II

(Atti per i quali la pubblicazione non è una condizione di applicabilità)

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 18 novembre 1997

relativa ad una procedura a norma del regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio

(Caso IV/M.913 — Siemens/Elektrowatt)

[notificata con il numero C(1997) 3589]

(Il testo in lingua tedesca è il solo facente fede)

(Testo rilevante ai fini del SEE)

(1999/229/CE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto l'accordo sullo Spazio economico europeo, in particolare l'articolo 57,

visto il regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio, del 21 dicembre 1989, relativo al controllo delle operazioni di concentrazione tra imprese [1], modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1310/97 [2], in particolare l'articolo 8, paragrafo 2,

vista la decisione del 28 luglio 1997 con la quale la Commissione ha avviato la procedura nel presente caso,

visto il parere del Comitato consultivo in materia di concentrazioni [3],

considerando quanto segue:

(1) Il 24 giugno 1997 la Commissione ha ricevuto la notifica di una concentrazione, a norma dell'articolo 4 del regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio (in appresso «regolamento sulle concentrazioni»), secondo la quale la società Siemens AG («Siemens») intende acquisire il controllo di Elektrowatt AG («Elektrowatt») ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera b), dello stesso regolamento. La prevista concentrazione deve essere realizzata mediante l'acquisizione di partecipazioni.

(2) Con lettera del 15 luglio 1997 la Commissione ha comunicato alle parti la sua decisione di sospendere l'esecuzione della concentrazione notificata, a norma dell'articolo 7, paragrafo 2, in combinato disposto con l'articolo 18, paragrafo 2, del regolamento sulle concentrazioni, fino all'adozione di una decisione definitiva nel presente caso.

(3) Ad un primo esame della notifica la Commissione ha constatato che il progetto notificato ricadeva nell'ambito di applicazione del regolamento sulle concentrazioni e che suscitava forti perplessità riguardo alla sua compatibilità con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE. Con decisione del 28 luglio 1997 la Commissione ha avviato la procedura a norma dell'articolo 6, paragrafo 1, lettera c), del citato regolamento.

(4) Il comitato consultivo ha esaminato il presente progetto di decisione in data 24 ottobre 1997.

---

(1) GU L 395 del 30.12.1989, pag. 1; versione rettificata GU L 257 del 21.9.1990, pag. 13.
(2) GU L 180 del 9.7.1997, pag. 1.
(3) GU C 90 del 31.3.1999.

I. LE PARTI

(5) Siemens è attiva in numerosi settori, tra cui i principali sono: produzione, trasferimento e distribuzione di energia, impiantistica, sistemi di impulso, commutazione e installazione, tecnica dell'automazione, reti di comunicazione pubbliche, sistemi di comunicazione privati, sistemi di sicurezza, tecnica dei trasporti e delle automobili, tecnica medica, semiconduttori, componenti passivi per costruzioni, tubi, componenti elettromeccanici, tecnologia dell'informazione e illuminotecnica.

(6) Elektrowatt è una holding svizzera attiva, tramite controllate in Svizzera e in Germania, nei settori della produzione e fornitura di elettricità, gestione degli impianti tecnici di edifici, sistemi di sicurezza, apparecchi telefonici, gestione generale di edifici, gestione d'immobili e servizi ingegneristici in vari settori.

(7) I settori di attività di Elektrowatt che dovrebbero essere rilevati da Siemens sono i seguenti:

— gestione centralizzata degli impianti tecnici di edifici (fondamentalmente tramite Landis & Gyr/Landis & Staefa),

— sistemi di sicurezza (tramite Cerberus),

— engineering e gestione generale di edifici e immobili,

— servizi, sistemi, impianti e apparecchiature per imprese di fornitura di energia,

— prodotti, sistemi e servizi per gestori di apparecchi telefonici a pagamento (in particolare telefoni funzionanti con scheda magnetica e con monete) e

— dispositivi di sicurezza ottici (Visual Security Devices).

Le attività di Elektrowatt nei settori della fornitura di elettricità e dell'interconnessione di reti saranno cedute ad imprese diverse da Siemens.

II. LA CONCENTRAZIONE

(8) Siemens intende acquistare dal gruppo Crédit Suisse (CSG) di Zurigo le azioni Elektrowatt da questo detenute. In primo luogo saranno scorporate da Elektrowatt le attività di fornitura di elettricità e interconnessione di reti, che saranno cedute alla controllata Watt AG per essere poi acquisite da un consorzio svizzero-tedesco di fornitori di energia. CSG detiene attualmente il 44,9 % di Elektrowatt; le restanti azioni sono distribuite tra un gran numero di piccoli azionisti. Prima della cessione delle proprie quote a Siemens, CSG farà un'offerta pubblica d'acquisto all'azionariato di Elektrowatt per l'acquisizione di tutte le azioni della società.

(9) La progettata operazione costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera b), del regolamento sulle concentrazioni, poiché conferisce a Siemens il controllo esclusivo di Elektrowatt. Siemens avrà il controllo della società anche qualora l'OPA che CSG lancerà per acquisire le altre azioni di Elektrowatt dovesse fallire completamente e Siemens potesse rilevare solo la quota del 44,9 % già appartenente a CSG. Con questa quota CSG detiene una maggioranza certa nell'assemblea dgli azionisti, e di conseguenza il controllo esclusivo di Elektrowatt, dato che la presenza degli azionisti all'assemblea generale è stata negli ultimi quattro anni chiaramente inferiore al 70 % e le altre partecipazioni sono disperse tra un gran numero di azionisti.

III. DIMENSIONE COMUNITARIA

(10) Le imprese Siemens e Elektrowatt realizzano insieme un fatturato mondiale superiore a 5 miliardi di EUR (Siemens 49,98 miliardi di EUR e Elektrowatt 4,58 miliardi di EUR). Ciascuna di esse realizza un fatturato superiore a 250 milioni di EUR nella Comunità (Siemens 30,325 miliardi di EUR e Elektrowatt 2,27 miliardi di EUR). Nessuna delle imprese realizza più di due terzi del fatturato totale nella Comunità in un unico Stato membro. L'operazione prevista ha pertanto dimensione comunitaria e non costituisce una cooperazione ai sensi dell'accordo SEE.

IV. VALUTAZIONE A NORMA DELL'ARTICOLO 2 DEL REGOLAMENTO SULLE CONCENTRAZIONI

A. MERCATI DEL PRODOTTO RILEVANTI

(11) Le attività commerciali di Siemens e Elektrowatt si sovrappongono e vengono distinte dalle parte nei settori seguenti:

— gestione centralizzata degli impianti tecnici di edifici,

— sistemi di sicurezza degli edifici (impianti di allarme antincendio e anti-intrusione e altri sistemi di sicurezza),

— sistemi di gestione centralizzata di reti,

— contatori del consumo di energia, sistemi di gestione dell'energia, trasmettitori e ricevitori di telecomando centralizzato,

— apparecchi telefonici a pagamento (mediante monete o schede magnetiche).

(12) La procedura è stata avviata perché potrebbero sussistere problemi di concorrenza nei settori degli impianti di allarme antincendio, dei contatori del consumo di elettricità e di calore, dei trasmettitori e ricevitori di telecomando centralizzato e degli apparecchi telefonici a pagamento.

1. Gestione centralizzata degli impianti tecnici di edifici

(13) Per gestione centralizzata degli impianti tecnici (commercial building control) s'intende la misurazione, il controllo, la regolazione e la conduzione di riscaldamento, aerazione, climatizzazione e altri impianti tecnici, come ad esempio l'automazione, in edifici commerciali. Il settore comprende perciò i sistemi elettronici e informatici e i loro componenti (esclusi gli apparecchi di riscaldamento, aerazione e condizionamento veri e propri) che servono al comando e alla regolazione efficiente e razionale degli impianti tecnici degli edifici commerciali, compresa la fabbricazione e l'installazione/messa in funzione dei sistemi nonché l'addestramento del personale adibito alla loro gestione.

(14) Occorre distinguere il mercato dei sistemi centralizzati veri e propri dai mercati degli apparecchi e dei componenti (hardware) utilizzati in tali sistemi e dal mercato della manutenzione dei sistemi [4].

a) *Apparecchi e componenti per sistemi di gestione centralizzata degli impianti tecnici*

(15) Gli apparecchi e i componenti per i sistemi di gestione degli impianti tecnici si distinguono in vari gruppi di apparecchi e componenti non interscambiabili tra loro, quali ad esempio linee e condutture, valvole, attuatori di valvole. I mercati di questi prodotti si situano a monte del mercato dei sistemi di gestione degli impianti tecnici, dato che i supporti materiali sono per i costruttori di tali sistemi i prodotti di base. Nei mercati di questi apparecchi e componenti è attiva in misura degna di nota solo Elektrowatt. Siemens non produce praticamente apparecchi e componenti utilizzabili al di fuori dei propri sistemi di gestione degli impianti tecnici. Non è pertanto necessario analizzare ulteriormente i mercati di tali prodotti.

b) *Sistemi di gestione centralizzata di impianti tecnici*

(16) Questo mercato comprende lo sviluppo e la produzione di sistemi di comando e regolazione di impianti di riscaldamento, aerazione e climatizzazione di edifici ad uso commerciale, nonché la loro messa in funzione e l'istruzione del personale adibito alla loro gestione. Tali sistemi vengono ideati e installati su misura per i clienti, a seconda delle loro esigenze specifiche. La consegna (installazione) al cliente finale e l'attivazione dei sistemi possono essere eseguite dall'impresa produttrice stessa o da una sua controllata o filiale oppure da grossisti o imprese specializzate nell'installazione dei suddetti impianti. In base alla clientela il mercato può essere suddiviso nei seguenti segmenti: edifici di uffici, ospedali, scuole e università, industrie speciali e alberghi. In edifici ad uso esclusivamente abitativo invece i sistemi di gestione centralizzata degli impianti tecnici non sono normalmente impiegati.

c) *Servizi di assistenza ai sistemi di gestione centralizzata di impianti tecnici*

(17) A valle del mercato dei sistemi di gestione degli impianti tecnici si trova il mercato dei servizi di assistenza a tali impianti, che comprende la manutenzione, la riparazione, la sostituzione di parti, l'ammodernamento, il controllo del funzionamento e l'intervento in caso di guasto tecnico. I produttori o le imprese da essi incaricate offrono servizi di assistenza per i «propri» sistemi di gestione, soprattutto nell'ambito della garanzia sulle nuove installazioni. L'assistenza ai sistemi di gestione «estranei», cioè acquistati presso terzi, può essere offerta però anche da concorrenti. I clienti concludono con i fornitori di tali sistemi contratti relativi alla totalità dei servizi di assistenza. Il mercato dell'assistenza comprende pertanto tutti i suddetti servizi.

2. Sistemi di sicurezza degli edifici

(18) I sistemi di sicurezza degli edifici comprendono i sistemi di allarme antincendio e anti-intrusione (sistemi antieffrazione), i sistemi di controllo dell'accesso e altri sistemi di sicurezza. Gli impianti di sicurezza per gli edifici sono utilizzati prevalentemente in edifici per uffici, fabbricati indu-

[4] Cfr. la decisione della Commissione del 12 febbraio 1996 nel caso IV/M.692 — Elektrowatt/Landis & Gyr, GU C 69 del 7.3.1996, pag. 3. La definizione del mercato fornita in questa decisione è stata ampiamente confermata durante l'esame del presente caso sia dalle parti che dai loro concorrenti.

striali, ospedali e alberghi. Anche in questo settore i mercati degli apparecchi e dei componenti devono essere distinti da quelli dei sistemi/impianti veri e propri e dei relativi servizi d'assistenza.

a) *Apparecchi e componenti per gli impianti di sicurezza degli edifici*

(19) Sui mercati di questi prodotti solo Elektrowatt ha un'attività degna di nota. Siemens produce tali apparecchi e componenti essenzialmente per il proprio fabbisogno soltanto e li vende a terzi solo in Germania e in piccole quantità. Le quote di mercato cumulate di Siemens e Elektrowatt/Cerberus sono però in Germania inferiori al 15 %. Negli altri Stati membri e nel SEE le quote di mercato di Elektrowatt non raggiungono il 25 % e non si sommano ad alcuna quota di Siemens. Non è pertanto necessario analizzare ulteriormente i mercati di tali apparecchi e componenti.

b) *Impianti di sicurezza per gli edifici: impianti di allarme antincendio e anti-intrusione e altri tipi d'impianti*

(20) Il mercato degli impianti/sistemi di sicurezza comprende lo sviluppo dell'impianto in base alle esigenze specifiche del cliente, la sua installazione e messa in funzione nonché l'istruzione degli addetti alla sua gestione. Secondo quanto ha potuto constatare la Commissione, gli impianti di allarme antincendio costituiscono un mercato del prodotto diverso da quello dei sistemi anti-intrusione e di altro tipo. Ciascuno di questi impianti serve, dal punto di vista dei clienti, a scopi diversi e non è pertanto interscambiabile con gli altri. Diversamente da altri impianti di sicurezza, gli impianti anticendio sono spesso prescritti per legge o richiesti dalle assicurazioni. Gli impianti antincendio funzionano con un tipo di percezione (ionizzazione, percezione ottica e termica) diversa ad esempio da quella degli impianti anti-intrusione (suoni, ultrasuoni, raggi infrarossi, radar). Vi sono inoltre clienti, come gli ospedali o le piccole aziende, che richiedono esclusivamente o prevalentemente impianti antincendio.

