II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 18. November 1997

in einem Verfahren nach der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates

(Sache Nr. IV/M.913 — Siemens/Elektrowatt)

(Bekanntgegeben unter Aktenzeichen K(1997) 3589)

(Nur der deutsche Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(1999/229/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf das Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum, insbesondere auf Artikel 57,

gestützt auf die Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates vom 21. Dezember 1989 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen [1], zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 1310/97 [2], insbesondere auf Artikel 8 Absatz 2,

im Hinblick auf die Entscheidung der Kommission vom 28. Juli 1997, das Verfahren in dieser Sache einzuleiten,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen [3],

in Erwägung nachstehender Gründe:

(1) Am 24. Juni 1997 erhielt die Kommission gemäß Artikel 4 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 (nachfolgend: „Fusionskontrollverordnung") eine Anmeldung eines Zusammenschlußvorhabens, wonach die Siemens AG (nachfolgend: „Siemens") beabsichtigt, im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Buchstabe b) der Fusionskontrollverordnung die Kontrolle über die Elektrowatt AG (nachfolgend: „Elektrowatt") zu erwerben. Der beabsichtige Zusammenschluß soll durch den Erwerb von Anteilsrechten bewirkt werden.

(2) Mit Schreiben vom 15. Juli 1997 hat die Kommission den Parteien ihre Entscheidung mitgeteilt, den Vollzug des angemeldeten Zusammenschlusses gemäß Artikel 7 Absatz 2 und 18 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung bis zum Erlaß einer endgültigen Entscheidung auszusetzen.

(3) Nach Prüfung der Anmeldung hat die Kommission festgestellt, daß das angemeldete Vorhaben in den Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung fällt und Anlaß zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt und dem Funktionieren des EWR-Abkommens gibt. Mit Entscheidung vom 28. Juli 1997 hat die Kommission daher gemäß Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c) der Fusionskontrollverordnung das Verfahren eingeleitet.

(4) Der Beratende Ausschuß hat am 24. Oktober 1997 den Entwurf der vorliegenden Entscheidung erörtert.

---

(1) ABl. L 395 vom 30.12.1989, S. 1, berichtigte Fassung im ABl. L 257 vom 21.9.1990, S. 13.
(2) ABl. L 180 vom 9.7.1997, S. 1.
(3) ABl. C 90 vom 31.3.1999.

I. DIE PARTEIEN

(5) Siemens ist in zahlreichen Geschäftsfeldern tätig. Ihre Geschäftstätigkeiten liegen im wesentlichen in den Bereichen Energieerzeugung, Energieübertragung und -verteilung, Anlagentechnik, Antriebs-, Schalt- und Installationstechnik, Automatisierungstechnik, öffentliche Kommunikationsnetze, private Kommunikationssysteme, Sicherungstechnik, Verkehrstechnik, Automobiltechnik, Medizintechnik, Halbleiter, passive Bauelemente und Röhren, elektromechanische Komponenten, Informationstechnik und Lichttechnik.

(6) Elektrowatt ist eine schweizerische Holdinggesellschaft, die über Tochtergesellschaften in der Schweiz und in Deutschland in den Bereichen Elektrizitätserzeugung und -versorgung, Gebäudetechnik, Sicherheitstechnik, Fernsprechanlagen sowie Generalunternehmung für Gebäude, Immobilienbewirtschaftung und Ingenieurdienstleistungen in verschiedenen Gebieten tätig ist.

(7) Die Tätigkeitsbereiche von Elektrowatt, die von Siemens übernommen werden sollen, sind

— Gebäudeleittechnik (im wesentlichen über Landis & Gyr/Landis & Staefa),

— Sicherheitstechnik (über Cerberus),

— Engineering und Generalunternehmung für Gebäude- und Immobilienbewirtschaftung,

— Dienstleistungen, Systeme, Anlagen und Geräte für Energieversorgungsunternehmen,

— Produkte, Systeme und Dienstleistungen für Fernsprechanlagenbetreiber (insbesondere Karten- und Münzfernsprechanlagen) und

— optische Sicherheitsmerkmale (Visual Security Devices).

Elektrowatts Tätigkeiten in den Bereichen Elektrizitätsversorgung und Elektrizitätsverbund sollen an andere Unternehmen als Siemens verkauft werden.

II. ZUSAMMENSCHLUSS

(8) Siemens beabsichtigt, von der Credit Suisse Group (CSG), Zürich, deren Aktien der Elektrowatt zu erwerben. Zuvor werden die Elektrowatt-Aktivitäten Elektrizitätsversorgung und Elektrizitätsverbund abgetrennt und in die Tochtergesellschaft Watt AG eingebracht. Sie sollen von einem Konsortium aus deutschen und schweizerischen Energieversorgern erworben werden. CSG hält derzeit 44,9 % an Elektrowatt; die übrigen Aktien sind breit gestreut. CSG wird vor der Veräußerung ihrer Anteile an Siemens den Publikumsaktionären ein öffentliches Übernahmeangebot zur Übernahme aller Elektrowatt-Aktien machen.

(9) Es handelt sich um einen Zusammenschluß im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Buchstabe b) der Fusionskontrollverordnung, da Siemens die alleinige Kontrolle über Elektrowatt erwirbt. Dies ist auch dann der Fall, wenn das öffentliche Übernahmeangebot zum Erwerb weiterer Elektrowatt-Aktien durch CSG vollständig scheitert und Siemens nur die bereits CSG gehörenden 44,9 % an Elektrowatt erwerben kann. Mit diesem Anteilsbesitz hatte CSG über eine gesicherte Hauptversammlungsmehrheit de facto die alleinige Kontrolle über Elektrowatt, da die Hauptversammlungspräsenz in den vergangenen vier Jahren jeweils deutlich unter 70 % lag und die übrigen Anteile in Streubesitz sind.

III. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG

(10) Die Unternehmen Siemens und Elektrowatt haben zusammen einen weltweiten Gesamtumsatz von mehr als 5 Mrd. ECU (Siemens 49,98 Mrd. ECU und Elektrowatt 4,58 Mrd. ECU). Jedes von ihnen hat einen gemeinschaftsweiten Gesamtumsatz von mehr als 250 Mio. ECU (Siemens 30,325 Mrd. ECU und Elektrowatt 2,27 Mrd. ECU). Weder Siemens noch Elektrowatt erzielen mehr als zwei Drittel ihres gemeinschaftsweiten Gesamtumsatzes in einem Mitgliedstaat. Das Vorhaben hat folglich gemeinschaftsweite Bedeutung, stellt aber keinen Kooperationsfall aufgrund des EWR-Abkommens dar.

IV. BEURTEILUNG NACH ARTIKEL 2 DER FUSIONSKONTROLLVERORDNUNG

A. SACHLICH RELEVANTE MÄRKTE

(11) Die geschäftlichen Aktivitäten von Siemens und Elektrowatt überschneiden sich und werden von den Parteien in folgende Tätigkeitsbereiche unterteilt:

— Gebäudeleittechnik,

— Gebäudesicherheitstechnik (Brandmeldeanlagen, Intrusionsschutz- und sonstige Sicherheitssysteme),

— Netzleittechnik,

— Energiezähler, Energiemanagementsysteme, Rundsteuersender und -empfänger,

— Payphones (Münz- und Kartentelefone).

(12) Das Verfahren wurde wegen möglicher Wettbewerbsprobleme in den Bereichen Brandmeldeanlagen, Elektrizitäts- und Wärmezähler, Rundsteuersender und -empfänger und Payphones eingeleitet.

1. Gebäudeleittechnik

(13) Unter „Gebäudeleittechnik" *(commercial building control)* versteht man das Messen, Steuern, Regeln und Leiten der Heizung, Lüftung, Klimatisierung und anderer technischer Einrichtungen, wie z. B. Gebäudeautomation, in gewerblich genutzten Gebäuden. Die Gebäudeleittechnik umfaßt mithin elektronische und EDV-Systeme und deren Komponenten (ohne die Heizungs-, Lüftungs- und Klimageräte selbst), die die wirtschaftliche und energieeffiziente Steuerung und Regelung der betriebstechnischen Anlagen in gewerblich genutzten Gebäuden bezwecken, einschließlich der Erstellung und der Inbetriebnahme dieser Gebäudeleitsysteme sowie der Einweisung der Betreiber.

(14) Zu unterscheiden sind der Markt für die Gebäudeleitsysteme als solche von den Märkten für Geräte bzw. Komponenten (Hardware), die für solche Systeme benötigt werden, und dem Markt für die Instandhaltung der Systeme ([4]).

a) *Geräte und Komponenten für Gebäudeleitsysteme*

(15) Geräte und Komponenten für Gebäudeleitsysteme lassen sich in verschiedene, untereinander nicht austauschbare Geräte und Komponentengruppen unterteilen, z. B. Leitungen, Ventile und Klappenantriebe. Diese Märkte sind dem der Gebäudeleitsysteme als solche vorgelagert, da die Hardware für die Anbieter von Gebäudeleitsystemen ein Vorprodukt ist. In den Märkten für Geräte und Komponenten für Gebäudeleitsysteme ist nur Elektrowatt in nennenswertem Umfang tätig. Siemens bietet Geräte und Komponenten außerhalb der eigenen Gebäudeleitsysteme praktisch nicht an. Die Märkte für Geräte und Komponenten für Gebäudeleitsysteme bedürfen deshalb keiner weiteren Erörterung.

b) *Gebäudeleitsysteme*

(16) Der Markt für Gebäudeleitsysteme als solche umfaßt die Entwicklung und Herstellung von Systemen für die Steuerung und Regelung der Heizung, Lüftung und Klimatisierung (nachfolgend: „HLK") von gewerblich genutzten Gebäuden sowie deren Inbetriebnahme und die Einweisung der Betreiber. Gebäudeleitsysteme werden kundenspezifisch anhand der jeweiligen besonderen Anforderungen entwickelt und geliefert. Die Lieferung an den Endkunden und die Ausführung der Inbetriebnahme erfolgt entweder durch den Produkthersteller selbst oder dessen Tochterunternehmen bzw. Niederlassungen oder über Großhändler und Unternehmen der HLK-Technik. Es können folgende Kundensegmente unterschieden werden: Bürogebäude, Krankenhäuser, Universitäten und Schulen, spezielle Industrien und Hotels. In reinen Wohngebäuden kommen komplexe Gebäudeleitsysteme dagegen normalerweise nicht zum Einsatz.

c) *Instandhaltung von Gebäudeleitsystemen*

(17) Dem Markt für Gebäudeleitsysteme nachgelagert ist der Markt für die Instandhaltung solcher Systeme. Dieser umfaßt Wartung, Reparaturen, Austausch, Modernisierung, Betriebsüberwachung und Störungsbehebung der gebäudetechnischen Anlagen. Systemhersteller oder von ihnen beauftragte Unternehmen bieten Dienstleistungen zur Instandhaltung der „eigenen" Gebäudeleitsysteme an, insbesondere im Rahmen der Gewährleistung für neu angelegte Systeme. Die Instandhaltung „fremder" Gebäudeleitsysteme wird aber auch von Wettbewerbern angeboten. Die Nachfrager schließen mit den Anbietern Verträge über die Gesamtheit dieser Leistungen ab. Der Markt für die Instandhaltung der Gebäudeleitsysteme umfaßt folglich all die genannten Dienstleistungen.

2. Gebäudesicherheitstechnik

(18) Die Gebäudesicherheitstechnik umfaßt die Bereiche Brandmelde- und Intrusionsschutzsysteme (Einbruchmeldesysteme) sowie Zugangskontrolle und sonstige Sicherheitssysteme. Anlagen der Gebäudesicherheitstechnik kommen überwiegend in Büro- und Industriegebäuden, Kranken-

([4]) Vgl. Entscheidung der Kommission vom 12. Februar 1996, Fall Nr. IV/M.692 — Elektrowatt/Landis & Gyr, ABl. C 69 vom 7.3.1996, S. 3. Die in dieser Entscheidung vorgenommene Marktabgrenzung wurde im Verlauf der Untersuchungen zum hier betroffenen Fall sowohl von den Parteien als auch von deren Wettbewerbern weitestgehend bestätigt.

häusern und Hotels zum Einsatz. Auch in diesem Bereich müssen die Märkte für Geräte/Komponenten von den Märkten für Systeme/Anlagen als solche und deren Instandhaltung unterschieden werden.

a) *Geräte und Komponenten für Gebäudesicherheitstechnik*

(19) Auf den Märkten für Geräte und Komponenten der Gebäudesicherheitstechnik ist nur Elektrowatt nennenswert tätig. Siemens stellt solche Geräte/Komponenten im wesentlichen nur für den eigenen Verbrauch her und verkauft sie lediglich in Deutschland in geringem Umfang auch an Dritte. Die addierten Marktanteile von Siemens und Elektrowatt/Cerberus liegen in Deutschland jedoch unter 15 %. In den übrigen Mitgliedstaaten und EWR-weit liegen Elektrowatts Marktanteile für Geräte und Komponenten unter 25 %; zu Marktanteilsadditionen kommt es nicht. Die Märkte für Geräte und Komponenten von Gebäudesicherheitssystemen bedürfen deshalb keiner weiteren Erörterung.

b) *Gebäudesicherheitsanlagen: Brandschutzanlagen, Intrusionsschutz- und sonstige Gebäudesicherheitsanlagen*

(20) Der Markt für Gebäudesicherheitsanlagen/-systeme als solche umfaßt die auf die spezifischen Anforderungen des jeweiligen Kunden zugeschnittene Entwicklung der Anlage, deren Installation und Inbetriebnahme sowie die Einweisung der Betreiber. Nach den Feststellungen der Kommission bilden Brandmeldeanlagen einen von den Intrusionsschutz- und anderen Systemen abzugrenzenden eigenen sachlichen Markt. Diese Anlagen dienen jeweils unterschiedlichen, aus Sicht der Kunden nicht austauschbaren Zwekken. Im Gegensatz zu anderen Gebäudesicherheitsanlagen sind Brandschutzanlagen häufig gesetzlich und/oder von Versicherungen vorgeschrieben. Brandschutzanlagen arbeiten mit anderer Sensorik (Ionisation, optisch, thermisch) als z. B. Intrusionsschutzanlagen (Schall, Ultraschall, Infrarot, Radar). Zudem gibt es Nachfrager, die ausschließlich oder überwiegend reine Brandschutzanlagen nachfragen, etwa Krankenhäuser oder kleine Gewerbebetriebe.

