II

(Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 18. november 1997

om en procedure i henhold til Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89

(Sag IV/M.913 — Siemens/Elektrowatt)

(meddelt under nummer K(1997) 3589)

(Kun den tyske udgave er autentisk)

(EØS-relevant tekst)

(1999/229/EF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, særlig artikel 57,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89 af 21. december 1989 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser, [1] senest ændret ved forordning (EF) nr. 1310/97, [2] særlig artikel 8, stk. 2,

efter høring af Det Rådgivende Udvalg for Kontrol med Fusioner og Virksomhedsovertagelser [3], og

ud fra følgende betragtninger:

(1) Den 24. juni 1997 modtog Kommissionen i henhold til artikel 4 i Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89 (i det følgende benævnt »fusionsforordningen«) anmeldelse af en fusion, hvor Siemens AG (»Siemens«) som omhandlet i fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra b), overtager kontrollen med Elektrowatt AG (»Elektrowatt«). Den anmeldte fusion skal gennemføres ved køb af aktier.

(2) Ved brev af 15. juli 1997 meddelte Kommissionen parterne, at den havde besluttet at beordre gennemførelsen af den anmeldte fusion stillet i bero, indtil den havde vedtaget en endelig beslutning i sagen, jf. fusionsforordningens artikel 7, stk. 2, og artikel 18, stk. 2.

(3) Efter gennemgang af anmeldelsen fastslog Kommissionen, at den anmeldte fusion var omfattet af fusionsforordningen og rejste alvorlig tvivl med hensyn til dens forenelighed med fællesmarkedet og med EØS-aftalen. Ved beslutning af 28. juli 1997 indledte Kommissionen derfor proceduren efter fusionsforordningens artikel 6, stk. 1, litra c).

(4) Det Rådgivende Udvalg drøftede den 24. oktober 1997 udkastet til den foreliggende beslutning.

([1]) EFT L 395 af 30.12.1989, s. 1 (berigtiget i EFT L 257 af 21.9.1990, s. 13).
([2]) EFT L 180 af 9.7.1997, s. 1.
([3]) EFT C 90 af 31.3.1999.

I. PARTERNE

(5) Siemens er aktiv inden for talrige sektorer. Siemens' hovedaktiviteter ligger inden for energiproduktion, energitransmission og energidistribution, anlægsteknik, fremdrifts- og installationsteknik, automatiseringsteknik, offentlige kommunikationsnet, private kommunikationssystemer, sikkerhedsteknik, trafikteknik, automobilteknik, medicinalteknik, halvledere, passive byggeelementer og rør, elektromekaniske komponenter, informationsteknik og belysningsteknik.

(6) Elektrowatt er et schweizisk holdingselskab, der via sine datterselskaber i Schweiz og Tyskland er aktiv inden for elproduktion og elforsyning, bygningsteknik, sikkerhedsteknik og telefonanlæg samt bygningsadministration, ejendomsstyring og tekniske tjenester på forskellige områder.

(7) De af Elektrowatts aktivitetsområder, som skal overtages af Siemens, omfatter følgende:

— central tilstandskontrol og -styring af bygninger (primært via Landis & Gyr/Landis & Staefa)

— overvågningsteknik (via Cerberus)

— tekniske tjenester og generaladministration i ejendomssektoren

— tjenester, systemer, anlæg og udstyr til energiforsyningsvirksomheder

— produkter, systemer og tjenester til telefonoperatører (navnlig kort- og mønttelefoner)

— optiske sikkerhedssystemer (»Visual Security Devices«).

Elektrowatts aktiviteter inden for elforsyning og sammenkobling af elnet skal overtages af andre virksomheder end Siemens.

II. FUSION

(8) Siemens har til hensigt at købe de aktier, Crédit Suisse Group (CSG), Zürich, hidtil har haft i Elektrowatt. Inden da skal Elektrowatts aktiviteter inden for elforsyning og sammenkobling af elnet udskilles i datterselskabet Watt AG. De skal overtages af et konsortium bestående af tyske og schweiziske energiforsyningsselskaber. CSG ejer for øjeblikket 44,9 % af kapitalen i Elektrowatt, de resterende aktier er spredt på mange hænder. CSG vil før salget af sine aktier til Siemens udsende et offentligt tilbud til de øvrige aktionærer om overtagelse af alle Elektrowatt-aktier.

(9) Der er tale om en fusion efter fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra b), eftersom Siemens erhverver enekontrollen med Elektrowatt. Det vil også være tilfældet, selv om CSG's offentlige tilbud om køb af yderligere Elektrowatt-aktier ikke giver noget resultat og Siemens derfor kun kommer til at overtage CSG's hidtidige 44,9 % af Elektrowatt. Med denne aktiepost havde CSG et sikkert flertal på generalforsamlingerne og dermed reelt enekontrol over Elektrowatt, eftersom fremmødet på generalforsamlingerne igennem de sidste fire år altid har ligget klart under 70 %, og de øvrige aktier er spredt på et stort antal aktionærer.

III. FÆLLESSKABSDIMENSION

(10) Siemens og Elektrowatt har tilsammen en samlet verdensomsætning på over 5 mia. ECU (Siemens har 49,98 mia. ECU og Elektrowatt har 4,58 mia. ECU). De har hver især en omsætning inden for Fællesskabet på over 250 mio. ECU (Siemens har 30,325 mia. ECU og Elektrowatt har 2,27 mia. ECU). Hverken Siemens eller Elektrowatt realiserer mere end to tredjedele af deres fællesskabsomsætning i en og samme medlemsstat. Fusionen har følgelig fællesskabsdimension, men opfylder ikke betingelserne for at skulle behandles som en samarbejdssag efter EØS-aftalen.

IV. VURDERING EFTER FUSIONSFORORDNINGENS ARTIKEL 2

A. RELEVANTE PRODUKTMARKEDER

(11) Siemens' og Elektrowatts aktiviteter overlapper hinanden på følgende områder som defineret af parterne:

— central tilstandskontrol og -styring af bygninger (CTS-teknik)

— bygningsovervågningsteknik (brandalarmer, tyverisikring og andre sikringssystemer)

— netstyringsteknik

— energimålere, energistyringssystemer, rundstyringssendere og -modtagere

— betalingstelefoner (mønt- og korttelefoner).

(12) Proceduren blev indledt på grund af de mulige konkurrenceproblemer inden for brandalarmer, el- og varmemålere, rundstyringssendere og -modtagere samt betalingstelefoner.

1. CTS-teknik

(13) Ved central tilstandskontrol og -styring (CTS-teknik) forstås måling, styring og regulering af varme, ventilation, luftkonditionering og andre tekniske faciliteter, som f.eks. bygningsautomatik i erhvervsejendomme. CTS-teknik omfatter således de elektroniske systemer og edb-systemer samt komponenter hertil (men ikke selve varme-, ventilations- og luftkonditioneringsanlæggene), der bruges til at opnå økonomisk og energieffektiv styring og regulering af driftstekniske anlæg i erhvervsejendomme, herunder også fremstilling og installation af sådanne systemer og instruktioner af brugerne.

(14) Der må sondres mellem markedet for CTS-systemer og markederne for de anlæg og komponenter (»hardware«), som bruges til disse systemer, og markedet for vedligeholdelse af dem ([4]).

a) *Udstyr og komponenter til CTS-systemer*

(15) Udstyr og komponenter til CTS-systemer kan opdeles i flere forskellige kategorier, der ikke kan substituere hinanden, f.eks. ledninger, ventiler, spjælddrev osv. Markederne herfor ligger som sådanne forud for markederne for CTS-systemer, for selve anlæggene udgør det grundlag, hvorpå CTS-systemerne udbydes. På markederne for anlæg og komponenter til CTS-systemer er kun Elektrowatt aktiv i nævneværdigt omfang. Siemens udbyder stort set ikke udstyr og komponenter ud over sine egne CTS-systemer. Det er derfor ikke nødvendigt at beskæftige sig mere indgående med markederne for udstyr og komponenter til CTS-systemer.

b) *CTS-systemer*

(16) Markedet for CTS-systemer omfatter udvikling og fremstilling af systemer til styring og regulering af varme, ventilation og luftkonditionering i erhvervsejendomme samt installation af dem og instruktion til brugerne. CTS-systemer udvikles og leveres på grundlag af den enkelte kundes særlige krav. De leveres til kunden og installeres enten af producenten selv, via dennes datterselskaber/filialer eller via grossister eller installatørfirmaer. Der kan sondres mellem følgende kundegrupper: kontorbygninger, sygehuse, skoler og læreanstalter, visse industrivirksomheder og hoteller. I boligsektoren anvendes komplekse CTS-systemer derimod normalt ikke.

c) *Vedligeholdelse af CTS-systemer*

(17) Markedet for vedligeholdelse af disse systemer befinder sig i et efterfølgende led i forhold til markedet for CTS-systemer. Dette marked omfatter vedligeholdelse, reparation, udskiftning, opgradering, overvågning og fejlafhjælpning af de tekniske anlæg. Systemfabrikanter eller virksomheder, der arbejder for dem, tilbyder vedligeholdelse af deres »egne« CTS-systemer, navnlig inden for rammerne af garantiservice for de af dem leverede systemer. Der findes dog også konkurrenter, der tilbyder vedligeholdelse af systemer, som de ikke selv har installeret. Kunderne indgår kontrakter med udbyderne om den samlede vedligeholdelse. Markedet for vedligeholdelse af CTS-systemer omfatter derfor alle de nævnte tjenester.

2. Bygningsovervågningsteknik

(18) Bygningsovervågningsteknik omfatter brandalarm- og tyverisikringssystemer samt adgangskontrol og andre sikkerhedssystemer. Bygningsovervågningstekniske anlæg anvendes hovedsagelig i kontor- og industribygninger samt på hospitaler og hoteller. Også her må der sondres

([4]) Jf. Kommissionens beslutning af 12.2.1996, sag IV/M.692 — Elektrowatt/Landis & Gyr, EFT C 69 af 7.3.1996, s. 3. Den afgrænsning af markedet, der blev lagt til grund i denne beslutning, blev i vid udstrækning bekræftet under behandlingen af den foreliggende sag, såvel af parterne som af deres konkurrenter.

mellem markederne for udstyr/komponenter og markederne for systemer/anlæg som sådanne og vedligeholdelse af dem.

a) *Udstyr og komponenter til bygningsovervågningsteknik*

(19) Kun Elektrowatt er i nævneværdigt omfang aktiv på markederne for bygningsovervågningsteknisk udstyr og komponenter. Siemens producerer i alt væsentligt kun udstyr/komponenter til eget brug, og kun i Tyskland optræder Siemens i mindre omfang som udbyder heraf. I Tyskland har Siemens og Elektrowatt/Cerberus tilsammen en markedsandel på under 15 %. I de andre medlemsstater og EØS-landene ligger Elektrowatts markedsandel inden for udstyr og komponenter på under 25 %, og der bliver ikke tale om nogen markedsandelssammenlægning. Det er derfor ikke nødvendigt at beskæftige sig mere indgående med markederne for udstyr og komponenter til bygningsovervågningssystemer.

b) *Bygningsovervågningsanlæg: brandsikringsanlæg, tyverisikringsanlæg og andre bygningsovervågningsanlæg*

(20) Markedet for bygningsovervågningsanlæg/-systemer som sådanne omfatter udvikling af anlæg skræddersyet efter den enkelte kundes ønsker, installation og idriftsættelse af sådanne anlæg og instruktion af brugerne. Ifølge Kommissionens undersøgelser udgør brandalarmer et særskilt relevant produktmarked, der adskiller sig fra markedet for tyverisikringsanlæg og andre overvågningssystemer. Disse anlæg tjener forskellige formål og er set fra kundernes synspunkt ikke indbyrdes substituerbare. I modsætning til andre bygningsovervågningsanlæg er brandsikringsanlæg ofte foreskrevet ved lov og/eller af forsikringsselskaber. Brandsikringsanlæg opererer med en anden sensorteknik (ionisering, optisk, termisk) end f.eks. tyverisikringsanlæg (lyd, ultralyd, infrarød, radar). Desuden findes der aftagere, der udelukkende eller overvejende aftager brandsikringsanlæg, f.eks. hospitaler og mindre erhvervsvirksomheder.

