

Decyzja Komisji**z dnia 13 lipca 2005 r.****uznająca koncentrację za zgodną ze wspólnym rynkiem oraz z funkcjonowaniem Porozumienia EOG****(sprawa COMP/M.3653 – Siemens/VA Tech)***(notyfikowana jako dokument nr C(2005) 2676)***(Jedynie tekst w języku niemieckim jest autentyczny)****(Tekst mający znaczenie dla EOG)**

(2006/899/WE)

W dniu 13.07.2005 r. Komisja przyjęła decyzję w sprawie połączenia na podstawie rozporządzenia Rady (WE) nr 139/2004 z dnia 20 stycznia 2004 r. dotyczącego kontroli koncentracji przedsiębiorstw, a w szczególności art. 8 ust. 2 tego rozporządzenia. Pełny tekst decyzji, w wersji nieopatrzonej klauzulą poufności, w oryginalnym języku postępowania oraz w językach roboczych Komisji znajduje się na stronie internetowej Dyrekcji Generalnej ds. Konkurencji pod następującym adresem: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html

I. KRÓTKIE STRESZCZENIE

- (1) Sprawa dotyczy przejęcia austriackiego koncernu technologicznego VA Tech przez przedsiębiorstwo Siemens.
- (2) Przedsiębiorstwo Siemens jest zdywersyfikowaną grupą technologiczną, którego działalność obejmuje następujące dziedziny: teleinformatyka, automatyka i technika napędowa, energetyka, transport, oświetlenie ulic i urządzenia medyczne.
- (3) Przedsiębiorstwo VA Tech z siedzibą w Linzu, zatrudnia ok. 17 000 pracowników i osiąga obrót roczny w wysokości 4,3 mld EUR, co czyni go największą grupą przemysłową w Austrii. Cztery podstawowe dziedziny działalności gospodarczej to: wytwarzanie, przesył i dystrybucja energii, metalurgia, produkcja urządzeń elektrycznych i technika infrastrukturalna.
- (4) Dnia 10 grudnia 2004 r. przedsiębiorstwo Siemens złożyło publiczną ofertę przejęcia przedsiębiorstwa VA Tech w celu zwiększenia swojego dotychczasowego udziału w wysokości 16,45 % praw głosu do minimum 50 % plus jedna akcja. [...] (*). Jedynym jeszcze niespełnionym warunkiem, aby oferta nabrała mocy obowiązującej, jest zatwierdzenie jej przez Komisję.
- (5) Planowane nabycie, które da przedsiębiorstwu Siemens wyłączną kontrolę nad VA Tech, stanowi koncentrację w rozumieniu art. 3 ust. 1 lit. b) rozporządzenia w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw.
- (6) Łączny światowy obrót zainteresowanych przedsiębiorstw wynosi więcej niż 5 mld EUR (Siemens 74 mld EUR w roku obrotowym trwającym od dnia 01.10.2002 r. do dnia 30.09.2003 r. i VA Tech 3,9 mld w roku obrotowym 2003). Łączny obrót każdego z przedsiębiorstw przypadający na Wspólnotę wynosi więcej niż 250 mln EUR [...] (*). Żadne z przedsiębiorstw nie uzyskało więcej niż dwie trzecie swoich łącznych obrotów przypadających na

Wspólnotę w jednym i tym samym państwie członkowskim. Zgłoszona koncentracja ma zatem wymiar wspólnotowy.

- (7) Badanie rynku przeprowadzone przez Komisję wykazało, że transakcja spowoduje liczne zbieżności horyzontalne i wertykalne w następujących sektorach: wytwarzanie energii (patrz rozdział A.), przesył i dystrybucja energii (B.), technika transportu szynowego (C.), przetwornice częstotliwości (D.), produkcja urządzeń metalurgicznych i elektrycznych (E.), rozdzielnice niskiego napięcia (F.), instalacje wewnętrzne (G.), infrastruktura i koleje linowe (H.), inne usługi informatyczne (I.).
- (8) Uwzględniając zobowiązania złożone przez strony odnośnie do sektorów (i) urządzeń do elektrowni wodnych oraz (ii) produkcji mechanicznych urządzeń metalurgicznych, Komisja doszła w decyzji do wniosku, że zgłoszona koncentracja nie spowoduje istotnego osłabienia skutecznej konkurencji w żadnym z tych sektorów wspólnego rynku lub jego znaczącej części.

II. SZCZEGÓŁOWE STRESZCZENIE**A. WYTWARZANIE ENERGII****A1. URZĄDZENIA DO ELEKTROWNI WODNYCH****Właściwe rynki**

- (9) Wyposażenie elektrowni wodnych obejmuje szereg oddzielnych komponentów, jak turbiny wodne, generatory i różne komponenty mechaniczne i elektryczne („mechanical (electrical) balance of plant”). Klienci często ogłaszają przetargi osobno na poszczególne komponenty, w szczególności dotyczy to Europy, gdzie znaczna część popytu wynika z wymiany części lub modernizacji istniejących elektrowni wodnych. Z punktu widzenia klientów różne komponenty nie są substytutatywne. W wyniku szeregu

(*) Opuszczono niektóre fragmenty tekstu, aby zagwarantować, że informacje poufne nie zostaną podane do wiadomości publicznej; te fragmenty są oznaczone nawiasem kwadratowym i gwiazdką.

koncentracji producentów mechanicznych i elektrycznych urządzeń do elektrowni wodnych przedsiębiorstwa Siemens i VA Tech oraz ich główni konkurenci są w stanie zaoferować kompletną paletę komponentów. Czynniki przedstawione z punktu widzenia dostawców skłaniają Komisję do tego, aby zgodzić się z przedsiębiorstwem Siemens, że dla urządzeń do elektrowni wodnych istnieje tylko jeden właściwy rynek produktów, przy czym produkty na tym rynku znacznie się od siebie różnią.

EOG 2000-2004	mln €	Udział w rynku w %
Andritz		[<1] (*) %
Inni	473	[20-30] (*) %
Suma		100 %

Źródło: Badanie rynku przeprowadzone przez Komisję

- (10) W odniesieniu do właściwego rynku geograficznego decyzja zawiera stwierdzenie, że w poszczególnych regionach świata istnieją różne grupy konkurentów, jednak główni europejscy dostawcy, przedsiębiorstwa Siemens, VA Tech, Alstom i GE Hydro, działają w skali światowej. W szczególności w Chinach i pozostałych krajach azjatyckich działa szereg przedsiębiorstw chińskich, indyjskich i japońskich, które nie są wiarygodnymi dostawcami dla klientów w Europie. Klienci Europejskiego Obszaru Gospodarczego albo nie znają tych producentów, albo oceniają ich wyraźnie gorzej niż dostawców europejskich. Dotychczas nie otrzymali oni żadnego zlecenia w EOG ani nie składali żadnych ofert (Siemens wymienił dwa pomyślnie przeprowadzone projekty chińskich dostawców w Albanii w latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych).
- (11) [...] (*) Ostatecznie w decyzji stwierdza się, że warunki popytu i podaży w EOG i w innych regionach świata znacznie się od siebie różnią, co skłania do uznania EOG za właściwy rynek geograficzny.

Ocena zgodności z regulami konkurencji

- (12) Przedsiębiorstwo Siemens podało, że łączny udział w rynku EOG przedsiębiorstw Siemens i VA Tech w latach od 2000 r. do 2004 r. wynosił [40-50] (*) % (Voith Siemens [20-30] (*) %⁽¹⁾ · VA Tech [20-30] (*) %). Przedsiębiorstwo VA Tech podało [40-50] (*) %, natomiast Alstom ocenia łączny udział w rynku przedsiębiorstw Siemens i VA Tech na 61 %. Również klienci szacują udział w rynku na tym poziomie, przy czym Andino, mniejsze przedsiębiorstwo konkurencyjne, sądzi, że udział w rynku EOG przedsiębiorstw Siemens i VA Tech wynosi 70 %. Na podstawie danych liczbowych dotyczących obrotu za ten sam pięcioletni okres, które przekazali główni konkurenci, obliczono następujące udziały w rynku (łącznie z danymi wymienionymi przez Siemens w pozycji obrót „inne”):

EOG 2000-2004	mln €	Udział w rynku w %
Siemens	318	[10-20] (*) %
VA Tech		[30-40] (*) %
Razem		50 %
Alstom		[20-30] (*) %
GE Hydro		[0-10] (*) %
Ansaldo		[<1] (*) %

(1) Voith Siemens jest wspólnym przedsiębiorstwem, przez które Siemens działa na rynku elektrowni wodnych.

