II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 17. Februar 1995

zur Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt

(Sache IV/M.468 — Siemens/Italtel)

(Nur der englische Text ist verbindlich)

(95/255/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates vom 21. Dezember 1989 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen [1], insbesondere auf Artikel 8 Absatz 2,

gestützt auf das EWR-Abkommen, insbesondere auf Artikel 57 Absatz 1,

im Hinblick auf den Beschluß der Kommission vom 14. Oktober 1994, das Verfahren in dieser Sache einzuleiten,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen [2],

in Erwägung nachstehender Gründe :

(1) Dieses Verfahren betrifft die Einrichtung eines Gemeinschaftsunternehmens zwischen STET — Società Finanziaria Telefonica — per Azioni („STET") und der Siemens Aktiengesellschaft („Siemens").

I. DAS VORHABEN UND DIE PARTEIEN

(2) Am 26. März 1994 haben STET und Siemens eine Vereinbarung über die Errichtung eines europäischen Telekommunikationsunternehmens unterzeichnet, das eine führende Rolle als internationaler Anbieter spielen soll. Dem Vorhaben zufolge wollen die Parteien ihre italienischen Tochtergesellschaften Italtel und Siemens Telecomunicazioni (ST) in das Gemeinschaftsunternehmen im Hinblick auf Entwicklungs-, Fertigungs-, Vertriebs- und Dienstleistungstätigkeiten im Telekommunikationsbereich einbringen.

STET und Siemens wollen eine Holding errichten, auf die STET zunächst 60 % (und zu einem späteren Zeitpunkt die restlichen 40 %) des Grundkapitals von Italtel übertragen wird, während Siemens das gesamte Grundkapital von ST nebst einem Barbetrag einbringen wird.

(3) STET ist ein italienisches Unternehmen, das zu 46,61 % der Kapitalanteile (64,20 % der gewöhnlichen Stimmrechte) dem Istituto per la Ricostruzione Industriale SpA (IRI) gehört. STET koordiniert die Tätigkeiten einer Gruppe von Unternehmen des Telekommunikationssektors.

(4) STET funktioniert als ein völlig eigenständiges Unternehmen, dessen Aktien an der Mailänder Börse notiert werden. Die Funktion von IRI beschränkt sich auf die einer Holdinggesellschaft des italienischen Staates. Für die Zwecke dieser Anmeldung gilt STET als „eine mit einer autonomen Entscheidungsbefugnis ausgestattete wirtschaftliche Einheit" im Sinne des zwölften Erwägungsgrundes der Fusionskontrollverordnung.

[1] ABl. Nr. L 395 vom 30. 12. 1989, S. 1 (berichtigte Fassung im ABl. Nr. L 257 vom 21. 9. 1990, S. 13).
[2] ABl. Nr. C 176 vom 11. 7. 1995, S. 4.

Italtel ist das Fertigungs- und Vertriebsunternehmen von STET im Telekommunikationssektor. STET besitzt 100 % der eingetragenen Aktien von Italtel.

Italtel ist vor allem in der Entwicklung, in der Fertigung und im Vertrieb von Systemen und Ausrüstung für öffentliche und private Telekommunikation in den Bereichen Vermittlungssysteme, Übertragungssysteme, Mobilfunknetze, PBX und Endgeräte tätig.

(5) Siemens ist ein Industrie- und Elektronikunternehmen in der Rechtsform einer deutschen Aktiengesellschaft und in letzter Instanz Muttergesellschaft der Siemens-Unternehmensgruppe. Zu den wichtigsten Tätigkeiten von Siemens gehören: Fertigungs- und Konstruktionssysteme, Triebwerke und Standardprodukte, Automation, Kfz-Systeme, Energieerzeugung (KWU), -übertragung und -verteilung, Halbleiter, medizinische Geräte, öffentliche Kommunikationsnetze, Netzsysteme, passive Komponenten und Elektronenröhren, private Kommunikationssysteme, Elektronik für den militärischen Bereich und Transportsysteme.

ST ist eine hundertprozentige italienische Tochter von Siemens mit Fertigungs-, Vertriebs- und Dienstleistungsaktivitäten in den Bereichen öffentliche und private Telekommunikationsausrüstung, -systeme und -dienste einschließlich öffentliche und private Vermittlung, Übertragung, Fest- und Mobilfunknetze sowie Endgeräte für den privaten Markt.

(6) Nach mehrjähriger Arbeit zur Rationalisierung des italienischen Telekommunikationssektors ist dieses Jahr ein einziger Telekommunikationsbetreiber errichtet worden. Nach der entsprechenden Entschließung der SIP-Anteilseigner Italcable, Iritel, Telespazio und Sirm vom 19. Mai 1994 wurde am 27. Juli 1994 der Vertrag zur Fusion der anderen Konzessionsinhaber in SIP, der bilanztechnisch und steuerrechtlich rückwirkend zum 1. Januar 1994 in Kraft trat, unterzeichnet.

Die Fusion wurde am 18. August 1994 vollzogen. Zusammen mit ihrem heutigen Namen durfte SIP für alle rechtlichen Zwecke auch den Namen Telecom Italia SpA annehmen. STET besitzt heute 56,10 % der Stammaktien von Telecom Italia, IRI 2,81 %. Telecom Italia wird an der Börse notiert, und die restlichen Aktien befinden sich im Besitz privater Minderheitsaktionäre.

Mit der vorerwähnten Fusion und den nachfolgenden Entschließungen sind die wichtigsten Schritte zur Durchführung des Reorganisationsplans für den italienischen Telekommunikationssektor entsprechend den von der italienischen Regierung genehmigten Leitlinien getan worden.

Insbesondere ist das Unternehmen für die Erbringung der Telekommunikationsdienste (Telecom Italia) innerhalb der STET-Gruppe von den Fertigungsunternehmen (Italtel, Sirti und AET) getrennt worden.

Die noch ausstehenden Maßnahmen des Reorganisationsplans betreffen die Übertragung der Bereiche Mobilfunk und Raumtechnik von Telecom Italia auf unabhängige Unternehmen.

(7) Italtel hatte in der Vergangenheit nach einem Technologiepartner gesucht. Zuerst schloß sie mit AT&T eine Reihe von Vereinbarungen, die unter anderem den Erwerb einer Minderheitsbeteiligung am Kapital von Italtel durch AT&T vorsahen. Die Vereinbarungen mit AT&T sind mittlerweile beendet worden und AT&T hat ihre Beteiligung wieder an STET verkauft.

II. DER ZUSAMMENSCHLUSS

Gemeinsame Kontrolle

(8) STET und Siemens werden jeweils 50 % des Stammkapitals des Gemeinschaftsunternehmens besitzen. Das Gemeinschaftsunternehmen wird ein neunköpfiges Board of Directors haben. STET und Siemens werden jeweils vier Mitglieder bestellen, während das neunte Mitglied, der Vorsitzende des Board, von STET bestellt und von Siemens bestätigt wird.

(9) Das Board wird das Entscheidungsgremium des Gemeinschaftsunternehmens sein und alle Beschlüsse, die nach dem Gesetz nicht der Aktionärsversammlung vorbehalten sind, fassen können. Wichtige Beschlüsse können vom Board nur mit Zustimmung der Vertreter von STET und Siemens gefaßt werden. Dazu gehören unter anderem

— die Genehmigung des strategischen Geschäftsplans und des Jahresbudgets;

— die Vorschläge des Chief Executive Officer zur Einstellung und Entlassung von Führungskräften des Gemeinschaftsunternehmens und der Board-Mitglieder von Tochtergesellschaften der Holding.

(10) Bei Fragen, die der Entscheidung der Aktionärsversammlung vorbehalten sind, verpflichtet sich jede Partei nach der Aktionärsvereinbarung, ihre Stimmrechte im Einklang mit den zuvor vom Board gemäß den obigen Ausführungen genehmigten Vorschlägen auszuüben.

(11) Jede Partei hat zumindest bei den weiter oben unter Randnummer *9* genannten wichtigen Entscheidungen betreffend das Gemeinschaftsunternehmen ein Vetorecht. Folglich haben die Parteien die gemeinsame Kontrolle über das Gemeinschaftsunternehmen.

Alle Funktionen einer selbständigen wirtschaftlichen Einheit

(12) Die Parteien werden ihre in der Fertigung von Telekommunikationsausrüstung tätigen italienischen Tochtergesellschaften in das Gemeinschaftsunternehmen einbringen. Damit werden die Aktivitäten der Parteien in den Produktbereichen Vermittlung, Übertragung, Funksysteme, Mobilfunk- und private Kommunikationssysteme und -endgeräte zusammengelegt. Das Gemeinschaftsunternehmen wird über alle Vermögenswerte und Mittel verfügen, um alle Funktionen einer selbständigen wirtschaftlichen Einheit einschließlich Forschung und Entwicklung, Fertigung und Vertrieb erfüllen zu können.

Bei den wichtigsten Produkten des öffentlichen Telekommunikationssektors (öffentliche Vermittlungssysteme und Übertragung) wird die Produktion des Gemeinschaftsunternehmens zum größten Teil weiterhin vom italienischen Telekombetreiber abgenommen werden, der von einem der Gründerunternehmen (STET) kontrolliert wird. Umfängliche Verkäufe an ein Gründerunternehmen auf einem nachgeordneten Markt könnten Anlaß sein, die Eigenständigkeit des Gemeinschaftsunternehmens in Frage zu stellen. In der Tat wird Telecom Italia auf absehbare Zeit einziger Abnehmer auf den öffentlichen Telekommunikationstechnik-Märkten sein. Dies ist aber auf das Infrastrukturmonopol und nicht darauf zurückzuführen, daß die Fertigung von Telekommunikationsausrüstung eine Hilfstätigkeit der Bereitstellung der Dienste ist.

