II

*(Rättsakter vilkas publicering inte är obligatorisk)*

# KOMMISSIONEN

## KOMMISSIONENS BESLUT

**av den 18 november 1997**

**om ett förfarande enligt rådets förordning (EEG) nr 4064/89**

**(Ärende IV/M.913 – Siemens/Elektrowatt)**

*(delgivet med nr K(1997) 3589)*

**(Endast den tyska texten är giltig)**

**(Text av betydelse för EES)**

(1999/229/EG)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR ANTAGIT DETTA DIREKTIV

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av Avtalet om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet, särskilt artikel 57 i detta,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 4064/89 av den 21 december 1989 om kontroll av företagskoncentrationer [1], senast ändrad genom förordning (EG) nr 1310/97 [2], särskilt artikel 8.2 i denna,

med beaktande av kommissionens beslut av den 28 juli 1997 om att inleda ett förfarande i detta ärende,

efter samråd med Rådgivande kommittén för koncentrationer [3], och

av följande skäl:

1. Kommissionen mottog den 24 juni 1997 en anmälan om en föreslagen koncentration enligt artikel 4 i rådets förordning (EEG) nr 4064/89 (hädanefter benämnd koncentrationsförordningen) genom vilken företaget Siemens AG (hädanefter benämt Siemens) på det sätt som avses i artikel 3.1 b i förordningen får kontroll över Elektrowatt AG (hädanefter benämnt Elektrowatt). Enligt anmälan genomförs koncentrationen genom förvärv av aktier.

2. Genom skrivelse av den 15 juli 1997 meddelades parterna kommissionens beslut om att genomförandet av den anmälda koncentrationen skall uppskjutas enligt artiklarna 7.2 och 18.2 i förordningen tills ett slutligt beslut har fattats.

3. Efter att ha granskat anmälan fastslog kommissionen att den anmälda transaktionen omfattas av koncentrationsförordningen och ger anledning till allvarliga tvivel beträffande dess förenlighet med den gemensamma marknaden och EES-avtalet. Genom beslut av den 28 juli 1997 inledde kommissionen därför ett förfarande enligt artikel 6.1 c i koncentrationsförordningen.

4. Rådgivande kommittén diskuterade utkastet till beslutet den 24 oktober 1997.

---

[1] EGT L 395, 30.12.1989, s. 1, rättad version i EGT L 257, 21.9.1990, s. 13.
[2] EGT L 180, 9.7.1997, s. 1.
[3] EGT C 90, 31.3.1999.

## I. PARTERNA

5. Siemens verksamhet omfattar ett stort antal sektorer och är särskilt inriktad på energiproduktion, energiöverföring och energidistribution, anläggningsteknik, framdrivnings-, kopplings- och installationssystem, automatiseringssystem, offentliga kommunikationsnät, privata kommunikationssystem, säkerhetssystem, trafik, fordonsteknik, medicinsk teknik, halvledare, passiva komponenter och rör, elektromekaniska komponenter, informationsteknik och ljusteknik.

6. Elektrowatt är ett schweiziskt holdingsbolag, vars verkamhet via dotterbolagen i Schweiz och Tyskland omfattar elproduktion och elförsörjning, byggteknik, säkerhetssystem och telefonapparater, samt huvudentreprenad för byggnader, fastighetsförvaltning och tekniska tjänster på olika områden.

7. Av Elektrowatts verksamhetsområden tänker Siemens överta

— driftsystem för kommersiella fastigheter (huvudsakligen via Landis & Gyr/Landis & Staefa),

— säkerhetssystem (via Cerberus),

— tekniska tjänster och huvudentreprenad för byggnads- och fastighetsförvaltning,

— tjänster, system, anläggningar och apparater för energiverk,

— produkter, system och tjänster för telefonoperatörer (särskilt telefonapparater för telefonkort eller mynt),

— optiska säkerhetssystem (*visual security devices*)

Elektrowatts verksamhet på områdena elförsörjning och elnätskoppling skall säljas till andra företag än Siemens.

## II. KONCENTRATIONEN

8. Siemens har för avsikt att köpa de aktier som Credit Suisse Group (CSG), Zürich har i Elektrowatt. Innan detta sker kommer Elektrowatts verksamhet på områdena elförsörjning och elnätskoppling att avskiljas och överföras till dotterbolaget Watt AG. Dessa områden skall förvärvas av ett konsortium bestående av tyska och schweiziska energiverk. CSG har för närvarande en andel på 44,9 % i Elektrowatt, medan de övriga aktierna är spridda på många ägare. Före försäljningen av sina aktier till Siemens kommer CSG att lämna ett officiellt anbud till de övriga aktieägarna om att överta alla Elektrowatt-aktier.

9. Samgåendet är en koncentration enligt artikel 3.1 b i koncentrationsförordningen, eftersom Siemens ensamt får kontroll över Elektrowatt. Detta gäller också om CSG:s offentliga anbud om övertagande av de övriga aktierna i Elektrowatt misslyckas och Siemens därför endast kan förvärva CSG:s Elektrowattandel på 44,9 %. Med detta aktieinnehav har CSG haft en majoritet på bolagsstämmorna och därmed den faktiska kontrollen över Elektrowatt, eftersom andelen närvarande röster vid de senaste fyra årens bolagsstämmor låg betydligt under 70 % och på grund av att de övriga aktierna är spridda på många små aktieägare.

## III. GEMENSKAPSDIMENSION

10. Siemens och Elektrowatt har en samlad omsättning i världen på över 5 miljarder ecu (Siemens 49,98 miljarder ecu och Elektrowatt 4,58 miljarder ecu). Vart och ett av företagen har en omsättning i gemenskapen på över 250 miljoner ecu (Siemens 30,325 miljarder ecu och Elektrowatt 2,27 miljarder ecu). Varken Siemens eller Elektrowatt uppnår mer än två tredjedelar av sin omsättning inom gemenskapen i en och samma medlemsstat. Transaktionen har således en gemenskapsdimension, men utgör inget samarbetsärende enligt EES-avtalet.

## IV. BEDÖMNING ENLIGT ARTIKEL 2 I KONCENTRATIONSFÖRORDNINGEN

### A. RELEVANTA PRODUKTMARKNADER

11. Siemens och Elektrowatts verksamhetsområden överlappar varandra. Företagen delar upp sin verksamhet i följande sektorer:

— Driftsystem för kommersiella fastigheter.

— Byggnadssäkerhetssystem (brandlarmsanläggningar, inbrottsskydd och andra säkerhetssystem).

— Nätstyrningssystem.

— Energimätare, energistyrningsutrustning, sändare och mottagare för radiostyrning.

— Telefonautomater (mynt och telefonkort).

12. Förfarandet inleddes på grund av möjliga konkurrensproblem när det gäller brandlarmsanläggningar, el- och värmemätare, sändare och mottagare för radiostyrning, samt telefonautomater.

### 1. Driftsystem för kommersiella fastigheter

13. Med driftsystem för kommersiella fastigheter avses mätning, styrning, reglering och överföring i samband med värme-, ventilations- och klimatanläggningar och annan teknisk utrustning i industrifastigheter, som exempelvis utrustning för byggnadsautomatisering. Driftsystemen omfattar således den elektroniska utrustning och de dataanläggningar samt tillhörande komponenter (men inte själva värme-, ventilations- och klimataggregaten) som används för att åstadkomma ekonomisk och energisnål styrning och reglering av driftstekniska anläggningar i industrifastigheter, inbegripet tillverkningen och idrifttagandet av denna driftutrustning och anvisningar till användarna.

14. Man måste skilja mellan marknaden för den egentliga driftutrustningen, marknaderna för de apparater och komponenter (hårdvara) som ingår i utrustningen och marknaden för utrustningens underhåll ([4]).

a) *Apparater och komponenter till driftutrustning för kommersiella fastigheter*

15. Apparater och komponenter till driftutrustning för kommersiella fastigheter kan uppdelas i flera olika, ej utbytbara kategorier, t.ex. ledningar, ventiler och ventilmekanismer. Marknaderna för dessa ligger före marknaden för den egentliga driftutrustningen, eftersom denna hårdvara ur utrustningsleverantörernas synvinkel ligger längre bak i produktionskedjan. Endast Elektrowatt har någon nämnvärd verksamhet på marknaderna för dessa apparater och komponenter. Siemens erbjuder praktiskt taget inga apparater och komponenter utöver den egna driftutrustningen. Det är därför i detta sammanhang inte nödvändigt att ytterligare undersöka marknaderna för apparater och komponenter till driftutrustning för kommersiella fastigheter.

b) *Driftutrustning för kommersiella fastigheter*

16. Marknaden för den egentliga driftutrustningen för kommersiella fastigheter omfattar utveckling och tillverkning av utrustning för styrning och reglering av värme, ventilation och klimat i industrifastigheter, systemens idrifttagande och anvisningar till användarna. Driftutrustning för kommersiella fastigheter utvecklas och levereras så att de uppfyller kundens särskilda krav. De levereras till kunden och tas i drift antingen av tillverkaren själv eller av dennes dotterbolag respektive filialer eller av grossister och installationsföretag. Man kan skilja mellan följande kundgrupper: kontorsbyggnader, sjukhus, skolbyggnader, särskilda industrier och hotell. I hus som endast används för bostadsändamål förekommer därmet normalt ingen komplex driftutrustning.

c) *Underhåll av driftutrustning för kommersiella fastigheter*

17. Marknaden för underhåll av driftutrustning för kommersiella fastigheter ligger efter marknaden för själva systemen. Denna marknad omfattar skötsel, reparationer, utbyte, driftövervakning och avhjälpande av funktionsstörningar. Utrustningstillverkarna eller deras entreprenörer erbjuder tjänster för underhåll av den ”egna” driftutrustningen, framför allt inom ramen för garantin för den utrustning som de själva levererat. Det finns dock också konkurrenter som erbjuder underhåll av ”andras” utrustning. Köparna sluter avtal med leverantörerna om det samlade underhållet. Marknaden för underhåll av driftutrustning för kommersiella fastigheter omfattar därför alla nämnda tjänster.

### 2. Byggnadssäkerhetssystem

18. Byggnadssäkerhetssystem omfattar brandlarms- och inbrottsskyddssystem samt behörighetskontroll och andra säkerhetssystem. Byggnadssäkerhetstekniska anläggningar används huvudsakligen i kontors- och industrifastigheter, på sjukhus och i hotell. Även här måste man skilja mellan

([4]) Se kommissionens beslut av den 12 februari 1996, ärende IV/M.692 – Elektrowatt/Landis & Gyr, EGT C 69, 7.3.1996, s. 3. Både parterna och deras konkurrenter har i samband med undersökningarna i det aktuella ärendet bekräftat den marknadsavgränsning som tillämpas i det beslutet.

marknaderna för apparater och komponenter och marknaderna för de egentliga systemen och anläggningarna samt för deras underhåll.

a) *Byggnadssäkerhetstekniska apparater och komponenter*

19. Endast Elektrowatt är i nämnvärd omfattning verksamt på marknaderna för byggnadssäkerhetstekniska apparater och komponenter. Siemens tillverkar sådana apparater och komponenter nästan bara för egna behov, och endast i Tyskland förekommer försäljning till andra i liten skala. Siemens och Elektrowatt/Cerberus samlade marknadsandel i Tyskland ligger dock under 15 %. I de övriga medlemsstaterna och EES-länderna ligger Elektrowatts marknadsandelar för apparater och komponenter under 25 %, och här förekommer ingen överlappning. Det är därför i detta sammanhang inte nödvändigt att ytterligare undersöka marknaderna för byggnadssäkerhetstekniska apparater och komponenter.

b) *Byggnadssäkerhetsanläggningar: brandlarmsanläggningar, inbrottsskyddsanläggningar och andra byggnadssäkerhetsanläggningar*

20. Marknaden för de egentliga byggnadssäkerhetsanläggningarna och dito systemen omfattar skräddarsydd utveckling av anläggningar enligt kundens särskilda önskemål, anläggningarnas installation och idrifttagande samt anvisningar till användarna. Enligt kommissionens undersökningar bildar brandlarmsanläggningarna en egen produktmarknad som är skild från marknaden för inbrottsskyddsanläggningar och andra säkerhetssystem. Anläggningarna fyller olika syften och är ur kundernas syninkel inte utbytbara. I motsats till andra byggnadssäkerhetsanläggningar föreskrivs brandlarmsanläggningar ofta i lag eller av försäkringsbolagen. I brandlarmsanläggningar tillämpas en annan avkänningsteknik (jonisering, optisk, termisk) än t.ex. i inbrottsskyddsanläggningar (ljud, utraljud, infrarött ljus, radar). Dessutom finns det köpare som uteslutande eller övervägande efterfrågar rena brandlarmsanläggningar, t.ex. sjukhus eller småföretagare.

