# A BIZOTTSÁG HATÁROZATA

**(2005. július 13.)**

**egy vállalati összefonódásnak a közös piaccal és az EGT-megállapodás működésével összeférhetőnek nyilvánításáról**

**(COMP/M.3653 – Siemens / VA Tech)**

*(az értesítés a C(2005) 2676. számú dokumentummal történt)*

**(Csak a német nyelvű szöveg hiteles)**

**(EGT vonatkozású szöveg)**

(2006/899/EK)

*A Bizottság 2005. július 13-án a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló, 2004. január 20-i 139/2004/EK tanácsi rendelet és különösen annak 8. cikkének (2) bekezdése értelmében határozatot hozott egy egyesülési ügyben. A teljes határozat bizalmas adatokat nem tartalmazó változata az ügy eredeti nyelvén és a Bizottság munkanyelvein megtalálható a Versenypolitikai Főigazgatóság honlapján, az alábbi címen: http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html.*

## I. RÖVID ÖSSZEFOGLALÁS

(1) Jelen ügy tárgya a VA Tech osztrák technológiai konszern Siemens általi átvétele.

(2) A Siemens egy diverzifikált technológiai csoport, mely az alábbi fő üzletágakban folytatja tevékenységét: információ és kommunikáció, automatizálási és hajtástechnika, energiatechnika, közlekedés, közvilágítás és gyógyászati felszerelések.

(3) A linzi székhelyű VA Tech mintegy 17 000 alkalmazottjával és 4,3 Mrd. EUR éves forgalmával a legnagyobb ipari csoport Ausztriában. Négy fő üzletága az energiatermelés, -továbbítás és –elosztás, kohászati technika, villamos berendezésgyártás és infrastruktúratechnika.

(4) 2004. december 10-én a Siemens a VA Tech-re nyilvános vételi ajánlatot tett, hogy 16,45 %-os meglévő szavazatijog-részesedését legalább 50 % plusz 1 részvényre növelje. […] (*). Az ajánlat hatályba lépéséhez az egyetlen még hiányzó feltétel a Bizottság jóváhagyása.

(5) A tervezett vétel, mellyel a Siemens a VA Tech felett egyedüli ellenőrzést szerez, az összefonódás-ellenőrzési rendelet 3. cikke (1) bekezdésének b) pontja értelmében összefonódás.

(6) A részesedéssel rendelkező vállalatok világszerte több, mint 5 milliárd EUR összforgalmat céloznak meg (Siemens 74 Mrd. a 2002.10.1-től 2003.09.30-ig tartó üzleti évben és a VA Tech 3,9 Mrd. a 2003. üzleti évben). A Siemens és a VA Tech a közösségen belül egy mindenkor több, mint 250 millió EUR összforgalmat céloznak meg […] (*). A két vállalat egyike sem célzott meg többet, mint mindenkori közösségen belüli összforgalmának kétharmada egy és ugyanazon tagállamon belül. A bejelentett összefonódás ezért az egész közösségre nézve jelentőséggel bír.

(7) A Bizottság piacvizsgálata azt eredményezte, hogy a terv az alábbi területeken számos horizontális és vertikális átfedéshez vezet: energiatermelés (lásd az A. fejezetet), energiatovábbítás és –elosztás (B.), vasúti közlekedéstechnika (C.), frekvenciaátalakítók (D.), fémkohászat és villamos berendezésgyártás (E.), kisfeszültségű kapcsolóberendezések (F.), épülettechnika (G.), infrastruktúra és kötélpályák (H.), egyéb IT-szolgáltatások (I.).

(8) A Bizottság határozatában arra a következtetésre jutott, hogy a felek által a (i) vízerőmű-felszerelések és a (ii) mechanikus fémkohászati berendezésgyártás területén tett hozzájárulások figyelembevételével a bejelentett összefonódás a Közös Piacon vagy ugyanennek lényeges részében e területek egyikén sem korlátozza jelentősen a hatékony versenyt.

## II. RÉSZLETES ÖSSZEFOGLALÁS

### A. *ENERGIATERMELÉS*

#### A1. VÍZERŐMŰ-FELSZERELÉSEK

***Releváns piacok***

(9) A vízerőmű-felszerelések számos külön alkotórészt foglalnak magukba, mint vízturbinák, generátorok és különböző mechanikus és villamos alkotórészek („mechanical (electrical) balance of plant”). Ezekre az alkotórészekre a vevők gyakran külön pályázati felhívást írnak ki, különösen Európában, ahol a kereslet legnagyobb része a meglévő vízerőművek pótlására vagy modernizálására vonatkozik. A keresletoldalon a különböző alkotórészek nem helyettesít-

(*) Teile dieses Textes wurden ausgelassen, um zu gewährleisten, daß keine vertraulichen Informationen bekanntgegeben werden; diese Teile sind durch eckige Klammern und ein Sternchen gekennzeichnet.

hetők. A mechanikus és villamos vízerőmű-felszerelések gyártói közt létrejött számos összefonódást követően a Siemens/VA Tech és fő versenytársaik a teljes alkotórészpalettát szállítani tudják. A kínálati oldalon lévő tényezők a Bizottságot arra késztetik, hogy a Siemensszel egyetértsen abban, hogy a vízerőmű-felszereléseknél egyetlen-egy érdemben releváns piac létezik, miközben e piac termékei jelentősen eltérnek egymástól.

(10) A földrajzi releváns piac tekintetében a határozatban kifejtik, hogy a világ különböző régióiban különböző versenytárscsoportok vannak, a vezető európai beszállítók, mint a Siemens, VA Tech, Alstom és GE Hydro azonban világszerte működnek. Különösen Kínában és Ázsia többi részében számos kínai, indiai és japán vállalkozás működik, melyeket az európai vevők nem tekintenek szavahihető ajánlattevőknek. Az EGT-ben lévő vevők ezeket a gyártókat vagy nem ismerik, vagy azokat érezhetően alacsonyabbra minősítik, mint az európai ajánlattevőket. Ők az EGT-ben mostanáig még nem kaptak megbízást, és nem is adtak ajánlatokat (a Siemens utalt kínai ajánlattevők két eredményes albániai projektjére a hatvanas és hetvenes években).

(11) […] (*) A határozatban végül megjegyzik, hogy a kínálati és keresleti feltételek az EGT és a világ más régiói között jelentősen eltérnek, amiért a földrajzi releváns piacként az EGT-t kell tekinteni.

***A verseny értékelése***

(12) A Siemens a 2000 és 2004 közötti időszakra az EGT-piacon a VA Techhel együtt szerzett összes részesedését [40-50] (*) %-kal (Voith Siemens [20-30] (*) % ([1]), VA Tech [20-30] (*)) adja meg. A VA Tech [40-50] (*) %-ot adott meg, az Alstom a Siemens/VA Tech együttes piaci részesedését 61 %-ban határozza meg. A vevők piaci részesedésre vonatkozó becslései többnyire ugyanabban a tartományban mozognak, miközben az Andino, egy kisebb versenytárs úgy véli, hogy a Siemens/VA Tech az EGT-piacon 70 %-os részesedéssel bír. A fő versenytársak által ugyanerre az öt éves időszakra előterjesztett forgalmi adatok alapján a következő piaci részesedések adódnak (beleértve az „egyéb" forgalomhoz megadott Siemens-adatokat)

| EGT 2000-2004 | Millió € | Piaci részesedés % |
|---|---|---|
| Siemens | 318 | [10-20] (*) % |
| VA Tech | | [30-40] (*) % |
| **Összesen** | | **50 %** |
| Alstom | | [20-30] (*) % |
| GE Hydro | | [0-10] (*) % |
| Ansaldo | | [<1] (*) % |
| Andritz | | [<1] (*) % |
| Egyéb | 473 | [20-30] (*) % |
| Összesen | | 100 % |

*Forrás:* A Bizottság piacvizsgálata

([1]) A Voith Siemens az a közös vállalat, mellyel a Siemens a vízerőmű területen működik.

(13) A Siemens ugyan érvényre juttatja, hogy ezen az ajánlati piacon a piaci részesedések évről évre jelentős mértékben csökkentek […] (*), számos tényező azonban arra enged következtetni, hogy a piaci részesedések fontos információkat tartalmaznak az ezen a piacon belüli piaci megoszlásról. Ehhez jön még, hogy a pályázati felhívások, melyek vevőspecifikus és jelentősen differenciált termékekre vonatkoznak, gyakoriak és kis terjedelműek ([…] (*) Siemens-ajánlatból csak […] (*) volt […] (*). EUR-nál nagyobb terjedelmű). Nagyobb megrendeléseknél az eredményes ajánlattevő számára kezdetben bizonytalanság van a terv konkrét értékét (azaz jövedelmezőségét) illetően. A szavahihető ajánlattevők számának csökkentésével a legalacsonyabb ajánlat értékének azonban növekednie kell. Következésképp a Siemens/VA Tech magas együttes piaci részesedését, a megmaradó versenytársak viszonylag kis körét és egy fontos ajánlattevő kiesését tekintve nő annak valószínűsége, hogy az összefonódással uralkodó pozíciót lehet elérni.

(14) A […] (*) piacvizsgálatra adott válaszokból egy négy vezető versenytársból (Siemens, VA Tech, Alstom és GE Hydro) álló csoport bontakozik ki. Ezeket a vállalatokat a vevők a nagyteljesítményű vízerőmű-felszerelések szavahihető ajánlattevőinek tekintik. Az összes többi versenytárs lényegesen alacsonyabb minősítést kap vagy nem állít elő összehasonlítható felszereléseket, még ha kisebb rendelésekhez számításba is jönnének. A határozatban e következtetés alátámasztásához a különböző berendezésgyártók vevők általi besorolásait mennyiség szerint foglalták össze […] (*).

(15) A Siemens által […] (*) előterjesztett ajánlattevői listákból az is következik, hogy a Siemens a pályázati felhívásoknál gyakrabban találkozik a VA Techhel (a több, mint […] (*) EUR értékű pályázati felhívások […] (*) %-ában) […] (*), mint az Alstommal [..] (*) vagy a GE-vel […] (*). Az eljárások […] (*)-ban a Siemens és a VA Tech a nagy négy közül csupán ketten voltak, akik ajánlatot adtak. Az összetalálkozás gyakorisága részben azzal magyarázható, hogy a GE Hydro csak ritkán ad ajánlatokat Skandinávián és az Egyesült Királyságon kívül (a GE Hydro a kvaerneri vízerőmű-ágazat GE általi átvételéből jött létre). Az Alstom Európa különböző régióiban gyakrabban vesz részt pályázati felhívásokban, azonban az Ibériai-félszigeten valamivel gyakrabban volt jelen, mint más régiókban. Ezenkívül nagyobb projekteknél gyakrabban tesz ajánlatot, mint a kisebbeknél.

(16) Számos vevő és versenytárs a 11. cikk szerinti észrevételeikben azt juttatja érvényre, hogy az átvétel árnövekedésekhez vezetne, ha két szoros versenytárs egy már koncentrált piacon összefonódna.