Keine Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens

(13) Während Siemens auf den Produktmärkten des Gemeinschaftsunternehmens außerhalb Italiens tätig bleiben wird, wird sich STET mit der Übertragung der betreffenden Geschäftsbereiche auf das Gemeinschaftsunternehmen aus den betreffenden Märkten zurückziehen. Einzige Ausnahme ist, daß AET, eine Tochtergesellschaft von STET, auf einem der von dem Zusammenschluß berührten Märkte (Übertragung) tätig ist. Siemens gibt jedoch jede Tätigkeit im Übertragungssektor in Italien auf. Auf europäischer Ebene hat AET im Übertragungssektor einen weniger bedeutenden Umsatz: dieser macht weniger als 1,5 % des gesamten Marktumsatzes aus. Außerdem ist das aus dieser Situation resultierende Potential für eine Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens minimal, da die Tätigkeiten von AET auf dem Übertragungsmarkt in Italien gering sind im Vergleich zu den Gesamttätigkeiten des Gemeinschaftsunternehmens (etwa 2 %).

Was die Rolle von Marconi als Wettbewerber von Italtel auf den relevanten Märkten betrifft, so ist festzuhalten, daß Marconi — ein italienisches Unternehmen der GEC-Gruppe — und Finmeccanica — ein Unternehmen, das wie STET zur staatlichen italienischen Holding IRI gehört, — unlängst ein konzentratives Gemeinschaftsunternehmen (1) errichtet haben, das in verschiedenen Marktsegmenten des Kommunikationssektors einschließlich verschiedener Segmente (PTT-Netzleit- und -überwachungssysteme, Infrastruktur für Zellularfunknetze und Endgeräte für das öffentliche Zellularfunknetz), in denen die Parteien präsent sind, tätig sein wird. Obgleich IRI letztendlich die Holding sowohl von Finmeccanica, die 50 % des Stammkapitals des Gemeinschaftsunternehmens Marconi/Finmeccanica besitzt, als auch von STET, die mit 50 % an dem Gemeinschaftsunternehmen Siemens/Italtel beteiligt sein wird, besteht keine Verbindung zwischen STET und Finmeccanica, die beide als selbständige wirtschaftliche Einheiten tätig sind und ihr Geschäft unabhängig voneinander betreiben.

Somit wird in der Tat nur Siemens auf den Märkten des Gemeinschaftsunternehmens tätig bleiben. Für STET wäre es nach der Übertragung ihrer Aktiva und ihres Know-hows bei den betreffenden Hochtechnologie-Produkten mit hohen Kosten verbunden und wirtschaftlich unvernünftig, erneut in den Markt einzutreten zu versuchen. Von dem angemeldeten Vorhaben geht somit kein nennenswertes Risiko einer Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens aus.

III. GEMEINSCHAFTSDIMENSION

(14) Die betreffenden Unternehmen haben einen weltweiten Gesamtumsatz von zusammen mehr als 5 Milliarden ECU. STET hatte 1993 einen Umsatz von 16,174 Milliarden ECU und Siemens in dem am 30. September 1993 zu Ende gegangenen Geschäftsjahr einen Umsatz von 42,087 Milliarden ECU. Beide Unternehmen haben einen gemeinschaftsweiten Umsatz von mehr als 250 Millionen ECU. Sie erzielen jeweils nicht mehr als zwei Drittel ihres gemeinschaftsweiten Gesamtumsatzes in einem und demselben Mitgliedstaat. Die Gemeinschaftsdimension des Vorhabens ist damit gegeben. Das Vorhaben ist kein Fall für eine „Zusammenarbeit" im Rahmen des EWR im Sinne des Artikels 58 und des Protokolls Nr. 24 des EWR-Abkommens.

(1) ABl. Nr. C 253 vom 10. 9. 1994, S. 10.

IV. DER RELEVANTE PRODUKTMARKT

(15) Bei dem Vorhaben geht es im wesentlichen um die Sektoren öffentliche und private Telekommunikationssysteme und -ausrüstung. Zur Definition der relevanten Produktmärkte haben die Parteien den ersten dieser Sektoren in die vier Produktmärkte

1. öffentliche Vermittlungssysteme
2. Übertragungstechnik
3. Funksysteme
4. Mobilfunknetze

und den zweiten dieser Sektoren in die beiden Produktmärkte

5. private Vermittlungs- und Tastwahlfernsprechsysteme (KTS)
6. Fernmeldeendgeräte

unterteilt.

(16) **Öffentliche Telekommunikation**

1. Öffentliche Vermittlungssysteme erlauben die Zusammenschaltung von Dienstenutzern. Öffentlich vermittelte Dienste umfassen Sprache, Daten, Bild und Text. Die drei wichtigsten Vermittlungsknoten sind gekennzeichnet durch

   a) lokale Vermittlungsfunktionen, die die Endnutzer miteinander verbinden,

   b) Durchgangsvermittlungsstellen, die Leitungsabschnitte zusammenschalten,

   c) internationale Durchgangsvermittlungsstellen für internationale Dienste.

   In der Vergangenheit waren diese Vermittlungsknoten in Analogtechnik ausgeführt. Seit den achtziger Jahren aber wurde die Analogtechnik in Europa nach und nach durch Ausrüstung in digitaler Synchrontechnik ersetzt. Auch neue Netzerweiterungen werden heute in Digitaltechnik ausgeführt. In Italien ist diese Digitalisierung des Netzes heute zu etwa 60 % abgeschlossen ; bis Ende 1998 wird laut Aussage der Parteien mit einem Digitalisierungsstand von 90 % gerechnet.

   Der heutige Lebenszyklus für öffentliche Vermittlungssysteme beträgt rund 15 Jahre. Ein solch langer Lebenszyklus ist ungeachtet des raschen technologischen Fortschritts dadurch möglich, daß sich die Softwareprogramme für den Betrieb der Vermittlungsanlagen anpassen und aktualisieren lassen und Teile der Systeme neu entworfen werden.

   Der bedeutsamste technologische Trend, der gegenwärtig die Entwicklung auf dem Gebiet der öffentlichen Vermittlung beeinflußt, ist die zunehmende Verwendung von Software für intelligente Netze. Beispiele für diesen Trend sind TNM (Telecommunication Network Management), IN (Intelligent Network), OS (Operator Systems) und AN (Access Network). Die Verwendung selbständiger Module mit offenen Schnittstellen erlaubt eine fortlaufende Erweiterung und Verstärkung des Netzes um solche neuen Merkmale und Dienste. Die Software wird regelmäßig (beispielsweise alle sechs Monate oder einmal jährlich) aktualisiert und hat einen Lebenszyklus von zwei bis fünf Jahren.

   Die nächste bedeutsame Entwicklung auf dem Gebiet der öffentlichen Vermittlungssysteme wird die Einführung der ATM-Technologie (ATM für Asynchronous Transfer Mode, asynchroner Übermittlungsmodus) sein, die eine Breitbandübertragung von Sprache, Daten, Bild und Text erlauben wird. Diese neue Technologie wird gegenwärtig von Fernmeldeorganisationen verschiedener europäischer Länder einschließlich Italiens in Feldversuchen in technischer und kommerzieller Hinsicht bewertet. Mit ihrer tatsächlichen Einführung im öffentlichen Netz wird jedoch nicht vor Ende der neunziger Jahre gerechnet. Die Zukunft der ATM-Vermittlung wird auch von der Haltung der Fernmeldeorganisationen abhängen, die möglicherweise zögern werden, teure und noch nicht voll amortisierte Anlagen zu ersetzen, die dazu aber durch den Wettbewerb auf einem demnächst liberalisierten Markt gezwungen sein könnten. Folglich ist es noch völlig offen, wann die ATM-Technologie im großen Maßstab in die Sprachtelefonie Eingang finden wird, und es ist durchaus möglich, daß sie anfänglich auf ein Überlagerungsnetz für Unternehmens- oder Diensteanwendungen beschränkt bleibt. Nach Branchenquellen dürften ATM-Vermittlungen in fünf Jahren etwa 10 % des ganzen Umsatzes bei Vermittlungsanlagen erreichen.

   Was den Lebenszyklus bei öffentlichen Vermittlungsanlagen betrifft, so dürften die wichtigen neuen Technologieentwicklungen bei Software und Hardware für Vermittlungstechnik eher die Palette der verfügbaren Funktionen erweitern und deshalb neue Bedürfnisse befrieden als den Lebenszyklus der vorhandenen Anlagen verkürzen. Dieser Trend dürfte die nächsen fünf bis zehn Jahre fortbestehen.

2. Die Übertragungstechnik sichert die Transportfunktion für

   a) den Verkehr zwischen lokalen Vermittlungsstellen und Transitvermittlungsstellen ;

   b) den Verkehr auf Standleitungen zwischen Unternehmen per Kabel und Lichtwellenleiter.

Die wichtigsten Bausteine der Übertragungstechnik sind digitale Multiplexer und Lichtwellenleiter-Endgeräte (die Parteien sind auf dem Kabelmarkt nicht tätig). Die jüngste bedeutsame Entwicklung in der Übertragungstechnik ist die bereits eingeleitete Umstellung von PDH-Technologie (PDH für plesiochronus digital hierarchy, plesiochrone digitale Hierarchie) bei Ausrüstungen für Netzleitsysteme auf SDH-Technologie (SDH für synchronous digital hierarchy, synchrone digitale Hierarchie). Diese neue Technologie gestattet eine ATM-Breitbandvermittlung und dürfte in fünf Jahren 95 % des Marktes für Übertragungstechnik ausmachen. Sie funktioniert über TNM und wird in Zukunft über die offenen AN-Schnittstellen funktionieren. Die Einführung von AN dürfte diesen Markt dem Wettbewerb öffnen, da es zu einer zunehmenden Abwanderung von Diensten und Funktionen von der zentralen Amtsvermittlung zu lokalen Zugangsnetzen kommen wird.