(21) È vero che vi sono tendenze ad integrare gli impianti antincendio e gli altri impianti di sicurezza. Soprattutto le grandi aziende, istituzioni ecc. hanno bisogno di solito sia della protezione antincendio che di quella anti-intrusione e del controllo dell'accesso; questi diversi sistemi di sicurezza devono inoltre funzionare contemporaneamente e possibilmente senza problemi. Non sembra peraltro necessario che tutti questi impianti provengano dallo stesso fabbricante, poiché impianti o parti d'impianti di diversi costruttori possono funzionare congiuntamente. Le preferenze dei clienti non sono chiare: alcuni preferiscono acquistare tutta l'impiantistica di sicurezza da uno stesso fabbricante, mentre per altri è importante combinare impianti di costruttori diversi. Ad ogni modo i grandi fornitori sono in grado di offrire tutti i tipi d'impianti. Pertanto, nonostante le tendenze all'integrazione, i mercati dei prodotti vanno distinti in un mercato degli impianti di allarme antincendio e un mercato degli impianti anti-intrusione e di sicurezza di altro tipo.

c) *Assistenza per gli impianti di sicurezza degli edifici*

(22) La Commissione non ha potuto appurare con certezza se i servizi di assistenza per i vari tipi di sistemi di allarme/sicurezza formino un mercato del prodotto autonomo o debbano essere considerati come parte del mercato dei sistemi stessi. L'assistenza comprende la manutenzione, la riparazione, la sostituzione di parti, l'ammodernamento, il controllo del funzionamento e l'intervento in caso di guasto tecnico. La manutenzione è spesso assunta dal fabbricante; i clienti di solito lo preferiscono, poiché un funzionamento affidabile e senza guasti degli impianti e un servizio rapido di riparazione sono considerati estremamente importanti per la sicurezza. Esistono però anche una serie di altre (piccole) imprese che forniscono servizi di manutenzione. La questione se il servizio di assistenza costituisca un mercato a parte può però essere lasciata in sospeso, dato che anche se così fosse non si porrebbero comunque problemi di concorrenza.

3. **Contatori del consumo di energia, sistemi di ricevitori e trasmettitori di telecomando centralizzato, sistemi di gestione dell'energia, sistemi di gestione centralizzata di reti (strumenti per le imprese di fornitura di energia)**

(23) Gli strumenti per le imprese di fornitura di energia comprendono apparecchi, sistemi e impianti che possono servire, da un lato, al controllo e al comando di reti elettriche e altre reti di energia (sistemi di controllo centralizzato di reti) e, dall'altro, alla registrazione e alla regolazione del consumo di energia. Gli strumenti del secondo tipo, pur appartenendo tutti alla tecnica della

registrazione numerica, vanno però suddivisi ulteriormente a seconda del fine per cui sono utilizzati.

(24) Per contatori del consumo di energia s'intendono i contatori e sistemi di contatori meccanici ed elettronici che misurano le quantità di elettricità, gas e calore consumate. Come indicato anche dalle parti, i contatori di elettricità, gas e calore formano altrettanti mercati del prodotto rilevanti, poiché sia la tecnica applicata che la cerchia dei clienti sono diverse. Gli acquirenti dei vari tipi di contatori sono i rispettivi fornitori di energia, cioè le aziende di fornitura di elettricità, gas e teleriscaldamento.

a) *Contatori di gas*

(25) Questo mercato non è interessato dalla concentrazione, poiché solo Siemens vi è presente con una quota del 22 % nel Regno Unito (Elektrowatt non produce contatori di gas).

b) *Contatori di elettricità*

(26) Fanno parte di questo mercato contatori meccanici (costruiti secondo il principio Ferraris), elettromeccanici (cosiddetti contatori misti) ed elettronici. A seconda dei settori di applicazione si possono distinguere i contatori per i piccoli utenti (famiglie e piccoli consumatori), per l'utenza industriale e per i grandi utenti. Il settore dei grandi utenti prevede ambiti di utilizzo con esigenze specifiche e di livello tecnico particolarmente alto (ad esempio contatori per misurare lo scambio di corrente sulla rete elettrica ad alta tensione tra diversi produttori di energia elettrica). Nel settore delle famiglie e dei piccoli consumatori, nel quale viene utilizzata solo corrente a bassa tensione e sono applicate solo due tariffe, sono impiegati, almeno nell'Europa occidentale e centrale, ad eccezione di Francia, Paesi Bassi e Regno Unito, per lo più solo contatori meccanici. Nei paesi scandinavi invece si utilizzano già, anche all'interno delle famiglie, prevalentemente contatori elettronici. Nel settore dei consumatori finali industriali sono impiegati, in tutto il SEE, soprattutto contatori elettronici. Nel settore dei grandi utenti si ricorre ersclusivamente a questo tipo di contatori.

(27) I contatori dotati di un meccanismo di misurazione e conteggio elettronico sono in concorrenza con gli apparecchi tradizionli costruiti secondo il principio Ferraris, sia sotto il profilo dei prezzi che dal punto di vista funzionale. I contatori elettronici possono però, grazie alla loro maggiore varietà di funzioni, trovare più ampia applicazione rispetto a quelli meccanici o elettromeccanici. La maggior parte dei clienti sottolinea come un vantaggio fondamentale dei contatori elettronici il fatto che consentano con maggiore facilità di trasporre tecnicamente i modelli tariffari, per esempio d'introdurre tariffazioni più complesse. Inoltre i contatori elettronici possiedono una maggiore sensibilità di misurazione e la loro capacità di funzionamento è meno influenzata da oscillazioni di tensione, di frequenza o di temperatura. Altri vantaggi dei contatori elettronici rispetto a quelli meccanici sono l'indifferenza alle condizioni ambientali, le dimensioni ridotte (risparmio di spazio), la multifunzionalità (per esempio contatore combinato con ricevitore di telecomando o con timer) e l'impiego di tecniche di lettura più economiche (lettura a distanza). Tra gli svantaggi vanno menzionati invece la durata più breve della taratura, una maggiore frequenza di guasti e il prezzo d'acquisto attualmente ancora superiore a quello dei contatori meccanici a corrente alternata o trifase.

(28) Tuttavia, anche tenendo conto delle differenze esistenti tra i contatori meccanici e quelli elettronici, una più stretta delimitazione del mercato in base ai settori di applicazione non può essere considerata valida. Anche se nel settore del consumo familiare continuano ad essere utilizzati, almeno nell'Europa centrale, soprattutto contatori Ferraris, la diversificazione delle tariffe prevista ovunque accelererà la diffusione dei contatori elettronici, che si costruiscono già da due decenni. Il prezzo d'acquisto più elevato non è un ostacolo fondamentale all'impiego crescente dei contatori elettronici anche presso l'utenza famiglie. Essi possono rivelarsi infatti nel complesso economicamente più vantaggiosi, poiché i loro costi d'installazione e amministrativi sono inferiori a quelli dei contatori meccanici. Inoltre, negli ultimi cinque anni i prezzi dei contatori elettronici sono complessivamente calati grazie al loro costante perfezionamento tecnico e alla concorrenza esercitata da nuovi fornitori. I clienti ritengono che questa tendenza sarà confermata. Secondo la Commissione esiste pertanto un unico mercato dei contatori di elettricità, che comprende tutti i tipi di contatori, da quelli Ferraris tradizionali ai contatori misti fino a quelli elettronici.

c) *Calorimetri*

(29) I calorimetri sono strumenti che misurano e indicano la quantità di energia da riscaldamento consumata in appartamenti, case unifamiliari e plurifamiliari nonché in edifici industriali e amministrativi. Questi apparecchi possono essere meccanici (meccanismi a ruote alettate) o elettronici, basati su una tecnica di misurazione ad ultrasuoni. In tutti i settori i contatori meccanici vengono sempre più sostituiti da quelli elettronici. Secondo la Commissione esiste pertanto un unico mercato dei calorimetri che comprende i modelli meccanici ed elettronici.

d) *Sistemi di gestione dell'energia*

(30) Si tratta d'impianti di misurazione, regolazione e controllo del consumo di energia elettrica. Gli utenti dei sistemi di gestione dell'energia sono principalmente imprese di fornitura di energia e grandi aziende industriali, che li utilizzano per ottimizzare il consumo. Con l'aiuto di tali sistemi si cerca ad esempio di sfruttare le fasce orarie a tariffa ridotta e di evitare o ridurre le punte di consumo.

e) *Trasmettitori e ricevitori di telecomando centralizzato*

(31) Mediante questi strumenti possono essere regolati e messi in funzione/arrestati a livello centrale i contatori multitariffe e gli apparecchi di consumo. Il dispositivo d'invio del telecomando viene installato presso l'impresa di fornitura di energia e l'impianto di ricezione sul luogo in cui si trovano i contatori multitariffe o gli apparecchi di consumo. I trasmettitori vengono sempre più spesso integrati nei contatori installati presso gli utenti. Gli acquirenti di trasmettitori e ricevitori sono prevalentemente imprese di fornitura di energia.

f) *Sistemi di gestione centralizzata di reti*

(32) Per sistemi di gestione centralizzata di reti s'intende lo sviluppo, la costruzione, la consegna/installazione e la manutenzione di sistemi di comando per le reti di fornitura pubblica e industriale di elettricità, gas, acqua e teleriscaldamento nonché i relativi servizi di assistenza. Gli impianti consistono in centri direzionali informatizzati e dispositivi con i quali vengono comandate a distanza le varie parti di una rete lontane le une dalle altre, per esempio le stazioni di trasformazione, gli impianti di distribuzione e le centrali elettriche (tecnica del telecomando ovvero del comando di stazione). Dei sistemi di gestione centralizzata non fanno parte i dispositivi da essi controllati; nel settore della fornitura di elettricità si tratta ad esempio di impianti di commutazione, dispositivi di protezione contro i sovraccarichi e trasformatori. Gli acquirenti di sistemi di gestione di reti sono fondamentalmente le imprese di fornitura di energia.

(33) Gli impianti di gestione di reti devono essere progettati su misura secondo le esigenze specifiche dei singoli clienti, dato che le reti differiscono per sviluppo storico e per orientamento commerciale. Tuttavia, non è giustificato distinguere tra vari mercati rilevanti a seconda del tipo di rete da gestire dato che la tecnica di controllo di base degli impianti di gestione centralizzata delle reti rimane sempre la stessa. Il fornitore provvede alla progettazione, installazione e manutenzione in base alla complessità e alle dimensioni degli impianti. Secondo le indagini della Commissione, in questo campo non esistono piccole imprese che si occupino esclusivamente di manutenzione degli impianti di gestione centralizzata di reti. Di conseguenza, la Commissione presuppone l'esistenza di un mercato unico della gestione centralizzata di reti per le reti pubbliche e industriali di energia elettrica, gas, acqua e teleriscaldamento, che comprende sia l'installazione che la manutenzione degli impianti.

4. Apparecchi telefonici a pagamento

(34) I telefoni a pagamento sono apparecchi terminali di telecomunicazioni accessibili pubblicamente, mediante i quali vengono offerti a tutti, previo pagamento, servizi di telecomunicazioni. I telefoni a pagamento possono essere distinti in primo luogo in base al tipo di pagamento. Esistono telefoni che funzionano con monete, con schede magnetiche prepagate e con carte di credito. Esistono anche apparecchi combinati, ad esempio monete/schede telefoniche, e apparecchi che accettano vari tipi di carte. Questa situazione non ha però determinato la costituzione di mercati distinti a seconda del metodo di pagamento. Tutti i costruttori offrono apparecchi con i tipi di pagamento più comuni (monete, schede telefoniche e carte di credito). Anche i clienti chiedono normalmente telefoni che funzionino con più di uno dei metodi indicati o che li riuniscano tutti. Le condizioni di concorrenza non sono dunque diverse tra telefoni con sistemi di pagamento diversi. È prevedibile inoltre che continuino ad essere richiesti telefoni con diversi sistemi di pagamento (ad esempio gli apparecchi che funzionano con schede telefoniche e quelli che utilizzano carte di credito si rivolgono in parte ad utenti finali diversi; i telefoni a monete inoltre non scompariranno completamente).

(35) Una differenza dev'essere operata invece tra telefoni a pagamento «pubblici» e «privati». I telefoni a pagamento «pubblici» sono apparecchi gestiti dagli enti statali delle telecomunicazioni o da operatori privati della rete telefonica pubblica autorizzati nel quadro della liberalizzazione, installati principalmente all'aperto, in luoghi pubblici, non sorvegliati e accessibili in qualsiasi momento. I telefoni a pagamento «privati» sono apparecchi terminali gestiti dagli enti statali o da privati che funzionano a tariffe speciali, spesso maggiorate rispetto a quelli pubblici, sono installati al chiuso, prevalentemente in luoghi privati e sono spesso accessibili solo entro determinate fasce orarie. Anche quando la liberalizzazione delle telecomunicazioni sarà completata si dovrà continuare a mantenere una rete di telefoni a pagamento «pubblici» per garantire un servizio pubblico fondamentale. I telefoni a pagamento «privati» hanno infatti uno scopo di lucro e non si prestano perciò ad assicurare una fornitura sistematica del servizio pubblico alla popolazione.

(36) Un'ulteriore differenza fondamentale tra i telefoni «pubblici» e i telefoni «privati» consiste nelle misure di sicurezza supplementari necessarie per i telefoni «pubblici». Gli apparecchi telefonici installati in zone pubbliche devono inoltre essere decisamente più robusti degli apparecchi installati al chiuso, ad esempio in ristoranti, aeroporti, uffici pubblici, nei quali i rischi di atti di vandalismo sono inferiori. I costi di produzione degli apparecchi «pubblici» non sorvegliati sono di conseguenza da due a tre volte superiori a quelli degli apparecchi «privati». La Commissione distingue perciò due mercati del prodotto, quello dei telefoni a pagamento «pubblici» e quello dei telefoni a pagamento «privati».

a) *Apparecchi telefonici a pagamento «pubblici»*

(37) Questi apparecchi si trovano nello spazio pubblico, prevalentemente nelle strade e nelle piazze. Le imprese di telecomunicazioni sottostanno spesso, anche quando sono privatizzate, a regolamentazioni statali che le obbligano a mettere a disposizione un numero minimo di telefoni a pagamento nello spazio pubblico. Inoltre i costi di produzione degli apparecchi pubblici non sorvegliati sono, per le misure di sicurezza supplementari che richiedono, sensibilmente più elevati di quelli degli apparecchi privati. Anche la gestione degli apparecchi pubblici è spesso poco redditizia a causa dei costi elevati e della diminuzione della domanda (in seguito tra l'altro alla crescente diffusione dei telefoni mobili). In questo settore i produttori si trovano di fronte a pochi grandi acquirenti che non decidono o non possono decidere solo in base a criteri di mercato. Il mercato dei telefoni a pagamento «pubblici» è determinato fondamentalmente da questi clienti, la cui politica e le cui decisioni di acquisto incidono profondamente nella distribuzione delle quote di mercato.

b) *Apparecchi telefonici a pagamento «privati»*

(38) Questo mercato presenta una struttura completamente diversa da quella del mercato degli apparecchi pubblici. Gli apparecchi privati sono gestiti dalle imprese più varie in uno spazio privato. Possono essere gestori di telefoni a pagamento «privati», ad esempio, i proprietari di ristoranti, bar o alberghi. Sono però ipotizzabili anche reti di telefoni a pagamento installati nei distributori di benzina. I gestori sono liberi di decidere se vogliono tenere un telefono a pagamento e se lo fanno è solo per ottenere direttamente o indirettamente un utile.

