KOMMISSIONENS BESLUT

av den 13 juli 2005

om att förklara en koncentration förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion

(Ärende COMP/M.3653 – Siemens/VA Tech)

[delgivet med nr K(2005) 2676]

(Endast den tyska texten är giltig)

(Text av betydelse för EES)

(2006/899/EG)

Kommissionen fattade den 13 juli 2005 beslut i ett ärende inom ramen för rådets förordning (EG) nr 139/2004 av den 20 januari 2004 om kontroll av företagskoncentrationer ("EG:s koncentrationsförordning"), särskilt artikel 8.2 i denna. En icke-konfidentiell version av beslutets fullständiga text finns på ärendets giltiga språk och kommissionens arbetsspråk på Generaldirektoratet för konkurrens webbplats http://ec.europa.eu/comm/competition/index_sv.html

I. KORT SAMMANFATTNING

(1) Detta ärende gäller Siemens förvärv av den österrikiska teknikkoncernen VA Tech.

(2) Siemens är en mångsidig teknikgrupp med verksamhet inom följande centrala affärsområden: information och kommunikation, automatiserings- och driftsteknik, energiteknik, trafik, gatubelysning och medicinsk utrustning.

(3) VA Tech med huvudkontor i Linz är med omkring 17 000 anställda och en årsomsättning på 4,3 miljarder euro Österrikes största industrigrupp. Företagets fyra främsta affärsområden är produktion, överföring och distribution av energi, metallurgisk teknik, elektriskt entreprenad och infrastrukturteknik.

(4) Den 10 december 2004 lämnade Siemens ett offentligt uppköpsbud på VA Tech för att öka sin nuvarande andel från 16,45 % till minst 50 % plus en aktie. […] (*). Ett godkännande från kommissionen är de enda villkor som ännu inte uppfyllts för att anbudet skall kunna fullföljas.

(5) Det planerade förvärvet, som skulle ge Siemens fullständig kontroll över VA Tech, är en koncentration i den mening som avses i artikel 3.1 b i koncentrationsförordningen.

(6) De berörda företagen har en total omsättning i världen på mer än 5 miljarder euro (Siemens: 74 miljarder euro budgetåret 1 oktober 2002–30 september 2003; och VA Tech: 3,9 miljarder euro budgetåret 2003). Inom gemenskapen har Siemens/VA Tech en total omsättning på mer än 250 miljoner euro vardera […] (*). Inget av de båda företagen uppnå mer än två tredjedelar av sin gemenskapsomfattande totala omsättning i en och samma medlemsstat. Den anmälda koncentrationen uppvisar därför en gemenskapsdimension.

(7) Kommissionens marknadsundersökning visar att operationen leder till talrika horisontella och vertikala överlappningar på följande områden: energiproduktion (se avsnitt A), överföring och distribution av energi (B), järnvägsteknik (C), frekvensomriktare (D), metallurgi och elektrisk entreprenad (E), lågspänningsställverk (F), byggnadsteknik (G), infrastruktur och linbanor (H), it-tjänster (I).

(8) I sitt beslut utgår kommissionen från parternas samtycke i samband med den anmälda koncentrationen på områdena i) vattenkraftutrustning och ii) uppförande av mekaniska metallverk och drar därmed slutsatsen att koncentrationen inte på något avgörande sätt förhindrar konkurrensen på något av dessa områden inom den gemensamma marknaden.

II. UTFÖRLIG SAMMANFATTNING

A. *ENERGIPRODUKTION*

A1. UTRUSTNING FÖR VATTENKRAFTVERK

Relevanta marknader

(9) Utrustningen till vattenkraftverk omfattar ett antal olika komponenter såsom vattenturbiner, generatorer och olika mekaniska och elektriska komponenter ("mekanisk (elektrisk) kompletterande utrustning"). Ofta lämnas separata anbud om dessa komponenter, särskilt i Europa, där större delen av efterfrågan gäller utbyte eller modernisering av befintliga vattenkraftverk. På efterfrågesidan är de olika

(*) Delar av texten har utelämnats för att se till att inga hemliga uppgifter sprids. Dessa delar markeras med hakparanteser.

komponenterna inte utbytbara. Efter en rad koncentrationer av tillverkare av mekanisk och elektrisk vattenkraftutrustning kan Siemens, VA Tech och deras huvudkonkurrenter tillhandahålla hela komponentutbudet. Det finns faktorer på utbudssidan som gör att kommissionen är enig med Siemens om att det finns en enda sakligt relevant marknad för vattenkraftutrustning, samtidigt som produkterna på denna marknad är mycket olika varandra.

(10) Vad gäller den geografiskt relevanta marknaden, förklaras det i beslutet att det finns olika grupper av konkurrenter i de olika världsregionerna, men att de ledande europeiska producenterna Siemens, VA Tech, Alstom och GE Hydro är globalt verksamma. Särskilt i Kina och resten av Asien verkar en rad kinesiska, indiska och japanska företag som europeiska kunder inte betraktar som producenter att räkna med. Kunderna inom EES-området är antingen inte bekanta med dessa producenter, eller får de ett sämre omdöme än producenterna i Europa. De har ännu inte fått några uppdrag inom EES-området och heller inte presenterat några anbud (Siemens framhöll två framgångsrika projekt som kinesiska bolag genomförde i Albanien under 60- och 70-talen).

(11) […] (*) I beslutet påpekas avslutningsvis att utbuds- och efterfrågevillkoren mellan EES-området och andra världsregioner skiljer sig avsevärt, varför EES måste betraktas som den geografiskt relevanta marknaden.

Konkurrensbedömning

(12) För perioden 2000–2004 uppgav Siemens att företagets andel av EES-marknaden tillsammans med VA Tech var [40–50] (*) % (Voith Siemens [20–30] (*) % ([1]), VA Tech [20–30] (*)). VA Tech angav [40–50] (*) % och Alstom angav att Siemens och VA Techs gemensamma andel uppgår till 61 %. Kundernas uppskattning av marknadsandelarna ligger huvudsakligen inom samma område, men Andino som är en mindre konkurrent, förmodar att Siemens och VA Tech har en 70 % andel av EES-marknaden. Utifrån huvudkonkurrenternas omsättningsuppgifter för samma femårsperiod kan följandemarknadsandelar räknas fram (inklusive Siemens uppgifter om ”övriga företags” omsättning):

EES 2000–2004	Miljoner euro	Marknadsandel %
Siemens	318	[10–20] (*) %
VA Tech		[30–40] (*) %
Gemensamt		**50 %**
Alstom		[20–30] (*) %
GE Hydro		[0–10] (*) %
Ansaldo		[<1] (*) %
Andritz		[<1] (*) %
Övriga företag	473	[20–30] (*) %
Totalt		100 %

Källa: Kommissionens marknadsundersökning

([1]) Voith Siemens är det gemensamma företag genom vilket Siemens verkar inom vattenkraftområdet.

(13) Siemens hävdar att marknadsandelarna på denna leverantörsmarknad varierar väldigt kraftigt från år till år […] (*) En rad faktorer leder emellertid till slutsatsen att det av marknadsandelarna kan utläsas viktiga uppgifter om maktfördelningen på denna marknad. Därtill kommer att anbuden gäller kundspecifika och mycket olika produkter samt att de lämnas ofta och är av ringa omfattning (endast […] (*) av […] (*) Siemens anbud omfattade mer än […] (*) euro). I samband med större uppdrag kan den leverantör som fått kontraktet inte vara säker på affärens faktiska värde (dvs. lönsamheten). Eftersom antalet potentiella leverantören minskar måste värdet på den lägsta anbudet öka. Mot bakgrund av Siemens och VA Techs stora totala marknadsandel, de kvarvarande konkurrenternas förhållandevis ringa marknadsandel och bortfallet av en betydande leverantör ökar sannolikheten för att koncentrationen skall ge upphov till en dominerande ställning.

(14) Bland svaren på marknadsundersökningen […] (*) skiljer sig en grupp om fyra ledande konkurrenter (Siemens, VA Tech, Alstom och GE Hydro) från de övriga. Kunderna betraktar dessa företag som företag att räkna med som leverantörer av vattenkrafts- och driftsutrustning. Övriga konkurrenter får ett betydligt sämre omdöme eller tillverkar inte jämförbar utrustning, även om de kan komma ifråga för mindre uppdrag. I beslutet har kundernas omdömen om de olika entreprenörerna samlats i en kvantitativ sammanställning för att underbygga dessa slutsatser. […] (*).

(15) Av Siemens, […] (*) framlagda anbudsförteckningar framgår att Siemens i samband med anbudsförfaranden oftare har tävlar med VA Tech (i […] (*) % av antalet anbud med ett högre värde än […] (*) euro) […] (*) än med Alstom [..] (*) eller GE […] (*). I […] (*) av förfarandena var Siemens och VA Tech de enda två av de fyra stora företag som lämnade ett anbud. Att de möts så ofta framgår delvis av att GE Hydro endast sällan lämnar anbud utanför Skandinavien eller Storbritannien (GE Hydro uppstod efter det att GE övertagit Kvaerners vattenkraftsdivision). Alstom tar sig oftast an beställningar i olika delar av Europa, men har haft uppdrag på iberiska halvön något oftare än i andra regioner. Dessutom lämnar företaget oftare anbud på stora projekt än på små.

(16) Ett stort antal kunder och konkurrenter hävdade i sina synpunkter enligt artikel 11 att övertagandet skulle kunna leda till prishöjningar, om två konkurrenter går samman på en redan koncentrerad marknad.

(17) Siemens är enigt med kommissionen om att Siemens, VA Tech och Alstom f.n. är de ledande konkurrenterna i fråga om vattenkraftutrustning inom EES. Som motivering anförs i första hand dynamiska argument.