Der Lebenszyklus von Übertragungsanlagen liegt derzeit bei zehn Jahren, wenn man lediglich größere technologische Veränderungen berücksichtigt. Dabei müssen jedoch die hardwareintensiven PDH-Anlagen alle drei bis fünf Jahre in wesentlichen Teilen neu entwickelt werden. Der Lebenszyklus der mehr softwareintensiven SDH-Anlagen dürfte mehr demjenigen von Vermittlungsanlagen entsprechen.

3. Bei Funksystemen bietet die Sichtrichtfunktechnologie beim Signaltransport zwischen Vermittlungsstellen untereinander oder zwischen Abonnenten und Vermittlungsstellen eine Alternative zur Kabeltechnik. Eine neue wichtige Rolle der Funktechnik ist die Zusammenschaltung von Großnutzern mit dem vermittelten Netz oder mit unternehmenseigenen und virtuellen Privatnetzen. Die Sichtrichtfunktechnik wird heute auch bei der Zusammenschaltung von Funkfeststationen, insbesondere in dem Marktsegment neuer Betreiber ohne Kabelinfrastruktur, eingesetzt. Bei Funksystemen ist wie in der Übertragungstechnik eine Abwanderung zur SDH-Technologie zu beobachten. Der Forschungsaufwand wird von den Parteien mit 15 % — gleich viel wie im Übertragungsbereich — angegeben.

Die Parteien beziehen in diesen Markt Richtfunk und UHF/VHF-Funk, Sichtrichtfunkantennen, Zuführungskabel und Betriebssupportsysteme ein. Die Parteien haben jedoch bestätigt, daß weder Italtel noch irgendeine andere von STET kontrollierte Gesellschaft auf dem Markt für Funksysteme tätig ist. Dieser Markt ist daher kein relevanter Produktmarkt und wird nicht weiter analysiert.

4. Mobilfunknetze ermöglichen eine Kommunikation

a) innerhalb des eigenen Netzes,

b) zu oder von einem anderen Fest- oder Mobilnetz, solange sich der Nutzer innerhalb der Funkbedeckung des Mobilnetzes befindet.

Die jüngste bedeutsame technologische Innovation bei den Mobilkommunikationsnetzen war die Einführung von GSM (Paneuropäische digitale Mobilkommunikationssysteme) im Jahr 1989. Die GSM-Architektur ist in den GSM-Empfehlungen des ETSI in den EWR-Ländern eindeutig definiert.

Die Entwicklung auf diesem Gebiet dürfte in Richtung auf eine vermehrte Bereitstellung von Schmalbanddiensten durch mobile (beispielsweise zellulare) Systeme gehen. Es wird angenommen, daß die bereits jetzt zu beobachtende starke Zunahme der Verbrauchernachfrage nach solchen Mobildiensten zur Einführung neuer Technologien führen wird.

Die nächste Infrastrukturgeneration dürfte die direkte Satellitenkommunikation sein, die voraussichtlich 1998 zur Verfügung stehen wird. Mit GSM-Technologie dürften die Innovationszyklen zwei bis drei Jahre betragen.

(17) **Private Telekommunikation**

5. In Privattelekommunikationssystemen erlauben Nebenstellenanlagen (PBX) und Tastenwahlfernsprechsysteme (KTS) eine Kommunikation innerhalb öffentlicher oder privater Nutzergruppen oder zwischen solchen Nutzern. An die öffentlichen Netze sind sie über Fernvermittlungsleitungen angeschlossen, die als selbständige Systeme oder in einer Netzumgebung funktionieren. Moderne (d. h. ISDN-gestützte) PBX und KTS bieten Dienste wie Interworking zwischen Fax und PC, Videokonferenztechnik und Netzmanagement.

Im vorliegenden Fall fällt Datenkommunikationstechnik nicht unter die Marktdefinition, da weder Siemens noch Italtel jemals speziell auf diesem Markt tätig gewesen sind. Ihre Umsätze bei Datenkommunikationstechnik sind marginal (1 % des Gesamtumsatzes). Solche Technik wird nur gelegentlich und meist im Zusammenhang mit der Integration von OEM-Datenprodukten in komplexe Projekte verkauft. Aus diesen Gründen beschränkt sich die Analyse des Zusammenschlußvorhabens auf Ausrüstung für private Sprachübertragung. Die Frage, ob auch die Datenübertragung in den Markt einbezogen werden sollte, kann offen gelassen werden.

Die Parteien verweisen auf die ständig wachsenden FuE-Aufwendungen auf dem Gebiet der privaten Telekommunikation — derzeit 10 bis 15 % des Umsatzes — infolge starken FuE-Wettbewerbs auf einem Markt, der durch die rasche Einführung zusätzlicher/neuer Technologien in immer kürzeren Zeitspannen/Lebenszyklen gekennzeichnet ist.

6. Was den Markt für Telekommunikationsendgeräte angeht, so führen die Parteien aus, daß Siemens und Italtel in den fraglichen Jahren nur Fernsprechapparate, Fernkopierer und zellulare Funktelefone verkauft haben. Alle drei Produkte werden von den Parteien einem einzigen relevanten Produktmarkt zugeordnet, obgleich die Parteien für jeden Endgerätetyp gesondere Zahlen zur Marktentwicklung und zu den Marktanteilen vorgelegt haben. Da das Zusammenschlußvorhaben weder auf einem globalen Produktmarkt für private Endgeräte noch auf gesonderten Märkten für jeden Endgerätetyp wettbewerbsrechtliche Probleme der Marktbeherrschung aufwirft, kann die Frage der genauen Definition des Produktmarktes offen gelassen werden.

(18) Die vorstehende parteienseitige Definition der relevanten Produktmärkte wurde von den im Laufe der Ermittlungen befragten Wettbewerbern und den Fernmeldeorganisationen bestätigt.

V. DER RÄUMLICH RELEVANTE MARKT

(19) Die Überlappung der Tätigkeiten der Parteien und die Hauptauswirkungen des Vorhabens werden Italien betreffen. Italtel tätigt außerhalb Italiens nur begrenzte Umsätze mit Ausrüstung für öffentliche Telekommunikation : 1 Million ECU in Deutschland mit öffentlicher Vermittlungstechnik, begrenzte Verkäufe von Übertragungstechnik in Deutschland, den Niederlanden, Portugal und Spanien bei einem Marktanteil von jeweils weniger als 5 % sowie 24 Millionen ECU mit Mobilfunknetzausrüstung in Griechenland.

Öffentliche Telekommunikationstechnik

(20) Die Parteien führen in ihrer Anmeldung aus, daß die strikte Anwendung der Richtlinie 90/531/EWG des Rates [1] über öffentliche Aufträge von Versorgungseinrichtungen seitens SIP (jetzt Telecom Italia) im Verein mit dem heutigen Normungsniveau gewährleistet, daß Schranken für den Zugang zu den italienischen Märkten für öffentliche Telekommunikationstechnik von geringer Bedeutung sind. Obgleich die Richtlinien über das öffentliche Auftragswesen in Italien noch nicht in innerstaatliches Recht umgesetzt sind, wendet SIP laut Aussage der Parteien seit 1993 eigene interne Regeln in Übereinstimmung mit den Richtlinien an, die auch die Einführung eines Qualifikationssystems und eines Verzeichnisses der qualifizierten Anbieter umfassen.

(21) Bisher hat die Kommission räumlich relevante Märkte für öffentliche Telekommunikationstechnik lediglich in der Entscheidung 91/251/EWG [2] (Alcatel/Telettra) definiert, in der festgestellt wurde, daß es bei einem Spanien betreffenden Zusammenschlußvorhaben um den nationalen Markt für öffentliche Telekommunikationstechnik ging. Verschiedene der für diese Definition des räumlich relevanten Marktes maßgeblichen Faktoren ergaben sich speziell aus der damaligen Situation des spanischen Telekommunikationsmarktes. So hatte das spanische Fernmeldeunternehmen Telefonica Ausrüstung traditionell von einheimischen Lieferanten bezogen ; des weiteren war davon auszugehen, daß die Richtlinie über öffentliche Aufträge der Versorgungsunternehmen in Spanien in den nächsten fünf Jahren nicht zur Anwendung gelangen würde, und bestanden durch Minderheitsbeteiligungen vertikale Bindungen zwischen Telefonica und deren wichtigsten Ausrüstungslieferanten.

(22) Keines der in besagter Entscheidung aufgeführten Merkmale, die speziell den spanischen Markt betrafen, trifft im vorliegenden Fall in vollem Umfang auf den italienischen Markt zu. Obgleich in der Vergangenheit Telecom Italia und deren Vorgänger von Italtel sowohl Vermittlungs- als auch Übertragungstechnik kauften, bezogen sie in jüngerer Zeit solche Ausrüstung in beträchtlichem Umfang auch von Lieferanten außerhalb Italiens. Die Richtlinie betreffend öffentliche Aufträge von Versorgungseinrichtungen gilt seit Anfang 1993 in Italien, und Telecom Italia hat interne Regeln erlassen, um dieser Richtlinie in vollem Umfang nachzukommen. Schließlich besteht zwischen Italtel und Telecom Italia insofern eine gewisse Verbindung, als beide Unternehmen getrennte Teile der STET-Gruppe sind.