(21) Der kan dog også konstateres visse tendenser til at integrere brandalarmer i andre bygningsovervågningsanlæg. Navnlig større virksomheder, institutioner osv. har som regel behov for både brandsikrings- og tyverisikringssystemer og adgangskontrol, og det er derfor nødvendigt at sikre et så problemfrit samspil som muligt mellem de forskellige systemer. Det forekommer dog ikke at være nødvendigt at købe brandsikrings- og andre overvågningsanlæg hos den samme leverandør, da anlæg (eller anlægsdele) fremstillet af forskellige fabrikanter udmærket kan fungere sammen. Kundernes præferencer er ikke entydige — nogle foretrækker at købe alle overvågningssystemer hos en og samme leverandør, medens andre kunder hellere vil købe dem hos flere forskellige. I hvert fald de største udbydere er i stand til at levere både brandsikrings- og tyverisikringsanlæg såvel som andre bygningsovervågningsanlæg. Til trods for disse integrationstendenser må der imidlertid antages at bestå et relevant produktmarked for brandsikringsanlæg og et produktmarked for tyverisikrings- og andre overvågningsanlæg.

c) *Vedligeholdelse af bygningsovervågningsanlæg*

(22) Det kunne ikke med sikkerhed fastslås, om vedligeholdelse af brandalarmer og tyversikrings- og andre overvågningssystemer udgør et særskilt relevant produktmarked eller må henføres under markedet for systemerne. Vedligeholdelse omfatter reparation, udskiftning, opgradering, overvågning og fejlafhjælpning af anlæggene. Vedligeholdelsen af bygningsovervågningsanlæg varetages ofte af fabrikanten. Set ud fra kundernes synspunkt er det ofte at foretrække, da det er af stor betydning for sikkerheden, at anlæggene fungerer pålideligt og problemfrit, og at fejl og forstyrrelser afhjælpes hurtigst muligt. Der findes dog også en række andre (mindre) virksomheder, der tilbyder vedligeholdelse. Spørgsmålet, om vedligeholdelse af bygningsovervågningsanlæg udgør et særskilt marked, behøver dog ikke at blive endeligt afgjort, da fusionen ikke rejser nogen konkurrenceproblemer, heller ikke selv om et særskilt marked for vedligeholdelse lægges til grund.

3. Energimålere, rundstyringsteknik, energistyringssystemer, netstyringsteknik (styrings- og reguleringsudstyr til energiforsyningsvirksomheder)

(23) Styrings- og reguleringsudstyr til energiforsyningsvirksomheder omfatter apparater, syste-

mer og anlæg, der dels anvendes til overvågning og styring af el- og andre energinet (netstyringssystemer) og dels til måling og styring af energiforbruget. De sidstnævnte former for udstyr hører alle sammen til i kategorien måleteknik, men kan opdeles yderligere efter anvendelsesformål.

(24) Energimålere er mekaniske eller elektroniske målere og målesystemer, der måler forbruget af el, gas eller varme. Som anført af parterne, udgør el-, gas- og varmemålere hver sit særskilte relevante produktmarked, da både den anvendte teknik og aftagerne er forskellige. Aftagerne af energimålere er de forskellige energiforsyningsselskaber, dvs. elværker, gasværker og fjernvarmeværker.

a) *Gasmålere*

(25) Markedet for gasmålere berøres ikke af fusionen, eftersom kun Siemens er aktiv på dette område med en markedsandel på 22 % i Det Forenede Kongerige, og Elektrowatt slet ikke fremstiller gasmålere.

b) *Elmålere*

(26) Markedet for elmålere omfatter mekaniske (baseret på Ferraris-princippet), elektromekaniske såkaldte hybridmålere) og elektroniske målere. Alt efter anvendelsesformål kan der sondres mellem elmålere til takstkunder (husholdninger og små forbrugere), erhvervskunder og »storaftagere«. Storaftagermarkedet omfatter anvendelsesområder, der stiller særlige, overordentligt høje tekniske krav (f.eks. målere til måling af strømudvekslingen i højspændingsnet mellem forskellige elproducenter). Til husholdninger og småforbrugere, som kun har brug for lavspændingsstrøm og højst er underlagt to takster, anvendes er i hvert fald i Vest- og Mellemeuropa med undtagelse af Frankrig, Nederlandene og Det Forenede Kongerige stort set kun mekaniske målere. I Skandinavien anvendes der i dag imidlertid fortrinsvis elektroniske målere også til husholdningerne. Til erhvervskunderne anvendes der hovedsagelig elektroniske målere overalt i EØS. Til storaftagerne anvendes udelukkende elektroniske målere.

(27) Elmålere med elektronisk måle- og tælleværk konkurrerer både med hensyn til pris og funktion med traditionelle målere baseret på Ferraris-princippet. I kraft af deres større funktionalitet har elektroniske målere dog et bredere anvendelsesområde end mekaniske og elektromekaniske målere. Elektroniske målere gør det f.eks. lettere at omsætte takstmodeller, f.eks. gennemføre komplicerede takstberegninger for kunderne, hvilket de fleste aftagere har fremhævet som en væsentlig fordel. Elektroniske målere er også langt mere følsomme end mekaniske målere. Desuden påvirkes deres funktionsdygtighed mindre af spændings-, frekvens- eller temperatursvingninger. Blandt de andre fordele, elektroniske målere har frem for de mekaniske målere, kan nævnes, at de kan placeres hvor som helst, fylder mindre, kan være multifunktionelle (f.eks. kombimålere med rundstyringsmodtager eller kontaktur) og kan aflæses med færre omkostninger (fjernaflæsning). Blandt ulemperne kan derimod nævnes hyppigere justeringer og større fejlhyppighed og en indkøbspris, der for øjeblikket ligger væsentligt over prisen på mekaniske to- eller trefasemålere baseret på Ferraris-princippet.

(28) Det vil imidlertid ikke være rimeligt at foretage en mere snæver afgrænsning af markedet på basis af forskellene mellem mekaniske og elektroniske måleres anvendelsesområde. I hvert fald i Mellemeuropa er Ferraris-målere fortsat de mest udbredte i husholdningssektoren, men tendenserne til mere diversificerede takster må antages at ville fremskynde udbredelsen af de elektroniske elmålere, som har været brugt i en snes år. At elektroniske elmålere i dag er dyrere i anskaffelse end mekaniske to- eller trefasemålere, der er baseret på Ferraris-princippet, er ikke nogen principiel hindring for en øget udbredelse af dem også i husholdningssektoren. For eftersom de er forbundet med lavere installations- og administrationsomkostninger end de mekaniske elmålere, kan de i sidste instans ofte vise sig at være billigere i brug. En anden omstændighed, der taler for en øget brug af elektroniske målere i stedet for mekaniske, er, at priserne på elektroniske målere som helhed er faldet igennem de sidste fem år på grund af fortsatte tekniske forbedringer og konkurrence fra nye udbydere. Fra aftagernes side ventes denne udvikling at ville vare ved. Kommissionen finder derfor, at der må antages at bestå ét samlet marked for elmålere, der omfatter alle typer elmålere, såvel de traditionelle Ferraris-målere som de moderne hybridmålere og elektroniske målere.

c) *Varmemålere*

(29) Varmemålere bruges til at måle og vise varmeforbruget i lejligheder, en- og flerfamiliehuse samt i erhvervsbygninger og i kommunale bygninger. Varmemålere kan være mekaniske (vingehjulmekanismen) eller elektroniske (måling med ultralyd). Tendensen går på alle områder i retning af, at de mekaniske målere i stigende grad erstattes af elektroniske. Kommissionen har derfor defineret produktmarkedet som markedet for alle såvel mekaniske som elektroniske varmemålere.

d) *Energistyringssystemer*

(30) Energistyringssystemer er anlæg til registrering, styring og overvågning af elforbruget. Aftagerne af energistyringssystemer er hovedsagelig elforsyningsselskaber og større industrivirksomheder, der bruger disse systemer til at optimere deres elforbrug. Ved brug af energistyringssystemer kan man f.eks. opnå en bedre udnyttelse af reducerede takster og undgå eller mindske forbruget til fuld takst.

e) *Rundstyringssendere og -modtagere*

(31) Rundstyringssendere og -modtagere bruges til central fjernstyring og -kontrol af flertakstmålere og husholdningsapparater. Senderen installeres hos energiforsyningsselskabet, modtageren på det sted, hvor flertakstmåleren eller apparatet er anbragt. Rundstyringssendere indbygges i stigende omfang i de måleranlæg, der er installeret hos elforbrugerne. Aftagerne af rundstyringssendere og -modtagere er fortrinsvis elforsyningsselskaber.

f) *Netstyringsteknik*

(32) Ved netstyringsteknik forstås udvikling, konstruktion, levering/installation samt vedligeholdelse af styringssystemer til offentlige og industrielle el-, gas-, vand- og fjernvarmenet. Disse anlæg består af edb-styrede styrecentraler (netstyrecentraler) og anlæg, der kan fjernstyre spredt beliggende dele af et net, f.eks. transformerstationer, tavleanlæg og kraftværker (telematik eller stationsstyringsteknik). Netstyringsteknik omfatter ikke de anlæg, der styres ved hjælp af denne teknik, som f.eks. omskifteranlæg, anlæg til beskyttelse mod overbelastning og transformere. Aftagerne af netstyringsteknik er hovedsagelig energiforsyningsselskaberne.

(33) Netstyringstekniske anlæg må tilpasses efter de særlige krav, den enkelte kunde stiller, eftersom nettene normalt har udviklet sig med tiden og administreres forskelligt. Det er dog ikke rimeligt at opdele markedet for netstyringsteknik i flere relevante produktmarkeder, alt efter hvilken form for net der er tale om, da den grundlæggende styringsteknik er den samme, uanset hvilke netanlæg der skal styres. Eftersom det drejer sig om store og komplekse anlæg, tager leverandøren sig af både udformning, installation og vedligeholdelse. Ifølge Kommissionens undersøgelser findes der inden for netstyringsteknik ingen små virksomheder, der udelukkende beskæftiger sig med vedligeholdelse af netstyringstekniske anlæg. Kommissionen finder derfor, at der findes ét samlet marked for netstyringsteknik til offentlige og industrielle el-, gas-, vand- og fjernvarmenet, som omfatter udformning, installation og vedligeholdelse af anlæggene.

4. **Betalingstelefoner**

(34) Betalingstelefoner er offentligt tilgængelige telekommunikationsanlæg, som stilles til rådighed for offentligheden mod betaling. Betalingstelefoner kan først og fremmest opdeles efter betalings art. Der findes således møntelefoner, korttelefoner til forudbetalte telefonkort og kreditkorttelefoner. Desuden findes der kombinerede telefoner, hvor der f.eks. både kan bruges mønter og kort, eller telefoner, der accepterer forskellige typer kort. Dette indebærer dog ikke, at der kan anses at bestå særskilte markeder for hver betalingsform. Alle fabrikanter tilbyder de vigtigste betalingsformer (møntelefoner og telefon- og kreditkorttelefoner). Også aftagerne ønsker normalt telefoner med flere eller alle af de beskrevne betalingsformer. Konkurrenceforholdene for betalingstelefoner er således de samme for de enkelte betalingsformer. Desuden må der ventes også fortsat at ville være en efterspørgsel efter betalingstelefoner med forskellige betalingsmuligheder (bl.a. fordi telekorttelefoner og kreditkorttelefoner henvender sig til forskellige brugere, og møntelefoner heller ikke kan ventes at ville forsvinde helt).

(35) Der må dog sondres mellem »offentlige« og »private« betalingstelefoner. »Offentlige« betalingstelefoner er telefonanlæg, der drives af de endnu statslige teleselskaber eller af de private teleoperatører, som efter liberaliseringen i telesektoren har fået tilladelse til at drive offentlige telefonnet, der hovedsagelig er opstillet på offentlige steder uden tilsyn (»outdoor«), og som normalt kan benyttes hele døgnet rundt. »Private« betalingstelefoner er opstillet af enten teleselskaber eller private virksomheder og opererer med frit fastsatte takster, der ofte er højere end for de »offentlige« betalingstelefoner. De er for det meste opstillet på »privat« område indendørs og er normalt kun tilgængelige på bestemte tider af dagen. Også efter den fuldstændige liberalisering af telesektoren vil det fortsat være nødvendigt at opretholde at telefonanlægsnet bestående af »offentlige« betalingstelefoner. For de »private« betalingstelefoner opstilles per definition i gevinstøjemed og kan derfor ikke sikre fuld dækning af befolkningens grundlæggende telefonbehov.

(36) En anden væsentlig forskel mellem »offentlige« og »private« betalingstelefoner består i, at det er nødvendigt med yderligere sikkerhedsforanstaltninger ved »offentlige« betalingstelefoner. »Offentlige« betalingstelefoner må desuden være langt mere robuste end de betalingstelefoner, der opstilles indendørs, f.eks. i restauranter, lufthavne og offentlige institutioner, hvor risikoen for hærværk er mindre. De ikke overvågede »offentlige« betalingstelefoner er derfor væsentligt dyrere at producere, nærmere betegnet 2-3 gange dyrere end de »private« betalingstelefoner. Kommissionen finder derfor, at de »offentlige« og »private« betalingstelefoner tilhører hver deres relevante produktmarked.

a) *»Offentlige« betalingstelefoner*

(37) »Offentlige« betalingstelefoner er placeret på offentligt område, især på gader og veje eller pladser. Selv om teleselskaberne allerede er blevet privatiseret, er de som regel underlagt en statslig regulering, der forpligter dem til at sikre den grundlæggende forsyning med betalingstelefoner på offentligt område. Desuden er det på grund af nødvendigheden af særlige sikringsforanstaltninger væsentligt dyrere at producere de ikke overvågede »offentlige« betalingstelefoner end de »private«. Heller ikke driften af »offentlige« betalingstelefoner er altid lige rentabel på grund af højere omkostninger og faldende efterspørgsel (bl.a. på grund af væksten inden for mobiltelefoner). På dette område står producenterne over for et lille antal store aftagere, som ikke kun træffer deres beslutninger efter markedsøkonomiske kriterier. Vilkårene på markedet for »offentlige« betalingstelefoner dikteres i vid udstrækning af disse aftagere, hvis indkøbspolitik og indkøbsbeslutninger har afgørende indflydelse på markedsandelene.

b) *»Private« betalingstelefoner*

(38) Markedet for »private« betalingstelefoner udviser en helt anden konkurrencestruktur end markedet for »offentlige« betalingstelefoner. »Private« betalingstelefoner ejes og drives af de mest forskelligartede virksomheder. Det kan f.eks. være restauranter, kroer og hoteller. Der kan dog også være tale om private betalingstelefonnet i f.eks. tankstationer. Ejerne af »private« betalingstelefoner kan frit bestemme, om de vil opstille en betalingstelefon eller ej, og de vil kun gøre det, hvis det kan give dem en direkte eller indirekte fortjeneste.

