II

*(Besluiten waarvan de publicatie niet voorwaarde is voor de toepassing)*

# COMMISSIE

## BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

**van 18 november 1997**

**in een procedure op grond van Verordening (EEG) nr. 4064/89 van de Raad**

**(Zaak IV/M.913 — Siemens/Elektrowatt)**

*(Kennisgeving geschied onder nummer C(1997) 3589)*

**(Slechts de tekst in de Duitse taal is authentiek)**

**(Voor de EER relevante tekst)**

(1999/229/EG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap,

Gelet op de Overeenkomst betreffende de Europese Economische Ruimte, inzonderheid op artikel 57,

Gelet op Verordening (EEG) nr. 4064/89 van de Raad van 21 december 1989 betreffende de controle op concentraties van ondernemingen [1], laatstelijk gewijzigd bij Verordening (EG) nr. 1310/97 [2], inzonderheid op artikel 8, lid 2,

Gezien het besluit van de Commissie van 28 juli 1997 om in de onderhavige zaak een procedure in te leiden,

Gezien het advies van het Adviescomité voor concentraties [3],

Overwegende hetgeen volgt:

(1) Op 24 juni 1997 ontving de Commissie overeenkomstig artikel 4 van Verordening (EEG) nr. 4064/89 van de Raad, hierna „de concentratieverordening" genoemd, de aanmelding van een concentratievoornemen, waarbij Siemens AG, hierna „Siemens" genoemd, in de zin van artikel 3, lid 1, punt b), van de concentratieverordening zeggenschap over Elektrowatt AG, hierna „Elektrowatt" genoemd, zou verkrijgen. De geplande concentratie zou tot stand komen door de verwerving van participaties.

(2) Bij brief van 15 juli 1997 heeft de Commissie de partijen op de hoogte gesteld van haar besluit om de totstandbrenging van de aangemelde concentratie overeenkomstig artikel 7, lid 2, en artikel 18, lid 2, van de concentratieverordening te schorsen, tot een definitieve beschikking is vastgesteld.

(3) Na onderzoek van de aanmelding heeft de Commissie vastgesteld, dat het aangemelde voornemen binnen de werkingssfeer van de concentratieverordening valt en aanleiding geeft tot ernstige twijfel over de verenigbaarheid ervan met de gemeenschappelijke markt en met de werking van de EER-Overeenkomst. Bij beschikking van 28 juli 1997 heeft de Commissie dan ook overeenkomstig artikel 6, lid 1, punt c), van de concentratieverordening de procedure ingeleid.

(4) Het adviescomité heeft het ontwerp van deze beschikking op 24 oktober 1997 besproken.

---

[1] PB L 395 van 30.12.1989, blz. 1 (gerectificeerde versie: PB L 257 van 21.9.1990, blz. 13).
[2] PB L 180 van 9.7.1997, blz. 1.
[3] PB C 90 van 31.3.1999.

## I. DE PARTIJEN

(5) Siemens is actief op talrijke bedrijfsgebieden. Haar activiteiten liggen hoofdzakelijk in de sectoren energieproductie, energieoverdracht en -verdeling, energievoorzieningstechniek, aandrijvings-, schakel- en installatietechniek, automatiseringstechniek, openbare communicatienetwerken, particuliere communicatiesystemen, beveiligingstechniek, verkeerstechniek, automobieltechniek, medische techniek, halfgeleiders, passieve componenten en buizen, elektromechanische componenten, informatietechniek en lichttechniek.

(6) Elektrowatt is een Zwitsere holding die via dochterondernemingen in Zwitserland en in Duitsland actief is in de sectoren elektriciteitsproductie en -voorziening, gebouwentechniek, beveiligingstechniek, telefooninstallaties, alsmede algemene bouwonderneming, vastgoedbeheer en ingenieursdiensten op verschillende gebieden.

(7) De bedrijfsgebieden van Elektrowatt die door Siemens zouden worden overgenomen zijn:

— gebouwenbeheertechniek (hoofdzakelijk via Landis & Gyr/Landis & Staefa),

— beveiligingstechniek (via Cerberus),

— engineering en algemene bouwonderneming en vastgoedbeheer,

— diensten, systemen, installaties en uitrusting voor energievoorzieningsbedrijven,

— producten, systemen en diensten voor telefooninstallatie-exploitanten (inzonderheid kaart- en munttoestellen),

— optische beveiligingen (Visual Security Devices).

De Elektrowatt-activiteiten op de gebieden elektriciteitsvoorziening en elektriciteitsconnecties zouden aan andere ondernemingen dan Siemens worden verkocht.

## II. DE CONCENTRATIE

(8) Siemens is voornemens de aandelen over te nemen die de Crédit Suisse Group, hierna „CSG" genoemd, te Zürich, in Elektrowatt bezit. Maar eerst zullen de Elektrowatt-activiteiten elektriciteitsvoorziening en elektriciteitsconnecties worden afgesplitst en in de dochteronderneming Watt AG worden ondergebracht. Zij zullen in handen komen van een consortium van Duitse en Zwitserse energievoorzieningsbedrijven. CSG bezit thans 44,9 % van Elektrowatt; de overige aandelen zijn breed verspreid. CSG zal vóór de vervreemding van haar aandelen aan Siemens een openbaar overnamebod doen op alle Elektrowatt-aandelen.

(9) Het gaat om een concentratie in de zin van artikel 3, lid 1, punt b), van de concentratieverordening, aangezien Siemens de uitsluitende zeggenschap over Elektrowatt verkrijgt. Dit geldt ook indien het openbaar overnamebod van CSG met het oog op verwerving van meer Elektrowatt-aandelen geen enkel resultaat oplevert en Siemens geen grotere participatie in Elektrowatt kan verwerven dan de reeds in handen van CSG zijnde 44,9 %. Met deze participatie had CSG al een meerderheid in de algemene vergadering en, de facto, de uitsluitende zeggenschap over Elektrowatt, aangezien de presentie op de algemene vergaderingen de laatste vier jaar onder 70 % is gebleven en de overige aandelen sterk verspreid zijn.

## III. DE COMMUNAUTAIRE DIMENSIE

(10) De totale omzet over de gehele wereld van Siemens en Elektrowatt bedraagt meer dan 5 miljard ECU (Siemens 49,98 miljard ECU en Elektrowatt 4,58 miljard ECU). Elk van hen heeft een totale omzet in de Gemeenschap van meer dan 250 miljoen ECU (Siemens 30,325 miljard ECU en Elektrowatt 2,27 miljard ECU). Noch Siemens noch Elektrowatt behaalt meer dan twee derden van haar totale omzet in de Gemeenschap in eenzelfde lidstaat. Het concentratievoornemen heeft bijgevolg een communautaire dimensie, maar vormt geen samenwerkingsgeval volgens de EER-Overeenkomst.

## IV. BEOORDELING VOLGENS ARTIKEL 2 VAN DE CONCENTRATIEVERORDENING

### A. DE RELEVANTE PRODUCTMARKTEN

(11) De bedrijfsactiviteiten van Siemens en Elektrowatt overlappen elkaar en worden door de partijen in de volgende sectoren ondergebracht:

— gebouwenbeheertechniek,

— gebouwenbeveiligingstechniek (brandalarminstallaties, inbraakbeveiligings- en overige beveiligingssystemen),

— netbeheertechniek,

— energiemeters, energiemanagementsystemen, zend- en ontvangtoestellen voor centrale afstandsbediening,

— telefoonautomaten (munt- en kaarttoestellen).

(12) De procedure werd ingeleid wegens mogelijke concurrentieproblemen in de sectoren brandalarminstallaties, elektriciteits- en warmtemeters, zend- en ontvangtoestellen voor centrale afstandsbediening en telefoonautomaten.

### 1. Gebouwenbeheertechniek

(13) Onder „gebouwenbeheertechniek" (commercial building control) verstaat men het meten, sturen, regelen en overbrengen van verwarming, luchtverversing, klimaatregeling en andere technische installaties, zoals de automatisering van bedrijfsgebouwen. De gebouwenbeheertechniek omvat elektronische en EDP-systemen en de componenten daarvan (maar niet de verwarmings-, luchtverversing- en klimaatregelingtoestellen zelf), die de economische en energiebesparende sturing en regeling van de bedrijfstechnische installaties in bedrijfsgebouwen tot doel hebben, met inbegrip van de bouw en de inbedrijfstelling van deze gebouwenbeheersystemen en de voorlichting van degenen die daarvan gebruik maken.

(14) De markt voor gebouwenbeheersystemen als zodanig moet worden onderscheiden van de markten voor toestellen respectievelijk componenten (hardware) die voor deze systemen worden gebruikt, en van de markt voor het onderhoud van de systemen ([4]).

a) *Toestellen en componenten voor gebouwenbeheersystemen*

(15) Toestellen en componenten voor gebouwenbeheersystemen kunnen worden ondergebracht in verscheidene, onderling niet uitwisselbare groepen van toestellen en componenten, zoals leidingen, ventielen en klepaandrijvingen. Deze markten liggen stroomopwaarts van de gebouwenbeheersystemen als zodanig: de hardware is voor de aanbieders van gebouwenbeheersystemen een toeleveringsproduct. In de markten voor toestellen en componenten voor gebouwenbeheersystemen is enkel Elektrowatt noemenswaardig actief. Siemens biedt naast haar eigen gebouwenbeheersystemen praktisch geen toestellen en componenten aan. Bijgevolg behoeven de markten voor toestellen en componenten voor gebouwenbeheersystemen niet nader te worden onderzocht.

b) *Gebouwenbeheersystemen*

(16) De markt voor gebouwenbeheersystemen als zodanig omvat de ontwikkeling en de productie van systemen voor sturing en regeling van verwarming, luchtverversing en klimaatregeling, hierna „VLK" genoemd, van bedrijfsgebouwen, alsmede de inbedrijfstelling ervan en de voorlichting van de gebruikers ervan. Gebouwenbeheersystemen worden voor elke klant afzonderlijk naar gelang van zijn vereisten ontwikkeld en geleverd. De levering aan de uiteindelijke klant en de inbedrijfstelling gebeurt door de producent zelf, door dochterondernemingen of vestigingen of door groothandelaars en VLK-bedrijven. Aan de zijde van de afnemers kunnen de volgende marktsegmenten worden onderscheiden: kantoorgebouwen, ziekenhuizen, universiteiten en scholen speciale industrieën en hotels. In gebouwen met louter woonbestemming daarentegen komen gewoonlijk geen verfijnde gebouwenbeheersystemen voor.

c) *Onderhoud van de gebouwenbeheersystemen*

(17) De markt voor het onderhoud ligt benedenstrooms ten opzichte van die voor gebouwenbeheersystemen: zij omvat onderhoudsbeurten, reparatie, vervanging, modernisering, werkingscontrole en het verhelpen van storingen van installaties van de gebouwen. De systeemproducenten, of de in hun opdracht werkende ondernemingen, bieden onderhoudsdiensten aan voor de „eigen" gebouwenbeheersystemen, met name in het kader van de garantie op nieuw aangelegde systemen. Het onderhoud van „vreemde" gebouwenbeheersystemen wordt ook door concurrenten aangeboden. De afnemers sluiten met de aanbieders een contract voor het volledige dienstenpakket. De markt voor het onderhoud van gebouwenbeheersystemen omvat bijgevolg alle genoemde dienstverrichtingen.

### 2. Gebouwenbeveiligingstechniek

(18) Gebouwbeveiliging omvat de sectoren brandalarm- en inbraakbeveiligingssystemen alsmede toegangscontroles en andere beveiligingssystemen. Gebouwenbeveiligingssystemen worden overwegend aangebracht in kantoor- en industriegebouwen, in ziekenhuizen en in hotels. Ook

([4]) Zie beschikking van de Commissie van 12 februari 1996, zaak nr. IV/M.692 — Elektrowatt/Landis & Gyr, PB C 69 van 7.3.1996, blz. 3. De marktafbakening in deze beschikking werd voor het onderzoek van de onderhavige zaak door zowel de partijen als hun concurrenten in ruime mate bevestigd.

op dit gebied moet een onderscheid worden gemaakt tussen enerzijds de markten voor toestellen/componenten en anderzijds die voor systemen/installaties als zodanig en voor het onderhoud ervan.

a) *Toestellen en componenten voor gebouwenbeveiliging*

(19) Op de markten voor toestellen en componenten voor gebouwenbeveiliging is enkel Elektrowatt noemenswaardig actief. Siemens produceert deze toestellen/componenten in wezen louter voor eigen verbruik en verkoopt deze slechts in Duitsland in beperkte mate ook aan derden. De samengevoegde marktaandelen van Siemens en Elektrowatt/Cerberus bedragen in Duitsland evenwel minder dan 15 %. In de overige lidstaten en in de EER bedragen de marktaandelen van Elektrowatt voor toestellen en componenten minder dan 25 %; van samengevoegde marktaandelen is geen sprake. Op de markten voor toestellen en componenten voor gebouwenbeveiliging behoeft bijgevolg niet nader te worden ingegaan.

b) *Gebouwenbeveiligingsinstallaties: brandbeveiligingsinstallaties, inbraak- en overige gebouwenbeveiligingsinstallaties*

(20) De markt voor gebouwenbeveiligingsinstallaties/-systemen als zodanig omvat de op de klant toegesneden ontwikkeling van de installatie, de aanbrenging en de inbedrijfstelling ervan alsmede de voorlichting van de gebruikers ervan. Volgens de vaststellingen van de Commissie vormen brandalarminstallaties een productmarkt op zich, die van inbraak- en andere beveiligingssystemen dient te worden onderscheiden. Deze installaties hebben elk een eigen functie en zijn vanuit het oogpunt van de klant niet substitueerbaar. In tegenstelling tot andere gebouwenbeveiligingsinstallaties zijn brandbeveiligingsinstallaties dikwijs bij wet en/of door verzekeringsmaatschappijen verplicht gesteld. Brandbeveiligingsinstallaties werken met andere sensorprincipes (ionisatie, optisch, thermisch) dan bijvoorbeeld inbraakbeveiligingsinstallaties (geluid, ultrageluid, infrarood, radar). Bovendien zijn er afnemers die uitsluitend, of overwegend, enkel brandbeveiligingsinstallaties afnemen, zoals ziekenhuizen of kleine bedrijven.

