillgängliga nät tilldelats kommersiella kontrakt från offentliga teleorganisationer i USA, Finland, Schweiz, Förenade kungariket och Danmark.

4. *Avreglering av tjänster och infrastrukturer*

(55) Konkurrenter som kommissionen har kontaktat i samband med utredningen har betonat att avregleringen av tjänster och infrastrukturer har större betydelse för hur marknaderna för teleutrustning för allmänna nät fungerar än den traditionella strategin baserad på standardisering och offentlig upphandling. Avreglering av allmänna taltjänster planeras från och med den 1 januari 1998 [1]. Dessutom enades ministerrådet den 17 november 1994 om principen att allmänna teleinfrastrukturer bör avregleras samtidigt med de återstående tjänsterna. Det måste påpekas att Italien inte tillhör de länder som har begärt särskilda undantag med avseende på dessa mål.

[1] Rådets beslut av den 22 juli 1993 om översynen av situationen inom telekommunikationssektorn och behovet av ytterligare utveckling på denna marknad. EGT nr C 213, 6.8.1993, s. 1.

(56) Enligt vissa konkurrenter har den fortskridande avregleringen av tjänster (privata telekommunikationer, GSM) minskat intäktspotentialen för teleorganisationerna. Teleorganisationerna har förlorat betydande marknader, och i de fall de fortfarande finns kvar på dessa marknader begränsar konkurrensen i alla händelser priser och vinstmarginaler. Resultatet av avregleringen av tjänster kan därför indirekt leda till att teleorganisationerna, om de vill behålla sina samlade vinster, tvingas att köpa utrustning genom konkurrensförfaranden, även inom de områden som inte har avreglerats. De flesta konkurrenter har likväl inriktat sig på avregleringen av infrastrukturer som den avgörande faktorn för införandet av egentlig konkurrens på denna marknad.

(57) Å andra sidan måste hänsyn tas till det faktum att även om infrastrukturerna är helt avreglerade kommer de nuvarande monopolen fortfarande att ha en mycket stark ställning på sina hemmamarknader till dess nykomlingarna har upprättat egna infrastrukturer. I alla händelser har besluten om avregleringsprincipen och dess tidsramar redan fattats.

Mot bakgrund av televäxlars långa livscykel är detta särskilt viktigt, eftersom besluten om de infrastrukturer som teleorganisationer kommer att bygga under de närmaste åren kommer att ha en oåterkallelig effekt under lång tid. Följaktligen kan beslut om val av system och tekniker, som kommer att avgöra den grundläggande teleinfrastrukturen i ett land, inte fattas utan att hänsyn tas till de framtida effekter som dessa val kommer att få.

5. Vertikala aspekter av teleutrustning för allmänt tillgängliga nät

(58) Ett av skälen till att kommissionen beslutade att inleda en andra undersökningsfas i detta ärende är det faktum att ett av moderbolagen till samriskföretaget, STET, kontrollerar Telecom Italia. Telecom Italia har exklusiva rättigheter att tillhandahålla allmänna teletjänster och att installera och driva den relevanta infrastrukturen i Italien, och det är följaktligen inte utsatt för de normala konkurrensbegränsningarna på de egna marknaderna. Å andra sidan tillhör den andra deltagaren, Siemens, de ledande företagen inom teleutrustning, både i Europa och i världen. Den anmälda transaktionen gav därför upphov till allvarliga tvivel vad beträffar dess förenlighet med den gemensamma marknaden, eftersom det fanns en principiell möjlighet att STET och samriskföretaget i betydande utsträckning skulle kunna snedvrida konkurrensen mellan leverantörer av teleutrustning för allmänt tillgängliga nät i Italien.

(59) Efter den andra undersökningsfasen och efter samråd med ett stort antal teleutrustningstillverkare och teleorganisationer drog kommissionen den slutsatsen att den anmälda koncentrationen inte skapar eller förstärker en dominerande ställning på marknaderna för teleutrustning för allmänt tillgängliga nät (televäxlar och transmissionsutrustning) av de skäl som anges nedan.

(60) För det första är det nödvändigt att undersöka i vilken utsträckning den anmälda koncentrationen skapar en marknadsstruktur som är sådan att den skapar eller förstärker ett objektivt intresse för STET att tvinga Telecom Italia att tillämpa en antikonkurrenspolitik i samband med sina köp, eller att förmånsbehandla en leverantör. I detta sammanhang måste det påpekas att om den anmälda koncentrationen inte genomförs kommer STET att fortsätta att ha full kontroll över Italtel genom ägandet i dess aktiekapital. Om koncentrationen genomförs får Siemens del i fördelarna med en sådan eventuell förmånsbehandling av samriskföretaget som STET påtvingat Telecom Italia. Den anmälda transaktionen innebär därför obestridligen att STET:s eller Telecom Italias objektiva intresse av att favorisera samriskföretaget på Telecom Italias bekostnad, exempelvis genom att acceptera högre priser för utrustning, minskar. Detta gäller i än högre grad eftersom Siemens vinner direkt inflytande endast över utrustningsleverantören (Italtel) och inget inflytande alls över teleorganisationen (Telecom Italia) eller över dess moderbolag (STET). En sådan transaktion skulle vara av en helt annan art.