(21) Zwar gibt es Integrationstendenzen zwischen Brandmelde- und sonstigen Gebäudesicherheitsanlagen. Insbesondere größere Unternehmen, Behörden usw. benötigen in der Regel sowohl Brandschutz als auch Intrusionsschutz und Zugangskontrolle, und ein möglichst reibungsloses Zusammenwirken dieser verschiedenen Schutzbereiche ist notwendig. Allerdings scheint es hierfür nicht erforderlich zu sein, daß Brandmelde- und sonstige Sicherheitsanlagen aus „einer Hand“ bezogen werden, da auch (Teil-) Anlagen verschiedener Hersteller zusammenarbeiten können. Die Kundenpräferenzen sind nicht eindeutig: Ein Teil der Kunden bevorzugt es, alle Bereiche der Sicherheitstechnik von ein und demselben Hersteller zu beziehen, während andere Kunden Wert darauf legen, von mehreren Lieferanten zu beziehen. Jedenfalls die großen Anbieter sind in der Lage, sowohl Brandschutz- als auch Intrusionsschutz- und andere Gebäudesicherheitsanlagen zu liefern. Trotz der Integrationstendenzen ist von getrennten sachlichen Märkten für Brandschutzanlagen einerseits und für Intrusionsschutz- und sonstigen Sicherheitsanlagen andererseits auszugehen.

c) *Instandhaltung von Gebäudesicherheitsanlagen*

(22) Es konnte nicht eindeutig festgestellt werden, ob die Instandhaltung von Brandmeldeanlagen und Intrusionsschutz- und sonstigen Sicherheitssystemen einen eigenständigen sachlichen Markt bildet oder dem Systemmarkt zuzurechnen ist. Die Instandhaltung umfaßt Wartung, Reparaturen, Austausch, Modernisierung, Betriebsüberwachung und Störungsbehebung der sicherheitstechnischen Anlagen. Häufig wird die Wartung von Gebäudesicherheitsanlagen vom Hersteller wahrgenommen. Aus Kundensicht wird dies häufig bevorzugt, da das zuverlässige, störungsfreie Funktionieren der Anlage und eine schnellstmögliche Behebung von Störungen höchst sicherheitsrelevant sind. Es gibt jedoch auch eine Reihe anderer (kleinerer) Unternehmen, die Wartungsdienstleistungen erbringen. Die Frage, ob die Instandhaltung von Gebäudesicherheitsanlagen einen eigenständigen Markt bildet, muß jedoch nicht entschieden werden, da sich auch bei Annahme eines separaten Marktes keine Wettbewerbsprobleme ergeben.

3. **Energiezähler, Rundsteuertechnik, Energiemanagementsysteme, Netzleittechnik (Steuer- und regeltechnische Einrichtungen für Energieversorger)**

(23) Die steuer- und regeltechnischen Einrichtungen für Unternehmen der Energieversorgung umfassen Apparate, Systeme und Anlagen, die einerseits zur Überwachung und Steuerung von Strom- und anderen Energienetzen verwendet werden (Netzleitsysteme) und andererseits zur Erfassung und Steuerung des Energieverbrauchs dienen. Steuer- und regeltechnische Einrichtun-

gen der zweiten Produktgruppe gehören zwar alle zur Zählwerterfassungstechnik, sind aber weiter zu unterteilen nach deren unterschiedlichen Verwendungszwecken.

(24) Unter Energiezählern sind mechanische und elektronische Zähler und Zählersysteme zu verstehen, die verbrauchte Mengen von Elektrizität, Gas oder Wärme erfassen. Wie auch von den Parteien dargelegt, bilden Elektrizitäts-, Gas- und Wärmezähler jeweils eigenständige sachlich relevante Märkte, da sich sowohl die angewandte Technik als auch die Nachfragerkreise unterscheiden. Kunden von Energiezählern sind die jeweiligen Energieversorger, d. h. Elektrizitäts-, Gas- und Fernwärmeunternehmen.

a) *Gaszähler*

(25) Der Markt für Gaszähler ist von dem Zusammenschluß nicht betroffen, da lediglich Siemens mit einem Marktanteil von 22 % im Vereinigten Königreich tätig ist und Elektrowatt keine Gaszähler herstellt.

b) *Elektrizitätszähler*

(26) Der Markt für Elektrizitätszähler umfaßt mechanische (nach dem Ferraris-Prinzip gebaute), elektromechanische (sogenannte Hybridzähler) und elektronische Zähler. Auf der Grundlage der Anwendungsbereiche kann zwischen Elektrizitätszählern für den Tarifkundenbereich (Haushalte und Kleinverbraucher), für den Industriekundenbereich und für den „high end"-Bereich unterschieden werden. Der „high end"-Bereich umfaßt Anwendungsbereiche mit speziellen, besonders hohen technischen Anforderungen (z. B. Zähler zur Messung des Stromaustauschs im Hochspannungsnetz zwischen verschiedenen Elektrizitätserzeugern). Im Haushaltsbereich und bei Kleinverbrauchern, die nur Niedrigspannungstrom benutzen und höchstens zwei Tarifen unterliegen, kommen jedenfalls in West- und Mitteleuropa mit Ausnahme Frankreichs, den Niederlanden und des Vereinigten Königreichs zumeist noch mechanische Zähler zur Anwendung. In Skandinavien dagegen sind bereits jetzt auch im Haushaltsbereich überwiegend elektronische Zähler im Einsatz. Im industriellen Endverbraucherbereich werden im gesamten EWR überwiegend elektronische Zähler eingesetzt. Im „high end"-Bereich kommen ausschließlich elektronische Zähler zur Anwendung.

(27) Zähler mit elektronischem Meß- und Zählwerk stehen in preislicher und funktioneller Konkurrenz zu herkömmlichen, nach dem Ferraris-Prinzip aufgebauten Geräten. Durch die größere Funktionsvielfalt elektronischer Zähler kann jedoch ein im Vergleich zum mechanischen oder elektromechanischen Zähler breiteres Anwendungsspektrum abgedeckt werden. So wird die durch elektronische Zähler erleichterte technische Umsetzung von Tarifmodellen, z. B. die Einführung komplexer Kundentarifierung, von der Mehrzahl der befragten Abnehmer als ein wesentlicher Vorteil hervorgehoben. Gegenüber mechanischen weisen elektronische Zähler zudem eine höhere Meßempfindlichkeit auf. Auch wird ihre Funktionsfähigkeit von Spannungs-, Frequenz- oder Temperaturschwankungen weniger beeinträchtigt. Weitere Vorteile der elektronischen gegenüber den mechanischen Zählern sind deren Einbaulageunempfindlichkeit, die kleinere Abmessungen (platzsparende Geräte), die multifunktionalen Ausführungsmöglichkeiten (z. B. Kombizähler mit Rundsteuerempfänger oder Schaltuhr) und der Einsatz kostensparender Ablesetechniken (Fernablesung). Unter den Nachteilen können dagegen kürzere Eichfristen, größere Ausfallshäufigkeit und der zur Zeit im Vergleich zum mechanischen, nach dem Ferraris-Prinzip aufgebauten Wechsel- oder Drehstromzähler noch höhere Einkaufspreis genannt werden.

(28) Eine engere Abgrenzung des Marktes nach Anwendungsbereichen ist aber auch unter Berücksichtigung der Unterschiede zwischen mechanischen und elektronischen Zählern nicht sachgerecht. Auch wenn im Haushaltsbereich jedenfalls in Mitteleuropa weiterhin hauptsächlich Ferraris-Zähler im Einsatz sind, wird eine allgemein erwartete Diversifizierung der Tarife die Verbreitung der seit zwei Jahrzehnten gebauten elektronischen Zähler beschleunigen. Der im Vergleich zum mechanischen, nach dem Ferraris-Prinzip aufgebauten Wechsel- oder Drehstromzähler zur Zeit noch höhere Einkaufpreis für elektronische Zähler steht ihrem zunehmenden Einsatz auch im Haushaltsbereich nicht grundsätzlich entgegen. Denn ihr Einsatz kann sich bei einer Gesamtkostenbetrachtung unter Berücksichtigung der im Vergleich zu mechanischen Zählern geringeren Installations- und Verwaltungsaufwendungen sogar als wirtschaftlicher erweisen. Für eine verstärkte Anwendung von elektronischen Zählern anstelle von mechanischen spricht zudem, daß die Preise für elektronische Zähler insgesamt in den letzten fünf Jahren aufgrund ständiger technischer Verbesserung und verstärktem Wettbewerb durch neue Anbieter gesunken sind. Von Seiten der Abnehmer wird erwartet, daß diese Entwicklung anhalten wird. Die Kommission geht deshalb von einem einheitlichen Markt für Elektrizitätszähler aus, der von den herkömmlichen Ferraris- über Hybridzähler bis zu elektronischen alle Zählertypen umfaßt.

c) *Wärmezähler*

(29) Wärmezähler sind Geräte, die verbrauchte Heizenergie in Wohnungen, Ein- und Mehrfamilienhäusern sowie in industriellen und kommunalen Gebäuden messen und anzeigen. Bei den Wärmezählern kommen mechanische (Flügelradmechanismus) und elektronische, auf Ultraschallmeßtechnik basierende Geräte zum Einsatz. Mechanische Zähler werden in allen Bereichen zunehmend durch elektronische ersetzt. Die Kommission geht deshalb von einem einheitlichen Markt für Wärmezähler aus, der mechanische und elektronische Zähler umfaßt.

d) *Energiemanagementsysteme*

(30) Energiemanagementsysteme sind Anlagen zur Erfassung, Steuerung und Überwachung des elektrischen Energieverbrauchs. Kunden sind bei Energiemanagementsystemen hauptsächlich Energieversorgungsunternehmen und größere Industriebetriebe, die die Energiemanagementsysteme zur Verbrauchsoptimierung einsetzen. Mit Hilfe von Energiemanagementsystemen wird z. B. versucht, Niedrigtarifzeiten auszunutzen und Verbrauchsspitzen zu vermeiden oder zu entschärfen.

e) *Rundsteuersender und -empfänger*

(31) Mit Hilfe von Rundsteuersendern und -empfängern können Mehrtarifzähler und Verbrauchsgeräte zentral gesteuert und geschaltet werden. Die Sendeeinrichtung einer Rundsteueranlage wird bei Energieversorgungsunternehmen installiert, die Empfänger am Ort der Mehrtarifzähler oder Verbrauchsgeräte. Rundsteuersender werden zunehmend in die bei den Stromverbrauchern installierten Zähleranlagen integriert. Abnehmer von Rundsteuersendern und -empfängern sind überwiegend Energieversorgungsunternehmen.

f) *Netzleittechnik*

(32) Unter Netzleittechnik versteht man die Entwicklung, das Engineering, die Lieferung/Installation sowie die Wartung und Instandhaltung von Leitsystemen für öffentliche und industrielle Strom-, Gas-, Wasser- und Fernwärmenetze. Solche Anlagen bestehen aus computergesteuerten zentralen Leitstellen (Netzleitstellen) und Einrichtungen, mit denen die räumlich auseinanderliegenden Teile eines Netzes, z. B. Umspannwerke, Schaltanlagen und Kraftwerke, ferngesteuert werden können (Fernwirk- bzw. Stationsleittechnik). Zur Netzleittechnik gehören nicht die Einrichtungen, die von der Netzleittechnik gesteuert werden, im Stromversorgungsbereich etwa Umschaltanlagen, Überlastungsschutzeinrichtungen und Transformatoren. Nachfrager von Netzleittechnik sind im wesentlichen Energieversorgungsunternehmen.

(33) Anlagen der Netzleittechnik müssen auf die spezifischen Anforderungen der einzelnen Kunden zugeschnitten werden, deren Netze sich in der Regel historisch entwickelt haben und auch aufgrund unterschiedlicher Geschäftsausrichtung voneinander differieren. Dennoch ist es nicht gerechtfertigt, getrennte sachlich relevante Märkte je nach Art des zu steuernden Netzes abzugrenzen, da sich die grundsätzliche Steuerungstechnik der Netzleitanlagen nicht voneinander unterscheidet. Aufgrund der Komplexität und Größe der Anlagen werden Konzeption, Installation und Wartung von einem Anbieter wahrgenommen. Nach den Ermittlungen der Kommission gibt es im Bereich Netzleittechnik keine kleineren Unternehmen, die ausschließlich die Wartung von Anlagen der Netzleittechnik durchführen. Insoweit geht die Kommission von einem Gesamtmarkt für Netzleittechnik für öffentliche und industrielle Strom-, Gas-, Wasser- und Fernwärmenetze aus, der Konzeption, Installation und Wartung der Anlagen umfaßt.

4. Payphones

(34) Payphones sind öffentlich zugängliche Telekommunikationsendgeräte, durch die der Allgemeinheit Telekommunikationsdienstleistungen gegen Entgelt angeboten werden. Payphones können zunächst unterschieden werden nach der Art der Bezahlung. Es gibt Münztelefone, Kartentelefone für vorausbezahlte Telefonkarten und Kreditkartentelefone. Daneben existieren kombinierte Telefone, z. B. kombinierte Münz-/Kartentelefone oder Telefone, die verschiedene Arten von Karten akzeptieren. Dieser Umstand führt jedoch nicht dazu, daß separate Märkte je nach Art der Bezahlung gebildet werden könnten. Alle Hersteller bieten die wichtigen Zahlungsarten an (Münz-, Telefonkarten- und Kreditkartentelefone). Auch die Nachfrager fragen in der Regel Telefone mit mehreren oder allen der beschriebenen Zahlungsarten nach. Die Wettbewerbsbedingungen bei Payphones mit verschiedenen Zahlungsarten unterscheiden sich somit nicht. Es ist außerdem zu erwarten, daß auch weiterhin Payphones mit verschiedenen Zahlungsarten nachgefragt werden (so sprechen z. B. Telefonkartentelefone und Kreditkartentelefone teilweise unterschiedliche Endnutzer an; auch Münztelefone werden nicht vollständig verschwinden).

(35) Eine Unterscheidung ist jedoch zwischen „öffentlichen“ und „privaten“ Payphones vorzunehmen. „Öffentliche“ Payphones sind von den noch staatlichen Telekom-Gesellschaften oder von im Rahmen der Liberalisierung zugelassenen privaten Betreibern des öffentlichen Telefonnetzes betriebene Fernsprechanlagen, die hauptsächlich an öffentlichen, nicht beaufsichtigten Stellen (outdoor) aufgestellt und meist rund um die Uhr zugänglich sind. „Private“ Payphones sind sowohl von den Telekom-Gesellschaften als auch von privaten Unternehmen betriebene Endgeräte mit eigenständig festgesetzten, häufig im Vergleich zu denen „öffentlicher“ Payphones höheren Tarifen, die auf meist privatem Gelände im Innenbereich aufgestellt und oft nur zu bestimmten Zeiten zugänglich sind. Auch nach der vollkommenen Liberalisierung des Telekommunikationsbereichs wird die Aufrechterhaltung eines aus „öffentlichen“ Payphones bestehenden Fernsprechanlagennetzes als Teil der Daseinsvorsorge notwendig bleiben. Denn „private“ Payphones werden ihrem Zweck nach gewinnerzielend eingesetzt und sind deshalb nicht geeignet, eine flächendeckende telefonische Grundversorgung der Bevölkerung zu gewährleisten.