(21) Dit neemt niet weg dat er tendensen bestaan om brandalarminstallaties en andere gebouwenbeveiligingen te integreren. Vooral grotere ondernemingen, autoriteiten, enz. hebben in de regel behoefte aan zowel brand- als inbraakbeveiliging en aan toegangscontroles, waardoor een zo vlot mogelijke samenwerking van de verschillende beveiligingssystemen noodzakelijk is. Toch lijkt het daarom niet nodig, dat brandalarm- en andere beveiligingsinstallaties bij dezelfde leverancier worden aangeschaft, aangezien ook (delen van) installaties van verschillende producenten samen kunnen werken. Niet alle klanten hebben dezelfde voorkeuren: een deel van de clientèle geeft er de voorkeur aan alle onderdelen van beveiligingsinstallaties van een en dezelfde producent af te nemen, terwijl een ander deel het belangrijk vindt van verscheidene leveranciers producten af te nemen. In ieder geval kunnen de grote aanbieders zowel brand- als inbraakbeveiligings- en andere gebouwenbeveiligingssystemen leveren. Hoewel de integratietendens een feit is, moet toch van onderscheiden productmarkten voor brandbeveiligingsinstallaties enerzijds en voor inbraakbeveiligings- en andere beveiligingsinstallaties anderzijds worden uitgegaan.

c) *Onderhoud van gebouwenbeveiligingsinstallaties*

(22) Niet kon met zekerheid worden vastgesteld, of het onderhoud van brandalarminstallaties en inbraak- en andere beveiligingssystemen een autonome productmarkt vormt, dan wel of dit bij de markt van installaties moet worden gerekend. Het onderhoud omvat onderhoudsbeurten, reparatie, vervanging, modernisering, werkingscontrole en opheffing van storingen van de technische beveiligingsinstallaties. Dikwijls worden gebouwenbeveiligingsinstallaties door de producent onderhouden. De klanten geven hieraan vaak de voorkeur omdat betrouwbaarheid, een goede werking van de installatie en een zo spoedig mogelijke wegneming van storingen bij beveiliging zeer belangrijk zijn. Dit neemt niet weg dat er ook nog een reeks (kleinere) ondernemingen bestaan die onderhoudsdiensten leveren. De vraag of het onderhoud van gebouwenbeveiligingsinstallaties een zelfstandige markt uitmaakt, behoeft echter niet te worden beantwoord omdat, zelfs al zou zij een afzonderlijke markt vormen, er geen concurrentieproblemen zijn.

### 3. **Energiemeters, centrale afstandsbediening, energiemanagementsystemen, netbeheertechniek (besturings- en regeltechnische inrichtingen voor energievoorzieningsbedrijven)**

(23) De besturings- en regeltechnische inrichtingen voor energievoorzieningsbedrijven omvatten apparaten, systemen en installaties, die enerzijds worden gebruikt voor het beheer en de besturing van stroom- en andere energienetwerken (netbeheersystemen) en anderzijds voor de opneming en sturing van het energieverbruik. De besturings- en regeltechnische inrichtingen van de

tweede groep vallen weliswaar alle onder de meetapparatuurtechniek, maar moeten verder naar de onderscheiden functie ervan worden onderverdeeld.

(24) Onder energiemeters worden mechanische en elektronische tellers en telsystemen verstaan, die de verbruikte hoeveelheden elektriciteit, gas of warmte registreren. Zoals de partijen aangeven, vormen de elektriciteits-, gas- en warmtemeters elk een eigen relevante productmarkt, omdat zowel de toegepaste techniek als de gebruikers verschillend zijn. De afnemers van energiemeters zijn de energievoorzieningsbedrijven, dit wil zeggen elektriciteits- en gasbedrijven en bedrijven voor warmtevoorziening op afstand.

a) *Gasmeters*

(25) De markt voor gasmeters wordt niet door de concentratie beroerd, aangezien enkel Siemens met een marktaandeel van 22 % in het Verenigd Koninkrijk actief is en Elektrowatt geen gastellers produceert.

b) *Elektriciteitsmeters*

(26) De markt voor elektriciteitsmeters beslaat mechanische (volgens het Ferraris-principe), elektromechanische (zogenaamde hybride) en elektronische meters (tellers). Aan de hand van de toepassingsgebieden kan een onderscheid worden gemaakt tussen elektriciteitsmeters voor abonnees (huishoudingen en kleine afnemers), voor industriële klanten en voor „high end"-afnemers. Tot het „high end" behoren toepassingsgebieden waar bijzondere, zeer hoge technische eisen worden gesteld (bv. tellers voor het meten van de stroomuitwisseling in het hoogspanningsnet tussen verschillende elektriciteitsproducenten. Wat de huishoudingen en kleine afnemers betreft, die enkel laagspanningsstroom gebruiken en waarvoor hoogstens twee tarieven gelden, komen in West- en Midden-Europa — met uitzondering van Frankrijk, Nederland en het Verenigd Koninkrijk — nog het meest mechanische tellers voor. In Scandinavië worden ook al bij particuliere huishoudens overwegend elektronische tellers gebruikt. Bij de industriële afnemers worden over de gehele EER overwegend elektronische tellers gebruikt. Bij de „high end"-afnemers worden uitsluitend elektronische tellers ingezet.

(27) Tellers met een elektronisch meet- en telmechanisme staan wat prijs en werking betreft, in concurrentie met de traditionele, volgens het Ferraris-beginsel vervaardigde toestellen. Maar omdat elektronische tellers een groter aantal functies kunnen verrichten, kunnen zij vergeleken met mechanische of elektromechanische tellers een groter toepassingsspectrum bestrijken. Zo is volgens het merendeel van de ondervraagde afnemers een wezenlijk voordeel van elektronische tellers, dat de technische verwerking van tarieven, bijvoorbeeld de invoering van complexere klantentarieven, gemakkelijker is. Voorts is de meetgevoeligheid van elektronische tellers vergeleken met die van mechanische tellers groter en wordt de werking ervan minder beïnvloed door spannings-, frequentie- en temperatuurverschillen. Nog andere voordelen van elektronische tellers zijn de ongevoeligheid voor de inbouwplaats, de kleinere afmetingen (ruimtebesparende toestellen), de multifunctionele uitvoeringsmogelijkheden (zoals gecombineerde tellers met centrale afstandsbediening of schakelklokken) en de toepassing van kostenbesparende opneemtechnieken (meteropneming op afstand). Nadelen daarentegen zijn de kortere tussenpozen tussen het ijken van de meters, meer storingen en de, vergeleken met mechanische, volgens het Ferraris-beginsel gebouwde wissel- of driefasenstroommeters, thans nog hogere prijs.

(28) Een nauwere afbakening van de markt volgens de toepassingsgebieden lijkt in dezen niet dienend, zelfs niet wanneer rekening wordt gehouden met de verschillen tussen mechanische en elektronische tellers. Ook al worden voor de particuliere huishoudens, althans in Midden-Europa, nog steeds hoofdzakelijk Ferraris-tellers gebruikt, zal een algemeen verwachte diversifiëring van de tarieven de verspreiding van de reeds meer dan een twintigtal jaren bestaande elektronische tellers bespoedigen. Het feit dat elektronische tellers nu nog duurder zijn dan mechanische wissel- of driefasenstroommeters volgens het Ferraris-principe staat echter niet eraan in de weg, dat zij ook meer en meer voor particuliere huishoudens worden ingezet. Immers, gelet op de lagere installatie- en administratiekosten kunnen elektronische tellers voordeliger uitvallen dan mechanische. De toenemende toepassing van elektronische in plaats van mechanische tellers is ook een gevolg van het feit dat de prijzen voor elektronische tellers de laatste vijf jaren, dankzij de voortdurende technische verbetering en de grotere concurrentie van nieuwe aanbieders, al met al gedaald zijn. De afnemers verwachten dat deze ontwikkeling zal aanhouden. Daarom gaat de Commissie ervan uit dat het bij elektriciteitsmeters om één markt gaat, die zowel de traditionele Ferraris- en hybridetellers als de verschillende soorten elektronische tellers omvat.

c) *Warmteverbruikmeters*

(29) Warmteverbruikmeters zijn toestellen die aangeven hoeveel energie in huizen, één- en meergezinswoningen alsmede in industriële en openbare gebouwen voor verwarming is verbruikt. Als warmteverbruikmeters worden mechanische (schoepenmechanisme) en elektronische, op ultrasone meting gebaseerde toestellen gebruikt. Op alle gebieden worden de mechanische tellers steeds meer door de elektronische tellers vervangen. De Commissie gaat daarom ervan uit dat het bij warmteverbruikmeters om één markt gaat, die zowel de mechanische als de elektronische tellers omvat.

d) *Energiemanagementsystemen*

(30) Energiemanagementsystemen zijn installaties voor de registratie, besturing en controle van het elektriciteitsverbruik. Afnemers van deze systemen zijn vooral energievoorzieningsbedrijven en grotere industriële bedrijven, die deze systemen gebruiken om hun verbruik te optimaliseren. Zo worden deze systemen ingezet om minimumtarieftijden maximaal te benutten en om verbruikspieken te vermijden of af te vlakken.

e) *Zend- en ontvangapparaten voor centrale afstandsbediening*

(31) Met behulp van zend- en ontvangtoestellen voor centrale afstandsbediening kunnen multitariefmeters en verbruikstoestellen centraal worden bestuurd en geschakeld. De zendinstallatie bevindt zich bij de energievoorzieningsbedrijven en de ontvanginstallatie op de plaats van de multitariefmeters, respectievelijk verbruikstoestellen. Deze apparaten worden in toenemende mate in de bij de stroomverbruikers geïnstalleerde tellersystemen geïntegreerd. De afnemers zijn overwegend energievoorzieningsbedrijven.

f) *Netwerkbeheertechniek*

(32) Onder netwerkbeheertechniek wordt verstaan, de ontwikkeling, engineering, levering/installatie alsmede de onderhoudsbeurten en het onderhoud in het algemeen van beheersystemen voor openbare en industriële stroom-, gas-, water- en netten voor warmtevoorziening over afstand. Deze installaties bestaan uit computergestuurde centra (netwerkbeheercentra) en inrichtingen waarmee de afgelegen delen van het netwerk, zoals onderstations, schakelinstallaties en energiecentrales van op afstand kunnen worden gestuurd. Tot de netwerkbeheertechniek behoren niet de inrichtingen die met behulp van de netwerkbeheertechniek worden bestuurd, zoals op het gebied van de elektriciteitsvoorziening omschakelinstallaties, inrichtingen ter beveiliging tegen overbelasting en transformatoren. De afnemers van netwerkbeheersystemen zijn vooral energievoorzieningsbedrijven.

(33) De installaties voor netwerkbeheer moeten op de specifieke behoeften van de klanten worden toegesneden, omdat de netwerken doorgaans historisch gegroeid zijn en door de onderscheidene bedrijfsinrichtingen van elkaar verschillen. Toch is dit geen grond om aan te nemen dat er naar gelang van het type netwerk dat moet worden bestuurd, onderscheiden relevante productmarkten zouden bestaan omdat de besturingstechniek bij alle netwerkbeheerinstallaties in wezen dezelfde is. Wegens de complexiteit en de grootte van de installaties zorgt één aanbieder voor conceptie, aanleg en onderhoud. Uit het onderzoek van de Commissie is naar voren gekomen dat er op het gebied van de netwerkbeheertechniek geen kleinere ondernemingen bestaan die zich uitsluitend met het onderhoud van netwerkbeheerinstallaties bezighouden. De Commissie gaat dan ook ervan uit dat er één enkele markt voor netwerkbeheertechniek voor openbaar en industriële stroom-, gas-, water- en afstandswarmtevoorzieningsnetwerken bestaat, die de conceptie, de aanleg en het onderhoud van de installaties omvat.

### 4. Telefoonautomaten

(34) Telefoonautomaten zijn publiek toegankelijk telecommunicatie-eindtoestellen waarmee tegen betaling telecommunicatiediensten worden aangeboden. Telefoonautomaten kunnen allereerst worden onderscheiden op grond van de betaalwijze: munttelefoons, kaarttelefoons met vooraf betaalde telefoonkaarten en kredietkaarttelefoons. Daarnaast zijn er ook gecombineerde telefoonautomaten, zoals munt- en kaarttelefoons die met verschillende soorten kaarten werken. Hiermee is niet gezegd dat voor elke betaalwijze een afzonderlijke markt zou kunnen worden onderscheiden. Alle producenten bieden de belangrijkste betaalwijzen aan (munten, telefoonkaarten en kredietkaarten). Ook van de zijde van de afnemers wordt doorgaans telefoonautomaten met meer of alle betaalmogelijkheden gevraagd. De concurrentievoorwaarden voor telefoonautomaten met verschillende betaalmogelijkheden zijn bijgevolg niet anders. Bovendien kan worden verwacht dat ook nog in de toekomst vraag zal blijven naar telefoonautomaten met verschillende betaalwijzen (zo zijn telefoonkaarttoestellen en kredietkaarttoestellen ten dele op verschillende gebruikers gericht; ook munttoestellen zullen niet geheel verdwijnen).

(35) Daarentegen moet wel een onderscheid worden gemaakt tussen „publieke" en „particuliere" telefoonautomaten. „Publieke" telefoonautomaten zijn telefooninstallaties die door overheidsbedrijven of door in het kader van de liberalisering erkende particuliere exploitanten van het openbare telefoonnet worden geëxploiteerd; zij worden vooral opgesteld op onbewaakte openbare plaatsen („outdoor") en kunnen meestal „de klok rond" worden gebruikt. „Particuliere" telefoonautomaten zijn eindtoestellen die worden geëxploiteerd door zowel telecommunicatiebedrijven als particuliere ondernemingen die zelf de tarieven vaststellen (meestal hogere dan bij de „publieke" telefoonautomaten), die meestal op particulier terrein en binnen worden opgesteld en vaak slechts op bepaalde tijden kunnen worden gebruikt. Ook na de algehele liberalisering van het telecommunicatiewezen zullen „publieke" telefoonautomaten veiligheidshalve noodzakelijk blijven: particuliere telefoonautomaten worden immers voor een winstoogmerk aangewend, zodat zij op telefoongebied geen algehele basisvoorziening voor de bevolking kunnen garanderen.