(17) A Siemens a Bizottság eredményével nyilvánvalóan egyetért abban, hogy az EGT-ben a vízerőmű-felszereléseknél jelenleg a Siemens, a VA Tech és az Alstom a vezető versenytársak. Igazolásához ezért többnyire dinamikus érveket említ.

(18) Eszerint a kínai és kisebb európai beszállítók minden további nélkül képesek lennének versenyképes felszerelések szállítására, ha a Siemens/VA Tech az összefonódás után meg próbálná az árakat emelni. A már régóta fennálló beszállítói kapcsolatok mostanáig megakadályozták, hogy új beszállítók léphessenek a piacra, és hogy a vevők új szállítói forrásokat tárjanak fel maguk számára. A Siemens azonban nem rendelkezik bizonyítékkal, hogy a beszállítók, melyek Európában még nem folytatnak tevékenységet, az EGT-ben pályázati felhívásokon való részvételt terveznének. Kínai gyártók mellett a Siemens kisméretű vízerőmű-felszerelések számos kisebb európai gyártóját valamint kisméretű alkatrészek olyan beszállítóit nevezte meg, akiknek a termékei többek között vízerőművekhez is alkalmazhatók. E vállalatok azonban 1 %-nál kisebb piaci részesedésekkel rendelkeznek, és olyan termékeket szállítanak, melyek a Siemens és a VA Tech termékeivel nem egyenértékűek.

(19) A határozat arra az eredményre jut, hogy a Siemens érveinél spekulációkról van szó, melyek ahhoz az általános kijelentéshez vezetnek, hogy hosszútávon minden monopólium újabb belépőket vonz. A Siemens/VA Tech magas közös piaci részesedései, a szavahihető ajánlattevők számának 4-ről 3-ra csökkenése, azon ajánlattevői adatok miatt, miszerint a Siemens/VA Tech nagyon szűk körben helyettesítő terméket szállít, valamint a vevői panaszok nagy száma miatt a Bizottság arra a következtetésre jut, hogy az összefonódás a vízerőmű-felszerelések piacán egy uralkodó helyzet megalapozásra révén a hatékony verseny érezhető korlátozásához vezetne.

A2. FOSSZILIS VÍZERŐMŰ-FELSZERELÉSEK

(20) A fosszilis vízerőmű-felszereléseknél a VA Tech gázgőzturbina-erőműveket szállít rendszerintegrátorként, mely túlnyomórészt harmadik cégek által szállított alkotórészeket. mint különösen a GE által gyártott gázturbinákat. a saját gyártású turbógenerátorokkal együtt használja. A kulcsrakész megbízások piacán az összefonódás után több versenytárs marad, különösen a turbinagyártó Siemens, a GE, az Alstom és a Mitsubishi, de olyan generálvállalkozók is, mint a Bechtel és a boilergyártó Foster & Wheeler. A VA Tech részesedése az EGT-piacon a kulcsrakész megbízások területén 15 % alatt van […] (*). Az átvétellel a turbinák egyik értékesítési csatornája és turbináihoz egy generátorszállító fog kiesni. A kombi erőműveknél a gázturbinák stratégiai szerepére és a GE ezen a területen elért vezető piaci helyzetére tekintettel a határozat arra az eredményre jut, hogy a GE képes lesz turbináihoz a VA Techet mint forgalmazási csatornát helyettesíteni. A GE a generátorgyártáshoz saját kapacitásokkal rendelkezik. Az átvétel tekintetében ő nem fejezett ki aggályokat. A határozatban ezért ezen a területen a versennyel kapcsolatban nem juttattak kifejezésre kétségeket.

B. *ENERGIATOVÁBBÍTÁS ÉS -ELOSZTÁS (T&D)*

(21) Ahogy az energiatermelő felszerelések a T&D-piac is különböző alkotórészek széles palettáját foglalja magába, melyeket a vevőknek (túlnyomórészt országos méretű hálózatüzemeltetőknek és helyi/regionális áramszolgáltatóknak) egy bizonyos szinten összefogva szállítanak. A Siemens és a VA Tech közti horizontális átfedésre tekintettel a Siemens a releváns piacok a)-e) pontok alatt felsorolt termékcsoportok szintjén való meghatározását javasolja.

a. NAGYFESZÜLTSÉGŰ TERMÉKEK (52 – 800 KV-OS FESZÜLTSÉGŰ TÁVVEZETÉK-HÁLÓZATOKHOZ)

(i) Légszigetelt kapcsolókészülék

(ii) Gázszigetelt kapcsolókészülék

(iii) Teljesítménykapcsoló

(iv) Szakaszoló

(v) Mérőtranszformátor

(vi) Fojtótekercsek

b. TRANSZFORMÁTOROK

(i) Teljesítménytranszformátorok

(ii) Elosztó transzformátorok

c. ENERGIAAUTOMATIZÁLÁS ÉS INFORMÁCIÓS RENDSZEREK

(i) Hálózati vezetéktechnika

(ii) Védőrelék

d. KULCSRAKÉSZ PROJEKTEK

(i) HV-projektek

(ii) MV-projektek

e. T&D-SZOLGÁLTATÁSOK

(i) Berendezésekkel kapcsolatos szolgáltatások

(ii) Rendszertervezés

(22) A piacvizsgálat jelzésekkel szolgált arra, hogy a termékpiacokon a Siemens véleményével ellentétben a minden egyes szakaszban I, II, … alatt felsorolt alkotórészek közül legalább néhány külön területi releváns piacokat képezhet. A termékpiac pontos definíciójára ehhez a határozathoz azonban nincs szükség, mivel versennyel kapcsolatos kétségekhez a lehetséges piaci definíciók egyike sem szolgáltatna alapot.

(23) A földrajzi releváns piac meghatározásával kapcsolatban a határozat arra az eredményre jut, hogy a T&D-nél EGT-kiterjedésű piacokról van szó. A műszaki szabványok az együttműködő hálózatüzemeltetők számára nem képezik többé akadályát, hogy a termékeket külföldön szerezzék be, különösen a nagyfeszültségű piacon, ahol a termékek nagymértékben a vevők szerint specializáltak. A nagy beszállítók az egész EGT-ben eredményesen vesznek részt a T&D-felszerelések pályázati felhívásain.

(24) A Siemens által a bejelentésében megadott alábbi piaci részesedéseket és az egyes piacokon lévő versenytársak neveit a piacvizsgálat messzemenően megerősítette. Kivételt képez a kulcsrakész nagyfeszültségű projektek piaca, ahol a Siemens részesedését semmilyen más piaci résztvevő nem becsülte a magas, [50-60] (*) %-os értékre. A kulcsrakész projektek piaca azonban egy termék- és alkatrészpalettát foglal magába, úgy hogy a piacvizsgálatban résztvevők a kulcsrakész szolgáltatásokra a forgalmakat másként jelölhették meg, mint az alapul szolgáló alkotórészeknél.

| Termék | Siemens | VA Tech | Összesen | Fő versenytársak |
|---|---|---|---|---|
| a. Nagyfeszültségű termékek | [10-20] (*) | [0-10] (*) | [20-30] (*) | Areva 18, ABB 15 |
| (i) Légszigetelt kapcsolóberendezések | [0-10] (*) | [0-10] (*) | [10-20] (*) | Areva 12; ABB 9, Cegelec 6, EFACEC 6 |
| (ii) Gázszigetelt kapcsolóberendezések | [30-40] (*) | [10-20] (*) | [40-50] (*) | ABB 33, Areva 23 |
| (iii) Teljesítménykapcsolók | [30-40] (*) | [0-10] (*) | [40-50] (*) | Areva 30, ABB 28 |
| (iv) Szakaszolók | [30-40] (*) | [20-30] (*) | [30-40] (*) | Areva 21, HAPAM 14 |
| (v) Mérőtranszformátorok | 10-20] (*) | [0-10] (*) | [10-20] (*) | Areva 20-25, ABB 10-15, Ritz 10-15, Arteche 10-15, Pfiffner 3-8 |
| (vi) Fojtótekercsek | [20-30] (*) | [10-20] (*) | [40-50] (*) | Areva 22-27, ABB 17-22, Trafomec 5-10 |
| b. Transzformátorok | [10-20] (*) | [0-10] (*) | [20-30] (*) | ABB 18-23, Areva 13-18, RWE Solutions 8-13, Schneider 4-7, Pauwels 4-7, egyéb |
| (i) Teljesítménytranszformátorok | [10-20] (*) | [10-20] (*) | [20-30] (*) | ABB 20-25, Areva 15-20,RWE Solutions 7-14, Pauwels 2-5, EFACEC 2-5, egyéb |
| (ii) Elosztó transzformátorok | [10-20] (*) | [0-10] (*) | [10-20] (*) | ABB 12-17, Schneider 10-15, RWE Solutions 8-13, Areva 7-12, Pauwels 5-10, egyéb |

| Termék | Siemens | VA Tech | Összesen | Fő versenytársak |
|---|---|---|---|---|
| c. Energiaautomatizálás és információ | | | | |
| (i) Hálózati vezetéktechnika | [10-20] (*) | [10-20] (*) | [20-30] (*) | ABB 8-12, Areva 6-10, egyéb (többek között különböző szoftvergyártó vállalatok) |
| (ii) Védőreléék | [20-30] (*) | [0-10] (*) | [20-30] (*) | Areva 23-27, ABB 13-17, Schneider 4-8 |
| d. Kulcsrakész projektek | [20-30] (*) | [0-10] (*) | [30-40] (*) | ABB 18, Areva 14, Cegelec 9 |
| (i) HV-projektek | [50-60] (*) | [10-20] (*) | [70-80] (*) | ABB 21, Areva 9 |
| (ii) MV-projektek | [10-20] (*) | [0-10] (*) | [10-20] (*) | ABB 17, Areva 16, Cegelec 12 |
| e. T&D-szolgáltatások | EGT- vagy nemzeti területen nincsenek érintett piacok | | | |

(*) 40 %-os nem ellenőrző részesedés; 60 % 2004. évben eladásra került a Southern States LLC-nek (USA)

(25) Míg a Siemens, a VA Tech, az Areva és az ABB T&D-alkatrészek széles palettáját szállítják, a kisebb versenytársak, mint a Cegelec, EFACEC, Ansaldo, HAPAM vagy Pauwels csak kisebb termékszegmensekkel rendelkeznek.

(26) Az átvétel több lehetséges T&D-piacon, mint a gázszigetelt kapcsolóberendezések, a teljesítménykapcsolók és a kulcsrakész nagyfeszültségű projektek piacán [30-40] (*) %-nál nagyobb piaci részesedésekhez vezet. Ezenkívül ezeken a termékpiacokon a szavahihető versenytársak száma 4-ről 3-ra csökkenne (Siemens/ VA Tech, Areva és ABB). Ez a három piac vertikálisan kapcsolódik egymáshoz, mivel a kulcsrakész nagyfeszültségű projektek nagy részének fő alkotórészét a gázszigetelt kapcsolóberendezések képezik. A teljesítménykapcsolókat pedig a gázszigetelt gázberendezéseknél használják alkatrészként. A Siemens, a VA Tech, az Areva és az ABB ezen a három vertikális szinten folytatja tevékenységét.