(36) Ein weiterer wesentlicher Unterschied zwischen „öffentlichen“ und „privaten“ Payphones besteht in den für „öffentliche“ Payphones erforderlichen zusätzlichen Sicherungsvorkehrungen. „Öffentliche“ Payphones müssen zudem deutlich robuster sein als Payphones, die im Innenbereich z. B. in Restaurants, Flughäfen und Behörden aufgestellt sind, wo die Vandalismusgefahr geringer ist. Die Herstellungskosten für die nicht überwachten „öffentlichen“ Payphones sind deshalb deutlich höher, und zwar zwei- bis dreimal so hoch wie die für „private“ Payphones. Die Kommission geht deshalb von verschiedenen sachlichen Märkten für „öffentliche“ und „private“ Payphones aus.

a) *„Öffentliche“ Payphones*

(37) „Öffentliche“ Payphones befinden sich im öffentlichen Raum, vorwiegend auf Straßen und öffentlichen Plätzen. Telekom-Gesellschaften unterliegen häufig selbst dann, wenn sie bereits privatisiert sind, staatlichen Regelungen, die sie zu einer Grundversorgung mit Payphones im öffentlichen Raum verpflichten. Zudem sind die Herstellungskosten für die nicht überwachten „öffentlichen“ Payphones wegen zusätzlich erforderlicher Sicherungsvorkehrungen deutlich höher als die für „private“. Auch der Betrieb von „öffentlichen“ Payphones ist wegen hoher Kosten und abnehmender Nachfrage (u. a. durch zunehmende Verbreitung von Mobiltelefonen) häufig wenig rentabel. In diesem Bereich stehen die Hersteller wenigen großen Nachfragern gegenüber, die nicht nur nach marktwirtschaftlichen Kriterien entscheiden (können). Der Markt für „öffentliche“ Payphones wird wesentlich von diesen Nachfragern bestimmt, deren Beschaffungspolitik und Kaufentscheidung die Marktanteilsverteilung entscheidend beeinflußt.

b) *„Private“ Payphones*

(38) Der Markt für „private“ Payphones weist eine im Vergleich zum Markt für „öffentliche“ Payphones völlig andere Wettbewerbsstruktur auf. „Private“ Payphones werden auf Privatbesitz von verschiedensten Unternehmen betrieben. Private Payphone-Betreiber sind z. B. Besitzer von Restaurants, Gaststätten oder Hotels. Denkbar sind jedoch auch z. B. private Payphone-Netze in Tankstellen. Betreiber „privater“ Payphones sind frei in ihrer Entscheidung, ob sie Payphones betreiben wollen oder nicht, und werden dies nur tun, wenn sie sich dadurch einen direkten oder indirekten Gewinn versprechen.

B. RÄUMLICH RELEVANTE MÄRKTE

1. **Gebäudeleittechnik**

a) *Gebäudeleitsysteme*

(39) Nach Auffassung der beteiligten Unternehmen umfassen die Märkte der Gebäudeleittechnik den gesamten EWR. Begründet wird dies mit niedrigen Marktzutrittsschranken und grundsätzlich EWR-weit identischen Produkten und Dienstleistungen. Differenzierungen seien im wesentlichen auftrags-, nicht länderspezifisch. Unterschiede könnten sich darüber hinaus im wesentlichen aus unterschiedlichen klimatischen Verhältnissen ergeben. Die Rechts- und Verwaltungsvorschriften in den einzelnen Mitgliedstaaten seien dagegen nicht so unterschiedlich, daß dadurch der grenzüberschreitende Warenverkehr beeinträchtigt werde. Außerdem würden in Kürze europaweite Normen des „Comité Européen de Normalisation“ (CEN) für diesen Bereich in Kraft treten.

(40) In der Entscheidung über den Zusammenschluß Elektrowatt/Landis & Gyr [5] hatte die Kommission noch einige Anhaltspunkte erwähnt, die für die Annahme nationaler Märkte sprachen, ohne die Frage der geographischen Marktabgrenzung jedoch abschließend zu entscheiden. Die neueren

[5] Siehe Fußnote 4.

Ermittlungen der Kommission haben den Vortrag der Parteien im wesentlichen bestätigt. Mit der Einführung von CE-Normen, die auch Produktdokumentation und Bedienungshandbücher betreffen, werden die regulatorischen Unterschiede zwischen den Mitgliedstaaten zunehmend geringer. Weltweit tätige Hersteller weisen in diesem Zusammenhang darauf hin, daß die fortschreitende Normierung zu unterschiedlichen Produktausführungen in den Vereinigten Staaten von Amerika einerseits und im EWR andererseits führt.

(41) Andererseits ist nach wie vor eine lokale Präsenz/Kundennähe, insbesondere für den Bereich der Instandhaltung, vorteilhaft. Deshalb verfügen international tätige Anbieter über eine Kombination von zentralen Produktionsstätten und nationalen Vertriebsorganisationen. Unterschiede in der Verteilung der Marktanteile zwischen den Mitgliedstaaten sind deshalb auf die historische Präsenz einer Reihe von national etablierten Anbietern zurückzuführen. Dies spricht jedoch nicht gegen die Annahme eines EWR-weiten Marktes. Die Entwicklung und Installation komplexer Gebäudeleitsysteme wird EWR-weit nachgefragt. Erhebliche Einschränkungen technischer oder rechtlicher Natur gibt es nicht. Wie in der o. g. Entscheidung bereits vermutet, sind auch eventuelle Preisunterschiede von minderer Aussagekraft, weil die Dienstleistungen (Installation der Anlage, Instandhaltungsarbeiten) vor Ort erfolgen und die Preise daher stark von den national unterschiedlichen Lohnkosten beeinflußt werden. Geographisch bedingte Besonderheiten, wie etwa die klimatischen Rahmenbedingungen in südeuropäischen Mitgliedstaaten, rechtfertigen eine engere Marktabgrenzung nicht. Die Gebäudeleitsysteme der Großanbieter werden den unterschiedlichen Bedingungen angepaßt. Vergleichbar den für jedes Projekt stark voneinander abweichenden betriebstechnischen Anforderungen betreffen klimabedingte Anforderungen lediglich die Endgestaltung der Gesamtsysteme und nicht deren grundsätzliche Funktionen. Aus diesen Gründen geht die Kommission von einem mindestens EWR-weiten Markt für Gebäudeleitsysteme aus.

b) *Instandhaltung von Gebäudeleitsystemen*

(42) Wie bereits erwähnt, ist eine lokale Präsenz des Anbieters für den Bereich der Instandhaltung nach wie vor vorteilhaft, da die Kunden bei Störungen eine Reaktionszeit verlangen, die einen halben Tag nicht überschreitet, und sich in der Regel nicht mit telefonischer Beratung zufrieden geben. Deshalb wird die Instandhaltung von Gebäudeleitsystemen vornehmlich von national tätigen, oft kleineren Unternehmen übernommen, die mit den internationalen Systemherstellern nicht verbunden sind. Insoweit geht die Kommission von nationalen Märkten für die Instandhaltung aus.

2. **Gebäudesicherheitstechnik**

(43) Die Parteien nennen als räumlich relevanten Markt für die Bereiche der Gebäudesicherheitstechnik das gesamte Gebiet des EWR. Sie begründen dies damit, daß die angebotenen und nachgefragten Produkte der Gebäudesicherheit grundsätzlich identisch und Unterschiede nicht länder-, sondern auftragsspezifisch seien. In einzelnen Bereichen seien allerdings aufgrund unterschiedlicher einzelstaatlicher Vorschriften unterschiedliche Ausgestaltungen der Anlagen notwendig. Andererseits sei in diesem Bereich bereits eine europäische Norm in Kraft und eine weitere in Kürze zu erwarten, was zu einer weiteren Harmonisierung in diesem Bereich führen werde.

(44) Die Ermittlungen der Kommission haben bestätigt, daß es eine Tendenz zur Europäisierung auch in diesem Bereich gibt. Dennoch liegen derzeit noch starke Hinweise auf das Bestehen nationaler Märkte vor. Vor allem haben viele europäische Länder eigene Zulassungs- und Anerkennungssyssteme für den Bereich der Sicherheitstechnik, was dazu führt, daß in jedem Land ein eigenes Prüf- und Anerkennungsverfahren geführt werden muß.

a) *Brandmeldeanlagen*

(45) Für Brandmeldeanlagen existiert ein europäischer Standard (EN 54), der jedoch nur als „kleinster gemeinsamer Nenner“ angesehen werden kann und in der Regel allein nicht ausreicht, um in einem Mitgliedstaat als Anbieter zugelassen zu werden. Insbesondere in Deutschland, Frankreich und Belgien sind zusätzliche lokale Anforderungen zu erfüllen. In Deutschland beispielsweise ist die Zulassung/Anerkennung durch den VDS (Verband der Sachversicherer) erforderlich. In Spanien, Frankreich, Italien, Österreich, Skandinavien und im Vereinigten Königreich existieren jeweils lokale Installationsstandards. Brandmeldeanlagen müssen jeweils in die lokale Feuerwehrinfrastruktur eingebunden werden; in Irland und Griechenland etwa muß die lokale Feuerwehr bereits im Planungsstadium eingeschaltet werden. Die Kommission geht deshalb davon aus, daß die Märkte für Brandmeldeanlagen noch national sind.

b) *Intrusionsschutz- und sonstige Gebäudesicherheitsanlagen*

(46) Intrusionsschutz- und sonstige Gebäudesicherheitsanlagen müssen europaweit das „CE"-Zeichen tragen. Die Geräte als solche können dann europaweit gehandelt werden. Für den tatsächlichen Gebrauch dieser Geräte bestehen jedoch in den einzelnen Ländern in der Regel noch zusätzliche Anforderungen. Nationale Zulassungen — entweder durch Behörden oder durch Versichererverbände — existieren in Belgien, Deutschland, Spanien, Frankreich, Irland, den Niederlanden und im Vereinigten Königreich. Übertragungsgeräte bedürfen in Belgien, Griechenland, Frankreich und Irland auch noch der Zulassung durch die jeweilige Telekom-Gesellschaft. Intrusionsschutzsysteme müssen außerdem in die nationale Polizeiinfrastruktur eingebunden werden. Die Kommission ist deshalb zu dem Ergebnis gekommen, daß auch die Märkte für Intrusionsschutz- und sonstige Gebäudesicherheitsanlagen noch national sind.

c) *Instandhaltung von Brandmelde-, Intrusionsschutz- und sonstigen Gebäudesicherheitsanlagen*

(47) Ebenso wie die Anlagenmärkte sind auch die eventuellen Instandhaltungsmärkte für Gebäudesicherheitsanlagen national. Noch mehr als beim Anlagenmarkt selbst spielt bei der Instandhaltung die räumliche Nähe zum Kunden eine wichtige Rolle. Diese ist insbesondere zur schnellen Behebung von Störungen notwendig.

3. **Energiezähler, Rundsteuertechnik, Energiemanagementsysteme, Netzleittechnik (Steuer- und regeltechnische Einrichtungen für Energieversorger)**

a) *Elektrizitätszähler*

(48) Die Parteien gehen von dem EWR als dem geographisch relevanten Markt für Elektrizitätszähler aus und begründen dies wie folgt: Während die Märkte für Elektrizitätszähler noch bis etwa vor zehn Jahren abgeschottete nationale Märkte mit überwiegend nationaler Fertigung gewesen seien und ein Unternehmen wie Landis & Gyr nur durch den Unterhalt eigener Produktionsstätten in zehn europäischen Staaten europaweit tätig sein konnte, hätten sich inzwischen die Verhältnisse grundlegend geändert. Die Nachfrager legten keinen Wert mehr auf nationale Präsenz der Hersteller, sondern verlangten Qualität, Service, kurze Lieferzeit, hohe Funktionalität und höhere Wirtschaftlichkeit, d. h. insgesamt ein günstigeres Preis-/Leistungsverhältnis. Dies führe zu einer Angleichung der Marktpreise in Europa und zu Fertigungskonzentrationen bei den Lieferanten. Die Markteintrittskosten seien jedenfalls bei elektronischen Zählern erheblich gesunken. Nationale Zulassungs- oder Normungsvorschriften stellten keine bedeutsamen Marktzutrittsschranken dar, da sie nicht die Grundlagen von Entwicklung und Konstruktion der Energiezähler berührten.

(49) Die Ermittlungen der Kommission haben ergeben, daß für Elektrizitätszähler bereits eine starke Tendenz zur Europäisierung besteht. Neben den Parteien gibt es eine Reihe anderer Anbieter, die europaweit oder jedenfalls in mehreren Mitgliedstaaten tätig sind. Auch die erfolgreiche Marktplazierung von Iskra Emeco, einem Unternehmen aus Slowenien, zeigt, daß der Markt für Elektrizitätszähler zunehmend international wird. Zudem sind die Nachfrager zumindest bei größeren Beschaffungsvorhaben zu europaweiten Ausschreibungen gemäß der Sektorenrichtlinie verpflichtet.

(50) Obwohl jedenfalls größere Elektrizitätsversorgungsunternehmen ihren Bedarf an Elektrizitätszählern europaweit ausschreiben, erfolgt die Vertragsabwicklung nach wie vor auf nationaler Ebene. Deshalb verfügen nahezu sämtliche Anbieter in den jeweiligen Mitgliedstaaten über eine Niederlassung oder zumindest eine Verkaufsagentur vor Ort oder vertreiben ihre Produkte durch die Verkaufsorganisation eines anderen Herstellers, der in dem betreffenden Mitgliedstaat präsent ist. Die befragten Abnehmer haben, sofern sie das Vorhandensein einer derartigen nationalen Vertretung nicht sogar im Hinblick auf die Entscheidung für einen bestimmten Lieferanten als erforderlich ansahen, ihn als zumindest sehr vorteilhaft für die Zusammenarbeit, insbesondere die zeitgerechte Lieferung von Ersatzteilen, hervorgehoben.

(51) Was die technischen Standards für Elektrizitätszähler betrifft, muß unterschieden werden. Es gibt für Elektrizitätszähler Europanormen, wie z. B. EN 60521 für mechanische Wechselstrom- und Wirkverbrauchszähler der Klassen 0,5, 1 und 2, EN 61036 für elektronische Wechselstrom- und Wirkverbrauchszähler (Genauigkeitsklassen 1 und 2), EN 60687 für elektronische Wechselstrom- und Wirkverbrauchszähler (Genauigkeitsklasse 0,2 und 0,5) sowie EN 601268 für elektronische Wechselstrom- und Blindverbrauchszähler (Genauigkeitsklassen 2 und 3). Diese sind in manchen Mitgliedstaaten (z. B. Deutschland, Österreich, Vereinigtes

Königreich) mit einem nationalen Zusatz (z. B. DIN-EN-Bestimmungen, BS-EN-Bestimmungen) versehen. Außerdem gibt es nationale Festlegungen für Zähler, z. B. betreffend den Aufbau der Adreßinformation bei der Darstellung und Übertragung von Zählwerten.

(52) Darüber hinaus müssen Elektrizitätszähler in der überwiegenden Zahl der Mitgliedstaaten, mit Ausnahme von Dänemark, Finnland und Luxemburg, zugelassen werden. Für Dänemark werden voraussichtlich ab August 1998 nationale Zulassungsvorschriften für Elektrizitätszähler in Kraft treten. Die Zulassungsvoraussetzungen ergeben sich aus den jeweiligen nationalen Vorschriften. Teilweise bestehen detaillierte, typenspezifische Zulassungsbestimmungen (z. B. Deutschland, den Niederlanden, Österreich). Auch die Eichungsvorschriften und die Festlegung der Fehlergrenzen für Elektrizitätszähler, die die Genauigkeit der Verbrauchsmessung gewährleisten und somit dem Schutz des Endverbrauchers dienen, sind Gegenstand nationaler Regelung. Dementsprechend ergeben sich von Mitgliedstaat zu Mitgliedstaat unterschiedliche Eichungszeiträume und Nacheichfristen sowie Fehlergrenzen für Elektrizitätszähler.