(36) Een ander belangrijk onderscheid tussen „publieke" en „particuliere" telefoonautomaten is gelegen in de voor „publieke" telefoonautomaten vereiste bijkomende beveiligingsmaatregelen. „Publieke" automaten moeten duidelijk robuuster zijn dan automaten die binnen (bijvoorbeeld in restaurants, luchthavens en openbare gebouwen) worden opgesteld, waar minder vandalisme voorkomt. De productiekosten voor niet-bewaakte publieke telefoonautomaten zijn dan ook merkelijk hoger, en wel twee- tot driemaal meer dan voor particuliere automaten. Daarom gaat de Commissie ervan uit dat het bij „publieke" en „particuliere" telefoonautomaten om verschillende productmarkten gaat.

a) *„Publieke" telefoonautomaten*

(37) Deze telefoonautomaten bevinden zich op openbaar terrein, overwegend op straten en op pleinen. De telecommunicatiebedrijven vallen dikwijls — ook al zijn zij reeds geprivatiseerd — onder een regelgeving die tot een basisvoorziening met telefoonautomaten verplicht. Bovendien zijn de productiekosten voor niet-bewaakte „publieke" telefoonautomaten door de bijkomende beveiligingsmaatregelen duidelijk hoger dan die voor „particuliere" telefoonautomaten. Ook is de exploitatie van „publieke" telefoonautomaten wegens de hogere kosten en de afnemende vraag (onder meer door de sterkere verbreiding van mobiele telefoons) vaak weinig rendabel. De producenten staan tegenover een klein aantal grotere afnemers, die niet volgens marktconomische criteria (kunnen) beslissen. De markt voor „publieke" telefoonautomaten wordt in grote mate bepaald door afnemers wier inkoopbeleid en aankoopbeslissingen voor de verdeling van de marktaandelen bepalend zijn.

b) *„Particuliere" telefoonautomaten*

(38) De markt voor „particuliere" telefoonautomaten heeft een geheel andere concurrentiestructuur dan die voor „publieke" telefoonautomaten. „Particuliere" telefoonautomaten worden op particulier terrein van de meest uiteenlopende bedrijven geëxploiteerd, bijvoorbeeld in de horecasector. Daarnaast zijn ook particuliere telefoonautomaten denkbaar, bijvoorbeeld in tankstations. Deze beslissen vrij of zij al dan niet een telefoonautomaat installeren en zullen dit enkel doen, wanneer dat direct of indirect voordeel oplevert.

B. DE RELEVANTE GEOGRAFISCHE MARKTEN

## 1. Gebouwenbeheertechniek

a) *Gebouwenbeheersystemen*

(39) Volgens de betrokken ondernemingen bestrijken de markten voor gebouwenbeheertechniek de gehele EER. De verklaring hiervan ligt in de lage drempels voor toetreding tot de markt en in het feit dat de producten en diensten in principe in de gehele EER identiek zijn. Eventuele verschillen hangen veeleer samen met de bestellingen, niet zozeer met het land. Voorts kunnen zij ook te maken hebben met klimatologische verschillen. De wettelijke en bestuurlijke voorschriften in de onderscheidene lidstaten zijn niet dermate verschillend, dat het grensoverschrijdend goederenverkeer daardoor nadelig zou worden beïnvloed. Bovendien zullen binnenkort op dit gebied Europese normen van het „Comité européen de normalisation" (CEN) in werking treden.

(40) In haar beschikking betreffende de concentratie Elektrowatt/Landis & Gyr [5] had de Commissie nog een aantal punten vermeld die op het bestaan van nationale markten wezen, zonder de vraag van de geografische marktafbakening evenwel definitief af te doen. Recent onderzoek

[5] Zie voetnoot 4.

van de Commissie heeft de voorstelling van zaken door de partijen in hoofdzaak bevestigd. Met de invoering van de EG-normen, die ook de documentatie bij het product en de gebruikshandleidingen bestrijken, worden de verschillen tussen de regelgeving van de onderscheidene lidstaten steeds geringer. Producenten op wereldniveau wijzen in dit verband op het feit, dat de toenemende normalisering tot verschillende uitvoeringen van de producten in de Verenigde Staten enerzijds en in de EER anderzijds leidt.

(41) Anderzijds levert een aanwezigheid ter plaatse en korte afstanden tot de klanten, vooral wat het onderhoud aangaat, nog steeds voordelen op. Daarom beschikken de internationale aanbieders over een combinatie van centrale productielocaties met nationale verkooporganisaties. De verschillen in de verdeling van de marktaandelen tussen de onderscheidene lidstaten kunnen dan ook worden verklaard door de historische aanwezigheid van een reeks nationaal gevestigde aanbieders. Dit is evenwel niet in tegenspraak met de veronderstelling van een markt die de gehele EER bestrijkt. Voor de ontwikkeling en de installatie van complexe gebouwenbeheersystemen bestaat er in de gehele EER vraag. Belangrijke beperkingen van technische of van juridische aard zijn er niet. Zoals in bovengenoemde beschikking reeds werd aangegeven, kan uit eventuele prijsverschillen maar weinig worden afgeleid, omdat diensten (aanbrengen van installaties, onderhoudswerkzaamheden) ter plekke worden verricht en de prijzen door de verschillende loonkosten in de onderscheiden landen worden beïnvloed. Geografische eigenheden, zoals het klimaat in de Zuid-Europese lidstaten, zijn geen grond voor een nauwere marktafbakening. De gebouwenbeheersystemen van de grote aanbieders worden aan de onderscheidene omstandigheden aangepast. Zoals de bedrijfstechnische gegevens voor elk project sterk kunnen verschillen, zo ook zijn de klimatologische gegevens enkel van betekenis voor de definitieve vorm van de systemen, niet voor de basisfuncties ervan. Daarom neemt de Commissie aan dat het hier om een markt gaat die ten minste de gehele EER bestrijkt.

b) *Onderhoud van gebouwenbeheersystemen*

(42) Zoals reeds gezegd, is op het gebied van onderhoud een lokale aanwezigheid van de aanbieder nog steeds een gunstige factor: de klanten verlangen dat in geval van storing de reactietijd niet meer dan een halve dag en nemen doorgaans geen genoegen met telefonisch advies. Daarom wordt het onderhoud van gebouwenbeheersystemen dikwijls overgenomen door kleinere ondernemingen die op nationaal niveau werkzaam zijn en die niet met de internationale systeemproducenten verbonden zijn. Bijgevolg neemt de Commissie aan dat het bij het onderhoud om nationale markten gaat.

## 2. Gebouwenbeveiligingstechniek

(43) Volgens partijen bestrijkt de geografisch relevante markt voor de gebouwenbeveiligingstechniek de gehele EER. Als argument voeren zij aan, dat de aangeboden en gevraagde producten in beginsel identiek zijn en eventuele verschillen niet samenhangen met de landen maar wel met de bestellingen. Op welbepaalde gebieden bestaan er nationale voorschriften, waardoor de installaties verschillend moeten worden uitgebouwd. Anderzijds is terzake reeds een Europese norm van kracht geworden en wordt er aan een tweede norm gewerkt, zodat een verdere harmonisering tot stand zal komen.

(44) Het onderzoek van de Commissie heeft uitgewezen dat er ook op dit gebied een „vereuropeaniserende" tendens bestaat. Dit neemt evenwel niet weg dat er nog tal van aanwijzingen voor het bestaan van nationale markten zijn. Zo kennen vele Europese landen op het gebied van beveiligingstechniek, een eigen vergunnings- en erkenningsstelsel wat inhoudt dat in elk van die landen een voor dat land eigen onderzoeks- en erkenningsprocedure moet worden gevolgd.

a) *Brandalarminstallaties*

(45) Voor brandalarminstallaties bestaat een Europese norm (EN 54) die echter enkel als „kleinste gemeenschappelijke noemer" kan worden beschouwd en in de regel niet volstaat om in een lidstaat als leverancier te worden toegelaten. Met name in Duitsland, in Frankrijk en in België gelden aanvullende lokale voorwaarden. In Duitsland bijvoorbeeld is een vergunning/erkenning door de VDS („Verband der Sachversicherer") vereist. In Spanje, Frankrijk, Italië, Oostenrijk, het Verenigd Koninkrijk en Scandinavië gelden lokale installatienormen. De brandalarminstallaties moeten op de plaatselijke brandweerinfrastructuur worden aangesloten; in Ierland en Griekenland moet de lokale brandweer reeds in het planningsstadium worden ingeschakeld. Daarom neemt de Commissie aan dat de markten voor brandalarminstallaties nog nationaal zijn.

b) *Inbraak- en andere gebouwenbeveiligingsinstallaties*

(46) Inbraak- en andere gebouwenbeveiligingsinstallaties moeten in geheel Europa van de „CE"-markering zijn voorzien. De apparaten als zodanig kunnen in geheel Europa worden verkocht, maar voor het daadwerkelijke gebruik ervan gelden in de verschillende landen nog bijkomende voorwaarden. Nationale vergunningen — van de autoriteiten of van verzekeringsverenigingen — zijn gangbaar in België, Duitsland, Spanje, Frankrijk, Ierland, Nederland en het Verenigd Koninkrijk. Voor transmissietoestellen is in België, Griekenland, Frankrijk en Ierland ook nog een vergunning van de telecommunicatiebedrijven vereist. Bovendien moeten de inbraakbeveiligingssystemen op de nationale politie-infrastructuur worden aangesloten. Daarom is de Commissie tot de bevinding gekomen, dat de markten voor inbraak- en andere gebouwenbeveiligingsinstallaties nog nationaal zijn.

c) *Onderhoud van brandalarm-, inbraak- en andere gebouwenbeveiligingsinstallaties*

(47) Zoals de markten voor de installaties zijn ook de eventuele markten voor het onderhoud ervan nationaal. Nog sterker dan voor de installaties zelf speelt voor het onderhoud de afstand tot de klant een belangrijke rol, vooral in verband met de spoedige opheffing van storingen.

3. **Energiemeters, centrale afstandsbediening, energiemanagementsystemen, netwerkbeheertechniek (besturings- en regeltechnische inrichtingen voor energievoorzieningsbedrijven)**

a) *Elektriciteitstellers*

(48) Partijen gaan uit van de EER als de geografisch relevante markt voor elektriciteitstellers en geven daarvoor de volgende redenen: terwijl de markten voor elektriciteitstellers tot voor ongeveer tien jaar nog afgeschermde nationale markten waren met een overwegend nationale productie en een onderneming als Landis & Gyr alleen door het onderhoud van de eigen productielocaties in tien Europese landen werkzaam kon zijn, zijn de omstandigheden sedertdien ingrijpend gewijzigd. De afnemers hechten niet meer aan nationale aanwezigheid van de producenten, maar aan kwaliteit, service, korte levertermijnen, meer doelmatigheid en een goede rentabiliteit, met andere woorden een gunstiger prijs-/prestatieverhouding. Dit leidt tot een toenadering van de prijzen in Europa en tot een concentratie van de fabricage bij de leveranciers. De kosten die gepaard gaan met de toetreding tot de markt, zijn voor elektronische tellers hoe dan ook aanzienlijk gedaald. Nationale vergunningsvoorschriften of normen wierpen voor de markttoegang geen onoverkomelijke drempels op, aangezien zij niet aan de ontwikkelings- en constructiebeginselen raakten.

(49) Uit het onderzoek van de Commissie is voor elektriciteitstellers een sterke tendens tot „vereuropeanisering" gebleken. Naast partijen zijn er in geheel Europa, of althans in verschillende lidstaten, ook nog een reeks andere aanbieders actief. Ook het marktsucces van de Sloveense onderneming Iskra Emeco is een aanwijzing dat de markt voor elektriciteitstellers steeds internationaler wordt. Daarbij komt dat de afnemers, althans voor grotere opdrachten, Europese aanbestedingen moeten uitschrijven overeenkomstig de richtlijn betreffende de sectoren water- en energievoorziening, vervoer en telecommunicatie.

(50) Hoewel grotere elektriciteitsvoorzieningsbedrijven hun behoeften aan elektriciteitstellers op Europees niveau aanbesteden, verloopt de uitvoering van het contract nog steeds op nationaal niveau. Daarom beschikken nagenoeg alle leveranciers in de onderscheidene lidstaten over een vestiging of over een verkoopagentschap ter plaatse, of verkopen zij hun producten via de verkooporganisatie van een andere producent die in de betrokken lidstaat een vestiging heeft. De bevraagde afnemers zien het aanwezig zijn van een dergelijke nationale vertegenwoordiging zo niet als doorslaggevend om voor een bepaalde leverancier te kiezen, dan toch als zeer bevorderlijk voor de samenwerking, meer bepaald voor de tijdige levering van vervangingsstukken.

(51) Wat de technische normen voor elektriciteitstellers aangaat, valt het volgende onderscheid te maken. Voor elektriciteitstellers bestaan er Europese normen, zoals EN 60521 voor mechanische wisselstroomtellers en watt-uurmeters van de klassen 0,5, 1 en 2, EN 61036 voor elektronische wisselstroomtellers en watt-uurmeters (precisieklassen 1 en 2), EN 60687 voor elektronische wisselstroomtellers en watt-uurmeters (precisieklassen 0,2 en 0,5) en EN 601268 voor elektronische wisselstroomtellers en var-uurmeters (precisieklassen 2 en 3). Zij worden in sommige lidstaten (bijvoorbeeld in Duitsland, Oostenrijk, het Verenigd Koninkrijk) aangevuld met

een nationale regeling (bijvoorbeeld DIN EN-voorschriften, BS EN-voorschriften). Daarnaast bestaan er ook nationale voorschriften voor tellers, bijvoorbeeld aangaande de adresinformatie bij de samenstelling en transmissie van meetresultaten.

(52) Daarenboven moet voor elektriciteitstellers in het merendeel van de lidstaten, behalve in Denemarken, Finland en Luxemburg, een vergunning worden verkregen. In Denemarken zullen naar verwachting in augustus 1998 nationale vergunningsvoorschriften in werking treden. De vergunningsvoorwaarden blijken uit de respectieve nationale voorschriften. Zo zijn er gedetailleerde vergunningsvoorschriften per type product (bijvoorbeeld in Duitsland, Nederland, Oostenrijk). Ook de ijkvoorschriften en de vaststelling van de foutgrens voor elektriciteitstellers, die de precisie van de opmeting garanderen en dus de eindverbruiker ten goede komen, worden nationaal geregeld. De ijktermijnen en de foutgrenzen voor elektriciteitstellers zijn van lidstaat tot lidstaat verschillend.