(27) A többi T&D-piacon a Siemens/VA Tech együttes piaci részesedései alacsonyabbak, ezenkívül további versenytársak is vannak. Ezeken a piacokon nem merülnek fel versennyel kapcsolatos kétségek.

(28) A vevők és versenytársak Bizottság piacvizsgálatára adott válaszai összességében kevésbé voltak negatívak, mint a vízerőmű-felszereléseknél. A negatív megjegyzések inkább általánosak voltak és arra a tényre vonatkoztak, hogy egy már koncentrált piacról egy versenytárs kiesik. A Bizottság ezért vizsgálatainak középpontjába azokat a lehetséges hatásokat állította, melyeket néhány lehetséges piacon a szavahihető ajánlattevők számának négyről háromra való csökkenése idézhet elő.

(29) A kulcsrakész HV-projektek piacán a Siemens és a VA Tech között főként a kulcsrakész GIS-kapcsolóberendezéseknél vannak átfedések. A kulcsrakész HV-projekteknél ezért a piaci erő az alapul szolgáló GIS-alkatrészek szállítóinak piaci helyzetéhez kapcsolódik. A kulcsrakész piac nagymértékben projektvezérelt és azt erősen ingadozó piaci részesedések jellemzik. Az 1999-2003 közötti ötéves időszakban a Siemens piaci részesedése a 2000. évi [5-10] (*) % és a 2003. évi [50-60] (*) % között ingadozott, a VA Tech piaci részesedése az 1999. évi [0-5] (*) és a 2002. évi [15-20] (*) % között. A többi projekt ezen évek mindegyikében az ABB-nek és az Areva-nak jutott. Egyetlen-egy nagyprojekt jelentősen kihathat egy szállító egy évben elért piaci részesedésére. Ebből adódik 2003. évi [50-60] (*) %-os erős piaci pozíciója. A határozat ebből arra következtet, hogy a kulcsrakész HV-piac „piacért" és nem „piacban" folyó versennyel jellemzett kínálati piac, ahol a piaci részesedések keveset mondanak arról, hogy egy versenytárs képes-e jövőbeli megbízásokat szerezni.

(30) A GIS-termékeknél az EGT-ben ugyanazon versenytársak működnek, mint a kulcsrakész HV-projekteknél, vagyis a Siemens, a VA Tech, az ABB és az Areva. A Siemens szerint a VA Techhel közös piaci részesedés 2003. évben [40-50] (*) %-os volt (Siemens [30-40] (*) %, VA Tech [10-15] (*) %). Az együttes piaci részesedések az 1999-2003 közötti időszakban [40-50] (*) % és [60-70] (*) % között ingadoztak. A mindenkori piaci részesedéseknél azonban még magasabb ingadozások voltak (Siemens [10-15] (*) %-[40-50] (*) % és VA Tech ([10-15] (*) %-[40-50] (*)). Ahogy a kulcsrakész piacon, a fennmaradó EGT-piaci részesedések itt is az ABB-nek és az Areva-nak jutottak.

(31) A HV-termékekkel szemben támasztott biztonsági követelmények korlátozzák az európai áramszolgáltatók számításba jövő beszállítóinak számát, ahol nyilvánvalóan csak egy kis termékdifferenciálódás van a négy piacvezető által egy bizonyos pályázati felhíváshoz szállított felszerelések

között. Ezeket az adottságokat tekintve (kínálati piac, kis termékdifferenciálódás a piacvezetők között) a GIS-/kulcsrakész HV-piacok is alapvetően csak három szavahihető ajánlattevővel tudnak versenyképes eredményeket felmutatni.

(32) A piacvizsgálatban a kulcsrakész HV-projektek, GIS-termékek és teljesítménykapcsolók kínálati listáit és az 1999-től kezdődő időszak adatait vizsgálták, melyeket a Siemens és a versenytársak terjesztettek elő. Ezekből következik, hogy a pályázati felhívásoknál a Siemens leggyakoribb versenytársa az ABB volt, melyet az Areva követett. A VA Tech kevésbé gyakran vett részt GIS-pályázati felhívásokon, és ott is aligha lépett fel a Siemens versenytársaként. A Siemens és a VA Tech ritka összetalálkozására a magyarázat abban állhat, hogy a VA Tech európai GIS-üzlete a grenoblei Schneider nagyfeszültségű területen végzett tevékenységeinek átvételére nyúlik vissza. Ennek telepített bázisa így Franciaországra koncentrálódik, míg a Siemens eredeti térbeli súlypontja Európa többi részében van.

(33) Amióta Magyarország EU-tagállammá vált, a Ganz-Transelektro számos ajánlatot adott az EGT-ben. A Corusszal együtt nemrég kapott egy hollandiai GIS-megrendelést. A Toshiba-Mitsubishi (TM) és a JAEPS, japán GIS-gyártók EGT-en belüli tevékenységeiket az Izland és Ciprus szigetállamok pályázati felhívásaira korlátozták.

(34) A Bizottság olyan […] (*) olyan pályázati felhívások ajánlatait hasonlította össze egymással, melyeken mind a négy vállalat részt vett, hogy megvizsgálja, hogy e vállalatok valamelyike gyakran adott-e legalacsonyabb vagy második legalacsonyabb ajánlatot. Ez az eset nem állt fenn.

(35) Ahogy a határozatban kifejtették, a GIS-piac csak három szavahihető ajánlattevővel is találhatna versenyképes megoldásokat, amennyiben az összefonódásban nem az árban legalacsonyabb vagy második legalacsonyabb ajánlattevő vagy olyan versenytársak vesznek részt, akik egy másik nagyságrendben egymás különösen szoros helyettesítői. Az ajánlattevőkről rendelkezésre álló adatok nem engednek erre következtetni.

(36) A határozatban annak lehetőségét is megvizsgálták, hogy a terv eredményezhet-e összehangolt hatásokat. A GIS-, kulcsrakész HV- és teljesítménykapcsoló-piacok szerkezete (három szoros versenytárs, nem homogén termékek, nagybani átvevők) és a meghatározott ajánlattevői minta (minden versenytárs eredményesen vesz részt a pályázati felhívásokon egész Európában) arra enged következtetni, hogy a GIS-piacon egy hatékony összehangolási mechanizmust mesterségesen kellene kieszelni és nehezen lehetne megvalósítani.

(37) A határozat arra a következtetésre jut, hogy a T&D-piacon a hatékony versenynek a lehetséges termékpiac-definíciók egyikénél sincs érezhető akadálya.

C. *VASÚTTECHNIKA*

C1. VASÚTI GÖRDÜLŐÁLLOMÁNY

(38) A VA Tech átvétele a VA Tech Elin EBG Traction (ETR), mint villamosok, földalattik és regionális vonatok független elektromos hajtómű-beszállítója megszűnéséhez vezet. Az ETR olyan integrált vasúti gördülőállomány-gyártóknak is szállít, melyek speciális villamos- és vonattípusokhoz többek között a Bombardierrel és a Siemensszel képeznek konzorciumokat.

(39) A régebbi határozatokból kiindulva ebben a határozatban a terv hatásait az elektromos hajtóművek EGT-piaca és a vasúti gördülőállomány nemzeti piacai alapján a különböző járműtípusok, mint pl. villamosok, földalattik, regionális vonatok és mozdonyok szerint külön vizsgálják. Az elektromos hajtóművek piacán az átfedések jelentéktelenek és a verseny tekintetében nem vetnek fel kétségeket. Az ETR és a Siemens néhány tagállamban elért helyzete alapján azonban vannak vertikálisan érintett piacok.

(40) A piacvizsgálat azt eredményezte, hogy a terv által érintett piacokon, azaz Spanyolország, Lengyelország, Ausztria és a Cseh Köztársaság villamosainak, Belgium földalattijainak és Németország és Ausztria regionális vonatainak piacán a terv végrehajtása után is elegendő verseny marad fenn. Az ETR és a Bombardier közti kapcsolatok 2001. április 3-i COMP/M.2139 Bombardier/Adtranz bizottsági határozat szerinti felbontásához javasolt egyidejűleg egy a 8. cikk (2) bekezdése szerinti határozat kibocsátása, mellyel visszavonásra kerülne a Bombardier egyik arra az esetre tett kötelezettségvállalása, ha a Siemens megszerezné a VA Tech feletti egyedüli ellenőrzést. Ez a kötelezettségvállalás a Bombardiert arra kötelezi, hogy „Linz" típusú City-Runner villamosára csak ETR-hajtóművel tesz ajánlatot.

(41) A nem integrált vállalatok a következő okokból kifolyólag nem szigetelődnek el: Először is továbbra is megmarad a villamosok (Kiepe) és földalattik (Mitsubishi) elektromos hajtóművének független beszállítója. Másodszor fennáll annak lehetősége, hogy a nem integrált gyártók két-három éven belül összeálljanak, ahogy a villamosok és regionális vonatok vonatkozásában a Stadlernél történt. A harmadik lehetőség, hogy – amint a múltban is – az integrált és nem integrált beszállítók összefogjanak, szintén fennáll. Végül a vasúti gördülőállomány piacán a jövőben is elegendő verseny maradna fenn, még akkor is ha nem integrált beszállítóknak el kellene hagyniuk az elektromos hajtóművel működtetett vasúti gördülőállomány piacát. A határozat arra az eredményre jut, hogy az elektromos hajtóművek piacán és a villamosok, földalattik, regionális vonatok és

mozdonyok piacán a tervvel a hatékony verseny jelentős korlátozása nem jár együtt.

C2. MUNKAVEZETÉKEK

(42) A határozat arra az eredményre jut, hogy az a kérdés, hogy az összes munkavezeték féléhez létezik-e egy összpiac, vagy kisebb termékpiacok vannak-e, pl. a távolsági forgalom munkavezetékei, nyitott maradhat. Az összefonódás csak egy nemzeti piacot érint. Németországban a Siemens és a VA Tech az összpiacon mintegy [30-40] (*) %-os közös piaci részesedéssel rendelkezik, őket követi a Balfour Beatty egy hasonló nagyságú piaci részesedéssel és öt kisebb versenytárs. A piacvizsgálatból a Bizottság arra következtet, hogy az összefonódás után a hatékony versenynek nincsenek érezhető korlátjai. Ugyanez érvényes a távolsági forgalom munkavezetékeinek kisebb lehetséges termékpiacára, ahol a termékhez, melynél átfedések vannak, csak egy vevő, a Deutsche Bahn és legalább négy szavahihető versenytárs van. Ezenkívül kiderült, hogy a Siemens és a VA Tech egymással szemben csak ritkán léptek versenyre. Egy az összefonódott egység és a Balfour Beatty közti hallgatólagos megállapodás is valószínűtlennek tekinthető, mivel a piac minden évben zsugorodik, és nem a VA Tech nem tekinthető az egyedülinek, melyet meg lehetne venni és mely a koordinálást megkönnyítené. A határozat arra a következtetésre jut, hogy a munkavezetékek piacán a hatékony versenynek nincs érezhető akadálya.