21. Det finns visserligen vissa integrationstendenser mellan brandlarms- och andra byggnadssäkerhetsanläggningar. I synnerhet större företag, institutioner osv. har som regel behov av både brandvarnare, inbrottsskyddssystem och behörighetskontroll, varvid det är nödvändigt att de olika skyddssystemen så långt möjligt samverkar störningsfritt. För att uppnå detta verkar det dock inte vara nödvändigt att införskaffa brandlarms- och andra säkerhetsanläggningar från samma leverantör, eftersom även anläggningar (eller anläggningsdelar) från olika tillverkare kan fungera ihop. Det är inte helt klart vad kunderna föredrar. Somliga vill helst köpa alla säkerhetssystem av en och samma leverantör medan andra kunder hellre köper av flera olika. Åtminstone de stora leverantörerna kan tillhandahålla både brandlarms-, inbrottsskydds- och andra byggndssäkerhetsanläggningar. Trots integrationstendenserna måste man utgå från skilda produktmarknader för brandlarmsanläggningar å ena sidan och inbrottsskydds- och andra säkerhetsanläggningar å andra sidan.

c) *Underhåll av byggnadssäkerhetsanläggningar*

22. Det har inte varit möjligt att med säkerhet fastslå, huruvida underhållet av brandlarmsanläggningar, inbrottsskydds- och andra säkerhetssystem bildar en särskild produktmarknad eller om underhållet måste anses tillhöra marknaden för systemen. De säkerhetstekniska anläggningarnas underhåll omfattar skötsel, reparationer, utbyte, driftövervakning och avhjälpande av funktionsstörningar. Ofta är det tillverkaren som står för byggnadssäkerhetsanläggningarnas underhåll. Ur kundens synvinkel är detta för det mesta att föredra, eftersom det har mycket stor betydelse för säkerheten att anläggningarna är pålitliga och fungerar störningsfritt och att fel åtgärdas så fort som möjligt. Det finns dock också en rad andra (mindre) företag som erbjuder underhållstjänster. Det är dock inte nödvändigt att avgöra, huruvida underhållet av byggnadssäkerhetsanläggningarna bildar en fristående marknad, eftersom det inte uppstår några konkurrenssvårigheter vare sig man utgår från en särskild marknad eller ej.

### 3. **Energimätare, radiostyrning, energistyrningsutrustning, nätstyrningssystem (styr- och regleringsteknisk utrustning för energiverk)**

23. Styr- och regleringsteknisk utrustning omfattar apparater, system och anläggningar som används

dels för att övervaka och styra elektricitetsnätet och andra energinät (nätövervakningssystem) och dels för att mäta och styra energiförbrukningen. All styr- och regleringsteknisk utrustning som ingår i den sistnämnda produktgruppen är visserligen att betrakta som mätteknik, men måste dock delas upp ytterligare beroende på respektive ändamål.

24. Med energimätare avses mekaniska och elektroniska räknare och mätssystem som används för att mäta förbrukningen av el, gas eller värme. Som anförs av parterna bildar el-, gas- och värmemätare var och en för sig en relevant produktmarknad, eftersom de skiljer sig både vad gäller tekniska lösningar och kundgrupper. Energimätare efterfrågas av de olika energiverken, dvs. elektricitets-, gas- och fjärrvärmeverk.

a) *Gasmätare*

25. Marknaden för gasmätare berörs inte av koncentrationen, eftersom den marknadsandel på 22 % som innehås i Förenade konungariket gäller endast Siemens, medan Elektrowatt inte tillverkar några gasmätare.

b) *Elmätare*

26. Marknaden för elmätare omfattar mekaniska (ferrarismätare), elektromekaniska (så kallade hybridmätare) och elektroniska mätare. Beroende på användningsområdet kan man skilja mellan elmätare för förenklade tariffer (hushåll och småförbrukare), för industri och för kvalitetssegmentet. Kvalitetssegmentet omfattar tillämpningsområden med särskilt höga tekniska krav (t.ex. mätare för mätning av energiutbytet i högspänningsnät mellan olika energiverk). När det gäller hushåll och små förbrukare, som bara använder lågspänningsel och högst omfattas av två tariffer, används fortfarande i huvudsak mekaniska mätare. Det gäller åtminstone för Central- och Västeuropa utom Frankrike, Nederländerna och Förenade kunungariket. I Skandinavien används däremot även i hushållen redan nu mest elektroniska mätare. Vad gäller industrikunder används inom hela EES huvudsakligen elektroniska mätare. I kvalitetssegmentet används uteslutande elektroniska mätare.

27. Elmätare med elektroniska mät- och räkneverk konkurrerar i pris- och funktionshänseende med traditionella ferrarismätare. Eftersom de elektroniska mätarna har fler funktioner täcker de dock ett bredare användningsområde än de mekaniska och elektromagnetiska mätarna. Det är exempelvis lättare att med hjälp av elektroniska mätare omsätta tariffmodeller i praktiken, t.ex. att införa en komplicerad kundtariffering, vilket av de flesta tillfrågade kunder framhålls som en väsentlig fördel. Elektroniska mätare är dessutom mycket känsligare än mekaniska. Vidare påverkas deras funktionsduglighet mindre av spännings-, frekvens- eller temperaturändringar. Ytterligare fördelar med elektroniska mätare jämfört med mekaniska är att de har bättre installationstålighet, tar mindre plats, kan göras multifunktionella (t.ex. kombinerade mätare med mottagare för radiostyrning eller med timer) och att man kan tillämpa kostnadsbesparande avläsningsteknik (fjärrmätning). Som nackdelar kan dock nämnas kortare justeringsintervaller, större felfrekvens och ett inköspris som än så länge är högre än för mekaniska växel- eller trefasströmmätare enligt Ferraris-principen.

28. Det är dock inte rimligt att avgränsa marknaden ännu mer efter användningsområden, även om man tar hänsyn till skillnaderna mellan mekaniska och elektroniska mätare. Visserligen är det åtminstone i de centraleuropeiska hushållen fortfarande vanligast med ferrarismätare, men den allmänt förväntade tariffdiversifieringen kommer att påskynda spridningen av elektroniska elmätare som nu funnits i 20 år. Att anskaffningspriserna för elektroniska elmätare än så länge är högre än för mekaniska växel- eller trefasströmmätare enligt Ferraris-principen utgör inget principiellt hinder mot att de i större utsträckning också används i hushållen. Ser man till de totala kostnaderna, är det till och med möjligt att det lönar sig ekonomiskt att skaffa elektroniska elmätare, eftersom installations- och administrationskostnaderna för dessa är lägre än för mekaniska. En annan omständighet som talar för elektroniska mätare i stället för mekaniska är att priserna för elektroniska mätare allmänt har gått ned de senaste fem åren på grund av ständiga tekniska förbättringar och på grund av konkurrens från nya aktörer. Enligt köparnas förväntningar kommer denna utveckling att hålla i sig. Kommissionens utgångspunkt är därför att det finns en enhetlig marknad för elmätare som omfattar alla slags mätare, från traditionella ferrarismätare över hybridmätare till elektroniska mätare.

c) *Värmemätare*

29. Värmemätare används för att mäta och visa förbrukningen och värmeenergi i lägenheter, en- eller flerfamiljshus och i industriella och kommunala byggnader. Som värmemätare används mekaniska (vinghjulsmekanism) eller elekroniska apparater (ultraljud). De mekaniska mätarna ersätts inom alla områden mer och mer med elektroniska. Kommissionen utgår därför från en enhetlig marknad för värmemätare som omfattar både mekaniska och elektroniska mätare.

d) *Energistyrningsutrustning*

30. Energystyrningsutrustning omfattar anläggningar för registrering, styrning och övervakning av den förbrukade elektriska energin. Systemen köps i huvudsak av energiverk och större industriföretag som använder dem för att optimera energiförbrukningen. Energistyrningsutrustning kan t.ex. användas för att ta till vara på lågtarifftider och för att undvika höglasttider.

e) *Sändare och mottagare för radiostyrning*

31. Sändare och mottagare för radiostyrning används för att styra och koppla timregistrerande mätare och elförbrukande apparater. Sändaren installeras på energiverket och mottagaren där mätaren eller apparaterna finns. Sändarna integreras i allt större utsträckning med de mätare som installeras hos elkonsumenterna. Sändare och mottagare för radiostyrning köps huvudsakligen av energiverken.

f) *Nätstyrningssystem*

32. Med nätstyrningssystem avses utveckling, konstruktion, leverans/installation, skötsel och underhåll av övervakningssystem för offentliga och industriella el-, gas-, vatten- och fjärrvärmenät. Anläggningarna består av datorstyrda, centrala styrenheter (nätstyrenheter) och utrustning som möjliggör fjärrkontroll av geografiskt spridda delar av nätet, t.ex. transformatorstationer, kopplingsutrustning och kraftverk (övervakning via telekommando eller transformatorstationer). Den utrustning som styrs med hjälp av nätstyrningssystem, på elförsörjningsområdet t.ex. kopplingsutrustning, överbelastningsskydd och transformatorer, tillhör inte nätstyrningssystemen. Nätstyrningssystem köps i huvudsak av energiverken.

33. Nätstyrningsutrustning måste skräddarsys efter den enskilda kundens krav, eftersom näten i regel är ett resultat av en historisk utveckling och är olika hos olika kunder beroende på deras verksamhetsinriktning. Det är dock inte motiverat att göra en uppdelning i ytterligare relevanta produktmarknader på grundval av typen av nät som skall styras. eftersom det i princip är samma styrteknik som används i de olika nätstyrningsanläggningarna. På grund av anläggningarnas komplexitet och storlek har leverantören hand om planering, installation och underhåll. Enligt vad kommissionen erfarit finns det inga mindre företag inom nätstyrningssystem som enbart sysslar med underhåll av nätstyrningsanläggningar. Därför utgår kommissionen från en enhetlig marknad för nätstyrningssystem för offentliga och industriella energi-, gas-, vatten- och fjärrvärmenät, vilken omfattar planering, installation och underhåll av anläggningarna.

### 4. Telefonautomater

34. Telefonautomater är avgiftsbelagda telekommunikationsterminaler för allmänt bruk. Telefonautomater kan delas upp i olika kategorier efter hur avgiften betalas. Det finns således mynttelefoner, telefoner för förbetalda telefonkort och kreditkortstelefoner. Dessutom förekommer kombinerade telefoner, t.ex. telefoner för både mynt och kort eller telefoner som accepterar olika slags kort. Detta innebär dock inte att man kan tala om olika marknader beroende på olika betalningssätt. Alla tillverkare erbjuder automater anpassade till de viktigaste betalningssätten (mynt-, telefonkort- och kreditkortstelefoner). Även köparna efterfrågar normalt telefoner med flera eller alla nämnda betalningsfunktioner. För telefonautomater anpassade till olika betalningssätt gäller därför samma konkurrensvillkor. Det är dessutom troligt att det även i framtiden kommer att efterfrågas telefonautomater som accepterar olika betalningssätt (telefoner för telefonkort och sådana för kreditkort vänder sig åtminstone delvis till olika kundgrupper; mynttelefoner kommer inte heller att försvinna helt).

35. Man måste dock skilja mellan offentliga och privata automater. Offentliga telefonautomater är telefonapparater uppställda på offentlig plats utan tillsyn (utomhus), för det mesta tillgängliga dygnet runt och drivna av telekombolag som fortfarande är statliga eller av sådana privata telefonoperatörer som inom ramen för avregleringen inom telekomsektron har fått tillstånd att driva offentliga telefonnät. Privata telefonautomater är terminaler som drivs av telekombolag eller privata företag och som oftast är uppställda på privata platser inomhus. Normalt är de tillgängliga endast vissa tider och har egna tariffer som ofta är högre än de som gäller för offentliga telefonautomater. Också efter det att telekomsektorn har avreglerats helt kommer det att vara nödvändigt att upprätthålla ett telefonnät bestående av offentliga telefonautomater som en del av det offentliga basutbudet. Privata telefonautomater ställs nämligen per definition upp i vinstsyfte och är därför inget lämpligt instrument för att förse befolkningen med en grundläggande försörjning med telefoner som är geografiskt heltäckande.

36. En annan avgörande skillnad mellan offentliga och privata telefonautomater är de extra säkerhetskrav som de offentliga automaterna måste uppfylla. De måste dessutom vara mycket hållfastare än de telefonautomater som ställs up inomhus, där risken för vandalism är betydligt mindre, t.ex. på restauranger, flygplatser och i myndigheter. Därför är tillverkningskostnaderna för offentliga, ej övervakade telefonautomater mycket högre, nämligen två till tre gånger så höga som för privata automater. Kommissionen utgår därför från att det finns olika relevanta produktmarknader för offentliga respektive privata telefonautomater.

a) *Offentliga telefonautomater*

37. Offentliga telefonautomater är uppställda på offentliga platser, särskilt på gator och torg. Även för redan privatiserade telekombolag gäller forfarande ofta statliga regler, enligt vilka de är skyldiga att säkerställa den grundläggande försörjningen med telefonautomater i det offentliga rummet. Tillverkningskostnaderna för offentliga telefonautomater är dessutom avsevärt mycket högre än för privata eftersom de förra måste uppfylla särskilda säkerhetskrav. Det är ofta inte heller särskilt lönsamt att driva offentliga telefonautomater på grund av höga kostnader och sjunkande efterfrågan (bl.a. beroende på det ökande antalet mobiltelefoner). Inom denna sektor utgörs tillverkarnas motpart ofta av några få, stora kunder som inte alltid kan eller vill ta beslut enligt marknadsekonomiska kriterier. Marknaden för offentliga telefonautomater domineras i stor utsträckning av dessa kunder som genom för inköpspolitik och sina inköpsbeslut på ett avgörande sätt påverkar marknadsandelarnas fördelning.

b) *Privata telefonautomater*

38. Marknaden för privata telefonautomater kännetecknas av en helt annan konkurrensstruktur än den för offentliga telefonautomater. Privata telefonautomater drivs av helt olika företag på privata platser. Det kan t.ex. röra sig om restauranger, barer och hotell. Även bensinstationer är tänkbara platser för privata telefonautomatnät. Operatörerna kan själva bestämma om de vill installera privata telefonautomater eller ej, men för att de skall ha något intresse av att göra det måste de kunna räkna med en direkt eller indirekt vinst.