(53) De noodzaak van een vestiging op nationaal niveau en de bijzondere technische vereisten, de bijzondere wetgevende voorschriften betreffende ijking en foutgrenzen en de nationale vergunningsprocedures zijn aanwijzingen voor een nauwere nationale marktafgrenzing. Aan de vraag, of deze aanwijzingen bij een door aanbestedingen op Europees niveau gekenmerkte vraag volstaan om te doen aannemen dat de markten voor tellers nog nationaal zijn, kan worden voorbijgegaan, aangezien het concentratievoornemen noch in de EER noch op het niveau van de afzonderlijke lidstaten een machtspositie in het leven roept of versterkt.

b) *Warmteverbruikmeters*

(54) De wettelijke en feitelijke algemene voorwaarden voor warmteverbruikmeters stemmen overeen met die voor elektriciteitstellers. Er bestaan bijzondere nationale technische vereisten, bijzondere wetgevende voorschriften voor de ijking en de foutgrens alsmede nationale vergunningsprocedures. Daarenboven moeten de afnemers, althans bij grotere aankoopplannen, aanbestedingen uitschrijven overeenkomstig de aanbestedingenrichtlijn betreffende enkele sectoren (water- en energievoorziening, vervoer en telecommunicatie). Naast partijen is er nog een reeks andere leveranciers, die op Europees niveau of in elk geval in verscheidene lidstaten actief zijn. Aan de vraag, of de markten voor warmteverbruikmeters nog nationaal zijn dan wel of er reeds van een markt op EER-niveau sprake is, kan evenwel worden voorbijgegaan, aangezien het concentratievoornemen noch in de EER noch op het niveau van de afzonderlijke lidstaten een machtspositie in het leven roept of versterkt.

c) *Zend- en ontvangapparaten voor centrale afstandsbediening*

(55) Zend- en ontvangapparaten voor centrale afstandsbediening zijn in het merendeel van de lidstaten in gebruik. Uit de onderzoekingen van de Commissie is gebleken dat de vereisten voor zend- en ontvangtoestellen voor centrale afstandsbediening in geheel Europa in grote mate dezelfde zijn. Belemmeringen voor de toegang tot de markt in de vorm van nationale technische vereisten of vergunningsvoorschriften zijn er niet. Daarom gaat de Commissie ervan uit dat het bij deze apparaten gaat om een markt die ten minste de EER bestrijkt.

d) *Energiemanagementsystemen*

(56) Blijkens het onderzoek van de Commissie zijn de vereisten voor energiemanagementsystemen in geheel Europa in grote mate dezelfde. Punten van verschil zijn meestal aan de onderneming, veeleer dan aan het land gelieerd. Belemmeringen voor de toegang tot de markt door nationale technische vereisten zijn er niet. Daarom gaat de Commissie ervan uit dat het bij energiemanagementsystemen gaat om een markt die ten minste de EER bestrijkt.

e) *Netwerkbeheertechniek*

(57) Partijen gaan ervan uit dat de EER geografisch relevante markt is voor de netwerkbeheertechniek. Zij voeren hiertoe de volgende argumenten aan. Het handelsverkeer binnen de EER wordt niet door invoerbeperkingen belemmerd en dankzij de geringe transportkosten kan vanuit een centrale productielocatie rendabel worden geleverd. Dit valt op te maken uit de organisatie en het verkoopsbeleid van de grote aanbieders. Bovendien kent de netwerkbeheertechniek een eenvormige industriële standaard, die uit de overal ter wereld toegepaste elektronischegegevensverwerking- en de computertechniek voortvloeit. De nog bestaande nationale vergunningsvoorwaarden of normen zou niet aan de basis van de ontwikkeling of van de constructie van de netbeheersystemen raken en alle leveranciers zijn bij machte aan de nationale specificaties te voldoen. Voorts oefenen de deregulering en de liberalisering van de energiemarkt een extra druk uit op de prijzen, waardoor de voorkeur

voor nationale leveranciers wegvalt. Ten slotte heeft de Commissie reeds in haar beschikking van 3 september 1996 in zaak IV/M.706, GEC Alsthom NV/AEG(6) een vergelijkbare uitwerking van deregulering vastgesteld wat de markt voor netcomponenten van stroomvoorzieningsinstallaties betreft.

(58) Het onderzoek van de Commissie heeft het standpunt van partijen bevestigd. De technische normen voor de netbeheertechniek zijn in ruime mate identiek. Specifieke nationale vereisten, voorzover die nog bestaan, spelen geen doorslaggevende rol meer. Het aankoopbeleid van de energievoorzieningsbedrijven berust op Europese aanbestedingen, die de planning, realisatie, installatie en inwerkingstelling van volledige netbeheersystemen of van delen ervan omvatten. De prijs, de functies en de kwaliteit van de producten en diensten zijn beslissende aankoopcriteria. Wanneer het gaat om uitbreiding of vervanging van bestaande systemen is het mogelijk dat een onderneming wegens haar specifieke eis aan een bepaalde producent gebonden is. Dit kan meteen een verklaring zijn voor de verschillende omvang van de marktaandelen in de afzonderlijke lidstaten. Het belet evenwel niet dat zowel de ondervraagde afnemers als de aanbieders het standpunt van de partijen bijtreden. Daarom neemt de Commissie aan, dat het bij de netbeheertechniek om een markt gaat die ten minste de EER bestrijkt.

## 4. Telefoonautomaten

(59) Volgens de aanmeldende partijen is de geografisch relevante markt voor telefoonautomaten op zijn minst een markt van EER-niveau. Als argument hiervoor voeren zij aan dat deze technologie over de gehele wereld in ruime mate identiek is. Uiteenlopende nationale vergunningsvoorwaarden of normen vormen geen belemmering om de markt te betreden, aangezien zij de basis voor de ontwikkeling, constructie en techniek van telefoonautomaten onverlet laten. De marktleiders kunnen toestellen bouwen die aan de nationale vergunningsvoorwaarden en aan de eisen van de klanten voldoen. De verschillen in marktaandelen in de onderscheidene Europese landen vinden hun historische verklaring in het aankoopgedrag van de monopoliehoudende, meestal in staatshanden zijnde telecommunicatiebedrijven. Met de toenemende liberalisering van de telecommunicatiemarkten verliest deze factor echter aan betekenis, aangezien de toenemende concurrentiedruk een meer bewust aankoopgedrag van de telecommunicatiebedrijven in de hand werkt.

a) *„Publieke" telefoonautomaten*

(60) De markten voor de uitrusting met „publieke" telefoonautomaten waren in het verleden nationaal getint. De „publieke" betaalautomaten werden geëxploiteerd door openbare telefoonbedrijven. Er golden nationale productspecificaties waardoor het de leveranciers van „publieke" telefoonautomaten bemoeilijkt werd om in andere lidstaten producten aan te bieden. De opdrachten werden steeds aan een kleine groep nationale leveranciers gegund, waardoor deze in hun land op gewoonlijk hoge marktaandelen kunnen wijzen. Buitenlandse leveranciers konden vreemde markten slechts via aldaar opgerichte nationale dochterondernemingen penetreren. Dit aankoopbeleid ligt ten grondslag aan de ook heden nog tussen specificaties en technische normen voor netwerken van telefoonautomaten bestaande verschillen.

(61) Het domein van „publieke" telefoonautomaten is in nagenoeg alle lidstaten nog niet geliberaliseerd (Finland, Zweden en het Verenigd Koninkrijk vormen daarop een uitzondering). Het wordt in elk land, zelfs in de reeds geliberaliseerde landen, sterk beïnvloed door de respectieve (nog steeds of vroegen staats-) telecomonderneming. Deze telecomondernemingen exploiteren alle of (op geliberaliseerde markten) het grootste deel van de „publieke" telefoonautomaten en kunnen bijgevolg voor hun telefoonautomatennetwerk specificaties en technische normen voorschrijven die de aanbieders dienen te volgen. Deze specificaties en normen, vooral de „veiligheidsfilosofie", zijn van land tot land dermate verschillend, dat voor elke grote lidstaat een eigen „modeltelefoonautomaat" moet worden ontwikkeld.

(62) De vraag of voor „publieke" telefoonautomaten over de gehele lijn, zoals voorheen, van nationale markten moet worden uitgegaan, kan hier worden opengelaten. De concentratie van Siemens en Elektrowatt heeft enkel significante gevolgen voor de concurrentie op de markt voor „publieke" telefoonautomaten in Duitsland. Daarom kan ermee worden volstaan, na te gaan of Duitsland als een zelfstandige geografisch relevante markt dient te worden aangemerkt.

(63) De belangrijkste structurele kenmerken van de sector „publieke" telefoonautomaten in Duitsland zijn:

— dat Deutsche Telekom in het verleden, en ook nu nog, haar „publieke" telefoonautomaten uitsluitend bij in Duitsland gevestigde ondernemingen heeft gekocht;

(6) PB C 308 van 17.10.1996, blz. 4.

— dat in dat gedrag voor de prognoseperiode geen veranderingen vallen te zien, aangezien Deutsche Telekom de opdracht voor de ontwikkeling en productie van het nieuwe kaarttelefoonsysteem ter vervanging van de huidige generatie, reeds bij twee binnenlandse leveranciers, te weten Siemens en Landis & Gyr, geplaatst heeft;

— dat er voor het plaatsen van deze opdracht in 1992 geen Europese aanbesteding is geweest, wat betekent dat in Duitsland het domein „publieke" telefoonautomaten nog niet onder een echte Europese concurrentie is gebracht en dat, nu de opdracht voor de ontwikkeling en productie van het nieuwe kaarttelefoonsysteem aan Siemens en Landis & Gyr is gegund, er ook tijdens de prognoseperiode geen Europese aanbesteding voor „publieke" telefoonautomaten zal geschieden.

(64) Gelet op de huidige structurele kenmerken voor „publieke" betaalautomaten in Duitsland, moet de Duitse markt voor de vraag of de concentratie een machtspositie in het leven kan roepen die de daadwerkelijke concurrentie op significante wijze kan belemmeren, als aparte, geografisch relevante markt worden aangemerkt.

b) *„Particuliere" telefoonautomaten*

(65) Ook op het domein van „particuliere" telefoonautomaten bestaan er nog grote verschillen tussen de markt- en concurrentieomstandigheden van de onderscheiden lidstaten van de Gemeenschap, bijvoorbeeld wat de telefoonautomatendichtheid aangaat. Wel is dit domein in alle lidstaten, behalve in Italië, reeds geliberaliseerd. Ook hier hebben evenwel de (thans nog of voorheen) staatstelecombedrijven nog steeds een groot marktaandeel, hoewel de concurrentie van particuliere aanbieders toeneemt. Ook voor „particuliere" netwerken van telefoonautomaten zijn beveiligingsmaatregelen en een centraal besturingscentrum met passende programmatuur nodig. Toch heeft de particuliere aanbieder hier vrije keuze van normen en programmatuur. Een multinationale particuliere aanbieder kan zo in verschillende landen met dezelfde systemen werken; dan moet nog enkel een „interface" met het betrokken netwerk worden geïnstalleerd. De Commissie neemt daarom aan, dat het bij „particuliere" telefoonautomaten om een markt gaat die ten minste de EER bestrijkt.

C. BEOORDELING

## 1. Gebouwenbeheertechniek

a) *Gebouwenbeheersystemen*

(66) Op de markt voor gebouwenbeheersystemen zijn zowel Siemens als Elektrowatt actief. Volgens de raming van partijen bedraagt het marktvolume in de EER rond 1,6 miljard ECU. De concentratie leidt tot een samengevoegd marktaandeel van [30-40] % (*) (Elektrowatt via Landis & Staefa [25-30] %, Siemens [0-10] %).

(67) Benevens partijen zijn Honeywell Inc., USA, hierna „Honeywell" genoemd en Johnson Controls Inc., USA, hierna „Johnson" genoemd, de belangrijkste aanbieders van gebouwenbeheersystemen. Honeywell en Johnson worden beschouwd als marktleider op wereldniveau. In de EER bereiken Honeywell en Johnson een marktaandeel van, respectievelijk, ongeveer [10-20] % en [5-15] %. Andere belangrijke concurrenten zijn TA Control en Danfoss, die hun werkzaamheden vooral in de Scandinavische landen concentreren, waar zij volgens ramingen van de Commissie een tot 20 % belopend marktaandeel bereiken. Ook in de rest van de EER zijn er actieve concurrenten, die vaak een centrale rol spelen in één of in enkele lidstaten, waar zij marktaandelen van 5 tot 15 % bereiken. Hiertoe behoren Satchwell in het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk, Kieback & Peter in Duitsland, Sauter [7] in Duitsland en Frankrijk, alsmede Priva in Nederland.

(68) De markt voor gebouwenbeheertechniek ligt in het gebied dat verscheidene belendende markten overlapt, zoals die voor verwarmings-, verluchtings- en klimaatregelingstoestellen, computer- en softwaretechniek, elektro-installatietechniek, industrieel-procesbeheer en gebouwenbeveiligingstechniek. De op deze gebieden actieve ondernemingen zijn potentiële concurrenten waarvan sommige de markt voor gebouwenbeheertechniek reeds betreden hebben.

(69) Gelet op de aanwezigheid van een reeks concurrenten, waaronder verscheidene financieel krach-

(*) Deze versie van de beschikking is bewerkt om ervoor zorg te dragen dat vertrouwelijke gegevens niet openbaar worden gemaakt.

([7]) Elektrowatt heeft een participatie in Sauter van 36 %, doch zonder stemrecht. In de beschikking in zaak nr. IV/M.692 — Elektrowatt/Landis & Gyr, zie voetnoot 4, overweging 35, werd vastgesteld dat Elektrowatt het gedrag van Sauter niet kan beïnvloeden.

tige ondernemingen die wereldomspannend een marktleidende positie bekleden, en gelet op de mogelijkheid dat nog meer ondernemingen uit belendende gebieden tot de markt zullen toetreden, is niet te verwachten dat Siemens en Elektrowatt door de concentratie een machtspositie op de markt voor gebouwenbeheersystemen zullen bereiken.

b) *Onderhoud*

(70) Hetzelfde geldt voor de markt voor het onderhoud van gebouwenbeheersystemen. Het onderhoud is weliswaar veelal een aangelegenheid van de onderneming die het systeem heeft geleverd of geïnstalleerd, maar toch hebben zich ook een aantal — vooral kleine, regionaal opererende — ondernemingen op onderhoud toegelegd. Van de partijen is enkel Elektrowatt/Landis & Staefa noemenswaardig actief (EER-marktaandeel [10-20] %). Siemens levert enkel in Duitsland en in België/Luxemburg onderhoudsdiensten (marktaandelen, respectievelijk, [0-10] % en [0-10] %).

2. **Gebouwenbeveiligingstechniek**

a) *Brandalarminstallaties*

(71) Het marktvolume voor brandalarminstallaties in de gehele Gemeenschap bedraagt volgens de aanmeldende partijen rond 1,8 miljard ECU. De grootste nationale markt is Duitsland (marktvolume ongeveer 550-600 miljoen ECU), daarna volgt Frankrijk (ongeveer 3 miljoen ECU) en het Verenigd Koninkrijk (ongeveer 250-300 miljoen ECU). Van noemenswaardige samengevoegde aandelen is er enkel sprake in Duitsland en in Denemarken.