- (13) Siemens twierdzi wprawdzie, że udziały w rynku z roku na rok ulegały znacznym wahaniom [...] (*), jednak szereg czynników skłania do wyciągnięcia wniosku, że dane dotyczące udziału w rynku zawierają ważne informacje o podziale sił na tym rynku. Przy tym należy zauważyć, że przetargi odbywają się często, ich przedmiotem są produkty znacznie zróżnicowane i dostosowane do indywidualnych potrzeb klientów, a wartość przetargów jest niska (tylko [...] (*) z [...] (*) ofert przedsiębiorstwa Siemens miała wartość wyższą niż [...] (*) EUR). W przypadku zleceń o znacznej wartości oferent, któremu udzielono zlecenia, początkowo nie jest pewien konkretnej wartości (tzn. rentowności) przedsięwzięcia. Spadek liczby wiarygodnych oferentów powoduje jednak wzrost najniższej oferowanej ceny. W związku z wysokim łącznym udziałem w rynku przedsiębiorstw Siemens i VA Tech, stosunkowo nieznaczną wielkością pozostałych konkurentów i wyłączeniem istotnego oferenta, wzrasta prawdopodobieństwo, że koncentracja przyczynia się do stworzenia pozycji dominującej.

- (14) Odpowiedzi udzielone w trakcie badania rynku [...] (*) pozwalają na wyodrębnienie grupy czterech głównych konkurentów (Siemens, VA Tech, Alstom i GE Hydro). Klienci uważają, że te przedsiębiorstwa są wiarygodnymi dostawcami dużych urządzeń do elektrowni wodnych. Wszyscy pozostali konkurenci są oceniani znacznie niżej lub nie produkują porównywalnych urządzeń, chociaż mogliby być brani pod uwagę przy mniejszych zleceniach. Aby uzasadnić te wnioski, w decyzji podano ilościowe zestawienie ocen, które klienci przyznali poszczególnym producentom urządzeń. [...] (*).

- (15) Z [...] (*) wykazów oferentów przedłożonych przez przedsiębiorstwo Siemens wynika, że Siemens częściej konkuruje w przetargach z VA Tech (w [...] (*) % przetargów o wartości powyżej [...] (*) EUR) [...] (*) niż z Alstom [...] (*) lub GE [...] (*). W [...] (*) przetargów tylko przedsiębiorstwa Siemens i VA Tech reprezentowały wielką czwórkę, składając oferty. To, że oba przedsiębiorstwa tak często uczestniczą w tych samych przetargach wynika częściowo z tego, że GE Hydro rzadko składa oferty poza Skandynawią oraz Zjednoczonym Królestwem (GE Hydro powstało w wyniku przejęcia działu energii wodnej przedsiębiorstwa Kvaerner przez przedsiębiorstwo GE). Alstom częściej uczestniczy w przetargach w różnych regionach Europy, jednak trochę częściej ma to miejsce na Półwyspie Iberyjskim niż w innych regionach. Ponadto częściej składa oferty dotyczące większych przedsięwzięć.

- (16) Wielu klientów i konkurentów twierdziło w uwagach przekazanych zgodnie z art. 11, że przejście spowoduje podniesienie cen, jeżeli dwóch głównych konkurentów połączy się na już i tak skoncentrowanym rynku.
- (17) Najwyraźniej Siemens zgadza się z wnioskiem Komisji, że przedsiębiorstwa Siemens, VA Tech i Alstom są obecnie głównymi, konkurującymi ze sobą przedsiębiorstwami na rynku urządzeń do elektrowni wodnych w EOG. Jako uzasadnienie transakcji Siemens wysuwa głównie dynamiczne argumenty.
- (18) Wynika z nich, że dostawcy z Chin oraz mniejsi dostawcy z Europy są w stanie bez większych przeszkód dostarczać konkurencyjne urządzenia, jeżeli przedsiębiorstwa Siemens i VA Tech podwyższyłyby ceny po przeprowadzeniu koncentracji. Istniejące od dawna stosunki handlowe z dostawcami dotychczas uniemożliwiały nowym dostawcom wejście na rynek, a klientom pozyskanie nowych źródeł dostaw. Siemens nie może jednak udowodnić, że dostawcy, którzy jeszcze nie działają w Europie, planują udział w przetargach w EOG. Oprócz producentów chińskich Siemens wymienia szereg mniejszych europejskich producentów małych urządzeń do elektrowni wodnych oraz dostawców małych komponentów, których produkty można zastosować m.in. w elektrowniach wodnych. Jednak udziały w rynku tych przedsiębiorstw wynoszą mniej niż 1 %, a ich produkty nie są równoważne z produktami przedsiębiorstw Siemens i VA Tech.
- (19) W decyzji stwierdza się, że argumenty przedsiębiorstwa Siemens to spekulacje, które prowadzą do ogólnego wniosku, że długoterminowo każdy monopol przyciąga na rynek nowe przedsiębiorstwa. W związku z wysokim łącznym udziałem w rynku przedsiębiorstw Siemens i VA Tech, spadkiem liczby wiarygodnych dostawców z 4 do 3, danymi oferentów, z których wynika, że Siemens i VA Tech dostarczają produkty będące bliskimi substytutami, a także w związku z licznymi skargami klientów Komisja doszła do wniosku, że koncentracja stworzyłaby pozycję dominującą na rynku urządzeń do elektrowni wodnych, w rezultacie czego wyraźnie osłabiona zostałaby skuteczna konkurencja.

A2. TRADYCYJNE URZĄDZENIA DO ELEKTROWNI WODNYCH

- (20) Jeśli chodzi o tradycyjne urządzenia do elektrowni wodnych, VA Tech zaopatruje elektrownie turbinowe gazowo-parowe i pełni rolę integratora systemów, stosując przeważnie komponenty dostarczone przez firmy trzecie, szczególnie turbiny gazowe produkowane przez GE, w połączeniu z własnymi turbogeneratorami. Po przeprowadzeniu koncentracji konkurencja na rynku projektów „pod klucz” nadal będzie liczna, w szczególności działac będą producenci turbin: Siemens, GE, Alstom i Mitsubishi, ale także generalni wykonawcy, jak Bechtel oraz producent

kotłów Foster&Wheeler. Udział firmy VA Tech na rynku projektów „pod klucz” w EOG wynosi poniżej 15 % [...] (*). Przejęcie oznaczałoby likwidację jednego kanału zbytu turbin oraz rezygnację z jednego dostawcy generatorów do turbin produkowanych przez VA Tech. W związku ze strategiczną rolą turbin gazowych w elektrowniach z turbinami gazowymi i parowymi oraz w związku z wiodącą pozycją na tym rynku przedsiębiorstwa GE w decyzji stwierdza się, że GE jest w stanie znaleźć inny kanał zbytu w miejsce VA Tech. Przedsiębiorstwo GE jest w stanie samo produkować generatory. Nie zgłosiło ono zastrzeżeń odnośnie do przejścia. W związku z tym decyzja nie zawiera zastrzeżeń na temat wpływu na konkurencję w tym zakresie.

B. PRZESYŁ I DYSTRYBUCJA ENERGII (TRANSMISSION & DISTRIBUTION – T&D)

- (21) Podobnie jak miało to miejsce w przypadku urządzeń do wytwarzania energii również rynek przesyłu i dystrybucji energii obejmuje szeroką gamę różnych komponentów, które dostarczane są klientom (przeważnie krajowym operatorom sieci oraz miejscowym/regionalnym dystrybutorom energii) na określonym poziomie zbiorczym. Siemens proponuje, aby w związku z horyzontalnymi zbieżnościami między przedsiębiorstwami Siemens i VA Tech wyznaczyć właściwe rynki na poziomie grup produktów wymienionych w lit. a) do e).
- a. APARATURA WYSOKICH NAPIĘĆ (DO SIECI PRZESYŁOWYCH O NAPIĘCIACH OD 52 DO 800 KV)
- (i) rozdzielnice z izolacją powietrzną
 - (ii) rozdzielnice z izolacją gazową
 - (iii) wyłączniki
 - (iv) odłączniki
 - (v) przekładniki
 - (vi) dławiki
- b. TRANSFORMATORY
- (i) transformatory mocy
 - (ii) transformatory rozdzielcze
- c. SYSTEMY AUTOMATYKI STACJI ELEKTROENERGETYCZNYCH I SYSTEMY ZARZĄDZANIA SIECIĄ
- (i) systemy zarządzania siecią
 - (ii) przekaźniki zabezpieczające

- d. PROJEKTY „POD KLUCZ”
- (i) projekty wysokich napięć
- (ii) projekty średnich napięć
- e. USŁUGI ZWIĄZANE Z PRZESYŁEM I DYSTRYBUCJĄ ENERGII
- (i) serwis urządzeń
- (ii) planowanie sieci
- (22) Badanie rynku stwarza przesłanki do stwierdzenia, że na rynkach produktów, wbrew stanowisku prezentowanemu przez przedsiębiorstwo Siemens, przynajmniej dla niektórych komponentów wymienionych w punktach I, II, ... każdego rozdziału można wyznaczyć oddzielne właściwe rynki geograficzne. Na potrzeby tej decyzji nie trzeba jednak definiować rynku produktów, ponieważ żadna z potencjalnych definicji rynku nie wywołałaby zastrzeżeń odnośnie do wpływu na konkurencję.
- (23) W decyzji stwierdza się, że właściwym rynkiem geograficznym dla przesyłu i dystrybucji energii jest rynek EOG. Normy techniczne nie stanowią już przeszkody dla operatorów sieci połączonych, aby kupować produkty za granicą, w szczególności urządzenia wysokiego napięcia, które w dużej mierze stanowią rozwiązania indywidualne. Dużi dostawcy wygrywają przetargi na urządzenia do przesyłu i dystrybucji energii w całym EOG.
- (24) Poniższe udziały w rynku oraz nazwy konkurentów na poszczególnych rynkach, które podało przedsiębiorstwo Siemens w zgłoszeniu, zostały w dużej mierze potwierdzone przez badanie rynku. Wyjątek stanowią projekty wysokich napięć realizowane „pod klucz”, gdzie żaden z uczestników rynku nie ocenił udziału przedsiębiorstwa Siemens na [50-60] (*). Rynek projektów „pod klucz” obejmuje jednak całą paletę produktów i komponentów, z tego powodu uczestnicy badania rynku mogli inaczej przyporządkować obroty przypadające na usługi „pod klucz”, niż miało to miejsce w przypadku komponentów, dla których wykonano usługi.