B. MERCATI GEOGRAFICI RILEVANTI

1. Gestione centralizzata degli impianti tecnici di edifici

a) *Sistemi di gestione centralizzata degli impianti tecnici*

(39) Secondo le parti le dimensioni geografiche dei mercati dei sistemi di gestione centralizzata degli impianti tecnici coincidono con il SEE. Esse sostengono che gli ostacoli all'ingresso sul mercato sono ridotti e che i prodotti e i servizi sono fondamentalmente gli stessi in tutto il SEE. Differenze esisterebbero essenzialmente solo nei tipi di commessa e non tra un paese e l'altro, ad eccezione delle differenze dovute a condizioni climatiche diverse. Le disposizioni giuridiche, regolamentari e amministrative dei vari Stati membri non sarebbero tanto diverse tra loro da incidere sensibilmente sugli scambi transfrontalieri di merci. Prossimamente dovrebbero inoltre entrare in vigore in questo settore le norme europee del Comité européen de normalisation (CEN).

(40) Nella decisione relativa alla concentrazione Elektrowatt/Landis & Gyr [5] la Commissione aveva menzionato alcuni elementi che potevano giustificare l'ipotesi di una differenziazione nazionale dei mercati, senza però giungere ad una posizione definitiva riguardo alla delimita-

[5] Cfr. nota 4.

zione geografica del mercato. Le nuove indagini della Commissione confermano essenzialmente il quadro tracciato dalle parti. Con l'introduzione di norme CE, che riguardano anche la documentazione relativa al prodotto e gli opuscoli con le istruzioni per l'uso, le differenze normative tra gli Stati membri si assottigliano sempre di più. I produttori che operano a livello mondiale rilevano a questo proposito che la crescente normalizzazione europea porta alla fabbricazione di versioni diverse del prodotto a seconda che sia destinato al mercato degli Stati Uniti o a quello del SEE.

(41) D'altro lato la presenza in loco e la vicinanza ai clienti è un vantaggio, soprattutto nel settore dei servizi di assistenza. I fornitori attivi a livello internazionale combinano infatti luoghi di produzione centralizzati e organizzazioni di vendita nazionali. Le differenze nella distribuzione delle quote di mercato tra gli Stati membri sono perciò da ricondurre alla presenza storica di una serie di fornitori stabiliti a livello nazionale. Queste considerazioni non contraddicono però l'ipotesi di un mercato geografico rilevante corrispondente al SEE. La domanda di sviluppo e installazione di sistemi complessi di gestione degli impianti tecnici esiste in tutto lo Spazio economico europeo. Limitazioni rilevanti, di carattere tecnico o giuridico, degli scambi non sussistono. Come si era già supposto nella suddetta decisione, anche le eventuali differenze di prezzo sono poco significative, e sono dovute al fatto che i servizi (installazione degli impianti, lavori di manutenzione) sono forniti sul posto e i prezzi sono di conseguenza fortemente influenzati dai costi salariali nazionali, diversi da un paese all'altro. Particolarità geografiche, come le condizioni climatiche prevalenti negli Stati membri dell'Europa meridionale, non giustificano una più stretta delimitazione del mercato. I sistemi di gestione degli impianti tecnici sviluppati dai grandi fornitori sono adattati a condizioni diverse. Come i requisiti tecnici degli impianti differiscono notevolmente da un progetto all'altro, così le caratteristiche legate al clima interessano esclusivamente la messa a punto finale dei sistemi e non le loro funzioni di base. Per questi motivi la Commissione ritiene che il mercato geografico rilevante per i sistemi di gestione centralizzata degli impianti tecnici corrisponda almeno al SEE.

b) *Servizi di assistenza per i sistemi di gestione centralizzata degli impianti tecnici*

(42) Come si è già detto, il fornitore che garantisce la propria presenza a livello locale è avvantaggiato nella fornitura dei servizi di assistenza. In caso di guasto, infatti, i clienti richiedono un tempo d'intervento non superiore a mezza giornata e non si accontentano normalmente di una consulenza telefonica. Per questo motivo l'assistenza viene assunta prevalentemente da imprese attive su scala nazionale, spesso di piccole dimensioni, non legate al produttore del sistema che opera a livello internazionale. La Commissione ritiene pertanto che i mercati dei servizi di assistenza siano di dimensioni nazionali.

2. Sistemi di sicurezza degli edifici

(43) Le parti indicano come mercato geografico rilevante per i sistemi di sicurezza degli edifici il territorio del SEE. Esse giustificano questa delimitazione con il fatto che i prodotti offerti e acquistati sono fondamentalmente identici e le differenze non si riscontrano a livello di paese, bensì di singola ordinazione. In alcuni settori è tuttavia necessario mettere a punto varianti nazionali degli impianti a causa delle diverse norme vigenti; ma norme europee sono già in vigore in questo campo e una serie di nuove norme dovrebbero entrare in vigore prossimamente, contribuendo ad un'ulteriore armonizzazione.

(44) Le indagini della Commissione hanno confermato che anche in questo settore vi è una tendenza all'uniformazione a livello europeo. Per il momento però gli indizi dell'esistenza di mercati nazionali sono ancora forti; soprattutto molti paesi europei dispongono di regimi propri di omologazione nel settore dei sistemi di sicurezza, con la conseguenza che i prodotti devono sottostare in ogni paese ad una procedura di prova e omologazione.

a) *Impianti di allarme antincendio*

(45) Per questo tipo d'impianti esiste una norma europea (EN 54) che può però essere considerata solo un «minimo comune denominatore» e il cui rispetto non è di regola sufficiente da solo a far ottenere al fornitore l'omologazione del prodotto in uno Stato membro. Soprattutto in Belgio, Germania e Francia sono richiesti altri requisiti locali. In Germania ad esempio è necessario il riconoscimento del Verband der Sachversicherer (VDS, Unione degli assicuratori). In Spagna, Francia, Italia, Austria, nel Regno Unito e nei paesi scandinavi esistono norme locali per l'installazione d'impianti antincendio, che devono ovunque essere collegati all'infrastruttura locale dei vigili del fuoco. In Grecia e in Irlanda ad esempio il corpo locale dei vigili del fuoco dev'essere consultato già nella fase di progettazione degli impianti. La Commissione ritiene pertanto che per gli impianti di allarme antincendio il mercato sia ancora di dimensioni nazionali.

b) *Impianti anti-intrusione e altri impianti di sicurezza degli edifici*

(46) Questi impianti devono recare in tutto il territorio comunitario il marchio «CE». In tal modo gli apparecchi possono circolare in tutta Europa. Per poter essere effettivamente utilizzati però gli apparecchi devono di solito rispondere, in ciascun paese, anche ad altri requisiti. Omologazioni nazionali — rilasciate dalle autorità o da associazioni degli assicuratori — esistono in Belgio, Germania, Spagna, Francia, Irlanda, nei Paesi Bassi e nel Regno Unito. Per gli apparecchi di trasmissione è necessaria anche l'omologazione della rispettiva società di telecomunicazioni. I sistemi anti-intrusione devono inoltre essere collegati all'infrastruttura della polizia nazionale. La Commissione è perciò giunta alla conclusione che anche i mercati degli impianti anti-intrusione e altri impianti di sicurezza degli immobili sono ancora di dimensioni nazionali.

c) *Servizi di assistenza per gli impianti antincendio, anti-intrusione e altri impianti di sicurezza*

(47) Come i mercati degli impianti, anche gli eventuali mercati dei servizi di assistenza sono nazionali. Per i servizi di assistenza, ancor più che per gli impianti, la prossimità ai clienti rappresenta un requisito importante. Essa è necessaria soprattutto per una rapida riparazione dei guasti.

3. **Contatori del consumo di energia, sistemi di ricevitori e trasmettitori di telecomando centralizzato, sistemi di gestione dell'energia, tecnica del controllo centralizzato di reti (strumenti per le imprese di fornitura di energia)**

a) *Contatori di elettricità*

(48) Le parti sostengono che il mercato geografico rilevante per i contatori di elettricità corrisponde al SEE e giustificano questa loro valutazione con una serie di considerazioni. Mentre fino a circa dieci anni fa i mercati dei contatori di elettricità erano mercati nazionali chiusi, con una produzione prevalentemente nazionale, e un'impresa come Landis & Gyr poteva operare a livello europeo solo mantenendo stabilimenti di produzione propri in dieci paesi europei, la situazione, affermano le parti, è oggi fondamentalmente diversa. Per i clienti non è più importante che il produttore sia presente nel paese, bensì mirano soprattutto alla qualità, ad un buon servizio, a tempi di consegna brevi, ad un'elevata funzionalità e ad una maggiore economicità, cioè nel complesso ad un più vantaggioso rapporto qualità/prezzo. Ne consegue, sempre secondo le parti, un'uniformazione dei prezzi a livello europeo e una concentrazione della fabbricazione del prodotto presso il fornitore. I costi di accesso al mercato dei contatori di elettricità sono comunque notevolmente calati e le disposizioni normative o di omologazione nazionali non rappresentano più un ostacolo significativo all'accesso al mercato, poiché non riguardano gli aspetti fondamentali dello sviluppo e della costruzione dei contatori.

(49) Le indagini della Commissione hanno rivelato che in questo settore vi è già una forte tendenza alla formazione di un mercato europeo. Oltre alle parti esistono una serie di altri fornitori attivi in tutta Europa o almeno in vari Stati membri. Il fatto che un'impresa slovena, Iskra Emeco, sia riuscita a inserirsi sul mercato indica che il mercato dei contatori di elettricità è sempre più internazionale. I clienti sono peraltro tenuti, almeno per i grandi progetti di fornitura, a indire gare d'appalto europee, conformemente alla direttiva applicabile nel settore.

(50) Tuttavia, benché almeno le grandi imprese di fornitura di elettricità attribuiscano le loro commesse di contatori mediante gare d'appalto europee, l'esecuzione dei contratti di appalto avviene ancora a livello nazionale. È per questo che quasi tutti i produttori dispongono di una filiale o almeno di un'agenzia di vendita locale nei vari Stati membri, oppure distribuiscono i loro prodotti tramite l'organizzazione di vendita di un altro fabbricante presente nel paese. Gli acquirenti interpellati dalla Commissione hanno sottolineato i grandi vantaggi derivanti dalla presenza di rappresentanze nazionali per la cooperazione con il fornitore e soprattutto per una rapida consegna delle parti di ricambio, quando non hanno addirittura indicato tale presenza come decisiva nella scelta di un determinato fornitore.

(51) Per quanto riguarda le norme tecniche per i contatori di elettricità si devono fare delle distinzioni. Esistono norme europee, come ad esempio EN 60521 per contatori di corrente alternata e wattorametri meccanici delle classi 0,5, 1 e 2, EN 61036 per contatori di corrente alternata e wattorametri elettronici (classi di precisione 1 e 2), EN 60687 per contatori di corrente alternata e wattorametri elettronici (classi di precisione 0,2 e 0,5) nonché EN 601268 per contatori di corrente alternata e vararametri elettronici (classi di precisione 2 e 3). A queste norme si aggiunge in alcuni Stati membri (ad esempio Germania, Austria, Regno Unito) un'integrazione (ad esempio norme DIN EN, norme BS

EN). Vi sono inoltre disposizioni nazionali per i contatori, relative ad esempio alla configurazione dell'informazione nella rappresentazione e trasmissione dei dati numerici.

(52) Inoltre, nella maggior parte degli Stati membri, ad eccezione di Danimarca, Finlandia e Lussemburgo, i contatori di elettricità devono essere omologati. In Danimarca entreranno in vigore, probabilmente nell'agosto 1998, norme di omologazione nazionali. Le condizioni di rilascio dell'omologazione dipendono dalle norme nazionali; in taluni casi le disposizioni di omologazione sono dettagliate e distinte per tipo di prodotto (ad esempio in Germania, Paesi Bassi e Austria). Anche la taratura e la fissazione della tolleranza d'errore dei contatori, che garantiscono una misurazione precisa del consumo a tutela del consumatore finale, sono oggetto di regolamentazione nazionale. Esistono pertanto periodi di taratura e termini di ritaratura nonché tolleranze d'errore diversi da uno Stato membro all'altro.