B. GEOGRAFISK RELEVANTE MARKEDER

1. CTS-teknik

a) *CTS-systemer*

(39) Efter parternes opfattelse omfatter markederne for CTS-teknik hele EØS-området. Dette begrundes med, at der er ret uhindret adgang til markedet, og at produkterne og tjenesterne stort set er identiske i hele EØS. De forskelle, der kan bestå, beror primært på den konkrete ordre og ikke på, hvilket land der er tale om. Derudover kan forskelle især bero på forskellige klimatiske forhold. Derimod er de retlige og administrative forskrifter, der gælder i de enkelte medlemsstater, ikke så forskellige, at det kan lægge hindringer i vejen for samhandel på tværs af grænserne. Desuden vil der inden længe blive indført en euronorm fastsat af Den Europæiske Standardiseringsorganisation (CEN) på området.

(40) I sin beslutning angående fusionen mellem Elektrowatt og Landis & Gyr [5] havde Kommissionen peget på en række faktorer, der tydede på nationale markeder, uden dog at drage nogen endelig konklusion med hensyn til markedsafgrænsningen. Kommissionen seneste undersø-

[5] Se fodnote 4.

gelser har i alt væsentligt bekræftet parternes påstand. Med indførelsen af euronormer, som også omfatter produktdokumentation og brugsvejledninger, vil de lovgivningsbetingede forskelle mellem medlemsstaterne blive yderligere mindsket. Producenter, der opererer på internationalt plan, har i den forbindelse peget på, at den fremadskridende standardisering vil føre til forskelle i produktsspecifikaterne mellem USA og EØS.

(41) På den anden side er lokal tilstedeværelse og kort afstand til kunden, navnlig på vedligeholdelsesområdet, stadigvæk en fordel. De internationalt aktive udbydere opererer derfor med en kombination af centrale produktionsanlæg og nationale salgsorganisationer. De forskelle, der består mellem de enkelte medlemsstater med hensyn til markedsandelenes fordeling, hænger derfor sammen med udbydernes historiske tilstedeværelse i de pågældende lande. Dette er dog ikke til hinder for, at der kan være tale om et marked omfattende hele EØS. Efterspørgslen efter udvikling og installation af komplekse CTS-systemer gør sig gældende i hele EØS. Der findes ingen større tekniske eller lovgivningsbetingede barrierer. Således som det allerede blev fastslået i den ovennævnte beslutning, kan heller ikke eventuelle prisforskelle tillægges nogen større betydning, fordi tjenesterne (installation af anlæggene, vedligeholdelse) præsteres på stedet, hvilket gør, at priserne påvirkes kraftigt af lønomkostningerne, der er forskellige fra det ene land til det andet. Det vil ikke være rimeligt af afgrænse markedet mere snævert på grundlag af særlige geografiske forhold som f.eks. klimaet i de sydeuropæiske medlemsstater. De store udbydere tilpasser deres CTS-systemer til de forhold, de skal fungere under. I lighed med de driftstekniske krav, der varierer meget fra det ene projekt til det andet, har de klimabetingede krav kun relevans for den endelige udformning af hele systemet og ikke for dets grundlæggende funktion. Kommissionen finder derfor, at markedet for CTS-systemer mindst omfatter hele EØS.

b) *Vedligeholdelse af CTS-systemer*

(42) Som nævnt ovenfor, har en udbyders lokale tilstedeværelse væsentlig betydning på vedligeholdelsesområdet, for opstår der problemer med et anlæg, kræver kunderne at få det løst inden for en halv dag og er normalt ikke tilfredse med telefonisk vejledning. Derfor varetages vedligeholdelsen af CTS-systemer hovedsagelig af nationalt etablerede, ofte mindre virksomheder, der ikke har nogen forbindelse med de internationale systemfabrikanter. Kommissionen finder derfor, at markederne for vedligeholdelse er nationale markeder.

2. Bygningsovervågingsteknik

(43) Som det geografisk relevante marked for bygningsovervågningsteknik har parterne angivet hele EØS-området. Dette begrundes med, at de udbudte og efterspurgte bygningsovervågningstekniske produkter principielt er identiske i alle lande, og at de forskelle, der består, beror på den enkelte ordre og ikke på det enkelte land. På visse områder må anlæggene imidlertid udformes anderledes på grund af anderledes nationale forskrifter. Men på dette område findes der allerede en euronorm, og der vil inden længe blive indført endnu en, hvilket vil føre til yderligere harmonisering på området.

(44) Kommissionens undersøgelser har bekræftet, at tendensen også på dette område går i retning af europæisering. Men meget tyder på, at markederne stadig er nationale. I særdeleshed har mange europæiske lande deres egne godkendelses- og anerkendelsessystemer inden for overvågningsteknik, hvilket bevirker, at produkterne skal godkendes i hvert enkelt land.

a) *Brandalarmer*

(45) For brandalarmer findes der en europæisk norm (EN 54), der dog kun kan betragtes som den »mindste fællesnævner«, og hvis opfyldelse normalt ikke i sig selv er tilstrækkelig til at opnå godkendelse i en medlemsstat. Navnlig i Tyskland, Frankrig og Belgien gælder der yderligere lokale krav, der skal være opfyldt. I Tyskland skal anlægget f.eks. godkendes af VDS (Verband der Sachversicherer). I Det Forenede Kongerige, Frankrig, Østrig, Italien, Spanien og Skandinavien findes der lokale installationsnormer, som skal overholdes. Brandalarmer skal overalt indpasses i de lokale brandværnsinfrastrukturer — i Irland og Grækenland skal det lokale brandvæsen f.eks. inddrages allerede på planlægningsstadiet. Kommissionen finder derfor, at markederne for brandalarmer endnu i dag er nationale markeder.

b) *Tyverisikrings- og andre bygningsovervågningsanlæg*

(46) Tyverisikrings- og andre bygningsovervågningsanlæg skal være »CE«-mærket overalt i Europa. Udstyret som sådant kan handles overalt i Europa. Men for den faktiske brug af det gælder der endnu i dag forskellige krav i de enkelte lande. Krav om nationale godkendelser — fra myndigheder eller forsikringsorganisationer — findes i Det Forenede Kongerige, Belgien, Frankrig, Tyskland, Nederlandene, Irland og Spanien. Transmissionsudstyr skal i Belgien, Frankrig, Grækenland og Irland desuden godkendes af de respektive teleselskaber. Desuden skal tyverisikringssystemer indpasses i den nationale politiinfrastruktur. Kommissionen har derfor draget den konklusion, at også markederne for tyveri- og andre bygningsovervågningsanlæg endnu er nationale markeder.

c) *Vedligeholdelse af brandalarmer, tyverisikrings- og andre bygningsovervågningsanlæg*

(47) Ligesom markederne for selve bygningsovervågningsanlæggene er også markederne for deres vedligeholdelse nationale markeder. På vedligeholdelsesområdet spiller kort afstand til kunderne en endnu større rolle end for anlæggenes vedkommende. Kort afstand til kunderne er navnlig nødvendigt for hurtigt at kunne afhjælpe forstyrrelser i anlæggene.

3. **Energimålere, rundstyringsteknik, energistyringssystemer, netstyringsteknik (styrings- og reguleringsudstyr til energiforsyningsselskaber)**

a) *Elmålere*

(48) Parterne går ud fra EØS som det geografisk relevante marked for elmålere og begrunder det med følgende: Indtil for ca. ti år siden var markederne for elmålere endnu adskilte nationale markeder med overvejende nationale produkter, og virksomheder som Landis & Gyr kunne kun operere i ti forskellige europæiske lande via egne produktionsanlæg i landene, men i mellemtiden har situationen ændret sig meget. Aftagerne lægger ikke længere vægt på, at fabrikanterne er etableret i landet, men kræver kvalitet, service, kort leveringsfrist, god funktionalitet og økonomi, dvs. generelt et bedre forhold mellem pris og ydelse. Dette resulterer ifølge parterne i mere sammenlignelige markedspriser i de forskellige europæiske lande og til en øget koncentration på udbudssiden. Omkostningerne ved at trænge ind på markedet er blevet væsentligt reduceret, i hvert fald for elektroniske elmåleres vedkommende. Nationale godkendelses- eller standardiseringsforskrifter udgør ingen nævneværdig barriere for adgangen til markedet, da de ikke berører selve den grundlæggende udvikling og konstruktion af målerne.

(49) Af Kommissionens undersøgelse fremgår, at der inden for elmålere allerede findes en stærk tendens til europæisering. Ud over parterne findes der en række andre udbydere, der opererer overalt i Europa eller i hvert fald i flere medlemsstater. At det lykkedes den slovenske virksomhed Iskra Emeco at trænge ind på markedet for elmålere, er også et tegn på den øgede internationalisering af dette marked. Desuden er aftagerne i henhold til sektordirektivet forpligtet til at foretage deres indkøb efter EU-udbud, i det mindste ved større indkøb.

(50) Selv om i hvert fald de større elforsyningsselskaber køber elmålere efter EU-udbud, afvikles ordrerne ligesom hidtil på nationalt plan. Derfor er stort set alle udbydere etableret i de enkelte medlemsstater, eller de har i hvert fald et lokalt salgsagentur eller sælger deres produkter via en anden, lokalt etableret udbyrdes salgsorganisation. På spørgsmålet, hvilken rolle lokal tilstedeværelse spiller for valget af en bestemt leverandør, svarede aftagerne, at en sådan tilstedeværelse var om ikke absolut nødvendig, så dog i hvert fald af stor betydning for samarbejdet, specielt for en hurtig levering af reservedele.

(51) Hvad angår de tekniske normer for elmålere, må der foretages en sondring. For elmålere findes de euronormer, som f.eks. EN 60521 for mekaniske vekselstrøm- og watttimemålere i klasse 0,5, 1 og 2, EN 61036 for elektroniske vekselstrøm- og watttimemålere (præcisionsklasse 1 og 2), EN 60687 for elektroniske vekselstrøm- og watttimemålere (præcisionsklasse 0,2 og 0,5) og EN 601268 for elektroniske vekselstrøm- og vartimemålere (præcisionsklasse 2 og 3). Desuden findes der i mange medlemsstater (f.eks. Tysk-

land, Østrig, Det Forenede Kongerige) yderligere nationale tillægsnormer (f.eks. DIN EN-forskrifter, BS EN-forskrifter). Endvidere findes der nationale regler for målere, f.eks. med hensyn til adresseringsinformation ved aflæsning og overførsel af talværdier.

(52) Derudover skal elmålere i de fleste medlemsstater, med undtagelse af Danmark, Finland og Luxembourg, være godkendt. For Danmarks vedkommende ventes der indført nationale godkendelseskrav til elmålere i august 1998. Godkendelseskravene fremgår af de gældende nationale forskrifter, som ofte kan være meget detaljerede typespecifikke forskrifter (f.eks. i Tyskland, Østrig, Nederlandene). Desuden findes der i den nationale lovgivning også regler om justering og tolerancer for elmålere, der skal sikre nøjagtigheden af elforbrugsmålingerne og dermed beskytte den endelige forbruger. Reglerne for, hvor ofte der skal foretages justering og efterjustering, er således forskellige fra den ene medlemsstat til den anden, og det gælder også reglerne for tolerancer.