B. GEOGRAFISKT RELEVANTA MARKNADER

1. **Driftsystem för kommersiella fastigheter**

a) *Driftutrustning för kommersiella fastigheter*

39. De berörda företagen anses att markanderna för driftsystem för kommersiella fastigheter omfattar hela EES. Som skäl anges att marknaderna är lättillgängliga och att produkterna och tjänsterna i stort sett är identiska inom hela EES. Eventuella skillnader beror enligt företagen snarare på olika specifikationer i beställningarna än på skillnader mellan länderna. Därutöver kan framför allt olika klimatförhållanden enligt parterna föranleda vissa skillnader. Däremot skiljer sig enligt företagen de olika medlemsstaternas rättsliga och administrativa föreskrifter inte så mycket att det kan påverka den gränsöverskridande varuhandeln. Dessutom skall inom kort Europeiska standardiseringsorganisationens (CEN:s) europeiska standarder på området träder i kraft.

40. I sitt beslut om samgåendet mellan Elektrowatt och Landis & Gyr ([5]) pekade kommissionen på en rad omständigheter som talar för existensen av nationella marknader, dock utan att slutgiltigt avgöra frågan om hur marknaderna skall avgränsas. Enligt kommissionens senaste under-

([5]) Se fotnot 4.

sökningar bekräftas i stort sett parternas ståndpunkt. I och med att Europastandarder införs, som också berör produktdokumentationen och bruksanvisningarna, kommer skillnaderna mellan de olika medlemsstaternas regler att bli allt mindre. Tillverkare med världsomfattande verksamhet påpekar dock i detta sammanhang att den framåtskridande standardiseringen leder till olika produktutföranden i USA och EES.

41. Å andra sidan är det fortfarande fördelaktigt att finnas på plats och nära kunden, särskilt när det gäller underhåll. Internationellt verksamma leverantörer kombinerar därför centrala tillverkningsanläggningar och nationella säljorganisationer. Skillnader när det gäller marknadsandelarnas fördelning i de olika medlemsstaterna kan därför förklaras med den närvaro som en rad leverantörer har etablerat i respektive land av historiska skäl. Det hindrar dock inte att man låter marknaden omfatta hela EES. Inom hela EES efterfrågas utveckling och installation av driftutrustning för kommersiella fastigheter. Några större tekniska eller rättsliga hinder föreligger inte. Som redan förmodas i ovannämnda beslut kan man inte heller fästa någon större vikt vid eventuella prisskillnader, eftersom tjänsterna (anläggningarnas installation, underhåll) utförs på platsen, varför priserna kraftigt påverkas av lönekostnaderna, som varierar mycket från land till land. Det är inte rimligt att ytterligare avgränsa marknaden på grundval av speciella geografiska förhållanden som t.ex. klimatet i de sydeuropeiska medlemsstaterna. De stora leverantörerna anpassar sina driftutrustning till de aktuella förhållandena. Liksom är fallet med driftstekniska krav, som skiljer sig mycket åt för olika projekt, berör de klimatrelaterade kraven endast den slutliga utformningen av systemet som helhet och inte dess grundläggande funktioner. Kommissionen anser därför att marknaden för driftutrustning för kommersiella fastigheter omfattar minst hela EES.

b) *Underhåll av driftutrustning för kommersiella fastigheter*

42. När det gäller underhåll är det som sagt fördelaktigt om leverantören finns på plats, eftersom kunderna vid störningar inte vill mer än en halv dag och i regel inte nöjer sig med telefonrådgivning. Underhållet av driftutrustning för kommersiella fastigheter sköts därför ofta av små företag med nationell verksamhet som inte är kopplade till de internationellt verksamma systemleverantörerna. Kommissionen utgår därför från att marknaderna för underhåll är nationella marknader.

2. **Byggnadssäkerhetssystem**

43. Enligt parterna är den geografiskt relevanta marknaden för byggnadssäkerhetssystem lika med hela EES. Som skäl anförs att de erbjudna och efterfrågade byggnadssäkerhetsprodukterna i princip är identiska och att skillnaderna hänger ihop med kontrakten och inte med de olika ländernas regler. Dock måste anläggningarna enligt företagen delvis utföras olika på grund av skillnader mellan föreskrifterna i de olika länderna. Å andra sidan finns det redan en europeisk standard på området och snart väntas ytterligare en, vilket enligt parterna skall leda till en ännu större harmonisering.

44. Kommissionens undersökningar styrker att utvecklingen inom Europa på detta område går mot allt större harmonisering. Men det finns fortfarande mycket som tyder på nationella marknader. Framför allt har flera länder egna system för registrering och godkännande av byggnadssäkerhetssystem, vilket gör att produkterna måste registreras och godkännas i varje land.

a) *Brandlarmsanläggningar*

45. Det finns en Europastandard (EN 54) för brandlarmsanläggningar, som dock måste ses som den minsta gemensamma nämnaren och som normalt inte räcker för att få tillstånd i en medlemsstat. Särskilt i Tyskland, Frankrike och Belgien måste man uppfylla ytterligare nationella krav. I Tyskland t.ex. måste anläggningen godkännas av VDS (Verband der Sachversicherer). I Förenade kungariket, Frankrike, Österrike, Italien, Spanien och Skandinavien gäller särskilda installationsstandarder. Brandlarmsanläggningarna måste överallt anpassas till den nationella brandkårens infrastruktur – i Irland och Grekland exempelvis måste den lokala brandkåren tillfrågas redan på planeringsstadiet. Kommissionen utgår därför från att marknaderna för brandlarmsanläggningar fortfarande är nationella marknader.

b) *Inbrottsskydds- och andra byggnadssäkerhetsanläggningar*

46. Inbrottsskydds- och andra byggnadssäkerhetsanläggningar skall vara CE-märkta överallt inom EU. Själva apparaterna kan då köpas inom hela EU. Men för att apparaterna verkligen skall få användas måste de uppfylla en rad andra krav i de olika länderna. Krav på nationellt godkännande – antingen genom myndigheter eller försäkringsorganisationer – finns i Belgien, Tyskland, Spanien, Frankrike, Irland, Nederländerna och Förenade kungariket. I Belgien, Grekland, Frankrike och Irland skall överföringsutrustning dessutom godkännas av landets telekombolag. Vidare måste inbrottsskyddsanläggningarna anpassas till den nationella polisens infrastruktur. Kommissionens slutsats är därför att även marknaderna för inbrotts-, skydds- och andra byggnadssäkerhetsanläggningar fortfarande är nationella marknader.

c) *Underhåll av brandlarms-, inbrottsskydds- och andra byggnadssäkerhetsanläggningar*

47. Liksom marknaderna för anläggningarna är också eventuella marknader för deras underhåll nationella. Den geografiska närheten till kunden har ännu större betydelse för underhållet än för försäljningen av själva anläggningen, framför allt för att störningar snabbt skall kunna avhjälpas.

### 3. **Energimätare, radiostyrning, energistyrningsutrustning, nätstyrningssystem (styr- och regleringsteknisk utrustning för energiverk)**

a) *Elmätare*

48. Parterna utgår från att EES är den geografiskt relevanta marknaden för elmätare. Som skäl anförs att marknaderna för elmätare ännu för tio år sedan var skyddade nationella marknader med övervägande nationell tillverkning, och att enda möjligheten för företag som Landis & Gyr att driva verksamhet i olika europeiska länder var att hålla sig med egna produktionsanläggningar i tio europeiska stater. Under tiden skall dock förhållandena ha ändrats på ett avgörande sätt. Köparna fäster inte längre någon vikt vid att tillverkaren finns i landet utan kräver kvalitet, service, korta leveranstider, bra funktionssätt och bättre lönsamhet, dvs. ett allmänt bättre förhållande mellan pris och prestanda. Följden är enligt företagen att marknadspriserna i de olika europeiska länderna utvecklas åt samma håll och att tillverkningen i allt större utsträckning sköts av leverantören. Åtminstone när det gäller elmätare skall kostnaderna för att komma in på marknaden ha sjunkit avsevärt. Nationella föreskrifter om godkännande och nationella standarder hindrar enligt företagen inte tillgången till marknaden på något avgörande sätt, eftersom de inte påverkar grundvalarna för mätarnas utveckling och konstruktion.

49. Av kommissionens undersökningar framgår att det redan finns en stark harmoniseringstendens på europeisk nivå när det gäller elmätare. Förutom parterna finns det en rad andra leverantörer med verksamhet i hela Europa eller åtminstone i flera medlemsstater. Att det slovenska företaget Iskra Emeco lyckades komma in på marknaden för elmätare, är också ett tecken på marknadens allt mer internationella prägel. Åtminstone vid större inköp är köparna enligt sektorsdirektivet dessutom förpliktade att genomföra ett upphandlingsförfarande på europeisk nivå.

50. Även om åtminstone de större energiverken genomför sina upphandlingar av elmätare på europeisk nivå, genomförs själva avtalet fortfarande på nationell nivå. Nästan alla leverantörer har därför filialer eller åtminstone en lokal försäljningsagentur i de olika medlemsstaterna, eller så säljs produkterna via någon annan tillverkares försäljningsorganisation i den aktuella medlemsstaten. De tillfrågade köparna framhöll att en nationell filial innebar många samarbetsfördelar, särskilt vad gäller snabb leverans av reservdelar. Somliga såg det till och med som en förutsättning för att de skulle välja en viss leverantör.

51. Vad gäller tekniska standarder för elmätare, måste man skilja på olika bestämmelser. För elmätare gäller Europastandarder, t.ex. EN 60521 för mekaniska växelströmsmätare för aktiv energi av noggrannhetsklass 0,5, 1 och 2, EN 61036 för elektroniska växelströmsmätare för aktiv energi (noggrannhetsklass 1 och 2) och EN 60687 för elektroniska växelströmsmätare för aktiv energi (noggrannhetsklass 0,2 och 0,5) samt EN 601268 för elektroniska växelströmsmätare för reaktiv energi (noggrannhetsklass 2 och 3). Dessutom finns det i många medlemsstater (t.ex. Tyskland, Österrike och Förenade konungariket) nationella tilläggsbestämmelser

(t.ex. DIN EN-föreskrifter, BS EN-föreskrifter). Vidare finns det nationella regler för mätare som exempelvis handlar om vilka uppgifter som får tas med när mätvärden visas och överförs.

52. Dessutom måste elmätarna godkännas i alla medlemsstater utom Danmark, Finland och Luxemburg. I Danmark förväntas nationella bestämmelser om godkännande av elmätare träda i kraft i augusti 1998. Vilka krav som måste uppfyllas för godkännandet framgår av de gällande nationella föreskrifterna som ofta kan vara mycket detaljerade och typspecificerade (t.ex. iTyskland, Nederländerna och Österrike). De nationella reglerna omfattar också justeringsbestämmelser och toleranser för elmätare i syfte att säkerställa mätnoggrannheten och därmed skydda konsumenten. I de olika medlemsstaterna gäller därför olika tider för justeringar och efterjusteringar samt olika toleranser.