Produkt	Siemens	VA Tech	Razem	Główni konkurenci
a. Aparatura wysokich napięć	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[20-30] (*)	Areva 18, ABB 15
(i) rozdzielnice z izolacją powietrzną	[0-10] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	Areva 12; ABB 9, Cegelec 6, EFACEC 6
(ii) rozdzielnice z izolacją gazową	[30-40] (*)	[10-20] (*)	[40-50] (*)	ABB 33, Areva 23
(iii) wyłączniki	[30-40] (*)	[0-10] (*)	[40-50] (*)	Areva 30, ABB 28
(iv) odłączniki	[30-40] (*)	[20-30] (*)	[30-40] (*)	Areva 21, HAPAM 14
(v) przekładniki	10-20] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	Areva 20-25, ABB 10-15, Ritz 10-15, Artech 10-15, Pfiffner 3-8
(vi) dławiki	[20-30] (*)	[10-20] (*)	[40-50] (*)	Areva 22-27, ABB 17-22, Trafomec 5-10
b. Transformatory	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[20-30] (*)	ABB 18-23, Areva 13-18, RWE Solutions 8-13, Schneider 4-7, Pauwels 4-7, inni
(i) transformatory mocy	[10-20] (*)	[10-20] (*)	[20-30] (*)	ABB 20-25, Areva 15-20, RWE Solutions 7-14, Pauwels 2-5, EFACEC 2-5, inni
(ii) transformatory rozdzielcze	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	ABB 12-17, Schneider 10-15, RWE Solutions 8-13, Areva 7-12, Pauwels 5-10, inni

Produkt	Siemens	VA Tech	Razem	Główni konkurenci
c. Systemy automatyki stacji elektroenergetycznych i systemy zarządzania siecią				
(i) systemy zarządzania siecią	[10-20] (*)	[10-20] (*)	[20-30] (*)	ABB 8-12, Areva 6-10, inni (m. in. różne firmy programistyczne)
(ii) przekaźniki zabezpieczające	[20-30] (*)	[0-10] (*)	[20-30] (*)	Areva 23-27, ABB 13-17, Schneider 4-8
d. Projekty „pod klucz”	[20-30] (*)	[0-10] (*)	[30-40] (*)	ABB 18, Areva 14, Cegelec 9
(i) projekty wysokich napięć	[50-60] (*)	[10-20] (*)	[70-80] (*)	ABB 21, Areva 9
(ii) projekty średnich napięć	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	ABB 17, Areva 16, Cegelec 12
e. Usługi związane z przesyłem i dystrybucją energii	Brak odpowiednich rynków na poziomie EOG lub krajowym			

(*) Mniejszościowy udział w wysokości 40 %; 60 % sprzedano przedsiębiorstwu Southern States LLC (USA) w 2004 r.

(25) Siemens, VA Tech, Areva i ABB dostarczają szeroką paletę komponentów do przesyłu i dystrybucji energii, tymczasem mniejsi konkurenci, jak Cegelec, EFACEC, Ansaldo, HAPAM lub Pauwels, obejmują tylko mniejsze segmenty produktowe.

(26) W wyniku przejęcia udziały w rynku wyniosą ponad [30-40] (*) % na wielu potencjalnych rynkach przesyłu i dystrybucji energii, a mianowicie na rynku rozdzielnic z izolacją gazową, wyłączników i projektów wysokich napięć realizowanych „pod klucz”. Ponadto na rynkach produktowych liczba wiarygodnych oferentów spadnie z 4 do 3 (Siemens/VA Tech, Areva i ABB). Te trzy rynki są powiązane wertykalnie, ponieważ głównym komponentem dużej części projektów wysokich napięć realizowanych „pod klucz” są rozdzielnice z izolacją gazową. Wyłączniki są z kolei komponentami urządzeń z izolacją gazową. Siemens, VA Tech, Areva i ABB działają na tych trzech wertykalnie połączonych poziomach.

(27) Na pozostałych rynkach przesyłu i dystrybucji energii łączne udziały przedsiębiorstw Siemens i VA Tech są niższe, ponadto działają tam dodatkowi konkurenci. Na tych rynkach nie ma zastrzeżeń odnośnie do wpływu na konkurencję.

(28) Odpowiedzi klientów i konkurentów na badanie rynku przeprowadzone przez Komisję były, ogólnie rzecz biorąc, mniej negatywne niż miało to miejsce w przypadku urządzeń do elektrowni wodnych. Negatywne uwagi miały raczej charakter ogólny i odnosiły się do faktu, że ubędzie jeden konkurent na i tak już skoncentrowanym rynku. Z tego powodu Komisja skoncentrowała się w swoim badaniu na potencjalnych skutkach zmniejszenia się liczby wiarygodnych oferentów z czterech do trzech na niektórych potencjalnych rynkach.

(29) Na rynku projektów wysokich napięć realizowanych „pod klucz” zbieżności między przedsiębiorstwami Siemens i VA Tech dotyczą głównie rozdzielnic z izolacją gazową produkowanych „pod klucz”. Siła rynkowa w przypadku projektów wysokich napięć realizowanych „pod klucz”

wiąże się zatem z pozycją rynkową dostawcy komponentów, z których produkowane są rozdzielnice z izolacją gazową. Rynek projektów „pod klucz” jest w dużej mierze uzależniony od realizowanych projektów i charakteryzuje się silnymi wahaniami udziałów w rynku. W ciągu pięciu lat od 1999 r. do 2003 r. udziały w rynku przedsiębiorstwa Siemens wahały się między [5-10] (*) % w 2000 r. a [50-60] (*) % w 2003 r., natomiast udziały przedsiębiorstwa VA Tech między [0-5] (*) w 1999 r. a [15-20] (*) % w 2002 r. Zlecenia na pozostałe projekty w tych latach otrzymały przedsiębiorstwa ABB i Areva. Nawet jeden duży projekt może zdecydowanie wpłynąć na udział w rynku dostawców w danym roku. W związku z tym pozycja na rynku w 2003 r. była silna i wynosiła [50-60] (*) %. Decyzja zawiera wniosek, że rynek projektów wysokich napięć realizowanych „pod klucz” jest rynkiem oferentów, na którym konkuruje się „dla rynku”, a nie „na rynku”, co znaczy, że udziały w rynku nie świadczą o możliwościach otrzymania zleceń w przyszłości przez danego konkurenta.

(30) W Europejskim Obszarze Gospodarczym w sektorze rozdzielnic z izolacją gazową działają ci sami konkurenci, co w sektorze projektów wysokich napięć realizowanych „pod klucz”, a mianowicie Siemens, VA Tech, ABB i Areva. Według informacji przedsiębiorstwa Siemens jego udział w rynku razem z przedsiębiorstwem VA Tech wynosił [40-50] (*) % w 2003 r. (Siemens [30-40] (*) %, VA Tech [10-15] (*) %). Łączne udziały w rynku w okresie od 1999 r. do 2003 r. wahały się między [40-50] (*) % a [60-70] (*) %. Udziały w rynku poszczególnych przedsiębiorstw wykazywały jednak wyższe wahania (Siemens [10-15] (*) %-[40-50] (*) % i VA Tech ([10-15] (*) %-[40-50] (*) %). Podobnie jak to miało miejsce w przypadku projektów „pod klucz” pozostałe udziały w rynku w EOG przypadają przedsiębiorstwom ABB i Areva.

(31) Wymagania bezpieczeństwa stawiane aparaturze wysokich napięć ograniczają liczbę dostawców akceptowaną przez europejskich dostawców energii elektrycznej, przy czym urządzenia, na które odbywają się przetargi, a które dostarczają czterech główni producenci, różnią się między

sobą tylko nieznacznie. Te okoliczności (rynek oferentów, nieznaczne różnice między produktami największych producentów) sprawiają, że na rynku rozdzielnic z izolacją gazową oraz projektów wysokich napięć realizowanych „pod klucz” nadal będzie istniała konkurencja, nawet jeżeli pozostanie tylko trzech wiarygodnych dostawców.