(53) Nødvendigheden af at være etableret i kundens land og de særlige tekniske krav, de særlige lovforskrifter for justering og tolerancer og de nationale godkendelsesprocedurer taler for en snævrere markedsafgrænsning. Det er dog ikke nødvendigt at afgøre, om dette, sammenholdt med at indkøb af elmålere i dag foregår efter EU-udbud, kan danne grundlag for at konkludere, at markederne i dag endnu er nationale, for hverken i EØS som helhed eller i de enkelte medlemsstater fører fusionen til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling.

b) *Varmemålere*

(54) For varmemålere er den lovgivningsmæssige og den faktiske situation nogenlunde den samme som for elmålere. Der findes særlige nationale tekniske krav, særlige lovforskrifter for justering og tolerancer og nationale godkendelsesprocedurer for varmemålere. På den anden side er aftagerne i hvert fald ved større indkøb forpligtet til at udsende EU-udbud efter sektordirektivet. Desuden findes der ved siden af parterne en række andre udbydere, der opererer i hele Europa eller i hvert fald i flere medlemsstater. Det er dog ikke nødvendigt at tage endelig stilling til, om markederne for varmemålere i dag endnu er nationale markeder, eller om der allerede findes ét EØS-marked. For fusionen fører hverken i EØS som helhed eller i de enkelte medlemsstater til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling.

c) *Rundstyringssendere og -modtagere*

(55) Rundstyringssendere og -modtagere anvendes i de fleste medlemsstater. Ifølge Kommissionens undersøgelser er kravene til dette udstyr nogenlunde de samme i alle europæiske lande. Der findes ingen barrierer for adgangen til markedet i form af nationale tekniske forskrifter eller godkendelseskrav. Kommissionen finder derfor, at der inden for rundstyringssendere og -modtagere er tale om et marked omfattende mindst hele EØS.

d) *Energistyringssystemer*

(56) Af Kommissionens undersøgelser fremgår, at der overalt i Europa stilles nogenlunde samme krav til energistyringssystemer. I de tilfælde, hvor der består forskelle, beror de for de meste på den enkelte virksomhed og ikke på det pågældende land. Der findes ingen adgangsbarrierer i form af særlige nationale tekniske krav. Kommissionen finder derfor, at markedet for energistyringssystemer mindst omfatter hele EØS.

e) *Netstyringsteknik*

(57) Inden for netstyringsteknik går parterne ud fra EØS som det geografisk relevante marked, hvilket begrundes med følgende: Samhandelen mellem EØS-landene hæmmes ikke af importbegrænsninger, og de lave transportomkostninger bevirker, at der er økonomisk fornuft i at levere fra et centralt beliggende produktionsanlæg. Dette ses også af de store udbyderes organisation og salgspolitik. Desuden er netstyringsteknik kendetegnet ved, at der findes en ensartet industrinorm baseret på den globalt anvendte edb- og computerteknik. De nationale godkendelseskrav eller normer, der endnu findes, har hverken indvirkning på den grundlæggende udvikling eller konstruktion af netstyringssystemer, og alle udbydere er i stand til at opfylde særlige nationale krav. Desuden vil afreguleringen og liberaliseringen på energimarkederne

lægge et større prismæssigt pres på aftagerne af netstyringsteknik, hvilket vil være med til at rydde nationale indkøbspræferencer af vejen. Endelig anfører parterne, at Kommissionen allerede i sin beslutning af 3. september 1996 i sag IV/M.706 — GEC Alsthom/AEG anerkendte sådanne afreguleringsvirkninger på markedet for netkomponenter i elforsyningsanlæg [6].

(58) Kommissionens undersøgelser har bekræftet det af parterne anførte. De tekniske normer inden for netstyringsteknik er i vid udstrækning identiske. I det omfang, hvor der overhovedet findes særlige nationale krav, spiller de ikke længere nogen afgørende rolle. Energiforsyningsselskabernes indkøbspolitik er baseret på krav om EU-udbud med hensyn til planlægning, realisering, installation og idriftsættelse af komplette netstyringssystemer eller delsystemer. Det er produkternes og tjenesternes priser, funktionalitet og kvalitet, der har størst betydning for beslutningerne om indkøb. Navnlig ved udvidelse af eksisterende systemer og ved udskiftninger kan særlige krav stillet af aftageren bevirke, at han bindes til en bestemt leverandør. Det kan give forklaringen på markedsandelenes forskellige størrelse i forskellige medlemsstater. Med både de adspurgte aftagere og de andre udbydere deler parternes opfattelse. Kommissionen har derfor konkluderet, at markedet for netstyringsteknik mindst omfatter hele EØS.

4. **Betalingstelefoner**

(59) De anmeldende parter anser det geografiske marked for betalingstelefoner for at omfatte mindst hele EØS-området. Denne opfattelse begrundes med, at den teknologi, der ligger til grund for betalingstelefoner, stort set er den samme i hele verden. Forskellige nationale adgangskrav eller normer udgør ingen adgangsbarriere, eftersom de ikke har betydning for den grundlæggende udvikling og konstruktion af betalingstelefoner eller teknikken i forbindelse hermed. De førende udbydere af betalingstelefoner kan producere apparater således, at de opfylder nationale godkendelseskrav og kundernes ønsker. Forskellige markedsandele i forskellige europæiske lande har en historisk forklaring i de statslige telefonmonopolers indkøbspolitik. Med den øgede liberalisering af telemarkederne vil dette dog miste sin betydning, eftersom det øgede konkurrencepres vil få teleselskaberne til at anlægge en mere omkostningsbevidst indkøbspolitik.

a) *»Offentlige« betalingstelefoner*

(60) Markederne for »offentlige« betalingstelefoner har tidligere været nationalt præget. De »offentlige« betalingstelefoner blev drevet af statslige telefonmyndigheder. Der fandtes nationale produktionsspecifikationer, som gjorde det vanskeligt for udbyderne at sælge »offentlige« betalingstelefoner i andre medlemsstater. Ordrerne blev altid givet til en lille gruppe indenlandske leverandører, og de indenlandske udbydere havde derfor normalt store markedsandele på deres hjemmemarked. Udenlandske udbydere kunne kun levere via et datterselskab i landet. Denne indkøbspolitik har været en medvirkende årsag til de forskellige specifikationer for betalingstelefonnet og tekniske standarder, der findes endnu i dag.

(61) I næsten alle medlemsstater (med undtagelse af Det Forenede Kongerige, Sverige og Finland) udgør »offentlige« betalingstelefoner et endnu ikke liberaliseret område. I alle landene — også i de lande, der allerede har gennemført en liberalisering — præges markedet meget stærkt af det nationale (endnu eller tidligere statslige) teleselskab. Teleselskaberne driver alle eller (på de liberaliserede markeder) størsteparten af de »offentlige« betalingstelefoner og har derfor mulighed for at fastsætte specifikationer og tekniske normer for deres betalingstelefonnet, som betalingstelefonudbyderne må opfylde. Disse specifikationer og tekniske normer — og specielt sikkerhedsfilosofien — varierer så meget fra det ene land til det andet, at det er nødvendigt at udvikle en betalingstelefonmodel for hvert land, i hvert fald for hver af de store medlemsstater.

(62) Spørgsmålet, om der generelt stadig kan antages at være tale om nationale markeder for »offentlige« betalingstelefoner, behøver ikke at blive endeligt afgjort her. Fusionen mellem Siemens og Elektrowatt har kun væsentlige virkninger for konkurrencen på markedet for »offentlige« betalingstelefoner i Tyskland. Det er derfor tilstrækkeligt at se på, om Tyskland bør betragtes som et særskilt geografisk marked.

(63) Markedet for »offentlige« betalingstelefoner i Tyskland er præget af følgende væsentlige strukturelle træk:

— Deutsche Telekom har hidtil udelukkende købt »offentlige« betalingstelefoner af udbydere etableret i Tyskland

[6] EFT C 308 af 17.10.1996, s. 4.

— inden for det tidsrum, der er relevant for vurderingen af denne fusion, er der ikke udsigt til nogen ændringer i denne indkøbspolitik, eftersom Deutsche Telekom allerede har givet ordren på udvikling og produktion af det nye korttelefonsystem, som skal erstatte den nuværende generation af korttelefoner, til to indenlandske udbydere, nemlig Siemens og Landis & Gyr

— da denne ordre blev tildelt i 1992, skete det ikke efter EU-udbud, hvoraf kan udledes, at der i Tyskland endnu ikke er åbnet op for en ægte konkurrence inden for »offentlige« betalingstelefoner, og der vil heller ikke inden for det tidsrum, der er relevant for vurderingen af denne fusion, blive indkøbt »offentlige« betalingstelefoner efter EU-udbud, eftersom det var Siemens og Landis & Gyr, der fik ordren på udvikling og produktion af det nye korttelefonsystem.

(64) I betragtning af de strukturelle træk, der for øjeblikket gør sig gældende inden for »offentlige« betalingstelefoner i Tyskland, må Tyskland betragtes som et særskilt geografisk relevant marked ved vurderingen af, om fusionen vil føre til skabelse af en dominerende stilling, der betydeligt vil hæmme den effektive konkurrence.

b) *»Private« betalingstelefoner*

(65) Også inden for »private« betalingstelefoner er markeds- og konkurrenceforholdene meget forskellige fra den ene medlemsstat til den anden, bl.a. med hensyn til betalingstelefontætheden. I samtlige medlemsstater undtagen Italien er der dog allerede gennemført en liberalisering på området. Også her har de (endnu eller tidligere) statslige teleselskaber en stor markedsandel, men konkurrencen fra private virksomheder er voksende. De private betalingstelefonnet har også brug for sikkerhedsforanstaltninger, en styrecentral, der binder nettet sammen, og software hertil. Den private udbyder er dog frit stillet i sit valg af standarder og software. En multinational privat udbyder kan således f.eks. operere med samme system i flere lande. Der må i så fald blot være installeret en grænseflade til det pågældende ledningsnet. Kommissionen finder derfor, at markedet for »private« betalingstelefoner mindst omfatter hele EØS.

C. VURDERING

1. **CTS-teknik**

a) *CTS-systemer*

(66) På markedet for CTS-systemer er både Siemens og Elektrowatt aktive. Efter parternes skøn har markedet i EØS et volumen på ca. 1,6 mia. ECU. Efter fusionen vil parterne tilsammen få en markedsandel på [30-40] %) (*) (Elektrowatt har [25-35] %) via Landis & Staefa, Siemens har [0-10] %).

(67) Andre store udbydere af CTS-systemer er Honeywell Inc. USA (herefter benævnt »Honeywell«) og Johnson Controls Inc., USA (herefter benævnt »Johnson«). Honeywell og Johnson anses for at være de førende på verdensplan. Inden for EØS har Honeywell og Johnson en markedsandel på hhv. ca. [10-20] % og [5-15] %. Blandt andre store udbydere kan nævnes TA Control og Danfoss, som primært opererer i de skandinaviske lande, hvor de efter Kommissionens skøn har en markedsandel på op til 20 %. Også i andre EØS-lande findes der aktive konkurrenter, som ofte koncentrerer sig om en eller ganske få medlemsstater, hvor der når op på markedsandele på 5-15 %. Blandt disse kan nævnes Satchwell i Det Forenede Kongerige og Frankrig, Kieback & Peter i Tyskland, Sauter ([7]) i Tyskland og Frankrig samt Priva i Nederlandene.

(68) Markedet for CTS-teknik befinder sig i et skæringspunkt mellem flere beslægtede markeder, bl.a. markederne for konstruktion af varme-, ventilations- og luftkonditioneringsanlæg, markederne for computer- og softwareteknik, elektroinstallationsteknik, industriel processtyringsteknik og bygningsovervågningsteknik. Virksomheder, der er aktive på disse områder, udgør potentielle konkurrenter, og mange af dem er allerede trængt ind på markedet for CTS-teknik.

(69) I betragtning af de mange konkurrenter, der findes, heriblandt flere økonomisk stærke virksom-

(*) I den offentliggjorte udgave er oplysninger angående markedsandele tilpasset af fortrolighedshensyn.

([7]) Elektrowatt ejer 36 % af aktierne i Sauter, dog uden at have nogen stemmerettigheder i virksomheden. I sin beslutning i sag IV/M.692 — Elektrowatt/Landis & Gyr (se fodnote 3), nr. 35 — fastslog Kommissionen, at Elektrowatt ikke kan øve indflydelse på Sauter.

heder, der er førende på verdensmarkedet, og de potentielle nye konkurrenter, der kan ventes at ville trænge ind på markedet fra beslægtede markeder, kan Siemens og Elektrowatt ikke antages efter fusionen at komme til at indtage nogen dominerende stilling på markedet for CTS-systemer.

b) *Vedligeholdelse*

(70) Det samme gælder på markedet for vedligeholdelse af CTS-systemer. Vedligeholdelsen varetages ganske vist ofte af de virksomheder, der har leveret/installeret systemet. Men ved siden af dem findes der også mange — især små, regionalt aktive — virksomheder, der har specialiseret sig i vedligeholdelse. Af parterne er det kun Elektrowatt/Landis & Staefa, der i nævneværdigt omfang opererer på vedligeholdelsesmarkedet (med en markedsandel på [10-20] % i EØS). Kun i Tyskland og Belgien/Luxembourg er Siemens aktiv inden for vedligeholdelse med markedsandele på hhv. [0-10] % og [0-10] %.

2. **Bygningsovervågningsteknik**

a) *Brandalarmer*

(71) Ifølge parternes anmeldelse beløber markedet for brandalarmer sig til ca. 1,8 mia. ECU i hele EU. Det største nationale marked er Tyskland (med et markedsvolumen på ca. 550-600 mio. ECU), efterfulgt af Frankrig (ca. 300 mio. ECU) og Det Forenede Kongerige (ca. 250-300 mio. ECU). Kun i Tyskland og Danmark vil fusionen resultere i en nævneværdig markedsandelssammenlægning.

(72) Siemens har ganske vist markedsandele på over 30 % i Luxembourg, Nederlandene og Østrig, men Elektrowatt opererer ikke i disse lande. På samme måde har Elektrowatt markedsandele på over 30 % i Finland, Frankrig, Portugal og Sverige, men her er Siemens ikke aktiv. For disse landes vedkommende bliver der derfor ikke tale om nogen markedsandelssammenlægning. Den omstændighed, at en potentiel konkurrent bortfalder, kan ikke i sig selv antages at ville føre til skabelse af en dominerende stilling. Der er heller intet, der tyder på, at Siemens eller Elektrowatt allerede havde en dominerende stilling i disse lande. På hvert af disse markeder findes der en række konkurrenter med markedsandele på over 10 %, og der er på samtlige markeder kommet nye konkurrenter til, bl.a. de amerikanske virksomheder Tyco og Notifier, hvor især sidstnævnte går for at være en særdeles aggressiv konkurrent. Situationen på de berørte nationale markeder vurderes således:

— Tyskland

(73) I Tyskland sidder Siemens på ca. [35-50] % af markedet for brandalarmer og er dermed den førende udbyder på det tyske marked. Elektrowatt/Cerberus opererer næsten ikke på dette marked (en markedsandel på [< 5] %. Siemens' største konkurrenter er Bosch (der efter Kommissionens skøn har en markedsandel på ca. [15-25] %), Caradon Esser (efter Kommissionens skøn ca. [15-25] %) og Hekatron (der hører til den schweiziske koncern Securiton AG og efter Kommissionens skøn har ca. [10-20] %). Derudover findes der en række andre udbydere med markedsandele på op til 10 % (bl.a. Fritz Fuss og Tyco).