(23) Traditionell weisen die öffentlichen Telekommunikationstechnik-Märkte deutliche nationale Merkmale auf, die sich aus den unterschiedlichen Verhaltensweisen und Strategien der nationalen Monopole auf Ebene der Dienste ergeben. Einheimische Anbieter haben in ihren Ländern gewöhnlich hohe Marktanteile, und andere ausländische Anbieter versorgen anderer Märkte häufig über dort errichtete nationale Tochtergesellschaften, die mitunter eigene Fertigungsstätten besitzen.

(24) Bei den Herstellern von Telekommunikationsausrüstung und bei Fernmeldeunternehmen herrscht die Meinung vor, daß sich auf den Telekommunikationstechnik-Märkten ein Prozeß der Öffnung für den internationalen Wettbewerb vollzieht. Für diese Einschätzung sprechen folgende Faktoren :

— technologische Entwicklungen ;
— die internationalen Normen und nationalen Spezifikationen und bauartlichen Genehmigungsverfahren für Ausrüstung ;
— die Anwendung der Richtlinien über das öffentliche Auftragswesen ;
— die Liberalisierung des öffentlichen Sprachtelefondienstes und der Telekommunikationsinfrastruktur.

a) *Öffentliche Vermittlung*

(25) Die Technologie der öffentlichen Vermittlungsanlagen ist komplex und hat bedeutsame Auswir-

[1] ABl. Nr. L 297 vom 29. 10. 1990, S. 1, ersetzt durch die Richtlinie 93/38/EWG (ABl. Nr. L 199 vom 9. 8. 1993, S. 84).
[2] ABl. Nr. L 122 vom 17. 5. 1991, S. 48.

kungen auf die Definition des räumlich relevanten Marktes. Ein Fernmeldeunternehmen wird in seinem Netz in der Regel nur maximal drei verschiedene Typen von Vermittlungsanlagen verwenden. Sind die Lieferanten für ein bestimmtes Netz erst einmal gewählt, so installieren diese die Vermittlungsanlagen und stellen dem Fernmeldeunternehmen jeweils die aktualisierten Softwareversionen zur Verfügung. Wenn eine Kapazitätserweiterung notwendig wird, die zusätzliche Vermittlungsanlagen erfordert, dann dürfte aus technischen Gründen der gleiche Lieferant herangezogen werden.

(26) Dieser „Technologie-Anbindungseffekt" führt zu unterschiedlichen Wettbewerbsbedingungen auf unterschiedlichen Stufen des Lebenszyklus einer Vermittlungsanlage. Die Gelegenheit, für ein Netz neue Vermittlungsanlagen zu liefern, wird im Wettbewerb zwischen den Herstellern von Vermittlungsanlagen stark umkämpft. Auf dieser Stufe wird der Wettbewerb zwischen den führenden Herstellern von öffentlichen Vermittlungsanlagen mindestens auf europaweiter, wenn nicht auf weltweiter Basis ausgetragen. Sind die Verträge aber erst einmal an die zwei oder drei Lieferanten vergeben, so wird es, solange die betreffende Technologie beibehalten wird, für neue Anbieter schwierig sein, in den Markt einzutreten. Nur unter außergewöhnlichen Umständen, beispielsweise wenn ein etablierter Lieferant nicht mehr den Ansprüchen des Kunden genügt, wird ein neuer Anbieter die Chance erhalten, in den Markt einzutreten. Bis zur Einführung der nächsten neuen Technologie (im Fall der öffentlichen Vermittlungstechnik der ATM-Technologie) werden die Marktstrukturen, was die Versorgung der Fernmeldeunternehmen betrifft, dann relativ stabil bleiben.

(27) Die internationalen Normungsgremien und speziell das ETSI arbeiten zur Zeit an Normen für die öffentliche Vermittlungstechnik. Weitere Normen werden auf unabhängiger Basis entwickelt und anschließend vom ETSI verifiziert. In Anbetracht des Wunsches der Hersteller, ihr geistiges Eigentum zu schützen, und der ständigen Weiterentwicklung der Normen läßt sich nicht sagen, daß für die digitale Vermittlungstechnik bereits internationale Normen gelten. Obgleich die Normung die zwischen den Märkten bestehenden Schranken mehr und mehr beseitigt, erfaßt sie doch noch nicht alle Bereiche, so daß zwischen den Mitgliedstaaten erhebliche Unterschiede, was die derzeitige digitale Vermittlungstechnologie betrifft, fortbestehen.

(28) Bei neuen Technologien wie der ATM-Vermittlung mag das Bild anders aussehen. ATM-Vermittlungen werden derzeit in mehreren europäischen Ländern in Pilotversuchen getestet, und bei dem Testprogramm arbeiten die Fernmeldeunternehmen in gewissem Umfang zusammen. Es kann daher erwartet werden, daß bei der Einführung der ATM-Technologie bereits ein höheres Standardisierungsniveau in Europa erreicht sein wird, als dies bei der Einführung der digitalen Vermittlungstechnik der Fall war. Auch dank der Erfahrungen, die die Hersteller und Fernmeldeunternehmen im Rahmen des ETSI und anderer Gremien bei der gemeinsamen Normungsarbeit gesammelt haben, dürfte bei der ATM- und bei anderer neuer Technologie mit einem höheren Normungsstand gerechnet werden können.

(29) Die Anwendung der Richtlinien über das öffentliche Auftragswesen im Sektor Vermittlungstechnik hängt eng mit den oben erwähnten Technologie- und Normungsaspekten zusammen. So können die Fernmeldeunternehmen gemäß Artikel 20 Absatz 2 Buchstabe e) der Richtlinie 93/38/EWG auf ein Verfahren ohne vorherigen Aufruf zum Wettbewerb beispielsweise dann zurückgreifen, wenn ein Wechsel des Lieferanten dazu führen würde, daß der Auftraggeber Material unterschiedlicher technischer Merkmale kaufen müßte und dies eine technische Unvereinbarkeit oder unverhältnismäßige technische Schwierigkeiten bei Gebrauch und Wartung mit sich bringen würde. Andere kleine Ausrüstungskäufe erreichen möglicherweise nicht den Schwellenwert oder sind Teil von Rahmenverträgen für mehr als eine individuelle Beschaffung. All diese Faktoren sprechen für eine nationale Definition des Marktes. Umgekehrt dürften bei der Einführung einer neuen Technologie die Richtlinien über das öffentliche Auftragswesen in vollem Umfang Anwendung finden, wobei alle möglichen Bieter zur Abgabe von Angeboten aufgefordert werden. Dies würde für eine europaweite oder noch umfassendere Marktdefinition sprechen.

(30) Auch die Liberalisierung auf Ebene des Fernmeldeunternehmens hat Einfluß auf die Definition des räumlich relevanten Marktes. Die für 1998 geplante Liberalisierung des öffentlichen Sprachtelefondienstes, die Richtlinie über den offenen Netzzugang und vor allem die Liberalisierung der Infrastruktur werden sicherlich zu einer Marktdefinition führen, die über nationale Märkte hinausreicht, da die neuen Betreiber nicht durch die bestehenden Netznormen eingeengt sein und bei der Wahl ihrer Ausrüstungslieferanten freie Hand haben werden.

(31) Zu einem echten europäischen Wettbewerb auf dem öffentlichen Vermittlungstechnik-Markt wird es nur bei der Einführung einer neuen Technologie kommen. Sind die Lieferanten dieser Technologie vom Netzbetrieber erst einmal ausgewählt, findet Wettbewerb nur noch zwischen diesen Anbietern statt. Dies ist eine Folge der Technologieanbindung und der Tatsache, daß für die Aktualisierung und Erweiterung bestehender Technologie derzeit im Rahmen der Richtlinien über das öffe tliche Auftragswegen nur sehr selten auf Ausschreibungsverfahren zurückgegriffen wird. Die Liberalisierung der Dienste und der Infrastruktur ist damit der wichtigste Faktor, der beim Fortgang des europäischen Normungsprozesses einen europaweiten oder noch umfassenderen Markt verbürgen und damit auch eine Bestätigung dieser Marktdefinition bringen wird.

b) *Übertragungstechnik*

(32) Auf die Übertragungstechnik treffen nicht alle Faktoren zu, die in bezug auf die öffentliche Vermittlungstechnik aufgeführt wurden. Die Normung ist im Bereich der Übertragungstechnik nicht zuletzt deshalb weiter entwickelt, weil die Schnittstellenaspekte hier eine größere Rolle spielen als bei der Vermittlungstechnik. Für die Kompatibilität mit anderen Typen von Ausrüstung von anderen Herstellern ist deshalb eine höhere Priorität geboten. Die Fernmeldeunternehmen beschränken sich beim Bezug von Übertragungstechnik nicht wie bei der Vermittlungstechnik auf maximal drei Lieferanten. Die Marktanteile der einzelnen Anbieter sind daher kleiner, da mehr Anbieter ein Fernmeldeunternehmen beliefern können.

(33) Der Markt für Übertragungstechnik ist stärker wettbewerbsorientiert als der Markt für öffentliche Vermittlungstechnik und die Marktanteile der Parteien auf dem italienischen Markt sind geringer. Selbst bei der ungünstigsten Hypothese — einer Marktdefinition auf nationaler Basis — wirft das Zusammenschlußvorhaben keine Wettbewerbsprobleme auf, so daß eine genaue Marktdefinition offen gelassen werden kann.

c) *Mobilfunknetze*

(34) Mobilfunknetzbetreiber in ganz Westeuropa haben bestätigt, daß sie Telekommunikationsausrüstung im Rahmen von Ausschreibungen kaufen. Der geographische Standort des Herstellers hat bei der Entscheidung über die Wahl eines Lieferanten wenig Bedeutung und stets konnten sich die weltweit führenden Anbieter an den Ausschreibungen beteiligen. Jedenfalls kann auch im Hinblick auf die Stellung der fusionierten Einheit in Italien und in Europa die genaue Definition des räumlich relevanten Marktes in diesem Fall offen gelassen werden, da das Zusammenschlußvorhaben keine ernsten wettbewerbsrechtlichen Probleme aufwirft.