C3. VASÚTI ÁRAMELLÁTÁS

(43) A vasúti áramellátás az áramnak az üzemeltető munkavezeték-hálózatába alközpontokon keresztül történő betáplálására (betáplálási pontok) vonatkozik. A határozatban két termékpiacot képeztek, az alközpontok összpiacát és az alkotórészek piacát. A németországi vasúti áramot termelő erőművek karbantartásának piacán átfedés van. Az összefonódás a vasúti áramellátás két nemzeti piacát érinti. Ausztriában a Siemens és a VA Tech az összpiacon egy [40-50] (*) %-os közös piaci részesedést tartana meg. A Siemens/VA Tech mellett négy nemzetközi tevékenységet folytató, szavahihető beszállító van, az ABB, az Areva, a Balfour Beatty és a SAG (RWE), 5 és 25 % közötti piaci részesedésekkel, továbbá néhány kisebb ajánlattevő. A keresletoldal rendkívül koncentrált, a kereslet több, mint 90 %-a jut az Österreichische Bundesbahnen-ra és a Wiener Linien-re ezen a viszonylag kis piacon, ahol pályázati felhívásokat bocsátanak ki. Ezáltal ezen a kínálati piacon jelentős ingadozások vannak.

(44) Németországban a Siemens és a VA Tech hasonló nagyságú piaci részesedéssel rendelkezik, mint Ausztriában. A versenytársak az ABB, a Balfour Beatty, az Elpro és a Spitzke. A VA Tech majdnem kizárólag a távolsági forgalom szegmensében a Deutsche Bahn-nal, mint egyedüli vevővel folytatja tevékenységét. Mivel a szegmensben egyetlen egy hatalmas vevővel rendelkező kínálati piacról van szó, ahol átfedés van, versennyel kapcsolatos kérdések a vasúti áramellátásra szolgáló összes alközpontnál nem merülnek fel. Az alközpontok alkotórészeit tekintve a Bizottság figyelmét arra hívták fel, hogy az összefonódott egység bizonyos alkotórészeknél monopolhelyzetet szerezne, mely a versenytársak elszigetelésének lehetőségével járna. A piacvizsgálat azonban azt eredményezte, hogy az érintett három alkotórész egyike sem vesz részt a Siemens kínálatában, ezen alkotórészek közül kettőnél vannak versenytársak és az egyik alkotórésznél, melynél a VA Tech az egyedüli beszállító, a Deutsche Bahn minden tőle telhetőt megtett, hogy ezeket a szabályozó hatósággal megvizsgáltassa és végül engedélyeztesse. A határozat arra a következtetésre jut, hogy a vasúti áramellátás piacán a hatékony versenynek nincs érezhető akadálya. Ugyanez érvényes a vasúti áramot termelő erőművek karbantartására is, ahol a VA Tech csupán egynek szállított a körülbelül 20 erőmű közül, melyeket legjobban ő maga tud karbantartani, és mert a Siemensnek és a VA Technek több szavahihető alternatívája van.

C4. VASÚTI ÁTJÁRÓK

(45) Mind a Siemens, mind a VA Tech kínálatában szerepelnek vasúti átjárók. A VA Tech kizárólag Ausztriában működik, a Siemens az osztrák piacra való potenciális belépőnek tekinthető. Egy vevő azt a kérdést vetette fel, hogy a Siemens az összefonódás után visszavonná-e a VA Tech termékét és azt helyettesítené-e saját kínálatával. A piacvizsgálat azonban azt mutatta ki, hogy a VA Tech terméke egy német vállalat terméke, mely a törvény szerint jogosult a forgalmazási jogokat egy másik vállalatra átruházni. Ezzel az osztrák piacon a beszállítók számában semmi sem változik.

D. *FREKVENCIAÁTALAKÍTÓK*

(46) Mind a Siemens, mind a VA Tech kínálatában szerepelnek frekvenciaátalakítók. A piacvizsgálat a Siemens azon véleményét igazolta, hogy a frekvenciaátalakítók földrajzi releváns piaca az EGT. A korábbi határozatokkal összhangban a releváns termékpiacot a 100 kW-os válaszvonal mentén kell kettéválasztani. Nyitva maradhat az a kérdés, hogy a 100 kW feletti teljesítményű frekvenciaátalakítóknál szükség van-e vízhűtéses és négyszektoros átalakítók szerinti további felosztásra, mivel a verseny értékelése ezzel semmit sem változna.

(47) A Siemens és a VA Tech együttes piaci részesedése a 100 kW alatti frekvenciaátalakítóknál kevesebb, mint [15-20] (*) %. Mivel a VA Tech 2004. évben a Schneiderrel és a Toschibával közös vállalatot (STI) alapított, a STI piaci részesedését hozzá kell adni. Az együttes piaci részesedés azonban ebben az esetben is kevesebb, mint [30-40] (*) %. Fontos versenytársak az ABB és a Danfoss 10-20 %-os részesedésekkel, a Lenze, a SEW Eurodrive, a Vacon és a

Yaskawa/Omron mindenkor 5-10 %-os részesedésekkel rendelkeznek. Helyi szinten számos kisebb, azonban jól bevált vállalat van. A 100 kW-feletti átalakítóknál az együttes piaci részesedés, beleértve az STI közös vállalatét is, [20-30] (*) % alatt van. A vízhűtéses és négyszektoros átalakítóknál az együttes piaci részesedés kisebb, mint [20-30] (*) %. A Bizottság ezért arra a következtetésre jutott, hogy a lehetséges termékpiaci definíciók egyikénél sem merülnek fel versennyel kapcsolatos kétségek.

E. *FÉMKOHÁSZATI BERENDEZÉSEK ÉS EGYÉB IPARI BERENDEZÉSEK GYÁRTÁSA*

1. RELEVÁNS TERMÉKPIACOK

a. ***Alapvető különbségtételek***

(48) Az ipari berendezések gyártásában ágazatok szerint (pl. fémkohászat, vegyészet, papír, cement stb.) szerint lehet különbséget tenni. A jelen eset főként a fémkohászati berendezések gyártását érinti. Ennél mechanikus és villamos ipari berendezések szerint valamint berendezéskarbantartás és szolgáltatások szerint lehet különbséget tenni.

(49) A mechanikus ipari berendezések gyártása során a gépek alkalmazását a mindenkori gyártási folyamathoz tervezik, a gépparkot beszerzik és a gyártóberendezésbe építik. A VA Tech ezen a területen ajánlattevőként leányvállalatán, a VAI-n keresztül tevékenykedik. A Siemens itt nem szerepel ajánlattevőként, azonban a fémkohászati ágazatban az SMS Demag-ban, a VA Tech két legközelebbi versenytársának egyikében […] (*)-os részesedéssel bír.

(50) A villamos ipari berendezések gyártása a berendezések általános villamosítását, hajtási megoldások kialakítását és szerelését foglalja magába és a tulajdonképpeni automatizálást, mely lényegében villamos ellenőrző és szabályozó rendszerekből valamint a folyamatautomatizálásból áll. Ezen a területen mind a Siemens, mint a VA Tech működik ajánlattevőként, a VA Tech leányvállalatai, a VAI (fémkohászati ágazat) és az Elin EBG (különböző ágazatokban) révén.

(51) A berendezéskarbantartáshoz és szolgáltatásokhoz a folyó karbantartás és szolgáltatások nyújtása tartozik, a berendezések részeinek újratervezése azonban nem. A Siemens és a VA Tech, mindketten folytatnak berendezéskarbantartási és szolgáltatási tevékenységet a fémkohászat területén.

b. ***Mechanikus fémkohászati berendezések gyártása***

(52) A Siemens az ipari berendezések mechanikus részét ágazatspecifikusnak tartja és ezért a mechanikus fémkohászati berendezések gyártásához saját termékpiacból indul ki. Nem kerül sor azonban folyamati lépések szerinti további felosztásra, ahogy azt a Bizottság „SMS/Mannesman Demag" határozatában ([2]) tette, hanem azt a véleményt képviseli, hogy itt csupán a mechanikus fémkohászati berendezésgyártás nagyobb piacának szegmenseiről van szó.

(53) A Bizottság a piacvizsgálat eredményeiből arra következtet, hogy a folyamati lépések szerinti felosztás, ahogy ő az SMS/Mannesmann Demag ügyben a vas- és acélágazaton belüli mechanikus ipari berendezések gyártásánál tette, ebben a határozatban is alkalmazható. Itt különbséget kell tenni a nyersvastermelés, az acéltermelés, a tuskóöntéses berendezések, a meleghengerművek, a hideghengerművek, a profilhengerművek, a szállítószalagos berendezések és a sajtolási és kovácsolási technika termékpiacai között. Egyik oldalon különbséget kell tenni a vasat és acélt, másik oldalon pedig a színes- és könnyűfémeket, különösen alumíniumot és rezet feldolgozó fémkohászati berendezések gyártása között.

(54) A mechanikus fémkohászati berendezések gyártásának területén a termékpiac pontos meghatározása azonban nyitott maradhat.

c. ***Villamos fémkohászati berendezések gyártása***

(55) A villamos fémkohászati berendezések gyártása a 0-automatizálási fokozatot (áramellátás és elektromos hajtómű), a tulajdonképpeni automatizálást (1. és 2. fokozat) és a berendezéslogisztikához és MES-hez alkalmazott IT-megoldások fiatalabb területét (3. fokozat) foglalja magába.

**Nincs egységes piac**

(56) A Siemens azon a véleményen van, hogy a fémkohászati területre készült villamos ipari berendezések gyártása nem ágazatspecifikus és nem képez önálló piacot.

(57) A piacvizsgálat folyamán a legtöbb piaci résztvevő azonban világossá tette, hogy a fémkohászati ágazatban a villamos berendezések gyártásához speciális know-howra van szükség. A versenytársak véleményeikben különösen mérnökeik specializálódását hangsúlyozták. A piacvizsgálat során beérkezett válaszokban a referenciajegyzékek jelentősége arra enged következtetni, hogy a legtöbb vevő pályázóitól megfelelő, fémkohászati területen szerzett tapasztalatokat kíván meg. […] (*). A fokozódó ágazatspecifikus szakosodásnak további jele a Danieli, az SMS Demag és a VAI, a mechanikus fémkohászati berendezések gyártásán belüli

([2]) IV/M.1450 – SMS/Mannesmann Demag.

hajdani specialistáinak erőretörése a villamos fémkohászati berendezések gyártásának területén.

(58) Míg a 0. szint (elektromos berendezések, hajtóművek) termékei csak kis mértékben fémkohászatspecifikusak, ez az 1. és 2. szint (tulajdonképpeni automatizálás) termékeire nem érvényes. Ez abban nyilvánul meg, hogy olyan ágazatspecifikus megoldásokra van szükség (szoftvermodulok), melyek ezeken a szinteken alkalmazhatók. A Siemens és versenytársai azon vannak, hogy a villamos ipari berendezések gyártásában lévő ágazatspecifikus termékcsaládokhoz ilyen megoldásokat fejlesszenek ki.

(59) Az említett okokból kifolyólag a termékpiac meghatározásánál legalább a fémkohászati ágazatban abból kellene kiindulni, hogy a villamos berendezésgyártásnak saját piaca van. Egy ilyen piac vagy a villamos fémkohászati berendezésgyártás összpiacaként definiálható, beleértve a lehetséges részpiacokat, vagy – szorosabb értelemben – a vas és acél területén a villamos fémkohászati berendezésgyártás 0-2 automatizálási szintű lehetséges összpiacaként.