(53) La necessità che i produttori dispongano di filiali nazionali, l'esistenza di requisiti tecnici speciali e di norme particolari per la taratura e la tolleranza d'errore e le procedure di omologazione nazionali sono tutti elementi che militano a favore di una delimitazione del mercato più ristretta, cioè nazionale. Se questi elementi siano però sufficienti, in presenza di una domanda che si estrinseca in gare di appalto europee, a giustificare l'ipotesi di mercati di contatori ancora a carattere nazionale, è una questione che non è necessario risolvere. Il progetto di concentrazione non determina infatti, né nel SEE né nei singoli Stati membri, la creazione o il rafforzamento di una posizione dominante.

b) *Calorimetri*

(54) La situazione giuridica e le effettive condizioni del mercato dei calorimetri non differiscono da quelle dei contatori di elettricità e sono caratterizzate da requisiti tecnici specifici a seconda del paese, norme di legge specifiche per la taratura e la tolleranza d'errore e procedure di omologazione nazionali. D'altro lato gli acquirenti sono tenuti, nel caso di grandi commesse, a indire gare d'appalto europee, ai sensi della direttiva applicabile in questo settore. Esistono inoltre, oltre alle parti, una serie di altri fornitori attivi a livello europeo o quanto meno in vari Stati membri. Si può pertanto lasciare in sospeso la questione se i mercati dei calorimetri siano ancora nazionali o se esista invece già un mercato le cui dimensioni corrispondono al SEE. La progettata concentrazione non determina infatti, né nel SEE né al livello dei singoli Stati membri, la creazione o il rafforzamento di una posizione dominante.

c) *Trasmettitori e ricevitori di telecomando centralizzato*

(55) Questi apparecchi sono utilizzati nella maggior parte degli Stati membri. Dalle indagini della Commissione è emerso che le caratteristiche che tali apparecchi devono presentare sono prevalentemente le stesse in tutta Europa. Ostacoli all'ingresso sul mercato dovuti a requisiti tecnici nazionali specifici o a norme di omologazione nazionali non sussistono. La Commissione ritiene pertanto che per i trasmettitori e ricevitori di telecomando centralizzato il mercato rilevante corrisponda almeno al SEE.

d) *Sistemi di gestione dell'energia*

(56) I risultati delle indagini della Commissione indicano che i requisiti richiesti per questi sistemi sono in notevole misura uguali in tutta Europa. Eventuali caratteristiche diverse sono da ricondurre per lo più alle singole imprese e non ai singoli paesi. Ostacoli all'ingresso sul mercato dovuti a requisiti tecnici nazionali non sussistono. La Commissione considera pertanto che per i sistemi di gestione dell'energia si possa parlare di un mercato rilevante corrispondente almeno al SEE.

e) *Sistemi di gestione centralizzata di reti*

(57) Le parti sostengono che il mercato geografico rilevante per i sistemi di gestione centralizzata di reti coincida con il SEE e giustificano tale valutazione con una serie di considerazioni. Il commercio all'interno del SEE non è ostacolato da alcuna limitazione delle importazioni e i ridotti costi di trasporto consentono di effettuare le consegne a partire da un luogo di produzione centrale a condizioni economicamente ragionevoli, come dimostrano, secondo le parti, l'organizzazione e la strategia di vendita dei grandi produttori. I sistemi di gestione centralizzata di reti sono inoltre caratterizzati da norme industriali uniformi, derivanti dall'utilizzo generalizzato della tecnologia informatica e di calcolo. I requisiti di omologazione o le norme nazionali ancora esistenti non riguardano i fondamenti dello sviluppo e della costruzione dei sistemi e tutti i produttori sono in grado di soddisfare le specificità nazionali. Inoltre, la deregolamentazione e la liberalizzazione dei mercati dell'energia esercitano un'ulteriore pressione sugli acqui-

renti inducendoli ad una riduzione dei prezzi che li obbliga a mettere da parte eventuali preferenze di approvvigionamento nazionali. Infine, secondo le parti, la Commissione avrebbe già riconosciuto, nella decisione del 3 settembre 1996 nel caso IV/M.706, GEC Alsthom AEG [6], un effetto analogo della deregolamentazione sul mercato dei componenti di reti per gli impianti di fornitura di elettricità.

(58) Le indagini della Commissione hanno confermato il punto di vista delle parti. Le norme tecniche dei sistemi di gestione centralizzata di reti sono ampiamente identiche. I requisiti nazionali, là dove ancora esistono, non hanno più alcuna funzione di rilievo. La politica di acquisto delle imprese di fornitura di energia si basa su gare d'appalto europee che comprendono progettazione, realizzazione, installazione e messa in funzione di sistemi completi o parziali di gestione di reti. Il prezzo, la gamma delle funzioni e la qualità dei prodotti e servizi sono i criteri decisivi della scelta d'acquisto. È ben possibile inoltre che un'impresa scelga di legarsi ad un produttore particolare a causa di sue esigenze specifiche, soprattutto quando si tratta di ampliare sistemi esistenti o sostituire parti. Ciò spiega anche le differenze di quote di mercato nei singoli Stati membri. Gli acquirenti e i fornitori interpellati dalla Commissione condividono comunque l'opinione delle parti. La Commissione conclude pertanto che il mercato rilevante è di dimensioni corrispondenti almeno al SEE.

4. Telefoni a pagamento

(59) Le parti ritengono che il mercato geografico dei telefoni a pagamento corrisponda almeno al territorio del SEE. Esse motivano la loro valutazione sottolineando che la tecnologia è ampiamente identica a livello mondiale. Condizioni di accesso al mercato e norme diverse a seconda dei paesi non costituiscono ostacoli in quanto non riguardano i fondamenti dello sviluppo, della costruzione e della tecnica degli apparecchi. I grandi produttori possono fabbricare apparecchi che soddisfano i requisiti di omologazione nazionali e le esigenze di clienti di vari paesi. L'esistenza di quote di mercato diverse in paesi europei diversi è riconducibile alle abitudini di acquisto degli operatori di telecomunicazioni che erano per lo più tradizionalmente enti statali in posizione di monopolio. Con la crescente liberalizzazione dei mercati delle telecomunicazioni però questo aspetto perde d'importanza, dato che la sempre più forte pressione concorrenziale determina strategie d'acquisto più attente ai costi.

[6] GU C 308 del 17.10.1996, pag. 4.

a) *Apparecchi telefonici a pagamento «pubblici»*

(60) In passato i mercati per la fornitura degli apparecchi telefonici a pagamento «pubblici» avevano un carattere nazionale. I telefoni «pubblici» erano gestiti dagli enti statali delle telecomunicazioni e i prodotti dovevano rispondere a specifiche nazionali che rendevano difficile per i fornitori operare in altri Stati membri. Gli appalti venivano regolarmente attribuiti ad un gruppo ristretto di fornitori nazionali, per cui ancor oggi in ciascun paese i fornitori nazionali detengono normalmente elevate quote di mercato. I fornitori stranieri potevano operare sui mercati di altri paesi solo stabilendo in loco controllate nazionali. Questa politica di acquisti ha favorito lo sviluppo di specifiche e norme tecniche diverse, tuttora esistenti, per la rete di telefoni a pagamento.

(61) Il settore dei telefoni a pagamento «pubblici» non è stato ancora liberalizzato in quasi nessuno degli Stati membri (eccezioni: Regno Unito, Svezia, Finlandia) ed è fortemente influenzato in ogni paese — persino in quelli che hanno liberalizzato il mercato — dalle rispettive società di telecomunicazioni (ancora o già statali). Sono queste società che gestiscono tutti o (nei mercati liberalizzati) la stragrande maggioranza dei telefoni a pagamento «pubblici» e sono pertanto in grado di esigere che i produttori rispettino le specifiche e le norme tecniche da esse stabilite per la propria rete di telefoni. Queste specifiche e norme tecniche, e in particolare la «filosofia della sicurezza», sono così diverse da paese a paese che per ogni Stato membro, o almeno per i più grandi, dev'essere sviluppato un modello specifico.

(62) La questione se per i telefoni a pagamento «pubblici» i mercati debbano ancora nel complesso essere considerati nazionali non deve essere risolta in questa sede. La concentrazione tra Siemens ed Elektrowatt ha effetti significativi sulla concorrenza nel mercato dei telefoni a pagamento «pubblici» solo in Germania. È pertanto sufficiente stabilire se la Germania possa essere considerata un mercato geografico rilevante distinto.

(63) Le più importanti caratteristiche strutturali del settore dei telefoni a pagamento «pubblici» in Germania sono:

— la società Deutsche Telekom ha sempre acquistato gli apparecchi «pubblici» esclusivamente da imprese insediate in Germania;

— non si prevedono mutamenti nel comportamento della società nel periodo qui considerato, dato che l'appalto per lo sviluppo del nuovo sistema di telefoni a scheda e per la produzione dei relativi apparecchi che sostituiranno la vecchia generazione di apparecchi a scheda è già stato aggiudicato a due fornitori nazionali, Siemens e Landis & Gyr;

— per l'attribuzione del suddetto appalto nel 1992 non si è proceduto ad una gara europea, il che significa che nel settore dei telefoni a pagamento «pubblici» il mercato tedesco non è ancora aperto alla concorrenza europea e, stante l'avvenuta attribuzione del suddetto appalto, una tale gara europea per la fornitura di telefoni «pubblici» non vi sarà nemmeno nel periodo qui preso in considerazione.

(64) In considerazione delle caratteristiche strutturali sopra indicate, il mercato tedesco va considerato un mercato geografico rilevante distinto ai fini dell'indagine intesa ad appurare se la concentrazione determini la creazione di una posizione dominante che ostacoli significativamente una concorrenza effettiva.

b) *Apparecchi telefonici a pagamento «privati»*

(65) Anche in questo settore le condizioni di mercato e di concorrenza si differenziano ancora notevolmente a seconda dello Stato membro, ad esempio riguardo alla diffusione degli apparecchi. Ciononostante si tratta di un settore già liberalizzato in tutti gli Stati membri, salvo in Italia. Anche in questo mercato le società di telecomunicazioni (ancora o già) statali continuano a detenere una forte quota di mercato, ma la concorrenza di fornitori privati aumenta. Anche le reti di telefoni a pagamento «privati» hanno bisogno di misure di sicurezza e di una centrale di collegamento dotata del relativo software. Il fornitore privato può però scegliere liberamente la propria norma e il proprio software e se opera a livello internazionale può lavorare in vari paesi con gli stessi sistemi. È sufficiente che installi un'interfaccia con la rete telefonica corrispondente. La Commissione ritiene pertanto che il mercato dei telefoni a pagamento «privati» corrisponda almeno al SEE.

C. VALUTAZIONE

1. Gestione centralizzata degli impianti tecnici

a) *Sistemi di gestione centralizzata*

(66) Sul mercato dei sistemi di gestione centralizzata degli impianti tecnici operano sia Siemens che Elektrowatt. Secondo la valutazione delle parti, il volume di mercato nel SEE è pari a circa 1,6 miliardi di EUR. A seguito della concentrazione la quota di mercato complessiva raggiungerà il [30-40] % (*) (Elektrowatt attraverso Landis & Staefa [25-35] %, Siemens [0-10] %).

(67) Oltre alle parti, i principali fornitori di sistemi di gestione centralizzata sono le imprese Honeywell Inc., USA (Honeywell) e Johnson Controls Inc., USA (Johnson). Honeywell e Johnson sono considerate leader mondiali e raggiungono nel SEE quote di mercato rispettivamente del [10-20]% e del [5-10] % circa. Altri concorrenti importanti sono TA Control e Danfoss, che hanno il centro delle proprie attività nei paesi scandinavi e che raggiungono in tali paesi quote di mercato fino al 20 % (stime della Commissione). Anche nel resto del SEE esistono concorrenti degni di nota che sono spesso presenti in maniera significativa in uno Stato membro o in un numero limitato di Stati membri, nei quali raggiungono quote di mercato comprese tra il 5 % e il 15 %. Tali imprese sono, tra l'altro, Satchwell nel Regno Unito e in Francia, Kieback & Peter in Germania, Sauter ([7]) in Germania e in Francia e Priva nei Paesi Bassi.

(68) Il mercato della gestione centralizzata degli impianti tecnici si situa nel punto di confluenza di vari mercati contigui, come ad esempio quello della produzione di apparecchi per il riscaldamento, l'aerazione e il condizionamento d'aria, dei computer e del software, delle installazioni elettriche, della gestione dei processi industriali e dei sistemi di sicurezza degli edifici. Le imprese che operano in questi settori rappresentano dei concorrenti potenziali e alcune di esse hanno già fatto il loro ingresso sul mercato in questione.

(69) Considerando l'esistenza di una serie di concorrenti che sono leader del mercato a livello mon-

(*) Nel testo pubblicato della presente decisione sono stati omessi i dati coperti da segreto commerciale.

([7]) Elektrowatt possiede una partecipazione del 36 % in Sauter, ma senza diritto di voto. Nella decisione IV/M.692 — Elektrowatt/Landis & Gyr, nota 4, paragrafo 35, è stato constatato che Elektrowatt non può influenzare il comportamento di Sauter.

diale e che in alcuni casi dispongono di notevoli mezzi finanziari e vista la possibilità dell'ingresso di ulteriori concorrenti provenienti da mercati adiacenti, non è prevedibile che grazie alla concentrazione in esame Siemens ed Elektrowatt possano raggiungere una posizione dominante sul mercato dei sistemi di gestione centralizzata degli impianti tecnici.

b) *Assistenza*

(70) Quanto sopra detto si applica anche al mercato dell'assistenza per i sistemi di gestione centralizzata degli impianti tecnici. Tale assistenza viene spesso assicurata dalle stesse imprese che hanno fornito o installato il sistema. Esistono tuttavia anche imprese, spesso più piccole ed operanti a livello regionale, che si sono specializzate nell'assistenza. Per quando riguarda le parti, solo Elektrowatt/Landis & Staefa opera in maniera significativa in questo settore (quota di mercato nel SEE [10-20] %), mentre Siemens è presente solo in Germania e Belgio/Lussemburgo dove possiede quote di mercato rispettivamente del [0-10] % e del [0-10] %.

2. **Sistemi di sicurezza degli edifici**

a) *Impianti di allarme antincendio*

(71) Secondo quanto dichiarato dalle parti, nell'UE il volume del mercato degli impianti di allarme antincendio è pari a circa 1,8 miliardi di EUR. Il principale mercato nazionale è quello della Germania (volume di mercato circa 550-600 milioni di EUR), seguito da quello della Francia (circa 300 milioni di EUR) e del Regno Unito (circa 250-300 milioni di EUR). In questo settore gli unici mercati in cui il cumulo delle quote sarebbe degno di nota sono quelli della Germania e della Danimarca.