Privattelekommunikationstechnik und Kommunikationsendgeräte

(35) Die Märkte für private Vermittlungstechnik und entsprechende Endgeräte und für Kommunikationsendgeräte scheinen — bei einer stärkeren Präsenz nichtitalienischer Unternehmen — dem Wettbewerb vergleichsweise stärker geöffnet zu sein. Keiner der bei den Ermittlungen befragten Wettbewerber oder Kunden hat die Existenz rechtlicher oder technischer Zugangsschranken im italienischen Markt erwähnt. In jedem Fall braucht angesichts der Stellung der anmeldenden Parteien auf diesen Märkten der genaue räumlich relevante Markt in dieser Entscheidung nicht definiert zu werden. Das angemeldete Vorhaben gibt zu keinerlei nennenswerten Bedenken auf den nationalen oder europäischen Märkten für Privattelekommunikationstechnik und Kommunikationsendgeräte Anlaß.

VI. RECHTLICHE WÜRDIGUNG

(36) Bei der Beurteilung der Wettbewerbsfolgen dieses Vorhabens sind neben der Marktstellung der Parteien folgende Faktoren berücksichtigt worden:

— die Vorschriften für das öffentliche Auftragswesen,
— Änderungen in der Technologie,
— Entwicklungstendenzen bei der Liberalisierung und
— vertikale Aspekte.

A. Öffentliche Telekommunikationstechnik

(37) Die folgende Übersicht über die Rangfolge der Unternehmen mit ihrem jeweiligen weltweiten Umsatz in Kommunikationstechnik (in Millionen Dollar) im Jahr 1993 und mit ihrem jeweiligen Anteil am gesamten Umsatz dieser Unternehmensgruppe gibt einen allgemeinen Überblick über die weltweite Industrie für öffentliche Telekommunikationstechnik.

Unternehmen	Umsatz	Anteil in %
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

Unternehmen	Umsatz	Anteil in %
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
Insgesamt	92 609	100,00

Quelle: Communications Week International. Auf private Netzsysteme, Mobilnetze oder Datennetze spezialisierte Unternehmen wurden nicht berücksichtigt..

1. *Marktanteile der Parteien*

Öffentliche Vermittlungstechnik

(38) Die von den Parteien ursprünglich bei ihrer Anmeldung berechneten Marktanteile auf dem Gebiet der öffentlichen Vermittlungstechnik bezogen sich auf einen Markt einschließlich öffentlicher Vermittlungssysteme und Betriebssupportsysteme (OSS), Energieversorgungstechnik und anderer damit zusammenhängender Aufwendungen. Die Kommission forderte die Parteien auf, Zahlen nur für die Käufe von Vermittlungstechnik und OSS durch das italienische Fernmeldeunternehmen vorzulegen. Durch die anfängliche Einbeziehung der anderen Produkte in den Markt wurden auch Anbieter erfaßt, die Vermittlungsanlagen als solche nicht verkaufen können und deshalb im eigentlichen Sinn keine Wettbewerber der Parteien sind, was zur Folge hat, daß die ursprünglichen Marktanteile der Parteien zu niedrig angesetzt waren. Auf dieser Basis lassen sich der Marktwert, die Verkäufe und die jeweiligen Marktanteile der Parteien und ihrer wichtigsten Wettbewerber in Italien wie folgt darstellen:

Käufe von Telecom Italia

(in Millionen ECU)

Italtel Siemens Zusammen Alcatel Ericsson Andere	(. . .) (1)
Insgesamt	

(1) Angaben gestrichen (Geschäftsgeheimnis).

Marktanteile (1)

(in %)

	1991	1992	1993
Italtel	40-50	50-60	40-50
Siemens	5-10	5-10	5-10
Zusammen	50-60	60-70	50-60
Alcatel	10-15	10-15	10-15
Ericsson	15-20	10-15	15-20
Andere	10-15	10-15	15-20
Insgesamt	100	100	100

(1) Genaue Angaben gestrichen (Geschäftsgeheimnis).

Die Wettbewerber haben die Größenordnung der betreffenden Marktanteile im großen und ganzen bestätigt, obgleich nach ihrer Auffassung der Anteil von Siemens und Italtel auch 1993 zusammen bei etwa 60 % lag.

(39) Siemens und Italtel hatten jeweils in den Jahren 1991, 1992 und 1993 in der Gemeinschaft einen Marktanteil von 20 % bzw. 12 %, 23 % bzw. 12 % und 24 % bzw. 8 %. Zusammen betrugen ihre Marktanteile somit 32 %, 35 % bzw. 32 %.

(40) Unter wettbewerblichen Gesichtspunkten betreffen die Hauptauswirkungen des angemeldeten Vorhabens im Prinzip nur Italien, da sich die Verkäufe

von Italtel und die sich überlappenden Tätigkeiten der Parteien auf dieses Land konzentrieren. In einem umfassenderen geographischen Markt ist Italtel ein kleinerer Marktteilnehmer und dürfte das Gemeinschaftsunternehmen keine signifikanten Auswirkungen auf die Wettbewerbsbeziehungen zwischen den zehn weltweit führenden Anbietern von Telekommunikationstechnik haben. Der Marktanteil, den beide Parteien zusammen an den Verkäufen von öffentlicher Vermittlungstechnik in Italien haben, wird nach den üblichen Kriterien der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 beträchtlich sein (je nach Referenzjahr etwa 55 bis 60 %). Dieser Marktanteil ist jedoch nicht höher als die Marktanteile der führenden Anbieter in anderen Mitgliedstaaten. Nach Informationen, die die Parteien selbst, Wettbewerber der Parteien und die öffentlichen Fernmeldeorganisationen Deutschlands, Frankreichs, des Vereinigten Königreichs, Spaniens, Dänemarks, der Niederlande, Belgiens und Irlands vorgelegt haben, ist die Marktsstruktur in Italien unabhängig vom Stand der Liberalisierung vergleichsweise wenig stark konzentriert als in anderen Mitgliedstaaten vergleichbarer Größe.

(41) Die in allen Mitgliedstaaten festzustellende starke Konzentration auf der Angebotsseite bei Vermittlungsanlagen erklärt sich zu einem großen Teil dadurch, daß die Fernmeldeorganisationen die Anzahl unterschiedlicher Technologien oder Systeme in einem Netz auf maximal zwei oder drei begrenzen. Faktoren wie Netzmanagement, Schulung, Service-Logistik, Sicherheit und Einführung neuer Dienste in das Netz binden die Betreiber an eine begrenzte Anzahl Anbieter. Außerdem ist zu bedenken, daß bei dem langen Lebenszyklus von Vermittlungsanlagen (rund 15 Jahre und niemals weniger als 10 Jahre, siehe oben Randnummer 16) die Nachfrage im Bereich der öffentlichen Vermittlungstechnik, sobald eine bestimmte Technologie in ein Netz eingeführt worden ist, im wesentlichen von Upgrades und Netzerweiterungen bestimmt wird. Die entsprechenden Aufträge müssen dann aus Kosten- und Effizienzgründen dem ursprünglichen Lieferanten der bereits installierten Vermittlungsanlage erteilt werden. Ausgenommen bei der Einführung einer neuen bedeutsamen Technologie (beispielsweise Digitalisierung) in das Basisnetz wird die Nachfrage nach Vermittlungstechnik weitgehend von diesem Anbindungseffekt bestimmt, der sich aus der ursprünglichen Wahl der Lieferanten für die installierte Basiseinrichtung ergibt. Dies ist sowohl von Wettbewerbern der Parteien als auch von Fernmeldeorganisationen bestätigt worden und wird durch die in verschiedenen Mitgliedstaaten bestehende Situation weiter bestätigt.

(42) In Deutschland umfaßt das öffentliche Netz nur zwei Technologien, nämlich die Siemens- und die Alcatel-Technologie. Zwar gibt es weitere Anbieter von öffentlichen Vermittlungsanlagen (beispielsweise Bosch und DeTeWe), doch handelt es sich dabei um Siemens-Technologie in Lizenzfertigung. In Frankreich bezieht France Télécom Vermittlungstechnik nur von Alcatel und Ericsson, da das französische Netz nur diese beiden Systeme umfaßt. Im Vereinigten Königreich umfaßt das installierte Netz Vermittlungssysteme von GPT und Ericsson. Zwar hat British Telecom (BT) Vermittlungsanlagen auch von anderen Unternehmen wie Alcatel, Northern Telecom und AT&T bezogen, doch ging es bei diesen Käufen um punktuelle Bestellungen für Feldversuche oder für die Errichtung von Überlagerungsnetzen für besondere Dienste wie virtuelle Privatnetze oder gebührenfreie Telefondienste. Ihr Anteil an den Käufen von BT ist begrenzt und ihre Präsenz ändert nichts daran, daß das Basisnetz von BT nur zwei Vermittlungssysteme umfaßt und daß daher GPT und Ericsson zusammen das Gros der von BT gekauften öffentlichen Vermittlungsanlagen stellen. In Belgien finden nur zwei Systeme Verwendung : Alcatel und Siemens. In Spanien umfaßt das Basisnetz neben Alcatel-Vermittlungsanlagen in geringerem Umfang auch Anlagen von Ericsson und AT&T. In Portugal wurden in den Jahren 1992 bis 1994 sämtliche Anlagen entweder von Siemens oder von Alcatel geliefert, da dies die einzigen installierten Systeme sind. In Irland basiert das Netz auf Systemen von Ericsson und Alcatel. In Italien schließlich existieren drei verschiedene Systeme nebeneinander, nämlich die von Italtel, Alcatel und Ericsson. Die italienische Siemens-Tochter verkauft Italtel-Systeme in Lizenz. Folglich stammt die von Telecom Italia bezogene Vermittlungstechnik überwiegend von Italtel, Alcatel und Ericsson.