(53) Die Notwendigkeit, über eine Niederlassung auf nationaler Ebene zu verfügen, sowie die speziellen technischen Anforderungen, die speziellen gesetzlichen Vorschriften für Eichung und Fehlergrenzen und die nationalen Zulassungsverfahren sind Anhaltspunkte, die für eine engere nationale Marktabgrenzung sprechen. Ob diese jedoch bei einer durch europaweite Ausschreibungen geprägten Nachfrage ausreichen, um die Annahme zur Zeit noch national geprägter Zählermärkte zu begründen, kann dahingestellt bleiben, da das Zusammenschlußvorhaben weder im EWR noch auf der Ebene der einzelnen Mitgliedstaaten zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung führt.

b) *Wärmezähler*

(54) Die gesetzlichen und tatsächlichen Rahmenbedingungen für Wärmezähler entsprechen denen für Elektrizitätszähler. Es bestehen spezielle nationale technische Anforderungen, spezielle gesetzliche Vorschriften für Eichung und Fehlergrenzen und nationale Zulassungsverfahren. Andererseits sind die Nachfrager zumindest bei größeren Beschaffungsvorhaben zu europaweiten Ausschreibungen gemäß der Sektorenrichtlinie verpflichtet. Zudem gibt es neben den Parteien eine Reihe anderer Anbieter, die europaweit oder jedenfalls in mehreren Mitgliedstaaten tätig sind. Es kann jedoch dahingestellt bleiben, ob die Märkte für Wärmezähler zur Zeit noch national sind oder ob bereits ein EWR-weiter Markt besteht. Denn das Zusammenschlußvorhaben führt weder im EWR noch auf der Ebene der einzelnen Mitgliedstaaten zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung.

c) *Rundsteuersender und -empfänger*

(55) Rundsteuersender und -empfänger werden in der überwiegenden Zahl der Mitgliedstaaten eingesetzt. Die Ermittlungen der Kommission haben ergeben, daß die Anforderungen an Rundsteuersender und -empfänger europaweit überwiegend gleich sind. Markteintrittsschranken durch länderspezifische technische Anforderungen oder nationale Zulassungsvorschriften bestehen nicht. Die Kommission geht deshalb von einem mindestens EWR-weiten Markt für Rundsteuersender und -empfänger aus.

d) *Energiemanagementsysteme*

(56) Die Ermittlungen der Kommission haben ergeben, daß die Anforderungen an Energiemanagementsysteme europaweit zu einem hohen Prozentsatz gleich sind. Unterschiedliche Anforderungen sind zumeist unternehmensspezifisch und nicht landesspezifisch bedingt. Markteintrittsschranken durch länderspezifische technische Anforderungen bestehen nicht. Die Kommission geht deshalb von einem mindestens EWR-weiten Markt für Energiemanagementsysteme aus.

e) *Netzleittechnik*

(57) Die Parteien gehen von dem EWR als dem geographisch relevanten Markt der Netzleittechnik aus und begründen dies wie folgt: Der Zwischenhandel innerhalb des EWR sei durch keine Einfuhrbeschränkungen gehindert, und die geringen Transportkosten erlauben eine wirtschaftlich sinnvolle Lieferung aus einer zentralen Produktionsstätte. Dies ließe sich aus der Organisation und Verkaufspolitik der großen Anbieter nachweisen. Außerdem sei die Netzleittechnik durch einen einheitlichen Industriestandard geprägt, der sich aus der global verwendeten EDV- und Rechnertechnik ergibt. Die noch verbleibenden nationalen Zulassungsvoraussetzungen oder Normungen berührten weder die Grundlagen der Entwicklung noch jene der Konstruktion von Netzleitsystemen, und alle Anbieter seien in der Lage, die nationalen Spezifizitäten zu erfüllen. Weiterhin führe die Deregulierung und Liberalisierung der Energiemärkte zu zusätzlichem Preis-

druck auf die Nachfrager von Netzleittechnik, welcher nationale Beschaffungspräferenzen beseitige. Schließlich habe die Kommission bereits in der Entscheidung vom 3. September 1996, Sache Nr. IV/M.706, GEC Alsthom NV/AEG [6], eine vergleichbare Auswirkung der Deregulierung auf den Markt für Netzkomponenten der Stromversorgungsanlagen erkannt.

(58) Die Ermittlungen der Kommission haben den Standpunkt der Parteien bestätigt. Die technischen Standards der Netzleittechnik sind weitgehend identisch. Länderspezifische Anforderungen, soweit sie noch existieren, spielen keine entscheidende Rolle mehr. Die Beschaffungspolitik der Energieversorgungsunternehmen beruht auf europaweiten Ausschreibungen, die die Planung, Realisierung, Installation und Inbetriebnahme von kompletten Netzleitsystemen oder Teilsystemen umfassen. Preis, Funktionsumfang und Qualität der Produkte und Dienstleistungen sind die ausschlaggebenden Kriterien für die Kaufentscheidung. Insbesondere bei der Erweiterung bestehender Systeme sowie im Ersatzgeschäft können gleichwohl unternehmensspezifische Anforderungen zu einer Bindung an einen Hersteller führen. Dies kann mithin die unterschiedlichen Marktanteilshöhen in den einzelnen Mitgliedstaaten erklären. Dennoch teilen sowohl die befragten Abnehmer als auch die Anbieter die Auffassung der Parteien. Deshalb geht die Kommission von einem mindestens EWR-weiten Markt für Netzleittechnik aus.

4. **Payphones**

(59) Die anmeldenden Parteien halten den geographischen Markt für Payphones für mindestens EWR-weit. Sie begründen dies mit der weltweit weitgehend identischen Technologie für Payphones. Voneinander abweichende nationale Zugangsvoraussetzungen oder Normen stellten keine Marktzutrittsschranken dar, da diese die Grundlagen von Entwicklung, Konstruktion und Technik der Payphones unberührt ließen. Die führenden Anbieter von Payphones könnten Geräte herstellen, die die nationalen Zulassungsvoraussetzungen und Kundenanforderungen erfüllten. Unterschiedliche Marktanteilshöhen in unterschiedlichen europäischen Ländern ließen sich historisch durch das Einkaufsverhalten der meist staatlichen Monopol-Telekommunikationsanbieter erklären. Mit zunehmender Liberalisierung der Telekommunikationsmärkte verliere dies jedoch an Bedeutung, da der zunehmende Wettbewerbsdruck zu kostenbewußterem Einkaufsverhalten der Telekommunikationsanbieter führen werde.

a) *„Öffentliche" Payphones*

(60) Die Märkte für die Ausrüstung mit „öffentlichen" Payphones sind in der Vergangenheit national geprägt gewesen. Die „öffentlichen" Payphones wurden von staatlichen Fernmeldebehörden betrieben. Es bestanden nationale Produktspezifikationen, die es Anbietern „öffentlicher" Payphones in der Vergangenheit erschwert haben, in anderen Mitgliedstaaten anzubieten. Aufträge wurden stets an eine kleine Gruppe inländischer Lieferanten vergeben, weshalb einheimische Anbieter in ihren Ländern gewöhnlich über hohe Marktanteile verfügen. Ausländische Anbieter konnten nichtheimische Märkte nur über dort errichtete nationale Tochtergesellschaften versorgen. Diese Beschaffungspolitik unterstützte die Entstehung noch heute vorhandener unterschiedlicher Payphone-Netz-Spezifikationen und technischer Standards.

(61) Der Bereich „öffentliche" Payphones ist in fast allen Mitgliedstaaten noch nicht liberalisiert (Ausnahmen: Finnland, Schweden, Vereinigtes Königreich). Er wird in jedem Land — selbst in den bereits liberalisierten — stark von der jeweiligen (noch oder ehemals staatlichen) Telekom-Gesellschaft geprägt. Diese Telekom-Gesellschaften betreiben alle oder (in liberalisierten Märkten) die weitaus größte Zahl an „öffentlichen" Payphones und haben deshalb die Möglichkeit, für ihr Payphone-Netz Spezifikationen und technische Standards zu fordern, die die Payphone-Anbieter zu erfüllen haben. Diese Spezifikationen und technischen Standards, insbesondere die „Sicherheitsphilosophie", unterscheiden sich von Land zu Land so stark, daß jedenfalls für jeden großen Mitgliedstaat ein eigenes Payphone-Modell entwickelt werden muß.

(62) Die Frage, ob für „öffentliche" Payphones insgesamt von nach wie vor nationalen Märkten ausgegangen werden muß, kann an dieser Stelle offen gelassen werden. Der Zusammenschluß von Siemens und Elektrowatt hat lediglich erhebliche wettbewerbliche Auswirkungen auf dem Markt für „öffentliche" Payphones in Deutschland. Es genügt daher, der Frage nachzugehen, ob Deutschland als eigener geographisch relevanter Markt anzusehen ist.

(63) Die wichtigsten strukturellen Merkmale für den Bereich „öffentliche" Payphones in Deutschland bestehen darin,

— daß die Deutsche Telekom in der Vergangenheit und gegenwärtig „öffentliche" Payphones ausschließlich von in Deutschland niedergelassenen Unternehmen bezogen hat,

[6] ABl. C 308 vom 17.10.1996, S. 4.

— daß Änderungen in diesem Verhalten für den Prognosezeitraum nicht ersichtlich sind, da der Auftrag für Entwicklung und Herstellung für das neue Kartentelefonsystem, das die bisherige Generation von Kartentelefonen ersetzen soll, von Deutsche Telekom bereits an zwei inländische Anbieter, nämlich Siemens und Landis & Gyr, vergeben worden ist,

— daß eine europaweite Ausschreibung anläßlich der Vergabe dieses Auftrages 1992 nicht erfolgt ist und es somit in Deutschland für den Bereich „öffentliche" Payphones noch nicht zu einem echten europäischen Wettbewerb gekommen ist und im Hinblick darauf, daß der Auftrag für die Entwicklung und Herstellung des neuen Kartentelefonsystems an Siemens und Landis & Gyr vergeben worden ist, auch während des Prognosezeitraums eine europaweite Ausschreibung für den Bezug von „öffentlichen" Payphones nicht erfolgen wird.

(64) Angesichts der gegenwärtigen strukturellen Merkmale für „öffentliche" Payphones in Deutschland ist der deutsche Markt als getrennter räumlich relevanter Markt für die Frage, ob durch den Zusammenschluß eine marktbeherrschende Stellung entstehen könnte, die wirksamen Wettbewerb erheblich behindern würde, anzusehen.

b) *„Private" Payphones*

(65) Auch im Bereich „private" Payphones unterscheiden sich die Markt- und Wettbewerbsbedingungen zwischen den einzelnen Mitgliedstaaten der EU noch stark, z. B. im Hinblick auf Payphone-Dichte. Allerdings ist dieser Bereich in allen Mitgliedstaaten — außer Italien — bereits liberalisiert. Auch hier haben zwar die (noch oder ehemals) staatlichen Telekom-Gesellschaften nach wie vor einen hohen Anteil, doch der Wettbewerb durch private Anbieter nimmt zu. Auch private Payphone-Netze brauchen Sicherheitsvorkehrungen und eine das Netz verbindende Leitstelle samt entsprechender Software. Doch ist hier der private Anbieter frei in der Wahl seines Standards und seiner Software. Ein multinationaler privater Anbieter kann daher z. B. in verschiedenen Ländern mit den gleichen Systemen arbeiten. Es muß dann lediglich noch eine Schnittstelle zum jeweiligen Leitungsnetz installiert werden. Die Kommission geht deshalb von einem mindestens EWR-weiten Markt für „private" Payphones aus.

C. WÜRDIGUNG

1. Gebäudeleittechnik

a) *Gebäudeleitsysteme*

(66) Im Markt für Gebäudeleitsysteme sind sowohl Siemens als auch Elektrowatt tätig. Nach Schätzung der Parteien beträgt das Marktvolumen im EWR ca. 1,6 Mrd. ECU. Der Zusammenschluß führt zu einem addierten Marktanteil von [30—40] % (*) (Elektrowatt über Landis & Staefa [25—35] %, Siemens [0—10] %.

(67) Neben den Parteien sind die Unternehmen Honeywell Inc., USA, (nachfolgend: Honeywell) und Johnson Controls Inc., USA, (nachfolgend: Johnson) Hauptanbieter von Gebäudeleitsystemen. Honeywell und Johnson werden als weltweite Marktführer angesehen. Im EWR erreichen Honeywell und Johnson jeweils einen Marktanteil von ca. [10—20] % und [5—15] %. Weitere bedeutende Wettbewerber sind TA Control und Danfoss, die den Schwerpunkt ihrer Geschäftstätigkeit in den skandinavischen Ländern ausüben und dort nach Einschätzung der Kommission Marktanteile bis zu 20 % erreichen. Auch in dem übrigen Teil des EWR befinden sich aktive Wettbewerber, die oft deutliche Schwerpunkte in einem oder einer begrenzter Anzahl von Mitgliedstaaten haben, in denen sie Marktanteile von 5 bis 15 % erreichen. Hierunter gehören Satchwell im Vereinigten Königreich und Frankreich, Kieback & Peter in Deutschland, Sauter ([7]) in Deutschland und Frankreich sowie Priva in den Niederlanden.

(68) Der Markt für Gebäudeleittechnik liegt im Überschneidungsbereich mehrerer benachbarter Märkte, wie z. B. dem Heizungs-, Lüftungs- und Klimagerätebau, sowie der Computer- und Softwaretechnik, der Elektroinstallationstechnik, der industriellen Prozeßleittechnik und der Gebäudesicherheitstechnik. Unternehmen, die in diesen Bereichen tätig sind, stellen potentielle Wettbewerber dar, und manche von ihnen sind bereits in den Markt für Gebäudeleittechnik eingetreten.

(69) Angesichts der Existenz einer Reihe von Wettbewerbern, darunter finanzkräftige Unterneh-

(*) Die vorliegende Fassung der Entscheidung wurde so abgefaßt, daß vertrauliche Angaben nicht offengelegt werden.

([7]) An Sauter ist Elektrowatt mit 36 % der Aktien, jedoch ohne Stimmrechte beteiligt. In der Entscheidung IV/M.692 — Elektrowatt/Landis & Gyr (s. Fußnote 4), Ziffer 35, wurde festgestellt, daß Elektrowatt das Verhalten von Sauter nicht beeinflussen kann.

men, die weltweite Marktführer sind, sowie unter Berücksichtigung von weiteren potentiellen Markteintritten aus benachbarten Bereichen, ist demzufolge nicht zu erwarten, daß Siemens und Elektrowatt eine marktbeherrschende Stellung durch den Zusammenschluß auf dem Markt für Gebäudeleitsysteme erlangen werden.

b) *Instandhaltung*

(70) Gleiches gilt für den Markt der Instandhaltung von Gebäudeleitsystemen. Zwar wird die Instandhaltung häufig von dem Unternehmen wahrgenommen, das auch das System geliefert/installiert hat. Daneben gibt es jedoch auch – insbesondere kleinere, regional tätige – Unternehmen, die sich auf Instandhaltung spezialisiert haben. Von den Parteien ist nur Elektrowatt/Landis & Staefa im Bereich Instandhaltung nennenswert tätig (Marktanteil EWR-weit [10—20] %). Siemens betätigt sich lediglich in Deutschland und Belgien/Luxemburg in der Instandhaltung mit Marktanteilen von [0—10] % bzw. [0—10] %.

2. **Gebäudesicherheitstechnik**

a) *Brandmeldeanlagen*

(71) Das gemeinschaftsweite Marktvolumen für Brandmeldeanlagen liegt nach Angaben der Anmelder bei ca. 1,8 Mrd. ECU. Der größte nationale Markt ist Deutschland (Marktvolumen ca. 550—600 Mio. ECU), gefolgt von Frankreich (ca. 300 Mio. ECU) und dem Vereinigten Königreich (ca. 250—300 Mio. ECU). Zu nennenswerten Marktanteilsadditionen kommt es in diesem Bereich nur in Deutschland und Dänemark.