(72) Siemens dispone infatti di quote superiori al 30 % in Lussemburgo, nei Paesi Bassi e in Austria, mercati sui quali tuttavia Elektrowatt non opera, mentre Elektrowatt possiede quote superiori al 30 % sui mercati di Finlandia, Francia, Portogallo e Svezia sui quali non è presente Siemens. Di conseguenza in questi paesi non vi è un cumulo di quote. Non è quindi prevedibile che la semplice scomparsa di un concorrente potenziale possa creare una posizione dominante, né è possibile affermare che Siemens o Elektrowatt godessero già di una posizione dominante sui mercati di questi paesi. Su ciascuno di questi mercati esistono infatti numerosi concorrenti che possiedono quote di mercato superiori al 10 % e vi sono stati diversi nuovi ingressi, tra i quali quelli delle imprese americane Tyco e Notifier, quest'ultima considerata un concorrente particolarmente aggressivo. La situazione sui vari mercati nazionali può essere valutata nel modo illustrato in appresso:

— Germania

(73) Siemens possiede in Germania una quota del mercato degli impianti di allarme antincendio pari a circa il [35-50] % ed è di conseguenza leader del settore. Elektrowatt/Cerberus ha un'attività quasi nulla in questo ambito (quota di mercato [<5] %). Concorrenti significativi sono Bosch (quota di mercato, secondo le stime della Commissione, [15-25] %), Caradon Esser (quota di mercato, secondo le stime della Commissione, [15-25] %) e Hekatron (appartenente a Schweizer Securiton AG) (quota di mercato, secondo le stime della Commissione, circa [10-20] %). Esiste inoltre una serie di concorrenti che possiedono quote di mercato pari o inferiori al 10 % (tra cui Fritz Fuss e Tyco).

(74) Data la scarsa entità delle quote cumulate e l'esistenza di almeno tre grossi concorrenti non è probabile che la concentrazione in esame determini la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante da parte di Siemens sul mercato tedesco degli impianti di allarme antincendio. Gli ingressi sul mercato, ad esempio da parte dell'impresa Tyco, che opera in campo internazionale nel settore degli impianti di allarme antincendio e altri impianti di sicurezza, e dell'impresa austriaca Schrack, dimostrano inoltre che non vi sono molti ostacoli all'accesso a questo mercato.

(75) Il mercato tedesco dei sistemi di allarme antincendio è relativamente concentrato, ma non è tuttavia prevedibile che attraverso la concentrazione si crei una posizione di mercato dominante per Siemens e gli altri tre principali operatori. Un simile sviluppo è ostacolato non solo dalla ripartizione non proporzionata delle quote di mercato, ma soprattutto dal fatto che gli impianti di allarme antincendio rappresentano un tipo di prodotto decisamente poco omogeneo che viene adattato a seconda delle esigenze specifiche dei clienti. È di conseguenza possibile escludere con sufficiente probabilità un comportamento concorrenziale omogeneo.

— Danimarca

(76) Sul mercato danese degli impianti di allarme antincendio Siemens possiede una quota di circa il [10-25] % e Elektrowatt/Cerberus una quota del [25-40] %. La quota complessiva delle parti rappresenta quindi, secondo quanto da esse

dichiarato, circa il [40-60] %, ma alcuni concorrenti la valutano a livelli decisamente inferiori. Il concorrente più significativo, che finora era leader del mercato, è l'impresa danese Falck, che dispone di un'ampia gamma di prodotti nel settore della sicurezza degli edifici e della protezione contro gli incendi e del loro spegnimento. Falck, in particolare, ha ottime possibilità di accesso agli enti pubblici in Danimarca, in quanto, ad esempio, fornisce servizi antincendio al 60 % dei comuni danesi. Altri importanti concorrenti in questo settore sono le imprese Dansk Hustelefon Selskab (quota di mercato ca. [5-10] %), Wormald, che appartiene al gruppo americano Tyco (quota di mercato ca. [5-10] %), nonché Semco e Eifa (quota di mercato inferiore al 5 %).

(77) I vantaggi di cui gode Falck sul mercato del proprio paese rispetto alle parti faranno sì che questa impresa conservi, anche dopo la concentrazione, la propria forte posizione sul mercato danese degli impianti di sicurezza (secondo stime proprie, la sua quota di mercato è pari a circa il 50 %). La forte posizione di Siemens ed Elektrowatt nel settore degli impianti di allarme antincendio viene inoltre controbilanciata dalla loro debole posizione in quello degli impianti anti-intrusione e di altri sistemi di sicurezza degli edifici (solo Elektrowatt opera in Danimarca in questi settori, con una quota di mercato inferiore al 10 %), poiché almeno una parte della clientela preferisce acquistare un sistema di sicurezza degli edifici completo da un unico fornitore. Di conseguenza Falck ha una forte posizione di mercato anche nel settore dei sistemi anti-intrusione e degli altri sistemi di sicurezza degli edifici.

(78) È dunque possibile escludere che la concentrazione determini in Danimarca una posizione dominante di Siemens e Elektrowatt nel settore degli impianti di allarme antincendio. È altresì possibile escludere la costituzione di un oligopolio con posizione dominante, in particolare a causa della poca omogeneità dei prodotti, della limitata trasparenza del mercato e della scarsità di ostacoli all'ingresso sul mercato.

b) *Dispositivi anti-intrusione/altri impianti di sicurezza degli edifici*

(79) Secondo le dichiarazioni delle parti, il volume del mercato UE per i dispositivi anti-intrusione ed altri impianti di sicurezza degli edifici è pari a circa 3,7 miliardi di EUR. Il principale mercato nazionale è quello del Regno Unito (volume ca. 1 miliardo di EUR), seguito da quello della Germania (750-800 milioni di EUR) e della Francia (550-600 milioni di EUR). In questo settore Siemens ha un'attività significativa solo in Germania e in Austria; opera in maniera molto limitata (quote di mercato inferiori all'[1] %) anche in Italia e nei Paesi Bassi. Anche Elektrowatt non è presente in tutti gli Stati membri.

(80) Il cumulo delle quote di mercato assume importanza significativa solo in Germania. Su questo mercato Siemens detiene una quota di circa il [5-15] %, mentre Elektrowatt ha circa il [0-10] %. L'impresa leader in questo settore è Bosch che, secondo le stime della Commissione, dispone di una quota di mercato del [30-40] %, mentre gli altri concorrenti hanno quote pari o inferiori al 10 %. È dunque possibile escludere, data la struttura del mercato, la costituzione di una posizione o di un oligopolio dominanti.

(81) In tutti gli altri Stati membri le quote di mercato di Siemens e Elektrowatt sono pari o inferiori al 10 %. Nella maggior parte degli Stati membri la concentrazione non determinerà il cumulo di quote di mercato. Per tali mercati non sussiste evidentemente il pericolo della costituzione di una posizione dominante.

3. **Contatori per il consumo di energia, sistemi di telecomando centralizzato, sistemi di gestione dell'energia, sistemi di controllo centralizzato di reti (strumenti per le imprese di fornitura di energia)**

a) *Contatori di elettricità*

(82) Nel settore dei contatori dell'energia elettrica Siemens e Elektrowatt detengono notevoli quote di mercato: secondo le loro indicazioni, la quota complessiva all'interno del SEE si aggira sul [30-45] % (Siemens [10-20] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [15-25] %), anche se i concorrenti tendono a considerarla leggermente superiore. Le due imprese non operano tuttavia contemporaneamente in tutti gli Stati membri. Secondo le dichiarazioni delle parti, Elektrowatt/Landis & Gyr detiene quote del [85-100] % in Grecia e del [40-50] % in Portogallo, paesi nei quali Siemens non opera. Per contro, Siemens ha una quota di mercato di circa il [65-85] % in Irlanda, dove Elektrowatt non ha alcuna attività in questo settore.

(83) Le due imprese operano contemporaneamente in tutti gli altri Stati membri. In Svezia le parti raggiungono, secondo i dati da esse forniti, una quota di mercato complessiva del [5-15] % (Siemens [<5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [5-15] %). In Norvegia e nel Regno Unito le quote di mercato cumulate sono inferiori al 30 % (Norvegia: Siemens [0-10] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [15-25] % = [20-30] %; Regno Unito: Siemens [15-25] %, Elektrowatt/Landis &

Gyr [5-15] % = [20-30] %). In Germania, Finlandia, Francia e Spagna le quote di mercato cumulate sono inferiori al 40 % (Germania: Siemens [20-30] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [5-15] % = [30-40] %; Finlandia: Siemens [0-10] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [20-30] % = [30-40] %; Francia: Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [30-40] % = [30-40] %; Spagna: Siemens [5-15] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [20-30] % = [35-45] %). In Italia e nei Paesi Bassi le quote di mercato cumulate non raggiungono il 50 % (Italia: Siemens [25-35] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [15-25] % = [45-55] %; Paesi Bassi: Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [40-50] % = [40-50] %). Infine, le parti hanno quote di mercato cumulate superiori al 50 % in Belgio, Danimarca e Austria (Belgio: Siemens [15-25] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35] % = [45-55] %; Danimarca: Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [45-55] % = [45-55] %; Austria: Siemens [20-30] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [35-45] % = [60-70] %).

(84) Oltre alle parti, anche l'impresa Schlumberger opera sui mercati dei contatori dell'energia elettrica di quasi tutti gli Stati membri e come le parti produce contatori meccanici, elettromeccanici ed elettronici. Schlumberger, finora leader del mercato, possiede a livello di SEE quote di circa il [30-40] %. Secondo le stime della Commissione, le quote di mercato di Schlumberger sono del [40-50] % in Belgio/Lussemburgo, [30-40] % in Germania, [45-55] % in Francia, [40-50] % in Italia, [55-65] % in Portogallo, [45-55] % in Spagna, [25-35] % in Scandinavia (Danimarca, Norvegia, Svezia, Finlandia) e [25-35] % in Grecia, Irlanda ed Austria.

(85) Un altro concorrente che opera in diversi Stati membri è l'impresa slovena Iskra Emeco, che ha il maggiore volume di produzione di contatori in Europa. Anche Iskra Emeco fabbrica contatori meccanici, elettromeccanici ed elettronici. Secondo le stime della Commissione, la quota di mercato di questa impresa è circa del [20-30] % in Germania, inferiore al 20 % in Belgio e del [20-30] % nei Paesi Bassi. Iskra Emeco opera inoltre in Danimarca, Norvegia, Svezia, Finlandia, Italia, Spagna e Regno Unito. Le quote di mercato detenute in tali paesi sono tuttavia inferiori al 10 %.

(86) Un altro concorrente importante è l'impresa finlandese Enermet, che produce, tra l'altro, trasmettitori e ricevitori di telecomando centralizzato, sistemi di lettura automatica dei contatori e contatori elettronici dell'energia elettrica. Il centro dell'attività di Enermet si trovava finora in Scandinavia, dove, secondo le parti, l'impresa è leader del mercato dei contatori. Enermet opera inoltre anche in Germania e nei Paesi Bassi dove sono situate le sue filiali.

(87) Anche il gruppo ABB, che ha raggiunto una posizione importante sul mercato statunitense dopo l'acquisizione del settore dei contatori di Westinghouse, si sta affermando in Europa sul mercato dei contatori dell'energia elettrica. Attualmente il gruppo ABB possiede nel SEE impianti di produzione dei contatori dell'energia elettrica in Svezia, Germania e nel Regno Unito. Prima di rilevare l'impresa britannica FEC Meters nel 1996, il gruppo operava solo nel settore dei contatori elettronici, mentre ora produce nel Regno Unito anche contatori meccanici. Secondo le stime dei concorrenti la quota di mercato di ABB nel Regno Unito è circa del [10-15] %.

(88) Oltre alle imprese sopra menzionate esistono altri concorrenti che operano a livello regionale e locale. In Germania esiste ad esempio l'impresa Deutsche Zählergesellschaft («DZG»), che opera tuttavia, anche se in maniera molto limitata, pure in Belgio, Danimarca, Paesi Bassi e Austria. In Francia vi sono le imprese Chauvin Arnoux/Matra e Sagem, che forniscono contatori elettronici a Electricité de France («EDF»). Sagem dispone inoltre anche di una filiale in Spagna. Nel Regno Unito operano nel settore dei contatori elettronici le imprese AMPY, Horstmann e Polymeters Response International.

(89) Gli acquirenti di contatori dell'energia elettrica sono soprattutto le imprese che forniscono energia. La concentrazione dei clienti è molto diversa nei singoli Stati membri. Mentre in Germania, ad esempio, esistono circa 500 imprese di questo tipo di diverse dimensioni (si va dalle nove grandi imprese come RWE, Preussen-Elektra e VEW, fino alle imprese di ridistribuzione regionale e alle aziende comunali), mentre in Francia, Italia o Grecia esiste un'unica impresa acquirente (in Francia EDF, in Italia ENEL e in Grecia Power Corporation). In media, tuttavia, i venti principali clienti rappresentano circa l'80 % del volume di mercato. Le imprese che forniscono energia dispongono di ampie conoscenze del

mercato e di notevole potere contrattuale che esercitano mediante gare di appalto a livello europeo.

(90) Gli acquirenti che hanno risposto all'indagine della Commissione hanno confermato che i prezzi dei contatori elettronici e meccanici sono drasticamente scesi negli ultimi cinque anni in tutti gli Stati membri. Mentre i prezzi per entrambi i tipi di contatori sono rimasti relativamente stabili fino al 1993, in seguito si è registrato un calo compreso tra il 20 e il 40 %. Secondo gli acquirenti questo calo è dovuto alla vivace attività di concorrenza dei fornitori. Essi presumono che i prezzi dei contatori meccanici si stabilizzeranno attorno all'attuale livello. Per quanto riguarda i contatori elettronici, per conto, si prevedono ulteriori diminuzioni. Secondo i concorrenti, la diminuzione dei prezzi è riconducibile al fatto che le imprese di fornitura di energia hanno bandito gare di appalto a livello europeo acquisendo così una migliore visione generale del livello dei prezzi. La pressione concorrenziale, esistente già ora in previsione della futura liberalizzazione dei mercati dell'energia elettrica, farebbe presagire anche in futuro una maggiore consapevolezza dei prezzi da parte di dette imprese ed una maggiore pressione sui prezzi dei fornitori.

(91) Un ulteriore motivo di diminuzione dei prezzi è la forte pressione concorrenziale esercitata dai fornitori di contatori elettronici. Le indagini della Commissione hanno rivelato che esiste una forte concorrenza a livello di sviluppo e produzione dei contatori elettronici. In questi ultimi anni una serie di imprese è entrata su questo mercato, ad esempio ABB negli USA e nel SEE, Sagem in Francia e AMPY nel Regno Unito. Gli ostacoli all'ingresso su questo mercato sono in ogni caso molto limitati per un'impresa che produca già apparecchi elettronici; negli ultimi anni i prezzi dei contatori elettronici sono scesi.