(18) Enligt dessa argument skulle kinesiska och små europeiska företag utan vidare kunna leverera konkurrenskraftig utrustning om Siemens eller VA Tech skulle försöka höja priserna efter koncentrationen. De sedan länge befintliga leveransförhållandena har ännu inte förhindrat att nya leverantörer träder in på marknaden och att kunderna vänder sig till nya leverantörer. Siemens har emellertid ingen dokumentation om planer från leverantörer som ännu inte verkar i Europa om att delta i anbud inom EES. Förutom kinesiska tillverkare har Siemens nämnt en rad mindre europeiska tillverkare av vattenkraftutrustningen och leverantörer av mindre komponenter, vilkas produkter bl.a. också kan användas i vattenkraftverk. Dessa företag har nämligen marknadsandelar som är mindre än 1 % och levererar produkter som inte är likvärdiga med Siemens och VA Techs.

(19) Av beslutet framgår att Siemens argument i själva verket är spekulationer om att varje monopol på lång sikt drar till sig nya aktörer. Siemens och VA Techs stora totala marknadsandelar, det sjunkande antalet potentiella leverantörer från 4 till 3, uppgifterna om anbudsgivarna, enligt vilka Siemens och VA Tech levererar produkter som substituerar varandra och det stora antalet klagomål från kunderna får kommissionen att dra slutsatsen att koncentrationen genom att etablera en dominerande ställning på marknaden för vattenkraftutrustning skulle leda till ett påtagligt hinder för den faktiska konkurrensen.

A2. FOSSIL VATTENKRAFTUTRUSTNING

(20) Vad gäller fossil vattenkraftutrustning levererar VA Tech i sin egenskap av systemintegreringslänk gasturbinkraftverk. Företaget använder huvudsakligen komponenter som levererats av något tredje företag, exempelvis gasturbiner från GE tillsammans med turbogeneratorer från den egna tillverkningen. På marknaden för anbud om tekniska lösningar som är användningsklara finns också efter koncentrationen flera konkurrenter, särskilt turbintillverkarna Siemens, GE, Alstom och Mitsubishi, men också generalentreprenörer såsom Bechtel och panntillverkaren Foster& Wheeler. VA Techs andel av EES-marknaden för anbud om tekniska lösningar som är färdiga att använda ligger under 15 % […] (*). I och med koncentrationen kommer en avsättningskanal för turbinerna och en leverantör av generatorer till dessa turbiner att falla bort. Med tanke på gasturbinernas strategiska roll i kombikraftverken och GE:s ledande marknadsposition på området kommer kommissionen i sitt beslut fram till att GE kommer att kunna ersätta VA Tech som distributionskanal för sina turbiner. GE har egen kapacitet att tillverka generatorer. Företaget har inte uttryckt i några farhågor angående förvärvet. I beslutet finns därför inga farhågor avseende konkurrensen på området.

B. *ÖVERFÖRING OCH DISTRIBUTION AV ENERGI*

(21) Precis som i fallet energiproduktionsutrustning omfattar marknaden för överföring och distribution av energi en bred palett av olika komponenter som levereras till kunderna (huvudsakligen nationella näroperatörer och lokala eller regionala kraftdistributörer) på en viss aggregationsnivå. Vad gäller den horisontella överlappningen mellan Siemens och VA Tech föreslår Siemens att definiera de relevanta marknaderna för de produktgrupper som anförs på nivåerna under a) till e).

a. HÖGSPÄNNINGSPRODUKTER (FÖR DISTRIBUTIONSNÄT MED SPÄNNINGSNIVÅER MELLAN 52 OCH 800 KV)

i) Luftisolerade ställverk

ii) Gasisolerade ställverk

iii) Kraftkontakter

iv) Fördelarkontakter

v) Mättransformatorer

vi) Strypspolar

b. TRANSFORMATORER

i) Krafttransformatorer

ii) Fördelartransformatorer

c. ENERGIAUTOMATISERING OCH INFORMATIONSSYSTEM

i) Nätstyrningsteknik

ii) Skyddsreläer

d. ANVÄNDNINGSKLARA PROJEKT

i) HV-projekt

ii) MV-projekt

e. ÖVERFÖRINGS- OCH DISTRIBUTIONSTJÄNSTER

i) Anläggningstjänster

ii) Nätplanering

(22) Marknadsundersökningen tyder på att det tvärtemot Siemens uppfattning åtminstone kommer att kunna bildas geografiskt relevanta marknader för några av de komponenter som anförs under I, II osv. i varje avsnitt. Det krävs emellertid inte någon exakt definition av produktmarknaden, eftersom ingen av de möjliga marknadsdefinitionerna skulle ge anledning till farhågor avseende konkurrensen.

(23) I definitionen av den geografiskt relevanta marknaden visar beslutet att det handlar om EES-omfattande marknader i fråga om distribution och överföring av energi. De tekniska normerna utgör inte längre något hinder för operatörerna av sammanlänkade system som vill köpa produkter i utlandet, särskilt på högspänningsmarknaden, där produkterna i stor utsträckning anpassas efter kundernas behov. De stora producenterna deltar framgångsrikt i anbudsförfaranden om utrustning för överföring och distribution inom hela EES.

(24) Marknadsundersökningen har till stora delar bekräftat denna redogörelse för marknadsandelarna och namnen på konkurrenterna på respektive marknad som Siemens lämnat nedan. Ett undantag utgörs av marknaden för användningsklara högspänningsprojekt, där inga andra marknadsaktörer uppskattade Siemens andel så mycket som till [50–60] (*) %. Marknaden för användningsklara projekt omfattar emellertid en rad produkter och komponenter samt försäljning i samband med de användningsklara tjänsterna så att deltagarna i marknadsundersökningen kan fördela omsättningen annorlunda än i fråga om de underliggande komponenterna.

Produkt	Siemens	VA Tech	Totalt	Huvudkonkurrenter
a. Högspänningsprodukter	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[20-30] (*)	Areva 18, ABB 15
i) Luftisolerade ställverk	[0-10] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	Areva 12; ABB 9, Cegelec 6, EFACEC 6
ii) Gasisolerade ställverk	[30-40] (*)	[10-20] (*)	[40-50] (*)	ABB 33, Areva 23
iii) Kraftkontakter	[30-40] (*)	[0-10] (*)	[40-50] (*)	Areva 30, ABB 28
iv) Fördelarkontakter	[30-40] (*)	[20-30] (*)	[30-40] (*)	Areva 21, HAPAM 14
v) Mättransformatorer	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	Areva 20-25, ABB 10-15, Ritz 10-15, Arteche 10-15, Pfiffner 3-8
vi) Strypspolar	[20-30] (*)	[10-20] (*)	[40-50] (*)	Areva 22-27, ABB 17-22, Trafomec 5-10
b. Transformatorer	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[20-30] (*)	ABB 18-23, Areva 13-18, RWE Solutions 8-13, Schneider 4-7, Pauwels 4-7, andere
i) Krafttransformatorer	[10-20] (*)	[10-20] (*)	[20-30] (*)	ABB 20-25, Areva 15-20,RWE Solutions 7-14, Pauwels 2-5, EFACEC 2-5, andere
ii) Fördelartransformatorer	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	ABB 12-17, Schneider 10-15, RWE Solutions 8-13, Areva 7-12, Pauwels 5-10, andere

Produkt	Siemens	VA Tech	Totalt	Huvudkonkurrenter
c. Energiautomatisering och informationssystem				
i) Nätstyrningsteknik	[10-20] (*)	[10-20] (*)	[20-30] (*)	ABB 8-12, Areva 6-10, andere (u. a. verschiedene Softwareunternehmen)
ii) Skyddsreläer	[20-30] (*)	[0-10] (*)	[20-30] (*)	Areva 23-27, ABB 13-17, Schneider 4-8
d. Användningsklara projekt	[20-30] (*)	[0-10] (*)	[30-40] (*)	ABB 18, Areva 14, Cegelec 9
i) HV-projekt	[50-60] (*)	[10-20] (*)	[70-80] (*)	ABB 21, Areva 9
ii) MV-projekt	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	ABB 17, Areva 16, Cegelec 12
e. Överförings- och distributionstjänster	Inga marknader på EES- eller nationsnivå			

(*) Icke kontrollerande andel på 40 %; 60 % sålt 2004 till Southern States LLC (USA).

(25) Medan Siemens, VA Tech, Areva och ABB levererar ett brett spektrum av komponenter för överföring och distribution, täcker mindre konkurrenter som Cegelec, EFACEC, Ansaldo, HAPAM eller Pauwels bara mindre produktsegment.

(26) Övertagandet leder till marknadsandelar över [30–40] (*) % på flera potentiell marknader för överföring och distribution av energi, nämligen gasisolerade ställverk, kraftkontakter och användningsklara högspänningsprojekt. På dessa produktmarknader skulle dessutom antalet potentiella konkurrenter minska från fyra till tre (Siemens/VA Tech, Areva och ABB). Dessa tre marknader är vertikalt förbundna med varandra, eftersom en stor del av de användningsklara högspänningsprojekten har gasisolerade ställverk som sina huvudkomponenter. Kraftkontakter används dessutom som komponenter i gasisolerade ställverk. Siemens, VA Tech, Areva och ABB är verksamma på dessa tre vertikala områden.

(27) På övriga marknader för överföring och distribution är Siemens och VA Techs totala andelar mindre, dessutom finns det andra konkurrenter. På dessa marknader finns inga farhågor om konkurrensen.