(43) Unter Würdigung der obigen Ausführungen kann nicht gefolgert werden, daß der zusammengefaßte Marktanteil der fusionierten Einheit in Italien an sich ein Beweis für eine mögliche Marktbeherrschung ist. Eine hohe Konzentration des Angebots bei öffentlichen Vermittlungssystemen ist die normale Folge der die Nachfrage nach diesen Produkten bestimmenden Basisstruktur.

Übertragungstechnik

(44) Nach den Angaben in der Anmeldung lassen sich die Verkäufe und Marktanteile der wichtigsten Wettbewerber bei Übertragungstechnik in Italien wie folgt darstellen :

Verkäufe der wichtigsten Wettbewerber

(in Millionen ECU)

STET Siemens Zusammen Alcatel Marconi Andere	(...)
Insgesamt	

Marktanteile (1)

(in %)

	1991	1992	1993
STET	30-40	40-50	30-40
Siemens	10-15	5-10	5-10
Zusammen	50-60	50-60	40-50
Alcatel	25-30	20-25	25-30
Marconi	15-20	15-20	15-20
Andere	5-10	5-10	5-10
Insgesamt	100	100	100

(1) Genaue Angaben gestrichen.

(45) Siemens und Italtel hatten jeweils in den Jahren 1991, 1992 und 1993 in der Gemeinschaft einen Marktanteil von 18 % bzw. 8 %, 20 % bzw. 9 % und 18 % bzw. 5 %. Zusammen betrugen ihre Marktanteile somit 26 %, 29 % bzw. 23 %.

(46) Der weiter oben für öffentliche Vermittlungsanlagen beschriebene Anbindungseffekt aufgrund der installierten Basistechnik spielt im Bereich der Übertragungstechnik eine weit geringere Rolle. Die Normung in der Übertragungstechnik ist vergleichsweise weiter entwickelt und die Fernmeldeorganisationen in der Gemeinschaft betreiben in der Regel eine stärkere Diversifizierung ihrer Bezugsquellen. Detaillierten Informationen der Fernmeldeorganisationen des Vereinigten Königreichs, Frankreichs, Deutschlands, Dänemarks, Belgiens und Spaniens wie auch von Telecom Italia ist zu entnehmen, daß es gewöhnlich mindestens drei führende Lieferanten von Übertragungstechnik und in den meisten Fällen mehrere weitere kleinere Lieferanten gibt.

2. *Öffentliches Auftragswesen*

(47) Für die Beschaffung öffentlicher Vermittlungs- und Übertragungsanlagen in der Gemeinschaft gilt die Richtlinie 93/38/EWG über das öffentliche Auftragswesen nunmehr seit fast zwei Jahren.

Vermittlungstechnik

(48) Lieferaufträge für öffentliche Vermittlungseinrichtungen im Rahmen der Richtlinie über öffentliche Aufträge wurden bislang jedoch meist ohne Aufruf zum Wettbewerb vergeben. Bei den meisten dieser Aufträge wurde entweder die Ausnahmebestimmung des Artikels 20 Absatz 2 der Richtlinie in Anspruch genommen, die eine Ausnahme aus technischen Gründen oder aus Gründen im Zusammenhang mit dem Schutz ausschließlicher Rechte vorsieht, oder es ging um Mehrjahresverträge, die die Fernmeldeorganisationen mit ihren traditionellen Lieferanten vor Inkrafttreten der Richtlinie geschlossen hatten. Laut Aussage von Anbietern von öffentlicher Vermittlungstechnik dürfte sich die Situation, was die Erweiterung oder die Verstärkung der installierten Basisanlage betrifft, in absehbarer Zukunft nicht ändern. Wie weiter oben ausgeführt, sprechen technische Gründe dafür, diese Art von Aufträgen an einen bestimmten Anbieter zu vergeben. Eine wichtige Rolle dürfte das öffentliche Auftragswesen jedoch dann spielen, wenn Fernmeldeorganisationen bedeutsame neue technologische Entwicklungen (wie Digitalisierung der ATM-Breitbandvermittlung) in ihre Netze aufzunehmen beabsichtigen. Damit bietet sich den Fernmeldeorganisationen die Möglichkeit, neue Anbieter zu berücksichtigen, und den Anbietern die Möglichkeit, erstmals in einem öffentlichen Netz Fuß zu fassen. In dieser Situation wären Ausschreibungsverfahren in der Tat gerechtfertigt. Ein Beispiel hierfür liefern die paneuropäischen Pilotversuche mit ATM-Vermittlungstechnik. So hat Telecom Italia — wie die meisten der übrigen 15 an dem Versuch beteiligten Fernmeldeorganisationen — eine Ausschreibung nach den Verfahren der Richtlinie 93/38/EWG veranstaltet. Die Ausschreibung wurde im *Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften* veröffentlicht, die technischen Spezifikationen stützten sich auf ETSI-Normen. Acht Hersteller, darunter Italtel und Siemens, haben sich an der Ausschreibung beteiligt. Den Zuschlag erhielten Ericsson und Alcatel.

Übertragungstechnik

(49) Wegen der geringeren Zwänge zur Diversifizierung der Versorgungsquellen und des vergleichsweise höheren Normungsstands bei Übertragungstechnik spielte das öffentlichte Auftragswesen in diesem Markt eine vergleichsweise größere Rolle. 1993 hatten drei Fernmeldeorganisationen umfängliche Aufträge im Wege der Ausschreibung vergeben. 1994 hat sich der Anteil der Beschaffungen im Rahmen von Ausschreibungen deutlich erhöht und auch in anderen Mitgliedstaaten haben Fernmeldeorganisationen erstmals auf diese Verfahren zurückgegriffen. In den meisten Fällen basierte jedoch der größere Teil der Bezüge vor allem in Italien weiterhin auf Mehrjahresverträgen, die vor Inkrafttreten der Richtlinie 93/38/EWG geschlossen worden waren.

3. *Technologie*

(50) Die Industrie für öffentliche Telekommunikationstechnik und insbesondere die Entwicklung und Fertigung von öffentlichen Vermittlungsanlagen ist forschungsintensiv. In der Regel wenden die Unternehmen rund 15 bis 20 % ihres Umsatzes für FuE auf. Die Kosten der Entwicklung einer neuen Generation von Telekommunikationsvermittlungsanlagen sind von den Parteien mit 4 Milliarden ECU veranschlagt worden. Dabei macht es einen Unterschied, ob es sich um eine kleine lokale

Vermittlungsanlage oder um eine Großanlage für internationale Vermittlung handelt. Die lebenslangen Aufwendungen für eine größere Familie digitaler Vermittlungssysteme (wie EWSD von Siemens oder Linea UT von Italtel) können bis zu 1,6 Milliarden ECU betragen. Nach Angaben der Parteien hat jeder der führenden Anbieter öffentlicher Vermittlungsanlagen (Alcatel, AT&T, Ericcson, Northern Telecom und Siemens) 1992 fast 500 Millionen US-Dollar oder mehr in FuE für öffentliche Vermittlungstechnik investiert. Diese Aufwendungen sind notwendig, wenn ein Unternehmen seine Wettbewerbsposition in technologischer Hinsicht behalten will. Für eine langfristige Existenzfähigkeit auf dem Markt bedarf es daher eines bestimmten Mindestumsatzes, damit eine neue Generation von Vermittlungsanlagen entwikkelt und die branchenübliche Relation zwischen FuE-Aufwand und Umsatz aufrechterhalten werden können. Die Technologie ist somit ein weiterer Faktor, der zu einer relativ hohen Angebotskonzentration beiträgt.

(51) Die wichtigsten technologischen Entwicklungen in der öffentlichen Vermittlungstechnik sind weiter oben im Kapitel über die Definition des relevanten Produktmarktes beschrieben worden. Ein wichtiger Effekt liegt darin, daß bedeutsame technologische Neuerungen in der Regel dazu führen, daß die Fernmeldeorganisationen neue Anbieter in ihre Überlegungen einbeziehen und daß neue Anbieter eine Chance erhalten, in neue Märkte einzutreten. In diesem Zusammenhang und zur Beurteilung der möglichen Auswirkungen des angemeldeten Vorhabens ist festzuhalten, daß Telecom Italia bereits ihre Entscheidung getroffen hat, was die Lieferanten digitaler Vermittlungsanlagen betrifft (Ericsson, Alcatel und Italtel). Obgleich ST in der Vergangenheit in Italien Vermittlungsanlagen verkauft hat, handelte es sich dabei nicht um Siemens-Anlagen, sondern um in Italtel-Lizenz gefertigte UT-Anlagen.

(52) Dem Beschluß zur Digitalisierung des italienischen Netzes lag eine Architektur zugrunde, die in den achtziger Jahren definiert worden war, als die Umstellung von Analogsystemen auf Digitalsysteme beschlossen wurde. Diese Architektur basiert auf etwa 600 Zonen mit jeweils homogenem Vermittlungssystem. SIP vergab damals jede einzelne Vermittlungszone im Wege von Verhandlungen mit allen Herstellern von Vermittlungsanlagen, die einen flächendeckenden Wartungs- und Supportdienst zu gewährleisten vermochten. Die letzte Zuweisung einer Zone erfolgte 1991. Bei der Umstellung von Analog- auf Digitalbetrieb wollte SIP die Anzahl Systeme in ihrem Netz nach dem Vorbild anderer Mitgliedstaaten von drei auf zwei verringern. Vertreter von Telecom Italia haben diese Entscheidung als einen Tradeoff zwischen höheren Betriebskosten (für Wartung und Einführung neuer Dienste) und vermehrtem Wettbewerb zwischen Lieferanten beschrieben. Schließlich entschied man sich dazu, höhere Betriebskosten zu akzeptieren und, anders als in den meisten anderen Ländern der Gemeinschaft, drei verschiedene Systeme zu behalten.