(92) La sostituzione sempre maggiore dei contatori meccanici attraverso quelli elettronici ha aumentato la pressione sui fornitori di questi contatori contribuendo decisamente alla diminuzione dei prezzi. L'atteggiamento aggressivo a livello di prezzi tenuto da Iskra Emeco, sottolineato sia dai clienti che dai concorrenti, ha inoltre fatto sì che gli altri fornitori abbiano dovuto diminuire ulteriormente i prezzi dei propri contatori meccanici, per non perdere clienti già acquisiti o per riottenere commesse perse.

(93) Vista la struttura del mercato non è prevedibile che la concentrazione prevista determini o rafforzi una posizione dominante delle parti sui singoli mercati degli Stati membri più interessati, ossia Belgio, Danimarca, Paesi Bassi e Austria, malgrado le considerevoli quote di mercato complessivamente detenute dalle parti:

— Belgio

(94) Le quote di mercato delle parti in Belgio hanno subito negli ultimi tre anni notevoli oscillazioni. Secondo le dichiarazioni delle parti, esse hanno raggiunto una quota complessiva di mercato del [45-55] % (Siemens [15-25] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35] %) nel 1995/96. Negli ultimi tre anni hanno potuto quasi raddoppiare la propria quota, visto che nel 1994/95 la quota complessiva era pari al [20-30] % (Siemens [0-10] %; Elektrowatt/Landis & Gyr [15-25] %) e nel 1993/94 al [15-25] %, (Siemens [5-15] %; Elektrowatt/Landis & Gyr [5-15] %). I principali concorrenti sono Schlumberger (quota di mercato [40-50] %) e Iskra Emeco (quota di mercato inferiore al 20 %). In Belgio opera inoltre DZG. In questo paese le imprese riforniscono essenzialmente un grosso cliente, Electrabel, la cui politica di approvvigionamento e le decisioni di acquisto determinano le quote di mercato dei fornitori. Electrabel soddisfa il proprio fabbisogno di contatori dell'energia elettrica bandendo annualmente gare di appalto a livello europeo. Negli ultimi anni Electrabel ha acquistato contatori dell'energia elettrica da almeno quattro diversi fornitori. Niente lascia presagire che tale politica verrà cambiata in futuro.

— Danimarca

(95) In Danimarca le due imprese dispongono di quote cumulate particolarmente alte soprattutto grazie alla buona posizione di Elektrowatt/Landis & Gyr, mentre l'altra parte ha una quota di mercato molto bassa. Secondo le dichiarazioni delle parti, esse hanno raggiunto una quota complessiva del [45-55] % (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [45-55] %) nel 1995/96. Nel 1994/95 la quota di mercato complessiva era del [50-60] % (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [45-55] %) e nel 1993/94 del [50-60] % (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [50-60] %). Mentre la quota di mercato di Siemens è rimasta negli ultimi anni costantemente inferiore al [5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr ha perso, nello stesso periodo, un 5 %. Oltre alle parti in Danimarca operano Schlumberger, Enermet, Iskra Emeco, ABB e DZG. I clienti che hanno risposto all'indagine della Commissione

soddisfano il proprio fabbisogno di contatori attraverso bandi di gara a livello europeo. In Danimarca anche le famiglie sono dotate sempre più spesso di contatori elettronici. Tra i fornitori che, come le parti, Schlumberger e Iskra Emeco, producono anche contatori meccanici, esiste una forte concorrenza per assicurarsi le rimanenti commesse di contatori meccanici. La concorrenza a livello di prezzi viene inasprita da imprese come Enermet e ABB che offrono esclusivamente contatori elettronici e vogliono aumentare le proprie quote nel settore delle famiglie.

— Paesi Bassi

(96) Le quote di mercato cumulate sono alte soprattutto grazie alla forte posizione sul mercato di Elektrowatt/Landis e Gyr; il cumulo di quote è infatti poco significativo. Le parti hanno raggiunto, stando alle loro indicazioni, una quota di mercato complessiva del [40-50] % (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [40-50] %) nel 1995/96. Nel 1994/95 la quota di mercato complessiva era del [40-50] % (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [35-45] %) e nel 1993/94 del [40-50] % (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [35-45] %). Oltre alle parti, nei Paesi Bassi operano Schlumberger, Enermet, Iskra Emeco e DZG. I clienti che hanno risposto all'indagine della Commissione soddisfano in parte il proprio fabbisogno di contatori bandendo gare d'appalto a livello europeo. Dal 1996 nei Paesi Bassi i contatori elettronici vengono utilizzati anche in ambito familiare. Dato che in questo settore è già iniziata la sostituzione dei contatori meccanici attraverso i contatori elettronici si può presumere una concorrenza crescente tra i fornitori di contatori sia meccanici che elettronici tra loro e rispetto ai fornitori di soli contatori elettronici.

— Austria

(97) Secondo le indicazioni delle parti, la loro quota di mercato complessiva per il 1995/96 è del [60-70] % (Siemens [20-30] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [35-45] %). Nel 1994/95 la quota di mercato complessiva era del [55-65] % (Siemens [20-30] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [30-40] %) e nel 1993/94 del [60-70] % (Siemens [15-25] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [35-45] %). Oltre alle parti in Austria operano Schlumberger, con una quota di mercato del [25-35] %, e, in misura più limitata, DZG e l'impresa Bayerische Zählerrevision Bauer.

(98) Le quote detenute dalle parti in Austria, finora molto alte, sono dovute soprattutto alle particolari condizioni di concorrenza esistenti in questo Stato membro. In Austria i prezzi dei contatori dell'energia elettrica erano sottoposti ad un controllo pubblico fino all'inizio degli anni '90 ed esistevano legami commerciali pluriennali tra i pochi produttori di contatori situati in Austria e i loro clienti. Il mercato regolamentato non ha molto stimolato i clienti ad acquisire un comportamento d'acquisto consapevole dei prezzi e ricercare fornitori alternativi.

(99) Negli ultimi anni tuttavia, come hanno constatato tutti i clienti oggetto dell'indagine, i prezzi dei contatori sono drasticamente scesi (fino al 60 %). Le cause principali di tale diminuzione dei prezzi sono state l'ingresso dell'Austria nell'UE e il fatto che i clienti austriaci abbiano bandito gare di appalto a livello europeo a partire dal 1995. Nelle prime gare, in effetti, si sono imposti soprattutto i fornitori tradizionali. Questo non significa tuttavia che le parti disporranno anche in futuro, grazie all'entità delle loro attuali quote di mercato, di una libertà di manovra non sufficientemente controllabile dal punto di vista della concorrenza. Anche in Austria i bandi di gara a livello europeo consentiranno una migliore visione generale dei prezzi e determineranno un'ulteriore pressione sui fornitori, come già avvenuto negli altri Stati membri. È inoltre necessario considerare il fatto che Iskra Emeco sta attualmente tentando di entrare sul mercato austriaco. Questa evoluzione del mercato farà sì che i fornitori tradizionali dovranno ulteriormente ridurre i propri prezzi per non perdere i clienti già acquisiti.

(100) Non è prevedibile, inoltre, che la concentrazione proposta determini la creazione di una posizione dominante per Siemens/Elektrowatt e Schlumberger, né a livello dei singoli Stati membri né a livello del SEE. In base alle indagini della Commissione non è prevedibile un'attenuazione della concorrenza tra i principali fornitori. La diminuzione dei prezzi, rilevabile in tutti gli Stati membri, dimostra che negli ultimi anni vi è stata, tra i principali fornitori, un'intensa concorrenza basata sui prezzi in tutti gli Stati membri. Visto il potere contrattuale della controparte e l'intensità della concorrenza esterna si può prevedere una notevole concorrenza tra Schlumberger e Siemens/Elektrowatt anche dopo la concentrazione. Le imprese di fornitura di energia dispongono di notevoli conoscenze del mercato e di un grande potere contrattuale, che esercitano mediante gare d'appalto bandite a livello europeo. Le commesse vengono ormai assegnate soprattutto sulla base dei prezzi più bassi. In previsione della futura liberalizzazione dei mercati dell'elettricità esiste già oggi una notevole

pressione concorrenziale che fa presagire anche per il futuro una maggiore consapevolezza dei prezzi da parte delle imprese di fornitura di energia e un'ulteriore pressione sui prezzi da parte dei clienti. Inoltre, la crescente sostituzione dei contatori meccanici attraverso quelli elettronici aumenterà la pressione concorrenziale soprattutto per i principali fornitori che, come Schlumberger e Siemens/Elektrowatt, producono contatori sia meccanici che elettronici.

b) *Calorimetri*

(101) Per quanto riguarda i calorimetri, nel SEE la quota di mercato complessiva di Siemens e Elektrowatt è di poco superiore al [10-15] % (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [5-10] %). Il cumulo delle quote delle parti ha effetti rilevanti solo in Danimarca (Siemens [5-10] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35] % = [30-40] %) e in Austria (Siemens [5-15] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35] % = [35-45] %). In Germania le parti dispongono di una quota di mercato complessiva inferiore al 10 %. Tuttavia, oltre alle parti in Germania opera anche Spanner Pollux (SPX), che distribuisce calorimetri prodotti da Siemens e dispone di una quota di mercato del [20-30] %. Il leader del mercato europeo è l'impresa ISTA, appartenente al gruppo Raab Karcher (VEBA), con una quota di mercato del [20-25] %. Altri produttori importanti sono le imprese danesi Kamstrup, Danfoss e Grundfoss. Inoltre, nel settore dei calorimetri operano anche imprese produttrici di contatori dell'energia elettrica, come Schlumberger, ABB e Enermet.

(102) Le indagini hanno rivelato che le condizioni della concorrenza nel settore dei calorimetri sono sostanzialmente simili a quelle del settore dei contatori dell'energia elettrica. Gli acquirenti di calorimetri sono imprese di fornitura di energia, che operano nel settore del teleriscaldamento e che soddisfano il proprio fabbisogno bandendo gare d'appalto a livello europeo. I clienti che hanno risposto all'indagine hanno confermato che i prezzi dei calorimetri sono notevolmente diminuiti negli ultimi anni (fino al 50 %). Una parte dei clienti ritiene che vi sarà un'ulteriore diminuzione dei prezzi nei prossimi anni.

(103) Considerata la struttura del mercato sopra descritta, non sembra probabile che la concentrazione prevista determini la creazione o il rafforzamento di una posizione dominante delle parti sui mercati maggiormente interessati, ossia quelli di Danimarca, Austria e Germania, malgrado le considerevoli quote di mercato complessivamente detenute dalle parti.

— Danimarca

(104) In Danimarca l'entità delle quote di mercato cumulate è dovuta soprattutto alla forte posizione di Elektrowatt/Landis & Gyr, mentre la quota dell'altra parte è molto limitata. Secondo le indicazioni delle parti, la quota di mercato complessiva è del [35-45] % (Siemens [5-10] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35] %) per il 1995/96. Nel 1994/95 la quota complessiva di mercato era del [40-50] % (Siemens [5-15] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35] %) e nel 1993/94 del [35-45] % (Siemens [15-25] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [20-30] %). In Danimarca l'impresa leader del mercato è Kamstrup. A seguito della concentrazione scompare uno dei principali concorrenti nel segmento dei contatori statici e le parti diventano il secondo fornitore in ordine d'importanza. Oltre alle parti e all'impresa Kamstrup, in Danimarca nel settore dei calorimetri operano Grundfos (secondo le stime della Commissione, quota di mercato inferiore al 20 %), Danfoss, Hydrometer e l'impresa tedesca Bailey-Fischer + Porter. Secondo le indagini della Commissione niente lascia prevedere un'attenuazione della concorrenza tra le imprese leader Kamstrup e Siemens/Elektrowatt.

— Austria

(105) Secondo le indicazioni delle parti, nel 1995/96 la quota di mercato complessiva era del [35-45] % (Siemens [5-15] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35] %). Nel 1994/95 la quota complessiva di mercato era del [40-50] % (Siemens [10-20] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35] %) e nel 1993/94 del [40-50] % (Siemens [10-20] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35] %). In Austria opera inoltre SPX, con una quota di mercato del [10-20] %. Concorrenti importanti sono ISTA e Kampstrup (con quote di mercato di circa il [10-20] %) e ABB. Secondo le dichiarazioni dei clienti, soprattutto Kamstrup ha un comportamento concorrenziale particolarmente aggressivo a livello di prezzi. Data la situazione, anche in questo caso non vi sono elementi per concludere che la concentrazione farà conquistare alle parti una posizione di mercato che consenta loro di sottrarsi alla pressione concorrenziale degli altri fornitori.

— Germania

(106) Secondo le indicazioni delle parti, nel 1995/96 la quota di mercato complessiva era del [5-15] % (Siemens [0-10] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [0-10] %). Anche nel 1994/95 e 1993/94 le quote complessive erano inferiori al [5-15] %. Secondo le indagini della Commissione, in Germania SPX ha raggiunto nel 1995/96 una quota di mercato del [20-30] %. Altri concorrenti importanti sono ISTA (quota di mercato ca. [25-35] %), nonché Danfoss e Kamstrup, le cui quote sono tuttavia attualmente inferiori al 5 %. Oltre a Kamstrup, Siemens e Landis & Gyr sono gli unici fornitori di calorimetri a ultrasuoni in Germania, ma questo tipo di calorimetri rappresenta al momento solo il 15 % dell'intero mercato. Dato che in Germania vengono sempre più spesso utilizzati calorimetri a ultrasuoni e visto che Kamstrup ha una politica molto aggressiva a livello di prezzi, come confermato da tutte le parti interessate, si può presumere che vi sarà un'intensa concorrenza tra Siemens/Elektrowatt/Landis & Gyr e Kamstrup. Non vi sono neppure in questo caso, di conseguenza, elementi per concludere che la concentrazione determinerebbe una posizione dominante delle parti sul mercato tedesco dei calorimetri.

c) *Trasmettitori e ricevitori di telecomando centralizzato*

(107) Per quanto riguarda i trasmettitori e ricevitori di telecomando centralizzato, che costituiscono comunque un mercato molto piccolo (volumi di mercato sotto i 100 milioni di EUR), la quota complessiva di Siemens e Elektrowatt/Landis & Gyr a livello di SEE è inferiore, secondo le indicazioni delle parti, al [25-35] % (Landis & Gyr [15-25] %, Siemens [5-15] %). Secondo le stime dei concorrenti la quota complessiva di mercato è leggermente superiore, pur non superando il 35 %. I principali concorrenti che operano a livello internazionale sono Schlumberger (secondo le stime della Commissione, quota di mercato a livello di SEE [25-35] %), Enermet (quota di mercato a livello di SEE [15-25] %) e ABB (quota di mercato a livello di SE sotto il 10 %). Anche Iskra ha iniziato a fornire ricevitori di telecomando centralizzato, per il momento solo in Germania.