(28) Kundernas och konkurrenternas svar på kommissionens marknadsundersökning var på det hela taget mindre negativa än i fråga om vattenkraftutrustningen. De negativa synpunkterna var snarast allmänt hållna och gällde det faktum att en konkurrent försvinner från en redan koncentrerad marknad. I sina undersökningar har kommissionen därför inriktat sig på de eventuella effekterna av en minskning av antalet potentiella leverantörer från fyra till tre på vissa marknader.

(29) På marknaden för användningsklara HV-projekt ligger överlappningarna mellan Siemens och VA Tech huvudsakligen på området användningsklara GIS-ställverk. Marknadsinflytandet i fråga om HV-projekten är därmed kopplad till anbudsgivarens marknadsposition i samband med de underliggande komponenterna. Marknaden för användningsklara projekt är i hög grad projektrelaterad och utmärks av starkt skiftande marknadsandelar. Under femårsperioden 1999–2003 skiftade Siemens marknadsandelar mellan [5–10] (*) % år 2000 och [50–60] (*) % år 2003, VA Techs mellan [0–5] (*) år 1999 och [15–20] (*) % år 2002. Återstående projekt gick till ABB och Areva under dessa år. Ett enskilt stort projekt kan ha en avsevärd inverkan på ett företags marknadsandel under ett och samma år. Därför hade företaget en stark marknadsställning år 2003 på [50–60] (*) %. I beslutet utesluts att den användningsklara HV-marknaden är en anbudsmarknad med konkurrens ”för marknaden” och inte ”på marknaden”, där marknadsandelarna inte säger mycket om en konkurrents möjligheter att få framtida uppdrag.

(30) I fråga om GIS är samma konkurrenter inom EES verksamma som i fråga om HV-projekten, nämligen Siemens, VA Tech, ABB och Areva. Enligt Siemens uppgick företagets marknadsandel tillsammans med VA Tech år 2003 till [40–50] (*) % (Siemens [30–40] (*) %, VA Tech [10–15] (*) %). De totala marknadsandelarna skiftade under perioden 1999–2003 mellan [40–50] (*) % och [60–70] (*) %. I fråga om de respektive marknadsandelarna förekom emellertid större skiftningar (Siemens [10–15] (*) %–[40–50] (*) % och VA Tech ([10–15] (*) %-[40–50] (*)). Liksom på marknaden för användningsklara projekt hade ABB och Areva kvarvarande marknadsandelar inom EES.

(31) På grund av säkerhetskraven på HV-produkter inskränks antalet aktuella leverantörer inom den europeiska kraftdistributionen och det verkar endast föreligga en obetydlig produktdifferentiering mellan den utrustning som levereras av de fyra marknadsledande företagen i ett visst anbuds-

förfarande. Mot bakgrund av detta (anbudsmarknad, ringa produktdifferentiering inom det marknadsledande företaget) kan GIS-marknader och användningsklara HV-marknader principiellt visa konkurrenskraftiga resultat trots att det bara finns tre leverantörer där.

(32) I marknadsundersökningen undersöktes förteckningen över företag som erbjuder användningsklara HV-projekt, GIS och kraftkontakter samt uppgifterna för perioden från 1999 som läggs fram av Siemens och konkurrenterna. Därav framgår att ABB är de företag som oftast konkurrerade med Siemens om uppdrag, följt av Areva. VA Tech lämnade mera sällan anbud om GIS-utrustning och konkurrerade nästan aldrig med Siemens. En förklaring till att Siemens och VA Tech så sällan konkurrerat med varandra kan bevara att VA Techs europeiska GIS- verksamhet går tillbaka på förvärvet av högspänningsverksamheten inom Schneider i Grenoble. Företaget har alltså sin tyngdpunkt i Frankrike medan Siemens traditionellt verkar i andra delen av Europa.

(33) Sedan Ungern blev EU-medlem har Ganz-Transelektro lämnat en rad anbud inom EES. Företaget fick nyligen ett GIS-uppdrag i Nederländerna tillsammans med Corus. Toshiba-Mitsubishi (TM) och JAEPS, den japanska GIS-tillverkaren, har inskränkt sin verksamhet inom EES till anbud i bör staterna Island och Cypern.

(34) Kommissionen har jämfört anbudsförfaranden från […] (*) med varandra, där alla fyra företag deltagit för att kontrollera om dessa företag lämnat det lägsta eller näst lägsta anbudet. Så var inte fallet.

(35) Som framgår av beslutet skulle GIS-marknaden också kunna erbjuda konkurrenskraftiga lösningar med endast tre tänkbara anbudsgivare, under förutsättning att koncentrationer inte omfattar företaget eller konkurrenten med det lägsta eller näst lägsta anbudet, som i en annan storleksordning nästan skulle kunna vara utbytbara. Det föreliggande uppgifterna från anbudsgivarna ger ingen ledning i detta.

(36) I beslutet undersöks också möjligheten att projektet skulle kunna ha samordnande effekter. Strukturen på marknaderna för GIS samt användningsklara HV- och kraftkontaktmarknaderna (tre nära konkurrenter, icke-homogena produkter, industriella förbrukare) och det fastlagda producentmönstret (alla konkurrenter deltar framgångsrikt i anbudsförfaranden i hela Europa) leder till slutsatsen att en effektiv koordineringsmekanism på GIS-marknaden är en artificiell konstruktion som är svår att förverkliga.

(37) I besluten dras slutsatsen att det inte med någon av de potentiella produktmarknadsdefinitionerna föreligger något märkbart hinder för konkurrensen på överförings- och distributionsmarknaden.

C. *SPÅR- OCH JÄRNVÄGSTEKNIK*

C1. SPÅR- OCH JÄRNVÄGSFORDON

(38) Genom förvärvet av VA Tech försvinner VA Tech Elin EBG Traction (ETR) som självständig producent av elmotorer för spårvagnar, tunnelbanetåg och regionaltåg. ETR levererar också till integrerade producenter av spårburna fordon som ingår i företagssammanslutningar med Bombardier och Siemens för särskild spårvagns- och tågtyper.

(39) I anslutning till tidigare beslut undersöks i detta beslut projektets återverkningar utifrån en EES-marknad för elmotorer och nationella marknader för spår- och järnvägsfordon och separat från olika typer av fordon, exempelvis spårvagnar, tunnelbanetåg, regionala tåg och lokomotiv. Överlappningarna på marknaden för elmotorer är obetydliga och ger inte upphov till några betänkligheter avseende konkurrensen. På grund av ETR:s och Siemens ställning i vissa medlemsstater finns emellertid vertikala berörda marknader.

(40) Marknadsundersökningar visar att på de marknader som berörs av koncentrationen, alltså spårvagnar i Spanien, Polen, Österrike och Tjeckien, tunnelbanor i Belgien och regionaltåg Tyskland och Österrike, föreligger tillräcklig konkurrens också efter det att koncentrationen har genomförts. För att skilja på ETR och Bombardier i enlighet med kommissionens beslut COMP/M.2139 Bombardier/Adtranz av den 3 april 2001 föreslås att ett beslut fattas enligt artikel 8.2 samtidigt, varigenom ett av Bombardiers åtaganden hävs om Siemens skulle förvärva fullständig kontroll över VA Tech. Enligt detta åtagande är Bombardier skyldigt att endast erbjuda sina spårvagnar City-Runner av typen ”Linz” med en ETR-motor.

(41) Av följande skäl utesluts inte de företag som inte är integrerade: för det första kommer det att finnas en fristående tillverkare av elmotorer för spårvagnar (Kiepe) och tunnelbanor (Mitsubishi). För det andra är det möjligt att icke integrerade tillverkare går samman inom två till tre år, vilket hände i fallet Stadler i fråga om spårvagnar och regionaltåg. Dessutom finns en tredje möjlighet, nämligen att integrerade och icke integrerade tillverkare går samman, vilket skett tidigare. Slutligen skulle det finnas tillräcklig konkurrens på marknaden för spårburna fordon också i framtiden, även om icke integrerade tillverkare skulle lämna marknaden för spårburna fordon som drivs med elmotorer. I sitt beslut kommer kommissionen fram till att koncentrationen inte leder till några betydande hinder för

konkurrensen på marknaden för elmotorer och marknaden för spårvagnar, tunnelbanetåg, regionaltåg och lokomotiv.

C2. KONTAKTLEDNINGAR

(42) I sitt beslut kommer kommissionen fram till att frågan om huruvida det finns en gemensam marknad för alla typer av kontaktledningar eller om det finns mindre produktmarknader, t.ex. kontaktledningar för fjärrtrafik, kan förbli öppen. Koncentrationen rör bara en nationell marknad. I Tyskland skulle Siemens och VA Tech få en total marknadsandel på omkring [30-40] (*) % av den totala marknaden, följda av Balfour Beatty med en ungefär lika stor marknadsandel och fem små konkurrenter. Utifrån marknadsundersökningen sluter sig kommissionen till att det efter koncentrationen inte föreligger några betydande hinder för en effektiv konkurrens. Samma sak gäller för den minsta potentiella produktmarknaden för kontaktledningar för fjärrtrafik, där det för den produkt som omfattas av överlappningar endast finns en enda kund, nämligen Deutsche Bahn och minst fyra potentiella konkurrenter. Dessutom har visat sig att Siemens och VA Tech ytterst sällan konkurrerade med varandra. Du också osannolikt att skulle föreligga ett tyst avtal mellan den fusionerade enheten och Balfour Beatty, eftersom marknaden krymper för varje år och VA Tech inte skall ses som ett företag som går sina egna vägar, som kan övertas och som skulle underlätta samordningen. Av besluten framgår att vi inte föreligger några betydande hinder för effektiv konkurrens på marknaden för kontaktledningar.