(72) Siemens hat zwar Marktanteile von mehr als 30 % in Luxemburg, den Niederlanden und Österreich. Hier ist Elektrowatt jedoch jeweils nicht tätig. Ebenso hat Elektrowatt Marktanteile von mehr als 30 % in Finnland, Frankreich, Portugal und Schweden, wo jeweils Siemens nicht tätig ist. In diesen Ländern kommt es zu keinen Marktanteilsadditionen. Es ist nicht zu erwarten, daß der bloße Wegfall eines potentiellen Wettbewerbers zur Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung führt. Es liegen auch keine Hinweise darauf vor, daß Siemens oder Elektrowatt in einem dieser Länder bereits marktbeherrschend wären. Auf jedem dieser Märkte sind eine Reihe von Wettbewerbern mit Marktanteilen von mehr als 10 % vertreten, und es hat jeweils Markteintritte gegeben, u. a. von den amerikanischen Unternehmen Tyco und Notifier, wobei letzteres als besonders agressiver Wettbewerber gilt. Die Lage auf den betroffenen nationalen Märkten kann wie folgt beurteilt werden:

— Deutschland

(73) Siemens hat in Deutschland für Brandmeldeanlagen einen Marktanteil von ca. [35—50] % und ist damit Marktführer. Elektrowatt/Cerberus ist in diesem Bereich in Deutschland kaum vertreten (Marktanteil weniger als [5] %). Wesentliche Wettbewerber sind Bosch (Marktanteil nach Einschätzung der Kommission ca. [15—25] %), Caradon Esser (Marktanteil nach Einschätzung der Kommission ca. [15—25] %) und Hekatron (zur Schweizer Securiton AG gehörend) (nach Einschätzung der Kommission ca. [10—20] %). Daneben gibt es eine Reihe von Anbietern mit Marktanteilen von bis zu 10 % (u. a. Fritz Fuss und Tyco).

(74) Angesichts der minimalen Marktanteilsaddition und der mindestens drei starken Wettbewerber ist nicht zu erwarten, daß der Zusammenschluß zur Entstehung oder Verstärkung einer (einzel-)marktbeherrschenden Stellung von Siemens auf dem deutschen Markt für Brandmeldeanlagen führen wird. Markteintritte — beispielsweise durch das international im Bereich Brandmelde- und sonstiger Sicherheitstechnik tätige Unternehmen Tyco und das österreichische Unternehmen Schrack — belegen außerdem, daß die Marktzutrittsschranken nicht sehr hoch sind.

(75) Der deutsche Markt für Brandmeldesysteme ist relativ stark konzentriert. Dennoch ist nicht zu erwarten, daß durch den Zusammenschluß eine gemeinsame marktbeherrschende Stellung von Siemens und den drei übrigen führenden Anbietern entstehen wird. Dagegen spricht nicht nur die ungleichmäßige Verteilung der Marktanteile, sondern vor allem, daß Brandmeldeanlagen ein höchst inhomogenes, jeweils spezifisch auf den jeweiligen Kunden zugeschnittenes Produkt sind. Gleichförmiges Wettbewerbsverhalten kann daher mit genügender Wahrscheinlichkeit ausgeschlossen werden.

— Dänemark

(76) In Dänemark hat Siemens bei Brandmeldeanlagen einen Marktanteil von ca. [10—25] %, Elektrowatt/Cerberus ca. [25—40] %. Der addierte Marktanteil der Parteien liegt somit nach deren Angaben bei ca. [40—60] %, wird aber von

Wettbewerbern zum Teil deutlich niedriger geschätzt. Wesentlicher Wettbewerber und bisheriger Marktführer ist das dänische Unternehmen Falck, das eine breite Produktpalette im Bereich Gebäudesicherheit und Brandschutz sowie Brandbekämpfung anbietet. Falck hat insbesondere einen ausgezeichneten Zugang zu öffentlichen Stellen in Dänemark, da das Unternehmen z. B. für mehr als 60 % der dänischen Gemeinden die Feuerwehrdienste erbringt. Weitere wichtige Wettbewerber bei Brandmeldeanlagen in Dänemark sind die Unternehmen Dansk Hustelefon Selskab (Marktanteil ca. [5—10] %), Wormald, das zur amerikanischen Tyco-Gruppe gehört (Marktanteil ca. [5—10] %), sowie Semco und Eifa (Marktanteile unter 5 %).

(77) Die besonderen Vorteile, die Falck im Vergleich zu den Zusammenschlußbeteiligten auf seinem Heimatmarkt besitzt, werden dafür sorgen, daß das Unternehmen auch nach dem Zusammenschluß seine starke Stellung auf dem dänischen Sicherheitsmarkt (Marktanteil nach eigener Schätzung ca. 50 %) halten wird. Die starke Stellung von Siemens und Elektrowatt bei Brandmeldeanlagen wird außerdem relativiert durch ihre schwache Position für Intrusionsschutz- und sonstige Gebäudesicherheitsanlagen (nur Elektrowatt ist in Dänemark vertreten, Marktanteil weniger als 10 %), da jedenfalls ein Teil der Kunden den Bezug eines kompletten Gebäudesicherheitssystems aus einer Hand bevorzugt. Falck dagegen ist auch im Bereich Intrusionsschutz und sonstige Gebäudesicherheit stark.

(78) Daß Siemens und Elektrowatt durch den Zusammenschluß eine (einzel-)marktbeherrschende Stellung für Brandmeldeanlagen in Dänemark erhalten, kann deshalb ausgeschlossen werden. Auch die Entstehung eines marktbeherrschenden Oligopols kann — insbesondere aufgrund der Inhomogenität der Produkte, der geringen Markttransparenz und nicht sehr hoher Markteintrittsbarrieren — ausgeschlossen werden.

b) *Intrusionsschutz-/sonstige Gebäudesicherheitsanlagen*

(79) Das gemeinschaftsweite Marktvolumen für Intrusionsschutz- und sonstige Gebäudesicherheitsanlagen liegt nach Angaben der Parteien bei ca. 3,7 Mrd. ECU. Hier ist der größte nationale Markt der des Vereinigten Königreichs (Marktvolumen ca. 1 Mrd. ECU), gefolgt von Deutschland (750—800 Mio. ECU) und Frankreich (550—600 Mio. ECU). Siemens ist in diesem Bereich nur in Deutschland und Österreich nennenswert tätig; minimale Aktivitäten (Marktanteil weniger als [1] %) bestehen auch in Italien und den Niederlanden. Auch Elektrowatt ist nicht in allen Mitgliedstaaten tätig.

(80) Zu erwähnenswerten Marktanteilsadditionen kommt es nur in Deutschland. Hier erreicht Siemens einen Marktanteil von ca. [5—15] %, Elektrowatt hat einen Marktanteil von ca. [0—10] %. Marktführer in diesem Bereich ist Bosch mit Marktanteilen nach Einschätzung der Kommission von [30—40] %, weitere Wettbewerber sind mit Marktanteilen von bis zu 10 % vertreten. Die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung oder eines marktbeherrschenden Oligopols kann angesichts dieser Marktstrukturen ausgeschlossen werden.

(81) In allen übrigen Mitgliedstaaten liegen die Marktanteile von Siemens und Elektrowatt um oder unter 10 %. In den meisten Ländern kommt es durch den Zusammenschluß zu keinen Additionen. Die Gefahr der Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung besteht auf diesen Märkten offensichtlich nicht.

3. **Energiezähler, Rundsteuertechnik, Energiemanagementsysteme, Netzleittechnik (Steuer- und regeltechnische Einrichtungen für Energieversorger)**

a) *Elektrizitätszähler*

(82) Bei Elektrizitätszählern erreichen Siemens und Elektrowatt hohe Marktanteile. Ihr EWR-weiter gemeinsamer Marktanteil liegt nach eigenen Angaben bei ca. [30—45] % (Siemens [10—20] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [15—25] %), wird von Wettbewerbern jedoch tendenziell noch etwas höher eingeschätzt. Es kommt nicht in allen Mitgliedstaaten zu Überschneidungen. Nach eigenen Angaben hält Elektrowatt/Landis & Gyr Marktanteile von [85—100] % in Griechenland und [40—50] % in Portugal, wo jedoch Siemens jeweils nicht tätig ist. Siemens wiederum hält einen Marktanteil von ca. [65—85] % in Irland, wo jedoch Elektrowatt nicht tätig ist.

(83) In allen übrigen Mitgliedstaaten kommt es zu Überschneidungen. In Schweden erreichen die Parteien nach eigenen Angaben einen Marktanteil von [5—15] % (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [5—15] %). In Norwegen und dem Vereinigten Königreich liegen die gemeinsamen Marktanteile unter 30 % (Norwegen: Siemens [0—10] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [15—25] % = [20—30] %; Vereinigtes Königreich: Siemens [15—25] %, Elektrowatt/

Landis & Gyr [5—15] % = [20—30] %). In Deutschland, Finnland, Frankreich und Spanien liegen die gemeinsamen Marktanteile unter 40 % (Deutschland: Siemens [20—30] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [5—15] % = [30—40] %; Finnland: Siemens [0—10] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [20—30] % = [30—40] %; Frankreich: Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [30—40] % = [30—40] %; Spanien: Siemens [5—15] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [20—30] % = [35—45] %). In Italien und den Niederlanden liegen die gemeinsamen Marktanteile unter 50 % (Italien: Siemens [25—35] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [15—25] % = [45—55] %; Niederlande: Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [40—50] % = [40—50] %). Gemeinsame Marktanteile über 50 % erreichen die Parteien in Belgien, Dänemark und Österreich (Belgien: Siemens [15—25] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25—35] % = [45—55] %; Dänemark: Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [45—55] % = [45—55] %; Österreich: Siemens [20—30] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [35—45] % = [60—70] %).

(84) Auf den Märkten für Elektrizitätszähler ist neben den Parteien Schlumberger in nahezu allen Mitgliedstaaten tätig. Schlumberger stellt ebenso wie die Parteien mechanische, elektromechanische und elektronische Zähler her. Der bisherige Marktführer Schlumberger hält EWR-weite Marktanteile von ca. [30—40] %. Nach Einschätzung der Kommission betragen die Marktanteile von Schlumberger in Belgien/Luxemburg [40—50] %, in Deutschland [30—40] %, in Frankreich [45—55] %, in Italien [40—50] %, in Portugal [55—65] %, in Spanien [45—55] %, in Skandinavien (Dänemark, Norwegen, Schweden, Finnland) [25—35] % und in Griechenland, Irland, Österreich [25—35] %.

(85) Ein weiterer in mehreren Mitgliedstaaten tätiger Wettbewerber ist das slowenische Unternehmen Iskra Emeco, dessen Zählerproduktionswerk volumenmäßig das größte Europas ist. Auch Iskra Emeco stellt sowohl mechanische und elektromechanische als auch elektronische Zähler her. Nach Einschätzung der Kommission liegt der Marktanteil von Iskra Emeco in Deutschland bei [20—30] %, in Belgien unter 20 % und in den Niederlanden bei [20—30] %. Iskra Emeco ist darüber hinaus in Dänemark, Norwegen, Schweden, Finnland, Italien, Spanien und dem Vereinigten Königreich tätig. Die in diesen Ländern gehaltenen Marktanteile liegen allerdings derzeit noch unter 10 %.

(86) Ein bedeutender Wettbewerber ist das finnische Unternehmen Enermet. Enermet stellt u. a. Rundsteuersender und -empfänger, automatische Zählerablesesysteme und elektronische Elektrizitätszähler her. Der Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit lag bislang in Skandinavien, wo Enermet nach Angaben der Parteien bei Zählern marktführend ist. Enermet ist darüber hinaus auch in Deutschland und den Niederlanden tätig und verfügt über Niederlassungen in diesen Mitgliedstaaten.

(87) Auch der ABB-Konzern, der in den USA nach Übernahme des Zählergeschäfts von Westinghouse über eine bedeutende Marktstellung verfügt, ist dabei, eine europaweite Präsenz im Bereich Elektrizitätszähler aufzubauen. Zur Zeit hat der ABB-Konzern im EWR Fertigungsstätten für Elektrizitätszähler in Schweden, Deutschland und dem Vereinigten Königreich. Bis zur Übernahme des britischen Unternehmens GEC Meters 1996 war der Konzern nur im Bereich der elektronischen Zähler tätig. Nunmehr werden im Vereinigten Königreich auch mechanische Zähler von ABB hergestellt. Nach Einschätzung von Wettbewerbern liegt der Marktanteil von ABB im Vereinigten Königreich bei [10—15] %.

(88) Neben den zuvor aufgeführten Unternehmen gibt es regional und lokal tätige Wettbewerber. Dies ist in Deutschland das Unternehmen Deutsche Zählergesellschaft (nachfolgend: DZG), das jedoch auch in bislang noch geringem Umfang in Belgien, Dänemark, den Niederlanden und Österreich tätig ist. In Frankreich sind die Unternehmen Chauvin Arnoux/Matra und Sagem, die für Electricité de France (nachfolgend: EdF) elektronische Zähler liefern, tätig. Sagem verfügt auch über eine Niederlassung in Spanien. Im Vereinigten Königreich bestehen die Unternehmen AMPY, Horstmann und Polymeters Response International, die im Bereich der elektronischen Zähler tätig sind.

(89) Nachfrager von Elektrizitätszählern sind hauptsächlich Energieversorgungsunternehmen. Die Kundenkonzentration ist in den einzelnen Mitgliedstaaten sehr unterschiedlich. Während es z. B. in Deutschland ca. 500 Energieversorgungsunternehmen unterschiedlichster Größe (von den neun großen Verbundunternehmen, wie RWE, PreussenElektra und VEW, über regionale Weiterverteilungsunternehmen bis zu Stadtwerken) gibt, steht den Anbietern in Frankreich, Italien oder Griechenland nur ein Unternehmen (in Frankreich: EdF, in Italien: ENEL und in Griechenland: Public Power Corporation) gegenüber. Durchschnittlich repräsentieren jedoch die 20 größten Kunden 80 % des Marktvolumens. Die Energieversorgungsunternehmen verfügen über

hinreichende Marktkenntnis und Verhandlungsmacht, die sie im Wege der europaweiten Ausschreibungen ausüben.

(90) Die von der Kommission befragten Abnehmer haben bestätigt, daß die Preise sowohl für elektronische als auch für mechanische Zähler in den letzten fünf Jahren in sämtlichen Mitgliedstaaten stark gefallen sind. Während die Preise in beiden Zählerbereichen bis 1993 relativ stabil waren, kam es seitdem zu einem starken Preisverfall von 20 % bis 40 %. Nach Ansicht der Abnehmer ist der Preisverfall auf das aktive Wettbewerbsverhalten der Anbieter zurückzuführen. Die Abnehmer gehen überwiegend davon aus, daß die Preise für mechanische Zähler sich auf dem derzeitigen Preisniveau stabilisieren werden. Für den Bereich der elektronischen Zähler werden dagegen weitere Preissenkungen erwartet. Nach Auffassung der Wettbewerber ist der Preisverfall auf die Vornahme europaweiter Ausschreibungen durch die Energieversorgungsunternehmen zurückzuführen, die diesen eine bessere Preisübersicht verschafft habe. Der im Hinblick auf die zukünftige Liberalisierung der Elektrizitätsmärkte bereits jetzt vorhandene Wettbewerbsdruck lasse für die Zukunft ein noch zunehmendes Kostenbewußtsein der Energieversorgungsunternehmen und weiteren Preisdruck auf die Anbieter erwarten.