- (32) Badanie rynku obejmowało wykazy oferentów uczestniczących w przetargach na projekty wysokich napięć realizowane „pod klucz”, rozdzielnice z izolacją gazową i wyłączniki, a także dane za okres od 1999 r., które przedłożyło przedsiębiorstwo Siemens oraz jego konkurenci. Wynika z nich, że najczęściej z przedsiębiorstwem Siemens konkurowało w przetargach przedsiębiorstwo ABB, na kolejnym miejscu znalazło się przedsiębiorstwo Areva. Przedsiębiorstwo VA Tech rzadziej uczestniczyło w przetargach na rozdzielnice z izolacją gazową, a jeśli brało w nich udział, to praktycznie nie stanowiło konkurencji dla przedsiębiorstwa Siemens. To, że przedsiębiorstwa Siemens i VA Tech tak rzadko uczestniczyły w tych samych przetargach, może wynikać z faktu, że działalność przedsiębiorstwa VA Tech w sektorze rozdzielnic z izolacją gazową w Europie jest skutkiem przejęcia działu wysokich napięć przedsiębiorstwa Schneider z Grenoble. Tak więc koncentruje się ono na rynku francuskim, podczas gdy Siemens od dawna działa w innych rejonach Europy.
- (33) Od chwili przystąpienia Węgier do UE przedsiębiorstwo Ganz-Transselektro złożyło szereg ofert w EOG. Ostatnio otrzymało ono wspólnie z przedsiębiorstwem Corus zlecenie na rozdzielnice z izolacją gazową w Niderlandach. Toshiba-Mitsubishi (TM) i JAEPS, japońscy producenci rozdzielnic z izolacją gazową, ograniczyli swoją działalność w EOG do przetargów w Islandii i na Cyprze.
- (34) Komisja porównała oferty z [...] (*) przetargów, w których uczestniczyły wszystkie cztery przedsiębiorstwa, aby sprawdzić, czy któreś z tych przedsiębiorstw często składało oferty z najniższą ceną lub drugą najniższą ceną. Taka sytuacja nie miała miejsca.
- (35) Decyzja zawiera stwierdzenie, że rynek rozdzielnic z izolacją gazową może być konkurencyjny także z tylko trzema wiarygodnymi dostawcami, jeżeli w koncentracji nie uczestniczy przedsiębiorstwo składające oferty z najniższą lub drugą najniższą ceną, lub jego konkurent, którzy oferują szczególnie bliskie substytuty w innym wymiarze wielkościowym. Przedłożone informacje na temat oferentów nie prowadzą do takiego wniosku.
- (36) W decyzji zbadano również, czy transakcja może prowadzić do koordynacji działań. Struktura rynków rozdzielnic z izolacją gazową, projektów wysokich napięć realizowanych „pod klucz” i wyłączników (trzej ściśle konkurujący dostawcy, niejednorodne produkty, klientami są głównie duże przedsiębiorstwa) oraz stwierdzone typowe cechy oferentów (wszyscy konkurenci z powodzeniem uczestniczą w przetargach w całej Europie) pozwalają wnioskować, że skuteczny mechanizm koordynacji na rynku rozdzielnic z izolacją gazową jest problemem wymyślonym i byłby trudny do zrealizowania.

- (37) W decyzji stwierdza się, że żadna z potencjalnych definicji rynku produktowego nie wskazuje na odczuwalne ograniczenie skutecznej konkurencji na rynku przesyłu i dystrybucji energii.

C. TECHNIKA KOLEJOWA

C1. POJAZDY SZYNOWE

- (38) Przejęcie przedsiębiorstwa VA Tech powoduje, że przedsiębiorstwo VA Tech Elin EBG Traction (zwane dalej ETR) nie będzie już samodzielnie oferowało napędów elektrycznych do tramwajów, wagonów metra oraz pociągów regionalnych. Klientami ETR są również grupy producentów pojazdów szynowych, którzy tworzą konsorcja produkujące szczególne rodzaje tramwajów i pociągów, między innymi z przedsiębiorstwami Bombardier i Siemens.
- (39) Opierając się na wcześniejszych decyzjach, wpływ transakcji na rynek napędów elektrycznych w EOG oraz na krajowe rynki pojazdów szynowych zostanie zbadany w tej decyzji oddzielnie dla różnych rodzajów pojazdów, jak np. tramwaje, metro, pociągi regionalne i lokomotywy. Zbieżności na rynku napędów elektrycznych są nieuniknione i nie budzą zastrzeżeń odnośnie do wpływu na konkurencję. W związku z pozycją przedsiębiorstw ETR i Siemens koncentracja ma jednak wpływ wertykalny na rynki w niektórych państwach członkowskich.
- (40) Badanie rynku wykazało, że na rynkach, których dotyczy koncentracja, tzn. rynku tramwajów w Hiszpanii, Polsce, Austrii i Czechach, rynku wagonów metra w Belgii oraz rynku pociągów regionalnych w Niemczech i Austrii, konkurencja będzie wystarczająca nawet po przeprowadzeniu transakcji. W celu rozdzielenia powiązań między przedsiębiorstwami ETR i Bombardier zgodnie z decyzją Komisji COMP/M.2139 w sprawie Bombardier/Adtranz z dnia 3 kwietnia 2001 r. proponuje się równoczesne wydanie decyzji zgodnie z art. 8 ust. 2, która zniósłaby jedno ze zobowiązań podjętych w tamtej sprawie przez przedsiębiorstwo Bombardier, jeżeli Siemens przejmie wyłączną kontrolę nad przedsiębiorstwem VA Tech. Zobowiązanie to zmusza przedsiębiorstwo Bombardier do oferowania tramwaju City-Runner typ „Linz” wyłącznie z napędem produkowanym przez ETR.
- (41) Przedsiębiorstwa niezintegrowane nie zostaną wykluczone z rynku z następujących powodów: po pierwsze na rynku pozostanie po jednym niezależnym dostawcy napędów elektrycznych do tramwajów (Kiepe) i do wagonów metra (Mitsubishi). Po drugie niezintegrowani producenci mogą się połączyć w ciągu dwóch lub trzech lat, jak to miało miejsce w przypadku przedsiębiorstwa Stadler w zakresie tramwajów i pociągów regionalnych. Ponadto istnieje jeszcze trzecia możliwość, że zintegrowani i niezintegrowani dostawcy połączą swoje siły, jak miało to już miejsce w przeszłości. Konkurencja na rynku pojazdów szynowych będzie wystarczająca również w przyszłości, nawet jeśli niezintegrowani dostawcy będą musieli wycofać się z rynku pojazdów szynowych z napędem elektrycznym. W decyzji stwierdza się, że transakcja nie osłabia w wyraźny sposób

skutecznej konkurencji na rynku napędów elektrycznych oraz na rynku tramwajów, wagonów metra, pociągów regionalnych i lokomotyw.

C2. SIECI TRAKCYJNE

- (42) Decyzja zawiera stwierdzenie, że kwestia, czy istnieje rynek całościowy obejmujący wszystkie rodzaje sieci trakcyjnych, czy raczej mniejsze rynki produktowe, np. rynek sieci trakcyjnych dla ruchu dalekobieżnego, może pozostać nierozstrzygnięta. Koncentracja ma wpływ tylko na jeden rynek krajowy. Łączny udział przedsiębiorstw Siemens i VA Tech w niemieckim rynku wynosi ok. [30-40] (*) % całego rynku, na kolejnym miejscu znajduje się przedsiębiorstwo Balfour Beatty z podobnym udziałem w rynku, a dalej pięciu mniejszych konkurentów. Na podstawie badania rynku Komisja doszła do wniosku, że koncentracja nie spowoduje odczuwalnego osłabienia skutecznej konkurencji. To samo dotyczy mniejszego potencjalnego rynku produktowego sieci trakcyjnych dla ruchu dalekobieżnego, na którym istnieje tylko jeden klient na produkt, dla którego zachodzą zbieżności – a mianowicie kolej niemiecka Deutsche Bahn – natomiast przynajmniej czterech wiarygodnych konkurentów. Ponadto okazało się, że przedsiębiorstwa Siemens i VA Tech rzadko ze sobą konkurowały. Również milczące porozumienie między połączonymi przedsiębiorstwami a przedsiębiorstwem Balfour Beatty jest mało prawdopodobne, ponieważ rynek kurczy się z roku na rok, a VA Tech nie można uznać za przedsiębiorstwo bez powiązań, które można by przejąć i które ułatwiałoby koordynację. Decyzja zawiera wniosek, że nic nie wskazuje na odczuwalne ograniczenie skutecznej konkurencji na rynku sieci trakcyjnych.