**Egyes folyamatterületek vagy -lépések lehetséges külön piacai**

(60) Néhány piaci résztvevő azon a véleményen van, hogy a villamos berendezésgyártás piaca a fémkohászati gyártás mindenkori folyamati lépései szerint tovább osztható. A piacvizsgálat szolgált erre néhány bizonyítékkal, azonban nyitva maradhat az a kérdés, hogy a villamos fémkohászati berendezésgyártás három fő folyamati lépéséhez (folyékony szakasz, meleg és hideg szakasz) és a hosszú termékek hengerlésének speciális területéhez a villamos termékeknek léteznek-e külön piacai. E határozat céljaihoz az a kérdés is nyitva maradhat, hogy van-e lehetőség folyamati lépések szerinti további felosztásra.

**Külön részpiacok az 1. és 2. automatizálási szinthez?**

(61) E határozatban az a kérdés is nyitva maradhat, hogy az 1. és 2. szintekhez vagy azok részpiacaihoz feltételezhetők-e külön termékpiacok.

**Külön piacok a vas-/acélágazathoz és az alumíniumágazathoz, különösen az alumínium meleg- és hideghengerléséhez**

(62) Az a kérdés, hogy a vas- és acél- és az alumíniumhengerlési piacokhoz a termékpiacokat külön lehet-e választani, szintén nyitva maradhat.

**A berendezéslogisztika/MES/3. szint IT-megoldásaihoz lehetséges piac**

(63) A Bizottság piacvizsgálata adatokkal szolgált a berendezéslogisztika/MES/3. szint IT-megoldásainak saját, fejlődő fémkohászatspecifikus termékpiacához. Az a kérdés azonban, hogy ez egy saját ágazat-e és a villamos fémkohászati berendezésgyártás piacába bevonandó vagy abból eltávolítandó-e, szintén nyitva maradhat.

d. ***Karbantartás és szolgáltatások***

(64) A Siemens azon a véleményen van, hogy a fémkohászati berendezésekhez történő szolgáltatásnyújtás saját piacot képez. A bizottsági vizsgálat tendenciózusan megerősíti ezt a véleményt. A piac pontos meghatározása ezen a területen azonban nyitva maradhat.

e. ***Villamos ipari berendezésgyártás a nem fémkohászati ágazatokban***

(65) Ebben a határozatban a nem fémkohászati villamos ipari berendezésgyártás ágazatspecifikus piacának meghatározása nyitva maradhat, mivel a tervezett összefonódás a termékpiac definíciójától függetlenül (több ágazatot átfogó vagy minden egyes ágazathoz külön piacok) nem vet fel versennyel kapcsolatos kétségeket.

f. ***A termékpiac fémkohászati berendezésgyártásban és más ágazatokon belüli ipari berendezésgyártásban történő meghatározásával kapcsolatos következtetés***

(66) Ebben a határozatban a *mechanikus fémkohászati berendezésgyártás* területén a következő termékpiacokból lehet kiindulni:

— a mechanikus fémkohászati berendezésgyártás összpiacából vagy a vasfémekre korlátozódva vagy a vas- és nemvasfémeket is felölelve;

— a mechanikus fémkohászati berendezésgyártásnál a különböző folyamati lépésekhez lehetséges részpiacok.

(67) Ebben a határozatban a *villamos fémkohászati berendezésgyártás* területén a következő termékpiacokból lehet kiindulni:

— a villamos fémkohászati berendezésgyártás összpiacából, az összes alábbi lehetséges részpiac bevonásával;

— a vas/acél területén belüli 0-2. automatizálási szintek villamos fémkohászati berendezésgyártásának lehetséges (szorosabban vett) összpiacából;

— a vas/acél területén a folyékony szakaszhoz, a meleg szakaszhoz, a hideg szakaszhoz vagy hosszú termékek hengerléséhez történő villamos fémkohászati berendezésgyártás lehetséges részpiacaiból valamint a folyamati lépések szerint lehetséges piacokból (vagy automatizálási szintek szerinti további alosztályokból) és az 1. és 2. szintek lehetséges részpiacaiból;

— az alumínium meleghengerlésének és hideghengerlésének piacaiból és

— a berendezéslogisztika/MES/3. szint IT-megoldásainak lehetséges piacából.

(68) Ebben a határozatban ezenkívül a *fémkohászati berendezéskarbantartás és –szolgáltatások* legalább egy külön termékpiacából indulunk ki.

(69) A többi területen lévő *villamos ipari berendezésgyártás* termékpiacának definíciója nyitva maradhat.

2. FÖLDRAJZI RELEVÁNS PIACOK

a. ***Mechanikus fémkohászati berendezésgyártás***

(70) A Siemens azon a véleményen van, hogy a mechanikus fémkohászati berendezésgyártás piacánál világpiacról vagy legalábbis egy erősen a világpiac felé tendáló EGT-kiterjedésű piacról van szó.

(71) Nem szükséges azonban ebben a határozatban a földrajzi releváns piacot meghatározni, mivel az összefonódás a mechanikus fémkohászati berendezésgyártás területén a térbeli piac definíciójától (EGT-piac vagy nagyobb piac) függetlenül felvet versennyel kapcsolatos kétségeket.

b. ***Villamos fémkohászati berendezésgyártás***

(72) A Siemens a villamos fémkohászati berendezésgyártás területén is világpiaci kiterjedésből indul ki.

(73) A piacvizsgálat eredményei szerint a földrajzi releváns piac e határozat értelmében legalább EGT-kiterjedésű, azonban egy nagyobb piac lehetőségét szintén fontolóra kellene venni.

(74) Ez a villamos fémkohászati berendezésgyártás összes lehetséges részpiacára és piacára érvényes, beleértve a berendezéslogisztika/MES/3. szint IT-megoldásainak lehetséges piacát is.

(75) A Siemens a villamos fémkohászati berendezésgyártás térbeli piacára vonatkozó bizottsági definícióval csak annyiban ért egyet, amennyiben a Bizottság egy EGT-n túlnyúló piac lehetőségét hajlandó mérlegelni, azonban nem osztja azt a véleményt, hogy bizonyos ázsiai régiókat ne lehetne a releváns piacba bevonni. A külföldi pályázók számára a nekik megfelelő részpiacok korlátlanul megközelíthetők.

(76) A Bizottság azonban továbbra is azon a véleményen van, hogy a világ bizonyos részein olyan különböző versenyfeltételek maradnak meg, melyek nem csupán történelmi tényezőkre vezethetők vissza. Részleteiben azonban nyitva maradhat a kérdés, hogy EGT-kiterjedésű vagy egy szélesebb, esetleg akár az egész világra kiterjdő piacról van-e szó.

c. ***Karbantartás és szolgáltatások***

(77) A Siemens véleménye szerint ezt a piacot EGT-kiterjedésűnek kellene definiálni. A piaci résztvevők többsége azonban szorosabbnak tekinti, mivel a szállítókhoz lévő térbeli közelséget és, bizonyos mértékben, a közös nyelven való megértést ezen a területen különösen fontosnak tekintik. Számos vevő nem választana a saját gyártóhelye szerinti tagállamtól eltérő más tagállambeli szállítót, még akkor sem, ha jelenlegi beszállítójának szolgáltatási árai 5 és 10 % közötti mértékben növekednének. Ez érvényes mind a mechanikus, mint a villamos területre.

(78) Ehhez a határozathoz egy pontos piacdefiníció azonban nyitva maradhat. Mindenesetre a földrajzi releváns piac nem kisebb, mint a nemzeti és nem nagyobb, mint az EGT-piac.

d. ***Villamos ipari berendezésgyártás más területeken***

(79) A fémmegmunkáló berendezések gyártójával, a VAI-val, mint egy az egész világra kiterjedő tevékenységet folytató

vállalattal és az Elin EBG-vel, mint a villamos berendezésgyártásért felelős túlnyomórészt ausztriai súlypontú és ezenkívül a közép-európai ipari berendezésgyártásban működő vállalatrésszel rendelkező VA Tech cégen belüli szervezete azt javasolja, hogy az egyéb villamos ipari berendezésgyártás piaca ill. piacai térbeli szempontból szorosabban körül legyenek határolva, mint a specializált villamos fémkohászati berendezésgyártás piacai. Ezt a felfogást a piacvizsgálat igazolta, melynek során válaszában sok ipari vállalat inkább nemzeti piacokból vagy regionálisan meghatározott földrajzi releváns piacokból indult ki. Egyes specializált folyamatipari ágazatokhoz, mint a papír- és vegyiparhoz egy még szélesebb térbeli piacot is fontolóra lehetne venni. A piacvizsgálatban azonban nem volt semmilyen utalás olyan térbeli piacra, mely az EGT területénél szélesebb terjedelmű lenne.

(80) A földrajzi releváns piac pontos körülhatárolásának kérdése ehhez a határozathoz azonban nyitva maradhat. A releváns piac ill. a releváns piacok mindenesetre nem kisebbek, mint a nemzeti piacok és nem nagyobbak, mint az EGT-piac.

3. A VERSENY ÉRTÉKELÉSE

a. ***Mechanikus fémkohászati berendezésgyártás***

(81) Az összefonódás a mechanikus fémkohászati berendezésgyártás EGT-kiterjedésű vagy az egész világra kiterjedő piacán vagy az acélgyártás és tuskóöntés mechanikus berendezésgyártásának részpiacain a Siemens/VAI és fő versenytársa, az SMS közti verseny jelentős gyengülését eredményezi. Ez a Siemens/VAI piacot uraló pozíciójának megalapozása miatt az említett részpiacokon a hatékony verseny érezhető korlátozásához vezet.

(1) **Piaci feltételek**

(82) A VA Tech céggel ellentétben a Siemens ezen a területen nem folytat tevékenységet. A Siemens a VA Tech piaci részesedését az összes lehetséges részpiacon kevesebb, mint [10-15] (*) %-kal adja meg

(83) A piaci résztvevők azonban a VA Technek a mechanikus berendezésgyártás lehetséges termékpiacain lényegesen nagyobb piaci részesedéseket határoznak meg. A fémkohászati berendezésgyártásban a VA Tech egész világra kiterjedő és EGT-kiterjedésű piaci részesedéseit körülbelül ugyanolyan mértékűnek minősítették, mint a korábbi egyedüli piacvezetőjét, az SMS-Demagét (a továbbiakban SMS), őt követi a Danieli, a harmadik és egyedüli további EGT-ben működő komplett beszállító. Egyes lehetséges mechanikus részpiacokon a VA Techt egyértelmű piacvezetőnek tekintik.

(84) A piaci résztvevők kijelentései azt is sugallják, hogy a mechanikus fémkohászati berendezésgyártás piaca ill. piacai erősen koncentrált piacnak ill. erősen koncentrált piacoknak tekinthető(k).