53. För förekomsten av nationella marknader talar nödvändigheten av nationella filialer, de särskilda tekniska kraven, de speciella rättsliga bestämmelserna om justering och toleranser och de nationella förfarandena för godkännande. Mot bakgrund av att intresserade köpare genomför upphandlingsförfaranden på europeisk nivå, är det tillsvidare inte nödvändigt att besvara frågan, huruvida marknaderna för elmätare fortfarande är nationella eller ej. Koncentrationen medför nämligen varken inom EES eller på medlemsstatsnivå att en dominerande marknadsställning uppstår eller förstärks.

b) *Värmemätare*

54. För värmemätare gäller rättsliga ramar och faktiska förhållanden som motsvarar dem för elmätare. Det finns speciella nationella tekniska krav, särskilda rättsliga bestämmelser om justering och toleranser samt nationella förfaranden för godkännande. Åtminstone när det gäller större inköp är köparna enligt sektorsdirektivet å andra sidan skyldiga att genomföra upphandlingsförfaranden på europeisk nivå. Dessutom finns det vid sidan om parterna en rad andra företag med verksamhet i hela Europa eller åtminstone i flera medlemsstater. Huruvida marknaderna för värmemätare fortfarande är nationella eller redan omfattar hela EES, är dock en fråga som tillsvidare kan lämnas öppen. Koncentrationen medför nämligen varken inom EES eller på medlemsstatsnivå att en dominerande marknadsställning uppstår eller förstärks.

c) *Sändare och mottagare för radiostyrning*

55. Sändare och mottagare för radiostyrning används i de flesta medlemsstaterna. Kommissionens undersökningar peka på att det i stort sett samma krav gäller för detta slags utrustning inom hela Europa. Det finns inga nationella tekniska krav eller regler för godkännande som hindrar tillgången till marknaden. Kommissionen utgår därför från att marknaden för sändare och mottagare för radiostyrning omfattar minst hela EES.

d) *Energistyrningsutrustning*

56. Enligt kommissionens undersökningar gäller till stor del samma krav för detta slags utrustning inom hela Europa. Olika krav beror för det mesta på företagen och inte på ländernas regler. Det finns inga landsspecifika tekniska krav som hindrar tillgången till marknaden. Kommissionen utgår därför från att marknaden för energistyrningsutrustning omfattar minst hela EES.

e) *Nätstyrningssystem*

57. Partnera utgår från att EES är den geografiskt relevanta marknaden för nätstyrningssystem. Som skäl anförs att det finns några importhinder för handeln inom EES och att de låga transportkostnaderna gör det ekonomiskt lönsamt att sköta leveranserna från en central produktionsanläggning, vilket enligt parterna framgår av hur de stora tillverkarna lägger upp sin organisation och försäljning. Den internationellt tillämpade adb- och datortekniken gör enligt parterna dessutom att nätstyrningssystemen kännetecknas av en enhetlig industristandard. De kvarvarande nationella kraven för godkännande och de nationella standarderna påverkar inte grundvalarna för vare sig nätstyrningssystemens utveckling eller deras konstruktion, och alla tillverkare uppfyller enligt parterna de nationella specifikationerna. Dessutom förstärker energimarknadernas avreglering och liberalisering prisincitamenten för köparna att inte längre ta hänsyn till

nationella inköpspreferenser. I samband med avregleringen av marknaden för nätkomponenter skall kommissionen enligt parterna i sitt beslut av den 3 september 1996 i ärende IV/M.706 – GEC Alsthom NV/AEG ([6]) redan ha konstaterat en jämförbar effekt i samband med avregleringen av marknaden för nätkomponenter i elförsörjningsanläggningar.

58. Kommissionens undersökningar bekräftar parternas ståndpunkt. De tekniska standarderna för nätstyrningssystem är i stort sett identiska. I den mån det över huvud taget finns särskilda nationella krav, spelar de inte längre någon avgörande roll. Energiverkens inköpspolitik bygger på upphandlingsförfaranden på europeisk nivå, vilka omfattar planering, genomförande, installation och idrifttagande av kompletta nätstyrningssystem eller delsystem. Det är i första hand produkternas och tjänsternas priser, funktionssätt och kvalitet som är avgörande för inköpsbesluten. Företagsspecifika krav kan dock leda till att kunden knyts till en viss tillverkare, särskilt när befintliga system skall kompletteras eller bytas ut. Detta kan vara en förklaring till skillnaderna mellan marknadsandelarna i de olika medlemsstaterna. Ändå delar både de tillfrågade kunderna och leverantörerna parternas uppfattning. Kommissionen utgår därför från att marknaden för nätstyrningssystem omfattar minst hela EES.

### 4. Telefonautomater

59. De anmälande parterna anser att den geografiska marknaden för telefonautomater omfattar hela EES. Denna uppfattning motiveras med att den teknik som ligger till grund för telefonautomater i stort sett är densamma världen över. Olika nationella krav eller standarder hindrar enligt parterna inte tillgången till marknaden, eftersom dessa krav inte påverkar grundvalarna för mätarnas utveckling, konstruktion och teknik. De ledande tillverkarna av telefonautomater kan enligt partnera producera apparater som uppfyller nationella krav för godkännande och kundernas önskemål. Olika marknadsandelar i olika medlemsstater har enligt parterna sin historiska förklaring i den inköpspolitik som förts av de oftast statliga telekombolagen i monopolställning. I och med att telekommarknaderna avregleras, kommer detta enligt parterna dock att förlora i betydelse, eftersom det ökande konkurrenstrycket kommer att leda till en mer prismedveten inköpspolitik bland telekombolagen.

([6]) EGT C 308, 17.10.1996, s. 4.

a) *Offentliga telefonautomater*

60. Marknaderna för offentliga telefonautomater hade förr en nationell prägel. De offentliga telefonautomaterna drevs av statliga telekombolag. Det fanns nationella produktspecifikationer som tidigare gjorde det svårt för tillhandahållare av offentliga telefonautomater att erbjuda sina produkter i andra medlemsstater. Beställningar gavs alltid till en liten grupp nationella leverantörer, varför dessa i det egna landet normalt har en stor marknadsandel. Utländska tillverkare var tvungna att etablera dotterbolag i andra medlemsstater för att kunna sälja sina produkter där. Denna inköpspolitik främjade uppkomsten av olika nätspecifikationer för telefonautomater och olika tekniska standarder som fortfarande gäller.

61. I de flesta medlemsstaterna har marknaden för offentliga telefonautomater ännu inte avreglerats (endast i Förenade kungariket, Sverige och Finland). Den präglas fortfarande mycket starkt av de olika telekombolagen (som fortfarande är eller nyss har varit statliga), vilket även gäller för de länder som avreglerat marknaden. Det är telekombolagen som driver alla eller – på de avreglerade marknaderna – merparten av de offentliga telefonautomaterna, varför de kan fastställa de specifikationer och tekniska standarder för sina telefonautomatnät som tillhandahållarna av telefonautomater måste uppfylla. Dessa specifikationer och tekniska standarder – särskilt vad gäller ”säkerhetsfilosofin” – varierar så mycket från land till land att tillverkarna åtminstone i de stora medlemsstaterna måste utveckla en särskild telefonautomatmodell.

62. Huruvida marknaderna för offentliga telefonautomater totalt fortfarande skall anses vara nationella, är en fråga som tillsvidare kan lämnas öppen. Samgåendet mellan Siemens och Elektrowatt påverkar i konkurrenshänseende endast den tyska marknaden för offentliga telefonautomater. Det räcker därför att undersöka frågan, huruvida Tyskland skall ses som en egen, geografiskt relevant marknad.

63. Strukturen på den tyska marknaden för offentliga telefonautomater kännetecknas av

— att det tyska telekombolaget Deutsche Telekom både förr och nu uteslutande köper sina offentliga telefonautomater av företag som är verksamma i Tyskland,

— att det inte ser ut som om detta förhållningssätt kommer att ändras under den period som omfattas av prognosen, eftersom Deutsche Telekom redan har tilldelat två inhemska tillverkare, nämligen Siemens och Landis & Gyr, uppdraget att utveckla och tillverka det nya korttelefonsystem som skall ersätta den tidigare generationen korttelefoner,

— att det inte genomfördes något upphandlingsförfarande på europeisk nivå i samband med tilldelningen av detta kontrakt 1992, varför det i Tyskland ännu inte förekommer någon riktig europeisk konkurrens i fråga om offentliga telefonautomater; att något upphandlingsförfarande på europeisk nivå inte heller kommer att genomföras under den period som omfattas av prognosen, eftersom uppdraget att utveckla och tillverka det nya korttelefonsystemet redan gått till Siemens och Landis & Gyr.

64. Den nuvarande strukturen på den tyska marknaden för offentliga telefonautomater gör att den måste ses som en särskild, geografiskt relevant marknad när det gäller frågan huruvida koncentrationen medför en dominerande ställning på marknaden som påtagligt skulle kunna hämma en effektiv konkurrens.

b) *Privata telefonautomater*

65. Även när det gäller privata telefonautomater är skillnaderna mellan de olika EU-medlemsstaterna fortfarande mycket stora vad gäller marknads- och konkurrensvillkor, t.ex. i fråga om telefontätheten. I samtliga medlemsstater utom Italien har marknaden dock redan avreglerats. Visserligen har de olika telekombolagen (som fortfarande är eller nyss har varit statliga) även här fortfarande stora marknadsandelar, men konkurrensen från privata tillverkare ökar. Även för privata nät för telefonautomater krävs det säkerhetsåtgärder, en nätterminal och lämplig mjukvara. Den privata tillhandahållaren kan dock själv välja standard och programvara. En multinationell tillverkare kan därför exempelvis arbeta med samma system i olika länder. Det enda som krävs är att man installerar ett gränssnitt till respektive ledningsnät. Kommissionen utgår därför från att marknaden för privata telefonautomater omfattar minst hela EES.

C. BEDÖMNING

1. **Driftsystem för kommersiella fastigheter**

a) *Driftutrustning för kommersiella fastigheter*

66. Både Siemens och Elektrowatt är verksamma på marknaden för driftutrustning för kommersiella fastigheter. Enligt parternas uppskattning uppgår omsättningen på EES-marknaden till ca 1,6 miljarder ecu. Koncentrationen medför att parternas samlade marknadsandel kommer att uppgå till [30–40] % (*) (Elektrowatts andel är [25–35] % via Landis & Staefa, Siemens [0–10] %).

67. Vid sidan om partnera är Honeywell Inc. USA (hädanefter benämnt Honeywell) och Johnson Controls Inc., USA (hädanefter benämnt Johnson) de viktigaste tillverkarna av driftutrustning för kommersiella fastigheter. Honeywell och Johnson anses vara världens ledande företag på området. I EES har Honeywell och Johnson en marknadsandel på ca [10–20] % respektiv [5–15] %. Andra viktiga konkurrenter är TA Control och Danfoss, som framför allt är verksamma i de skandinaviska länderna, där de enligt kommissionens uppskattning har en marknadsandel på upp till 20 %. Även i andra EES-länder finns det aktiva konkurrenter, vilkas verksamhet ofta är koncentrerad till en eller ganska få medlemsstater med marknadsandelar på upp till mellan 5 och 15 %. Bland dessa kan nämnas Satchwell i Förenade kungariket och Frankrike, Kieback & Peter i Tyskland, Sauter ([7]) i Tyskland och Frankrike samt Privat i Nederländerna.

68. Marknaden för driftsystem för kommersiella fastigheter överlappas av flera närstående marknader, t.ex. marknaderna för värme, ventilations- och klimatutrustning, samt marknaderna för datorer och mjukvara, elektriska installationssystem, industriella processtyrningssystem och byggnadssäkerhetssystem. Företag med verksamhet på dessa områden är potentiella konkurrenter och några av dem har redan tagit sig in på marknaden.

69. Det är inte troligt att Siemens och Elektrowatt genom samgåendet får en dominerande ställning

(*) Den här utgåvan av beslutet har utformars så att konfidentiella uppgifter inte skall röjas.

([7]) Elektrowatt äger 36 % av aktierna i Sauter, men har ingen rösträtt. I sitt beslut i ärendet IV/M.692 – Elektrowatt/Landis & Gyr (se fotnot 4), punkt 35, fastslog kommissionen att Elektrowatt inte har något inflytande på Sauter.

på marknaden för driftutrustning för kommersiella fastigheter, eftersom det finns en rad konkurrenter som är ledande på världsmarknaden, däribland finansiellt starka företag, och med hänsyn till att det finns fler företag från angränsande områden som kan ta sig in på marknaden.

b) *Underhåll*

70. Samma sak gäller för marknaden för underhållet av driftutrustning för kommersiella fastigheter. Visserligen sköts underhållet ofta av det företag som levererade respektive installerade systemet, men det finns dessutom företag som specialiserat sig på just underhåll, framför allt små företag med regional verksamhet. Av parterna har endast Elektrowatt/Landis & Staefa någon nämnvärd underhållsverksamhet (med en marknadsandel på [10–20] % i EES). I fråga om underhåll är Siemens verksamhet begränsad till Tyskland och Belgien/Luxemburg med en marknadsandel på [0–10] % respektive [0–10] %.

2. **Byggnadssäkerhetssystem**

a) *Brandlarmsanläggningar*

71. Enligt de anmälande parterna uppgår omsättningen på gemenskapsmarknaden för brandlarmsanläggningar till ca 1,8 miljarder ecu. Den största nationella marknaden är Tyskland (omsättning ca 550–600 miljoner ecu), följt av Frankrike (ca 300 miljoner ecu) och Förenade kungariket (ca 250–300 miljoner ecu). Endast i Tyskland och Danmark leder koncentrationen till att marknadsandelar sammanförs i någon nämnvärd omfattning.

72. I Luxemburg, Nederländerna och Österrike har Siemens visserligen en marknadsandel på över 30 %. Elektrowatt har dock ingen verksamhet i dessa länder. Likaså har Elektrowatt marknadsandelar på över 30 % i Finland, Frankrike, Portugal och Sverige, där Siemens inte har någon verksamhet. I dessa länder sammanförs inga marknadsandelar. Det är inte troligt att företaget får en dominerande ställning på marknaden bara för att en potentiell konkurrent faller bort. Det finns heller inget som pekar på att Siemens eller Elektrowatt i dessa länder redan skulle ha en dominerande ställning. På var och en av dessa marknader finns en rad konkurrenter med marknadsandelar på över 10 %, och nya konkurrenter har kommit in på marknaderna, bland annat de amerikanska företagen Tyco och Notifier, varav den sistnämnda anses vara en särskilt aggressiv konkurrent. Situationen på de berörda marknaderna kan därför bedömas på följande sätt:

— Tyskland

73. I Tyskland uppgår Siemens marknadsandel för brandlarmsanläggningar till ca [30–35] %, vilket gör Siemens till det ledande företaget. Elektrowatt/Cerberus har nästan ingen verksamhet alls på denna marknad (marknadsandel [<5] %). Viktiga konkurrenter är Bosch (marknadsandelen uppskattas av kommissionen till ca [15–25] %), Caradon Esser (marknadsandelen uppskattas av kommissionen till ca [15–25] %) och Hekatron (som tillhör den schweiziska koncernen Securiton AG, marknadsandelen uppskattas av kommissionen till ca [10–20] %). Dessutom finns det en rad tillverkare med en marknadsandel på upp till 10 % (bland annat Fritz Fuss och Tyco).