C3. ELFÖRSÖRJNING TILL SPÅR- OCH JÄRNVÄGAR

(43) Elförsörjning till järn- och spårvägar omfattar inmatning av el i operatörernas kontaktledningsnät via underordnade kopplingsstationer (inmatningspunkter). Här i beslutet definierades två produktmarknader, en total marknad för kopplingsstationer och en marknad för komponenter. På den tyska marknaden för underhåll av kraftstationer som levererar el till spår- och järnvägar föreligger överlappningar. Koncentrationen gäller två nationella marknader för en försäljning till spår- och järnvägar. I österrikisk eller Siemens och VA Tech få en total marknadsandel på [40-50] (*) % av den totala marknaden. Vid sidan av Siemens/VA Tech finns det fyra internationellt verksamma leverantörer som potentiella, nämligen ABB, Areva, Balfour Beatty och SAG (RWE) med marknadsandelar mellan 5 och 25 % men inga små leverantörer. Koncentrationen på efterfrågesidan är mycket hög, österrikiska järnvägen och Wiens lokallinjer står för mer än 90 % av efterfrågan på denna relativt lilla marknad, där anbudsförfarandena genomförs. Detta leder till avsevärda svängningar på utbudsmarknaden.

(44) I Tyskland skulle Siemens och VA Tech få en ungefär lika stor marknadsandel som i Österrike. De berörda konkurrenterna är ABB, Balfour Beatty, Elpro och Spitzke. VA Tech är nästan uteslutande verksamt inom fjärrtrafiksegmentet med Deutsche Bahn som enda kund. Eftersom det rör sig om en utbudsmarknad med en mäktig kund inom ett segment där det förekommer överlappning, finns inga konkurrensfrågor rörande kopplingsstationerna för elförsörjning till spår- och järnvägar. Vad gäller komponenter till kopplingsstationerna hänvisades kommissionen till att den fusionerade enheten skulle få en monopolställning i fråga om vissa komponenter, som skulle kunna leda till en utträngning av konkurrenter. Marknadsundersökningen visar emellertid att Siemens inte erbjuder någon av de berörda komponenterna, att det finns konkurrenter som erbjuder två av dessa komponenter och att Deutsche Bahn i fråga om den ena komponenten som endast produceras av VA Tech aktivt lät regleringsmyndigheten pröva och slutligen godkänna denna. I sitt beslut kommer kommissionen till slutsatsen att det på marknaden för elförsörjning till spår- och järnvägar inte föreligger några betydande hinder för konkurrensen. Samma sak gäller för underhållet av kraftstationer som levererar el till spår- och järnvägar, där VA Tech bara levererade en av omkring 20 stationer, vilka i bästa fall själva kan sköta sitt underhåll, och det faktum att det finns flera potentiella alternativ till Siemens och VA Tech.

C4. JÄRNVÄGSBROAR

(45) Både Siemens och VA Tech levererar järnvägsbroar. VA Tech verkar endast i Österrike, och Siemens kan ses som en potentiell aktör på den österrikiska marknaden. Den kunde har ställt sig frågan om Siemens efter koncentrationen skulle dra in VA Techs produkter och ersätta dem med sina egna. Marknadsundersökningen visar emellertid att VA Techs produkter tillhör ett tyskt företag som har laglig rätt att överföra driftsrättigheterna till ett annat företag. Därmed ändrar sig inte antalet leverantörer på den österrikiska marknaden.

D. *FREKVENSOMRIKTARE*

(46) Både Siemens och VA Tech tillverkar frekvensomriktare. Marknadsundersökningen bekräftar Siemens uppfattning att EES utgör den relevanta marknaden för frekvensomriktare. I enligt det tidigare beslutet skall den relevanta produktmarknaden delas upp efter skiljelinjen 100 kW. Det är ovidkommande om det krävs någon vidare uppdelning efter vattenkylda och fyrkvadrantsomriktare, eftersom konkurrensbedömningen inte skulle ändras av det.

(47) Siemens och VA Techs totala marknadsandel är i fråga om frekvensomriktare under 100kW mindre än [15–20] (*) %. Eftersom VA Tech bildade ett gemensamt företag med Schneider och Toshiba (STI) 2004, skall STI:s marknadsandel läggas till. Men också i detta fall är den totala marknadsandelen mindre än [30–40] (*) % Viktiga konkurrenter är ABB och Danfoss med marknadsandelar på 10–20 %, Lenze, SEW Eurodrive, Vacon och Yaskawa/Omron med marknadsandelar på respektive 5–10 %. Lokalt

finns det ett stort antal mindre men väl representerade företag. I fråga om frekvensomriktare över 100 kW ligger den totala marknadsandelen, också om det gemensamma företaget STI räknas in, under [20–30] (*) %. I fråga om vattenkylda omriktare och fyrkvadrantomriktare är den totala marknadsandelen är mindre än [20–30] (*) %. Därför drar kommissionen slutsatsen att det inte finns några konkurrens problem med de potentiella produktmarknadsdefinitionerna.

E. *UPPFÖRANDE AV METALLVERK OCH ANDRA INDUSTRIANLÄGGNINGAR*

1. RELEVANTA PRODUKTMARKNADER

a. ***Grundläggande skillnader***

(48) Vad gäller uppförande av industrianläggningar kan en distinktion göras mellan olika branscher (t.ex. metallurgi, kemi, papper, cement osv.). I detta fall rör det sig främst om uppförande av metallverk. En distinktion kan göras mellan uppförande av mekaniska och elektriska industrianläggningar och mellan underhåll av anläggningar och tjänster.

(49) Vid uppförande av mekaniska industri anläggningar planeras maskininsatsen, anskaffningen av maskinparken och installationen i produktionsanläggningen efter respektive produktionsmoment. VA Tech verkar som leverantör på detta område genom sitt dotterbolag. Siemens där inte verksam på detta område men inom metallurgisektorn äger företaget ändå en […] (*) andel av SMS Demag, som är en av VA Techs båda närmsta konkurrenter.

(50) Uppförandet av elektrisk industrianläggningar inbegriper allmän elektrifiering av anläggningen, konfigurering och montering av driftslösningar samt själva automatiseringssystemet som huvudsakligen består av styr- och reglersystem samt processautomatisering. Både Siemens och VA Tech erbjuda lösningar på detta område. VA Tech verkar genom sina dotterbolag VAI (metallurgisektorn) och Elin EBG (olika sektorer).

(51) Underhåll av anläggningar och andra tjänster inbegriper den löpande skötseln och utförandet av tjänster, men inte vid konstruktion av delar till anläggningen. Både Siemens och VA Tech utför underhåll av anläggningar tjänster inom metallurgisektorn.

b. ***Uppförande av mekaniska metallverk***

(52) Siemens anser att den mekaniska delen av industrianläggningarna är branschspecifik och utgår därför från den egna produktmarknaden för uppförande av mekaniska metallverk. Företaget följer emellertid inte den vidare uppdelning efter processteg som kommissionen gjorde i sitt beslut SMS/Mannesman Demag ([2]), utan Siemens anser att det i detta fall rör sig om segment av en större marknad för uppförande av mekaniska metallverk.

(53) Med stöd i marknadsundersökningens resultat kan kommissionen sluta sig till att den uppdelning efter processteg som gjordes i ärendet SMS/Mannesmann Demag och som gällde uppförande av industrianläggningar inom järn- och stålsektorn kan tillämpas också i detta beslut. Där till måste en distinktion göras mellan produktmarknaderna för produktion av tackjärn, stål, anläggningar för kontinuerlig gjutning, varmvalsverk, kallvalsverk, profilvalsverk, anläggningar för varmvalsade band samt press- och smidesteknik. Dessutom måste en distinktion göras mellan dels uppförande av metallverk för järn och stål, dels av metallverk för icke järnhaltiga metaller, särskilt aluminium och koppar.

(54) Det krävs emellertid ingen exakt definition av produktmarknaden på området för uppförande av mekaniska metallverk.

c. ***Uppförande av elektriska metallverk***

(55) Uppförandet av elektriska metallverk omfattar steg-0-automatisering (elförsörjning och -drift), den egentliga automatiseringen (stegen 1 och 2) och det yngre området it-lösningar för anläggningslogistik/MES (steg 3).

Ingen enhetlig marknad

(56) Siemens anser att uppförandet av industrianläggningar på metallurgiområdet är branschoberoende och inte utgör någon självständig marknad.

(57) Under loppet av marknadsundersökningen har emellertid de flesta marknadsaktörerna klargjort att det krävs ett särskilt praktiskt kunnande för att uppföra elanläggningar inom metallurgisektorn. I sina yttranden framhåller konkurrenterna särskilt de egna ingenjörernas specialiseringar. Referenslistornas betydelse till de svar som lämnats i marknadsundersökningen visar att de flesta kunder kräver relevant erfarenhet på metallurgiområdet av anbudsgivarna. […] (*). Ytterligare ett tecken på den tilltagande branschspecifika specialiseringen är att Danieli, SMS Demag och

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

VAI, de tidigare specialisterna på området för uppförande av metallverk, tränger fram på området för uppförande av metallverk.

(58) Medan produkterna på nivå 0 (el och drift) endast i ringa omfattning är metallurgispecifika, gäller detta inte produkterna på nivåerna 1 och 2 (egentlig automatisering). Detta beror på att det krävs branschspecifika lösningar (mjukvarumodul) som kan tillämpas på denna nivå. Siemens und dess konkurrenter håller på att utveckla sådana lösningar för branschspecifika produktgrupper på området för uppförande av industrianläggningar.

(59) Av ovannämnda skäl kan man utgå ifrån att det vid definitionen av produktmarknaden, åtminstone inom metallurgisektorn, föreligger en separat marknad för uppförande av elektriska anläggningar. En sådan marknad kan definieras som antingen en gemensam marknad för uppförande av elektriska metallverk, inklusive potentiella delmarknader, eller, i snävare bemärkelse, som en möjlig gemensam marknad för uppförande av elektriska metallverk på automatiseringsnivåerna 0–2 på området järn och stål.