(85) Az SMS a VAI-t legtöbb üzletágában fő versenytársának tekinti. Saját és a VAI mechanikus fémkohászati berendezésgyártásban elért piaci részesedéseit 24 ill. 20 %-kal adja meg. A folyamati lépések egyes piacain a két vezető vállalat együttes piaci részesedései lényegesen magasabbak. Az acélgyártás folyamati lépésének piacán a VAI az SMS-sel egyenlő helyen áll (mindegyik 33 %), míg a tuskóöntés folyamati lépésének piacán a VAI messze megelőzi az SMS-t (SMS: 23 %, VAI: 62 %). A VAI nyilvános nyilatkozataiban elismerte a tuskóöntésben elért vezető pozícióját és magas piaci részesedéseit.

(2) **A mechanikus fémkohászati berendezésgyártás összpiaca a vas és acél területén vagy a nemvasfémek bevonásával vett összpiac: a hatékony verseny jelentős korlátozása**

(86) A piacvizsgálat azt mutatta ki, hogy az összefonódás tekintettel a Siemens SMS-ben birtokolt kisebbségi részesedésére a VAI és az SMS közti jelenlegi verseny jelentős gyengüléséhez fog vezetni. A VAI e rendkívül koncentrált piacon szerzett különleges erejét, a VAI és a Siemens közti nagyon szoros versenyviszonyt és azt a tényt tekintve, hogy más versenytársak nem képesek a Siemens/VAI versenyjátékterét elegendő mértékben korlátozni, ha az SMS által a Siemens/VAI-ra kifejtett versenynyomás csökken, az összefonódás a koordinálás nélküli magatartás miatt és esetleg a Siemens/VAI piacot uraló pozíciójának megalapozása révén is a hatékony verseny érezhető korlátozásához fog vezetni.

(87) A VAI és az SMS a szóban forgó piacon a legszorosabb versenytársak. Emiatt a szoros versenyviszony miatt egy vevő, aki egy bizonyos fémkohászati projektben a VA Tech ellenében hozza meg döntését, legnagyobb valószínűség szerint első alternatívának az SMS-t tekintené. Ez következik azokból a besorolásokból, melyeket a piacvizsgálat során megkérdezett versenytársak és vevők készítettek.

(88) A Danielit általában a harmadik legerősebb versenytársnak tekintik, de gyakran messze az SMS és a VAI mögött. Erőssége mindenekelőtt a hosszú termékek hengerlésében rejlik, ahol piacvezető. Piaci pozícióját és a vevők általi besorolást tekintve a Danieli aligha lenne képes a mechanikus fémkohászati berendezésgyártás piacán a verseny csökkenését érdemben korlátozni, vagy azt az uralkodó pozíciót megkörnyékezni, melyet a VAI a Siemens/VAI közti információáramlásból származó előnye alapján megszerezhetne. Ezenkívül a vevőknek legalább három ajánlatra van szükségük, hogy a fémkohászati berendezésgyártásban eredményesen tudjanak tárgyalni.

(89) A többi versenytárstól nem származik érezhető nyomás. A Siemens által a három piacvezető mellett megnevezett

nagyobb ajánlattevők Európában alig vagy soha sem működnek és ezért nem jelentenek megfelelő alternatívát az európai vevők számára. A kis ajánlattevőknél valószínűtlen, hogy nagy megrendelésekhez eredményes ajánlatot tudjanak tenni. A három piacvezetőtől eltekintve a verseny szétaprózott és ezért a három vezető ajánlattevő piaci hatalmát nem tudná ellentételezni.

(90) A mechanikus fémkohászati berendezésgyártásban egy nagy beszállító nagyszámú ügyféllel rendelkezik, akikre megrendeléseinek nagy része jut, amiért ő egyes vevőktől különösebb mértékben nem függ.

(91) Az összefonódás jelentős mértékben gyengítené azt a versenynyomást, melyet az SMS a Siemens/VAI-ra kifejt. Ez a Siemensnek az SMS-ben lévő 28 %-os meglévő részesedésének kiegészítéseként a VA Tech feletti ellenőrzést is biztosítaná. Jóllehet, az ügy különleges adottságait tekintve (lásd a következő pontot: az eladási opció korábbi érvényesítése; rendszerint a 2004.12.31-i részvényértéket kell megállapítani) nem lehet elegendő biztonsággal abból kiindulni, hogy a Siemens SMS-ben lévő 28 %-os részvénytulajdona (és az SMS üzleti eredményéből való pénzügyi részesedés, mely ezzel rendszerint együtt jár) a Siemens/VA Techet arra fogja ösztönözni, hogy a versenyben az SMS-sel szemben engedjen. […] (*)

(92) A Siemens eladási opciót gyakorolt, hogy SMS-ben lévő részesedését a többségi részvényesnek értékesítse. A Siemens által birtokolt részesedés értéke azonban vitás, és a német bíróságok előtt egy alkalmasint hosszadalmas jogvita van folyamatban. Amíg ez nem tisztázott és a Siemens 28 %-os részesedésének értékesítése nem mehet végbe[…] (*).

(93) […] (*).

(94) […] (*).

(95) […] (*). Mivel az SMS-ben lévő 28 %-os részvénytulajdon továbbra is megmarad, az összefonódás tehát a Siemens/VAI és az az SMS közti versenyt jelentősen gyengítené. Az a kérdés, hogy legerősebb versenytársával, az SMS-sel szemben az információáramlásból származó előny és a Danielivel szemben a piaci hatalomban szerzett előny a Siemens/VAI-t uralkodó pozícióba helyezi-e, nyitva maradhat. Mindenestre az összefonódásnak a vállalatok koordináció nélküli magatartásának következtében különösen káros hatásai lennének a versenyre. Ebből a mechanikus fémkohászati berendezésgyártás összpiacán a hatékony verseny jelentős korlátozása következik.

### (3) **A mechanikus fémkohászati berendezésgyártás *részpiacai*: Egy uralkodó pozíció megalapozása**

(96) Ezek a következtetések annál inkább érvényesek az acélgyártáshoz és tuskóöntéshez történő mechanikus berendezésgyártásban lévő lehetséges folyamati lépések részpiacaira. A mechanikus fémkohászati berendezésgyártás többi lehetséges részpiacaira azonban nem lehet biztonsággal megállapítani, hogy az összefonódás a hatékony verseny érezhető korlátozásához vezetne-e.

(97) Az acélgyártáshoz történő mechanikus berendezésgyártás lehetséges piacán a Bizottság piacvizsgálatában a versenytársak és vevők a VAI-t összességében a legmagasabbra sorolták be. Közvetlenül utána a második helyen következik az SMS. A VAI és az SMS ezen a koncentrált piacon EGT- és világszerte magas részesedésekkel rendelkezik. Mindenkori világpiaci részesedése 30 és 40 % között van; EGT-piaci részesedései nagy valószínűséggel még efölött is vannak. Ezek a magas piaci részesedések egy már erősen koncentrált piacra engednek következtetni, mely a vevőkre jelentősen hátrányos hatásokat valószínűsít. Ez különösen a két legerősebb beszállító közti szoros versenyre tekintettel érvényes, mely az összefonódás után a vezető vállalat javára csökkenne. A VAI és az SMS a legszorosabb versenytársak. A Danieli messze elmaradva a harmadik helyen következik és nem áll ilyen szoros versenyviszonyban. A többi verseny szétaprózott. A kisebb pályázók a nagy projekteknél a nagy pályázókkal nem tudnak versenyre kelni ill. a velük való együttműködésre vannak utalva vagy egyes piaci résekre specializálódnak.

(98) A tuskóöntéshez történő mechanikus berendezésgyártás lehetséges piacán a vevők és a versenytársak a VAI-t mind az EGT-ben, mind világszerte egyértelműen piacvezetőnek tekintik. A VAI az EGT-ben és világszerte nagyon valószínűen több, mint 50 %-os piaci részesedésekkel rendelkezik. Az SMS a második helyen következik és a VAI legszorosabb versenytársa. A Danieli messze elmaradva a harmadik helyen áll. A verseny szétaprózott és nem alkalmas a VAI piaci hatalmának korlátozására.

(99) Ilyen körülmények között […] (*) az acélgyártáshoz történő mechanikus berendezésgyártás és a tuskóöntéshez történő mechanikus berendezésgyártás lehetséges piacain a Siemens uralkodó pozíciójához és ezzel a hatékony verseny érezhető korlátozásához vezetnének.

### b. *Villamos fémkohászati berendezésgyártás*

#### **A villamos fémkohászati berendezésgyártás piaca (0-2. fokozat, vas/acél), folyamati területek és folyamati lépések szerint lehetséges piacok**

*Piacszerkezet és piaci részesedések*

(100) A piacvizsgálat azt eredményezte, hogy a Siemenset EGT- és világszerte a vas-/acélszektor számára történő villamos fémkohászati berendezésgyártásban sok piaci résztvevő a legfontosabb beszállítónak tekinti. Ez érvényes a lehetséges összpiacra és a legtöbb részpiacra, a hosszú termékek

hengerlésének lehetséges részpiacának kivételével, ahol a Danielit tekintik piacvezetőnek. Ezeken a területeken a VAI-t mint erős versenytársat, többnyire a második helyre teszik, sőt a tuskóöntésben majdnem a Siemenssszel egyforma erősségűnek tekintik. Hangsúlyozni kell azonban, hogy négy további versenytársat tekintenek erős és szavahihető ajánlattevőnek. Itt főként az ABB-ről, az Alstom-ról, az SMS-ről és a Danieliről van szó, néhány területen, különösen világszinten a Toshibáról (ill. TMEIC-GE-ről) és a Sundwig-Andritzről, Ingelectricről und ASI Robiconról.

*Piaci részesedések*

(101) A piaci részesedéseket ezen a homogén és differenciált termék- és szolgáltatási területen csak nehéz megállapítani. A Bizottság rendelkezik a Siemens néhány becslésével, melyek részben az eljáráshoz és részben egyértelműen az eljárás kezdete előtt készültek. Vannak olyan becslések is, melyeket a VA Tech az eljárás előtt készített és olyan becslések, melyek a Bizottság kérésére az eljárás során készültek. Ezenkívül az eljárás céljaihoz az SMS is nyújtott be becsléseket a Bizottságnak. Ezek a becslések a piaci részesedésekhez nagy sávszélességet eredményeznek. A Siemens az együttes piaci részesedésekre vonatkozó becsléseiben kevesebb, mint 20 %-ból indul ki, míg a VAI adatai lényegesen magasabban, 40-50 %-os tartományban vannak. A legmagasabb számok néhány folyamati lépés szerinti piachoz az SMS becsléseiben jelennek meg.

(102) A Bizottság (és az említett versenytársak közül néhány) véleménye szerint e becslések egyike sem számít különösen megbízhatónak.