74. Med tanke på den ringa kumulationen av marknadsandelar och att det finns minst tre starka konkurrenter är det inte troligt att koncentrationen leder till att Siemens får en dominerande ställning på den tyska marknaden för brandlarmsanläggningar eller att en sådan förstärks. Att det inte föreligger några stora hinder mot att komma in på marknaden framgår dessutom av att olika företag lyckats med denna bedrift, exempelvis företaget Tyco, med internationell verksamhet på marknaderna för brandlarmsanläggningar och andra säkerhetssystem, och det österrikiska företaget Schrack.

75. Den tyska marknaden för brandlarmsanläggningar präglas av relativt stark koncentration. Ändå är det inte troligt att transaktionen leder till att Siemens och de tre övriga ledande företagen tillsammans får en dominerande ställning på marknaden. Mot detta talar inte bara den ojämna fördelningen av marknadsandelar, utan också att brandlarmsanläggningar är mycket heterogena produkter som måste anpassas till varje kunds särskilda behov. Ett likriktat konkurrensbeteende kan därför med tillräcklig sannolikhet uteslutas.

— Danmark

76. Siemens marknadsandel i fråga om brandlarmsanläggningar i Danmark ligger på ca [10–25] %, Elektrowatt/Cerberus på ca [25–40] %. Tillsammans får parterna enligt egna uppgifter således en marknadsandel på ca [40–60] %, men vissa

konkurrenter uppskattar att deras andel är betydligt lägre. En viktig konkurrent är det danska företaget Falck, som hittills varit ledande och som tillhandahåller ett brett produktutbud när det gäller byggnadssäkerhet, brandvarnare och brandförsvar. Falck har genom sina kontakter med de offentliga institutionerna i Danmark ett synnerligen fördelaktigt utgångsläge, eftersom företaget exempelvis svarar för mer än 60 % av de danska kommunernas brandkårstjänster. Andra viktiga konkurrenter i Danmark när det gäller brandlarmsanläggningar är företagen Dansk Hustelefon Selskab (marknadsandel ca [5–10] %), Wormald, som tillhör den amerikanska Tyco-koncernen, (marknadsandel ca [5–10] %), samt Semco och Eifa (marknadsandelar under 5 %).

77. Den särskilda fördel som Falck har på sin hemmamarknad jämfört med koncentrationsparterna kommer att bidra till att Falck behåller sin starka ställning på den danska marknaden för byggnadssäkerhetssystem även efter samgåendet (marknadsandel på ca 50 % enligt egen uppskattning). Siemens och Elektrowatts starka ställning när det gäller brandlarmsanläggningar vägs dessutom upp något av att deras ställning är så svag i fråga om inbrottsskydd och andra säkerhetssystem (bara Elektrowatt har sådan verksamhet i Danmark med en marknadsandel på under 10 %), eftersom åtminstone en del av kunderna helst vill köpa kompletta byggnadssäkerhetssystem av en och samma tillverkare. Falck har däremot en stark ställning även när det gäller inbrottsskydd och andra säkerhetssystem.

78. Det kan därför uteslutas att Siemens och Elektrowatt genom samgåendet (ensamma) kommer att dominera den danska marknaden för brandlarmsanläggningar. Det kan också uteslutas att det uppstår ett dominerande oligopol, framför allt på grund av produkternas heterogena karaktär, marknadens ringa öppenhet och de mycket små hindren mot att komma in på marknaden.

b) *Inbrottsskydd och andra byggnadssäkerhetsanläggningar*

79. Enligt de anmälande parterna uppgår omsättningen på gemenskapsmarknaden för inbrottsskydd och andra byggnadssäkerhetsanläggningar till ca 3,7 miljarder ecu. Den största nationella marknaden är Förenade kungariket (omsättning ca 1 miljard ecu), följt av Tyskland (750–800 miljoner ecu) och Frankrike (550–600 miljoner ecu). Bara i Tyskland och Österrike har Siemens någon nämnvärd verksamhet på denna marknad. Mycket begränsad verksamhet förekommer också i Italien och Nederländerna (med en marknadsandel på under [1] %). Inte heller Elektrowatt har verksamhet i alla medlemsstater.

80. Endast i Tyskland leder koncentrationen till någon nämnvärd kumulation av marknadsandelar. Här har Siemens en marknadsandel på ca [5–15] % och Elektrowatt ca [0–10] %. Det ledande företaget på den tyska marknaden är Bosch, vars marknadsandel av kommissionen uppskattas till [30–40] %. Dessutom förekommer en rad andra konkurrenter med marknadsandel på upp till 10 %. På grund av marknadens struktur kan således en dominerande ställning eller ett dominerande oligopol uteslutas.

81. I alla övriga medlemsstater ligger Siemens och Elektrowatts marknadsandelar omkring eller under 10 %. I de flesta länderna medför koncentrationen ingen kumulation av marknadsandelar. Det är således uppenbart att det inte finns någon risk för en dominerande ställning på marknaden.

### 3. **Energimätare, radiostyrning, energistyrningsutrustning, nätstyrningssystem (styr- och regleringsteknisk utrustning för energiverk)**

a) *Elmätare*

82. Siemens och Elektrowatt har stora marknadsandelar när det gäller elmätare. Enligt företagens egna uppgifter har de en sammanlagd marknadsandel inom EES på ca [30–45] % (Siemens [10–20] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [15–25] %), dock är marknadsandelen enligt de flesta konkurrenternas uppskattning något större. Överlappning förekommer dock inte i alla medlemsstater. Enligt egna uppgifter uppgår Elektrowatt/Landis & Gyrs marknadsandel i Grekland till [85–100] % och i Portugal till [40 50] %, medan Siemens inte har någon verksamhet i dessa två länder. Å andra sidan har Siemens en marknadsandel på ca [65–85] % i Irland, medan Elektrowatt inte är verksamt där.

83. I de övriga medlemsstaterna förekommer överlappningar mellan parterna. I Sverige har parterna enligt egna uppgifter tillsammans en marknadsandel på [5–15] % (Siemens har [<5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr har [5–15] %). I Norge och Förenade kungariket har parterna

tillsammans en marknadsandel på under 30 % (Norge: Siemens [0–10] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [15–25] %, tillsammans [20–30] %; Förenade kungariket: Siemens [15–25] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [5–15] %, tillsammans [20–30] %). I Tyskland, Finland, Frankrike och Spanien ligger parternas sammanlagada marknadsandel på under 40 % (Tyskland: Siemens [20–30] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [5–15] %, tillsammans [30–40] %; Finland: Siemens [0–10] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [20–30] %, tillsammans [30–40] %; Frankrike: Siemens [<5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [30–40] %, tillsammans [30–40] %; Spanien: Siemens [5–15] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [20–30] %, tillsammans [35–45] %). I Italien och Nederländerna är den sammanlagda marknadsandelen mindre än 50 % (Italien: Siemens [25–35] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [15–25] %, tillsammans [45–55] %; Nederländerna: Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [40–50] %, tillsammans [40–50] %). En sammanlgad marknadsandel på över 50 % har parterna i Belgien, Danmark och Österrike (Belgien: Siemens [15–25] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25–35] %, tillsammans [45–55] %; Danmark: Siemens [<5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [45–55] %, tillsammans [45–55] %; Österrike: Siemens [20–30] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [35–45] %, tillsammans [60–70] %).

84. Förutom parterna är också företaget Schlumberger verksamt på marknaderna för elmätare i nästan alla medlemsstater. Liksom parterna tillverkar Schlumberger mekaniska, elektromekaniska och elektroniska mätare. Schlumberger har hittills varit det ledande företag med en marknadsandel på ca [30–40] %. Enligt kommissionens uppskattning har Schlumberger i Belgien och Luxemburg marknadsandelar på [40–50] %, i Tyskland [30–40] %, i Frankrike [45–55] %, i Italien [40–50] %, i Portugal [55–65] %, i Spanien [45–55] %, i Skandinavien (Danmark, Norge, Sverige, Finland) [25–35] % och i Grekland, Irland och Österrike [25–35] %.

85. En annan konkurrent med verksamhet i flera medlemsstater är det slovenska företaget Iskra Emeco, vars mätarfabrik är störst i Europa vad gäller omsättning. Även Iskra Emeco tillverkar både mekaniska och elektromekaniska samt elektroniska mätare. Enligt kommissionens uppskattning har företaget i Tyskland en marknadsandel på [20–30] %, i Belgien under 20 % och i Nederländerna [20–30] %. Iskra Emecos verksamhet omfattar dessutom Danmark, Norge, Sverige, Finland, Italien, Spanien och Förenade kungariket. Marknadsandelarna i dessa länder är dock för närvarande mindre än 10 %.

86. Ytterligare en viktig konkurrent är det finska företaget Enermet. Enermet tillverkar bland annat sändare och mottagare för radiostyrning, automatiska avläsningssystem för mätare och elektroniska elmätare. Verksamheten har hittills haft sin tyngdpunkt i Skandinavien, där Enermet enligt parternas uppgifter är ledande när det gäller mätare. Enermets verksamhet omfattar dessutom Tyskland och Nederländerna, där företaget har filialer.

87. Även ABB-koncernen, som har en stark ställning på marknaden i USA efter att ha tagit över Westinghouses verksamhet i fråga om energimätare, håller på att etablera sig i alla europeiska länder. Inom EES har ABB-koncernen för närvarande produktionsanläggningar för elmätare i Sverige, Tyskland och Förenade kungariket. Före övertagandet av det brittiska företaget GEC Meters år 1996 omfattade koncernens verksamhet endast elektroniska mätare. Numera tillverkar ABB även mekaniska mätare i Förenade kungariket. Enligt konkurrenternas uppskattning uppgår ABB:s marknadsandel i Förenade kungariket till [10–15] %.

88. Vid sidan om ovan nämnda företag finns det en rad konkurrenter med regional och lokal verksamhet. Det rör sig i Tyskland om Deutsche Zählergesellschaft (hädenefter benämnt DZG) som också har verksamhet i Belgien, Danmark, Nederländerna och Österrike, om än i liten skala. I Frankrike arbetar företagen Chauvin Arnoux/Matra och Sagem, som levererar elektroniska mätare till Electricité de France (hädenefter benämt EdF). Sagem har också en filial i Spanien. I Förenade kungariket kan nämnas AMPY, Horstmann och Polymeters Response International som tillverkar elektroniska mätare.

89. Elmätare efterfrågas i huvudsak av energiverken. Det finns stora skillnader mellan medlemsstaterna när det gäller hur mycket efterfrågan är koncentrerad till en eller flera kunder. I Tyskland finns exempelvis ca 500 energiverk av mycket varierande storlek (från de nio stora samföretagen – bl.a. RWE, PreussenElektra och VEW – till regionala distributionsföretag och kommunala energiverk), medan leverantörerna i Frankrike, Italien och Grekland bara förhandlar med en enda kund (EdF i Frankrike, ENEL i Italien och det statliga energiverket i Grekland). I genomsnitt svarar dock de 20 största kunderna

för 80 % av omsättningen på marknaden. Energiverken har tillräckligt god marknadskännedom och en stark förhandlingsposition, vilket de omsätter i praktiken genom att genomföra upphandlingsförfaranden på europeisk nivå.

90. De av kommissionen tillfrågade kunderna bekräftar att priserna på både elektroniska och mekaniska mätare har sjunkit kraftigt de senaste fem åren i samtliga medlemsstater. Fram till 1993 varpriserna på båda mätartyper relativt stabila för att sedan rasa med mellan 20 och 40 %. Enligt kundernas uppfattning kan prisfallet förklaras med den mycket härda konkurrensen mellan leverantörerna. De flesta kunderna utgår från att priserna på mekaniska mätare kommer att stabiliseras på den nuvarande nivån. Vad gäller elektroniska mätare förväntas priserna däremot sjunka ytterligare. Enligt konkurrenternas uppfattning hänger prisfallet samman med de upphandlingsförfaranden på europeisk nivå som energiverken genomför, vilket har givit dem en bättre översikt över priserna. Elektricitetsmarknadernas avreglering kommer enligt konkurrenterna att ytterligare förstärka det konkurrenstryck som redan nu är kännbart, varför man kan förmoda att energiverken i framtiden kommer att vara ännu mer kostnadsmedvetna och att prispressen på leverantörerna kommer att öka.

91. Den hårda konkurrensen från tillverkarna av elektroniska mätare kan anföras som ytterligare orsak till prisfallet. Av kommissionens undersökningar framgår att utvecklingen och tillverkningen av elektroniska elmätare är utsatt för intensiv konkurrens. De senaste åren har flera nya tillverkare tagit sig in på marknaden för elektroniska elmätare, bland annat ABB i USA och EES, Sagem i Frankrike och AMPY i Förenade kungariket. För ett företag vars verksamhet redan omfattar tillverkning av elektroniska produkter föreligger i alla fall inga större hinder mot att komma in på marknaden. De senaste åren har priserna på elektroniska mätare gått ned.