(61) STET:s, eller i sista hand IRI:s, ekonomiska intressen är mycket mer omfattande när det gäller tillhandahållandet av teletjänster än ifråga om tillverkning av teleutrustning. Den omsättning som genereras av Telecom Italia representerar ca 80 % av den totala omsättning som genereras av de företag som hör till STET-gruppen.

(62) Även om STET kontrollerar Telecom Italia ägs en stor del av aktiekapitalet i båda företagen (mer än 40 %) av privata intressen. De två företagen kan inte identifieras som en enhet, och förvisso skiljer sig de intressen som en stor del av Telecom Italias aktieägare har klart från det framtida samriskföretagets intressen. Omorganiseringen av STET har genom bildandet av Tecnitel, ett företag som ägs till 100 % av STET, ytterligare förstärkt skillnaden mellan de intressen som tjänsteverksamheten respektive tillverkningsverksamheten inom STET-gruppen har. Tecnitel utgör en separat organisationsnivå inom STET-gruppen, vars huvudfunktion är att övervaka STET:s tillverkning, inklusive planering, teknisk och ekonomisk kontroll av tillverkningsverksamheten samt utövandet av rösträtten på tillverkningsföretagens bolagsstämmor på STET:s

vägnar. Under förfarandets gång har STET dessutom skriftligen bekräftat att man inte skall blanda sig i Telecom Italias inköpspolitik, särskilt med hänsyn till val av leverantörer, och att bolagsstyrelsernas, VD:s och i allmänhet Telecom Italias, Tecnitels och företagen i Italtelgruppens företagsledning verksamheter skall bibehållas åtskillda.

(63) De strukturella kännetecken som de allmänna telemarknaderna uppvisar enligt ovan, och de bevis som samlats under undersökningen, visar att Siemens uppköp av Italtelaktier inte kommer att resultera i en betydande snedvridning av konkurrensvillkoren. Ägarkopplingen mellan Siemens och STET och STET och Italtel kommer sannolikt inte att ha någon betydande effekt på uppgraderingen och utbyggnaden av befintliga nät, eftersom besluten om de system på vilka nätet kommer att baseras redan har fattats. Detta bekräftas ytterligare av de intäktsprognoser som parterna har utarbetat för samriskföretaget, enligt vilka den största delen av ökningen av samriskföretagets omsättning kommer att uppnås genom export. I avtalen om samriskföretaget fastställs målet att 40 % av samriskföretagets försäljning år 1997 skall avse försäljning på exportmarknader. Dessutom har ingen av parternas nuvarande konkurrenter i Italien kontaktat kommissionen under den andra undersökningsfasen för att uttrycka någon allvarlig oro vad beträffar bibehållandet av den egna ställningen i Italien.

(64) På längre sikt, särskilt vad beträffar introduktionen av nya tekniker, befinner sig marknaderna för teleutrustning i en omvandlingsprocess på grund av i) den möjliga utvecklingen av stora marknader tack vare teknisk utveckling, ii) det faktum att effekterna av lagstiftning om standardisering och offentlig upphandling i allt större utsträckning kommer att leda till att nationella marknader öppnas och iii) den fortsatta utvecklingen mot avreglering av tjänster och, framför allt, avregleringen av infrastrukturer som alltmer kommer att leda till skapandet av en världsomspännande marknad för teleutrustning för allmänt tillgängliga nät. Effekterna av denna kombination av olika trender har redan visat sig inom området mobila kommunikationer, där definitionen av en europeisk standard (GSM), avregleringen av tjänster och avregleringen av infrastrukturer i dag har resulterat i skapandet av en europeisk, om inte världsomspännande, marknad för försörjningen av teleutrustning.

Mobila kommunikationsnät

(65) När det gäller mobil kommunikation har Italtels marknadsandel under de senaste tre åren minskat (från 64 % 1990/91 till 39 % 1992/93), medan Siemens hade uppnått en marknadsandel på 6 % 1992/93. Parternas huvudkonkurrenter är Ericsson med en marknadsandel på 41 % 1992/93 och Alcatel med en marknadsandel på ca 10 %.

Marknaden för mobila kommunikationsnät i Italien öppnades för konkurrens i och med introduktionen av ett andra GSM-mobiltelefonbolag, Omnitel-Pronto Italia Consortium, som efter anbudsförfarande tilldelades kontraktet av italienska staten.