(103) A Bizottság elelemzést végzett az említett piac fő részében lévő legfontosabb versenytársak erősségéről, azaz a 2002-2004 években az 1 millió EUR-nál nagyobb összegű rendelésekről. A versenytársakat megkérdezte az összes rendelésről, melyeket a szóban forgó időszakban kaptak és összeszámolta a megfelelő számokat. A megkérdezés eredményeiben a megkérdezett vállalatok viszonylagos nagysága tükröződik vissza. Az eljárás egy későbbi stádiumában a Siemens a folyékony szakaszban működő többi versenytárssal kapcsolatban további egyedi adatokat terjesztett elő. A Bizottság ezeket az adatokat megvizsgálta és figyelembe vette, miután azokat a vevők és/vagy versenytársak megerősítették. A Bizottság véleménye szerint ez a számítás egy használható közelítés a tényleges piaci részesedések felé. A megadott piaci részesedéseket azonban felső határként kell tekinteni, míg a tényleges piaci részesedések nagyon valószínűen alacsonyabbra tehetők.

(104) Ezek a számok azt mutatják, hogy az összefonódás nagy valószínűség szerint nem fog 35-40 %-nál nagyobb piaci részesedésekhez vezetni. Minden egyes folyamati területen és minden egyes folyamati lépésben legalább négy erős ajánlattevő marad meg a piacon, melyekről feltételezhető, hogy az összefonódott vállalatokra elegendő versenynyomást fognak gyakorolni.

*A pályázati felhívások elemzése*

(105) A releváns piacon/a releváns piacokon kínálati piacokról van szó, ahol a piaci részesedések csupán irányértékek. Mérvadó a versenynyomás erőssége, melyet a vállalatok az ajánlati folyamatban egymásra gyakorolnak, ahol a hosszú távú piaci részesedések ennek az erőnek fontos mutatói.

(106) A Siemens és VAI adatai szerinti pályázati felhívások elemzése azt mutatja, hogy néhány lehetséges részpiacon (tuskóöntés, folyékony szakasz) a Siemens és a VAI legfeljebb szoros versenytársnak tekinthető, de ők maguk ezeken a részpiacokon nem a legszorosabb versenytársak.

*A Siemens SMS-ben lévő részesedésének hatásai*

(107) Az SMS-ben lévő részesedését illető kötelezettségvállalások […] (*), melyeket a Siemensnek azért írtak elő, hogy a mechanikus fémkohászati berendezésgyártás területén lévő versennyel kapcsolatos kétségeket megszűntesse, csupán e részesedés alapján […] (*) legalább a villamos fémkohászati berendezésgyártás területén jelentős akadályt hárítanak el a verseny útjából (ez érvényes a villamos fémkohászati berendezésgyártás összes többi piacára).

**Az 1. és 2. szintek lehetséges automatizálási piacai**

(108) A piacvizsgálat megerősítette, hogy a versenytársak 1. és 2. szintű szoftvermegoldásai a piaci erő kifejező mutatóinak tekinthetők.

(109) […] (*). Azonban ezeken a piacokon is elég számú erős versenytárs marad, mint az SMS, a Danieli, az ABB, az Alstom és a TMEIC-GE. Ezenkívül számos más versenytárs van, akik mindenekelőtt az 1. szinten működnek, ahol a belépési korlátok alacsonyabbak, mint a 2. szinten, vagy a Siemens/VA Techhel fennálló versenyben található piaci réseken. Ezt néhány folyamati lépésben az 1. és 2. szintű szoftvermodulok piaci erősségének elemzése erősíti meg. Az egyes fő versenytársak adatai nem álltak rendelkezésre, azonban el lehetett végezni a legrosszabb eset vizsgálatát, mellyel az erős versenytársak lehetséges piacokon való megmaradása megerősítést nyert.

**Villamos fémkohászati berendezésgyártás az alumínium meleghengerléséhez és hideghengerléséhez**

(110) Az alumíniumhengersorok gyártásának lehetséges piacai az acél hengersorokéval összehasonlítva nagyon kicsik. Csupán ezen okból kifolyólag az acélhenger-piacok előbbi elemzése közös acél- és alumíniumhengerpiacok esetén jelentősen nem változna.

(111) A vevők nagy többsége az összefonódásnak az alumíniumhideg- és meleghengersorokhoz történő villamos berendezésgyártásra gyakorolt hatásait problémamentesnek tartja. Igaz, hogy a Siemenset és a VA Techet gyakran a vezető beszállítók közé sorolják. Azonban más vállalatokat is, mint az ABB, a TMEIC, az Alstom, az ASI Robicon és az IAS, eredményes pályázóként neveztek meg.

(112) Az alumínium területen lévő belépési korlátok érezhetően alacsonyabbak a mechanikus alumíniumhengersorok beszállítói és olyan vállalatok számára, akik az acél területen már 1. és 2. szintű automatizálást kínálnak. Egy bizonyos mértékű keresleti erő bizonyosan az erősen koncentrált keresleti oldalnak tulajdonítható, mely segíthetné ezekből a csoportokból új pályázók piaci belépését. Ezen összefüggésben mindenekelőtt az SMS-t említik.

**A berendezéslogisztika/MES/3. szint IT-megoldásai**

(113) Ezen a viszonylag fiatal és már erősen növekvő piacon a terv nem vet fel versennyel kapcsolatos kétségeket. Nem okoz ezért jelentős különbséget, hogy ezt a kis területet a villamos fémkohászati berendezésgyártás lehetséges összpiacának vizsgálatába bevonják-e.

**A villamos fémkohászati berendezésgyártás lehetséges összpiacával kapcsolatos következtetés, az összes korábbi és összes lehetséges részpiac bevonásával.**

(114) Versennyel kapcsolatos problémák a villamos fémkohászati berendezésgyártás összpiacának lehetséges részpiacainak egyikén sincsenek, és ezzel a lehetséges összpiacon sem. A villamos fémkohászati berendezésgyártás egyetlen lehetséges piacán sem merül fel egy uralkodó pozíció megalapozásának vagy megerősítésének vagy a hatékony verseny más érezhető korlátozásának kérdése. A villamos fémkohászati berendezésgyártásnál a lehetséges, nem horizontális hatások további vizsgálatából sem következnek versennyel ellentétes hatások.

c. ***Fémkohászati berendezések karbantartása és szolgáltatások***

(115) A Siemens és a VA Tech tevékenységei ezen a piacon is átfedik egymást. A piacvizsgálat azonban a fémkohászati berendezések karbantartása és a szolgáltatások piacán versennyel kapcsolatos problémáknak semmi jelét nem adta. Ehhez a piachoz a belépési küszöbök lényegesen alacsonyabbak, mint a villamos és mechanikus berendezésgyártás piacain. Ezen a területen elegendő számú helyi versenytárs is működik. Ezenkívül a fémkohászati berendezésgyártók vevői képesek ezeket a munkákat saját maguk elvégezni.

(116) Az összefonódás ezért ezen a piacon nem vezetne egy uralkodó pozíció megalapozásához vagy a hatékony verseny egyéb érezhető korlátozásához.

e. ***Villamos ipari berendezésgyártás más ágazatokban***

(117) A tervezett összefonódás a villamos nem fémkohászati ipari berendezésgyártásban a termékpiac definíciójától függetlenül a verseny szempontjából nem vet fel kétségeket.

e. ***A villamos fémkohászati berendezésgyártás piacaival valamint a nem fémkohászati ágazatokban lévő villamos ipari berendezések piacaival/piacával kapcsolatos következtetések***

(118) Az ismertetett okokból kifolyólag a bejelentett terv a villamos fémkohászati berendezésgyártás releváns piacain vagy a nem fémkohászati ágazatokban történő ipari berendezésgyártás piacán/piacain nem fog egy uralkodó pozíció megalapozásához vagy megerősödéséhez vagy az egyéb verseny további korlátozásához vezetni.

F. *KISFESZÜLTSÉGŰ KAPCSOLÓBERENDEZÉSEK*

(119) A kisfeszültségű kapcsolóberendezések releváns termékpiaca a beépített szakaszoló-kapcsoló szerint három részpiacra osztható: ACB, MCB és MCCB. Ezenkívül egy további alkotóelemnek, az áramvezetősín-elosztóknak külön piaca van. További alkotóelemek a memóriaprogramozható vezérlések („SPS") és a fogyasztói leágazások. Az alkotóelemek és az összeszerelt kapcsolóberendezések piacait a korábbi határozatokkal összhangban tagállamok szerint vizsgálták, azonban mivel a javasolt összefonódás az EGT szintjén nem idéz elő versennyel kapcsolatos kétségeket, a kérdés végül is nyitva maradhat.

(120) Ennek alapján a kisfeszültségű kapcsolóberendezések és néhány alkotórész piacai Ausztriában és más alkotórészeké az EGT-ben és néhány tagállamban a terv által horizontálisan és/vagy vertikálisan érintett piacok lennének. A VA Tech alaplap-gyártó, és a kisfeszültségű kapcsolótáblák összeszereléséhez szükséges alkotórészeket harmadik cégektől szerzi be. A Siemens alaplapokat is és az összes szükséges alkotórészt is gyártja. A kiválasztott piacdefiníciótól függetlenül az együttes piaci részesedés egyik horizontálisan érintett piacon sem haladja meg a [30-40] (*) %-ot, ezenkívül minden érintett piacon erős versenytársak vannak, melyek vagy saját alkotórészeiket gyártják vagy az alkotórészekhez saját, független beszerzési forrásokkal rendelkeznek, így a Siemens számára lehetetlen ezeket a versenytársakat kizárni. Tehát a Bizottság arra a

következtetésre jutott, hogy nem fognak felmerülni versennyel kapcsolatos kétségek.

G. *ÉPÜLETTECHNIKA ÉS BERENDEZÉSMENEDZSMENT*

1. RELEVÁNS TERMÉKPIACOK

G1. ***Épülettechnika***

(121) A Siemens és a VA Tech az épülettechnikában is folytat tevékenységet, melyet a Siemens véleménye szerint alkotórész-szintre, rendszer-szintre és berendezés-szintre lehet felosztani. A Siemens szerint ugyan az épületmenedzsmentnek vannak piacai (lásd a G.2 pontot), az egyéb szolgáltatásokat azonban a mindenkori fő piachoz kellene hozzárendelni. Az alkotórészek és rendszerek szintjét alkalmazási terület szerint kellene felosztani. Az alkotórészek szintjén mindenek előtt a villamos épületgépészet, a biztonságtechnika, a vezérléstechnika és a FKSZE (fűtés, klíma, szellőztetés, egészségügyi berendezések) szerint, rendszerszinten biztonsági és vezérléstechnika között kell különbséget tenni. Végül a berendezés-szinten a villamos és mechanikus berendezések telepítését kell különválasztani. A piacvizsgálat eredményei szerint a biztonságtechnikánál legalább a (i) tűzvédelem és a (ii) bejárás-/betörésvédelem területei közt kell különbséget tenni. A további felosztások kérdése e határozatban nyitva maradhat.

(122) A berendezés-szinten villamos és mechanikus épületberendezések közt lehet különbséget tenni. A piacvizsgálat azt eredményezte, hogy egy mindenért felelős generálvállalkozó a villamos és mechanikus épületberendezések ([3]) telepítésének külön, e területeket átfogó piacával is megbírkózhatna. A pontos elkülönítés azonban végülis nyitva maradhat.

G2. ***Épületmenedzsment***

(123) A piacvizsgálat azt eredményezte, hogy ez a piac műszaki, kereskedői és általános épületmenedzsmentre osztható. A pontos termékpiac-definíció kérdése azonban nyitva maradhat.