92. De mekaniska mätarna ersätts allt mer med elektroniska, vilket har lett till allt större prispress på tillverkarna av mekaniska mätare. Det har också i hög grad bidragit till prisfallet. Dessutom har Iskra Emeco enligt kundernas och konkurrenternas samstämmiga uppgifter fört en aggressiv prispolitik som har medfört att de andra leverantörerna måste sänka priserna ytterligare för att behålla sina stamkunder eller för att återta förlorade kontrakt.

93. Trots parternas stora sammanlagda marknadsandel är det på grund av marknadens struktur inte troligt att koncentrationen kommer att leda till att de får en dominerande ställning på marknaden eller att en sådan ställning förstärks i de länder som främst berörs av transaktionen, nämligen Belgien, Danmark, Nederländerna och Österrike.

— Belgien

94. Parternas marknadsandelar i Belgien har de senaste tre åren genomgått stora förändringar. Parternas sammanlagda marknadsandel uppgick 1995/1996 enligt egna uppgifter till [45–55] % (Siemens [15–25] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25–35] %). På tre år har parterna fördubblat sin marknadsandel. Den sammanlagda marknadsandelen uppgick 1994/1995 till [20–30] % (Siemens [0–10] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [15–25] %, och 1993/1994 till [15–25] % (Siemens [5–15] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [5–15] %). Viktiga konkurrenter är Schlumberger (marknadsandel [40–50] %) och Iskra Emeco (marknadsandel under 20 %). Ett annat företag med verksamhet i Belgien är DZG. I Belgien förhandlar tillverkarna huvudsakligen med en enda stor kund, Electrabel, vars inköpspolitik och -beslut på ett avgörande sätt påverkar leverantörernas marknadsandelar. För att täcka sitt behov genomför Electrabel varje år ett upphandlingsförfarande på europeisk nivå. De gångna åren köpte Electrabel sina elmätare av minst fyra olika tillverkare. Det finns inget som tyder på att Electrabel i framtiden kommer att ändra sin inköpspolitik.

— Danmark

95. Att den sammanlagda marknadsandelen i Danmark är så stor beror huvudsakligen på den starka ställning som Elektrowatt/Landis & Gyr har. Marknadsandelarna kommer inte att förändras mycket av att parternas andelar sammanförs. Den sammanlagda marknadsandelen uppgick 1995/1996 enligt egna uppgifter till [45–55] % (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [45–55] %),medan den 1994/1995 låg på totalt [50–60] % (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [45–55] %), och 1993/1994 på [50–60] % (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [50–60] %). Medan Siemens marknadsandel de senaste åren genomgående låg under [5] %, sjönk Elektrowatt/Landis & Gyrs andel under samma period med ca 5 %. Parternas kon-

kurrenter i Danmark är Schlumberger, Enermet, Iskra Emeco, ABB och DZG. De kunder som tillfrågats av kommissionen genomför upphandlingar av mätare på europeisk nivå. Elektroniska elmätare används även i de danska hushållen i allt större utsträckning. På den resterande marknaden för mekaniska mätare är konkurrensen hård mellan de tillverkare som liksom parterna, Schlumberger och Iskra Emeco också tillverkar sådana elmätare. Priskonkurrensen förstärks av att de företag som uteslutande tillverkar elektroniska mätare, såsom Enermet och ABB, försöker flytta fram sina positioner på hushållsmarknaden.

— Nederländerna

96. Även i Nederländerna beror storleken på parternas sammanlagda marknadsandel huvudsakligen på Elektrowatt/Landis & Gyrs starka ställning. Kumulationen medför endast en ringa kumulation av marknadsandelar. Den sammanlagda marknadsandelen uppgick 1995/1996 enligt egna uppgifter till [40–50] % (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [40–50] %), 1994/1995 till [40–50] % (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [35–45] %) och 1993/1994 till [40–50] % (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [35–45] %). Parternas konkurrenter i Nederländerna är Schlumberger, Enermet, Sikra Emeco och DZG. De kunder som tillfrågats av kommissionen genomför gemensamma upphandlingar av mätare på europeisk nivå. Sedan 1996 används elektroniska elmätare även i de nederländska hushållen. Eftersom hushållens mekaniska elmätarna redan har börjat bytas ut mot elektroniska, måste man utgå från att konkurrensen kommer att hårdna allt mer dels mellan tillverkarna av mekaniska och elektroniska mätare, dels mellan tillverkarna av enbart elektroniska mätare och de andra tillverkarna.

— Österrike

97. Parternas sammanlagda marknadsandel uppgick 1995/1996 enligt egna uppgifter till [60–70] % (Siemens [20–30] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [35–45] %), 1994/1995 till [55–65] % (Siemens [20–30] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [30–40] %) och 1993/1994 till [60–70] % (Siemens [15–25] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [35–45] %). Parternas konkurrenter i Österrike är Schlumberger med en marknadsandel på mellan [25–35] % och i ringare omfattning DZG och Bayrische Zählerrevision Bauer.

98. Att parterna hittills har haft så stora marknadsandelar i Österrike beror mest på de särskilda konkurrensvillkor som råder i landet. Fram till början av 90-talet reglerades priserna på elmätare i Österrike av staten. De få tillverkare av elmätare som då fanns i Österrike hade långvariga, traditionella leveransförhållanden med sina kunder. Den reglerade marknaden gav köparna få incitament till att föra en mer prismedveten inköpspolitik och att söka alternativa leverantörer.

99. De senaste åren har dock priserna fallit kraftigt (med upp till 60 %), vilket bekräftas av alla tillfrågade köpare. Viktiga orsaker till prisraset är Österrikes medlemskap i EU och det faktum att de österrikiska köparna genomfört upphandlingsförfaranden på gemenskapsnivå sedan 1995. Visserligen behöll de traditionella tillverkarna sitt övertag i samband med det första upphandlingsförfarandet. Av detta och av marknadsandelarnas aktuella storlek kan man dock inte dra slutsatsen att parternas handlingsutrymme inte heller i framtiden kommer att begränsas genom tillräckligt stor konkurrens. Liksom i alla andra medlemsstater kommer upphandlingsförfarandena på europeisk nivå även i Österrike att leda till en förbättrad prisöversikt och till större prispress på tillverkarna. Det bör dessutom beaktas att Iskra Emeco för närvarande försöker etablera sig på den österrikiska marknaden. På grund av denna utveckling på marknaden kommer de traditionella leverantörerna att bli tvungna att sänka sina priser ytterligare för att behålla sina stamkunder.

100. Det är inte heller troligt att koncentrationen leder till att Siemens/Elektrowatt och Schlumberger tillsammans får en dominerande ställning på marknaden, varken i de enskilda medlemsstaterna eller i EES. Enligt kommissionens undersökningar finns det inget som tyder på att konkurrensen mellan de ledande leverantörerna kommer att försvagas. Det prisfall för elmätare som kunnat iakttas i alla medlemsstater visar att priskonkurrensen mellan de ledande leverantörerna skärpts i alla medlemsstater de senaste åren. På grund av kundernas efterfrågestyrka och på grund av den hårda konkurrensen från de andra tillverkarna måste de förutsättas att konkurrensen mellan Siemens/Elektrowatt och Schlumberger även efter samgåendet i framtiden kommer att vara tillräckligt stor. Energiverken har tillräcklig marknadskännedom och en stark förhandlingsposition, vilket de omsätter i praktiken genom att genomföra upphandlingsförfaranden på europeisk nivå. Inköpsbeslut bygger nor-

malt på låga priser. Elektricitetsmarknadernas avreglering kommer att ytterligare förstärka det konkurrenstryck som redan nu är kännbart, varför man kan förmoda att energiverken i framtiden kommer att vara ännu mer kostnadsmedvetna och att köparnas prispress på leverantörerna kommer att öka. I och med att de mekaniska mätarna i allt större utsträckning byts ut mot elektroniska kommer dessutom konkurrenstrycket att öka ytterligare på de ledande leverantörer som tillverkar både mekaniska och elektroniska mätare, såsom Schlumberger och Siemens/Elektrowatt.

b) *Värmemätare*

101. På området för värmemätare är den sammanlagda marknadsandelen inom EES för Siemens och Elektrowatt endast strax över [10–15] % (Siemens [< 5] % och Elektrowatt/Landis & Gyr [5–10] %). Betydande överlappningar mellan parternas produkter finns endast i Danmark (Siemens [5–10] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25–35] % = [30–40] %) och i Österrike (Siemens [5–15] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25–35] % = [35–45] %). I Tyskland blir visserligen parternas sammanlagda marknadsandel mindre än 10 %. Förutom parterna har dock även Spanner Pollux (hädanefter benämnt SPX) verksamhet i Tyskland. SPX säljer värmemätare tillverkade av Siemens och har en marknadsandel på [20–30] %. Ledande på Europanivå är företaget ISTA (marknadsandel [20–25] %) som tillhör Raab Karcher-gruppen (VEBA). Andra viktiga tillverkare är de danska företagen Kampstrup, Danfoss och Grundfos. Dessutom är även tillverkare av elmätare, såsom Schlumberger, ABB och Enermet, verksamma på området för värmemätare.

102. Undersökningarna visar att konkurrensvillkoren på området för värmemätare i stor utsträckning är desamma som för elmätare. Köparna av värmemätare är energiverk som är verksamma på området för fjärrvärme. Dessa genomför i huvudsak sina upphandlingar av värmemätare på europeisk nivå. De tillfrågada köparna har bekräftat att priserna på värmemätare har sjunkit kraftigt under de senaste åren (upp till 50 %). Ett fortsatt prisfall förväntas i vissa fall under de närmaste åren.

103. Med hänsyn till denna marknadsstruktur förväntas inte koncentrationen, trots den höga sammanlagda marknadsandelen, leda till att parterna får eller förstärker en dominerande ställning på de enskilda marknaderna i de mest berörda medlemsstaterna Danmark, Österrike och Tyskland.

— Danmark

104. Den höga sammanlagda marknadsandelen i Danmark beror huvudsakligen på den starka ställningen för Elektrowatt/Landis & Gyr. Koncentrationen innebär endast en mindre ökning av marknadsandelen. Parterna får enligt egna uppgifter en sammanlagd marknadsandel på [35–45] % (Siemens [5–10] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25–35] %) för 1995/96. 1994/95 uppgick den sammanlagda marknadsandelen till [40–50] % (Siemens [5–15] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25–35] %) och 1993/94 till [35–45] % (Siemens [15–25] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [20–30] %). Marknadsledare i Danmark är företaget Kamstrup. I och med koncentrationen försvinner en av de viktigaste konkurrenterna från marknadssegmentet för statiska värmemätare och parterna blir den näst största leverantören. Förutom parterna och Kamstrup är Grundfos (med en marknadsandel på under 20 % enligt kommissionens uppskattningar), Danfoss, Hydrometer och det tyska företaget Bailey-Fischer + Porter verksamma på området för värmemätare i Danmark. Kommissionens undersökning har inte givit någon grund för att anta att konkurrensen mellan de ledande leverantörerna Kamstrup och Siemens/Elektrowatt kommer att dämpas.

— Österrike

105. Parterna får enligt egna uppgifter en sammanlagd marknadsandel på [35–45] % (Siemens [5–15] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25–35] %) för 1995/96. 1994/95 uppgick den sammanlagda marknadsandelen till [40–50] % (Siemens [10–20] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25–35] %) och 1993/94 till [40–50] % (Siemens [10–20] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25–35] %). I Österrike är dessutom SPX verksamt med en marknadsandel på [10–20] %. De viktigaste konkurrenterna är ISTA och Kamstrup (med en marknadsandel på ca [10–20] % vardera) samt ABB. Enligt uppgifter från köparna har framförallt Kamstrup utmärkt sig genom ett prisaggressivt konkurrensbeteende. Det finns därför inte heller här någon grund för att anta att koncentrationen kommer att leda till en marknadsställning för parterna som gör det möjligt för dem att undvika konkurrens från de andra leverantörerna.

— Tyskland

106. Parterna får enligt egna uppgifter en sammanlagd marknadsandel på [5–15] % (Siemens [0–10] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [0–10] %) för 1995/1996. Under 1994/1995 och 1993/1994 låg den sammanlagda marknadsandelen också under [5–15] %. Enligt kommissionens undersökningar låg SPX marknadsandel på [20–30] % under 1995/1996. De viktigaste konkurrenterna är ISTA (marknadsandel ca [25–35] %) samt Danfoss och Kamstrup, vilkas marknadsandelar dock ligger under 5 %. Siemens och Landis & Gyr är jämte Kamstrup de enda leverantörerna av ultraljudsvärmemätare i Tyskland, vilka för närvarande utgör 15 % av värmemätarmarknaden i Tyskland. På grund av den ökande användningen av denna typ av värmemätare i Tyskland och det allmänt bekräftade prisaggresiva konkurrensbeteendet från Kamstrups sida kan det dock förutsättas att priskonkurrensen mellan Siemens/Elektrowatt/Landis & Gyr och Kamstrup kommer att vara betydande. Mot bakgrund av dessa omständigheter finns inte heller här någon grund för att anta att koncentrationen kommer att leda till att parterna får en dominerande ställning på marknaden för värmemätare i Tyskland.

c) *Sändare och mottagare för radiostyrning*

107. För sändare och mottagare för radiostyrning, som är en liten marknad (en marknadsvolym under 100 miljoner ecu), är den sammanlagda marknadsandelen inom EES för Siemens och Elektrowatt/Landis & Gyr enligt parternas egna uppgifter ca [25–35] % (Landis & Gyr [15–25] %, Siemens [5–15] %). Enligt konkurrenternas uppskattningar ligger den sammanlagda marknadsandelen något högre, men den överstiger i vilket fall inte 35 %. De viktigaste internationellt verksamma konkurrenterna är Schlumberger (med en marknadsandel inom EES på [25–35] % enligt kommissionens uppskattningar), Enermet (med en marknadsandel inom EES på [15–25] %) och ABB (med en marknadsandel inom EES på under 10 %). Även Iskra har börjat sälja mottagare för radiostyrning, framförallt i Tyskland.