C3. ZASILANIE TRAKCJI

- (43) Zasilanie trakcji polega na zasilaniu prądem sieci trakcyjnych operatora przez podstacje zasilające (punkty zasilające). Decyzja wyodrębnia dwa rynki produktowe, rynek wszystkich podstacji zasilania oraz rynek komponentów. Na rynku usług serwisowych agregatów prądotwórczych dla kolei w Niemczech zachodzi zbieżność. Koncentracja ma wpływ na dwa krajowe rynki zasilania trakcji. Łączny udział w rynku przedsiębiorstw Siemens i VA Tech w Austrii wynosiłby [40-50] (*) % całego rynku. Oprócz przedsiębiorstw Siemens i VA Tech na rynku obecnych jest jeszcze czterech wiarygodnych konkurentów, którzy działają na skalę międzynarodową, a mianowicie ABB, Areva, Balfour Beatty i SAG (RWE) z udziałami w rynku od 5 do 25 %, a także kilku mniejszych dostawców. Rynek po stronie popytu jest w dużym stopniu skoncentrowany, ponieważ ponad 90 % popytu na tym względnie małym rynku, na którym zleceń udziela się w trybie przetargów, przypada na koleje austriackie Österreichische Bundesbahnen oraz przedsiębiorstwo komunikacji miejskiej Wiener Linien. To powoduje znaczne wahania na tym rynku oferentów.
- (44) Udział w rynku przedsiębiorstw Siemens i VA Tech w Niemczech kształtuje się na podobnym poziomie jak w Austrii. Przedsiębiorstwa konkurencyjne to ABB, Balfour Beatty, Elpro i Spitzke. VA Tech działa prawie wyłącznie w segmencie ruchu dalekobieżnego, gdzie jedynym klientem są koleje niemieckie Deutsche Bahn. Ponieważ mamy

do czynienia z rynkiem oferentów z jednym potężnym klientem w segmencie, w którym zachodzi zbieżność, nie istnieje problem konkurencji na rynku wszystkich podstacji zasilania sieci trakcyjnych. Zwrócono Komisji uwagę na to, że połączony podmiot może osiągnąć pozycję monopolisty w przypadku określonych komponentów podstacji zasilania, ponieważ posiada potencjał umożliwiający wykluczenie konkurentów z rynku. Badanie rynku wykazało jednak, że Siemens nie oferuje żadnego z trzech przedmiotowych komponentów, dwa z tych komponentów oferują również konkurenci, a w przypadku jednego z komponentów, który znajduje się wyłącznie w ofercie przedsiębiorstwa VA Tech, koleje niemieckie Deutsche Bahn starały się aktywnie, aby zbadał i zatwierdził to Urząd Regulacji. Decyzja zawiera wnioski, że nic nie wskazuje na odczuwalne ograniczenie skutecznej konkurencji na rynku zasilania sieci trakcyjnych. To samo dotyczy usług konserwacyjnych agregatów prądotwórczych dla kolei, w przypadku których przedsiębiorstwo VA Tech dostarczyło tylko jeden z około 20 agregatów, który najlepiej będzie samo konserwować, a także dlatego, że Siemens i VA Tech mają wielu wiarygodnych konkurentów.

C4. PRZEJAZDY KOLEJOWE

- (45) Zarówno Siemens jak i VA Tech oferują przejazdy kolejowe. VA Tech działa wyłącznie w Austrii, przedsiębiorstwo Siemens może być uważane za potencjalnego nowego uczestnika na rynku austriackim. Jeden z klientów postawił pytanie, czy po przeprowadzeniu koncentracji Siemens wycofa produkt oferowany przez VA Tech i zastąpi go własnym. Badanie rynku wykazało jednak, że produkt oferowany przez VA Tech należy do innego niemieckiego przedsiębiorstwa, które ma prawo przenieść prawa do dystrybucji na inne przedsiębiorstwo. W związku z tym liczba oferentów na rynku austriackim nie zmienia się.

D. PRZETWORNICZE CZĘSTOTLIWOŚCI

- (46) Zarówno Siemens jak i VA Tech mają w swojej ofercie przetwornice częstotliwości. Badanie rynku potwierdza stanowisko przedsiębiorstwa Siemens, że EOG jest właściwym rynkiem geograficznym dla rynku przetwornic częstotliwości. Zgodnie z wcześniejszymi decyzjami właściwy rynek produktowy należy podzielić na przetwornice częstotliwości o mocy powyżej i poniżej 100 kW. Kwestia, czy przetwornice częstotliwości o mocy powyżej 100 kW należy jeszcze podzielić na przetwornice chłodzone wodą i czterokwadrantowe przekształtniki, może pozostać otwarta, ponieważ nie ma to wpływu na ocenę zgodności z regulacjami konkurencji.
- (47) Łączny udział w rynku przetwornic częstotliwości o mocy poniżej 100 kW przedsiębiorstw Siemens i VA Tech wynosi mniej niż [15-20] (*) %. Ponieważ przedsiębiorstwo VA Tech utworzyło w 2004 r. wspólne przedsiębiorstwo z firmami Schneider i Toshiba (STI), należy doliczyć udział w rynku firmy STI. Ale nawet w tym przypadku łączny udział w rynku wynosi mniej niż [30-40] (*) %. Znaczącymi konkurentami są ABB i Danfoss z udziałami w wysokości 10-20 %, Lenze, SEW Eurodrive, Vacon i Yaskawa/Omron, każdy z udziałem w rynku w wysokości

5-10 %. Na rynkach lokalnych działają liczne mniejsze, ale prężne przedsiębiorstwa. Łączny udział w rynku przetwornic o mocy powyżej 100 kW, włączając w to wspólne przedsiębiorstwo STI, wynosi mniej niż [20-30] (*) %. Łączny udział w rynku przetwornic chłodzonych wodą i czterokwadrantowych przekształtników wynosi mniej niż [20-30] (*) %. W związku z tym Komisja doszła do wniosku, że żadna z potencjalnych definicji rynku produktowego nie budzi zastrzeżeń odnośnie do wpływu na konkurencję.

E. **PRODUKCJA URZĄDZEŃ METALURGICZNYCH ORAZ INNYCH URZĄDZEŃ PRZEMYSŁOWYCH**

1. **WŁAŚCIWE RYNKI PRODUKTOWE**

a. **Podstawowe różnice**

(48) Produkcję urządzeń przemysłowych można podzielić wg branż (np. metalurgia, przemysł chemiczny, papirniczy, produkcja cementu itp.). Omawiany przypadek dotyczy głównie produkcji urządzeń metalurgicznych. Ten dział można podzielić na produkcję mechanicznych i elektrycznych urządzeń przemysłowych oraz na konserwację urządzeń i usługi.

(49) Produkcja mechanicznych urządzeń przemysłowych obejmuje planowanie zastosowania maszyn w poszczególnych procesach produkcyjnych, produkcję parku maszynowego oraz zainstalowanie maszyn na linii produkcyjnej. VA Tech działa w tym sektorze, składając oferty przez swoją spółkę-córkę VAI. Siemens nie ma takich produktów w ofercie, posiada jednak [...] (*) udziałów w przedsiębiorstwie SMS Demag, jednym z dwóch głównych konkurentów przedsiębiorstwa VA Tech.

(50) Produkcja elektrycznych urządzeń przemysłowych obejmuje ogólną instalację elektryczną urządzenia, projektowanie i montaż napędów, a także właściwą automatykę, która składa się z elektrycznych systemów kontrolnych i sterujących oraz z systemów automatyki procesów. Zarówno Siemens, jak i VA Tech mają w swojej ofercie produkty z tego sektora, VA Tech działa przez swoje spółki-córki: VAI (sektor metalurgiczny) oraz Elin EBG (różne sektory).

(51) Konserwacja urządzeń i usługi obejmują bieżące naprawy oraz świadczenie usług, natomiast nie obejmują projektowania nowych części maszyn i urządzeń. Siemens i VA Tech oferują konserwację urządzeń i usługi dla sektora metalurgicznego.

b. **Produkcja mechanicznych urządzeń metalurgicznych**

(52) Siemens uważa, że mechaniczne urządzenia przemysłowe wymagają indywidualnych rozwiązań dla poszczególnych branż i dlatego zakłada istnienie oddzielnego rynku

produktowego mechanicznych urządzeń metalurgicznych. Przedsiębiorstwo nie dokonuje jednak dalszego podziału według poszczególnych procesów, jak to uczyniła Komisja w decyzji SMS/Mannesman Demag ⁽²⁾, lecz jest zdania, że w tym przypadku mamy do czynienia tylko z segmentami większego rynku produktowego mechanicznych urządzeń metalurgicznych.

(53) Na podstawie wyników badania rynku Komisja doszła do wniosku, że także w tej decyzji należy zastosować podział na procesy, jak to miało miejsce w sprawie SMS/Mannesman Demag w przypadku produkcji mechanicznych urządzeń przemysłowych w sektorze żelaza i stali. Należy przy tym rozróżnić następujące rynki produktowe: produkcja surówki, produkcja stali, maszyny do odlewania ciągłego, walcarki do walcowania na gorąco, walcarki do walcowania na zimno, walcarki profilowe, taśmociągi oraz prasy i młoty do odkuwania. Należy ponadto rozróżnić urządzenia metalurgiczne do produkcji żelaza i stali oraz metali nieżelaznych, w szczególności aluminium i miedzi.

(54) Jednak kwestia dokładnej definicji rynku produktowego mechanicznych urządzeń metalurgicznych może pozostać otwarta.

c. **Produkcja elektrycznych urządzeń metalurgicznych**

(55) Produkcja elektrycznych urządzeń metalurgicznych obejmuje poziom 0 – automatyka (zasilanie i napędy elektryczne), właściwa automatyka (poziom 1 i 2) oraz nowszą dziedzinę, a mianowicie oprogramowanie wspierające logistykę urządzeń/MES (systemy zarządzania produkcją) (poziom 3).