(53) Der nächste mit der Einführung der Digitaltechnik vergleichbare technologische Bruch ist die Einführung der ATM-Vermittlungstechnologie. Gegenwärtig rechnet kein Wettbewerber vor Ende des Jahrhunderts mit größeren kommerziellen Aufträgen für ATM-Vermittlungsanlagen im öffentlichen Sektor. Außerdem herrscht gegenwärtig Ungewißheit darüber, in welchem Umfang ATM-Vermittlungsanlagen tatsächlich die digitalen öffentlichen Sprachübertragungsnetze ersetzen werden. Möglicherweise wird die ATM-Technologie nur in Überlagerungsnetzen für begrenzte spezifische Dienste eingeführt oder auf LANs oder LAN-Verbundsysteme beschränkt werden. In jedem Fall ist festzuhalten, daß die nächste Wettbewerbsrunde im Bereich der öffentlichen Vermittlungstechnik allenfalls in einer Marktstruktur stattfinden wird, die sich durch die (in Italien für 1998 vorgesehene) Liberalisierung der Basisdienste und Infrastrukturen stark verändert haben wird.

(54) Zur ATM-Vermittlungstechnik ist anzumerken, daß die Erfahrungen in Ländern, die mit der Einführung von Überlagerungsnetzen mit ATM-Vermittlung begonnen haben, oder bei kommerziellen Anwendungen für ATM in der Datenübermittlung gezeigt haben, daß nichtangestammte Anbieter für öffentliche Telekommunikationsausrüstung auf den Plan getreten sind. Nach Berichten in der Fachpresse haben bereits mehrere bisher nicht vertraglich gebundene Anbieter von öffentlicher Vermittlungstechnik in den USA, in Finnland, in der Schweiz, im Vereinigten Königreich und in Dänemark Aufträge von öffentlichen Netzbetreibern erhalten.

4. *Liberalisierung der Dienste und der Infrastruktur*

(55) Von der Kommission bei ihren Ermittlungen angesprochene Wettbewerber haben darauf hingewiesen, daß die Liberalisierung der Dienste und der Infrastruktur für das tatsächliche Funktionieren der öffentlichen Telekommunikationsausrüstungsmärkte größere Bedeutung hat als das traditionelle Konzept, das sich auf Normung und öffentliche Aufträge stützt. Die Liberalisierung des öffentlichen Sprachtelefondienstes ist für den 1. Januar 1998 vorgesehen [1]. Des weiteren einigte sich der Rat am 17. November 1994 grundsätzlich darauf, daß die öffentliche Telekommunikationsinfrastruktur zeitgleich mit den restlichen vorbehaltenen Diensten liberalisiert werden sollte. Dabei ist festzuhalten, daß Italien zu den Ländern gehört, die spezifische Ausnahmen verlangt haben.

[1] Entschließung des Rates vom 22. Juli 1993 zur Prüfung der Lage im Bereich Telekommunikation und zu den notwendigen künftigen Entwicklungen in diesem Bereich (ABl. Nr. C 213 vom 6. 8. 1993, S. 1).

(56) Laut Aussage verschiedener Wettbewerber hat die fortschreitende Liberalisierung der Dienste (Privattelekommunikation, GSM) das Ertragspotential der Fernmeldeorganisationen schrumpfen lassen. So haben die Fernmeldeorganisationen wichtige Märkte verloren und sind die Preise und Gewinnspannen, wenn sie auf diesen Märkten noch eine Präsenz haben, in jedem Fall durch den Wettbewerb geschrumpft. Als Folge der Liberalisierung der Dienste könnte deshalb mittelbar Druck auf die Fernmeldeorganisationen entstehen, selbst in den noch nicht liberalisierten Gebieten Ausrüstung im Wege des Wettbewerbs zu kaufen, wenn sie ihre globale Gewinnsituation behalten wollen. Die meisten anderen Wettbewerber haben indessen die Liberalisierung der Infrastruktur als den bestimmenden Faktor für die Einführung effektiven Wettbewerbs in diesem Markt bezeichnet.

(57) Andererseits ist zu bedenken, daß auch bei einer völlig liberalisierten Infrastruktur die derzeitigen Monopolunternehmen auf ihren einheimischen Märkten weiterhin solange eine sehr starke Stellung einnehmen werden, bis neue Anbieter nach und nach eine eigene Infrastruktur aufbauen. Die Entscheidungen über die grundsätzliche Liberalisierung und deren Zeitplan sind jedenfalls bereits getroffen worden. Dies ist besonders wichtig in Anbetracht des langen Lebenszyklus von Vermittlungsanlagen, da die Entscheidungen betreffend die Infrastruktur, die die Fernmeldeorganisationen in den kommenden Jahren aufbauen werden, für eine lange Zeitspanne irreversible Auswirkungen haben werden und die Entscheidungen über die Wahl der Systeme und Technologien, die die Basis-Telekommunikationsinfrastruktur eines Landes bilden werden, die künftigen Auswirkungen dieser Maßnahmen folglich nicht unberücksichtigt lassen können.

5. Vertikale Aspekte im Bereich der öffentlichen Telekommunikationsausrüstung

(58) Einer der Gründe, aus denen die Kommission in diesem Fall die Einleitung einer zweiten Prüfphase beschlossen hat, hängt damit zusammen, daß eines der Gründerunternehmen des Gemeinschaftsunternehmens, nämlich STET, Telecom Italia kontrolliert. Telecom Italia besitzt ausschließlich Rechte zur Erbringung öffentlicher Telekommunikationsdienste und zur Errichtung und zum Betrieb der diesbezüglichen Infrastruktur in Italien und unterliegt folglich nicht den üblichen Wettbewerbssachzwängen auf den heimischen Märkten. Andererseits ist das andere Gründerunternehmen des Gemeinschaftsunternehmens, Siemens, ein europa- und weltweit führender Hersteller von Telekommunikationsausrüstung. Das angemeldete Vorhaben gab daher Anlaß zu ernsthaften Zweifeln bezüglich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt, da es STET und dem Gemeinschaftsunternehmen grundsätzlich die Möglichkeit eröffnen könnte, den Wettbewerb zwischen Anbietern von öffentlicher Telekommunikationsausrüstung in Italien spürbar zu verfälschen.

(59) Nach der zweiten Prüfphase und nach Anhörung einer großen Anzahl Hersteller von Telekommunikationsausrüstung und Fernmeldeunternehmen ist die Kommission zu der Schlußfolgerung gelangt, daß der angemeldete Zusammenschluß aus den nachstehenden Gründen keine beherrschende Stellung auf den Märkten für öffentliche Telekommunikationsausrüstung (Vermittlungs- und Übertragungstechnik) begründet oder verstärkt.

(60) Zunächst muß geprüft werden, inwieweit durch den angemeldeten Zusammenschluß eine Marktstruktur entsteht, die dergestalt ist, daß sie ein objektives Interesse von STET schafft oder verstärkt, Telecom Italia zu einer wettbewerbsfeindlichen Beschaffungspolitik zu zwingen oder einem Lieferanten eine Vorzugsbehandlung einzuräumen. In diesem Zusammenhang ist zu vermerken, daß STET für den Fall, daß der angemeldete Zusammenschluß nicht vollzogen wird, als Kapitaleignerin weiterhin die volle Kontrolle über Italtel haben wird. Im Fall des Vollzugs des Zusammenschlusses würden die Vorteile einer von STET gegenüber Telecom Italia aufgezwungenen bevorzugten Behandlung des Gemeinschaftsunternehmens mit Siemens geteilt werden. Nach dem ersten Augenschein verringert deshalb das angemeldete Vorhaben das objektive Interesse von STET oder Telecom Italia, das Gemeinschaftsunternehmen auf Kosten von Telecom Italia beispielsweise dadurch zu begünstigen, daß höhere Preise für Ausrüstung akzeptiert werden. Dies gilt umso mehr, als Siemens nur über den Ausrüstungslieferanten Italtel direkten Einfluß erhält und überhaupt keinen Einfluß über die Fernmeldeorganisation (Telecom Italia) oder dessen Gründerunternehmen (STET). Ein solcher Vorgang wäre völlig anderer Art.

(61) Die wirtschaftlichen Interessen von STET oder in letzter Instanz von IRI sind bezüglich der Erbringung von Telekommunikationsdiensten weit umfassender als bezüglich der Fertigung von Telekommunikationsausrüstung. Der Umsatz von Telecom Italia macht, grob angesagt, 80 % des Gesamtumsatzes der zur STET-Gruppe gehörenden Unternehmen aus.

(62) Obgleich STET die Kontrolle über Telecom Italia hat, befindet sich ein beträchtlicher Teil des Stammkapitals beider Unternehmen (mehr als 40 %) in privaten Händen. Die beiden Unternehmen können nicht als eine Wirtschaftseinheit bezeichnet werden, und die Interessen eines großen Teils der Anteilseigner von Telecom Italia sind mit Sicherheit eindeutig von denen des künftigen Gemeinschaftsunternehmens zu unterscheiden. Die Unterscheidung zwischen den Interessen der Dienste- und der Fertigungsaktivitäten innerhalb der STET-Gruppe hat sich im Rahmen der Reorganisation von STET durch die Errichtung von Tecnitel, einer hundertprozentigen STET-Tochter, weiter verstärkt. Tecnitel bildet in der Struktur der

STET-Gruppe eine getrennte organisatorische Ebene, deren Hauptfunktion die Überwachung der Fertigungsaktivitäten von STET einschließlich Planung, technische und wirtschaftliche Kontrolle des Fertigungsbereichs und Ausübung der Stimmrechte im Namen von STET bei den Aktionärsversammlungen in den Fertigungsunternehmen ist.