På grundval av den undersökning som genomförts i de europeiska länder som redan har öppnats för konkurrens kan det fastläggas att tillgången till ett andra mobiltelefonbolag för GSM i Italien kommer att ha en betydande inverkan på konkurrenssituationen på marknaden för mobil kommunikationsutrustning. Faktum är att de nya bolagens normala praxis är att bygga egna infrastrukturer för att tillhandahålla mobila teletjänster med utrustning från en rad olika tillverkare. Vissa av GSM-bolagen har mer än en leverantör för var och en av de olika delarna av infrastrukturen för mobil kommunikation (växlar, basstation, mikrovågsutrustning och terminaler).

GSM är ett autonomt nät som är sammankopplat med den övriga teleinfrastrukturen vid klart definierade punkter. GSM-arkitekturen har definierats i de GSM-rekommendationer som utfärdats av ETSI och antagits som nationell standard i EES-länderna. GSM:s väldefinierade arkitektur och gränssnittsstruktur har lett till att en verkligt Europatäckande (och därefter världsomspännande) marknad har skapats för utrustningen.

Normalt väljs leverantörerna av infrastrukturen på global basis genom anbud. Anbud infordrades från många leverantörer, bl.a. Siemens, Ericsson, Sel-Alcatel, Nokia, Motorola, Matra, AT&T, Northern Telecom och Orbitel.

De gemensamma kriterier som GSM-bolag tillämpar i samband med tilldelning av kontrakt till leverantörer är

— teknologi,

— leverantörens rykte,

— pris,

— konstruktion och tekniskt kunnande,

— förmåga att uppfylla leveranskrav.

Valet av utrustning är avgörande för konkurrenskraften hos de tjänster som GSM-bolag erbjuder. Även om tjänstemarknaden har en stark lokal anknytning är marknaden för GSM världsomspännande.

B. **Teleutrustning för privata nät**

(66) Ifråga om teleutrustning för privata nät avseende marknaderna för privata televäxlar, serietelefonsystem och tillhörande terminaler har Italtels marknadsandel sjunkit (från 22,9 % 1990/91 till 17 % 1992/93), medan Siemens 1992/93 hade en marknadsandel på 9 %. I överensstämmelse med kommissionens direktiv 88/301/EEG av den 16 maj 1988 om konkurrens på marknaderna för teleterminalutrustning [1] är de enskilda marknaderna nu fullständigt avreglerade. Det finns ett stort antal aktiva tillverkare på marknaden. I linje med den fragmenterade produktionssektorn sker distributionen via ett stort antal återförsäljare.

(67) När det gäller teleutrustning för privata nät har de kunder som kontaktades under undersökningen uppgivit att de även efter transaktionen kommer att ha ett tillräckligt antal alternativa leverantörer att köpa från. Generellt har de uppgivit att de köper genom SIP, vilket ger dem möjligheten att välja produkter från olika tillverkare (Siemens, Alcatel, Italtel, Ericsson). De har också uppgivit att det finns andra potentiella leverantörer, t.ex. Philips, Olivetti, IBM och Northern Telecom. De konkurrenter som kommissionen har kontaktat har i allmänhet uppgivit att de inte mött några större hinder vad beträffar försäljningen i Italien.

(68) Ifråga om marknadsandelar är den fusionerade enhetens ställning på marknaderna för teleutrustning för privata nät jämförelsevis svagare än inom sektorn för allmän telekommunikation. Italtel har även förlorat en ansenlig del av sin marknadsandel under de senaste tre åren. Även om SIP fortsätter att ha en stark ställning som distributör, är direktförsäljning från leverantören till kunden möjlig eftersom rättsliga hinder saknas. Konkurrenterna har uppgivit att de kan agera på den italienska marknaden som oberoende distributörer genom att sälja direkt eller genom andra distributionskanaler än SIP.

VII. SLUTSATS

(69) Av de skäl som anges ovan anser kommissionen att den föreslagna fusionen inte leder till att en dominerande ställning skapas eller förstärks på de ovan identifierade marknaderna inom sektorerna teleutrustning för allmänt tillgängliga och privata nät som skulle leda till en påtaglig hämning av den effektiva konkurrensen på den gemensamma marknaden i den bemärkelse som avses i artikel 2.3 i förordning (EEG) nr 4064/89. Fusionen kan därför förklaras förenlig med den gemensamma marknaden.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Den föreslagna fusionen mellan STET och Siemens förklaras vara förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalet.

Artikel 2

Detta beslut riktar sig till

STET Società Finanziaria Telefonica S.p.A.
Corso d'Italia 41
I-00198 Roma

och

SIEMENS Aktiengesellschaft
Wittelsbacherplatz 2
D-80333 München.

Utfärdat i Bryssel den 17 februari 1995.

På kommissionens vägnar

Karel VAN MIERT

Ledamot av kommissionen

[1] EGT nr L 131, 27.5.1988, s. 73.