Brak jednolitego rynku

(56) Siemens jest zdania, że produkcja elektrycznych urządzeń przemysłowych dla branży metalurgicznej nie wymaga indywidualnych rozwiązań dla tej branży i nie stanowi odrębnego rynku.

(57) Większość uczestników rynku biorących udział w badaniu rynku twierdziła jednak, że produkcja elektrycznych urządzeń dla branży metalurgicznej wymaga specjalnego know-how. W wypowiedziach konkurencji podkreślali przede wszystkim specjalistyczną wiedzę swoich inżynierów. Znaczenie list referencyjnych w odpowiedziach nadesłanych w trakcie badania rynku świadczy o tym, że większość klientów oczekuje od dostawców bogatego doświadczenia w branży metalurgicznej. [...] (*). Kolejną oznaką postępującej specjalizacji branżowej jest rosnąca pozycja przedsiębiorstw Danieli, SMS Demag i VAI w zakresie produkcji elektrycznych urządzeń metalurgicznych, które to przedsiębiorstwa wyspecjalizowały się

⁽²⁾ IV/M.1450 – SMS/Mannesmann Demag.

wcześniej w produkcji mechanicznych urządzeń metalurgicznych.

(58) Produkty poziomu 0 (elektryka, napędy) tylko w niewielkim stopniu są rozwiązaniami indywidualnymi dla branży metalurgicznej, inaczej jest natomiast w przypadku produktów poziomu 1 i 2 (właściwa automatyka). Wynika to z konieczności zastosowania na tych poziomach specyficznych rozwiązań branżowych (moduły oprogramowania). Aktualnie Siemens oraz przedsiębiorstwa konkurencyjne opracowują takie rozwiązania dla grup produktów z sektora produkcji elektrycznych urządzeń przemysłowych.

(59) Z wyżej wymienionych powodów, wyznaczając rynek produktowy, przynajmniej w branży metalurgicznej, należy założyć istnienie oddzielnego rynku produkcji urządzeń elektrycznych. Taki rynek można zdefiniować albo jako całościowy rynek produkcji elektrycznych urządzeń metalurgicznych z potencjalnymi częściami rynku włącznie, albo – w wąskim rozumieniu – jako potencjalny całościowy rynek produkcji elektrycznych urządzeń metalurgicznych na poziomach automatyki 0-2 w sektorze żelaza i stali.

Potencjalne oddzielne rynki poszczególnych grup procesów i procesów

(60) Niektórzy uczestnicy rynku są zdania, że rynek produkcji urządzeń elektrycznych można podzielić jeszcze na poszczególne procesy produkcji metalurgicznej. Badanie rynku to potwierdza, jednak kwestia, czy istnieją oddzielne rynki produktowe urządzeń elektrycznych dla trzech głównych procesów produkcyjnych elektrycznych urządzeń metalurgicznych (proces wytapiania, podgrzewania i chłodzenia) oraz dla szczególnego obszaru walcowania długich produktów, może pozostać otwarta. Na potrzeby tej decyzji można pozostawić nierozstrzygniętą kwestię, czy konieczny jest dalszy podział na poszczególne procesy.

Oddzielne części rynku dla poziomów automatyki 1 i 2?

(61) W tej decyzji można również pozostawić otwartą kwestię, czy należy założyć istnienie oddzielnych rynków produktowych łącznie dla poziomów 1 i 2, czy też części tych rynków.

Oddzielne rynki dla sektora żelaza i stali oraz sektora aluminium, w szczególności walcowania aluminium na gorąco i na zimno

(62) Również kwestia, czy należy wyodrębnić rynki produktowe żelaza i stali oraz walcowania aluminium, może pozostać otwarta.

Potencjalny rynek oprogramowania wspierającego logistykę urządzeń/MES/poziom 3

(63) Badanie rynku przeprowadzone przez Komisję wykazało, że w branży metalurgicznej rozwija się specyficzny, oddzielny rynek produktowy oprogramowania wspierającego logistykę urządzeń/MES/poziom 3. Jednak kwestia, czy jest to oddzielna gałąź i czy należy ją włączyć lub wyłączyć z rynku produkcji elektrycznych urządzeń metalurgicznych, również może pozostać otwarta.

d. Konserwacja i usługi

(64) Przedsiębiorstwo Siemens stoi na stanowisku, że usługi związane z urządzeniami metalurgicznymi stanowią oddzielny rynek. Badanie rynku przeprowadzone przez Komisję potwierdza ten pogląd. Jednak kwestia dokładnej definicji rynku dla tego sektora może pozostać otwarta.

e. Produkcja elektrycznych urządzeń przemysłowych dla innych branż niż branża metalurgiczna

(65) Na potrzeby tej decyzji nie trzeba definiować rynku produkcji elektrycznych urządzeń przemysłowych dla innych branż niż branża metalurgiczna, ponieważ niezależnie od definicji rynku produktowego (kilka branż razem lub oddzielne rynki dla poszczególnych branż) planowana koncentracja nie budzi zastrzeżeń pod względem wpływu na konkurencję.

f. Wniosek dotyczący definicji rynku produktowego w zakresie produkcji urządzeń metalurgicznych oraz urządzeń przemysłowych dla innych branż

(66) W tej decyzji należy założyć następujące rynki produktowe w sektorze produkcji mechanicznych urządzeń metalurgicznych:

— całościowy rynek produkcji mechanicznych urządzeń metalurgicznych, albo ograniczony do metali żelaznych, albo obejmujący metale żelazne i nieżelazne;

- potencjalne części rynku dla poszczególnych etapów procesów w produkcji mechanicznych urządzeń metalurgicznych.

(67) W tej decyzji należy założyć następujące rynki produktowe w sektorze produkcji *elektrycznych urządzeń metalurgicznych*:

- całościowy rynek produkcji elektrycznych urządzeń metalurgicznych, włączając w to poniższe potencjalne części rynku;
- potencjalny całościowy (w węższym rozumieniu) rynek produkcji elektrycznych urządzeń metalurgicznych na poziomach automatyki 0-2 w sektorze żelaza i stali;
- potencjalne części rynku produkcji elektrycznych urządzeń metalurgicznych przeznaczonych do procesu wytapiania, podgrzewania, chłodzenia i walcowania wyrobów długich (ryunki grup procesów) w sektorze żelaza i stali, następnie potencjalne rynki procesów (lub dalszy podział wg poziomów automatyki) oraz potencjalne części rynku na poziomach 1 i 2;
- rynki walcowania aluminium na gorąco i zimno oraz
- potencjalny rynek oprogramowania wspierającego logistykę urządzeń/MES/poziom 3.

(68) Niniejsza decyzja zakłada ponadto istnienie co najmniej jednego oddzielnego rynku produktowego *konserwacji urządzeń metalurgicznych i związanych z nimi usług*.

(69) Kwestia dokładnej definicji rynku produktowego *produkcji elektrycznych urządzeń przemysłowych* dla innych branż może pozostać otwarta.

2. RYNKI WŁAŚCIWE GEOGRAFICZNIE

a. *Produkcja mechanicznych urządzeń metalurgicznych*

(70) Przedsiębiorstwo Siemens prezentuje stanowisko, że właściwym rynkiem dla produkcji mechanicznych urządzeń metalurgicznych jest rynek światowy, albo przynajmniej rynek EOG z silną tendencją do rozszerzania się do rynku światowego.

(71) Na potrzeby tej decyzji nie trzeba jednak definiować właściwego rynku geograficznego, ponieważ niezależnie od definicji rynku geograficznego (rynek EOG lub większy) koncentracja budzi zastrzeżenia odnośnie do wpływu na

konkurencję w sektorze produkcji mechanicznych urządzeń metalurgicznych.

b. *Produkcja elektrycznych urządzeń metalurgicznych*

(72) Również w sektorze produkcji elektrycznych urządzeń metalurgicznych Siemens zakłada istnienie rynku światowego.

(73) Wyniki badania rynku pokazują, że właściwym rynkiem geograficznym w rozumieniu tej decyzji jest przynajmniej rynek EOG, jednak należy również rozważyć istnienie większego rynku.

(74) Dotyczy to wszystkich potencjalnych części rynku i rynków produkcji elektrycznych urządzeń metalurgicznych z potencjalnym rynkiem oprogramowania wspierającego logistykę urządzeń/MES/poziom 3 łącznie.

(75) Siemens zgadza się z definicją rynku geograficznego produkcji elektrycznych urządzeń metalurgicznych określoną przez Komisję tylko o tyle, o ile Komisja jest gotowa rozważyć istnienie rynku szerszego niż rynek EOG, nie podziela jednak poglądu, że do właściwego rynku nie można włączyć określonych regionów Azji. Odpowiednie części rynku są dostępne dla zagranicznych dostawców bez żadnych ograniczeń.