(72) Siemens beschikt weliswaar over marktaandelen van meer dan 30 % in Luxemburg, in Nederland en in Oostenrijk, doch Elektrowatt is in deze landen niet actief. Zo heeft ook Elektrowatt marktaandelen van meer dan 30 % in Finland, Frankrijk, Portugal en Zweden, waar Siemens niet actief is. Voor deze landen komt het dan ook niet tot een samenvoeging van marktaandelen. Het ligt niet in de lijn der verwachting dat het louter wegvallen van een potentiële concurrent een machtspositie zou doen ontstaan. Er zijn ook geen aanwijzingen dat Siemens en Elektrowatt in een van deze landen reeds een machtspositie zouden bekleden. Op elk van deze markten zijn er concurrenten met marktaandelen van meer dan 10 % aanwezig en hebben andere ondernemingen de markt gepenetreerd, onder meer de Amerikaanse bedrijven Tyco en Notifier, waarvan laatstgenoemde als uitermate agressief geldt. De situatie op de betrokken nationale markten kan als volgt worden beoordeeld:

— Duitsland

(73) Siemens heeft in Duitsland voor brandalarminstallaties een marktaandeel van rond [35-50] % en is daarmee marktleider. Elektrowatt/Cerberus is op dit gebied in Duitsland nauwelijks vertegenwoordigd (marktaandeel [<5] %). Belangrijke concurrenten zijn naar het oordeel van de Commissie Bosch (marktaandeel volgens raming van de Commissie rond [15-25] %), Caradon Esser (marktaandeel volgens raming van de Commissie rond [15-25] %) en Hekatron (dat tot het Zwitserse Securiton AG behoort) (volgens raming van de Commissie rond [10-20] %). Daarnaast zijn er nog een reeks aanbieders met marktaandelen tot een 10 % (onder meer Fritz Fuss en Tyco).

(74) Gelet op de minimale samenvoeging van marktaandelen en de op zijn minst drie sterke concurrenten, ziet het er niet naar uit dat de concentratie tot het ontstaan of de versterking van een (uitsluitende) machtspositie van Siemens op de Duitse markt voor brandalarminstallaties zal leiden. Dat de hinderpalen voor de toegang tot de markt niet bijzonder hoog zijn, mag blijken uit de penetratie van bijvoorbeeld Tyco, dat op het gebied van brandalarm- en andere beveiligingstechnieken internationaal actief is, en van het Oostenrijkse Schrack.

(75) De Duitse markt voor brandalarmsystemen is betrekkelijk sterk geconcentreerd. Toch ligt het niet in de lijn der verwachting dat de concentratie een gezamenlijke machtspositie van Siemens en de drie overige marktleiders zal doen ontstaan. Niet enkel de ongelijkmatige verdeling van de marktaandelen laat dit vermoeden, maar vooral het feit dat brandalarminstallaties een uiterst weinig homogeen product vormen die op de klant zijn toegesneden. Afgesproken concurrentiegedrag kan daarom met voldoende waarschijnlijkheid worden uitgesloten.

— Denemarken

(76) In Denemarken heeft Siemens op het gebied van brandalarminstallaties een marktaandeel van rond [10-25] %, Elektrowatt/Cerberus van rond [25-40] %. Het samengevoegde marktaandeel van partijen bedraagt aldus volgens hun eigen verklaringen rond [40-60] %; het wordt echter

door een deel van hun concurrenten merkelijk lager geschat. Een belangrijk concurrent en tot dusver marktleider is het Deense bedrijf Falck, dat een breed gamma producten aanbiedt op het gebied van gebouwenbeveiliging, brandbeveiliging en brandbestrijding. Falck is met name zeer goed geïntroduceerd bij de lokale overheden in Denemarken: het levert aan meer dan 60 % van de Deense gemeenten brandweermateriaal. Andere belangrijke concurrenten op het gebied van brandalarmsystemen in Denemarken zijn Dansk Hustelefon Selskab (marktaandeel ongeveer [5-10] %, Wormald, dat tot het Amerikaanse Tyco-concern behoort (marktaandeel rond [5-10] %), en voorts Semco en Eifa (marktaandelen beneden 5 %).

(77) De troeven die Falck op de Deense markt op de concentratiepartijen voor heeft, zullen ervoor zorgen dat die onderneming ook na de concentratie haar sterke positie op de Deense beveiligingsmarkt zal behouden (haar marktaandeel bedraagt naar eigen zeggen rond 50 %). De sterke positie van Siemens en Elektrowatt voor brandalarminstallaties wordt bovendien gerelativeerd door hun zwakke positie voor inbraakbeveiligings- en andere gebouwenbeveiligingsinstallaties (alleen Elektrowatt is in Denemarken vertegenwoordigd met een marktaandeel van minder dan 10 %), aangezien in elk geval een deel van de clientèle de gebouwenbeveiligingssystemen integraal van één enkele leverancier betrekt. Falck daarentegen staat ook sterk op het gebied van inbraak- en andere gebouwenbeveiligingen.

(78) Dat Siemens en Elektrowatt door de concentratie in Denemarken een (individuele) machtspositie voor brandalarminstallaties zouden verwerven, kan bijgevolg worden uitgesloten. Ook het ontstaan van een oligopolie met een machtspositie kan worden uitgesloten, met name omdat de producten niet homogeen zijn, de markt weinig doorzichtig is en de hinderpalen voor toetreding tot de markt niet bijzonder hoog zijn.

b) *Inbraakbeveiliging / overige gebouwenbeveiligingsinstallaties*

(79) Het marktvolume in de Gemeenschap voor inbraak- en andere gebouwenbeveiligingsinstallaties bedraagt volgens partijen ongeveer 3,7 miljard ECU. Hier is de grootste nationale markt die van het Verenigd Koninkrijk (marktvolume rond 1 miljard ECU), gevolgd door Duitsland (750-800 miljoen ECU) en Frankrijk (550-600 miljoen ECU). Siemens is op dit gebied alleen in Duitsland en in Oostenrijk in noemenswaardige mate actief; zij heeft een minimale activiteit (marktaandeel [<1] %) in Italië en in Nederland. Elektrowatt is evenmin in alle lidstaten actief.

(80) Van een noemenswaardig samengevoegd marktaandeel is er enkel sprake in Duitsland. Hier bereikt Siemens een marktaandeel van ongeveer [5-15] %, Elektrowatt van ongeveer [0-15] %. Marktleider op dit gebied is Bosch met marktaandelen volgens raming van de Commissie van [30-40] %; de overige concurrenten hebben marktaandelen tot 10 %. Het ontstaan van een machtspositie of van een oligopolie met machtspositie kan, gelet op deze marktstructuren, worden uitgesloten.

(81) In alle overige lidstaten liggen de marktaandelen van Siemens en Elektrowatt om en nabij of beneden 10 %. In de meeste landen brengt de concentratie geen samenvoegingen mee. Er bestaat dan ook op deze markten geen gevaar voor een machtspositie.

3. **Energiemeters, centrale afstandsbediening, energiemanagementsystemen, netbeheertechniek (besturings- en regeltechnische inrichtingen voor energievoorzieningsbedrijven)**

a) *Elektriciteitsmeters*

(82) Op het gebied van elektriciteitsmeters bereiken Siemens en Elektrowatt grote marktaandelen. Hun gezamenlijk marktaandeel op EER-niveau bedraagt naar eigen zeggen rond [30-45] % (Siemens [10-20] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [15-25] %, maar wordt door de concurrentie nog iets hoger ingeschat. Er zijn evenwel ook lidstaten waar er geen overlapping is. Naar eigen zeggen heeft Elektrowatt/Landis & Gyr een marktaandeel van [85-100] % in Griekenland en van [40-50] % in Portugal, terwijl Siemens aldaar niet actief is. Siemens heeft dan weer een marktaandeel van [65-85] % in Ierland, waar evenwel Elektrowatt niet actief is.

(83) In alle andere lidstaten is er overlapping. In Zweden bereiken partijen naar eigen zeggen een marktaandeel van [5-10] % (Siemens [<5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [5-15] %). In Noorwegen en het Verenigd Koninkrijk bedragen de gezamenlijke marktaandelen minder dan 30 % (Noorwegen: Siemens [0-10] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [15-25] % = [20-30] %; Verenigd Koninkrijk: Siemens [15-25] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [5-15] % = [20-30] %). In Duitsland, Finland, Frankrijk en Spanje bedragen de gezamenlijke marktaandelen minder dan 40 %

(Duitsland: Siemens [20-30] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [5-15] % = [30-40] %; Finland: Siemens [0-10] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [20-30] % = [30-40] %; Frankrijk: Siemens [<5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [30-40] % = [30-40] %; Spanje: Siemens [5-15] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [20-30] % = [35-45] %). In Italië en Nederland bedragen de gezamenlijke marktaandelen minder dan 50 % (Italië: Siemens [25-35] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [15-25] % = [45-55] %; Nederland: Siemens [<5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [40-50] % = [40-50] %). Gezamenlijke marktaandelen van meer dan 50 % bereiken de partijen in België, Denemarken en Oostenrijk (België: Siemens [15-25] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35] % = [45-55] %; Denemarken: Siemens [<5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [45-55] % = [45-55] %; Oostenrijk: Siemens [20-30] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [35-45] % = [60-70] %).

(84) Op de markten voor elektriciteitsmeters is naast partijen in bijna alle lidstaten Schlumberger actief. Evenals de partijen, produceert Schlumberger mechanische, elektromechanische en elektronische meters. Deze tot op heden marktleidende onderneming heeft op EER-niveau marktaandelen van ongeveer [30-40] %. Volgens raming van de Commissie bedragen de marktaandelen van Schlumberger in België/Luxemburg [40-50] %, in Duitsland [30-40] %, in Frankrijk [45-55] %, in Italië [40-50] %, in Portugal [55-65] %, in Spanje [45-55] %, in Scandinavië (Denemarken, Noorwegen, Zweden, Finland) [25-35] % en in Griekenland, Ierland, Oostenrijk [25-35] %.

(85) Een andere concurrent die in een aantal lidstaten werkzaam is, is de Sloveense onderneming Iskra Emeco, waarvan de elektriciteitsfabriek in termen van volume de grootste in Europa is. Ook zij produceert zowel mechanische, elektromechanische als elektronische meters. Volgens raming van de Commissie bedraagt haar marktaandeel in Duitsland [20-30] %, in België minder dan 20 % en in Nederland circa [20-30] %. Daarnaast heeft Iskra Emeco ook activiteiten in Denemarken, Noorwegen, Zweden, Finland, Italië, Spanje en het Verenigd Koninkrijk. Haar marktaandelen in deze landen liggen echter nog onder 10 %.

(86) Een belangrijke concurrent is de Finse onderneming Enermet. Zij produceert onder meer zend- en ontvangtoestellen voor centrale afstandsbediening, automatische opnemingssystemen en elektronische elektriciteitsmeters. Haar bedrijvigheid is vooral gecontroleerd in Scandinavië, waar zij volgens partijen marktleider voor meters is. Daarnaast is Enermet ook actief in Duitsland en in Nederland, waar zij vestigingen heeft.

(87) Ook het ABB-concern, dat in de Verenigde Staten na van Westinghouse de bedrijfstak meters te hebben overgenomen, een belangrijke positie op de markt inneemt, is haar aanwezigheid in geheel Europa op de markt voor elektriciteitsmeters aan het versterken. Momenteel heeft het ABB-concern in de EER productielocaties in Zweden, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. Tot de overname in 1996 van de Britse onderneming GEC Meters was het concern alleen actief op het gebied van elektronische meters, maar heden produceert ABB in het Verenigd Koninkrijk ook mechanische meters. Volgens ramingen van de concurrentie heeft ABB in het Verenigd Koninkrijk een marktaandeel van nabij [10-15] %.

(88) Naast bovengenoemde ondernemingen zijn er ook nog regionaal en plaatselijk actieve concurrenten. Dit zijn in Duitsland de Deutsche Zählergesellschaft, hierna „DZG" genoemd, die echter ook in geringe mate activiteiten in België, Denemarken, Nederland en Oostenrijk heeft; in Frankrijk Chauvin Arnoux/Matra en Sagem, die elektronische meters leveren aan Electricité de France, hierna „EdF" genoemd, (Sagem heeft ook een vestiging in Spanje); in het Verenigd Koninkrijk AMPY, Horstmann en Polymeters Response International op het gebied van elektronische meters.

(89) Afnemers van elektriciteitsmeters zijn hoofdzakelijk energievoorzieningsbedrijven. De klantenconcentratie is in de onderscheiden lidstaten zeer verschillend. Terwijl er bijvoorbeeld in Duitsland ongeveer 500 energievoorzieningsbedrijven van verschillende omvang bestaan (gaande van de negen grote samenwerkingsverbanden, zoals RWE, PreussenElektra en VEW, tot regionale distributieondernemingen en gemeentelijke ondernemingen), kunnen de leveranciers zich in Frankrijk, Italië of Griekenland tot slechts één enkele onderneming richten (in Frankrijk: EdF, in Italië: ENEL en in Griekenland: Public Power Corporation). De energievoorzieningsondernemingen beschikken over toereikende marktkennis en nemen een goede

onderhandelingspositie in, die zij in de Europese aanbestedingsprocedures weten te benutten.

(90) De door de Commissie ondervraagde afnemers hebben bevestigd, dat de prijzen voor zowel elektronische als mechanische meters de laatste vijf jaar in alle lidstaten sterk gedaald zijn. Terwijl de prijzen voor beide producten tot 1993 vrij stabiel waren, is daarna een sterke prijsdaling van 20 tot 40 % vastgesteld. Volgens de afnemers is dit een gevolg van het actieve concurrentiegedrag van de leveranciers. De afnemers gaan vrij algemeen ervan uit, dat de prijzen voor mechanische meters zich op het huidige niveau zullen handhaven. Voor de elektronische meters daarentegen rekenen zij met een verdere prijsdaling. Volgens de concurrentie is de prijsdaling een gevolg van de Europese aanbestedingen door de elektriciteitsbedrijven, die aldus een beter overzicht van de prijzen hebben verkregen. De concurrentiedruk die door de toekomstige liberalisering van de elektriciteitsmarkten nu reeds voelbaar is, zal in de toekomst voor een nog groter kostenbewustzijn van de energievoorzieningsbedrijven zorgen, zodat nog meer druk op de prijzen van de leveranciers mag worden verwacht.

(91) Een andere oorzaak van de prijsdaling is de sterke concurrentiedruk die van de leveranciers van elektronische meters uitgaat. Het onderzoek van de Commissie heeft uitgewezen dat de ontwikkeling en de productie van elektronische meters met een intensieve mededinging gepaard gaat. De jongste jaren is een hele reeks bedrijven tot de elektronischemetermarkt toegetreden, zoals ABB in de VSA en in de EER, Sagem in Frankrijk en AMPY in het Verenigd Koninkrijk. Voor ondernemingen die reeds elektronische producten vervaardigen, zijn de hinderpalen voor de toegang tot de elektronischemetermarkt zeer gering. De prijzen voor elektronische meters zijn de laatste jaren gedaald.