(108) Dato che la quota di mercato complessiva a livello di SEE raggiunge un massimo del 35 % e viste le quote detenute dai concorrenti più importanti, non è da presumere che la concentrazione determinerà o rafforzerà una posizione dominante sul mercato. Per le ragioni esposte in appresso non è inoltre prevedibile che la concentrazione prevista determini una posizione dominante congiunta da parte dei principali fornitori. I trasmettitori e ricevitori di telecomando centralizzato non sono prodotti omogenei: devono essere strutturati in modo da adattarsi alla rete (software compreso) delle imprese clienti, che sono per lo più imprese di fornitura di energia elettrica dotate di notevole potere contrattuale. Le barriere all'entrata, inoltre, sono limitate, in particolare per le imprese che provengono dal settore elettronico. Anche per i trasmettitori e ricevitori di telecomando centralizzato, infine, si è potuta osservare una notevole riduzione dei prezzi negli ultimi cinque anni. La diminuzione dei prezzi di questi prodotti, rilevabile a livello di SEE, dimostra che vi è stata, negli ultimi anni, una notevole concorrenza a livello di prezzi tra i principali fornitori. Dato il potere contrattuale della controparte e l'intensità della concorrenza esterna si può presumere che permarrà una notevole concorrenza tra i principali fornitori anche dopo la concentrazione.

d) *Sistemi di gestione dell'energia*

(109) Nel settore dei sistemi di gestione dell'energia, che rappresentano attualmente un mercato ancora relativamente piccolo (volumi di mercato a livello di SEE: circa 100 milioni di EUR) opera principalmente Elektrowatt/Landis & Gyr, che detiene una quota di mercato pari a circa il [20-30] %. Siemens è presente solo in Belgio/Lussemburgo e in Germania, con quote di mercato inferiori al 10 %. La quota di mercato di Siemens a livello di SEE si aggira sul [< 5] %. Un concorrente significativo a livello europeo è Schlumberger (quota di mercato UE circa [10-15] %). Vi sono inoltre numerosi altri fornitori nazionali e internazionali (UPS, ABB, Datawatt).

(110) Visto che il cumulo delle quote è molto ridotto e che la quota complessiva di mercato a livello di SEE è solo del [20-30] %, non si può presumere che la concentrazione determini o rafforzi una posizione dominante del mercato.

e) *Sistemi di gestione centralizzata di reti*

(111) Il volume di mercato a livello di SEE dei sistemi di gestione delle reti ammonta a circa 700 milioni di EUR. In questo settore è difficile quantificare le quote di mercato, poiché si tratta sempre di impianti costosi, adattati in modo preciso al cliente e alla sua rete, con una durata di vita di diversi anni (fino a vent'anni). L'attribuzione di determinate commesse ad un'impresa può dunque influenzarne in modo sostanziale la

quota di mercato sia a livello nazionale che di SEE, il che causa forti fluttuazioni. Le parti stimano la propria quota di mercato nel SEE attorno ad una media del [25-35]% per il periodo che va dal 1993/94 al 1995/96 (Siemens [15-25]%, Elektrowatt/Landis & Gyr [5-15]%). I concorrenti più importanti a livello internazionale sono ABB (secondo le stime della Commissione, quota di mercato del [7-15]%) e Cegelec-AEG, che fa parte del gruppo Alcatel-Alsthom (secondo le stime della Commissione, quota di mercato del [5-15]%). Esiste inoltre una serie di altri concorrenti (come Harris, PSI, REPAS, Westinghouse), le cui quote di mercato sono decisamente più modeste, ma che talvolta fanno parte di grandi gruppi. Concorrenti più piccoli, che in origine erano presenti solo a livello nazionale, sono riusciti negli ultimi anni ad ampliare la loro zona di attività (ad esempio l'impresa austriaca SAT, che ha aperto sedi in Germania, Paesi Bassi, Danimarca e nell'Europa orientale).

(112) I sistemi di gestione centralizzata di reti rappresentano un mercato nel quale gli elementi più importanti sono il servizio e l'adattamento al cliente, essendo essenziale soddisfare le esigenze specifiche delle imprese di fornitura di energia. La durata di vita del software, scarsa rispetto a quella dell'impianto, rappresenta un problema particolare, che rende la vicinanza e l'adattabilità alla clientela più importanti rispetto alla capacità finanziaria dell'impresa. In questo settore, inoltre, i clienti sono fornitori di energia che dispongono di una buona conoscenza del mercato e di un ampio potere di contrattazione. La concentrazione non creerà né rafforzerà, dunque, una posizione dominante su questo mercato.

4. **Apparecchi telefonici a pagamento**

a) *Apparecchi telefonici a pagamento «pubblici»*

(113) Il volume complessivo del mercato SEE degli apparecchi telefonici a pagamento («pubblici» e «privati») nel 1996 era pari a circa 250-300 milioni di EUR, che corrispondono a circa 480 000 unità. Gli apparecchi telefonici a pagamento «pubblici» rappresentano circa la metà del valore complessivo, ma solo un terzo del numero totale degli apparecchi, il che dipende dal prezzo unitario decisamente più alto degli apparecchi «pubblici». Sul mercato degli apparecchi telefonici a pagamento «pubblici», caratterizzato da un numero ristretto di compratori e fornitori, Siemens e Elektrowatt hanno una posizione più forte rispetto al settore dei telefoni «privati». Secondo le stime delle parti, nel SEE la quota di mercato cumulata per l'intero settore degli apparecchi telefonici a pagamento è pari al [25-35]% (Siemens [5-15]%, Elektrowatt [20-30]%); in base alle indagini della Commissione non supera il [30-40]%. Nel settore degli apparecchi telefonici a pagamento «pubblici» le parti raggiungono una quota di mercato complessiva decisamente più alta (superiore al [35-45]% a livello UE). Landis & Gyr, filiale di Elektrowatt, è almeno dal 1993 l'impresa leader nel settore degli apparecchi telefonici a pagamento «pubblici». Siemens ha notevolmente migliorato la propria posizione sul mercato attraverso l'acquisizione, avvenuta nel dicembre 1996, dell'impresa di produzione spagnola Amper Elasa. Per quanto riguarda i singoli mercati nazionali degli apparecchi telefonici a pagamento «pubblici», solo in Germania si ha un cumulo delle quote. Oltre che in Germania, Siemens opera infatti solo in Spagna (attraverso Amper Elasa), dove Elektrowatt detiene tuttavia una quota di mercato minima nel settore degli apparecchi telefonici a pagamento «privati» situati in luoghi chiusi ([< 1]% circa).

— Germania

Struttura del mercato

(114) Con circa il 20% di tutti gli apparecchi telefonici «pubblici» installati nell'UE (oltre […] unità, di cui circa […] telefoni a scheda) e una rete pubblica di telefoni a pagamento di circa due apparecchi per migliaio di abitanti, la Germania rappresenta il secondo mercato più importante all'interno del SEE. Lo sviluppo del mercato tedesco viene determinato dall'operatore pubblico Deutsche Telekom attraverso programmi di rinnovamento e modernizzazione. Tra il 1994 e il 1996 il volume degli acquisti di apparecchi telefonici «pubblici» a pagamento è diminuito, poiché Deutsche Telekom non ha ampliato la base esistente di apparecchi a pagamento visto che prevedeva l'introduzione di una nuova generazione di telefoni a scheda. Il nuovo sistema di telefoni a scheda dovrebbe rispettare standard di sicurezza più alti. Questo progetto è stato oggetto di un bando di gara. L'introduzione, a partire dalla fine del 1997, della nuova generazione di telefoni a scheda, che dovrebbero sostituire a poco a poco quelli attualmente esistenti, dovrebbe consentire al mercato di registrare nuovamente tassi di crescita (fino ad un massimo di […] apparecchi a pagamento all'anno, per un totale di circa […] unità).

(115) Sul mercato tedesco degli apparecchi a pagamento «pubblici» esistevano fino al 1995 tre concorrenti: Siemens, Landis e Gyr e Bosch Telecom. Bosch Telecom ha tuttavia interrotto, a partire dal 1995, lo sviluppo di nuovi apparecchi «pubblici» e si limita attualmente ad eseguire le commesse già assunte. Anche dopo il 1996, tuttavia, Deutsche Telekom ha potuto rifornirsi presso almeno due fornitori. Visto il notevole

potere contrattuale di Deutsche Telekom e le sue modalità di approvvigionamento, le condizioni fondamentali per una concorrenza efficace erano assicurate anche dopo il ritiro di Bosch Telecom, poiché sul mercato rimanevano ancora due fornitori in concorrenza fra di loro, Siemens e Landis & Gyr.

Effetti della concentrazione

— Costituzione di una posizione dominante sul mercato

(116) Dopo la concentrazione di Siemens ed Elektrowatt Deutsche Telekom non avrà più la possibilità di ricorrere a due fornitori diversi e sembra improbabile che trovi a medio termine un'alternativa adeguata a livello concorrenziale. Siemens e Landis & Gyr hanno infatti sviluppato, in collaborazione con Deutsche Telekom, il nuovo sistema «N.I.K.E.» […]. Nel prossimo futuro il mercato dei telefoni a pagamento «pubblici» in Germania sarà costituito da telefoni a scheda realizzati da Siemens e Landis & Gyr che funzioneranno con schede telefoniche con Eurochip. Di conseguenza, per ragioni sia economiche che tecniche, Siemens e Landis & Gyr saranno i soli possibili fornitori di questo tipo di apparecchi. Deutsche Telekom, ricorrendo a questi due fornitori per lo sviluppo del nuovo sistema di telefoni a scheda, aveva fatto in modo di avere a disposizione due fornitori che fossero indipendenti l'uno dall'altro ma che conoscessero entrambi a fondo il sistema di gestione. A seguito della concentrazione Siemens sarà l'unico fabbricante di apparecchi telefonici a scheda della nuova generazione. Siemens si troverà di conseguenza in una posizione dominante sul mercato tedesco dei telefoni a pagamento «pubblici».

(117) […]; tuttavia, malgrado questa teorica libertà di accesso, stabilita a livello contrattuale, le modifiche alla struttura di mercato determinate dalla concentrazione limitano la concorrenza. L'accordo di cooperazione N.I.K.E. finora in essere tra Siemens e Landis & Gyr riguardava lo sviluppo di un nuovo sistema complessivo. Il cliente Deutsche Telekom, tuttavia, aveva un grosso potere contrattuale e poteva stimolare nuovamente la concorrenza assegnando commesse a imprese diverse. Nel contempo, Deutsche Telekom poteva evitare il rischio tecnico, per essa esistente, di introdurre telefoni a pagamento «pubblici» non sperimentati e magari non perfettamente adeguati alle caratteristiche del sistema di gestione. Con la scomparsa della fonte di rifornimento alternativa, Deutsche Telekom non dispone più di questo mezzo di pressione. Le indagini eseguite hanno confermato che la prospettiva di potenziali ingressi sul mercatro di nuove imprese non dovrebbe esercitare un'efficace pressione concorrenziale sulle parti.

(118) Anche se gli ostacoli che comporta la tecnologia sviluppata da Siemens potessero essere superati mediante la concessione di licenze, l'ingresso sul mercato non è conveniente per un nuovo fornitore. Si tratta infatti di un nuovo sistema di schede telefoniche e di una linea di prodotti sviluppata esclusivamente per il mercato tedesco; il volume di mercato è dunque limitato. Inoltre Siemens/Landis & Gyr sono concorrenti che operano già sul mercato e hanno il vantaggio di essere fornitori tradizionali di Deutsche Telekom. Le due imprese hanno sviluppato con Deutsche Telekom il nuovo sistema di carte telefoniche e controllano la tecnologia utilizzata. Deutsche Telekom, infine, si è già impegnata per contratto ad ordinare ai fornitori tradizionali […] quantitativi.

(119) Occorre inoltre considerare che un eventuale interessato, quand'anche ottenesse le licenze per la tecnologia dei telefoni a scheda, non disporrebbe delle medesime conoscenze di cui dispongono Siemens/Landis & Gyr sul sistema complessivo da esse sviluppato. In particolare egli non avrebbe il medesimo grado di conoscenza delle parti sui dettagli del sistema di gestione sviluppato da Siemens/Nixdorf. […]. Per Deutsche Telekom, invece, date le caratteristiche del sistema di base dell'impresa, sarebbe troppo rischioso cambiare totalmente fornitore per le quantità rimanenti (circa 40 000 pezzi) […] non coperte da impegno di acquisto nei confronti di Siemens/Landis & Gyr. Si può di conseguenza presupporre che Deutsche Telekom, per ridurre al minimo i propri rischi, non ordinerebbe tutto il quantitativo rimanente presso un unico eventuale interessato. In questo contesto, è estremamente improbabile che un eventuale interessato possa ottenere una commessa remunerativa. Dopo la concentrazione, il lungo legame contrattuale esistente tra Deutsche Telekom e il fornitore Siemens (in posizione dominante sul mercato dopo la concentrazione) chiuderà il mercato all'accesso di altre imprese, impedendo quindi ai potenziali concorrenti di esercitare una pressione efficace.