(76) Komisja potwierdza jednak swoje stanowisko, że w określonych częściach świata panują różne warunki konkurencji, które nie wynikają wyłącznie z czynników historycznych. Jednak kwestia, czy mamy do czynienia z rynkiem EOG lub szerszym (możliwe, że nawet rynkiem światowym), może pozostać otwarta.

c. *Konserwacja i usługi*

(77) Siemens twierdzi, że ten rynek obejmuje EOG. Jednak większość uczestników rynku uważa, że jest on mniejszy, ponieważ szczególne znaczenie ma tutaj niewielka odległość do dostawcy, a także możliwość porozumiewania się w tym samym języku. Wielu klientów nie wybrałoby dostawcy z innego państwa członkowskiego niż to, w którym znajduje się ich zakład produkcyjny, nawet jeśli ceny usług dotychczasowego oferenta wzrosłyby o 5 do 10 %. Dotyczy to zarówno sektora urządzeń mechanicznych, jak i elektrycznych.

(78) Jednak na potrzeby tej decyzji kwestia dokładnej definicji rynku może pozostać otwarta. Z pewnością jednak właściwy rynek geograficzny jest nie mniejszy niż rynek krajowy i nie większy niż rynek EOG.

d. *Produkcja elektrycznych urządzeń przemysłowych dla innych branż*

(79) Wewnętrzna organizacja przedsiębiorstwa VA Tech, tzn. jego powiązanie z przedsiębiorstwem VAI, producentem

urządzeń metalurgicznych działającym na rynku światowym, oraz z przedsiębiorstwem Elin EBG, producentem urządzeń elektrycznych działającym głównie na rynku austriackim, a ponadto producentem urządzeń przemysłowych działającym w Europie Środkowej, pokazuje, że rynek lub rynki geograficzne produkcji innych elektrycznych urządzeń przemysłowych należy wyznaczyć wężej niż rynki specjalistycznej produkcji elektrycznych urządzeń metalurgicznych. Pogląd ten potwierdziło badanie rynku, w trakcie którego wiele przedsiębiorstw przemysłowych założyło, że określone właściwe rynki geograficzne są raczej rynkami krajowymi lub regionalnymi. W przypadku wyspecjalizowanych procesowych gałęzi przemysłu, jak przemysł papierniczy i chemiczny, można rozważyć również istnienie szerszego rynku geograficznego. Jednak badanie rynku nie wskazuje na to, że istnieje rynek geograficzny, który obejmowałby terytorium większe niż EOG.

- (80) Na potrzeby tej decyzji kwestia dokładnego wyznaczenia właściwego rynku geograficznego może pozostać otwarta. Z pewnością jednak właściwe rynki lub właściwy rynek są nie mniejsze niż rynki krajowe i nie większe niż rynek EOG

3. OCENA ZGODNOŚCI Z REGULAMI KONKURENCJI

a. *Produkcja mechanicznych urządzeń metalurgicznych*

- (81) Na rynku obejmującym EOG lub na światowym rynku produkcji mechanicznych urządzeń metalurgicznych, lub też w częściach tego rynku, tj. rynku produkcji mechanicznych urządzeń do produkcji stali oraz do odlewania ciągłego, koncentracja powoduje znaczne osłabienie konkurencji między przedsiębiorstwami Siemens i VAI a ich głównym konkurentem SMS. W związku z osiągnięciem pozycji dominującej przez przedsiębiorstwa Siemens i VAI koncentracja spowoduje odczuwalne osłabienie skutecznej konkurencji w wymienionych częściach rynku.

(1) *Sytuacja na rynku*

- (82) W przeciwieństwie do VA Tech przedsiębiorstwo Siemens nie działa w tym sektorze. Siemens podaje, że udział przedsiębiorstwa VA Tech we wszystkich potencjalnych częściach rynku wynosi mniej niż [10-15] (*) %.
- (83) Jednak uczestnicy rynku podawali znacznie wyższe udziały przedsiębiorstwa VA Tech w potencjalnych rynkach produktowych urządzeń mechanicznych. Udziały przedsiębiorstwa VA Tech w rynku światowym oraz w rynku EOG w sektorze produkcji urządzeń metalurgicznych oceniono mniej więcej na tym samym poziomie, co udziały dotychczasowego jedyne lidera rynku, przedsiębiorstwa SMS-Demag (zwanego dalej SMS), na kolejnym miejscu znalazło się przedsiębiorstwo Danieli, trzeci i ostatni dostawca rozwiązań kompleksowych na rynku EOG. W poszczególnych potencjalnych częściach rynku urządzeń mechanicznych przedsiębiorstwo VA Tech jest uważane za niekwestionowanego lidera.
- (84) Wypowiedzi uczestników rynku wskazują na to, że rynek lub rynki produkcji mechanicznych urządzeń metalurgicznych są mocno skoncentrowane.

- (85) SMS uważa VAI za swojego głównego konkurenta w prawie wszystkich dziedzinach działalności. SMS podaje własne udziały i udziały VAI w rynku mechanicznych urządzeń metalurgicznych w wysokości 24 lub 20 %. Łączne udziały obu wiodących przedsiębiorstw w rynkach poszczególnych procesów są znacznie wyższe. Udziały przedsiębiorstw VAI i SMS w rynku procesu produkcji stali są porównywalne (każde po 33 %), podczas gdy udział VAI w rynku procesu odlewania ciągłego jest znacznie wyższy niż udział SMS (SMS: 23 %, VAI: 62 %). W oświadczeniach podawanych do wiadomości publicznej przedsiębiorstwo VAI potwierdziło swoją wiodącą pozycję w sektorze odlewania ciągłego oraz wysokie udziały w rynku.

(2) **Całościowy rynek produkcji mechanicznych urządzeń metalurgicznych w sektorze żelaza i stali lub całościowy rynek z sektorem metali nieżelaznych włącznie: znaczne osłabienie skutecznej konkurencji**

- (86) Badanie rynku wykazało, że w związku z mniejszościowym udziałem przedsiębiorstwa Siemens w SMS koncentracja może spowodować znaczne osłabienie obecnej konkurencji między VAI a SMS. W związku ze szczególnie silną pozycją VAI na tym mocno skoncentrowanym rynku, bardzo bliskimi zależnościami konkurencyjnymi między przedsiębiorstwami VAI i Siemens, a także faktem, że inni konkurenci nie są w stanie wystarczająco ograniczyć pozycji przedsiębiorstw Siemens i VAI, jeżeli przedsiębiorstwo SMS nie będzie już wywierało silnej presji na Siemens i VAI, koncentracja z pewnością spowoduje odczuwalne osłabienie skutecznej konkurencji w wyniku nieskoordynowanych działań oraz być może również poprzez osiągnięcie dominującej pozycji na rynku przez Siemens i VAI.
- (87) VAI i SMS są najbliższymi konkurentami na przedmiotowym rynku. W związku z bliskimi zależnościami konkurencyjnymi klient, który nie zechce skorzystać z oferty VA Tech przy określonym przedsięwzięciu w branży metalurgicznej, najprawdopodobniej zwróci się do SMS. Wynika to z kolejności podanej przez konkurentów i klientów, którzy wzięli udział w badaniu rynku.
- (88) Przedsiębiorstwo Danieli uważane jest ogólnie za trzeciego w kolejności konkurenta, choć jego pozycja jest znacznie słabsza niż pozycja SMS i VAI. Silna strona tego przedsiębiorstwa to przede wszystkim walcowanie wyrobów długich, tutaj Danieli jest liderem na rynku. W związku ze swoją pozycją rynkową oraz kolejnością podaną przez klientów przedsiębiorstwo Danieli nie mogłoby zapobiec osłabieniu konkurencji na rynku produkcji mechanicznych urządzeń metalurgicznych lub przeciwdziałać dominującej pozycji, którą może osiągnąć VAI dzięki korzyściom wynikającym z wymiany informacji między przedsiębiorstwami Siemens i VAI. Ponadto, aby prowadzić skuteczne negocjacje w sektorze produkcji urządzeń metalurgicznych, klienci muszą dysponować co najmniej trzema ofertami.
- (89) Inni konkurenci nie wywierają wyraźnego nacisku. Większy dostawcy, wymienieni przez przedsiębiorstwo Siemens

obok trzech liderów rynku, rzadko lub w ogóle nie działają w Europie, a co za tym idzie nie są odpowiednią alternatywą dla klientów europejskich. Jest mało prawdopodobne, że mniejsi oferenci mogą wygrywać przetargi na duże zlecenia. Za wyjątkiem trzech liderów na rynku konkurencja jest rozdrobniona i nie jest w stanie przeciwstawić się sile rynkowej trzech głównych dostawców.