(92) Het feit dat mechanische meters in toenemende mate door elektronische meters worden vervangen, heeft de druk op de prijzen opgevoerd en in grote mate tot de prijsdaling van de mechanische meters bijgedragen. Daarnaast heeft het agressieve prijsgedrag van Iskra Emeco, waarvan zowel de afnemers als de concurrentie gewag hebben gemaakt, ertoe geleid dat de overige aanbieders van mechanische meters hun prijzen nog lager moesten stellen om geen vaste clientèle te verliezen en verloren opdrachten terug te winnen.

(93) Gelet op deze marktstructuren ziet het niet ernaar uit, dat de voorgenomen concentratie, ondanks de grote gezamenlijke marktaandelen, het ontstaan of de versterking van een uitsluitende machtspositie van partijen in de meest betrokken lidstaten, België, Denemarken, Nederland en Oostenrijk, zal leiden:

— België

(94) De marktaandelen van de partijen in België hebben de laatste drie jaren sterk geschommeld. Naar eigen zeggen bereiken zij een gezamenlijk marktaandeel van [45-55] % (Siemens [15-25] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35] %) voor 1995/1996. Zij konden hun marktaandeel de laatste drie jaar nagenoeg verdubbelen. In 1994/1995 beliep het gezamenlijk marktaandeel [20-30] % (Siemens [0-10] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [15-25] %) en in 1993/1994 [15-25] % (Siemens [5-15] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [5-15] %). Effectieve concurrenten zijn Schlumberger (marktaandeel [40-50] %) en Iskra Emeco (marktaandeel minder dan 20 %). Daarnaast is ook DZG in België actief. In deze lidstaat hebben de leveranciers in wezen één sterke afnemer, Electrabel, wier aankoopbeleid en -beslissingen voor de marktaandelen van de leveranciers bepalend zijn. Electrabel schrijft elk jaar voor haar behoefte aan elektriciteitsmeters een Europese aanbesteding uit. In de voorbije jaren heeft Electrabel van minstens vier verschillende leveranciers elektriciteitsmeters aangekocht. Er zijn geen aanwijzingen dat dit aankoopbeleid in de toekomst zal worden gewijzigd.

— Denemarken

(95) In Denemarken berusten de gezamenlijke hoge marktaandelen in grote mate op de sterke positie van Elektrowatt/Landis & Gyr. De samenvoeging van marktaandelen is er beperkt. Partijen bereiken naar eigen zeggen een gezamenlijk marktaandeel van [45-55] % (Siemens [<5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [45-55] %) voor 1995/1996. In 1994/1995 beliep het gezamenlijk marktaandeel [50-60] % (Siemens [<5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [45-55] %) en in 1993/1994 [50-60] % (Siemens [<5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [50-60] %). Terwijl het marktaandeel van Siemens in de voorbije jaren onveranderd onder [5] % is gebleven, heeft Elektrowatt/Landis & Gyr in deze periode ongeveer 5 % aan marktaandeel verloren. Naast partijen zijn in Denemarken ook Schlumberger, Enermet, Iskra Emeco, ABB en DZG actief. De door de

Commissie ondervraagde afnemers besteden hun behoefte aan meters op Europees niveau aan. In Denemarken worden ook bij de huishoudens reeds in toenemende mate elektronische meters ingezet. Onder de leveranciers die, zoals partijen, Schlumberger en Iskra Emeco ook mechanische meters produceren, wordt voor de resterende toeleveringscontracten voor mechanische meters een harde concurrentiestrijd gevoerd. De prijsconcurrentie wordt verhevigd door ondernemingen, zoals Enermet en ABB, die uitsluitend elektronische meters aanbieden en hun marktaandeel in het segment huishoudens vergroten.

— Nederland

(96) Ook in Nederland berusten de gezamenlijke hoge marktaandelen in grote mate op de sterke positie van Elektrowatt/Landis & Gyr. De samenvoeging van marktaandelen is er slechts gering. Partijen bereiken naar eigen zeggen een gezamenlijk marktaandeel van [40-50] % (Siemens [<5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [40-50] %) voor 1995/1996. In 1994/1995 beliep het gezamenlijke marktaandeel [40-50] % (Siemens [<5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [35-45] %) en in 1993/1994 [40-50] % (Siemens [<5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [35-45] %). Naast partijen zijn in Nederland Schlumberger, Enermet, Iskra Emeco en DZG actief. De door de Commissie ondervraagde afnemers besteden hun behoefte aan meters ten dele op Europees niveau aan. In Nederland worden sedert 1996 ook bij de huishoudens elektronische meters ingezet. Gelet op de reeds begonnen vervanging van mechanische door elektronische meters in het marktsegment huishoudens, moet worden uitgegaan van een steeds sterkere concurrentie tussen de aanbieders van mechanische en die van elektronische meters onder elkaar en tussen die van elektronische meters onder elkaar.

— Oostenrijk

(97) Partijen bereiken naar eigen zeggen een gezamenlijk marktaandeel van [60-70] % (Siemens [20-30] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [35-40] %) voor 1995/1996. In 1994/1995 beliep het gezamenlijke marktaandeel [55-65] % (Siemens [20-30] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [30-40] %) en in 1993/1994 [60-70] % (Siemens [15-25] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [35-45] %). Naast partijen is in Oostenrijk ook nog Schlumberger actief, met een marktaandeel van [25-35] %, en in geringere mate DZG en Bayrische Zählerrevision Bauer.

(98) De totdusver zeer hoge marktaandelen van partijen in Oostenrijk zijn vooral te verklaren door de bijzondere mededingingsomstandigheden in deze lidstaat. In Oostenrijk waren de prijzen voor elektriciteitsmeters tot het begin van de jaren negentig onderworpen aan prijstoezicht van overheidswege. De weinige in Oostenrijk gevestigde producenten van elektriciteitsmeters en hun afnemers waren sedert jaren vaste handelspartners. De gereglementeerde markt was voor de afnemers niet bepaald stimulerend om een prijsbewust inkoopgedrag te ontwikkelen of om naar andere leveranciers op zoek te gaan.

(99) De jongste jaren echter zijn volgens de ondervraagde afnemers de prijzen voor elektriciteitsmeters drastisch gedaald (zelfs met 60 %). De belangrijkste oorzaak hiervan is gelegen in de toetreding van Oostenrijk tot de Gemeenschap en in het feit dat de Oostenrijkse afnemers sedert 1995 aanbestedingen op communautair niveau uitbrengen. Het is juist dat de traditionele leveranciers zich bij de eerste aanbestedingen hebben weten te handhaven, doch hieruit mag niet worden afgeleid dat de partijen ook in de toekomst, op grond van hun nu nog grote marktaandelen, een vanuit concurrentieel oogpunt onvoldoende controleerbare manoeuvreerruimte zullen hebben. Ook in Oostenrijk zullen, zoals reeds in andere lidstaten, de Europese aanbestedingen een beter prijsoverzicht en een grotere druk op de prijzen meebrengen. Bovendien mag niet uit het oog worden verloren dat Iskra Emeco thans pogingen doet om de Oostenrijkse markt te penetreren. Deze marktontwikkeling zal tot gevolg hebben dat, willen zij geen vaste klanten verliezen, de traditionele aanbieders hun prijzen verder zullen moeten verlagen.

(100) Het ziet ernaar uit dat de voorgenomen concentratie een gezamenlijke machtspositie van Siemens/Elektrowatt en Schlumberger op het niveau van de afzonderlijke lidstaten of van de EER zal doen ontstaan. Het onderzoek van de Commissie heeft geen aanwijzingen opgeleverd dat de concurrentie tussen de marktleiders zal verzwakken. De in alle lidstaten vastgestelde prijsdaling is een bewijs, dat de marktleiders in alle lidstaten de jongste jaren een actieve prijsconcurrentie hebben gevoerd. Gelet op de macht van de afnemers en de intensiteit van de externe concurrentie moet worden aangenomen, dat ook na de concentratie een daadwerkelijke mededinging tussen Schlumberger en Siemens/Elektrowatt zal voortbestaan. De energievoorzieningsbedrijven hebben een gedegen marktkennis en een sterke onderhandelingspositie, die zij bij de Europese aanbestedingen weten te benutten. Opdrachten worden in feite enkel nog op basis van lagere prijzen

geplaatst. De vanwege de toekomstige liberalisering van de elektriciteitsmarkten nu reeds voelbare concurrentiedruk laat voor de toekomst een nog beter kostenbesef van de energievoorzieningsbedrijven en een nog grotere prijsdruk van de kant van de afnemers verwachten. Voorts moet rekening worden gehouden met het feit, dat door de toenemende vervanging van mechanische door elektronische meters de concurrentiedruk, vooral op die marktleiders die, zoals Schlumberger en Siemens/Elektrowatt, mechanische en elektronische meters produceren, zal toenemen.

b) *Warmteverbruikmeters*

(101) Op het gebied van warmteverbruikmeters bedragen de samengevoegde marktaandelen op EER-niveau van Siemens en Elektrowatt nauwelijks meer dan [10-15] % (Siemens [<5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [5-10] %). Noemenswaardige overlappingen van partijen worden slechts vastgesteld in Denemarken (Siemens [5-10] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35] % = [30-40] %) en in Oostenrijk (Siemens [5-15] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35] % = [35-45] %). In Duitsland bereiken partijen weliswaar slechts een gezamenlijk marktaandeel van minder dan 10 %. Naast partijen is echter ook Spanner Pollux, hierna „SPX" genoemd, actief, die door Siemens geproduceerde warmteverbruikmeters verkoopt, met een marktaandeel in Duitsland van [20-30] %. Europees marktleider is het tot de groep Raab Karcher (VEBA) behorende ISTA (marktaandeel [20-25] %). Andere producenten van betekenis zijn de Deense ondernemingen Kamstrup, Danfoss en Grundfos. Daarnaast vervaardigen ook nog een aantal elektriciteitsmeterproducenten zoals Schlumberger, ABB en Enermet, warmteverbruikmeters.

(102) Het onderzoek heeft uitgewezen dat de concurrentievoorwaarden op het gebied van warmteverbruikmeters in zeer grote mate dezelfde zijn als die op het gebied van elektriciteitsmeters. De afnemers van warmteverbruikermeters zijn energievoorzieningsbedrijven die actief zijn in de verwarming over afstand. Zij schrijven voor hun behoefte aan warmteverbruikmeters overwegend aanbestedingen op Europees niveau uit. De ondervraagde afnemers hebben bevestigd dat de prijzen voor warmteverbruikmeters de laatste jaren sterk gedaald zijn (zelfs met 50 %). Bovendien wordt verwacht dat de prijzen ook de komende jaren nog zullen dalen.

(103) Gelet op deze marktstructuren moet niet worden verwacht, dat het concentratievoornemen ondanks de grote gezamenlijke marktaandelen in de meest betrokken lidstaten Denemarken en Oostenrijk en in Duitsland een uitsluitende machtspositie van partijen in het leven zal roepen of versterken.

— Denemarken

(104) In Denemarken berusten de gezamenlijke hoge marktaandelen in grote mate op de sterke positie van Elektrowatt/Landis & Gyr. Er is slechts een geringe samenvoeging van marktaandelen. Partijen bereiken naar eigen zeggen een gezamenlijk marktaandeel van [35-45] % (Siemens [5-15] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35] %) voor 1995/1996. In 1994/1995 beliep het gezamenlijke marktaandeel [40-50] % (Siemens [5-15] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35] %) en in 1993/1994 [35-45] % (Siemens [15-25] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [20-30] %). In Denemarken is de onderneming Kamstrup marktleider. Met de concentratie valt een van de belangrijkste concurrenten uit het marktsegment statistische meters weg en komen partijen op de tweede plaats te staan. Naast partijen en Kamstrup zijn in Denemarken nog Grundfos (marktaandeel volgens raming van de Commissie kleiner dan 20 %), Danfoss, Hydrometer en de Duitse onderneming Bailey-Fischer+Porter op dit gebied actief. Het onderzoek van de Commissie heeft geen aanwijzingen opgeleverd, dat het concurrentiegedrag tussen de leidende leveranciers Kamstrup en Siemens/Elektrowatt minder scherp zal worden.

— Oostenrijk

(105) Partijen bereiken naar eigen zeggen een gezamenlijk marktaandeel van [35-45] % (Siemens [5-15] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35] %) voor 1995/1996. In 1994/1995 bedroeg het gezamenlijke marktaandeel [40-50] % (Siemens [10-20] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35] %) en in 1993/1994 [40-50] % (Siemens [10-20] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35] %). In Oostenrijk is verder nog SPX met een marktaandeel van [10-20] % actief. De belangrijkste concurrenten zijn ISTA en Kamstrup (elk met een marktaandeel van ongeveer [10-20] %) en ABB. Volgens de afnemers is Kamstrup in Oostenrijk opgevallen als een concurrent met een agressief prijsgedrag. Gelet op het bovenstaande, zijn er geen aanwijzingen, dat de concentratie voor partijen een marktpositie kan doen ontstaan waardoor zij zich aan de concurrentiedruk van de overige aanbieders kunnen onttrekken.

— Duitsland

(106) Partijen bereiken naar eigen zeggen een gezamenlijk marktaandeel van [5-15] % (Siemens [0-10] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [0-10] %) voor 1995/1996. De gezamenlijke marktaandelen bedroegen ook in 1994/1995 en 1993/1994 minder dan [5-15] %. In Duitsland bereikt SPX volgens het onderzoek van de Commissie een marktaandeel van [20-30] % voor 1995/1996. De belangrijkste concurrenten zijn ISTA (marktaandeel rond [25-35] %) alsmede Danfoss en Kamstrup, wier marktaandelen in elk geval nog beneden 5 % liggen. Wel zijn Siemens en Landis & Gyr naast Kamstrup de enige leveranciers van ultrasone warmteverbruikmeters in Duitsland. Dit soort warmteverbruikmeters vertegenwoordigt evenwel niet meer dan 15 % van de markt voor warmteverbruikmeters. Vanwege de toenemende aanwending van ultrasone meters in Duitsland en het van alle kanten bevestigde agressieve prijsgedrag van Kamstrup moet ervan worden uitgegaan dat er tussen Siemens/Elektrowatt/Landis & Gyr en Kamstrup een daadwerkelijke prijsconcurrentie wordt gevoerd. Daarom zijn ook hier geen aanwijzingen voorhanden, dat de concentratie een machtspositie van partijen op de markt voor warmteverbruikmeters in Duitsland in het leven zal roepen.

c) *Zend- en ontvangapparaten voor centrale afstandsbediening*

(107) Het gezamenlijke EER-marktaandeel van Siemens en Elektrowatt/Landis & Gyr voor zend- en ontvangtoestellen voor centrale afstandsbediening, eveneens een kleine markt (marktvolume minder dan 100 miljoen ECU), bedraagt volgens partijen ongeveer [25-35] % (Landis & Gyr [15-25] %, Siemens [5-15] %). Volgens de concurrenten ligt het gezamenlijke marktaandeel iets hoger, doch niet boven 35 %. De belangrijkste internationale concurrenten zijn Schlumberger (EER-marktaandeel naar raming van de Commissie [25-35] %), Enermet (EER-marktaandeel [15-25] %) en ABB (EER-marktaandeel kleiner dan 10 %). Inmiddels biedt ook Iskra in Duitsland zend- en ontvangtoestellen voor centrale afstandsbediening aan.