(74) I betragtning af den minimale markedsandelssammenlægning og tilstedeværelsen af mindst tre stærke konkurrenter kan fusionen ikke antages at ville føre til skabelse eller styrkelse af dominerende stilling for Siemens på det tyske marked for brandalarmer. Nye konkurrenters indtrængning på markedet — der kan bl.a. peges på Tyco, som opererer internationalt inden for brandalarm- og anden sikringsteknik, og den østrigske virksomhed Schrack — viser desuden, at der ikke findes nævneværdige hindringer for adgang til markedet.

(75) Det tyske marked for brandalarmsystemer er præget af relativt stærk koncentration. Ikke desto mindre kan fusionen ikke ventes at ville resultere i, at Siemens kommer til at indtage en dominerende stilling sammen med de tre andre førende udbydere. Herimod taler ikke alene markedsandelenes ulige fordeling, men også den omstændighed, at brandalarmer er yderst heterogene produkter, der tilpasses specielt efter den konkrete kundes ønsker. En ensartet konkurrenceadfærd kan derfor udelukkes med en tilstrækkelig høj grad af sikkerhed.

— Danmark

(76) I Danmark har Siemens en markedsandel inden for brandalarmer på ca. [10-25] %, Elektrowatt/Cerberus har ca. [25-40] %. Tilsammen får parterne således en markedsandel, der ifølge deres eget udsagn kommer til at ligge på ca.

[40-60] %, men som af flere konkurrenter sættes væsentligt lavere. Parternes største konkurrent er den danske virksomhed Falck, der hidtil har været førende på dette marked, og som har et bredt produktudbud inden for bygningsovervågning og brandsikring samt brandslukning. Falck har i særdeleshed privilegeret adgang til offentlige institutioner i Danmark, eftersom Falck fungerer som brandvæsen i over 60 % af de danske kommuner. Blandt andre større konkurrenter inden for brandalarmanlæg i Danmark kan nævnes Dansk Hustelefon Selskab (med en markedsandel på ca. [5-10] %), Wormald, som tilhører den amerikanske Tyco-koncern (ca. [5-10] %), samt Semco og Eifa (under 5 %).

(77) De særlige fordele, Falck har på sit hjemmemarked frem for fusionsparterne, vil sikre, at Falck også efter fusionen vil kunne bevare sin stærke position på det danske marked for bygningsovervågning (hvor Falck efter eget skøn har en markedsandel på ca. 50 %). Siemens' og Elektrowatts stærke stilling inden for brandalarmer skal ses i relation til deres svage stilling inden for tyverisikrings- og andre bygningsovervågningsanlæg (kun Elektrowatt er aktiv på dette område i Danmark med en markedsandel på under 10 %), da i hvert fald en del af kunderne foretrækker at købe et komplet bygningsovervågningssystem hos en og samme udbyder. Falck står derimod også stærkt inden for tyverisikring og anden bygningsovervågning.

(78) Det kan derfor udelukkes, at Siemens og Elektrowatt efter fusionen vil få en dominerende (monopol-)stilling på det danske marked for brandalarmer. Og det kan også udelukkes, at der kommer til at opstå et dominerende oligopol, i særdeleshed på grund af produkternes heterogene karakter, den ringe gennemsigtighed på markedet og de ikke særlig betydelige adgangsbarrierer.

b) *Tyverisikrings- og andre bygningsovervågningsanlæg*

(79) Det samlede marked for tyverisikrings- og andre bygningsovervågningsanlæg i hele EF har ifølge parterne et volumen på ca. 3,7 mia. ECU. Det største nationale marked er her Det Forenede Kongerige (med et markedsvolumen på ca. 1 mia. ECU), efterfulgt af Tyskland (750-800 mio. ECU) og Frankrig (550-600 mio. ECU). På dette område opererer Siemens kun i nævneværdigt omfang i Tyskland og Østrig og har marginale aktiviteter (med en markedsandel på under [1] %) i Italien og Nederlandene. Heller ikke Elektrowatt er aktiv i alle medlemsstater.

(80) Kun i Tyskland vil fusionen føre til nævneværdig markedsandelssammenlægning. Her har Siemens en markedsandel på ca. [5-15] %, og Elektrowatt har ca. [0-10] %. Den førende udbyder på det tyske marked er Bosch med en markedsandel, der af Kommissionen anslås til [30-40] %, og der findes desuden andre konkurrenter med markedsandele på op til 10 %. I betragtning af disse markedsstrukturer kan det udelukkes, at fusionen vil føre til skabelse af en dominerende stilling eller et dominerende oligopol.

(81) I alle de andre medlemsstater ligger Siemens' og Elektrowatt på omkring 10 % eller derunder. I de fleste lande bliver der ikke tale om nogen sammenlægning af markedsandele. På disse markeder forekommer der derfor ikke at være nogen risiko for skabelse af en dominerende stilling.

3. **Energimålere, rundstyringsteknik, energistyringssystemer, netstyringsteknik (styrings- og reguleringsudstyr til energiforsyningsselskaber)**

a) *Elmålere*

(82) Inden for elmålere har Siemens og Elektrowatt store markedsandele. Inden for hele EØS har de efter eget udsagn tilsammen en markedsandel på ca. [30-45] % (Siemens [10-20] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [15-25] %), ifølge konkurrenterne må den dog nok sættes noget højere. Der er dog ikke tale om overlapning mellem dem i alle medlemsstater. Ifølge parterne selv har Elektrowatt/Landis & Gyr en markedsandel på [85-100] % i Grækenland og på [40-50] % i Portugal, men Siemens er ikke aktiv i de to lande. Omvendt har Siemens en markedsandel på ca. [65-85] % i Irland, hvor Elektrowatt ikke opererer.

(83) I alle de andre medlemsstater er der tale om overlapning mellem parterne. I Sverige får parterne efter eget udsagn tilsammen en markedsandel på [5-15] % (Siemens har [<5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr har [5-15] %). I Norge og Det Forenede Kongerige får parterne tilsammen markedsandele på under 30 % (Norge: Siemens [0-10] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [15-25] %,

tilsammen [20-30] %; Det Forenede Kongerige: Siemens [15-25] %,Elektrowatt/Landis & Gyr [5-15] %, tilsammen [20-30] %). I Tyskland, Finland, Frankrig og Spanien får parterne tilsammen en markedsandel på under 40 % (Tyskland: Siemens [20-30] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [5-15] %, tilsammen [30-40] %; Finland: Siemens [0-10] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [20-30] %, tilsammen [30-40] %; Frankrig: Siemens [<5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [30-40] %, tilsammen [30-40] %; Spanien: Siemens [5-15] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [20-30] %, tilsammen [35-45] %). I Italien og Nederlandene ligger de samlede markedsandele under 50 % (Italien: Siemens [25-35] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [15-25] %, tilsammen [45-55] %; Nederlandene: Siemens [<5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [40-50] %, tilsammen [40-50] %. En samlet markedsandel på over 50 % får parterne i Belgien, Danmark og Østrig (Belgien: Siemens [15-25] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35] %, tilsammen [45-55] %; Danmark: Siemens [<5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [45-55] %, tilsammen [45-55] %; Østrig: Siemens [20-30] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [35-45] %, tilsammen [60-70] %).

(84) Ved siden af parterne er også Schlumberger aktiv på markederne for elmålere i næsten samtlige medlemsstater. Schlumberger producerer ligesom parterne både mekaniske, elektromekaniske og elektroniske målere. Schlumberger, som hidtil har været størst på markedet, har en markedsandel i hele EØS på ca. [30-40] %. Efter Kommissionens skøn ligger Schlumbergers markedsandele på [40-50] % i Belgien/Luxembourg, [30-40] % i Tyskland, [45-55] % i Frankrig, [40-50] % i Italien, [55-65] % i Portugal, [45-55] % i Spanien, [25-35] % i Skandinavien og [25-35] % i Grækenland, Irland og Østrig.

(85) En anden konkurrent, der opererer i flere medlemsstater, er den slovenske virksomhed Iskra Emeco, som målt efter kapacitet har Europas største målerfabrik. Iskra Emeco producerer også både mekaniske, elektromekaniske og elektroniske målere. Efter Kommissionens skøn har Iskra Emeco en markedsandel i Tyskland på [20-30] %, i Belgien på under 20 % og i Nederlandene på [20-30] %. Iskra Emeco er desuden også aktiv i Danmark, Norge, Sverige, Finland, Italien, Spanien og Det Forenede Kongerige. I disse lande har virksomheden dog markedsandele på under 10 %.

(86) En tredje betydelig konkurrent er den finske virksomhed Enermet. Enermet fremstiller bl.a. rundstyringssendere og -modtagere, automatiske måleraflæsningssystemer og elektroniske elmålere. Virksomhedens primære aktivitetsområde har hidtil ligget i Skandinavien, hvor den ifølge parterne er førende på markedet for målere. Enermet er desuden også aktiv i Tyskland og Nederlandene og har afdelinger i disse lande.

(87) Desuden er ABB-koncernen, som står stærkt på det amerikanske marked efter overtagelsen af Westinghouses aktiviteter inden for energimålere, ved at ekspandere i alle europæiske lande. ABB-koncernen har i dag elmålerfabrikker i Sverige, Tyskland og Det Forenede Kongerige. Indtil overtagelsen af den britiske virksomhed GEC Meters i 1996 var koncernen kun aktiv inden for elektroniske målere. I dag fremstiller ABB også mekaniske målere i Det Forenede Kongerige. Efter konkurrenters skøn ligger ABB's markedsandel på det britiske marked på [10-15] %.

(88) Ved siden af de ovennævnte virksomheder findes der et antal konkurrenter, der opererer på regionalt eller lokalt plan. Der er i Tyskland tale om Deutsche Zählergemeinschaft (herefter benævnt »DZG«), der dog også, om end hidtil kun i mindre omfang, har været aktiv i Belgien, Danmark, Nederlandene og Østrig. I Frankrig kan nævnes Chauvin Arnoux/Matra og Sagem, der leverer elektroniske målere til Electricité de France (EdF). Sagem har også en afdeling i Spanien. I Det Forenede Kongerige kan nævnes AMPY, Horstmann og Polymeters Response International, som opererer inden for elektroniske målere.

(89) Aftagerne af elmålere er hovedsagelig elforsyningsselskaber. Graden af koncentration blandt aftagerne varierer stærkt fra den ene medlemsstat til den anden. I Tyskland findes der f.eks. ca. 500 elforsyningsselskaber af forskellig størrelse (spændende fra de ni store elsamarbejder — bl.a. RWE, Preussen Elektra og VEW — over regionale videredistributionsselskaber og til kommunale elværker), medens udbyderne i Frankrig, Italien og Grækenland kun står over for én aftager (EdF i Frankrig, ENEL i Italien og det offentlige elselskab i Grækenland). Gennemsnitligt tegner de 20 største kunder sig imidlertid

for 80 % af markedets volumen. Elforsyningsselskaberne har et godt kendskab til markedet og en stærk forhandlingsposition, som de udøver via EU-udbud.

(90) De aftagere, Kommissionen har forhørt sig hos, har bekræftet, at priserne på både elektroniske og mekaniske målere er faldet kraftigt igennem de sidste fem år i samtlige medlemsstater. Indtil 1993 lå priserne på begge målertyper relativt stabilt, men derefter indtrådte et kraftigt prisfald på 20-40 %. Efter aftagernes opfattelse kan prisfaldet tilskrives den meget aktive konkurrence mellem udbyderne. Størsteparten af aftagerne regner med, at priserne på mekaniske målere herefter vil blive stabiliseret på det nuværende prisleje. For de elektroniske målere ventes derimod yderligere prisfald. Efter konkurrenternes opfattelse hænger prisfaldet sammen med, at elselskaberne foretager deres indkøb gennem EU-udbud, hvilket har givet dem et bedre overblik over priserne. Det konkurrencepres, der allerede findes, og som vil blive forstærket i takt med den fremtidige liberalisering af elmarkederne, tyder på, at elforsyningsselskaberne i fremtiden vil være endnu mere omkostningsbevidste og søge at presse udbydernes priser endnu længere ned.

(91) Som en yderligere grund til prisfaldet kan nævnes den hårde konkurrence inden for elektroniske målere. Af Kommissionens undersøgelser fremgår, at der er hård konkurrence inden for udvikling og fremstilling af elektroniske elmålere. Igennem de seneste år er flere nye udbydere trængt ind på markedet for elektroniske elmålere, bl.a. ABB i USA og EØS, Sagem i Frankrig og AMPY i Det Forenede Kongerige. Der er kun ubetydelige adgangsbarrierer på dette område, i hvert fald for en virksomhed, der i forvejen beskæftiger sig med fremstilling af elektroniske produkter. Priserne på elektroniske målere er faldet igennem de seneste år.