(91) Als weiterer Grund für den Preisverfall ist der starke Wettbewerbsdruck durch die Anbieter elektronischer Zähler zu nennen. Die Ermittlungen der Kommission haben ergeben, daß intensiver Wettbewerb bei der Entwicklung und Herstellung elektronischer Zähler besteht. Es hat in den letzten Jahren eine Reihe von Markteintritten im Bereich der elektronischen Zähler gegeben, z. B. ABB in den USA und im EWR, Sagem in Frankreich und AMPY im Vereinigten Königreich. Die Marktzutrittsschranken in diesem Bereich sind jedenfalls für ein Unternehmen, das bereits im Bereich der Herstellung elektronischer Produkte tätig ist, sehr niedrig. Die Preise für elektronische Zähler sind in den letzten Jahren gesunken.

(92) Die zunehmende Ersetzung mechanischer Zähler durch elektronische hat den Preisdruck auf die Anbieter mechanischer Zähler erhöht und stark zum Verfall der Preise für mechanische Zähler beigetragen. Darüber hinaus hat das preisagressive Verhalten von Iskra Emeco, auf das sowohl Abnehmer als auch Wettbewerber hingewiesen haben, zur Folge gehabt, daß die übrigen Anbieter mechanischer Zähler ihre Preise weiter senken mußten, um nicht angestammte Kunden zu verlieren oder um verlorene Aufträge zurückzugewinnen.

(93) Angesichts dieser Marktstrukturen ist nicht zu erwarten, daß das Zusammenschlußvorhaben trotz der hohen gemeinsamen Marktanteile zur Entstehung oder Verstärkung einer einzelmarktbeherrschenden Stellung der Parteien in den am stärksten betroffenen Mitgliedstaaten Belgien, Dänemark, den Niederlanden und Österreich führen wird:

— Belgien

(94) Die Marktanteile der Parteien in Belgien unterlagen in den letzten drei Jahren starken Schwankungen. Die Parteien erreichen nach eigenen Angaben einen gemeinsamen Marktanteil von [45—55] % (Siemens [15—25] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25—35] %) für 1995/1996. Sie konnten ihren Marktanteil in den letzten drei Jahren nahezu verdoppeln. 1994/1995 belief sich der gemeinsame Marktanteil auf [20—30] % (Siemens [0—10] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [15—25] %) und 1993/1994 auf [15—25] % (Siemens [5—15] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [5—15] %). Wesentliche Wettbewerber sind Schlumberger (Marktanteil [40—50] %) und Iskra Emeco (Marktanteil unter 20 %). Ferner ist auch DZG in Belgien tätig. In Belgien steht den Anbietern im wesentlichen ein starker Nachfrager, Electrabel, gegenüber, dessen Beschaffungspolitik und Kaufentscheidung die Marktanteile der Anbieter bestimmt. Electrabel schreibt seinen jeweiligen Bedarf an Elektrizitätszählern jährlich europaweit aus. In den vergangenen Jahren hat Electrabel Elektrizitätszähler bei mindestens vier verschiedenen Anbietern bezogen. Es liegen keine Anhaltspunkte dafür vor, daß diese Beschaffungspolitik zukünftig geändert wird.

— Dänemark

(95) In Dänemark beruhen die gemeinsamen hohen Marktanteile maßgeblich auf der starken Stellung von Elektrowatt/Landis & Gyr. Es findet nur eine geringfügige Marktanteilsaddition statt. Die Parteien erreichen nach eigenen Angaben einen gemeinsamen Marktanteil von [45—55] % (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [45—55] %) für 1995/1996. 1994/1995 belief sich der gemeinsame Marktanteil auf [50—60] % (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [45—55] %) und 1993/1994 auf [50—60] % (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [50—60] %). Während der Marktanteil von Siemens in den vergangenen Jahren konstant unter [5] % lag, hat Elektrowatt/Landis & Gyr in diesem Zeitraum rund 5 % Marktanteil verloren. Neben den Parteien sind in Dänemark Schlumberger, Enermet, Iskra Emeco, ABB und

DZG tätig. Die von der Kommission befragten Abnehmer schreiben ihren Bedarf an Zählern europaweit aus. In Dänemark sind auch im Haushaltsbereich bereits zunehmend elektronische Zähler im Einsatz. Zwischen den Anbietern, die wie die Parteien, Schlumberger und Iskra Emeco auch mechanische Zähler herstellen, findet harter Wettbewerb um die verbleibenden Lieferverträge für mechanische Zähler statt. Der Preiswettbewerb wird verstärkt durch Unternehmen, wie Enermet und ABB, die ausschließlich elektronische Zähler anbieten und ihre Anteile im Haushaltsbereich vergrößern wollen.

— Niederlande

(96) Auch in den Niederlanden beruhen die gemeinsamen hohen Marktanteile maßgeblich auf der starken Stellung von Elektrowatt/Landis & Gyr. Es findet nur eine geringfügige Marktanteilsaddition statt. Die Parteien erreichen nach eigenen Angaben einen gemeinsamen Marktanteil von [40—50] % (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [40—50] %) für 1995/1996. 1994/1995 belief sich der gemeinsame Marktanteil auf [40—50] % (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [35—45] %) und 1993/1994 auf [40—50] % (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [35—45] %). Neben den Parteien sind in den Niederlanden Schlumberger, Enermet, Iskra Emeco und DZG tätig. Die von der Kommission befragten Abnehmer schreiben ihren Bedarf an Zählern teilweise gemeinschaftlich europaweit aus. In den Niederlanden werden seit 1996 auch im Haushaltsbereich elektronische Zähler eingesetzt. Im Hinblick auf die bereits begonnene Ersetzung von mechanischen durch elektronische Zähler im Haushaltsbereich ist von einem zunehmend härteren Wettbewerb zwischen den Anbietern mechanischer und elektronischer Zähler untereinander und im Verhältnis zu den Anbietern ausschließlich elektronischer Zähler auszugehen.

— Österreich

(97) Die Parteien erreichen nach eigenen Angaben einen gemeinsam Marktanteil von [60—70] % (Siemens [20—30] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [35—45] %) für 1995/1996. 1994/1995 belief sich der gemeinsame Marktanteil auf [55—65] % (Siemens [20—30] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [30—40] %) und 1993/1994 auf [60—70] % (Siemens [15—25] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [35—45] %). Neben den Parteien ist in Österreich Schlumberger mit einem Marktanteil von [25—35] % und in geringerem Umfang DZG und das Unternehmen Bayerische Zählerrevision Bauer tätig.

(98) Die bislang sehr hohen Marktanteile der Parteien in Österreich sind wesentlich auf die besonderen Wettbewerbsbedingungen in diesem Mitgliedstaat zurückzuführen. In Österreich waren die Preise für Elektrizitätszähler bis Anfang der neunziger Jahre einer öffentlichen Preiskontrolle unterworfen. Es bestanden langjährige traditionelle Lieferbeziehungen zwischen den wenigen in Österreich ansässigen Herstellern von Elektrizitätszählern und ihren Abnehmern. Der regulierte Markt hat den Abnehmern wenig Anreiz für ein preisbewußtes Einkaufsverhalten und die Suche nach alternativen Anbietern gegeben.

(99) In den letzten Jahren sind jedoch, wie sämtliche befragten Abnehmer bestätigt haben, die Preise für Elektrizitätszähler drastisch gefallen (bis zu 60 %). Wesentliche Ursache für den Preisverfall sind der EU-Beitritt Österreichs und gemeinschaftsweite Ausschreibungen der österreichischen Abnehmer seit 1995. Zwar konnten sich im Rahmen der ersten Ausschreibungen die traditionellen Anbieter überwiegend behaupten. Daraus kann jedoch nicht geschlossen werden, daß die Parteien auch in Zukunft aufgrund ihrer derzeit noch hohen Marktanteile über einen wettbewerblich nicht hinreichend kontrollierbaren Verhaltensspielraum verfügen werden. Auch in Österreich werden die europaweiten Ausschreibungen, wie bereits in den anderen Mitgliedstaaten, zu einer besseren Preisübersicht und zu weiterem Preisdruck auf die Anbieter führen. Zudem ist zu berücksichtigen, daß Iskra Emeco derzeit versucht, sich auf dem österreichischen Markt zu plazieren. Diese Marktentwicklung wird dazu führen, daß die traditionellen Anbieter ihre Preise weiter senken müssen, um nicht angestammte Kunden zu verlieren.

(100) Es ist weder auf Ebene der einzelnen Mitgliedstaaten noch auf Ebene des EWR zu erwarten, daß das Zusammenschlußvorhaben zur Entstehung einer gemeinsamem marktbeherrschenden Stellung von Siemens/Elektrowatt und Schlumberger führen wird. Die Ermittlungen der Kommission haben keine Anhaltspunkte ergeben, die eine Dämpfung des Wettbewerbsverhaltens zwischen den führenden Anbietern erwarten lassen. Der in allen Mitgliedstaaten zu verzeichnende Verfall der Zählerpreise belegt, daß in den letzten Jahren zwischen den führenden Anbietern aktiver Preiswettbewerb in allen Mitgliedstaaten zu verzeichnen war. Aufgrund der Nachfragemacht der Marktgegenseite und der Intensität des Außenwettbewerbs ist auch nach dem Zusammenschluß von wesentlichem Wettbewerb zwischen Schlumberger und Siemens/Elektrowatt auszugehen. Die Energieversorgungsunternehmen verfügen über hinreichende Marktkenntnis und Verhandlungsmacht, die sie im Wege der

europaweiten Ausschreibungen ausüben. Aufträge werden im wesentlichen nur noch auf der Basis niedriger Preise vergeben. Der im Hinblick auf die zukünftige Liberalisierung der Elektrizitätsmärkte bereits jetzt vorhandene Wettbewerbsdruck läßt für die Zukunft ein noch zunehmendes Kostenbewußtsein der Energieversorgungsunternehmen und weiteren Preisdruck von Seiten der Nachfrager auf die Anbieter erwarten. Weiterhin ist zu berücksichtigen, daß die zunehmende Ersetzung mechanischer Zähler durch elektronische den Wettbewerbsdruck insbesondere auf die führenden Anbieter, die, wie Schlumberger und Siemens/Elektrowatt, mechanische und elektronische Zähler herstellen, verstärken wird.

b) *Wärmezähler*

(101) Im Bereich Wärmezähler liegen die addierten EWR-weiten Marktanteile von Siemens und Elektrowatt nur bei knapp über [10—15] % (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [5—10] %. Nennenswerte Überschneidungen zwischen den Parteien ergeben sich lediglich in Dänemark (Siemens [5—10] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25—35] % = [30—40] %) und Österreich (Siemens [5—15] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25—35] % = [35—45] %). In Deutschland erreichen die Parteien zwar nur einen gemeinsamen Marktanteil von unter 10 %. Neben den Parteien ist jedoch auch Spanner Pollux (nachfolgend: SPX), der von Siemens hergestellte Wärmezähler vertreibt, mit einem Marktanteil von [20—30] % in Deutschland tätig. Europaweit führend ist das zur Raab-Karcher-Gruppe (VEBA) gehörende Unternehmen ISTA (Marktanteil [20—25] %. Weitere bedeutende Hersteller sind die dänischen Unternehmen Kamstrup, Danfoss und Grundfos. Zudem sind auch weitere Hersteller von Elektrizitätszählern, wie Schlumberger, ABB und Enermet, im Bereich Wärmezähler tätig.

(102) Die Ermittlungen haben ergeben, daß die Wettbewerbsbedingungen im Bereich Wärmezähler weitestgehend die gleichen wie im Bereich Elektrizitätszähler sind. Abnehmer von Wärmezählern sind Energieversorgungsunternehmen, die im Fernwärmebereich tätig sind. Diese schreiben ihren Bedarf an Wärmezählern überwiegend europaweit aus. Die befragten Abnehmer haben bestätigt, daß die Preise für Wärmezähler in den letzten Jahren stark gefallen sind (bis zu 50 %). Teilweise wird ein weiteres Absinken der Preise für die nächsten Jahre erwartet.

(103) Angesichts dieser Marktstrukturen ist nicht zu erwarten, daß das Zusammenschlußvorhaben trotz der hohen gemeinsamen Marktanteile zur Entstehung oder Verstärkung einer einzelmarktbeherrschenden Stellung der Parteien in den am stärksten betroffenen Mitgliedstaaten Dänemark und Österreich sowie Deutschland führen wird:

— Dänemark

(104) In Dänemark beruhen die gemeinsamen hohen Marktanteile maßgeblich auf der starken Stellung von Elektrowatt/Landis & Gyr. Es findet nur eine geringfügigere Marktanteilsaddition statt. Die Parteien erreichen nach eigenen Angaben einen gemeinsamen Marktanteil von [35—45] % (Siemens [5—10] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25—35] %) für 1995/1996. 1994/1995 belief sich der gemeinsame Marktanteil auf [40—50] % (Siemens [5—15] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25—35] %) und 1993/1994 auf [35—45] % (Siemens [15—25] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [20—30] %). In Dänemark ist das Unternehmen Kamstrup Marktführer. Mit dem Zusammenschluß entfällt einer der wichtigsten Wettbewerber auf dem Segment der statischen Zähler, und die Parteien werden zum zweitwichtigsten Anbieter. Neben den Parteien und Kamstrup sind in Dänemark Grundfos (Marktanteil nach Einschätzung der Kommission unter 20 %), Danfoss, Hydrometer und das deutsche Unternehmen Bailey-Fischer + Porter im Bereich Wärmezähler tätig. Die Ermittlungen der Kommission haben keine Anhaltspunkte ergeben, die eine Dämpfung des Wettbewerbsverhaltens zwischen den führenden Anbietern Kamstrup und Siemens/Elektrowatt erwarten lassen.

— Österreich

(105) Die Parteien erreichen nach eigenen Angaben einen gemeinsamen Marktanteil von [35—45] % (Siemens [5—15] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25—35] %) für 1995/1996. 1994/1995 belief sich der gemeinsame Marktanteil auf [40—50] % (Siemens [10—20] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25—35] %) und 1993/1994 auf [40—50] % (Siemens [10—20] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25—35] %). In Österreich ist außerdem SPX mit einem Marktanteil von [10—20] % tätig. Wichtigste Wettbewerber sind ISTA und Kamstrup (mit Marktanteilen von jeweils ca. [10—20] % sowie ABB. Nach Angaben der Abnehmer ist vor allem Kamstrup in Österreich durch preisagressives Wettbewerbsverhalten aufgefallen. Angesichts dieses Sachverhalts liegen auch hier keine Anhaltspunkte vor, daß der Zusammenschluß zu einer Marktstellung der Parteien führen könnte, die es ihnen ermöglicht, sich dem Wettbewerbsdruck der anderen Anbieter zu entziehen.