108. Mot bakgrund av en marknadsandel inom EES på högst 35 % och storleken på den största konkurrentens marknadsandel finns det inte grund för att anta att koncentrationen leder till att en dominerande marknadsställning uppstår eller förstärks. Det finns av nedanstående skäl inte heller någon anledning att anta att koncentrationen leder till att det uppstår en dominerande marknadsställning för de ledande leverantörerna tillsammans. Sändare och mottagare för radiostyrning är inga homogena produkter. De måste anpassas till varje energiverks nät (och programvara). Kunderna är huvudsakligen efterfrågestarka energiverk. Dessutom är inträdeshindren låga, särskilt för elektronikföretag. Även vad gäller sändare och mottagare för radiostyrning har priserna sjunkit under de senaste fem åren. Det faktum att priserna på sändare och mottagare för radiostyrning sjunkit inom hela EES tyder på att de ledande leverantörerna under senare år bedrivit en aktiv priskonkurrens. På grund av kundernas efterfrågestyrka och den intensiva konkurrensen från andra företag kan konkurrensen mellan de ledande leverantörerna antas förbli väsentlig även efter koncentrationen.

d) *Energistyrningsutrustning*

109. På området för energistyrningsutrustning, som än så länge är en relativt liten marknad (marknadsvolymen inom EES är ca 100 miljoner ecu), är det huvudsakligen Elektrowatt/Landis & Gyr som är verksamma, med en marknadsandel på ca [20–30] %.Siemens är endast representerad i Belgien/Luxemburg och Tyskland med marknadsandelar på under 10 %. Siemens andel av marknaden inom EES är ca [5] %. Schlumberger är en viktig konkurrent på Europanivå (marknadsandelen inom gemenskapen är ca [10–15] %). Därutöver finns det ytterligare ett antal nationella och internationella leverantörer (UPS, ABB, Datawatt).

110. Mot bakgrund av den ringa kumulationen av marknadsandelar och en sammanlagd marknadsandel inom EES på [20–30] % finns det inte grund för att anta att koncentrationen leder till att en dominerande ställning på marknaden uppstår eller förstärks.

e) *Nätstyrningssystem*

111. Marknadsvolymen för nätstyrningssystem inom EES uppgår till ca 700 miljoner ecu. Det är svårt att göra en närmare uppskattning av marknadsandelarna på denna marknad, eftersom det rör sig om kostsamma anläggningar med lång livslängd (upp till 20 år) som skräddarsys efter den berörde kunden och dennes nät. Tilldelningen av ett enskilt kontrakt kan därför i betydande grad påverka företagets marknadsandel på såväl nationell nivå som på EES-nivå, vilket leder till

relativt starka variationer. Parterna uppskattar sina genomsnittliga marknadsandelar för nätstyrningssystem inom EES till [25–35] % under perioden 1993/1994–1995/1996 (Siemens [15–25] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [5–15] %). Viktigare internationella konkurrenter är ABB (med en marknadsandel på mellan [7–15] % enligt kommissionens uppskattningar) och Cegelc-AEG, som tillhör Alcatel-Alsthom-gruppen (med en marknadsandel på [5–15] % enligt kommissionens uppskattningar). Därutöver finns det ytterligare ett antal konkurrenter (t.ex. Harris, PSI, REPAS och Westinghouse) som visserligen har färre marknadsandelar, men i vissa fall tillhör stora koncerner. Även mindre företag som från början endast varit verksamma på nationell nivå har under de senaste åren framgångsrikt kunnat utvidga sin verksamhet (t.ex. det österrikiska företaget SAT i de tyska delstaterna, Nederländerna, Danmark och Österuropa).

112. Nätstryrningssystem är en service- och kundorienterad verksamhet som ställer höga krav på att var lyhörd för de berörda energiverkens speciella behov. Den i förhållande till anläggningens livslängd korta livslängden för programvaran innebär ett särskilt problem. Detta leder till att närhet till kunden och flexibilitet har en större betydelse än finansiell styrka på denna marknad. Även här är kunderna energiverk med kännedom om marknaden och förhandlingsstyrka. Mot bakgrund av samtliga dessa faktorer framgår det att koncentrationen inte leder till att en dominerande ställning uppstår eller förstärks på denna marknad.

## 4. Telefonautomater

a) *Offentliga telefonautomater*

113. Den totala volymen för marknden för telefonautomater (offentliga och privata) inom EES var 1996 ca 250–300 miljoner ecu, vilket motsvarar totalt ca 480 000 enheter. Ungefär hälften av det totala värdet, men mindre än en tredjedel av det totala antalet, utgörs av offentliga telefonautomater, vilket kan hänföras till det betydligt högre styckpriset för offentliga anläggningar. På marknaden för offentliga telefonautomater, vilken kännetecknas av ett begränsat antal leverantörer och kunder, har Siemens och Elektrowatt en starkare ställning än på den privata marknaden. Enligt egna uppgifter har parterna en sammanlagd andel av marknaden för samtliga telefonautomater på [25–35] % (Siemens [5–15] %, Elektrowatt [20–30] %). Kommissionens undersökningar visar att andelen inte överstiger [30–40] %. På marknaden för offentliga telefonautomater har parterna tillsammans en betydligt starkare ställning (över [35–45] % av marknaden inom EU). Elektrowatts dotterbolag Landis & Gyr är åtminstonde sedan 1993 den största leverantören av offentliga telefonautomater. Siemens har i och med förvärvet i december 1996 av den spanska tillverkaren Amper Elasa betydligt förbättrat sin egen ställning på marknaden. På den nationella nivån är det enbart i Tyskland som koncentrationen leder till en ökad sammanlagd andel av marknaden för offentliga telefonautomater. Siemens är nämligen förutom i Tyskland endast verksamt i Spanien (genom Amper Elasa), där Elektrowatt endast har en minimal närvaro med [< 1] % av marknaden för inomhus uppställda privata telefonautomater.

— Tyskland

Marknadsstruktur

114. Med ca 20 % av alla offentliga telefonautomater inom EU (över […] enheter, varav […] korttelefoner) och med ca två telefonautomater per tusen invånare har Tyskland den näst största marknadspotentialen inom EES. Utvecklingen av den tyska marknaden avgörs av den offentliga operatören Deutsche Telekoms förnyelse- och moderniseringsprogram. Mellan 1994 och 1995 minskade inköpen av offentliga telefonautomater eftersom Deutsche Telekom inte byggde ut sitt befintliga bestånd av telefonautomater i avvaktan på den nya generation korttelefoner som företaget planerar att införa. Avsikten är att det nya korttelefonsystemet skall uppfylla högre säkerhetskrav. Projektet var föremål för ett anbudsförfarande. Den nya generationen korttelefoner skall börja införas från och med slutet av 1997 och stegvis ersätta de nuvarande korttelefonerna, vilket innebär att marknaden återigen kommer att växa (högst […] telefonautomater årligen, totalt […] enheter).

115. På den tyska marknaden för offentliga telefonautomater fanns fram till 1995 tre konkurrerande leverantörer, nämligen Siemens, Landis & Gyr och Bosch Telekom. Bosch Telekom upphörde dock 1995 med nyutveckling av offentliga telefonautomater och levererar numera enbart inom ramen för ingångna avtal. Deutsche Telekom kunde emellertid även från och med 1996

lägga ut sina kontrakt på minst två olika leverantörer. Mot bakgrund av denna upphandlingspraxis och Deutsche Telekoms betydande efterfrågestyrka var grundförutsättningarna för en effektiv konkurrens säkerställda även efter det att Bosch Telekom dragit sig tillbaka, eftersom det fortfarande fanns två konkurrerande leverantörer – Siemens och Landis & Gyr.

Koncentrationens effekter

— Uppkomst av en dominerande ställning

116. Efter samgåendet mellan Siemens och Elektrowatt försvinner möjligheten för Deutsche Telekom att välja mellan två olika leverantörer. Det förefaller ytterst tveksamt om den effektiva konkurrensen kan återställas på medellång sikt genom en alternativ leverantör. Siemens och Landis & Gyr har i samarbete med Deutsche Telekom utvecklat det nya systemet N.I.K.E. […] Marknaden för offentliga telefonautomater i Tyskland kommer inom överskådlig framtid att bestå av de av Siemens och Landis & Gyr utvecklade telefonautomaterna, i vilka eurochipkort används. Av ekonomiska och tekniska skäl kommer följaktligen endast Siemens och Landis & Gyr i fråga som leverantörer av dessa apparater. Deutsche Telekom hade genom att anlita dessa två leverantörer för utvecklingen av det nya korttelefonsystemet försäkrat sig om att ha två leverantörer som var inbördes oberoende, men ändå båda kände till operativsystemet väl. Genom koncentrationen blir Siemens den enda leverantören av den nya generationen korttelefoner. Siemens får således en dominerande ställning på marknaden för offentliga telefonautomater i Tyskland.

117. […] Trots detta avtalsmässiga teoretiska utrymme innebär dock den förändring av marknadsstrukturen som koncentrationen orsakar att konkurrensen begränsas. Det hittillsvarande samarbetsavtalet om N.I.K.E mellan Siemens och Landis & Gyr gällde utvecklingen av ett nytt helhetssystem. Den inflytelserika kunden Deutsche Telekom hade dock möjlighet att underblåsa konkurrensen genom att dela upp sina kontrakt. Samtidigt kunde Deutsche Telekom undvika den tekniska risk det skulle innebära att införa obeprövade, offentliga telefonautomater, som eventuellt inte var fullständigt anpassade till operativsystemets krav. Genom att det inte längre finns någon alternativ leverantör försvinner detta påtryckningsmedel. De genomförda undersökningarna bekräftar att det inte kan förväntas uppstå en effektiv konkurrens genom potentiella nya aktörer på marknaden.

118. Även om det hinder för marknadstillträde som utgörs av den teknik som Siemens utvecklat kan övervinnas genom ett licensförfarande, lönar det sig inte för en ny aktör att ta sig in på marknaden. Det nya korttelefonsystemet är en produktlinje som utvecklats särskilt för den tyska marknaden. Marknadsvolymen är begränsad. Dessutom finns det på denna marknad sedan tidigare andra konkurrenter till Siemens/Landis & Gyr, vilka var och är traditionella leverantörer till Deutsche Telekom. Dessa leverantörer har tillsammans med Deutsche Telekom utvecklat det nya korttelefonsystemet för den tyska marknaden och kontrollerar den teknik som används. Deutsche Telekom har dessutom redan beställt […] kvantiteter hos de traditionella leverantörerna.

119. Dessutom bör man beakta att ett eventuellt nytt företag på marknaden, även om det skulle få licens för den teknik som används i korttelefonen, inte har samma kunskapsnivå vad gäller helhetssystemet som Siemens/Landis & Gyr, vilka utvecklade systemet. […] För Deutsche Telekom skulle det på grund av de krav som företagets bakomliggande system ställer vara för riskabelt att helt byta leverantör av de återstående kvantiteter […] för vilka man ännu inte bekräftat beställningen hos Siemens/Landis & Gyr. Därför kan man utgå ifrån att Deutsche Telekom, för att minimera sitt risktagande, inte kommer att beställa hela den återstående kvantiteten hos ett eventuellt nytt företag. Med hänsyn till detta är utsikterna mycket små för en potentiell ny aktör att få ett för denne tillräckligt lönsamt kontrakt. En effektiv konkurrens från potentiella nya aktörer efter samgåendet kan således uteslutas, på grund av den utestängningseffekt som blir följden av Deutsche Telekoms långfristiga avtalsmässiga bindningar till den efter samgåendet dominerande leverantören Siemens.

Slutsats

120. Mot bakgrund av de ovan beskrivna sakförhållandena har kommissionen kommit till slutsatsen att den planerade koncentrationen kommer att leda till en dominerande ställning för Siemens på marknaden för offentliga telefonautomater i Tyskland och att konkurrensen på denna marknad därigenom påtagligt kommer att hämmas. Dessutom har kommissionen konstaterat att en effektiv konkurrens från potentiella nya aktörer

efter samgåendet är osannolik, på grund av den uteslängningseffekt som blir följden av Deutsche Telekoms långfristiga avtalsmässiga bindningar till den efter samgåendet dominerande leverantören Siemens. Det finns inte grund för att anta att Deutsche Telekoms efterfrågestyrka kan kompensera dessa effekter. Uteslängningseffekten kommer att göra sig gällande även efter det att ovan nämnda avtal har löpt ut. Så snart det nya korttelefonsystemet är installerat, d.v.s. då den nuvarande generationen av korttelefoner är fullständigt utbytt, kommer efterfrågan på detta område att inskränka sig till underhåll och förnyelse av de nya automaterna. För nya aktörer som inte tidigare har fått några kontrakt från Deutsche Telekom kommer det knappast att vara ekonomiskt meningsfullt att ge sig in på en marknad som omfattar små leveranskvantiteter inom ramen för förnyelse av automatbeståndet, eftersom ett inträde på ett nytt teknikområde är förbundet med höga investeringskostnader, vilket vanligtvis endast är lönsamt vid större leveranskvantiteter.