(92) At de mekaniske målere i stigende omfang erstattes med elektroniske, har øget prispresset for udbyderne af mekaniske målere og været stærkt medvirkende til at presse priserne på mekaniske målere ned. Desuden har en aggressiv prispolitik fra Iskra Emecos side, som både aftagere og konkurrenter har peget på, resulteret i, at de andre udbydere af mekaniske elmålere måtte sætte deres priser yderligere ned for ikke at miste deres faste kunder eller for at vinde tabte ordrer tilbage igen.

(93) På baggrund af disse markedsstrukturer kan fusionen til trods for parternes tilsammen betydelige markedsandele ikke antages at ville føre til skabelse eller styrkelse af dominerende monopolstilling for parterne i de lande, der vil blive mest berørt af fusionen, nemlig Belgien, Danmark, Nederlandene og Østrig.

— Belgien

(94) Parternes markedsandele i Belgien har været stærkt svingende igennem de sidste tre år. Efter eget udsagn havde parterne i 1995/96 tilsammen en markedsandel på [45-55] % (Siemens [15-25[%, Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35] %). De havde tæt ved fordoblet deres markedsandel i de sidste tre år. I 1994/95 lå deres samlede markedsandel på [20-30] % (Siemens [0-10] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [15-25] %), og i 1993/94 lå den på [15-25] % (Siemens [5-15] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [5-15] %). Deres største konkurrenter er Schlumberger (med en markedsandel på [40-50] %) og Iskra Emeco (under 20 %). Også DZG er aktiv i Belgien. I Belgien står udbyderne som regel over for én stærk aftager, Electrabel, hvis indkøbspolitik og købsbeslutninger er bestemmende for udbydernes markedsandele. Electrabel køber hvert år elmålere efter EU-udbud til dækning af sit behov. I de forløbne år har Electrabel købt elmålere hos mindst fire forskellige udbydere. Intet tyder på, at Electrabel i fremtiden vil ændre sin indkøbspolitik.

— Danmark

(95) I Danmark beror parternes tilsammen store markedsandel hovedsagelig på Elektrowatt/Landis & Gyrs stærke position. Der vil i Danmark kun blive tale om en ubetydelig markedsandelssammenlægning. Efter eget udsagn havde parterne i 1995/96 tilsammen en markedsandel på [45-55] % (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [45-55] %). I 1994/95 havde de tilsammen [50-60] % (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [45-55] %), og i 1993/94 [50-60] % (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [50-60] %). Medens Siemens' markedsandel i de forløbne år konstant har ligget under [5] %, er Elektrowatt/Landis & Gyr i samme periode gået ca. 5 % tilbage. Parternes konkurrenter på det danske marked er Schlumberger, Enermet, Iskra Emeco, ABB og DZG. De aftagere, Kommissionen har været i kontakt med, fore-

tager deres indkøb af elmålere efter EU-udbud. I Danmark er også husholdningerne i stigende grad begyndt at bruge elektroniske elmålere. Der er hård konkurrence mellem de udbydere, der ligesom parterne, Schlumberger og Iskra Emeco, også fremstiller mekaniske elmålere, om at komme til at levere de mekaniske elmålere, der endnu sælges. Priskonkurrencen forstærkes af de virksomheder, der som Enermet og ABB udelukkende fremstiller elektroniske målere, og som gerne vil ind på markedet i husholdningssektoren.

— Nederlandene

(96) Også i Nederlandene skyldes parternes tilsammen betydelige markedsandel hovedsagelig Elektrowatt/Landis & Gyrs stærke position. Der bliver kun tale om en ubetydelig markedsandelssammenlægning. Efter eget udsagn havde parterne i 1995/96 en markedsandel på tilsammen [40-50] % (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [40-50] %), i 1994/95 havde de tilsammen [40-50] % (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [35-45] %) og i 1993/94 havde de [40-50] % (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [35-45] %). Andre udbydere i Nederlandene er Schlumberger, Enermet, Iskra Emeco og DZG. De aftagere, Kommissionen har forhørt sig hos, foretager en del af deres indkøb af elmålere efter EU-udbud. I Nederlandene har man siden 1996 også brugt elektroniske elmålere i husholdningerne. Eftersom mekaniske elmålere allerede er begyndt at blive erstattet af elektroniske i husholdningssektoren, må der ventes at blive en endnu hårdere konkurrence, dels mellem udbyderne af mekaniske og elektroniske elmålere indbyrdes, og dels mellem de fabrikanter, der udelukkende udbyder elektroniske målere, og de andre.

— Østrig

(97) Efter eget udsagn havde parterne i 1995/96 en markedsandel på tilsammen [60-70] % (Siemens [20-30] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [35-45] %). I 1994/95 havde de tilsammen [55-65] % (Siemens [20-30] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [30-40] %), og i 1993/94 havde de [60-70] % (Siemens [15-25] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [35-45] %). Parternes konkurrenter i Østrig er Schlumberger med en markedsandel på [25-35] % og i mindre grad DZG og Bayrische Zählerrevision Bauer.

(98) At parterne hidtil har haft meget store markedsandele i Østrig, skyldes hovedsagelig de særlige konkurrencevilkår i denne medlemsstat. I Østrig var priserne på elmålere indtil begyndelsen af 90'erne underlagt offentlig regulering. Der bestod mangeårige, traditionelle leveringsrelationer mellem de få elmålerfabrikanter, der fandtes i Østrig, og deres aftagere. Det regulerede marked gav ikke aftagerne nogen større tilskyndelse til at udvise prisbevidsthed og søge at skaffe sig alternative leverandører.

(99) I de seneste år er priserne dog faldet drastisk (med op til 60 %), hvilket bekræftes af alle aftagere. Hovedårsagerne hertil er Østrigs tiltrædelse af EU og den omstændighed, at de østrigske aftagere siden 1995 har foretaget deres indkøb efter EU-udbud. Ved de første udbud var det ganske vist de traditionelle udbydere, der gik af med sejren, men deraf kan ikke sluttes, at parterne på grund af deres i dag høje markedsandele ikke også i fremtiden vil være udsat for en tilstrækkelig konkurrence, der kan indskrænke deres handlefrihed. Også i Østrig vil EU-udbuddene føre til et bedre overblik over priserne og et øget prispres på udbyderne, således som det allerede har været tilfældet i de andre medlemsstater. Desuden bemærkes, at Iskra Emeco for øjeblikket forsøger at komme ind på det østrigske marked. Denne udvikling på markedet vil bevirke, at de traditionelle udbydere bliver nødt til at sætte deres priser ned for at undgå at miste deres faste kunder.

(100) Fusionen kan heller ikke ventes at føre til, at Siemens/Elektrowatt kommer til at indtage en dominerende stilling sammen med Schlumberger, hverken i de enkelte medlemsstater eller på EØS-plan. Kommissionens undersøgelser tyder ikke på, at konkurrencen mellem de førende udbydere vil blive svækket. Det prisfald inden for elmålere, som har kunnet konstateres i alle medlemsstater, viser, at priskonkurrencen mellem de førende udbydere er blevet skærpet i alle medlemsstater gennem de seneste år. Under hensyn til den markedsstyrke, aftagerne har som indkøbere, og den hårde konkurrence fra andre udbydere, må der også efter fusionen antages at ville bestå en tilstrækkelig konkurrence mellem Siemens/Elektrowatt og Schlumberger. Elforsyningsselskaberne har et godt kendskab til markedet og en stærk position som indkøbere i kraft af EU-udbud. Ordrer tildeles normalt på basis af prishensyn. Det konkurrencepres, der allerede

findes med udsigt til den fremtidige liberalisering af elmarkederne, må antages at føre til endnu større omkostningsbevidsthed hos energiforsyningsselskaberne og til, at aftagerne vil søge at presse priserne endnu længere ned. Desuden bemærkes, at den tiltagende tendens til, at mekaniske elmålere udskiftes med elektroniske, vil øge konkurrencepresset på de førende udbydere, der som Schlumberger og Siemens/Elektrowatt fremstiller både mekaniske og elektroniske elmålere.

b) *Varmemålere*

(101) Inden for varmemålere får Siemens og Elektrowatt tilsammen kun en markedsandel på godt [10-15] % i hele EØS (Siemens har [< 5] %, Elektrowatt/Landis & Gyr har [5-10] %). Der er kun tale om nævneværdig overlapning mellem parterne i Danmark (Siemens [5-10] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35] %, tilsammen [30-40] %) og Østrig (Siemens [5-15] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35] %, tilsammen [35-45] %). I Tyskland får parterne tilsammen en markedsandel på under 10 %. På det tyske marked findes der også Spanner Pollux (SPX) (med en markedsandel på [20-30] %), som forhandler varmemålere fremstillet af Siemens. Den førende udbyder i Europa er ISTA, der tilhører Raab-Karcher-koncernen (VEBA) (med en markedsandel på [20-25] %). Blandt andre store udbydere kan nævnes de danske virksomheder Kamstrup, Danfoss og Grundfos. Desuden er der flere elmålerfabrikanter, der også opererer inden for varmemålere, bl.a. Schlumberger, ABB og Enermet.

(102) Af Kommissionens undersøgelser fremgår, at konkurrencevilkårene på markedet for varmemålere stort set er de samme som inden for elmålere. Aftagerne af varmemålere er energiforsyningsvirksomheder, der opererer på fjernvarmeområdet. Deres indkøb af varmemålere foregår primært efter EU-udbud. De adspurgte aftagere har bekræftet, at priserne på varmemålere igennem de seneste år er faldet kraftigt (med op til 50 %), og mange forventer, at de vil falde yderligere i de kommende år.

(103) I betragtning af disse markedsstrukturer kan fusionen til trods for parternes tilsammen store markedsandele ikke ventes at ville føre til skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling for parterne i de medlemsstater, der berøres mest af fusionen, dvs. Danmark og Østrig samt Tyskland.

— Danmark

(104) I Danmark beror parternes tilsammen høje markedsandele hovedsagelig på Elektrowatt/Landis & Gyrs stærke stilling. Der bliver kun tale om en ubetydelig markedsandelsammenlægning. Efter eget udsagn havde parterne i 1995/96 tilsammen en markedsandel på [35-45] % (Siemens [5-10] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35] %). I 1994/95 havde de tilsammen [40-45] % (Siemens [5-15] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35] %), og i 1993/94 havde de [35-45] % (Siemens [15-25] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [20-30] %). Den førende udbyder i Danmark er den danske virksomhed Kamstrup. Fusionen vil bevirke, at en af de største konkurrenter inden for statiske varmemålere bortfalder, og parterne bliver den næststørste udbyder på markedet. Andre store udbydere på det danske varmemålermarked ud over parterne og Kamstrup er Grundfos (med en markedsandel, der ifølge Kommissionens skøn ligger på under 20 %), Danfoss, Hydrometer og den tyske virksomhed Bailey-Fischer + Porter. Af Kommissionens undersøgelser fremgår intet, der kunne tyde på, at konkurrencen mellem de førende udbydere, Kamstrup og Siemens/Elektrowatt vil blive svækket.

— Østrig

(105) Efter eget udsagn havde parterne i 1995/96 en markedsandel på tilsammen [35-45] % (Siemens [5-15] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35] %). I 1994/95 havde de tilsammen [40-50] % (Siemens [10-20] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35] %), og i 1993/94 havde de [40-50] % (Siemens [10-20] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35] %). I Østrig opererer også SPX, der har en markedsandel på [10-20] %. Andre store konkurrenter er ISTA og Kamstrup (hver med ca. [10-20] %) samt ABB. Ifølge aftagerne har især Kamstrup optrådt som en aggressiv konkurrent i Østrig. I betragtning heraf er der heller ikke i Østrig noget, der tyder på, at fusionen kunne give parterne en dominerende stilling, der kunne sætte dem i stand til at udkonkurrere de andre udbydere.

— Tyskland

(106) Ifølge eget udsagn når parterne i Tyskland tilsammen op på en markedsandel på [5-15] % (Siemens [0-10[%, Elektrowatt/Landis & Gyr [0-10[%). Også i 1994/95 og 1993/94 lå deres samlede markedsandel under [5-15] %. I Tyskland havde SPX ifølge Kommissionens undersøgelser en markedsandel på [20-30] % i 1995/96. Blandt andre store udbydere kan nævnes ISTA (med [25-35] %) samt Danfoss og Kamstrup, hvis markedsandele dog ligger under 5 %. Ved siden af Kamstrup er Siemens og Landis & Gyr de eneste udbydere af ultralydvarmemålere i Tyskland, men ultralydvarmemålere tegner sig for øjeblikket kun for 15 % af varmemålermarkedet. Ultralydmålere ventes at ville vinde øget udbredelse i Tyskland, men i betragtning af, at der fra alle sider er blevet peget på Kamstrup som en meget aggressiv konkurrent, må der antages fortsat at ville bestå en effektiv priskonkurrence mellem Siemens/Elektrowatt/Landis & Gyr og Kamstrup. På grundlag heraf er der intet, der tyder på, at fusionen vil give parterne en dominerende stilling på markedet for varmemålere i Tyskland.

c) *Rundstyringssendere og -modtagere*

(107) Inden for rundstyringssendere og -modtagere, som også er et lille marked (med et markedsvolumen på under 100 mio. ECU) ligger Siemens' og Elektrowatt/Landis & Gyrs samlede markedsandel i EØS efter eget udsagn på omkring [25-35] % (Elektrowatt/Landis & Gyr [15-25] %, Siemens [5-15] %). Efter konkurrenternes skøn ligger deres samlede markedsandel noget højere, men dog ikke over 35 %. De største, internationalt aktive konkurrenter er Schlumberger (med en markedsandel i EØS, som af Kommissionen anslås til [25-35] %), Enermet ([15-25] % i EØS) og ABB (under 10 %). I mellemtiden er også Iskra begyndt at udbyde rundstyringsmodtagere i Tyskland.