Eventuella separata marknader för processområden eller processteg

(60) Vissa marknadsaktörer anser att marknaden för uppförande av elanläggningar kan indelas ytterligare enligt metallproduktionens olika processteg. Marknadsundersökningen har i någon mån visat på detta, men det är en öppen fråga huruvida det finns separerade produktmarknader för de tre centrala processtegen på området för uppförande av metallverk (flytfasen, varm- och kallvalsningsfasen) och specialområdet för valsning av långa produkter. Med avseende på detta beslut kan det också förbli en öppen fråga huruvida det bör göras ytterligare en indelning enligt processtegen.

Separat delmarknader för automatiseringsnivåerna 1 och 2?

(61) I detta beslut kan det också förbli en öppen fråga huruvida separata produktmarknader för nivåerna 1 och 2 skall betraktas tillsammans eller som delmarknader av en och samma marknad.

Separata marknader för järn- och stålsektorn samt aluminiumsektorn, särskilt varm- och kallvalsning av aluminium

(62) Det kan också förbli en öppen fråga huruvida produktmarknaderna för järn och stål samt för marknaderna för valsat aluminium bör separeras.

Potentiell marknad för it-lösningar för anläggningslogistik/MES/nivå 3

(63) Kommissionens marknadsundersökning visar att det finns en egen självutvecklande metallurgispecifik produktmarknad för it-lösningar anläggningslogistik/MES/nivå 3. Det kan också förbli en öppen fråga huruvida detta är en egen bransch som är en del av marknaden för uppförande av metallverk eller om den bör avlägsnas därifrån.

d. ***Underhåll och tjänster***

(64) Siemens anser att utförandet av tjänster till förmån för metallverk utgör en egen marknad. Resultaten av kommissionens undersökning visar på samma tendens. Det krävs emellertid ingen exakt marknadsdefinition på detta område.

e. ***Industriella elanläggningsarbeten inom branscher utanför metallindustrin***

(65) Inom ramen för ett beslut krävs ingen definition av en branschspecifika marknad för industriella elanläggningsarbeten utan för branschen för uppförande av industriella elanläggningar, eftersom den för utsäde koncentrationen alldeles oavsett definitionen av produktmarknaden (som omfattar flera branscher eller separata marknader för varje bransch) inte omfattar några konkurrensproblem.

f. ***Slutsatser om produktmarknadsdefinitionen på området för uppförande av metallverk och industrianläggningar inom andra branscher***

(66) Inom ramen för detta beslut gäller följande produktmarknader på området för *uppförandet av mekaniska metallverk*:

— En gemensam marknad för uppförande av mekaniska metallverk som antingen begränsas till järnmetaller eller till järn och icke-järnhaltiga metaller.

— Potentiella delmarknader för de olika processtegen vid uppförande av mekaniska metallverk.

(67) Inom ramen för detta beslut gäller följande produktmarknader på området för *uppförandet av elektriska metallverk*:

— En gemensam marknad för uppförande av elektriska metallverk inklusive alla potentiella delmarknader.

— En möjligen (snävare definierad) total marknad för uppförande av elektriska metallverk på automatiseringsnivåerna 0–2 på järn- och stålområdet.

— En eventuell delmarknad för den uppförande av elektriska metallverk för flyt-, varm- och kallfasen samt valsningen av långa produkter (processområdesmarknader) på området järn/stål och eventuella processtegmarknader (eller ytterligare uppdelningar enligt automatiseringsnivåer) samt eventuella delmarknader på nivåerna 1 och 2.

— Marknaderna för varm- respektive kallvalsning av aluminium.

— En potentiell marknad för it-lösningar för anläggningslogistik/MES/nivå 3.

(68) Inom ramen för detta beslut utgår kommissionen dessutom från minst en separat produktmarknad för *skötsel av anläggningar och därmed sammanhängande tjänster*.

(69) Det krävs ingen definition av produktmarknaden för *elektriska industrianläggningar* på andra områden.

2. GEOGRAFISKT RELEVANTA MARKNADER

a. ***Uppförande av mekaniska metallverk***

(70) Siemens anser att marknaden för uppförande av mekaniska metallverk är liktydig med världsmarknaden eller åtminstone en EES-omfattande marknadsandel med en stark tendens mot en världsomspännande marknad.

(71) Det är emellertid inte nödvändigt att definiera den geografiskt relevanta marknaden i detta beslut, eftersom koncentrationen oavsett definitionen av den geografiska marknader (EES-marknaden eller en större marknad) ger upphov till konkurrensproblem på marknaden för uppförande av mekaniska metallverk.

b. ***Uppförande av elektriska metallverk***

(72) Också på området för uppförande av elektriska metallverk utgår Siemens från att det finns en världsmarknad.

(73) Enligt marknadsundersökningens resultat skulle den geografiskt relevanta marknaden i det avseende som avses i detta beslut åtminstone omfatta hela EES-området; en potentiell större marknad borde emellertid också övervägas.

(74) Detta gäller alla potentiella delmarknader och marknader på området för uppförande av elektriska metallverk inklusive den potentiella marknaden för it-lösningar för anläggningslogistik/MES/nivå 3.

(75) Siemens kan inte instämma i kommissionens definition av den geografiska marknaden för uppförande av elektriska metallverk, om kommissionen inte är redo att överväga en marknad som sträcker sig utöver EES. Företaget stödjer heller inte uppfattningen att vissa asiatiska regioner inte skulle kunna tas med i definitionen av den relevanta marknaden. De utländska anbudsgivarna har oinskränkt tillgång till de berörda delmarknaderna.

(76) Därutöver anser emellertid kommissionen också att det i vissa delar av världen finns olika konkurrensvillkor, som inte enbart kan förklaras med historiska faktorer. I de enskilda fallen spelar det emellertid ingen roll om det finns en EES-omfattande marknad eller en större, eventuellt världsomfattande, marknad.

c. ***Skötsel och därmed sammanhängande tjänster***

(77) Siemens anser att denna marknad bör definieras som EES-omfattande. De flesta marknadsaktörer anser emellertid att den är mindre, eftersom det geografiska närheten till leverantörerna och, i viss mån, möjligheten att använda samma språk anses särskilt viktig på detta område. En rad kunder skulle inte välja leverantör från någon annan medlemsstat än den där deras produktion ligger, inte ens om den nuvarande tjänsteleverantörens priser skulle stiga mellan 5 och 10 %. Detta gäller både för det mekaniska och de elektriska område.

(78) Inom ramen för detta beslut krävs emellertid ingen exakt marknadsdefinition. I de flesta fall är den geografiskt relevanta marknaden inte mindre än den nationella och heller inte större än EES-marknaden.

d. ***Uppförande av elektriska industrianläggningar på andra områden***

(79) Mot bakgrund av VA Techs företagsinterna organisation med metallverksbyggaren VAI som globalt verksamt före-

taget och Elin EBG som division med ansvar för uppförandet av elektriska anläggningar, som har sin huvudsakliga tyngdpunkt i Österrike och dessutom är verksamt på området för uppförande av industrianläggningar, ligger det nära tillhands att geografiskt göra en snävare avgränsning av marknaden respektive marknaderna än marknaderna för specialiserat uppförande av elektriska metallverk. Denna syn bekräftades genom marknadsundersökningen, där många industriföretag i sina svar snarare utgick från nationella marknader eller regionalt definierade geografiskt relevanta marknader. För enskilda specialiserade processindustrier såsom papper och kemi kunde en ännu större geografisk marknad ses. I marknadsundersökningen fanns emellertid inga tecken på en geografisk marknad större än EES-området.

(80) Inom ramen för denna undersökning kan emellertid frågan om den exakta definitionen av den geografiska marknaden förbli öppen. Den relevanta marknaden respektive de relevanta marknaderna är i varje fall inte mindre än de nationella marknaderna och inte större än EES-marknaden.

3. KONKURRENSBEDÖMNING

a. ***Uppförande av mekaniska metallverk***

(81) Koncentrationen leder till en väsentlig försvagning av konkurrensen mellan Siemens/VAI och företagets huvudkonkurrent SMS på den EES-omfattande eller världsomspännande marknaden för uppförande av mekaniska metallverk eller dess delmarknader för stålproduktion och för stångjärnsproduktion. På grund av att Siemens/VAI skaffar sig en marknadsdominerande ställning leder detta till kännbara hinder för den effektiva konkurrensen på de berörda delmarknaderna.

(1) **Marknadsvillkor**

(82) I motsats till VA Tech är Siemens inte verksamt på detta område. Siemens anger att VA Tech har en marknadsandel som understiger [10–15] (*) % på alla potentiella delmarknader.

(83) Övriga marknadsaktörer angav däremot betydligt högre marknadsandelar för VA Tech på de möjliga produktmarknaderna för uppförande av mekaniska anläggningar. I fråga om uppförandet av metallverk angavs VA Techs marknadsandelar i världen och inom ESS vara lika stora som de andelar vilka det tidigare marknadsledande företaget SMS-Demag (nedan kallat ”SMS”) ensamt hade, följt av Danieli, det tredje och enda totalleverantören inom EES. På enskilda möjliga mekaniska delmarknader betraktas VA Tech helt klart som den marknadsledande företaget.

(84) Uttalanden från marknadsaktörer visar också att marknaden respektive marknaderna för uppförande av mekaniska metallverk bör betraktas som en marknad respektive marknader som är starkt koncentrerade.