Conclusioni

(120) In considerazione di quanto sopra esposto, la Commissione ha concluso che la concentrazione

prevista determinerà per Siemens la creazione di una posizione dominante sul mercato tedesco degli apparecchi telefonici a pagamento «pubblici» e che, di conseguenza, la concorrenza su questo particolare mercato verrà notevolmente ostacolata. La Commissione ha inoltre constatato che è improbabile che potenziali concorrenti possano esercitare una pressione efficace, in quanto la lunga relazione commerciale tra Deutsche Telekom e il fornitore Siemens, che dopo la concentrazione avrà una posizione dominante sul mercato, precluderanno ad altre imprese l'ingresso sul mercato. Non vi sono elementi per concludere che il potere contrattuale di Deutsche Telekom compenserà gli effetti sopra descritti. La compartimentazione del mercato proseguirà oltre il periodo di esecuzione del contratto. Dopo l'introduzione del nuovo sistema di telefoni a scheda e la sostituzione di tutti i telefoni a scheda dell'attuale generazione, la domanda in questo settore sarà limitata alla manutenzione e al rinnovo degli apparecchi già installati. L'accesso al mercato, vista la scarsità degli ordini (limitati agli eventuali rinnovi) sarà privo di interesse per le imprese che finora non hanno mai ottenuto commesse da Deutsche Telekom, dato che l'acquisizione di una nuova tecnologia che prevede grossi investimenti è redditizia solo se è possibile contare regolarmente su grossi ordinativi.

Impegni offerti dalle parti

(121) Nel corso della procedura, le parti hanno informato la Commissione del fatto che Elektrowatt AG ha deciso di cedere a terzi tutte le attività e i beni patrimoniali dell'affiliata di Landis & Gyr responsabile del settore delle comunicazioni (apparecchi telefonici a pagamento, schede a chip e dispositivi visivi di sicurezza per banconote e documenti riservati). La cessione del settore degli apparecchi telefonici a pagamento dovrebbe fugare le preoccupazioni della Commissione in merito alla costituzione di una posizione dominante sul mercato tedesco.

(122) Qualora tale cessione non potesse avvenire prima del completamento della prevista concentrazione, le parti hanno preso il seguente impegno:

(123) «1) Siemens si impegna, dopo aver acquisito il controllo esclusivo su Elektrowatt AG [giorno di riferimento II ai sensi degli accordi conclusi tra Crédit Suisse e Siemens (ed altri) — cfr. punto 2.1 della comunicazione], a fare in modo che Elektrowatt AG e le imprese ad essa collegate cedano a terzi tutte le attività relative allo sviluppo, produzione e distribuzione di apparecchi telefonici a pagamento (apparecchi "pubblici" e "privati") ("oggetto della cessione") entro […]; dovrà trattarsi di un concorrente indipendente dal gruppo Siemens e non collegato ad esso, già operante sul mercato o potenzialmente in grado di farlo, […].

(124) 2) Siemens si impegna, dopo la conclusione della concentrazione e prima della cessione, a garantire che l'oggetto della cessione comprenda tutte le attività relative allo sviluppo, alla produzione e alla distribuzione di apparecchi telefonici a pagamento "pubblici" e "privati". Siemens si impegna inoltre a mantenere, per quanto riguarda l'oggetto della cessione, le medesime condizioni di concorrenza che sussistevano prima della concentrazione. Siemens si impegna anche a garantire, fino alla vendita, che il patrimonio relativo all'oggetto della cessione non si riduca, fatta salva l'ordinaria amministrazione. […].

(125) 3) Siemens s'impegna inoltre, dopo la conclusione della concentrazione e prima della cessione, a garantire che il futuro acquirente dell'oggetto della cessione si trovi, per quanto riguarda il sistema di telefoni a scheda N.I.K.E. sviluppato da Landis & Gyr/Siemens per Deutsche Telekom, nella medesima situazione in cui si trovava Landis & Gyr prima della concentrazione (ossia acquisisca gli stessi diritti e doveri). Ciò significa in particolare che l'acquirente godrà dei medesimi diritti di cui godeva Landis & Gyr prima della concentrazione per quanto concerne la tecnologia del sistema di telefoni a scheda N.I.K.E. sviluppato congiuntamente dalle due imprese. Siemens si impegna infine a trasmettere all'acquirente tutti i diritti di brevetti propri, altri diritti di proprietà intellettuale e know-how proprio di cui disponeva Landis & Gyr relativamente al sistema di telefoni a scheda N.I.K.E. Nei casi in cui Landis & Gyr non disponeva di brevetti propri, altri diritti di proprietà intellettuale o know-how proprio, ma aveva accesso alla tecnologia sviluppata da Siemens, quest'ultima s'impegna a consentire all'acquirente l'accesso a tale tecnologia alle medesime condizioni previste per Landis & Gyr.

(126) 4) […], Siemens, in accordo con la Commissione, nomina un fiduciario ("il fiduciario"), quale ad esempio una banca di investimento. Il fiduciario controlla, su incarico della Commis-

sione, che Siemens rispetti, fino alla cessione, gli impegni presi nei confronti della Commissione e specificati al punto 2. Il fiduciario verifica inoltre che Siemens rispetti […] gli impegni presi nei confronti della Commissione e specificati al punto 3.

(127) 5) Qualora non abbia avuto luogo una cessione […], Siemens conferisce mandato irrevocabile sull'oggetto della cessione al fiduciario, che […] provvede alla cessione per conto del o dei proprietari secondo i criteri della sana gestione commerciale […].

(128) 6) Il fiduciario trasmette alla Commissione, e per conoscenza a Siemens, una relazione di controllo scritta trimestrale sul rispetto degli impegni presi da Siemens nei confronti della Commissione.

(129) 7) Il fiduciario trasmette alla Commissione, e per conoscenza a Siemens, una relazione scritta sul modo in cui procedono le trattative con i terzi interessati all'acquisto dell'oggetto della cessione, prima della sottoscrizione di un contratto vincolante e in ogni caso ogni tre mesi.

(130) 8) Il fiduciario porta avanti le trattative con un terzo interessato all'acquisizione solo se la Commissione non comunica formalmente, entro due settimane dal ricevimento della sua relazione, che ritiene che l'acquirente non soddisfi i criteri previsti.

(131) 9) Il compito del fiduciario si esaurisce dopo la conclusione della cessione.

(132) 10) […]»

Valutazione dell'impegno proposto

(133) La concentrazione in esame determina solo in Germania il cumulo di quote di mercato significative nel settore degli apparecchi telefonici a pagamento «pubblici». Dopo aver valutato l'operazione proposta, la Commissione ritiene che la concentrazione determinerebbe su questo mercato nazionale la creazione di una posizione dominante atta ad ostacolare in modo significativo la concorrenza nel mercato comune o in una parte sostanziale di esso. In base all'impegno proposto, vengono offerte ai concorrenti le attività nel settore dei telefoni a pagamento della controllata Landis & Gyr sul mercato tedesco dei telefoni a pagamento «pubblici». Dopo la cessione, l'eventuale acquirente si troverebbe nella medesima posizione in cui era Elektrowatt/Landis & Gyr prima della concentrazione. In questo modo viene garantito che Deutsche Telekom disporrà anche dopo la concentrazione di due fornitori. Di conseguenza Deutsche Telekom, grazie alla distribuzione delle proprie commesse per la produzione e la fornitura di apparecchi telefonici a pagamento «pubblici», sarà nuovamente in grado in futuro di assicurare un'efficace concorrenza tra Siemens e un altro fornitore. La Commissione è dunque giunta alla conclusione che l'impegno proposto è adeguato per evitare che si crei o si rafforzi una posizione dominante sul mercato tedesco degli apparecchi telefonici a pagamento «pubblici».

(134) L'impegno proposto dalle parti prevede la cessione dell'intero settore degli apparecchi telefonici a pagamento, ossia di tutte le attività in questo campo, di Landis & Gyr. Le parti non hanno proposto di limitare questo impegno alle attività di Landis & Gyr sul mercato tedesco degli apparecchi «pubblici». Questa ipotesi è comunque da escludersi anche per considerazioni di opportunità. Una limitazione dell'impegno potrebbe infatti essere presa in considerazione solo se questo bastasse ad evitare con sufficiente sicurezza la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante sul mercato tedesco degli apparecchi telefonici a pagamento «pubblici». Sembra tuttavia altamente improbabile trovare acquirenti adeguati in caso di cessione limitata a questo settore, ammesso e non concesso che tale limitazione sia fattibile da un punto di vista giuridico e sostanziale. L'impegno proposto è di conseguenza necessario per evitare con sufficiente sicurezza la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante sul mercato tedesco degli apparecchi telefonici a pagamento «pubblici».

b) *Apparecchi telefonici a pagamento «privati»*

(135) All'interno dell'UE, i fornitori di apparecchi telefonici a pagamento operano decisamente molto di più nel settore «privato» che in quello «pub-

blico». Oltre a Elektrowatt/Landis & Gyr (quota di mercato circa 18 %), nel 1995 altri due concorrenti (Tetrel e GN-Rathdown) disponevano di quote analoghe (circa 20 %). Tetrel ha significativamente rafforzato la propria posizione negli ultimi anni, dato che è diventata il principale fornitore del gruppo British Telecommunications. Altri concorrenti sono Schlumberger (quota di mercato nel 1995 circa 7 %), Ascom-Monetel (quota di mercato nel 1995 inferiore al 5 %), FMN Nordhausen (quota di mercato nel 1995 ca. 6 %), che operano in diversi Stati membri. Nel 1996 sono inoltre entrate sul mercato Inventec e Vector, provenienti dai paesi dell'Estremo oriente. È dunque possibile concludere che gli ostacoli all'ingresso su questo mercato sono inferiori rispetto al settore degli apparecchi «pubblici». Siemens non produce in proprio apparecchi telefonici a pagamento «privati», ma possiede una partecipazione del 40 % in GPT (quota di mercato nel 1995 ca. 5 %).

(136) Nel corso della procedura, le parti hanno comunicato alla Commissione che Elektrowatt ha rilevato GN Rathdown. Secondo quanto dichiarato dalle parti, tale acquisizione servirebbe solo a completare il settore degli apparecchi telefonici a pagamento di Elektrowatt in vista della futura cessione, per migliorarne le condizioni. Questa operazione potrebbe avere effetti sulla concorrenza al massimo fino alla cessione di cui all'impegno succitato. Non è dunque necessario valutare in maniera più approfondita gli effetti transitori che determina la modifica della posizione di Siemens sul mercato degli apparecchi telefonici a pagamento «privati». Considerata l'attuale struttura del mercato, la prevista cessione del settore degli apparecchi telefonici a pagamento di Elektrowatt, nonché il fatto che Siemens, al più tardi dopo aver ottemperato all'impegno sopra descritto, opererà sul mercato degli apparecchi «privati» solo attraverso la partecipazione in GPT, la Commissione ha concluso che la concentrazione in esame non suscita preoccupazioni a livello di concorrenza per quanto riguarda il mercato degli apparecchi telefonici a pagamento «privati».

D. VALUTAZIONE COMPLESSIVA

1. Sistemi di gestione centralizzata degli impianti tecnici e relativa assistenza

(137) La concentrazione prevista non determina la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante delle parti né sul mercato SEE di questo tipo di sistemi, né sui mercati nazionali della relativa assistenza.

2. Impianti di allarme antincendio, dispositivi anti-intrusione e altri impianti di sicurezza e relativa assistenza

(138) Sui mercati nazionali degli impianti antincendio, da un lato, e dei dispositivi anti-intrusione ed altri impianti di sicurezza, dall'altro, nonché sui mercati nazionali della relativa assistenza, la concentrazione proposta non determina né rafforza alcuna posizione dominante atta ad ostacolare in maniera significativa la concorrenza nel mercato comune o in una parte sostanziale di questo.

3. Contatori dell'energia elettrica

(139) Sui mercati nazionali dei contatori dell'energia elettrica la concentrazione proposta non determina né rafforza alcuna posizione dominante atte ad ostacolare in maniera significativa la concorrenza nel mercato comune o in una parte sostanziale di questo.

4. Calorimetri

(140) La concentrazione proposta non determina né rafforza alcuna posizione dominante sul mercato dei calorimetri.

5. Trasmettitori e ricevitori di telecomando centralizzato

(141) La concentrazione proposta non determina né rafforza alcuna posizione dominante sul mercato SEE dei trasmettitori e ricevitori di telecomando centralizzato.

6. Sistemi di gestione dell'energia

(142) La concentrazione proposta non determina né rafforza alcuna posizione dominante delle parti sul mercato SEE dei sistemi di gestione dell'energia.

7. Sistemi di gestione centralizzata di reti

(143) La concentrazione proposta non determina né rafforza alcuna posizione dominante delle parti sul mercato SEE dei sistemi di gestione centralizzata di reti.

8. **Apparecchi telefonici a pagamento «pubblici» e «privati»**

(144) Le indagini della Commissione hanno accertato che la concentrazione non determina la creazione o il rafforzamento di una posizione dominante sui mercati degli apparecchi telefonici a pagamento «privati». Tale giudizio vale anche per il settore degli apparecchi «pubblici», a condizione che le parti rispettino gli impegni presi.

V. **CONCLUSIONE**

(145) Per le ragioni sovraesposte è possibile concludere che, a condizione che le parti ottemperino agli impegni presi, la concentrazione prevista non determina la creazione né il rafforzamento di una posizione dominante atta ad ostacolare in modo significativo la concorrenza nel mercato comune o in una parte sostanziale di questo. Fatta salva questa condizione, la concentrazione è pertanto compatibile con il mercato comune, in applicazione dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento sul controllo delle concentrazioni, e con il funzionamento dell'accordo SEE, ai sensi dell'articolo 57 di detto accordo,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

La concentrazione proposta tra Siemens AG ed Elektrowatt AG è dichiarata compatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE, a condizione che le parti rispettino gli impegni di cui ai considerando da 123 a 132 della presente decisione.

Articolo 2

Le parti sono tenute a comunicare alla Commissione l'avvenuto rispetto della condizione di cui all'articolo 1 della presente decisione.

Articolo 3

Siemens AG
Wittelsbacherplatz, 2
D-80333 München

Fatto a Bruxelles, il 18 novembre 1997.

Per la Commissione
Karel VAN MIERT
Membro della Commissione