— Deutschland

(106) Die Parteien erreichen nach eigenen Angaben einen gemeinsamen Marktanteil von [5—15] % (Siemens [0—10] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [0—10] %) für 1995/1996. Die gemeinsamen Marktanteile lagen auch 1994/1995 und 1993/1994 unter [5—15] %. In Deutschland erreicht SPX nach Ermittlungen der Kommission einen Marktanteil von [20—30] % für 1995/1996. Wichtigste Wettbewerber sind ISTA (Marktanteil ca. [25—35] %) sowie Danfoss und Kamstrup, deren Marktanteile derzeit allerdings noch unter 5 % liegen. Zwar sind Siemens und Landis & Gyr neben Kamstrup die einzigen Anbieter von Ultraschallwärmezählern in Deutschland. Auf Ultraschallwärmezähler entfallen jedoch zur Zeit lediglich 15 % des Wärmezählermarktes. Es ist wegen des zunehmenden Einsatzes von Ultraschallzählern in Deutschland und des allseits bestätigten preisagressiven Wettbewerbsverhaltens von Kamstrup von wesentlichem Preiswettbewerb zwischen Siemens/Elektrowatt/Landis & Gyr und Kamstrup auszugehen. Angesichts dieses Sachverhalts liegen auch hier keine Anhaltspunkte vor, daß der Zusammenschluß zu einer marktbeherrschenden Stellung der Parteien auf dem Markt für Wärmezähler in Deutschland führen wird.

c) *Rundsteuersender- und empfänger*

(107) Bei Rundsteuersendern und -empfängern, einem ebenfalls kleinen Markt (Marktvolumen unter 100 Mio. ECU), liegt der gemeinsame EWR-weite Marktanteil von Siemens und Elektrowatt/Landis & Gyr nach eigenen Angaben bei ca. [25—35] % (Landis & Gyr [15—25] %, Siemens [5—15] %). Nach Schätzungen der Wettbewerber liegt der gemeinsame Marktanteil etwas höher, er übersteigt jedoch nicht 35 %. Die wichtigsten international tätigen Wettbewerber sind Schlumberger (EWR-weiter Marktanteil nach Einschätzung der Kommission [25—35] %), Enermet (EWR-weiter Marktanteil [15—25] %) und ABB (EWR-weiter Marktanteil unter 10 %). Mittlerweile hat auch Iskra begonnen, Rundsteuerempfänger zunächst in Deutschland anzubieten.

(108) Angesichts eines EWR-weiten gemeinsamen Marktanteils von maximal 35 % und der Höhe der von den nächsten Wettbewerbern gehaltenen Marktanteile kann nicht davon ausgegangen werden, daß durch den Zusammenschluß eine marktbeherrschende Stellung entsteht oder verstärkt wird. Es ist aus den nachfolgenden Gründen auch nicht zu erwarten, daß das Zusammenschlußvorhaben zur Entstehung einer gemeinsamen marktbeherrschenden Stellung der führenden Anbieter führen wird. Rundsteuersender und -empfänger sind keine homogenen Produkte. Sie müssen so gestaltet werden, daß sie in das Netz (einschließlich Software) des jeweiligen Elektrizitätsversorgungsunternehmens passen. Die Kunden sind überwiegend nachfragemächtige Energieversorger. Zudem sind die Marktzutrittsschranken niedrig, insbesondere für Unternehmen, die aus dem Elektronikbereich kommen. Auch bei Rundsteuersendern und -empfängern war in den letzten fünf Jahren ein deutlicher Preisverfall zu beobachten. Der EWR-weit zu verzeichnende Verfall der Preise für Rundsteuersender und -empfänger belegt, daß in den letzten Jahren zwischen den führenden Anbietern aktiver Preiswettbewerb geherrscht hat. Aufgrund der Nachfragemacht der Marktgegenseite und der Intensität des Außenwettbewerbs ist auch nach dem Zusammenschluß von wesentlichem Wettbewerb zwischen den führenden Anbietern auszugehen.

d) *Energiemanagementsysteme*

(109) Im Bereich Energiemanagementsysteme, einem derzeit noch relativ kleinen Markt (Marktvolumen EWR-weit ca. 100 Mio. ECU), ist hauptsächlich Elektrowatt/Landis & Gyr mit einem EWR-weiten Marktanteil von ca. [20—30] % tätig. Siemens ist lediglich in Belgien/Luxemburg und Deutschland mit Marktanteilen von unter 10 % vertreten. Der EWR-weite Marktanteil von Siemens liegt bei ca. [< 5] %. Europaweit ist Schlumberger ein wesentlicher Wettbewerber (gemeinschaftsweiter Marktanteil ca. [10—15] %). Daneben gibt es eine Reihe weiterer nationaler und internationaler Anbieter (UPS, ABB, Datawatt).

(110) Angesichts der geringfügigen Marktanteilsaddition und eines EWR-weiten gemeinsamen Marktanteils von [20—30] % kann nicht davon ausgegangen werden, daß durch den Zusammenschluß eine marktbeherrschende Stellung entsteht oder verstärkt wird.

e) *Netzleittechnik*

(111) Das EWR-weite Marktvolumen für Netzleittechnik beträgt ca. 700 Mio. ECU. Eine genaue Bezifferung von Marktanteilen ist in diesem Markt schwierig, da es sich bei der Netzleittechnik jeweils um aufwendige, auf den betreffenden Kunden und sein Netz genau zugeschnittene Anlagen mit langjähriger Lebensdauer (bis zu 20 Jahre) handelt. Die Erteilung einzelner Aufträge an ein Unternehmen kann deshalb den Marktanteil des Unternehmens national und

auch EWR-weit entscheidend beeinflussen, was zu relativ starken Schwankungen führt. Die Parteien schätzen ihre durchschnittlichen EWR-weiten Marktanteile für Netzleittechnik im Zeitraum 1993/94—1995/96 auf [25—35] % (Siemens [15—25] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [5—15] %). Wesentliche international tätige Wettbewerber sind ABB (Marktanteil nach Einschätzung der Kommission zwischen [7—15] %) und Cegelec-AEG, der zu der Alcatel-Alsthom Gruppe gehört (Marktanteil nach Einschätzung der Kommission zwischen [5—15] %). Daneben gibt es eine Reihe weiterer Wettbewerber (wie Harris, PSI, REPAS, Westinghouse), die zwar geringere Marktanteile haben, aber z. T. großen Konzernen angehören. Auch kleinere, ursprünglich nur auf nationaler Ebene tätige Wettbewerber haben in den vergangenen Jahren ihr Tätigkeitsgebiet erfolgreich ausdehnen können (z. B. das österreichische Unternehmen SAT in den Ländern Deutschland, Niederlande, Dänemark und in Osteuropa).

(112) Netzleittechnik ist ein service- und kundenorientiertes Geschäft, bei dem das Eingehen auf die speziellen Bedürfnisse des betroffenen Energieversorgungsunternehmens wesentlich ist. Ein spezielles Problem stellen die im Vergleich zur Lebensdauer einer Anlage kurzlebigen Software-Zyklen dar. Daraus ergibt sich, daß Kundennähe und Flexibilität in diesem Markt eine größere Rolle spielen als Finanzkraft. Auch hier sind die Kunden Energieversorgungsunternehmen, die über Marktkenntnis und Verhandlungsmacht verfügen. Aus alledem ergibt sich, daß der Zusammenschluß auf diesem Markt nicht zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung führt.

4. **Payphones**

a) *„Öffentliche" Payphones*

(113) Das Gesamtvolumen für Payphones („öffentliche" und „private") im EWR lag 1996 bei ca. 250—300 Mio. ECU, was einer Gesamtmenge von ca. 480 000 Einheiten entspricht. Auf öffentliche Payphones entfällt etwa die Hälfte des Gesamtwerts, aber weniger als ein Drittel der Gesamtmenge, was auf den deutlich höheren Stückpreis der öffentlichen Anlagen zurückzuführen ist. Auf den durch eine begrenzte Anbieter- und Nachfragerzahl gekennzeichneten Märkten für „öffentliche" Payphones haben Siemens und Elektrowatt eine stärkere Marktstellung als im „privaten" Bereich. Nach eigenen Angaben haben die Parteien EWR-weit einen addierten Anteil des Gesamtbereiches für Payphones von [25—35] % (Siemens [5—15] %, Elektrowatt [20—30] %). Die Ermittlungen der Kommission haben ergeben, daß der Anteil [30—40] % nicht übersteigt. Im Bereich der „öffentlichen" Payphones erreichen die Parteien eine deutlich höhere gemeinsame Marktstellung (EU-weit über [35—45] %). Elektrowatts Tochtergesellschaft Landis & Gyr steht zumindest seit 1993 an erster Stelle der öffentlichen Payphone-Anbieter. Siemens hat mit dem im Dezember 1996 erfolgten Erwerb des spanischen Herstellers Amper Elasa seine eigenen Marktstellung deutlich verbessert. Auf Ebene der nationalen Märkte für „öffentliche" Payphones führt der Zusammenschluß nur in Deutschland zu Marktanteilsadditionen. Außerhalb Deutschlands ist nämlich Siemens nur in Spanien tätig (über Amper Elasa), wo Elektrowatt jedoch nur minimal mit einem Marktanteil von ca. [< 1] % bei im Innenbereich aufgestellten „privaten" Payphones tätig ist.

— Deutschland

Marktstruktur

(114) Mit ca. 20 % aller EU-weit installierten öffentlichen Fernsprecheranlagen (über […] Stück, davon ca. […] Kartentelefone) und einer öffentlichen Payphone-Netzdichte von ca. zwei Anlagen pro Tausend Einwohner stellt Deutschland innerhalb des EWR das zweitgrößte Marktpotential dar. Die Entwicklung des deutschen Marktes wird durch die Erneuerungs- und Modernisierungsprogramme des öffentlichen Betreibers Deutsche Telekom bestimmt. So sind die bezogenen Mengen von „öffentlichen" Payphones zwischen 1994 und 1996 zurückgegangen, da Deutsche Telekom die bestehende Payphone-Basis im Hinblick auf die von ihr geplante Einführung einer neuen Kartentelefongeneration nicht erweitert hat. Das neue Kartentelefonsystem soll höhere Sicherheitsstandards erfüllen. Dieses Projekt war Gegenstand einer Ausschreibung. Mit der Ende 1997 beginnenden Einführung der neuen Kartentelefongeneration, die schrittweise die derzeit betriebenen Kartentelefone ersetzen soll, wird der Markt wieder wachsen (maximal […] Payphones jährlich, insgesamt ca. […] Stück).

(115) Auf dem deutschen Markt für „öffentliche" Payphones standen bis 1995 noch die drei Anbieter Siemens, Landis & Gyr und Bosch Telecom in Wettbewerb. Bosch Telecom hat jedoch die Neuentwicklung „öffentlicher" Payphones seit 1995 eingestellt und liefert derzeit nur noch im Rahmen laufender Verpflichtungen nach. Immerhin konnte Deutsche Telekom auch nach 1996 ihre

Aufträge an mindestens zwei Anbieter vergeben. Angesichts der bedeutenden Nachfragemacht von Deutsche Telekom waren auf der Grundlage dieser Beschaffungspraxis die Grundbedingungen für wirksamen Wettbewerb auch nach dem Rückzug von Bosch Telecom noch gesichert, da mit Siemens und Landis & Gyr noch zwei miteinander im Wettbewerb stehende Anbieter verblieben.

Auswirkungen des Zusammenschlusses

— Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung

(116) Nach dem Zusammenschluß zwischen Siemens und Elektrowatt entfällt für Deutsche Telekom die Möglichkeit des Bezugs von zwei verschiedenen Lieferanten. Die Wiederherstellung einer wettbewerblich wirksamen Angebotsalternative erscheint auf mittelfristige Sicht äußerst fraglich. Siemens und Landis & Gyr haben in Zusammenarbeit mit Deutsche Telekom das neue System „N.I.K.E." entwickelt. […] Der Markt für „öffentliche" Payphones in Deutschland wird in absehbarer Zukunft aus den von Siemens und Landis & Gyr entwickelten Kartentelefonen bestehen, die mit Eurochip-Telefonkarten bedient werden. Demnach kommen aus wirtschaftlichen und technischen Gründen nur Siemens und Landis & Gyr als Lieferanten dieser Geräte in Betracht. Deutsche Telekom hatte durch die Heranziehung dieser zwei Lieferanten für die Entwicklung des neuen Kartentelefonsystems dafür Sorge getragen, daß sie zwei voneinander unabhängige, aber dennoch beide insbesondere mit den Einzelheiten des Betriebsführungssystems vertraute Anbieter zur Verfügung hatte. Durch den Zusammenschluß wird Siemens zum einzigen Anbieter von Kartentelefonanlagen der neuen Generation. Es entsteht somit eine marktbeherrschende Stellung von Siemens auf dem Markt für „öffentliche" Payphones in Deutschland.

(117) […] Trotz dieses vertraglich vorbehaltenen theoretischen Freiraums führt die durch den Zusammenschluß verursachte Änderung der Marktstruktur zu einer Einschränkung des Wettbewerbs. Die bisherige N.I.K.E.-Kooperationsvereinbarung zwischen Siemens und Landis & Gyr betraf die Entwicklung eines neuen Gesamtsystems. Der machtvolle Nachfrager Deutsche Telekom verfügte aber weiterhin über die Möglichkeit, den Wettbewerb durch getrennte Auftragserteilungen erneut zu stimulieren. Zugleich konnte Deutsche Telekom das für sie bestehende technische Risiko einer Einführung unerprobter, möglicherweise nicht nahtlos an die Anforderungen des Betriebsführungssystems angepaßter „öffentlicher" Payphones vermeiden. Durch den Wegfall der alternativen Beschaffungsquelle entfällt für sie dieses Druckmittel. Die durchgeführten Ermittlungen haben bestätigt, daß wirksamer wettbewerblicher Druck durch potentielle Marktzutritte nicht zu erwarten ist.

(118) Selbst wenn die Zugangshindernisse hinsichtlich der von Siemens entwickelten Technologie durch eine Lizenzvergabe überwunden werden können, ist der Eintritt in den Markt für einen neuen Anbieter nicht lohnenswert. Es handelt sich bei dem neuen Telefonkartensystem um eine eigens für den deutschen Markt entwickelte Produktlinie. Das Marktvolumen ist begrenzt. Zudem sind auf diesem Markt mit Siemens/Landis & Gyr bereits Wettbewerber tätig, die traditionelle Lieferanten der Deutschen Telekom waren und sind. Diese Anbieter haben das neue Telefonkartensystem gemeinsam mit Deutsche Telekom für den deutschen Markt entwickelt und kontrollieren die zur Anwendung gebrachte Technologie. Zudem hat Deutsche Telekom bereits […] Liefermengen bei den traditionellen Anbietern fest bestellt.

(119) Darüber hinaus ist zu berücksichtigen, daß ein potentieller Interessent, selbst wenn er Lizenzen für die Technologie des Kartentelefons erhält, nicht den gleichen Kenntnisstand über das Gesamtsystem hat, über den Siemens/Landis & Gyr als Entwickler des Gesamtsystems verfügen […]. Für Deutsche Telekom wäre wegen der Anforderungen in bezug auf das Unternehmenshintergrundsystem ein kompletter Lieferantenwechsel für die noch nicht bei Siemens/Landis & Gyr fest bestellten verbleibenden Liefermengen […] zu risikoreich. Deshalb kann davon ausgegangen werden, daß Deutsche Telekom, um ihr Risiko zu minimieren, nicht die gesamte verbleibende Liefermenge an einen potentiellen Interessent vergeben würde. Insoweit sind die Aussichten, daß ein potentieller Interessent den Zuschlag für einen sich lohnenden Auftrag bekommt, äußerst gering. Nach dem Zusammenschluß wird deshalb der aus der langfristigen vertraglichen Bindung von Deutsche Telekom an den nach dem Zusammenschluß marktbeherrschenden Anbieter Siemens resultierende Abschottungseffekt die Ausübung wirksamen Drucks durch potentiellen Wettbewerb ausschließen.