2. FÖLDRAJZI RELEVÁNS PIACOK

G1. ***Épülettechnika***

(124) A Siemens véleménye szerint a G. részben említett összes piac (az épülettechnikai alkotórészek kivételével) legalább EGT-kiterjedésű piac. A piacvizsgálat számos jelét mutatta annak, hogy nemzeti piacokról van szó. A térbeli piac definíciójának kérdése azonban nyitva maradhat.

([3]) A felek e területen folytatott tevékenységei túlnyomórészt lakások, irodák, hangversenycsarnokok, múzeumok, kórházak és alagutak építésére terjednek ki.

G2. ***Épületmenedzsment***

(125) Ugyanez érvényes az épületmenedzsment piacára/piacaira.

3. A VERSENY ÉRTÉKELÉSE

G1. ***Épülettechnika***

(126) Az alkotóelemek szintjén csak vertikális szempontból érintett piacok lehetnek, mert a VA Tech ezeken a piacokon nem folytat tevékenységet.

(127) A piacvizsgálat nem szolgált elegendő utalással arra, hogy a Siemens az összefonódás után olyan helyzetbe kerülne-e, hogy az osztrák alkotórészpiacokat az alkotórészek szintjén versenytársaitól elszigetelje. Az ezután következő rendszer- és berendezéspiacokon elegendő verseny van. A közvetlenül utána következő rendszerszinten ezenfelül a piaci részesedések összefonódás alapján történő növekedése nagyon csekély. A tulajdonképpeni alkotórészpiacokon a Siemensszel szemben nagy nemzetközi tevékenységet folytató vállalatok állnak. (többek között az ABB és a Möller ill. a Honeywell, a Johnson Controls és a Sauter).

(128) A VA Tech saját kijelentései szerint a rendszerszinten nem folytat tevékenységet. E területen forgalmait a berendezések telepítéséhez rendeli hozzá. Az összefonódás horizontális hatásai az egyedi ágazatok Ausztrián kívüli területén jelentéktelenek. Ausztrián belül sincsenek 10 %-nál nagyobb piaci részesedésnövekedéssel rendelkező releváns piacok. Elegendő számú alternatív rendszerszállító és – integrátor van. Az összefonódás vertikális szempontból sem vezetne a hatékony verseny érezhető korlátozásához.

(129) A berendezések szintjén a VA Tech és a Siemens között csak Ausztriában kerül sor említésre méltó átfedésekre. Legjellegzetesebb a Siemens és a VA Tech műszaki generálvállalkozók lehetséges részpiacán lévő közvetlen versenyhelyzete és mindenkori piaci erőssége. Az összefonódás itt ugyan az ausztriai beszállítók számának csökkenéséhez vezetne, azonban az RWE Solutions, az MCE cégekkel, a holland Imtech-csoporttal (német leányvállalatán keresztül) és az M+W Zander céggel (Németország) Ausztriában a nagyobb műszaki generálvállalkozói szolgáltatásnyújtók továbbra is megmaradnának. A közepes nagyságú villamos berendezéstelepítők, mint pl. a Klenk & Meder, a Landsteiner és a Bostelmann, ezen a piacon konzorciumokon keresztül folytatják tevékenységüket. Ha egyedi esetekben, például nagy projekteknél, vevői szempontból nem lenne elegendő pályázó, a vevők saját bevallásuk szerint nem haboznának a pályázati felhívásokat kisebb tételekre osztani (a teljes műszaki generálrendelés helyett külön rendszerekre/ágazatokra). A

vevők ekkor a tervezést és az koordinálást vagy maguk végeznék vagy mérnöki tanácsadó irodát bíznának meg. Ebből nem következne a verseny érezhető korlátozása. Ugyanez érvényes a villamos és mechanikus berendezésgyártás területeire.

G2. ***Épületmenedzsment***

(130) A Siemens és a VA Tech legtöbb vevője a piacvizsgálatban azt adta meg, hogy a mindenkori másik fél a versenytárgyalási eljárások és odaítélési tárgyalások során nem a legreményteljesebb versenytárs. Ausztriában, az egyetlen lehetséges érintett piacon, számos nagyobb pályázó van, melyek szolgáltatásai a műszaki épületmenedzsment területén a vevők szempontjából lényegében megfelelnek a VA Tech és a Siemens szolgáltatásainak. Az említett nagyobb versenytársakra főként regionális szinten kisebb vállalatok is fejtenek ki versenynyomást. A terv ezért ezen a területen nem vezetne a hatékony verseny érezhető korlátozásához.

H. *INFRASTRUKTURÁLIS FELSZERELÉSEK ÉS KÖTÉLPÁLYATECHNIKA*

H1. KÖZLEKEDÉSI INFRASTRUKTURÁLIS FELSZERELÉSEK

(131) A közlekedési infrastrukturális felszerelések területén csak Ausztriában van néhány kisebb átfedés a Siemens és a VA Tech között, mégpedig a közvilágításnál, a közlekedési jelzőberendezéseknél, a parkművelő berendezéseknél és a közlekedésellenőrző berendezéseknél. A ténybeli és földrajzi releváns piacok kérdése ezen a területen nyitva maradhat. A vevőknek elegendő alternatíva áll rendelkezésre. Az összefonódás nem vezetne a hatékony verseny érezhető korlátozásához.

H2. VÍZTISZTÍTÓ BERENDEZÉSEK

(132) Ugyanez érvényes a víztisztításra.

H3. KÖTÉLPÁLYALÉTESÍTMÉNYEK ELEKTROMOS BERENDEZÉSEI

(133) Ugyanez érvényes a kötélpályalétesítmények elektromos felszereléseire.

I. *EGYÉB IT-SZOLGÁLTATÁSOK*

(134) Ugyanez érvényes az egyéb IT-szolgáltatások elektromos felszereléseire.

KÖVETKEZTETÉS

(135) A tervezet ezzel arra a következtetésre jut, hogy a bejelentett terv egy uralkodó pozíció megalapozása révén különösen a (i) vízerőmű-felszerelések és a (ii) mechanikus fémkohászati berendezésgyártás piacain vezetne a hatékony verseny érezhető korlátozásához.

J. *KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁSOK*

(136) Ahhoz, hogy ezeket a (i) vízerőmű-felszerelések és (ii) mechanikus fémkohászati berendezésgyártás piacain lévő, versennyel kapcsolatos kétségeket el lehessen oszlatni, a felek az alábbi kötelezettségvállalásokat tették.

(137) A vízerőmű-felszerelések területén a VA Tech Hydro, a VA Tech egyik leányvállalatának eladása, mely a vállalat vízerőmű-felszerelések és kombierőmű-felszerelések területén folytatott tevékenységeit fogja össze. Az utóbbi terület nem vetett fel versennyel kapcsolatos kétségeket, de túlnyomó része mind fizikailag, mind pénzügyileg nagymértékben beépül a vízerőmű-üzletágba. A piacteszt megerősítette, hogy a VA Tech Hydro eladása (melynek révén a vízerőműveknél verseny szempontjából meglévő átfedések megszűnnek) ezen a piacon megoldaná a versennyel kapcsolatosan felmerült problémákat.

(138) A mechanikus fémkohászati berendezésgyártásban a Siemens SMS Demagban, a VA Tech legfontosabb versenytársában, lévő 28 %-os részesedésének eladása, hogy a hatékony verseny érezhető korlátozása megszűnjön. A Siemens 2004. december 31-i hatállyal már élt az eladási opcióval, hogy részét az SMS Demag ellenőrzést gyakorló részvényesének értékesítse. Az eladás végrehajtása azonban a részvények értékeléséről az SMS-sel folytatott jogvita miatt határozatlan időre eltolódik. A Siemens ezért vállalta, hogy a verseny SMS-ben továbbra is megmaradó részesedése […] (*) miatti mindennemű korlátozását és a jövőbeli versenytársa iránti gazdasági érdek mindennemű korlátozását megszűnteti. Eszerint a Siemens képviselőit az SMS részvényeseinek bizottságában és felügyelőbizottságában egy treuhand-megbízott fogja helyettesíteni. A Siemensnek az SMS jövőbeli üzleti ügyeire vonatkozóan semmilyen fontos stratégiai információt nem fognak továbbítani. A treuhand-megbízott a Siemensnek csak azokat az információkat fogja eljuttatni, melyek feltétlenül szükségesek ahhoz, hogy a Siemens a bírósági tárgyalásokon védekezni tudjon és évi zárlatait el tudja készíteni. Az előbbi információk csak a 2004.12.31-ig terjedő időszakra vonatkoznak, az utóbbi információkat pedig nem a részvényesi megállapodás, hanem a kisebbségi részesedés szerint szokásos jogok alapján fogják közölni. Ezenkívül a visszavásárlásról való lemondás és annak tisztázása révén, hogy a Siemens részesedési értékének megállapítása 2004. december 31-ig megtörténik valamint azon tény révén, hogy a Siemens nem számolhat osztalékokkal, minden kétséget eloszlathat afelől, hogy a Siemens az SMS Demag jövőbeli nyereségeiből továbbra is részesülhessen. Ezzel ez a kötelezettségvállalás a jogvita lezárásáig legmesszebb menően megfelel az SMS Demagban lévő részesedés teljes eladásának. A kötelezettségvállalásnak a mechanikus fémberendezésgyártás területén lefolytatott piaci tesztje pozitív eredménnyel zárult.

(139) A Bizottság határozatában arra a következtetésre jutott, hogy a felek által előterjesztett kötelezettségvállalások alapján a bejelentett összefonódás a (i) vízerőmű-felszerelések és a (ii) mechanikus fémkohászati berendezésgyártás területén nem fog a felek uralkodó pozíciójához vezetni.

### K. *KÖVETKEZTETÉS*

(140) A határozat arra az eredményre jut, hogy a felek által tett kötelezettségvállalások hiánytalan teljesítését feltételezve a tervezett összefonódás a Közös Piacon vagy annak jelentős részében a hatékony versenyt nem fogja korlátozni. A Bizottság ezért úgy határozott, hogy az összefonódást az összefonódás-ellenőrzési rendelet 2. cikkének (2) bekezdése és 8. cikkének (2) bekezdése és az EGT-megállapdás 57. cikke szerint a Közös Piaccal és az EGT-megállapodással összeegyeztethetőnek nyilvánítja.

## III. **TANÁCSADÓ BIZOTTSÁG**

(141) A Vállalati Összefonódásokat Ellenőrző Tanácsadó Bizottság 2005. június 29-i 133. ülésén egyhangúlag támogatta a Bizottság határozattervezetét, hogy az összefonódást a felek által előterjesztett kötelezettségvállalások alapján meghatározott feltételekkel és kikötésekkel engedélyezi.

(142) Az összefonódás-ellenőrzési rendelet 19. cikkének (7) bekezdése szerint a Bizottság a határozattal együtt a vállalat üzleti titkainak megőrzésével kapcsolatos jogos érdekeinek figyelembevételével kihirdeti a Tanácsadó Bizottság állásfoglalását. Jelen esetben a Tanácsadó Bizottság állásfoglalása nem tartalmaz üzleti titkokat.