(85) SMS betraktar VAI som sin huvudkonkurrent på de flesta av sina affärsområden. De egna respektive VAI:s marknadsandelar när gäller uppförande av mekaniska metallverk anger företaget till 24 respektive 20 %. På enskilda processtegsmarknader är de totala marknadsandelarna för de båda ledande företagen avsevärt högre. På delmarknaden för stålproduktion ligger VAI jämsides med SMS (33 % vardera), medan VAI ligger långt före SMS på delmarknaden för stångjärn (SMS: 23 %, VAI: 62 %). VAI har offentligt bekräftat sin ledande ställning och stora marknadsandelar i fråga om stångjärn.

(2) **Den totala marknaden för uppförande av metallverk på järn- och stålområdet eller den totala marknaden med avseende på icke järnhaltig metaller: avsevärda hinder för en effektiv konkurrens**

(86) Marknadsundersökningar visar att koncentrationen, med tanke på Siemens minoritetsägande i SMS, kommer att leda till en avsevärd försvagning av den nuvarande konkurrensen mellan VAI och SMS. Med tanke på VAI:s betydande styrka på denna starkt koncentrerade marknad, de mycket täta konkurrensförhållandena mellan VAI och Siemens samt det faktum att andra konkurrenter inte förmår inskränka Siemens/VAI:s konkurrensutrymme i tillräckligt hög grad, kommer koncentrationen åtminstone att leda till avsevärda hinder för en effektiv konkurrens på grund av en situation utan samordning och eventuellt också det faktum att Siemens/VAI kan komma att inta en marknadsdominerande ställning.

(87) VAI och SMS är de främsta konkurrenterna på den berörda marknaden. På grund av detta nära konkurrensförhållande skulle en kund som väljer bort VA Tech i ett visst metallprojekt förmodligen betrakta SMS som första alternativ. Detta framgår av de definitioner som gjorts av de konkurrenter och kunder som frågats ut i marknadsundersökningen.

(88) Danieli betraktas allmänt som den tredje starkaste konkurrenten, men de flesta anser företaget ligga långt efter SMS och VAI. Dess styrka ligger framförallt i valsning av långa produkter, där företaget är marknadsledande. Med avseende på dess marknadsställning och kundernas bedömning skulle Danieli knappast kunna förhindra minskad konkurrens på marknaden för uppförande av mekaniska metallverk eller angripa den dominerande ställning som VAI skulle kunna uppnå tack vare den informationsfördel Siemens/VAI har. Dessutom behöver kunderna minst tre anbud för att kunna förhandla framgångsrikt uppföranden av metallverk.

(89) Andra konkurrenter utövar inget kännbart tryck. De större leverantörer som Siemens nämner vid sidan av de tre

marknadsledande företagen är knappast eller aldrig verksamma i Europa och därför inget potentiellt alternativ för de europeiska kunderna. Det är osannolikt att de mindre anbudsgivarna skulle kunna lämna sådana anbud att de kunde få stora uppdrag. Bortsett från de tre marknadsledande företagen är konkurrensen splittrad och skulle därför inte kunna motverka de tre ledande företagens marknadsinflytande.

(90) En storleverantör på området för uppförande av mekaniska metallverk har ett stort antal kunder till vilka huvuddelen av leverantörens anbud går, varför beroendet av enskilda kunder inte är så stort.

(91) Koncentrationen skulle avsevärt minska det konkurrenstryck som SMS utövar på Siemens/VAI. Utöver den andel på 28 % som Siemens har i SMS skulle Siemens få kontrollen över VA Tech. Med avseende på fallets speciella förutsättningar (se nästa stycke: tidigare säljoption; normalt skall aktievärdet ha fastställts den 31 december 2004), kan man inte med tillräcklig säkerhet utgå ifrån att Siemens 28 % aktieandel i SMS (och den finansiella andel i SMS affärsframgångar som normalt sammanhänger därmed) kommer att föranleda Siemens/VA Tech att ge efter i konkurrensen med SMS. […] (*)

(92) Siemens utnyttjade en säljoption för att sälja sin andel i SMS majoritetsägaren. Värdet av den andel som Siemens behöll är emellertid omtvistat och ett mål som möjligen kan bli långdraget har anhängiggjorts vid tyska domstol. Så länge ingen dom avkunnas och Siemens försäljning av den 28 % andelen inte genomförts […] (*).

(93) […] (*).

(94) […] (*).

(95) […] (*). Eftersom aktieandelen på 28 % i SMS kvarstår skulle koncentrationen därmed avsevärt försvaga konkurrensen mellan Siemens/VAI och SMS. Det kan förbli en öppen fråga huruvida informationsfördelen mot den starkaste konkurrenten SMS och försprånget i marknadsinflytande jämfört med Danieli försätter Siemens/VAI i en dominerande ställning. I varje fall skulle koncentrationen få särskilt skadliga effekter på konkurrensen till följd av företagens icke samordnade tillvägagångssätt. Detta leder till avsevärda hinder för effektiv konkurrens på den totala marknaden för uppförande en mekaniska metallverk.

3) *Delmarknader* på området för uppförande av mekaniska metallverk: grundande av en dominerande ställning

(96) Dessa slutsatser gäller i än högre grad potentiella processdelmarknader på området för uppförande av mekaniska anläggningar avsedda för stålproduktion och stångjärn. Vad gäller övriga potentiella delmarknader för uppförande av mekaniska metallverk kan det emellertid inte med säkerhet fastställas huruvida koncentrationen skulle leda till hinder för effektiv konkurrens.

(97) På den potentiella marknaden för uppförande av mekaniska anläggningar avsedda för stålproduktion var det VAI som totalt sett rankades högst av konkurrenter och kunder i kommissionens marknadsundersökning. Omedelbart därpå följer på andra plats SMS. VAI och SMS har stora andelar av EES- och världsmarknaden på denna koncentrerade marknad. Deras respektive andelar av världsmarknaden uppgår till mellan 30 och 40 %; deras andelar av EES-marknaden är med största sannolikhet betydligt större. Dessa stora marknadsandelar leder till slutsatsen att marknaden redan är mycket koncentrerad, vilket förmodligen leder till betydligt mer negativa effekter för kunderna. Detta gäller särskilt den täta konkurrensen mellan de båda största leverantörerna, som skulle minska efter koncentrationen och främja det största företaget. VAI och SMS är de främsta konkurrenterna. Långt efter dem kommer Danieli på tredje plats och står inte i ett lika tätt konkurrensförhållande till övriga företag. Den resterande konkurrensen är splittrad. De mindre leverantörerna kan inte konkurrera med de större leverantörerna om stora projekt eller är de hänvisade till samarbete med dessa eller specialiserade på enskilda marknadssegment.

(98) På den potentiella marknaden för uppförande av mekaniska stångjärnverk betraktar kunder och konkurrenter VAI helt klart som det marknadsledande företaget av både inom EES och i hela världen. VAI:s marknadsandelar uppgår med största sannolikhet till mer än 50 % inom ESS och globalt. SMS ligger på andraplats och är VAI:s främsta konkurrent. Långt efter dessa båda kommer Danieli på tredje plats. Konkurrensen är splittrad och kan inte begränsa VAI:s marknadsstyrka.

(99) Under dessa omständigheter skulle […] (*) ge Siemens en dominerande ställning på de potentiella marknaderna för uppförande av mekaniska anläggningar för stångjärn och därmed leda till betydande hinder för en effektiv konkurrens.

b. *Uppförande av elektriska metallverk*

Marknaden för uppförande av elektriska metallverk (steg 0–2, järn och stål), eventuella delmarknader för möjliga processområdes- och processteg

Marknadsstruktur och marknadsandelar

(100) Marknadsundersökning visar att Siemens av flera marknadsaktörer ses som den viktigaste leverantören på området för uppförande av elektriska metallverk inom järn- och stålsektorn i EES och globalt. Detta gäller möjliga totala marknaden och de flesta delmarknader med

undantag för belastning av långa produkter, där Danieli anses vara marknadsledande. På dessa områden ses VAI som en stark konkurrent på andra plats, på stångjärnsområdet t.o.m. som jämnstark med Siemens. Det bör dock framhållas att ytterligare fyra konkurrenter betraktas som potentiella leverantörer. Det gäller i första hand ABB, Alstom, SMS och Danieli på vissa områden, särskilt på global nivå, samt om Toshiba (respektive TMEIC-GE) och Sundwig-Andritz, Ingelectric och ASI Robicon.

Marknadsandelar

(101) Det är svårt att bena ut marknadsandelar på detta homogena och differentierade produkt- och tjänsteområde. Kommissionen har tillgång till ett antal uppskattningar från Siemens som delvis sammanställts med avseende på förfarandet och delvis innan förfarandet inleddes. Det finns också uppskattningar som sammanställts av VA Tech innan förfarandet inleddes och uppskattningar som gjorts på begäran av kommissionen under förfarandets gång. Av dessa uppskattningar framgår att marknadsandelarna bedöms mycket olika. Siemens utgår i sina uppskattningar från att de gemensamma marknadsandelarna är 20 % medan uppgifterna från VAI ligger betydligt högre, kring 40–50 %. De högsta uppgifterna för processtegsmarknader finns i de uppskattningar som lämnats av SMS.

(102) Enligt kommissionens (och några av de omnämnda konkurrenternas) uppfattning kan ingen av dessa uppskattningar anses svara särskilt tillförlitliga.