(108) Gelet op het gezamenlijke marktaandeel op EER-niveau van maximaal 35 % en op de omvang van de marktaandelen van de concurrentie kan niet worden aangenomen, dat de concentratie een machtspositie in het leven roept of versterkt. Om de hieronder uiteengezette redenen ziet het evenmin ernaar uit dat zij een gezamenlijke machtspositie van de marktleiders zal doen ontstaan. Zend- en ontvangapparaten voor centrale afstandsbediening zijn geen homogene producten. Zij moeten zo worden geconcipieerd dat zij in het netwerk (met inbegrip van de programmatuur) van het betrokken elektriciteitsvoorzieningsbedrijf passen. De afnemers zijn overwegend energieleveranciers met een sterke positie aan de vraagzijde. Bovendien zijn de toetredingsdrempels laag, vooral voor ondernemingen uit de elektronicasector. Ook bij zend- en ontvangapparaten voor centrale afstandsbediening kon de voorbije vijf jaar een sterke prijsdaling worden waargenomen. Deze prijsdaling, die overal in de EER viel te constateren, bewijst dat de leidende producenten de laatste jaren actieve prijsconcurrentie hebben gevoerd. Op grond van de sterke positie van de vraagzijde en de intensiteit van de externe concurrentie moet ervan worden uitgegaan dat er ook na de concentratie aanzienlijke concurrentie tussen de leidende producenten zal bestaan.

d) *Energiemanagementsystemen*

(109) Op het gebied van energiemanagementsystemen, een tot dusver betrekkelijk kleine markt (marktvolume op EER-niveau: rond 100 miljoen ECU) is hoofdzakelijk Elektrowatt/Landis & Gyr actief, met een EER-marktaandeel van rond [20-30] %. Siemens is enkel in België/Luxemburg en in Duitsland vertegenwoordigd, met marktaandelen van minder dan 10 %. Het marktaandeel van Siemens in de EER bedraagt ongeveer [<5] %. Op Europees niveau is Schlumberger een belangrijke concurrent (marktaandeel binnen de Gemeenschap rond [10-15] %). Daarnaast is er nog een reeks nationale en internationale aanbieders (UPS, ABB, Datawatt).

(110) Gelet op de beperkte samenvoeging van marktaandelen en op het gezamenlijke marktaandeel binnen de EER van [20-30] % kan niet worden aangenomen, dat de concentratie een machtspositie zal doen ontstaan of versterken.

e) *Netwerkbeheertechniek*

(111) Het marktvolume binnen de EER voor netwerkbeheertechniek bedraagt ongeveer 700 miljoen ECU. Een precieze berekening van de marktaandelen in deze markt is niet eenvoudig: het gaat hier om dure installaties met lange levensduur (tot 20 jaar) die op de klant en zijn netwerk zijn toegesneden. De toewijzing van afzonderlijke opdrachten aan een onderneming kan dan ook het marktaandeel van die onderneming zowel op nationaal als op EER-niveau beslissend beïnvloe-

den, hetgeen vrij sterke schommelingen doet ontstaan. Partijen ramen hun gemiddelde marktaandelen op EER-niveau voor netwerkbeheertechniek in de periode 1993/1994-1995/1996 op [25-35] % (Siemens [15-25] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [5-15] %). Belangrijke internationale concurrenten zijn ABB (marktaandeel naar raming van de Commissie tussen [7-15] %) en Cegelec-AEG, dat tot de groep Alcatel-Alsthom behoort (marktaandeel naar raming van de Commissie tussen [5-15] %). Daarnaast zijn er nog andere concurrenten (zoals Harris, PSI, REPAS, Westinghouse) die weliswaar geringere marktaandelen hebben, maar ten dele tot grote concerns behoren. Ook de kleinere, oorspronkelijk uitsluitend nationale concurrenten hebben in de voorbije jaren hun werkzaamheden met succes kunnen uitbreiden (zoals de Oostenrijkse onderneming SAT in Duitsland, Nederland, Denemarken en in Oost-Europa).

(112) Netwerkbeheertechniek is een service- en klantgerichte sector, waarbij het in wezen erom gaat aan de specifieke behoeften van de energievoorzieningsbedrijven tegemoet te komen. Een bijzonder probleem is gelegen in het feit dat de programmatuur, in vergelijking met de installaties zelf, maar korte tijd meegaat. Dit betekent dat bereikbaarheid en flexibiliteit voor deze markt van groter belang zijn dan de financiële draagkracht. Ook hier bestaat de clientèle uit energievoorzieningsbedrijven met zowel marktkennis als onderhandelingsmacht. Eén en ander wijst erop, dat de concentratie op deze markt geen machtspositie zal doen ontstaan of versterken.

## 4. Telefoonautomaten

### a) *„Publieke" telefoonautomaten*

(113) Het totale marktvolume voor („publieke" en „particuliere") telefoonautomaten in de EER bedroeg in 1996 ongeveer 250-300 miljoen ECU, wat overeenstemt met rond 480 000 stuks. „Publieke" telefoonautomaten zijn goed voor ongeveer de helft van de totale waarde, maar voor minder dan één derde van de totale hoeveelheid. Dit moet worden verklaard door de duidelijk hogere eenheidsprijs van „publieke" telefoonautomaten. Op de markten voor „publieke" telefoonautomaten, die gekenmerkt zijn door een beperkt aantal leveranciers en afnemers, hebben Siemens en Elektrowatt een sterkere positie dan op die van „particuliere" telefoonautomaten. Naar eigen zeggen hebben partijen binnen de EER een samengevoegd marktaandeel voor alle telefoonautomaten samen van [25-30] % (Siemens [5-15] %, Elektrowatt [20-30] %). Het onderzoek van de Commissie heeft uitgewezen, dat het marktaandeel niet hoger is dan [30-40] %. In de sector „publieke" telefoonautomaten bereiken partijen een duidelijk hoger gezamenlijk marktaandeel (binnen de Gemeenschap meer dan [35-45] %). Landis & Gyr, de dochteronderneming van Elektrowatt, staat op zijn minst sedert 1993 op de eerste plaats als leverancier van „publieke" telefoonautomaten. Siemens heeft met de in december 1996 overgenomen Spaanse producent Amper-Elasa haar eigen marktpositie aanzienlijk verbeterd. Op het niveau van de nationale markten voor „publieke" telefoonautomaten leidt de concentratie alleen in Duitsland tot samenvoeging van marktaandelen. Buiten Duitsland is Siemens namelijk enkel in Spanje actief (via Amper-Elasa), waar Elektrowatt slechts aanwezig is met een minimaal marktaandeel van ongeveer [<1] % voor binnen geplaatste „particuliere" telefoonautomaten.

#### — Duitsland

Marktstructuur

(114) Met rond 20 % van alle binnen de Gemeenschap geïnstalleerde publieke telefoonautomaten (meer dan […] eenheden, waarvan rond […] kaarttelefoons) en met een netwerk van „publieke" telefoonautomaten met een dichtheid van ongeveer twee apparaten per duizend inwoners, vormt Duitsland binnen de EER de op één na grootste potentiële markt. De ontwikkeling van de Duitse markt wordt bepaald door de vernieuwings- en moderniseringsprogramma's van de openbare exploitant Deutsche Telekom. Zo is de aangeschafte hoeveelheid „publieke" telefoonautomaten tussen 1994 en 1996 gedaald, omdat Deutsche Telekom de bestaande basis, gelet op haar plannen om een nieuwe generatie kaarttelefoontoestellen in te voeren, niet heeft uitgebreid. Het nieuwe kaarttelefoonsysteem zou een betere beveiliging moeten bieden. Voor dit project is een aanbesteding uitgeschreven. Wanneer eind 1997 een aanvang wordt gemaakt met de invoering van de nieuwe generatie kaarttoestellen, die stapsgewijze de huidige kaarttoestellen zullen vervangen, zal de markt opnieuw groeien (maximum […] telefoonautomaten per jaar, in totaal rond […] stuks).

(115) Op de Duitse markt voor „publieke" telefoonautomaten stonden tot 1995 nog drie aanbieders met elkaar in concurrentie: Siemens, Landis & Gyr en Bosch Telecom. Laatstgenoemde heeft de ontwikkeling van „publieke" telefoonautomaten in 1995 echter stopgezet en voert thans nog enkel de lopende leveringsverplichtingen uit. Dit neemt niet weg dat Deutsche Telekom ook na

1996 nog aan ten minste twee aanbieders opdrachten heeft kunnen toewijzen. Gelet op de macht van Deutsche Telekom als afnemer waren de grondvoorwaarden voor een daadwerkelijke concurrentie ook nog na de terugtrekking van Bosch Telecom gegarandeerd, want met Siemens en Landis & Gyr bleven er nog twee concurrerende aanbieders over.

Gevolgen van de concentratie

— Ontstaan van een machtspositie

(116) Na de concentratie tussen Siemens en Elektrowatt valt voor Deutsche Telekom de mogelijkheid om zich tot twee leveranciers te wenden, weg. Het herstel van een effectieve keuze uit concurrenten lijkt op middellange termijn zeer onwaarschijnlijk. Siemens en Landis & Gyr hebben in samenwerking met Deutsche Telekom het nieuwe systeem „NIKE" ontwikkeld. […]. De markt voor „publieke" telefoonautomaten in Duitsland zal binnen afzienbare tijd uit de door Siemens en Landis & Gyr ontwikkelde kaarttelefoontoestellen bestaan, die met Eurochip-telefoonkaarten worden bediend. Derhalve komen om economische en technische redenen enkel Siemens en Landis & Gyr als leveranciers van deze toestellen in aanmerking. Deutsche Telekom had door deze twee leveranciers bij de ontwikkeling van het nieuwe kaarttelefoonsysteem te betrekken, ervoor gezorgd dat zij zich tot twee van elkaar onafhankelijke, doch beide goed met de bijzonderheden van het besturingssysteem vertrouwde aanbieders zou kunnen wenden. Met de concentratie wordt Siemens de enige aanbieder van kaarttelefoonsystemen van de nieuwe generatie. Op die manier wordt voor Siemens een machtspositie op de markt van „publieke" telefoonautomaten in Duitsland in het leven geroepen.

(117) […] Ondanks deze theoretische, contractueel vastgelegde actieruimte zal de door de concentratie veroorzaakte wijziging van de marktstructuur een beperking van de concurrentie meebrengen. De samenwerkingsovereenkomst tussen Siemens en Landis & Gyr betreffende NIKE zag tot nog toe op de ontwikkeling van een nieuw totaalsysteem. De sterke afnemerspositie van Deutsche Telekom gaf haar echter nog de mogelijkheid om opdrachten opgesplitst toe te wijzen en aldus de concurrentie opnieuw te stimuleren. Tegelijk kon Deutsche Telekom het technische risico vermijden dat niet geteste, misschien niet helemaal aan de eisen van het besturingssysteem aangepaste „openbare" telefoonautomaten zouden worden geïntroduceerd. Door het wegvallen van de tweede leverancier valt dit drukkingsmiddel weg. Het onderzoek van de Commissie heeft bevestigd, dat geen daadwerkelijke concurrentie ten gevolge van eventuele toetredingen tot de markt te verwachten is.

(118) Zelfs wanneer de toetredingsbelemmeringen uit de door Siemens ontwikkelde technologie door het verlenen van licenties worden opgeheven, is de penetratie van de markt voor een nieuwe leverancier niet lonend. Het gaat bij het nieuwe telefoonkaartsysteem om een speciaal voor de Duitse markt ontwikkelde productlijn. Het marktvolume is beperkt. Bovendien zijn op deze markt met Siemens/Landis & Gyr reeds concurrenten actief, die traditionele leveranciers van Deutsche Telekom waren en zijn. Deze leveranciers hebben het nieuwe telefoonkaartsysteem gezamenlijk met Deutsche Telekom voor de Duitse markt ontwikkeld en controleren de daartoe toegepaste technologie. Bovendien heeft Deutsche Telekom reeds voor […] vaste bestellingen bij de traditionele aanbieders geplaatst.

(119) Bovendien moet ermee rekening worden gehouden dat een potentiële gegadigde, zelfs indien hij licenties op de technologie van de kaarttelefoon verkrijgt, niet over dezelfde kennis van het systeem in zijn geheel beschikt als Siemens/Landis & Gyr, die het hebben ontwikkeld. […]. Voor Deutsche Telekom zou wegens de vereisten in verband met het achtergrondsysteem van de onderneming een complete verandering van leverancier voor de resterende, nog niet vast bij Siemens/Landis & Gyr bestelde aantallen […] te riskant zijn. Bijgevolg mag worden aangenomen dat Deutsche Telekom, om het risico te beperken, de bestelling voor de gehele resterende hoeveelheid niet bij één potentiële gegadigde zou plaatsen. In zoverre is de kans dat een eventuele belangstellende een lonende opdracht toegewezen krijgt, uiterst gering. Daarom zal na de concentratie de marktverdeling die voortvloeit uit de langdurige contractuele band van Deutsche Telekom met Siemens, die dan de markt zal beheersen, elke daadwerkelijke druk door potentiële concurrentie uitsluiten.

Conclusie

(120) Gelet op boven weergegeven situatieschets is de Commissie tot de conclusie gekomen, dat de

voorgenomen concentratie een machtspositie van Siemens in het leven roept op de markt voor „publieke" telefoonautomaten in Duitsland en dat daardoor de concurrentie op die markt op significante wijze wordt belemmerd. Daarenboven heeft de Commissie vastgesteld, dat door de marktafscherming die uit de langdurige contractuele band van Deutsche Telekom met Siemens, die na de concentratie de markt zal beheersen, voortvloeit, elke daadwerkelijke druk door potentiële concurrentie onwaarschijnlijk lijkt. Er zijn geen aanwijzingen dat de afnamemacht van Deutsche Telekom de vastgestelde gevolgen kan opheffen. De marktafscherming zal ook na de periode van uitvoering van het contract voortduren. Zodra het nieuwe kaarttelefoonsysteem geïnstalleerd is, dit wil zeggen zodra de huidige generatie kaarttelefoontoestellen volledig is vervangen, zal de vraag op dit gebied tot onderhoud en vernieuwing van de geïnstalleerde toestellen beperkt zijn. De marktintrede voor ondernemingen die tot dusver geen opdrachten van Deutsche Telekom hebben gekregen, zal gelet op het beperkte opdrachtvolume dat in het kader van de vernieuwing zal vrijkomen, economisch nauwelijks zin hebben, daar het ontsluiten van een nieuwe technologie met hoge investeringskosten gepaard gaat en dus enkel bij grotere aantallen rendabel is.