Schlußfolgerung

(120) In Anbetracht des oben geschilderten Sachverhalts ist die Kommission zu dem Schluß gekom-

men, daß durch den beabsichtigten Zusammenschluß die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung von Siemens auf dem Markt für „öffentliche" Payphones in Deutschland begründet wird und dadurch der Wettbewerb auf dem Markt für „öffentliche" Payphones in Deutschland erheblich behindert wird. Darüber hinaus hat die Kommission festgestellt, daß aufgrund des Abschottungseffekts, der aus der langfristigen vertraglichen Bindung von Deutsche Telekom an den nach dem Zusammenschluß marktbeherrschenden Anbieter Siemens resultiert, wirksamer Druck durch potentiellen Wettbewerb unwahrscheinlich bleibt. Anhaltspunkte dafür, daß die Nachfragemacht von Deutsche Telekom die festgestellten Auswirkungen ausgleichen kann, sind nicht ersichtlich. Der Abschottungseffekt wird auch über den Zeitraum der Vertragserfüllung hinaus fortwirken. Sobald das neue Kartentelefonsystem installiert, d. h. die bisherige Generation von Kartentelefonen vollständig ersetzt worden ist, wird sich die Nachfrage in diesem Bereich auf Instandhaltung und Erneuerung der installierten Basis beschränken. Der Marktzutritt für Unternehmen, die bislang keine Aufträge von Deutsche Telekom erhalten haben, wird angesichts der geringen Auftragsmengen, die im Rahmen der Erneuerung zur Verfügung stehen, wirtschaftlich kaum sinnvoll sein, da sich der mit hohen Investitionskosten verbundene Einstieg in eine fremde Technologie regelmäßig nur bei größeren Stückzahlen rentiert.

Von den Parteien angebotene Zusage

(121) Die Parteien haben der Kommission im Lauf des Verfahrens mitgeteilt, daß die Elektrowatt AG die Veräußerung sämtlicher Aktivitäten und Vermögenswerte der für den Kommunikations-Bereich zuständigen Tochtergesellschaft von Landis & Gyr — Payphones, Chipkarten und visuelle Sicherheitsmerkmale für Banknoten und Sicherheitsdokumente — an dritte Unternehmen beschlossen habe. Durch den Verkauf des Geschäftsbereichs Payphones könnten die Bedenken der Kommission betreffend die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung in Deutschland aufgehoben werden.

(122) Für den Fall, daß diese Veräußerung nicht mehr vor Vollzug des angemeldeten Zusammenschlusses erfolgen kann, haben die Parteien die folgende Zusage gemacht:

(123) „(1) Siemens verpflichtet sich, nach Erwerb der alleinigen Kontrolle über die Elektrowatt AG (Stichtag II im Sinne der Vereinbarungen zwischen (u. a.) Crédit Suisse und Siemens, vgl. Abschnitt 2.1 der Anmeldung) dafür Sorge zu tragen, daß die Elektrowatt AG und die mit ihr verbundenen Unternehmen […] sämtliche auf Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Payphones (Public und Private Payphones) bezogenen Aktivitäten (‚Veräußerungsgegenstand') an einen Dritten verkaufen, bei dem es sich um einen von dem Siemens-Konzern unabhängigen und nicht mit ihm verbundenen, bereits bestehenden oder potentiellen leistungsfähigen Wettbewerber handeln muß […]

(124) (2) Siemens verpflichtet sich, nach Vollzug des Zusammenschlusses und vor der Veräußerung sicherzustellen, daß der Veräußerungsgegenstand sämtliche auf die Entwicklung, Herstellung und den Vertrieb von Public und Private Payphones bezogenen Aktivitäten umfaßt. Siemens verpflichtet sich ferner, in dem Veräußerungsgegenstand dieselben Wettbewerbsbedingungen aufrechtzuerhalten, die vor dem Vollzug des Zusammenschlusses bestanden. Im übrigen verpflichtet sich Siemens, dafür Sorge zu tragen, daß das Geschäftsvermögen des Veräußerungsgegenstandes außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs bis zum Verkauf nicht gemindert wird […]

(125) (3) Siemens verpflichtet sich, nach Vollzug des Zusammenschlusses und vor der Veräußerung sicherzustellen, daß der zukünftige Erwerber des Veräußerungsgegenstandes hinsichtlich des von Landis & Gyr/Siemens gemeinsam für Deutsche Telekom entwickelten Kartentelefonsystems ‚N.I.K.E.' in dieselbe Position (d. h. in die Rechte und Pflichten) versetzt wird, in der sich Landis & Gyr vor dem Zusammenschluß befand. Das bedeutet insbesondere, daß der Erwerber dieselben Rechte an der gemeinsam entwickelten Technologie des Kartentelefonsystems ‚N.I.K.E.' erhält, die Landis & Gyr vor dem Zusammenschluß zugestanden haben. Soweit Landis & Gyr über eigene Patente oder sonstige geistige Eigentumsrechte sowie eigenes Know-how im Hinblick auf das Kartentelefonsystem ‚N.I.K.E.' verfügt hat, verpflichtet sich Siemens, diese auf den Erwerber zu übertragen. Soweit Landis & Gyr nicht über eigene Patente oder sonstige geistige Eigentumsrechte sowie über eigenes Know-how verfügt hat, aber auf die von Siemens entwickelte Technologie Zugriff hatte, verpflichtet sich Siemens, dem Erwerber diesen Zugriff unter denselben Bedingungen zu gewähren, wie sie für Landis & Gyr bestanden haben.

(126) (4) Siemens wird […] einen Treuhänder (‚der Treuhänder'), z. B. eine Investitionsbank, im Benehmen mit der Kommission ernennen. Dieser überwacht im Auftrag der Kommission, daß Sie-

mens bis zur Veräußerung des Veräußerungsgegenstands seine gegenüber der Kommission unter Ziffer 2 übernommenen Verpflichtungen einhält. Der Treuhänder überwacht ferner, daß Siemens im Rahmen der Veräußerung […] seinen gegenüber der Kommission unter Ziffer 3 übernommenen Verpflichtungen nachkommt.

(127) (5) Für den Fall, daß ein […] durch Siemens nicht erfolgt ist, wird Siemens die Verfügungsbefugnis über den Veräußerungsgegenstand unwiderruflich auf den Treuhänder übertragen, der […] den Verkauf auf Rechnung des oder der Eigentümer nach ordnungsgemäßem kaufmännischen Grundsatz […] durchführen wird.

(128) (6) Der Treuhänder übermittelt der Kommission nebst einer Kopie für Siemens alle drei Monate einen schriftlichen Bericht über die Überwachung der Einhaltung der von Siemens gegenüber der Kommission übernommenen Verpflichtungen.

(129) (7) Der Treuhänder übermittelt der Kommission nebst einer Kopie für Siemens einen schriftlichen Bericht über den Fortgang der Verhandlungen mit am Kauf des Veräußerungsgegenstandes interessierten Dritten vor der Unterzeichnung eines verbindlichen Vertrages und auf jeden Fall alle drei Monate.

(130) (8) Der Treuhänder führt die Verhandlungen mit einem interessierten Dritten nur fort, wenn die Kommission innerhalb von zwei Wochen nach Zugang seines Berichts nicht förmlich ihre Auffassung mitteilt, daß der Käufer die Kaufvoraussetzungen nicht erfüllt.

(131) (9) Das Amt des Treuhänders endet nach Abschluß der Veräußerung des Veräußerungsgegenstandes.

(132) (10) […]"

Beurteilung der vorgeschlagenen Zusage

(133) Der Zusammenschluß führt nur in Deutschland zu nennenswerten Marktanteilsadditionen auf dem Markt für „öffentliche" Payphones. Nach sorgfältiger Prüfung des Vorhabens ist die Kommission der Auffassung, daß der Zusammenschluß die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung von Siemens auf diesem relevanten nationalen Markt begründet, durch die wirksamer Wettbewerb in einem wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes erheblich behindert würde. Auf Grundlage der vorgeschlagenen Zusage werden Wettbewerbern die Payphoneaktivitäten des Tochterunternehmens Landis & Gyr auf dem Markt für „öffentliche" Payphones in Deutschland zum Erwerb angeboten. Nach Durchführung der Veräußerung wird sich der Erwerber in derselben Position befinden, in der Elektrowatt/Landis & Gyr stand. Dadurch wird sichergestellt, daß Deutsche Telekom auch nach dem Zusammenschluß über zwei Lieferanten verfügt. Deutsche Telekom wird daher im Hinblick auf die zukünftige Erteilung ihrer Aufträge zur Herstellung und Lieferung von „öffentlichen" Payphones zukünftig weiter in der Lage sein, wirksamen Wettbewerb zwischen Siemens und dem weiteren Anbieter sicherzustellen. Die Kommission ist deshalb zu der Auffassung gelangt, daß die vorgeschlagene Zusage geeignet ist, um auf dem Markt für „öffentliche" Payphones in Deutschland die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung abzuwenden.

(134) Die von den Parteien vorgeschlagene Zusage umfaßt die Veräußerung des gesamten Geschäftsbereichs Payphones, d. h. sämtlicher Payphoneaktivitäten von Landis & Gyr. Eine Beschränkung der Zusage auf die Payphoneaktivitäten von Landis & Gyr auf dem Markt für „öffentliche" Payphones in Deutschland ist von den Parteien nicht vorgeschlagen worden. Sie ist jedoch auch aus Verhältnismäßigkeitsgründen nicht geboten. Eine Beschränkung der Zusage käme nur in Betracht, wenn bereits eine derartige Zusage ausreichend wäre, um auf dem Markt für „öffentliche" Payphones in Deutschland die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung mit hinreichender Sicherheit abzuwenden. Es erscheint jedoch äußerst fraglich, ob sich für einen lediglich auf „öffentliche" Payphones in Deutschland beschränkten Veräußerungsgegenstand, soweit eine derartige Beschränkung überhaupt rechtlich und tatsächlich durchführbar wäre, ein geeigneter Erwerber finden ließe. Die vorgeschlagene Zusage ist deshalb erforderlich, um auf dem Markt für „öffentliche" Payphones in Deutschland die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung mit hinreichender Sicherheit abzuwenden.

b) *„Private" Payphones*

(135) Auf dem Markt für „private" Payphones sind EWR-weit deutlich mehr Anbieter tätig als im öffentlichen Bereich. Neben Elektrowatt/Landis

& Gyr (Marktanteil ca. 18 %) verfügten 1995 zwei Wettbewerber — Tetrel und GN-Rathdown — über vergleichbare Marktanteile (jeweils ca. 20 %). Tetrel hat seine Marktstellung in den letzten Jahren erheblich verbessert, weil er zum führenden Lieferanten der British Telecommunications-Gruppe wurde. Weitere Wettbewerber sind Schlumberger (Marktanteil 1995 ca. 7 %), Ascom-Monetel (Marktanteil 1995 unter 5 %) sowie FMN Nordhausen (Marktanteil 1995 ca. 6 %), die in mehreren Mitgliedstaaten tätig sind. Darüber hinaus sind 1996 die fernöstlichen Unternehmen Inventec und Vector in diesen Markt eingetreten, was auf niedrigere Markteintrittsbarrieren als im öffentlichen Bereich schließen läßt. Siemens stellt selbst keine „privaten" Payphones her, ist aber mit 40 % an dem Unternehmen GPT (Marktanteil 1995 ca. 5 %) beteiligt.

(136) Im Laufe des Verfahrens haben die Parteien der Kommission mitgeteilt, daß Elektrowatt GN Rathdown erworben habe. Nach Angaben der Parteien dient dieser Erwerb dazu, den Payphone-Bereich von Elektrowatt im Hinblick auf die beabsichtigte Veräußerung „abzurunden" und damit die Konditionen für die Veräußerung zu verbessern. Die wettbewerblichen Auswirkungen dieses Erwerbs sind maximal auf einen Zeitraum bis zur Erfüllung der Veräußerungszusage begrenzt. Es ist daher nicht notwendig, diese nur vorübergehend wirkende Veränderung der Marktstellung von Siemens auf dem Markt für „private" Payphones einer weitergehenden Beurteilung zu unterziehen. Angesichts der derzeitigen Marktstruktur und in Anbetracht der beabsichtigten Veräußerung des Payphone-Bereichs der Elektrowatt sowie der Tatsache, daß Siemens spätestens nach Erfüllung der Zusage auf dem Markt für „private" Payphones nur über seine Beteiligung an GPT tätig ist, ist die Kommission zu dem Schluß gekommen, daß der Zusammenschluß auf dem Markt für „private" Payphones keinen wettbewerblichen Bedenken begegnet.

D. GESAMTWÜRDIGUNG

1. Gebäudeleitsysteme und Instandhaltung von Gebäudeleitsystemen

(137) Das Zusammenschlußvorhaben führt weder auf dem betroffenen EWR-weiten Markt für Gebäudeleitsysteme noch auf den nationalen Märkten für deren Instandhaltung zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung der Parteien.

2. Brandmeldeanlagen, Intrusionsschutz- und sonstige Sicherheitsanlagen, Instandhaltung von Brandmelde- und Intrusionsschutz- sowie sonstigen Sicherheitsanlagen

(138) Auf den nationalen Märkten für Brandmeldeanlagen einerseits und Intrusionsschutz- und sonstige Sicherheitsanlagen andererseits sowie auf den nationalen Märkten für deren Instandhaltung wird der Zusammenschluß keine beherrschende Stellung begründen oder verstärken, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindert würde.

3. Elektrizitätszähler

(139) Auf den nationalen Märkten für Elektrizitätszähler wird der Zusammenschluß keine beherrschende Stellung begründen oder verstärken, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindert würde.

4. Wärmezähler

(140) Das Zusammenschlußvorhaben führt auf den betroffenen Wärmezählermärkten nicht zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung.

5. Rundsteuersender und -empfänger

(141) Das Zusammenschlußvorhaben führt auf dem betroffenen EWR-weiten Markt für Rundsteuersender und -empfänger nicht zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung der Parteien.

6. Energiemanagementsysteme

(142) Das Zusammenschlußvorhaben führt auf dem EWR-weiten Markt für Energiemanagementsysteme nicht zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung der Parteien.

7. Netzleittechnik

(143) Das Zusammenschlußvorhaben führt auch auf dem EWR-weiten Markt für Netzleittechnik nicht zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung der Parteien.

8. „Öffentliche“ und „private“ Payphones

(144) Die Ermittlungen der Kommission haben ergeben, daß auf den Märkten „private“ Payphones durch den Zusammenschluß keine beherrschende Stellung begründet oder verstärkt wird. Unter der Bedingung, daß die von den Parteien abgegebene Zusage erfüllt wird, gilt diese Beurteilung des Zusammenschlußvorhabens auch für „öffentliche“ Payphones.

V. SCHLUSSFOLGERUNG

(145) Aus den vorstehenden Gründen ist unter der Bedingung, daß die von den Parteien abgegebene Zusage erfüllt wird, davon auszugehen, daß der beabsichtigte Zusammenschluß nicht zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung führt, durch die wirksamer Wettbewerb in einem wesentlichen Teil der Gemeinschaft erheblich behindert würde. Der Zusammenschluß ist daher unter dieser Bedingung gemäß Artikel 2 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung und Artikel 57 des EWR-Abkommens für vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt und mit der Funktionsfähigkeit des EWR-Abkommens zu erklären —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Der angemeldete Zusammenschluß zwischen der Siemens AG und der Elektrowatt AG wird unter der Bedingung, daß die von den Parteien abgegebene, unter den Randziffern 123—132 dieser Entscheidung wiedergegebene Zusage erfüllt wird, für vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt und mit der Funktionsfähigkeit des EWR-Abkommens erklärt.

Artikel 2

Den Parteien wird die Auflage erteilt, die Kommission über die Erfüllung der Bedingung gemäß Artikel 1 dieser Entscheidung zu unterrichten.

Artikel 3

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

Siemens AG,
Wittelsbacherplatz 2,
D-80333 München.

Brüssel, den 18. November 1997

Für die Kommission
Karel VAN MIERT
Mitglied der Kommission