STET hat ferner in diesem Verfahren schriftlich erklärt, daß sie nicht in die Beschaffungspolitik von Telecom Italia, insbesondere im Hinblick auf die Auswahl der Lieferanten, eingreifen werde und daß sie eine klare Trennung aufrechterhalten werde zwischen dem Vorstand, dem Vorstandsvorsitzenden und generell der Geschäftsführung von Telecom Italia, Tecnitel und den Gesellschaften der Italtel-Gruppe.

(63) Die oben beschriebenen Strukturmerkmale der öffentlichen Telekommunikationsmärkte und die während der Ermittlungen gewonnenen Erkenntnisse deuten darauf hin, daß die Beteiligung von Siemens am Kapital von Italtel keine bedeutsame Verschlechterung der Wettbewerbsbedingungen zur Folge haben würde. Die Aktionärsbeziehung zwischen Siemens und STET und zwischen STET und Italtel dürfte keine spürbaren Auswirkungen während des Ausbaus und der Erweiterung des bestehenden Netzes haben, da die Entscheidungen betreffend die Basissysteme des Netzes bereits getroffen sind. Dies wird des weiteren durch die Ertragsschätzungen der Parteien für das Gemeinschaftsunternehmen bestätigt, wonach der größte Teil des Mehrumsatzes im Export erzielt wird. Die Vereinbarungen über das Gemeinschaftsunternehmen geben diesem das Ziel vor, bis 1997 40 % des Umsatzes im Export zu erwirtschaften. Außerdem hat keiner der derzeitigen Wettbewerber der Parteien in Italien in der zweiten Prüfphase gegenüber der Kommission ernste Bedenken geäußert, was die Sicherung ihrer Position in Italien betrifft.

(64) Längerfristig gesehen und insbesondere im Hinblick auf die Einführung neuer Technologien befinden sich die Märkte für Telekommunikationstechnik wegen i) der möglichen Entwicklung großer Märkte als Folge technologischer Entwicklungen, ii) des Umstands, daß die Normung und die Gesetzgebung auf dem Gebiet des öffentlichen Auftragswesens nach und nach größere Auswirkungen auf die Öffnung der nationalen Märkte haben werden, und iii) der weiteren Fortschritte auf dem Wege zur Liberalisierung der Telekommunikationsdienste und vor allem der Infrastruktur, die mehr und mehr zur Entstehung eines weltweiten Marktes für öffentliche Telekommunikationsausrüstung führen wird, mitten im Umbruch. Die Auswirkungen dieser verschiedenen Entwicklungen sind bereits in der Mobilkommunikation festzustellen, wo die Festlegung einer Europäischen Norm (GSM), die Liberalisierung der Dienste und die Liberalisierung der Infrastruktur bereits zur Entstehung eines europa-, wenn nicht weltweiten Marktes für Telekommunikationstechnik geführt haben.

Mobilfunknetze

(65) Im Mobilfunksektor ist der Marktanteil von Italtel in den letzten drei Jahren zurückgegangen (von 64 % 1990/91 auf 39 % 1992/93), während Siemens 1992/93 einen Marktanteil von 6 % erreichte. Die Hauptwettbewerber der Parteien sind Ericsson mit einem Marktanteil von 41 % 1992/93 und Alcatel mit einem Marktanteil von rund 10 %.

Des weiteren ist der Markt für Mobilfunknetze in Italien mit dem Markteintritt eines zweiten GSM-Mobilfunkbetreibers, nämlich Omnitel-Pronto Italia Consortium, der im Anschluß an ein Ausschreibungsverfahren von der italienischen Regierung den Auftrag erhielt, dem Wettbewerb geöffnet worden.

Aus Untersuchungen in den dem Wettbewerb bereits geöffneten europäischen Ländern kann gefolgert werden, daß der Zugang eines zweiten Mobilfunkbetreibers für GSM in Italien spürbare Auswirkungen auf die Wettbewerbssituation auf dem Markt für Mobilfunktechnik haben wird, da die neuen Betreiber für den Aufbau einer eigenen Infrastruktur für Mobiltelekommunikationsdienste üblicherweise Material einer Vielzahl von Herstellern verwenden. Einige GSM-Betreiber haben für jeden der verschiedenen Teile der Mobilfunkinfrastruktur (Vermittlung, Funkfeststation, Richtfunkausrüstung und Endgeräte) mehr als einen Lieferanten.

GSM ist ein eigenständiges Netz, das an klar definierten Punkten an die übrige Telekommunikationsinfrastruktur angeschlossen ist. Die GSM-Architektur ist in den vom ETSI herausgegebenen GSM-Empfehlungen definiert und in den EWR-Ländern als nationaler Standard eingeführt worden. Die klare Architektur und Schnittstellenstruktur von GSM hat zur Entstehung eines echten europaweiten (und in Zukunft weltweiten) Ausrüstungsmarktes geführt.

Im Regelfall werden die Lieferanten von Infrastruktur auf weltweiter Basis im Rahmen von Ausschreibungen ausgewählt. Dazu wird eine Vielzahl von Anbietern zur Angebotsabgabe aufgefordert, darunter Unternehmen wie Siemens, Ericsson, Sel-Alcatel, Nokia, Motorola, Matra, AT&T, Northern Telecom and Orbitel.

Gewöhnlich beachten die GSM-Betreiber bei der Auftragsvergabe folgende Kriterien :

— Technologie,
— Renommee des Lieferanten,
— Preis,
— Technik und technisches Wissen,
— Fähigkeit zur Erfüllung der Liefererfordernisse.

Die Wahl der Ausrüstung ist für die Wettbewerbsfähigkeit des von GSM-Betreibern angebotenen Dienstes von existenzieller Bedeutung. Selbst bei starker lokaler Komponente des Dienstemarktes hat der Markt für GSM-Ausrüstung weltweite Dimension.

B. Ausrüstung für private Telekommunikation

(66) Bei Ausrüstung für private Telekommunikation ist der Marktanteil von Italtel im Segment PBX, KTS und dazu gehörige Endgeräte zurückgegangen (von 22,9 % 1990/91 auf 17 % 1992/93), während Siemens 1992/93 einen Marktanteil von 9 % erlangte. In Durchführung der Richtlinie 88/301/EWG der Kommission (1) über den Wettbewerb auf dem Markt für Telekommunikations-Endgeräte sind die einzelnen Märkte mittlerweile voll liberalisiert. Eine große Anzahl Hersteller ist auf dem Markt präsent. Entsprechend dem zersplitterten Fertigungssektor läuft der Vertrieb über eine große Anzahl Vertriebshändler.

(67) Was die Ausrüstung für private Telekommunikation betrifft, so haben die im Laufe der Untersuchung angesprochenen Kunden erklärt, sie würden auch nach Vollzug des Zusammenschlusses Ausrüstung von einer ausreichend großen Zahl alternativer Anbieter beziehen können. In der Regel haben sie angegeben, daß sie ihre Ausrüstung über SIP beziehen, was ihnen die Möglichkeit bietet, Produkte verschiedener Hersteller (Siemens, Alcatel, Italtel, Ericsson) zu wählen. Weiterhin gebe es auch andere potentielle Anbieter wie Philips, Olivetti, IBM und Northern Telecom. Die von der Kommission angesprochenen Wettbewerber haben in der Regel angegeben, daß sie keine größeren Schwierigkeiten haben, in Italien zu verkaufen.

(68) Die Position der fusionierten Einheit auf den verschiedenen Märkten für Privattelekommunikationsausrüstung ist, gemessen am Marktanteil, vergleichsweise schwächer als im Sektor öffentliche Telekommunikation. Auch hat Italtel in den letzten drei Jahren erhebliche Marktanteile eingebüßt. Obgleich SIP als Vertriebsgesellschaft weiterhin eine sehr starke Position einnimmt, sind wegen des Fehlens rechtlicher Schranken auch Direktverkäufe von Anbieter zu Abnehmer möglich. Laut eigener Aussage können die Wettbewerber den italienischen Markt entweder direkt oder über andere Vertriebskanäle als SIP wie unabhängige Vertriebsgesellschaften beliefern.

VII. SCHLUSSFOLGERUNG

(69) Aus den oben dargelegten Gründen ist die Kommission der Auffassung, daß der beabsichtigte Zusammenschluß auf keinem der oben identifizierten Märkte in den Sektoren öffentliche und private Telekommunikationsausrüstung zur Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung führt, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt im Sinne von Artikel 2 Absatz 3 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 erheblich behindert würde. Der Zusammenschluß kann daher für mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar erklärt werden —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN :

Artikel 1

Der vorgesehene Zusammenschluß zwischen STET und Siemens wird für mit dem Gemeinsamen Markt und dem Funktionieren des EWR-Abkommens vereinbar erklärt.

Artikel 2

Diese Entscheidung ist gerichtet an :

STET Società Finanziaria Telefonica SpA
Corso d'Italia 41
I-00198 Roma

und

Siemens Aktiengesellschaft
Wittelsbacherplatz 2
D-80333 München

Brüssel, den 17. Februar 1995

Für die Kommission

Karel VAN MIERT

Mitglied der Kommission

(1) ABl. Nr. L 131 vom 27. 5. 1988, S. 73.