(103) Kommissionen analyserade de viktigaste konkurrenternas styrka på huvuddelen av den berörda marknaden, dvs. i fråga om uppdrag som överstiger en miljon euro under åren 2002–2004. Konkurrenterna frågade om samtliga uppdraget som de erhållit under den aktuella perioden och sedan sammanställdes uppgifterna. Resultaten av utfrågningen återspeglar de utfrågade företagens relativa storlek. I ett senare skede av förfarandet presenterade Siemens ytterligare uppgifter om andra konkurrenter i flytfasen. Kommissionen prövade dessa uppgifter och beaktade dem när de bekräftas av kunderna eller konkurrenterna. Enligt kommissionens uppfattning är denna beräkning en användbar approximation till de faktiska marknadsandelarna. De angivna marknadsandelarna skall emellertid betraktas som en överste gräns, medan de faktiska marknadsandelarna förmodligen där mindre.

(104) Dessa uppgifter visar att koncentrationen förmodligen inte kommer att leda till marknadsandelar som överstiger 35–40 %. Inom varje process som råder och processteg kommer minst fyra starka leverantörer att finnas på marknaden och man kan anta att de kommer att utöva ett tillräckligt konkurrenstryck på de fusionerade företagen.

Utbudsanalys

(105) På de relevanta marknaderna rör det sig om leverantörmarknader, där marknadsandelarna bara utgör ett riktvärde. Utslagsgivande är styrkan i konkurrenstrycket som företagen utöva på varandra i anbudsprocessen. I det sammanhanget är de långsiktiga marknadsandelen en viktig indikator på denna styrka.

(106) Utbudsanalysen utifrån uppgifterna från Siemens och VAI visar att det på sin höjd är Siemens och VAI och som kan betraktas som täta konkurrenter på vissa potentiella delmarknader (stångjärn och flytfasen), men inte ens på dessa delmarknader är det de som är de det närmsta konkurrenterna.

Effekterna av Siemens delägande i SMS

(107) Vad gäller åtagandena […] (*) dess andel i SMS, som ålagts Siemens för att undanröja farhågorna avseende konkurrensen på området för uppförande av mekaniska metallverk undanröjer de ett avsevärt konkurrenshinder endast p. g.a. denna andel […] (*) åtminstone på området för uppförande av elektriska metallverk (detta gäller också övriga marknader för uppförande av elektriska metallverk).

Möjliga automatiseringsmarknader på nivåerna 1 och 2

(108) Marknadsundersökning bekräftar att konkurrenter betraktar programvarulösningarna på nivåerna 1 och 2 som utslagsgivande indikatorer.

(109) […] (*). Men även på dessa marknader finns ett tillräckligt antal starka konkurrenter såsom SMS, Danieli, ABB, Alstom och TMEIC-GE. Dessutom finns en rad andra konkurrenter som framför allt är verksamma på nivå 1, där inträdeströsklarna är lägre än på nivå 2, eller som erbjuder nischade lösningar i konkurrensen med Siemens/VA Tech. Detta bekräftas av en analys av marknadsstyrkan i programvarumoduler på nivåerna 1 och 2 i vissa processteg. Det förelåg inga uppgifter från enskilda konkurrenter, men det förekom ändå vissa fall som bekräftade att det även fortsatt kommer att finnas stark konkurrens på de potentiella marknaderna.

Uppförande av elektriska metallverk för varm- och kallvalsning av aluminium

(110) De potentiella marknaderna för uppförande av aluminiumvalsverk är mycket små jämfört med marknaden för stålvalsverk. Redan av det skälet skulle en analys av marknaderna för stålvalsverk vid förekomsten av gemensamma marknader för stål- och aluminiumvalsverk inte ändras mycket.

(111) Det stora flertalet kunder anser att effekterna av en koncentration på marknaden för uppförande av elektriska anläggningar för kall- och varmvalsning är oproblematisk. Det stämmer att Siemens och VA Tech ofta inordnas bland de ledande leverantörerna. Emellertid nämns också andra företag såsom ABB, TMEIC, Alstom, ASI Robicon och IAS bland de framgångsrika leverantörerna.

(112) Trösklarna för att ta sig in på aluminiumområdet är avsevärt lägre för leverantörer av mekaniska aluminiumvalsverk och för företag som redan erbjuder en automatisering av nivåerna 1 och 2 på stålområdet. Ett visst mått av efterfrågestyrka kan med säkerhet tillskrivas den hårt koncentrerade efterfrågesidan, vilket skulle kunna göra det lättare för leverantörer från dessa grupper att komma in på marknaden. I detta sammanhang nämns framför allt SMS.

IT-lösningar för anläggningslogistik/MES/nivå 3

(113) På denna relativt unga och redan kraftigt växande marknad ger projektet inte upphov till några farhågor avseende konkurrensen. Det gör därför ingen större skillnad om detta lilla område tas i beaktande när det gäller en potentiell total marknad för uppförande av elektriska metallverk.

Slutsatser om en potentiell total marknad för uppförande av elektriska metallverk med beaktande av alla ovannämnda och alla potentiella delmarknader

(114) På ingen av delmarknaderna inom den totala marknad för uppförande av elektriska metallverk föreligger några konkurrensproblem och därmed inte heller på en potentiell totala marknad. Inte på någon potentiell marknad för uppförande av elektriska metallverk är det fråga om att grundlägga eller förstärka en dominerande ställning eller något annat märkbart hinder för effektiv konkurrens. Inte heller den kompletterande undersökningen av potentiella övergripande effekter uppvisa några konkurrensbegränsande effekter på uppförandet av elektriska metallverk.

c. ***Underhåll av metall verket och därmed sammanhängande tjänster***

(115) Siemens och VA Techs verksamhetsområden och överlappar varandra också på denna marknad. Enligt marknadsundersökningen finns emellertid inga tecken på konkurrensproblem på marknaden för underhåll av metallverk och därmed sammanhängande tjänster. Trösklarna för inträde på denna marknad en betydligt lägre än på marknaderna för uppförande av elektriska och mekaniska anläggningar. Dessutom är ett tillräckligt antal lokala konkurrenter verksamma på detta område. Därutöver kan leverantörernas kunder själva utföra detta arbete.

(116) På denna marknad skulle koncentrationen därför inte grundlägga eller förstärka en dominerande ställning eller något annat märkbart hinder för effektiv konkurrens.

d. ***Uppförande av elektriska anläggningar inom andra branscher***

(117) Den planerade koncentrationen är, oberoende av produktmarknadsdefinitionen i fråga om uppförande av elektriska anläggningar på andra områden än det metallurgiska, inte förbunden med några konkurrensproblem.

e. ***Slutsatser om marknaderna för uppförande av elektriska metallverk och marknaden för uppförande av elektriska anläggningar på andra områden än det metallurgiska***

(118) Av de angivna skälen kommer det anmälda projektet inte att leda till att någon dominerande ställning eller något annat märkbart hinder för effektiv konkurrens grundläggs eller förstärks på de relevanta marknaderna för uppförande av elektriska metallverk eller för uppförande av industrianläggningar utanför det metallurgiska området.

F. *LÅGSPÄNNINGSSTÄLLVERK*

(119) Den relevanta produktmarknaden för lågspänningsställverk kan utifrån den inbyggda lastfrånskiljaren delas in i de tre delmarknaderna ACB, MCB och MCCB. Dessutom finns en separat marknad för kontaktskenefördelare, som är ytterligare en komponent. Andra komponenter är programmerbara styrutrustningar och mottagarkopplingar. Marknaderna för komponenter och sammansatta ställverk undersöktes i enlighet med tidigare beslut avseende andra medlemsstater, men eftersom den föreslagna koncentrationen inte heller ger upphov till några konkurrensproblem på EES-nivå kan frågan förbli öppen.

(120) Mot bakgrund av detta skulle marknaderna för lågspänningsställverk och vissa komponenter i Österrike och marknaderna för vissa komponenter inom EES och i vissa medlemsstater vara marknader som berörs horisontalt eller vertikalt av projektet. VA Tech tillverkar kretskort och använder sig av komponenter från tredje part vid konstruktionen av manöverpaneler för lågspänningsnät. Oberoende av den valda marknadsdefinitionen överstiger inte den totala marknadsandelen på någon av de horisontellt berörda marknaderna [30–40] (*) % och dessutom finns starka konkurrenter på alla berörda marknader som antingen tillverkar sina egna komponenter eller förfogar över en egen, oberoende komponentleverantör, varför det är omöjligt för Siemens att utesluta någon av

dessa konkurrenter. Därigenom har kommissionen kommit till slutsatsen att det inte föreligger några konkurrensproblem.

G. *BYGGTEKNIK OCH ANLÄGGNINGSFÖRVALTNING*

1. RELEVANTA PRODUKTMARKNADER

G1. ***Byggnadsteknik***

(121) Siemens och VA Tech är verksamma på området byggnadsteknik som enligt Siemens kan delas in i en komponentnivå, en systemnivå och en anläggningsnivå. Enligt Siemens finns det visserligen marknader för fastighetsförvaltning (se G2.), men övriga tjänster det skall räknas till respektive huvudmarknad. Komponent- och systemnivåerna bör indelas efter användningsområde. På komponentnivå bör skillnad främst göras mellan elinstallationsteknik, säkerhetsteknik, styrteknik och uppvärmnings-, klimat-, ventilations- och sanitetsteknik. På systemnivå bör skillnad främst göras på säkerhets- och styrteknik. På anläggningsnivå bör slutligen skillnad göras mellan elektrisk och mekanisk anläggningsutrustning. Enligt resultaten av marknadsundersökningen bör säkerhetstekniken åtminstone indelas i områdena i) brandskydd och ii) tillträdes- och inbrottsskydd. Frågan om en ytterligare indelning kan i denna undersökning förbli öppen.

(122) På anläggningsnivå kan åtskillnad göras mellan elektriska och mekaniska byggnadsinstallationer. Marknadsundersökningen visar att det skulle kunna definieras en separat marknad på områden som domineras av en generalentreprenör som ansvarar för uppförandet av elektriska och mekaniska byggnadsinstallationer. ([3]) I detta sammanhang krävs emellertid ingen exakt avgränsning.