Door de partijen aangeboden toezegging

(121) Partijen hebben de Commissie in de loop van de procedure meegedeeld, dat Elektrowatt AG besloten had het geheel van activiteiten en activa van de dochteronderneming van Landis & Gyr die in de communicatiesector — telefoonautomaten, chipkaarten en visuele beveiligingen voor bankbiljetten en beveiligingsdocumenten — werkzaam is, aan derde-ondernemingen te verkopen. Door de verkoop van de sector telefoonautomaten zou de twijfel van de Commissie aangaande het ontstaan van een machtspositie in Duitsland kunnen worden weggenomen.

(122) Voor het geval dat die verkoop niet meer vóór de totstandkoming van de aangemelde concentratie kan gebeuren, hebben partijen de navolgende toezegging gedaan:

(123) „1) Siemens verbindt zich ertoe, na verkrijging van de uitsluitende zeggenschap over Elektrowatt AG (termijn II volgens de overeenkomsten tussen (o.m.) Crédit Suisse en Siemens; zie deel 2.1 van de aanmelding) ervoor te zorgen, dat Elektrowatt AG en de met haar verbonden ondernemingen […] alle met de ontwikkeling, productie en verkoop van (particuliere en publieke) telefoonautomaten verband houdende activiteiten („voorwerp van de verkoop") aan een derde verkopen, waarbij het moet gaan om een van het Siemens-concern onafhankelijke en niet ermee verbonden, reeds bestaande of potentiële, levensvatbare concurrent […].

(124) 2) Siemens verbindt zich ertoe na de totstandkoming van de concentratie en vóór de verkoop te garanderen, dat het voorwerp van de verkoop alle met de ontwikkeling, productie en verkoop van publieke en particuliere telefoonautomaten verband houdende activiteiten omvat. Siemens verbindt zich verder ertoe, ten aanzien van het voorwerp van de verkoop dezelfde concurrentievoorwaarden te handhaven als die welke vóór de totstandkoming van de concentratie bestonden. Voorts verbindt Siemens zich ertoe ervoor te zorgen, dat de waarde van het voorwerp van de verkoop tot bij de verkoop niet anders dan door de gewone bedrijvigheid wordt verminderd. […].

(125) 3) Siemens verbindt zich ertoe na de totstandkoming van de concentratie en vóór de verkoop te garanderen, dat de toekomstige overnemer van het voorwerp van de verkoop ten aanzien van het door Landis & Gyr en Siemens gezamenlijk voor Deutsche Telekom ontwikkelde kaarttelefoonsysteem „NIKE" zich in dezelfde positie (d.w.z. rechten en plichten) bevindt als die van Landis & Gyr vóór de concentratie. Dit betekent in het bijzonder, dat de overnemer dezelfde rechten op de gezamenlijk ontwikkelde technologie van het kaarttelefoonsysteem „NIKE" moet verkrijgen als die welke Landis & Gyr vóór de concentratie bezat. Voorzover Landis & Gyr over eigen octrooien en andere intellectuele-eigendomsrechten alsmede over eigen knowhow ten aanzien van het kaarttelefoonsysteem „NIKE" heeft beschikt, verbindt Siemens zich ertoe deze aan de overnemer over te dragen. Voorzover Landis & Gyr over geen eigen octrooien of andere intellectuele-eigendomsrechten of over eigen knowhow heeft beschikt, maar van de door Siemens ontwikkelde technologie gebruik kon maken, verbindt Siemens zich ertoe ook de overnemer dit gebruik te garanderen, onder dezelfde voorwaarden als die welke voor Landis & Gyr golden.

(126) 4) Siemens zal […] in overleg met de Commissie een trustee („de trustee"), bijvoorbeeld een investeringsbank, aanwijzen. Deze ziet in opdracht van de Commissie erop toe, dat Sie-

mens tot bij de verkoop van het voorwerp van de verkoop haar onder punt 2 opgenomen verbintenissen ten aanzien van de Commissie nakomt. De trustee ziet voorts erop toe, dat Siemens in het kader van de verkoop […] haar onder punt 3 opgenomen verbintenissen ten aanzien van de Commissie nakomt.

(127) 5) Voor het geval dat […] geen verkoop door Siemens tot stand is gekomen, zal Siemens haar beschikkingsrecht op het voorwerp van de verkoop onherroepelijk aan de trustee overdragen, die […] de verkoop voor rekening van de eigenaar(s) naar goed koopmansgebruik […] tot stand zal brengen.

(128) 6) De trustee doet de Commissie driemaandelijks schriftelijk verslag over zijn toezicht op de inachtneming door Siemens van haar verbintenissen jegens de Commissie, met kopie voor Siemens.

(129) 7) De trustee doet de Commissie schriftelijk verslag over de voortgang van de onderhandelingen met belangstellenden voor het voorwerp van de verkoop, alvorens een bindende overeenkomst te ondertekenen en in elk geval driemaandelijks, met kopie voor Siemens.

(130) 8) De trustee zet de onderhandelingen met een belangstellende derde slechts voort, wanneer de Commissie binnen twee weken na ontvangst van zijn verslag niet formeel heeft meegedeeld, dat de koper niet aan de verkoopvoorwaarden voldoet.

(131) 9) De opdracht van de trustee eindigt na het sluiten van de verkoop van het voorwerp van de verkoop.

(132) 10) […]".

Beoordeling van de voorgestelde toezegging

(133) De concentratie leidt enkel in Duitsland tot noemenswaardige samenvoegingen van marktaandelen op de markt voor „publieke" telefoonautomaten. Na grondig onderzoek van het voornemen is de Commissie van mening, dat de concentratie een machtspositie van Siemens op deze relevante nationale markt in het leven roept, die de daadwerkelijke mededinging op een wezenlijk deel van de gemeenschappelijke markt op significante wijze kan belemmeren. Volgens de voorgestelde toezegging worden de telefoonautomaatactiviteiten, op het gebied van „publieke" telefoonautomaten van de dochteronderneming Landis & Gyr in Duitsland aan de concurrentie te koop aangeboden. Na de verkoop zal de overnemer zich in dezelfde situatie bevinden als die waarin Elektrowatt/Landis & Gyr zich bevond. Zo wordt gegarandeerd, dat Deutsche Telekom ook na concentratie over twee leveranciers kan beschikken en in de toekomst, bij de toewijzing van haar opdrachten voor productie en levering van „publieke" telefoonautomaten, een daadwerkelijke mededinging tussen Siemens en de tweede aanbieder kan doen gelden. De Commissie is dan ook tot de bevinding gekomen dat de voorgestelde toezegging toereikend is om op de markt voor „publieke" telefoonautomaten in Duitsland het ontstaan of versterken van een machtspositie af te wenden.

(134) De door partijen voorgestelde toezegging omvat de verkoop van de gehele bedrijfssector telefoonautomaten, dit wil zeggen van alle telefoonautomaatactiviteiten van Landis & Gyr. Een beperking van de toezegging tot de telefoonautomaatactiviteiten van Landis & Gyr op de markt voor „publieke" telefoonautomaten in Duitsland is door partijen niet voorgesteld. Uit proportionaliteitsoverwegingen is zij evenwel ook niet geboden. Een beperking van de toezegging zou slechts aan de orde zijn, wanneer een dergelijke toezegging reeds toereikend zou zijn om op de markt voor „publieke" telefoonautomaten in Duitsland het ontstaan of de versterking van een machtspositie met toereikende zekerheid af te wenden. Het is evenwel zeer de vraag, of voor een tot „publieke" telefoonautomaten in Duitsland beperkt voorwerp van verkoop, voorzover een dergelijke beperking juridisch en feitelijk uitvoerbaar is, een passende overnemer te vinden is. De voorgestelde toezegging is bijgevolg noodzakelijk om op de markt voor „publieke" telefoonautomaten in Duitsland het ontstaan of de versterking van een machtspositie met voldoende zekerheid af te wenden.

b) *„Particuliere" telefoonautomaten*

(135) Op de markt voor „particuliere" telefoonautomaten zijn op het niveau van de EER duidelijk meer aanbieders actief dan op die voor „publieke" telefoonautomaten. Naast Elektrowatt/Lan-

dis & Gyr (marktaandeel rond 18 %) beschikten in 1995 twee concurrenten — Tetrel en GN-Rathdown — over vergelijkbare marktaandelen (elk ongeveer 20 %). Tetrel heeft haar marktpositie de jongste jaren aanzienlijk verbeterd, omdat zij de belangrijkste leverancier van British Telecommunications is geworden. Andere concurrenten zijn Schlumberger (marktaandeel in 1995 rond 7 %) en FMN Nordhausen (marktaandeel in 1995 rond 6 %), die in verschillende lidstaten actief zijn. Daarenboven zijn in 1996 ook de ondernemingen Inventec en Vector uit het Verre Oosten tot deze markt toegetreden, hetgeen erop wijst dat de hinderpalen voor toetreding tot de markt lager zijn dan bij de markt voor „publieke" telefoonautomaten. Siemens produceert zelf geen „particuliere" telefoonautomaten, maar participeert voor 40 % in GPT (marktaandeel in 1995 rond 5 %).

(136) In de loop van de procedure hebben partijen de Commissie meegedeeld, dat Elektrowatt GN-Rathdown heeft overgenomen. Naar hun zeggen heeft deze overname tot doel de sector telefoonautomaten van Elektrowatt met het oog op de geplande verkoop „af te ronden" en aldus de verkoopvoorwaarden te verbeteren. Deze overname kan voor de concurrentie in de tijd hooguit effect sorteren tot bij de totstandkoming van de toegezegde verkoop. Daarom is het niet noodzakelijk, deze slechts tijdelijke gevolgen van de wijziging van Siemens' marktpositie voor „particuliere" telefoonautomaten aan een nadere beoordeling te onderwerpen. Gelet op de huidige marktstructuur en in het licht van de voorgenomen verkoop van de sector telefoonautomaten van Elektrowatt, alsmede van de omstandigheid, dat Siemens uiterlijk bij het nakomen van de toezegging op de markt voor „particuliere" telefoonautomaten enkel via haar participatie in GPT actief is, is de Commissie tot de bevinding gekomen dat de concentratie op de markt voor „particuliere" telefoonautomaten vanuit mededingingsrechtelijk oogpunt geen twijfel doet rijzen.

## D. ALGEHELE BEOORDELING

### 1. Gebouwenbeheersystemen en onderhoud van gebouwenbeheersystemen

(137) Het concentratievoornemen heeft noch op de betrokken EER-markt voor gebouwenbeheersystemen noch op de nationale markten voor het onderhoud ervan het ontstaan of de versterking van een machtspositie van partijen tot gevolg.

### 2. Brandalarminstallaties, inbraak- en overige beveiligingsinstallaties, onderhoud van brandalarm-, inbraak- en overige beveiligingsinstallaties

(138) Op de nationale markten voor brandalarminstallaties enerzijds en voor inbraak- en overige beveiligingsinstallaties anderzijds alsmede op de nationale markten voor het onderhoud ervan, zal de concentratie geen machtspositie doen ontstaan of versterken die de daadwerkelijke mededinging op de gemeenschappelijke markt of op een wezenlijk deel daarvan op significante wijze zal belemmeren.

### 3. Elektriciteitsmeters

(139) Op de nationale markten voor elektriciteitsmeters zal de concentratie geen machtspositie doen ontstaan of versterken, die de daadwerkelijke mededinging op de gemeenschappelijke markt of op een wezenlijk deel daarvan op significante wijze zal belemmeren.

### 4. Warmteverbruikmeters

(140) Het concentratievoornemen leidt ook op de betrokken markten voor warmteverbruikmeters niet tot het ontstaan of het versterken van een machtspositie.

### 5. Zend- en ontvangapparatuur voor centrale afstandsbediening

(141) Het concentratievoornemen leidt op de betrokken EER-markt voor zend- en ontvangapparatuur voor centrale afstandsbediening niet tot het ontstaan of het versterken van een machtspositie van partijen.

### 6. Energiemanagementsystemen

(142) Het concentratievoornemen leidt op de EER-markt voor energiemanagementsystemen niet tot het ontstaan of het versterken van een machtspositie van partijen.

### 7. Netbeheertechniek

(143) Het concentratievoornemen leidt op de EER-markt voor netbeheertechniek niet tot het ontstaan of versterken van een machtspositie van partijen.

### 8. „Openbare" en „particuliere" telefoonautomaten

(144) Het onderzoek van de Commissie heeft uitgewezen, dat de concentratie op de markten voor „particuliere" telefoonautomaten geen machtspositie zal doen ontstaan of versterken. Indien de door partijen voorgestelde toezegging wordt nagekomen, geldt deze beoordeling van het concentratievoornemen ook voor „publieke" telefoonautomaten.

## V. GEVOLGTREKKING

(145) Om bovenstaande redenen en op voorwaarde dat de door partijen gedane toezegging wordt nagekomen, moet worden aangenomen dat de voorgenomen concentratie geen machtspositie in het leven roept of versterkt die de daadwerkelijke mededinging op een wezenlijk deel van de gemeenschappelijke markt op significante wijze kan belemmeren. Derhalve moet de concentratie, onder genoemde voorwaarde, overeenkomstig artikel 2, lid 2, van de concentratieverordening en artikel 57 van de EER-Overeenkomst verenigbaar met de gemeenschappelijke markt en met de werking van de EER-Overeenkomst worden verklaard,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

*Artikel 1*

De aangemelde concentratie tussen Siemens AG en Elektrowatt AG wordt, op voorwaarde dat de door partijen gedane toezegging, zoals opgenomen in de overwegingen 123 tot en met 132 van deze beschikking, wordt nagekomen, met de gemeenschappelijke markt en met de werking van de EER-Overeenkomst verenigbaar verklaard.

*Artikel 2*

Partijen moeten de Commissie van de nakoming van de in artikel 1 bedoelde voorwaarde in kennis stellen.

*Artikel 3*

Deze beschikking is gericht tot:

Siemens AG,
Wittelsbacherplatz 2,
D-80333 München.

Gedaan te Brussel, 18 november 1997.

*Voor de Commissie*
Karel VAN MIERT
*Lid van de Commissie*