(108) I betragtning af en samlet markedsandel i EØS på maksimalt 35 % og størrelsen af de nærmeste konkurrenters markedsandele kan fusionen ikke antages at ville skabe eller forstærke nogen dominerende stilling. Af de nedennævnte grunde kan fusionen heller ikke antages at ville resultere i, at de førende udbydere i forening kommer til at indtage en dominerende stilling. Rundstyringssendere og -modtagere er ikke homogene produkter. De må udformes på en sådan måde, at de passer ind i det enkelte elforsyningsselskabs net (inkl. software). Kunderne er hovedsagelig indkøbsstærke energiforsyningsvirksomheder. Der findes desuden ingen større barrierer for adgang til markedet, specielt ikke for virksomheder i elektroniksektoren. Også for rundstyringssendere og -modtagere har der igennem de sidste fem år kunnet konstateres et markant prisfald. De faldende priser i hele EØS på rundstyringssendere og -modtagere tyder på, at der igennem de seneste år har været en aktiv priskonkurrence mellem de førende udbydere. Da aftagerne står stærkt som indkøbere, og da markedet er præget af en intensiv konkurrence, må der også efter fusionen antages fortsat at ville bestå en betydelig konkurrence mellem de førende udbydere.

d) *Energistyringssystemer*

(109) Inden for energistyringssystemer, som endnu kun udgør et relativt lille marked (med et markedsvolumen i EØS på ca. 100 mio. ECU), er det primært Elektrowatt/Landis & Gyr, der er aktiv, med en markedsandel i EØS på ca. [20-30] %. Siemens opererer kun i Belgien/Luxembourg og Tyskland og har her en markedsandel på under 10 %. På EØS-plan ligger Siemens' markedsandel på [< 5] %. En af de største konkurrenter i EØS er Schlumberger (med en markedsandel i EU på ca. [10-15] %). Desuden findes der en række andre nationale og internationale udbydere (UPS, ABB, Datawatt).

(110) I betragtning af den ubetydelige markedsandelssammenlægning og den samlede markedsandel på [20-30] % i hele EØS kan fusionen ikke antages at føre til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling.

e) *Netstyringsteknik*

(111) Markedet for netstyringsteknik har et volumen i EØS på ca. 700 mio. ECU. Det er vanskeligt at foretage en nøjagtig beregning af markedsandelene på dette marked, for ved netstyringsteknik er der tale om bekostelige anlæg, der skræddersys efter den enkelte kunde og det enkelte net, og som har en lang levetid (op til 20 år). Hver gang der afgives en ordre på netstyringsteknik, har det meget kraftig indvirkning på den pågæl-

dende leverandørs markedsandel, både på nationalt plan og på EØS-plan, hvilket fører til ret store udsving. Parterne anslår, at deres gennemsnitlige markedsandel i hele EØS har ligget på [25-35]% i 1993/94-1995/96 (Siemens [15-25]%, Elektrowatt/Landis & Gyr [5-15]%). Parternes største, internationalt aktive konkurrenter er ABB (med en markedsandel, som af Kommissionen anslås til [7-15]%), og Cegelec-AEG, der tilhører Alcatel-Altshom-koncernen (ifølge Kommissionens skøn med [5-15]%). Derudover findes der en række andre konkurrenter (som f.eks. Harris, PSI, REPAS, Westinghouse), der ganske vist har mindre markedsandele, men som tilhører store koncerner. Også mindre virksomheder, der oprindeligt kun har været aktive i deres eget land, har igennem de seneste år kunnet ekspandere (bl.a. den østrigske virksomhed SAT, der i dag også opererer i Tyskland, Nederlandene, Danmark og i Østeuropa).

(112) Netstyringsteknik er et service- og kundeorienteret marked, hvor udbyderne er nødt til at indrette sig efter de enkelte energiforsyningsvirksomheders særlige behov. Et særligt problem på dette område består i, at den anvendte software har en meget kort levetid i forhold til hele anlæggets lange levetid. Det bevirker, at kort afstand til kunderne og fleksibilitet spiller en større rolle på dette marked end økonomisk styrke. Også her er aftagerne energiforsyningsvirksomheder, der har et godt kendskab til markedet og en stærk forhandlingsposition. På baggrund af alle disse faktorer kan fusionen ikke antages at føre til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling på dette marked.

4. Betalingstelefoner

a) *»Offentlige« betalingstelefoner*

(113) Det samlede marked for betalingstelefoner (»offentlige« såvel som »private«) i EØS havde i 1996 et volumen på ca. 250-300 mio. ECU, hvilket svarer til ca. 480 000 enheder. »Offentlige« betalingstelefoner tegner sig for ca. halvdelen af den samlede værdi, men for under en tredjedel af den samlede mængde, hvilket hænger sammen med, at offentlige telefonanlæg er væsentligt dyrere end private. På markedet for offentlige betalingstelefoner, som er præget af et begrænset antal udbydere og aftagere, står Siemens og Elektrowatt stærkere end på markedet for private betalingstelefoner. Parterne har efter eget udsagn tilsammen en markedsandel på det samlede marked for betalingstelefoner i hele EØS på [25-35]% (Siemens [5-15]%, Elektrowatt [20-30]%). Af Kommissionens undersøgelser fremgår, at de i hvert fald ikke har over [30-40]% tilsammen. Inden for »offentlige« betalingstelefoner står parterne klart stærkere (tilsammen over [35-45]% i hele EF). Elektrowatts datterselskab Landis & Gyr har mindst siden 1993 været den største udbyder af »offentlige« betalingstelefoner i EF. Siemens har efter overtagelsen af den spanske fabrikant Amper Elasa i december 1996 forbedret sin stilling klart. På de nationale markeder for »offentlige« betalingstelefoner vil fusionen kun i Tyskland føre til markedsandelssammenlægning. Uden for Tyskland er Siemens nemlig kun aktiv i Spanien (via Amper Elasa), hvor Elektrowatt imidlertid kun har rent marginale aktiviteter inden for »private« betalingstelefoner (markedsandel ca. [<1]%).

— Tyskland

Markedets hidtidige strukturer

(114) Med ca. 20% af alle installerede offentlige betalingstelefoner i EU (over […] telefoner, heraf ca. […] korttelefoner) og en betalingstelefontæthed på ca. 2 offentlige betalingstelefoner pr. 1 000 indbyggere har Tyskland det næststørste markedspotentiale i EØS. Udviklingen på det tyske marked bestemmes af den offentlige operatør, Deutsche Telekoms, nyanskaffelses- og moderniseringsprogram. I årene mellem 1994 og 1996 gik antallet af indkøbte »offentlige« betalingstelefoner tilbage, fordi Deutsche Telekom havde planer om at indføre en ny generation af korttelefoner og derfor ikke ønskede at udvide den eksisterende betalingstelefonbase. Det nye korttelefonsystem skal højne sikkerhedsniveauet. Projektet var genstand for et udbud. Indførelsen af den nye generation af korttelefoner, der påbegyndes i slutningen af 1997, og som gradvis skal erstatte de hidtidige korttelefoner, vil resultere i vækst på markedet (maksimalt […] betalingstelefoner om året, i alt ca. […]).

(115) På det tyske marked for »offentlige« betalingstelefoner var der indtil 1995 tre udbydere, nemlig Siemens, Landis & Gyr og Bosch Telekom. Bosch Telekom indstillede imidlertid i 1995 udviklingen af nye »offentlige« betalingstelefoner og leverer i dag kun betalingstelefoner til

opfyldelse af allerede indgåede kontrakter. Også efter 1996 har Deutsche Telekom dog haft mindst to udbydere at vælge imellem. I betragtning af Deutsche Telekoms markedsstyrke og indkøbspolitik var de grundlæggende forudsætninger for en effektiv konkurrence fortsat til stede efter Bosch Telekoms udtræden fra markedet, for der fandtes stadigvæk to indbyrdes konkurrerende udbydere, nemlig Siemens og Landis & Gyr.

Fusionens virkninger

— Skabelse af en dominerende stilling

(116) Efter fusionen mellem Siemens og Elektrowatt vil Deutsche Telekom ikke længere have to forskellige leverandører at vælge imellem. Det forekommer yderst tvivlsomt, om der på mellemlang sigt vil opstå et konkurrencedygtigt alternativ til parterne. Siemens og Landis & Gyr har udviklet det nye »N.I.K.E.«-system i samarbejde med Deutsche Telekom. […]. Markedet for »offentlige« betalingstelefoner i Tyskland vil i en overskuelig fremtid bestå af de af Siemens og Landis & Gyr udviklede korttelefoner, der betjenes ved hjælp af Eurochip-telekort. Derfor vil det af økonomiske og tekniske grunde kun være Siemens og Landis & Gyr, der vil kunne komme i betragtning som leverandører af disse apparater. Deutsche Telekom havde ved at bruge disse to udbydere til at få udviklet det nye korttelefonsystem sørget for at komme til at råde over to indbyrdes uafhængige udbydere, som begge var godt bekendte med de nærmere enkeltheder i styresystemet. Efter fusionen vil Siemens blive den eneste udbyder af korttelefoner af den nye generation. Siemens får dermed en dominerende stilling på markedet for »offentlige« betalingstelefoner i Tyskland.

(117) […] Til trods for dette kontraktligt betingede rent teoretiske spillerum vil den ændring af markedsstrukturerne, fusionen vil resultere i, føre til en svækkelse af konkurrencen. Den hidtidige N.I.K.E.-samarbejdsaftale mellem Siemens og Landis & Gyr drejede sig om udvikling af et nyt helhedssystem. Den stærke aftager Deutsche Telekom havde dog fortsat mulighed for at stimulere konkurrencen ved at dele sine ordrer. Samtidig kunne Deutsche Telekom undgå den risiko, der var forbundet med at indføre et ikke gennemprøvet styresystem, som måske ikke kunne opfylde de krav, der stilles til offentlige betalingstelefoner. Denne mulighed går tabt ved fusionen, fordi den vil føre til eliminering af dette leverandøralternativ. Kommissionens undersøgelser har bekræftet, at der ikke kan ventes at ville opstå nogen effektiv konkurrence fra nye konkurrenter på markedet.

(118) Selv om de adgangsbarrierer, der beror på den af Siemens udviklede teknologi, kunne overvindes ved at få meddelt licens på denne teknologi, vil det ikke kunne betale sig for en ny konkurrent at søge at trænge ind på markedet. Det nye telefonkortsystem er udviklet specielt til det tyske marked. Det har derfor et begrænset markedsvolumen. Med Siemens/Landis & Gyr findes der desuden allerede udbydere på dette marked, der har været og fortsat er traditionelle leverandører til Deutsche Telekom. De to har udviklet det nye telefonkortsystem til det tyske marked i samarbejde med Deutsche Telekom og kontrollerer den teknologi, der skal bruges hertil. Desuden har Deutsche Telekom allerede afgivet […] ordrer hos sine traditionelle leverandører.

(119) Det må desuden tages med i betragtning, at selv om en potentielt interesseret leverandør fik licens på korttelefonteknologien, ville han ikke have det indgående kendskab til hele systemet, som Siemens/Landis & Gyr har, eftersom det er dem, der har udviklet systemet. I særdeleshed vil han ikke være nær så fortrolig med de nærmere enkeltheder i det af Siemens/Nixdorf udviklede styresystem som parterne. […]. For Deutsche Telekom ville der i betragtning af de krav, der stilles til systemet, også være for stor risiko forbundet med at skifte leverandør for de resterende apparater (ca. […]), der endnu ikke er bestilt hos Siemens/Landis & Gyr. Man må derfor gå ud fra, at Deutsche Telekom vil ønske at reducere sin risiko mest muligt og derfor ikke give restorderen til en potentielt interesseret alternativ udbyder. Der er således yderst ringe udsigt til, at en potentiel konkurrent vil kunne få tildelt en rentabel ordre. Efter fusionen vil den »lock-in«-effekt, som Deutsche Telekoms langsigtede kontraktlige binding til den dominerende udbyder Siemens vil føre til, udelukke enhver effektiv konkurrence fra potentielle konkurrenter.