Åtaganden från parternas sida

121. Parterna har under förfarandets gång meddelat kommissionen att de har beslutat att Elektrowatt AG skall avyttra hela verksamheten och samtliga tillgångar – telefonautomater, chipskort och optiska säkerhetsdetaljer för sedlar och värdehandlingar – i det av Landis & Gyrs dotterbolag som ansvarar för kommunikationssektorn till tredje part. Genom avyttringen av affärsområdet telefonautomater anser parterna att kommissionen inte längre har anledning att befara att det kommer att uppstå en dominerande ställning på marknaden i Tyskland.

122. Om avyttringen inte hinner genomföras innan koncentrationen slutförts har parterna gjort följande åtaganden:

123. ”(1) Siemens åtar sig att efter övertagandet av den fullständiga kontrollen över Elektrowatt AG (fastställd dag II enligt avtalet mellan [bl.a.] Crédit Suisse och Siemens, jmfr. avsnitt 2.1. i anmälan) sörja för att Elektrowatt AG och därmed förbundna företag […] inom […] avyttrar hela den verksamhet ("avyttringsobjektet") som har samband med utveckling, tillverkning och försäljning av telefonautomater (offentliga och privata) till tredje part. Denne tredje part skall vara oberoende av och utan anknytning till Siemenskoncernen och vara en befintlig eller potentiell effektiv konkurrent […].

124. (2) Siemens åtar sig att efter genomförandet av koncentrationen och före avyttringen säkerställa att avyttringsobjektet omfattar hela den verksamhet som har samband med utveckling, tillverkning och försäljning av offentliga och privata telefonautomater. Siemens åtar sig vidare att i avyttringsobjektet upprätthålla samma konkurrensförhållanden som förelåg före genomförandet av koncentrationen. Dessutom åtar sig Siemens att sörja för att avyttringsobjektets affärstillgångar utanför den vanliga affärsverksamheten inte minskas fram till och med försäljningen […].

125. (3) Siemens åtar sig att efter genomförandet av koncentrationen och före avyttringen säkerställa att den framtida köparen av avyttringsobjektet får samma ställning (dvs. vad avser rättigheter och skyldigheter) som Landis & Gyr hade före koncentrationen beträffande det korttelefonsystem ’N.I.K.E.’ som Landis & Gyr/Siemens gemensamt utvecklat för Deutsche Telekom. Detta innebär i synnerhet att köparen skall ha samma rättigheter till den gemensamt utvecklade tekniken för korttelefonsystemet N.I.K.E som Landis & Gyr hade före koncentrationen. I den mån som Landis & Gyr förfogat över egna patent, andra immateriella rättigheter eller egen know-how beträffande korttelefonsystemet N.I.K.E, åtar sig Siemens att överlåta dem till köparen. I den mån som Landis & Gyr inte förfogat över egna patent, andra immateriella rättigheter eller egen know-how, utan haft tillgång till teknik utvecklad av Siemens, åtar sig Siemens att ge köparen tillgång på samma villkor som gällt för Landis & Gyr.

126. (4) Siemens skall […], i samråd med kommissionen utse en förvaltare (förvaltaren), t.ex. en investeringsbank. Denne skall på kommissionens vägnar övervaka att Siemens fram till och med avyttringen av avyttringsobjektet respekterar de åtaganden gentemot kommissionen som anges under punkt 2 i parternas åtagande. Förvaltaren

skall vidare övervaka att Siemens inom ramen för avyttringen […] […] respekterar de åtaganden gentemot kommissionen som anges under punkt 3 i parternas åtagande.

127. (5) Om avyttringen inte ägt rum […] […], skall Siemens oåterkalleligt överlåta förfoganderätten över avyttringsobjektet till förvaltaren, som […] […] skall genomföra avyttringen för ägarens eller ägarnas räkning enligt vederbörlig affärsmässig praxis, […].

128. (6) Förvaltaren skall, med kopia till Siemens, var tredje månad överlämna en skriftlig övervakningsrapport till kommissionen om hur Siemens uppfyller sina åtaganden gentemot kommissionen.

129. (7) Förvaltaren skall, med kopia till Siemens, överlämna en skriftlig rapport till kommissionen om hur förhandlingarna fortskrider med intresserad tredje part om köp av avyttringsobjektet. En rapport skall överlämnas innan ett bindande avtal undertecknas och i vilket fall var tredje månad.

130. (8) Förvaltaren skall fortsätta förhandlingarna med intresserad tredje part endast om kommissionen inte inom två veckor från det att den fått förvaltarens rapport formellt meddelat att dess uppfattning är att köparen inte uppfyller förutsättningarna för köp.

131. (9) Förvaltarens uppgift skall upphöra när avyttringen av avyttringsobjektet är slutförd.

132. (10) […]”

Bedömning av de föreslagna åtagandena

133. Det är endast i Tyskland som koncentrationen leder till en nämnvärd kumulation av marknadsandelar för offentliga telefonautomater. Efter en noggrann genomgång av koncentrationsplanen är kommissionens uppfattning att koncentrationen leder till uppkomsten av en dominerande ställning för Siemens på denna nationella marknad, vilket innebär att den effektiva konkurrensen inom en väsentlig del av den gemensamma marknaden påtagligt skulle hämmas. Enligt de föreslagna åtagandena skulle verksamheten i Landis & Gyrs dotterbolag på området för offentliga telefonautomater i Tyskland bjudas ut till försäljning för konkurrenterna. Efter avyttringen kommer köparen att befinna sig i samma situation som Elektrowatt/Landis & Gyr tidigare befann sig. Därigenom säkerställs att Deutsche Telekom även efter koncentrationen har tillgång till två leverantörer. Deutsche Telekom kommer på så sätt med avseende på sina framtida kontrakt om tillverkning och leverans av offentliga telefonautomater även framdeles att kunna tillse att det råder en effektiv konkurrens mellan Siemens och den andra leverantören. Kommissionens uppfattning är därför att de föreslagna åtagandena bör förhindra att en dominerande ställning på marknaden för offentliga telefonautomater i Tyskland uppstår eller förstärks.

134. Parternas föreslagna åtaganden omfattar avyttring av hela affärsområdet telefonautomater, dvs. Landis & Gyrs hela telefonautomatsverksamhet. Parterna har inte föreslagit att åtagandet skall begränsas till Landis & Gyrs verksamhet på marknaden för offentliga telefonautomater i Tyskland. Det vore inte heller rimligt. En begränsning av åtagandet skulle endast komma i fråga i fall ett sådant åtagande vore tillräckligt för att med tillfredsställande säkerhet förhindra att en dominerande ställning på marknaden för offentliga telefonautomater i Tyskland uppstod eller förstärktes. Det förefaller dock ytterst tveksamt om det skulle vara möjligt att finna en lämplig köpare till ett avyttringsobjekt som enbart omfattar ”offentliga” telefonautomater i Tyskland, i den mån en sådan begränsning överhuvudtaget vore rättsligt och praktiskt genomförbar. De föreslagna åtagandena är således nödvändiga för att med tillräcklig säkerhet förhindra att en dominerande ställning på marknaden för offentliga telefonautomater i Tyskland uppstår eller förstärks.

b) *Privata telefonautomater*

135. På marknaden för privata telefonautomater inom EES är betydligt fler leverantörer verksamma än på marknaden för offentliga telefon-

automater. Två konkurrenter – Tetrel och GN-Rathdown – hade 1995 en andel av marknaden (vardera ca 20 %) som var jämförbar med Elektrowatt/Landis & Gyrs marknadsandel (ca 18 %). Tetrel har under de senaste åren betydligt förbättrat sin ställning på marknaden på grund av att företaget blivit den ledande leverantören till British Telecommunications-gruppen. Andra konkurrenter är Schlumberger (marknadsandel 1995 ca 7 %), Ascom-Monetel (marknadsandel 1995 under 5 %) samt FMN Nordhausen (marknadsandel 1995 ca 6 %), vilka är verksamma i flera medlemsstater. Dessutom har Fjärranösternföretagen Inventec och Vector tagit sig in på marknaden, vilket tyder på att hindren för marknadstillträde är lägre än på marknaden för offentliga telefonautomater. Siemens tillverkar inte själv privata telefonautomater, men äger 40 % av företaget GPT (marknadsandel 1995 ca 5 %).

136. Under förfarandets gång har parterna meddelat kommissionen att Elektrowatt köpt GN-Rathdown. Enligt parterna är avsikten med detta förvärv att komplettera Elektrowatts telefonautomatsverksamhet med tanke på den planerade avyttringen och därmed förbättra avyttringsvillkoren. Förvärvets effekter på konkurrensen begränsar sig till högst den tidsperiod som varar fram till och med att åtagandet om avyttring är uppfyllt. Det är därför inte nödvändigt att göra en närmare bedömning av denna endast övergående förändring av Siemens ställning på marknaden för privata telefonautomater. Med hänsyn till den nuvarande marknadsstrukturen och mot bakgrund av såväl den planerade avyttringen av Elektrowatts telefonautomatsverksamhet som att Siemens senast efter uppfyllandet av åtagandena endast kommer att vara verksam på marknaden för privata telefonautomater genom sitt innehav i GPT, är kommissionens slutsats att koncentrationen inte ger anledning till några betänkligheter beträffande konkurrensen på marknaden för privata telefonautomater.

## D. SAMLAD BEDÖMNING

### 1. Driftutrustning för kommersiella fastigheter och underhåll av denna utrustning

137. Koncentrationen leder inte till att parterna får eller förstärker en dominerande ställning, varken på den berörda EES-marknaden för driftutrustning för kommersiella fastigheter eller på de nationella marknaderna för underhåll av driftutrustningen.

### 2. Brandlarms-, inbrottsskydds- och andra säkerhetsanläggningar samt underhåll av dessa

138. Koncentrationen kommer varken på de nationella marknaden för brandlarmsanläggningar eller för inbrottsskydds- och andra säkerhetsanläggningar eller på de nationella marknaderna för underhåll av dessa anläggningar att leda till att en dominerande ställning uppstår eller förstärks, genom vilken den effektiva konkurrensen inom den gemensamma marknaden eller en väsentlig del av denna påtagligt skulle hämmas.

### 3. Elmätare

139. På de nationella marknaderna för elmätare kommer koncentrationen inte att leda till att en dominerande ställning uppstår eller förstärks, genom vilken den effektiva konkurrensen inom den gemensamma marknaden eller en väsentlig del av denna påtagligt skulle hämmas.

### 4. Värmemätare

140. Koncentrationen leder inte till att en dominerande ställning uppstår eller förstärks på de berörda marknaderna för värmemätare.

### 5. Sändare och mottagare för radiostyrning

141. Koncentrationen leder inte till att parterna får eller förstärker en dominerande ställning på den berörda EES-marknaden för sändare och mottagare för radiostyrning.

### 6. Energistyrningsutrustning

142. Koncentrationen leder inte till att parterna får eller förstärker en dominerande ställning på EES-marknaden för energistyrningsutrustning.

### 7. Nätstyrningssystem

143. Koncentrationen leder inte heller till att parterna får eller förstärker en dominerande ställning på EES-marknaden för nätstyrningssystem.

8. **Offentliga och privata telefonautomater**

144. Det framgår av kommissionens undersökningar att koncentrationen inte kommer att leda till att en dominerande ställning uppstår eller förstärks på marknaderna för privata telefonautomater. På villkor att de åtaganden som parterna gjort uppfylls gäller denna bedömning av koncentrationen även för offentliga telefonautomater.

V. **SLUTSATS**

145. På grundval av ovanstående kan, under förutsättning att parterna uppfyller sina åtaganden, slutsatsen dras att den planerade koncentrationen inte leder till att en dominerande marknadsställning uppstår eller förstärks, genom vilken den effektiva konkurrensen inom den gemensamma marknaden eller en väsentlig del av den påtagligt skulle hämmas. Koncentrationen bör därför, på detta villkor, förklaras förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion enligt artikel 2.2 i koncentrationsförordningen och artikel 57 i EES-avtalet.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

*Artikel 1*

På villkor att parterna uppfyller sina åtaganden, vilka återges under skälen 123–132 i detta beslut, skall den anmälda koncentrationen mellan Siemens AG och Elektrowatt AG förklaras förenlig med den gemensamma marknaden och med EES-avtalets funktion.

*Artikel 2*

Parterna skall underrätta kommissionen om uppfyllandet av det villkor som avses i artikel 1 i detta beslut.

*Artikel 3*

Detta beslut riktar sig till

Siemens AG,
Wittelsbacherplatz 2,
D-80333 München.

Utfärdat i Bryssel den 18 november 1997.

*På kommissionens vägnar*
Karel VAN MIERT
*Ledamot av kommissionen*