G2. ***Fastighetsförvaltning***

(123) Marknadsundersökning visar att denna marknad kan indelas i teknisk, kommersiell och allmän fastighetsförvaltning. I detta sammanhang krävs emellertid ingen exakt produktmarknadsdefinition.

2. GEOGRAFISKT RELEVANTA MARKNADER

G1. ***Byggnadsteknik***

(124) Enligt Siemens uppfattning är alla i del G omnämnda marknader (med undantag för byggnadsteknikmarknaden) åtminstone EES-omfattande marknader. Marknadsundersökningen har visat ett antal tecken på att det rör sig om nationella marknader. I detta sammanhang krävs emellertid ingen definition av den geografiska marknaden.

([3]) Parterna på detta område ägnar sig huvudsakligen åt byggnation av lägenheter, kontor, konserthallar, museer, sjukhus samt åt tunnelbyggen.

G2. ***Fastighetsförvaltning***

(125) Samma sak gäller marknaderna för fastighetsförvaltning.

3. KONKURRENSBEDÖMNING

G1. ***Byggnadsteknik***

(126) På komponentområdet kan det endast förekomma berörda marknader på den vertikala ledden, eftersom VA Tech inte verkar på dessa marknader.

(127) Marknadsundersökningen innehåller inte tillräckliga bevis på att Siemens genom koncentrationen skulle nå en position där företaget kunde avskärma komponentmarknaderna i Österrike för sina konkurrenter. På de efterföljande system- och anläggningsmarknaderna råder tillräcklig konkurrens. På den omedelbart efterföljande systemnivån är dessutom de marknadsandelar som tillkommer till följd av koncentrationen mycket ringa. På de egentliga komponentmarknaderna tävlar Siemens med stora internationellt verksamma konkurrenter (bl.a. ABB och Möller samt Honeywell, Johnson Controls och Sauter).

(128) VA Tech är enligt egna uppgifter inte verksamt på systemnivån. Till företagets omsättning på detta område räknas anläggningsinstallationerna. De horisontella effekterna av koncentrationen på området för enskilda enheter utanför Österrike är obetydliga. Inte heller inom Österrike finns några relevanta marknader med en ökning av marknadsandelarna som överstiger 10 %. Det finns ett tillräckligt antal alternativa systemleverantörer och -installatörer. Inte eller vertikalt sätt skulle koncentrationen leda till något betydande hinder för den effektiva konkurrensen.

(129) På anläggningsnivå är det endast i Österrike som det uppstår nämnvärda överlappningar mellan VA Tech och Siemens. Siemens och VA Techs direkta konkurrensposition och respektive marknadsinflytande är som mest utpräglade på den potentiella delmarknaden för tekniska generalentreprenörer. Visserligen skulle koncentrationen här leda till en minskning av antalet leverantörer i Österrike, men tack vare RWE Solutions, MCE, den nederländska gruppen Imtech (genom företagets tyska dotterbolag) samt M+W Zander (Tyskland) skulle det ändå finnas stora leverantörer av generalentreprenad i Österrike. Bolag som bygger elektriska anläggningar av mellanstorlek såsom Klenk & Meder, Landsteiner och Bostelmann är verksamma genom konsortier på denna marknad. Om kunderna i enskilda fall, exempelvis vid stora byggprojekt, ansåg att det inte funnes tillräckligt med leverantörer, skulle de enligt egen uppgift inte tveka om att dela upp anbudet i mindre delar (i enskilda system eller verk i stället

för samlade tekniska generaluppdrag). I sådana fall skulle kunderna antingen sköta planeringen och installationen själva eller anförtro dem åt en teknisk konsultfirma. Samma sak gäller områdena för uppförande av elektriska och mekaniska anläggningar.

G2. ***Fastighetsförvaltning***

(130) I marknadsundersökningen uppgav de flesta av Siemens och VA Techs kunder att den andra parten inte var den konkurrent som hade bäst utsikter i anbudsförfaranden och i kontraktsförhandlingar. I Österrike, som är den enda potentiella berörda marknaden, finns det ett antal andra större leverantörer, som i kundens ögon erbjuder tjänster på området för teknisk fastighetsförvaltning som motsvarar VA Techs och Siemens tjänster. Också småföretag utövar särskilt på regional nivå ett konkurrenstryck på ovannämnda större konkurrenter. Koncentrationen skulle alltså inte leda till någon kännbar begränsning av den effektiva konkurrensen på detta område.

H. *INFRASTRUKTUR OCH LINBANETEKNIK*

H1. TRAFIKINFRASTRUKTUR

(131) På området trafikinfrastruktur skulle det i Österrike endast bli fråga om några mindre överlappningar mellan Siemens och VA Tech i fråga om gatubelysning, trafikljus, parkeringskontroll och trafikkontroll. Frågan om sakliga och relevanta marknader kan förbli öppen på dessa områden. Kunderna har tillräckligt många alternativ till sitt förfogande. Koncentrationen skulle inte leda till någon kännbar begränsning av den effektiva konkurrensen.

H2. VATTENRENINGSANLÄGGNINGAR

(132) Samma sak gäller också vattenreningsanläggningar.

H3. ELEKTRICITET TILL LINBANEANLÄGGNINGAR

(133) Samma sak gäller elinstallationen till linbaneanläggningar.

I. *ÖVRIGA IT-TJÄNSTER*

(134) Samma sak gäller elinstallationer för övriga it-tjänster.

SLUTSATS

(135) I sitt utkast kommer kommissionen till slutsatsen att den anmälda koncentrationen skulle leda till en kännbar begränsning av den effektiva konkurrensen, särskilt genom att en dominerande ställning grundläggs på följande marknader: i) vattenkraftutrustning och ii) uppförande av mekaniska metallverk.

J. *ÅTAGANDEN*

(136) För att skingra farhågorna om konkurrensen på marknaderna för i) vattenkraftutrustning och ii) uppförande av mekaniska metallverk, har parterna föreslagit nedanstående åtaganden.

(137) På området vattenkraftutrustning skall avyttring ske av VA Tech Hydro, ett dotterbolag till VA Tech, i vilket företagets verksamhet på området vattenkraftutrustning och utrustning för kombikraftverk är samlad. Det senare området har inte givit upphov till några farhågor avseende konkurrensen, men den övervägande delen av företaget är i hög grad både fysiskt och finansiellt integrerad i vattenkraftsverksamheten. Marknadsundersökningar bekräftar att en avyttring av VA Tech Hydro (vilket helt skulle eliminera överlappningarna på vattenkraftområdet) skulle lösa konkurrensproblemen på denna marknad.

(138) På området för uppförande av mekaniska metallverk skall en avyttring ske av Siemens andel på 28 % i SMS Demag, som är VA Techs viktigaste konkurrent, för att undanröja ett kännbart hinder för effektiv konkurrens. Siemens har redan utnyttjat en säljoption som gäller per den 31 december 2004 för att avyttra sin andel till SMS Demags majoritetsägare. En rättstvist med SMS om aktiernas värde gör att avyttringen har framskjutits på obestämd tid. Därför föreslår Siemens ett åtagande för att avlägsna varje möjlig begränsning av konkurrensen p.g.a. ett fortsatt aktieinnehav på […] (*) avseende SMS och de ekonomiska intresset i sin kommande konkurrent. Därefter kommer en fullmaktsinnehavare att företräda Siemens vid SMS bolagsstämma och i företagets ledning. Ingen känslig information om SMS framtida affärsrelationer kommer att föras vidare till Siemens. Fullmaktsinnehavaren kommer endast att förse Siemens med information som är absolut nödvändig för att Siemens skall kunna försvara sig i domstolsförhandlingar och genomföra sina årsbokslut. De förra uppgifterna gäller endast perioden senast den 31 december 2004, de senare förmedlas inte på grundval av aktieägaravtal utan på grundval av minoritetsägarskap. Genom att göra avkall på återköp och precisera att värderingen av Siemens andel skall vara klar till den 31 december 2004 samt att Siemens inte kan räkna med utdelning, avlägsnas alla föreställningar om att Siemens skulle kunna räkna med en del i SMS Demags framtida vinster. Därmed motsvarar detta åtagande med bred marginal ett fullständigt avyttrande av andelen i SMS Demag till dess att rättstvisten är avslutad. Marknadsundersökningen om åtagandet på området för uppförande av mekaniska metallverk utföll positivt.

(139) I sitt beslut har kommissionen kommit fram till att parternas föreslagna åtaganden med avseende på den anmälda koncentrationen medför att de inte får en dominerande ställning på områdena i) vattenkraftutrustning och ii) uppförande av mekaniska metallverk.

K. *SLUTSATSER*

(140) Slutsatsen dras att den planerade koncentrationen inte kommer att hindra effektiv konkurrens på den gemensamma marknaden eller en betydande del av denna, under förutsättning att parternas åtaganden fullgörs,. Därför har kommissionen beslutat att förklara avtalet förenligt med artiklarna 2.2 och 8.2 i koncentrationsförordningen samt artikel 57 i EES-avtalet.

III. **RÅDGIVANDE KOMMITTÉN**

(141) Rådgivande kommittén för koncentrationer tillstyrkte vid sitt 133:e möte den 29 juni 2005 enhälligt kommissionens utkast till beslut om att godkänna koncentrationen under förutsättning att parternas föreslagna åtaganden efterlevs.

(142) Enligt artikel 19.7 i koncentrationsförordningen skall kommissionen offentliggöra rådgivande kommitténs yttrande tillsammans med beslutet, dock med hänsyn till företagens berättigade krav på att inte röja affärshemligheter. I detta fall innehåller inte rådgivande kommitténs yttrande några affärshemligheter.