Konklusion

(120) I lyset af de ovenfor beskrevne omstændigheder har Kommissionen draget den konklusion, at

den anmeldte fusion vil give Siemens en dominerende stilling på markedet for »offentlige« betalingstelefoner i Tyskland og dermed betydeligt hæmme konkurrencen på markedet for »offentlige« betalingstelefoner i Tyskland. Kommissionen har desuden fastslået, at Deutsche Telekoms langfristede kontraktlige binding til Siemens, som efter fusionen bliver dominerende på markedet, skaber en »lock-in«-effekt, som vil udelukke enhver sandsynlighed for en effektiv potentiel konkurrence. Intet tyder på, at Deutsche Telekoms markedsstyrke som indkøber vil kunne udligne disse virkninger. Denne lock-in»-effekt vil også gøre sig gældende, efter at denne kontrakt er opfyldt. I det øjeblik, hvor det nye korttelefonsystem er blevet installeret og helt har erstattet den hidtidige generation af korttelefoner, vil efterspørgslen på dette område kun være rettet mod vedligeholdelse og udskiftning af denne telefonbase. For virksomheder, der ikke tidligere har fået tildelt ordrer af Deutsche Telekom, vil det i betragtning af de ganske små ordrer, der vil blive tale om, næppe kunne betale sig at søge ind på dette marked, for de vil være nødt til at sætte sig ind i en helt ny teknologi, hvilket er forbundet med store investeringsomkostninger, som normalt kun vil kunne tjenes ind igen, når der er tale om store ordrer.«

Tilsagn fra parterne

(121) Parterne har under sagsbehandlingen meddelt Kommissionen, at Elektrowatt AG har besluttet af afhænde alle Landis & Gyr-kommunikationsdivisionens aktiviteter og aktiver inden for betalingstelefoner, chipkort og optiske sikkerhedssystemer til pengesedler og dokumenter til en tredjemand. Parterne finder, at de ved at afhænde hele betalingstelefondivisionen imødekommer Kommissionens indsigelser angående skabelse af en dominerende stilling i Tyskland.

(122) For det tilfælde, at denne afhændelse ikke kan finde sted før gennemførelsen af den anmeldte fusion, har parterne afgivet følgende tilsagn:

(123) »(1) Siemens forpligter sig til efter overtagelsen af enekontrollen med Elektrowatt AG (skæringsdato II i aftalen mellem (bl.a.) Crédit Suisse og Siemens, jf. punkt 2.1 i anmeldelsen) at sikre, at Elektrowatt AG og de med denne associerede virksomheder […] afhænder alle aktiviteter i forbindelse med udvikling, fremstilling og salg af betalingstelefoner (Public and Private Payphones) til en tredjemand, der skal være en allerede eksisterende eller potentiel effektiv konkurrent, […].

(124) (2) Siemens forpligter sig til efter fusionens gennemførelse og før afhændelsen at sikre, at frasalget kommer til at omfatte alle aktiviteter i forbindelse med udvikling, fremstilling og salg af offentlige og private betalingstelefoner (»betalingstelefonaktiviteterne«). Siemens forpligter sig desuden til at opretholde de samme konkurrencevilkår inden for Elektrowatts betalingstelefonaktiviteter, som bestod før fusionen. I øvrigt forpligter Siemens sig til at sørge for, at de aktiver, der ligger til grund for disse aktiviteter, ikke formindskes før afhændelsen ud over en normal drift. […].

(125) (3) Siemens forpligter sig efter fusionens gennemførelse og før afhændelsen til at sikre, at den fremtidige køber af betalingstelefonaktiviteterne med hensyn til det N.I.K.E.-korttelefonsystem, som Siemens og Landis & Gyr i fællesskab har udviklet til Deutsche Telekom, bliver sat i samme situation (med samme rettigheder og pligter) som den, Landis & Gyr befandt sig i før fusionen. Det betyder navnlig, at køberen skal have de samme rettigheder over den i fællesskab udviklede teknologi til N.I.K.E.-korttelefonsystemet, som Landis & Gyr havde før fusionen. I det omfang, hvor Landis & Gyr har haft egne patenter, andre intellektuelle ejendomsrettigheder eller egen knowhow i relation til N.I.K.E.-korttelefonsystemet, forpligter Siemens sig til at overdrage dem til køberen. I det omfang, hvor Landis & Gyr ikke har rådet over egne patenter, andre intellektuelle ejendomsrettigheder og egen knowhow, men haft adgang til den af Siemens udviklede teknologi, forpligter Siemens sig til at give køberen adgang hertil på samme vilkår som dem, der gjalt for Landis & Gyr.

(126) (4) Siemens vil […] udpege en administrator (»administratoren«), f.eks. en investeringsbank, i samråd med Kommissionen. Denne administrator skal på Kommissionens vegne føre tilsyn med, at Siemens indtil afhændelsen af betalingstelefonaktiviteterne opfylder de forpligtelser, Sie-

mens som omhandlet under punkt 2 har indgået over for Kommissionen. Administratoren skal endvidere føre tilsyn med, at Siemens opfylder det tilsagn, Siemens som omhandlet under punkt 3 har afgivet over for Kommissionen i forbindelse med afhændelse af disse aktiviteter […].

(127) (5) Såfremt afhændelsen ikke har fundet sted […], vil Siemens på Kommissionens anmodning uigenkaldeligt overdrage ledelsen af de aktiviteter, der skal afhændes, til en administrator, som […] skal gennemføre afhændelsen for ejerens eller ejernes regning i overensstemmelse med god forretningspraksis og […].

(128) (6) Administratoren indsender hver tredje måned en rapport til Kommissionen med kopi til Siemens om sit tilsyn med Siemens' opfyldelse af tilsagnet over for Kommissionen.

(129) (7) Administratoren fremsender en rapport til Kommissionen med kopi til Siemens om udviklingen i forhandlingerne med interesserede købere til de aktiviteter, der skal afhændes, før der indgås en bindende kontakt med disse og i hvert fald hver tredje måned.

(130) (8) Administratoren viderefører kun forhandlingerne med en interesseret køber, hvis Kommissionen ikke senest to uger efter modtagelse af hans rapport klart har tilkendegivet, at den pågældende ikke opfylder de krav, der stilles til en køber.

(131) (9) Administratorens fuldmagt udløber med afhændelsen af de aktiviteter, Siemens skal afhænde.

(132) (10) […].«

Vurdering af parternes tilsagn

(133) Kun i Tyskland vil fusionen føre til en nævneværdig markedsandelssammenlægning på markederne for »offentlige« betalingstelefoner. Efter indgående gennemgang af fusionsplanen fandt Kommissionen, at fusionen ville give Siemens en dominerende stilling på dette relevante nationale marked, som ville føre til, at den effektive konkurrence på en væsentlig del af fællesmarkedet ville blive betydeligt hæmmet. Efter de afgivne tilsagn vil Landis & Gyr-datterselskabernes aktiviteter inden for betalingstelefoner i Tyskland blive udbudt til salg blandt konkurrenterne. Efter denne afhændelse vil køberen befinde sig i den samme situation, som Elektrowatt/Landis & Gyr befandt sig i. Herigennem sikres det, at Deutsche Telekom også efter fusionen vil have to leverandører at vælge imellem. Deutsche Telekom vil således også ved fremtidige ordreafgivelser på fremstilling og levering af »offentlige« betalingstelefoner være i stand til at sikre en effektiv konkurrence mellem Siemens og den alternative udbyder. Kommissionen har derfor draget den konklusion, at de afgivne tilsagn kan forebygge skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling på markedet for »offentlige« betalingstelefoner i Tyskland.

(134) De af parterne tilbudte tilsagn omfatter afhændelse af hele betalingstelefondivision, dvs. alle Landis & Gyrs betalingstelefonaktiviteter. Parterne har ikke foreslået, at dette tilsagn begrænses til kun at omfatte Landis & Gyrs betalingstelefonaktiviteter på markedet for »offentlige« betalingstelefoner i Tyskland. Dette vil dog heller ikke være rimeligt. En indskrænkning af tilsagnet kunne kun komme på tale, hvis det ville være tilstrækkeligt til med tilstrækkelig sikkerhed at forhindre skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling på markedet for »offentlige« betalingstelefoner i Tyskland. Men for så vidt som en sådan indskrænkning overhovedet var juridisk og faktisk gennemførlig, forekommer det yderst tvivlsomt, om det vil være muligt at finde en egnet køber til betalingstelefonaktiviteter begrænset til Tyskland. Det tilbudte tilsagn er derfor nødvendigt for med tilstrækkelig stor sikkerhed at forhindre skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling på markedet for »offentlige« betalingstelefoner i Tyskland.

b) *»Private« betalingstelefoner*

(135) På markedet for »private« betalingstelefoner findes der langt flere udbydere inden for EØS end på markedet for »offentlige« betalingstelefoner. Ved siden af Elektrowatt/Landis & Gyr (med en markedsandel på ca. 18 %) var der i 1995 to

konkurrenter (Tetrel og GN-Rathdown) med nogenlunde samme markedsandele (ca. 20 % hver). Tetrel har igennem de seneste år befæstet sin position på markedet betydeligt, efter at være blevet den førende leverandør til British Telecom. Blandt andre konkurrenter kan nævnes Schlumberger (med en markedsandel på ca. 7 % i 1995), Ascom-Monetel (med en markedsandel på under 5 % i 1995) samt FMN Nordhausen (med ca. 6 % i 1995), der opererer i flere medlemsstater. Desuden kom også de fjernøstlige virksomheder Inventec og Vector ind på dette marked i 1996, hvilket tyder på, at der er færre adgangsbarrierer her end inden for »offentlige« betalingstelefoner. Siemens fremstiller ikke selv »private« betalingstelefoner, men ejer 40 % i virksomheden GPT (med en markedsandel på ca. 5 % i 1995).

(136) Under salgsbehandlingen har parterne meddelt Kommissionen, at Elektrowatt havde overtaget GN Rathdown. Efter parternes udsagn var formålet med denne overtagelse at »komplettere« Elektrowatt med henblik på det forestående frasalg for dermed at skabe et bedre grundlag for en afhændelse. Denne overtagelses virkninger for konkurrencen vil højst gøre sig gældende, indtil afhændelsestilsagnet er opfyldt. Det er derfor ikke nødvendigt at foretage en mere indgående vurdering af denne udelukkende forbigående ændring af Siemens' stilling på markedet for »private« betalingstelefoner. I betragtning af de nuværende markedsstrukturer og den planlagte afhændelse af Elektrowatts betalingstelefonaktiviteter samt under hensyn til, at Siemens senest efter opfyldelsen af sit tilsagn kun vil være aktiv på markedet for »private« betalingstelefoner via sine interesser i GPT, har Kommissionen draget den konklusion, at fusionen ikke rejser konkurrenceproblemer på markedet for »private« betalingstelefoner.

D. SAMLET VURDERING

1. CTS-systemer og vedligeholdelse heraf

(137) Den anmeldte fusion vil hverken på det relevante marked for CTS-systemer, der omfatter hele EØS, eller på de nationale markeder for vedligeholdelse af CTS-systemer føre til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling.

2. Brandalarmer, tyverisikrings- og andre overvågningsanlæg samt vedligeholdelse heraf

(138) På de nationale markeder for brandalarmer og for tyverisikrings- og andre overvågningsanlæg samt på de nationale markeder for vedligeholdelse heraf vil fusionen ikke føre til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling, som betydeligt ville hæmme den effektive konkurrence på fællesmarkedet eller en væsentlig del deraf.

3. Elmålere

(139) På de nationale markeder for elmålere vil fusionen ikke føre til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling, som kunne hæmme den effektive konkurrence på fællesmarkedet eller en væsentligt del deraf betydeligt.

4. Varmemålere

(140) Heller ikke på de relevante markeder for varmemålere fører den anmeldte fusion til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling.

5. Rundstyringssendere og -modtagere

(141) På det relevante marked for rundstyringsssendere og -modtagere, der omfatter hele EØS, fører den anmeldte fusion ikke til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling.

6. Energistyringssystemer

(142) Heller ikke på markedet for energistyringssystemer, der omfatter hele EØS, fører den anmeldte fusion til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling.

7. Netstyringsteknik

(143) Heller ikke på markedet for netstyringssystemer, der omfatter hele EØS, fører den anmeldte fusion til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling.

8. »**Offentlige« og »private« betalingstelefoner**

(144) Af Kommissionens undersøgelse fremgår, at fusionen ikke vil føre til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling på markederne for »private« betalingstelefoner. På betingelser af, at parternes tilsagn opfyldes, gælder denne vurdering også for fusionens virkninger på markederne for »offentlige« betalingstelefoner.

V. ENDELIG KONKLUSION

(145) Af ovennævnte grunde kan det på betingelse af, at det af parterne afgivne tilsagn opfyldes, konkluderes, at den anmeldte fusion ikke fører til skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling, som betydeligt ville hæmme den effektive konkurrence på fællesmarkedet eller en væsentlig del deraf. På denne betingelse bør fusionen derfor i henhold til fusionsforordningens artikel 2, stk. 2, og EØS-aftalens artikel 57 erklæres forenelig med fællesmarkedet og med EØS-aftalen —

HAR VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

På betingelse af, at det af parterne afgivne tilsagn, der er gengivet under betragtning 123-132 i denne beslutning, opfyldes, erklæres den anmeldte fusion mellem Siemens AG og Elektrowatt AG forenelig med fællesmarkedet og med EØS-aftalen.

Artikel 2

Det påbydes parterne at underrette Kommissionen om opfyldelsen af de i artikel 1 omhandlede tilsagn.

Artikel 3

Denne beslutning er rettet til:

Siemens AG,
Wittelsbacherplatz 2,
D-80333 München.

Udfærdiget i Bruxelles, den 18. november 1997.

På Kommissionens vegne
Karel VAN MIERT
Medlem af Kommissionen