- (90) Duży producent mechanicznych urządzeń metalurgicznych ma wielu klientów, na których przypada większość jego zleceń, co oznacza, że nie jest on szczególnie zależny od pojedynczych klientów.
- (91) Koncentracja znacznie osłabi nacisk konkurencji, który SMS wywiera na przedsiębiorstwa Siemens i VAI. Spowoduje ona, że Siemens oprócz już posiadanych 28 % udziałów w SMS zdobędzie kontrolę nad VA Tech. Wprawdzie w związku ze szczególnymi okolicznościami tego przypadku (patrz poniższy akapit: wcześniejsze skorzystanie z opcji sprzedaży; generalnie wartość akcji należy ustalić w dniu 31.12.2004 r.) nie można założyć z wystarczającą pewnością, że posiadanie przez Siemens 28 % akcji przedsiębiorstwa SMS (oraz z reguły wiążącego się z tym udziału w zyskach przedsiębiorstwa SMS) spowoduje, że Siemens i VA Tech osłabią swoje działania konkurencyjne w stosunku do SMS. [...] (*)
- (92) Przedsiębiorstwo Siemens skorzystało z opcji sprzedaży, aby sprzedać swój udział w SMS udziałowcowi większościowemu. Jednak wartość udziału posiadanego przez Siemens jest sporna, a przed sądami niemieckimi toczy się spór prawny, który może długo potrwać. Dopóki nie zostanie on rozstrzygnięty oraz nie zostanie sfinalizowana sprzedaż udziału przedsiębiorstwa Siemens w wysokości 28 %, [...] (*)
- (93) [...] (*)
- (94) [...] (*)
- (95) [...] (*). Ponieważ udział w SMS nadal będzie wynosił 28 %, koncentracja znacznie osłabi konkurencję między przedsiębiorstwami Siemens i VAI z jednej strony a SMS z drugiej. Nierozstrzygnięta może pozostać kwestia, czy wynikająca z wymiany informacji korzyść w stosunku do najsilniejszego konkurenta, przedsiębiorstwa SMS, oraz przewaga siły rynkowej w stosunku do przedsiębiorstwa Daniela spowodują, że Siemens i VAI osiągną pozycję dominującą. Koncentracja z pewnością będzie miała znaczny negatywny wpływ na konkurencję wskutek nieskoordynowanych działań przedsiębiorstw. Z tego wynika znaczne osłabienie skutecznej konkurencji na całym rynku produkcji mechanicznych urządzeń metalurgicznych.

(3) Części rynku produkcji mechanicznych urządzeń metalurgicznych: osiągnięcie dominującej pozycji

- (96) Te wnioski o wiele bardziej dotyczą potencjalnych części rynku procesów produkcji urządzeń mechanicznych do produkcji stali i odlewania ciągłego. Jednak nie można jednoznacznie stwierdzić, czy koncentracja spowoduje

znaczne osłabienie skutecznej konkurencji w pozostałych potencjalnych częściach rynku produkcji mechanicznych urządzeń metalurgicznych.

- (97) Klienci i konkurenci, którzy wzięli udział w badaniu rynku przeprowadzonym przez Komisję, na potencjalnym rynku produkcji mechanicznych urządzeń do produkcji stali najwyżej ocenili przedsiębiorstwo VAI. Na drugim miejscu znalazło się przedsiębiorstwo SMS. VAI i SMS mają znaczne udziały w tym skoncentrowanym rynku na terenie EOG oraz na rynku światowym. Udział w rynku światowym każdego z tych przedsiębiorstw wynosi od 30 do 40 %; ich udziały w rynku EOG są z pewnością wyższe. Wysokie udziały pozwalają wywnioskować, iż już obecnie mamy do czynienia z bardzo skoncentrowanym rynkiem, co zapewne powoduje znaczne negatywne skutki dla klientów. Wynika to przede wszystkim z bliskiej konkurencji między dwoma najsilniejszymi dostawcami, która po koncentracji osłabnie na rzecz wiodącego przedsiębiorstwa. VAI i SMS są najbliższymi konkurentami. Na trzecim miejscu, daleko za czołówką, znajduje się przedsiębiorstwo Daniela, jednak nie jest ono tak bliskim konkurentem. Pozostała konkurencja jest rozdrobniona. Przy dużych przedsięwzięciach mniejsi oferenci nie stanowią konkurencji dla dużych oferentów lub są skazani na współpracę z nimi, lub też specjalizują się w poszczególnych produktach niszowych.
- (98) Na potencjalnym rynku produkcji mechanicznych urządzeń do odlewania ciągłego klienci i konkurenci wskazali przedsiębiorstwo VAI jako zdecydowanego lidera na rynku, i to zarówno na rynku EOG, jak i na rynku światowym. Udziały przedsiębiorstwa VAI w rynku EOG oraz w rynku światowym wynoszą najprawdopodobniej powyżej 50 %. Na drugim miejscu znajduje się przedsiębiorstwo SMS, najbliższy konkurent przedsiębiorstwa VAI. Na trzecim miejscu, daleko za czołówką, znajduje się Daniela. Konkurencja jest rozdrobniona i nie jest w stanie zagrozić silnej pozycji rynkowej przedsiębiorstwa VAI.

- (99) W związku z tymi okolicznościami [...] (*) spowodują osiągnięcie pozycji dominującej przez przedsiębiorstwo Siemens na potencjalnych rynkach urządzeń mechanicznych do produkcji stali oraz urządzeń mechanicznych do odlewania ciągłego, w rezultacie czego nastąpi odczuwalne osłabienie skutecznej konkurencji.

b. Produkcja elektrycznych urządzeń metalurgicznych

Rynek produkcji elektrycznych urządzeń metalurgicznych (poziom 0-2, sektor żelaza i stali), potencjalne części rynku grup procesów i procesów

Struktura rynku i udziały w rynku

- (100) Badanie rynku wykazało, że wielu uczestników rynku wskazało przedsiębiorstwo Siemens jako najważniejszego dostawcę elektrycznych urządzeń metalurgicznych dla sektora żelaza i stali na terenie EOG oraz w skali światowej. Dotyczy to potencjalnego całościowego rynku oraz prawie wszystkich części rynku z wyjątkiem poten-

cialnej części rynku walcowania wyrobów długich, gdzie liderem jest Danieli. W tych sektorach na drugim miejscu wskazywano przedsiębiorstwo VAI jako silnego konkurenta, a w sektorze odlewania ciągłego postawiono je nawet na równi z przedsiębiorstwem Siemens. Należy jednak podkreślić, że czterech kolejnych konkurentów ma silną pozycję i uważa się ich za wiarygodnych dostawców. Są to przede wszystkim ABB, Alstom, SMS i Danieli, a w niektórych sektorach, w szczególności w skali światowej, Toshiba (lub TMEIC-GE) oraz Sundwig-Andritz, Ingelectric i ASI Robicon.

Udziały w rynku

(101) W tym jednorodnym i skomplikowanym sektorze produktów i usług bardzo trudno jest ustalić udziały w rynku. Komisja posiada dane szacunkowe sporządzone przez przedsiębiorstwo Siemens, częściowo na potrzeby postępowania, a częściowo znacznie przed wszczęciem postępowania. Dostępne są również dane szacunkowe sporządzone przez VA Tech przed wszczęciem postępowania oraz dane szacunkowe sporządzone na prośbę Komisji w trakcie postępowania. Na potrzeby postępowania Komisja otrzymała również dane szacunkowe od przedsiębiorstwa SMS. Z tych danych szacunkowych wynika duża rozpiętość udziałów w rynku. Dane szacunkowe przedsiębiorstwa Siemens zakładają łączny udział w rynku poniżej 20 %, podczas gdy dane przedsiębiorstwa VAI mówią o znacznie wyższym udziale w wysokości 40-50 %. Najwyższe liczby dla niektórych rynków procesów podało przedsiębiorstwo SMS.

(102) Komisja (oraz niektórzy z wymienionych konkurentów) nie uznaje powyższych danych szacunkowych za szczególnie wiarygodne.

(103) Komisja przeanalizowała pozycję najważniejszych konkurentów w głównej części wymienionego rynku, tzn. na rynku zleceń o wartości powyżej 1 mln EUR w latach 2002-2004. Zebrała od konkurentów dane o wszystkich zleceniach, które otrzymali oni w przedmiotowym okresie, i wykonała obliczenia. Wyniki badania odzwierciedlają względną wielkość pytaných przedsiębiorstw. W późniejszej fazie postępowania przedsiębiorstwo Siemens przedłożyło szczegółowe dane dotyczące konkurentów w procesie wytapiania. Komisja sprawdziła te dane i uwzględniła je po tym, jak potwierdzili je klienci i/lub konkurenci. Zdaniem Komisji wyliczenia te w przybliżeniu odzwierciedlają rzeczywiste udziały w rynku. Podane udziały w rynku należy potraktować jako górną granicę, podczas gdy rzeczywiste udziały w rynku są najprawdopodobniej niższe.

(104) Te liczby pokazują, że koncentracja z dużym prawdopodobieństwem nie spowoduje osiągnięcia udziałów w rynku powyżej 35-40 %. W każdej grupie procesów i w każdym procesie na rynku nadal będzie działać przynajmniej czterech silnych oferentów, w przypadku których można sądzić, że będą oni wywierać wystarczający nacisk konkurencyjny na połączone przedsiębiorstwa.

Analiza przetargów

(105) Właściwy rynek/właściwe rynki są rynkami oferentów, a udziały w rynku są jedynie wielkością orientacyjną. Decydujący jest silny nacisk konkurencji, który wywierają na siebie nawzajem przedsiębiorstwa składające oferty w przetargach, przy czym długoterminowe udziały w rynku są ważnym wskaźnikiem tej siły.

(106) Analiza przetargów pod kątem danych przedsiębiorstw Siemens i VAI pokazuje, że tylko przedsiębiorstwa Siemens i VAI można uważać za bliskich konkurentów na niektórych potencjalnych częściach rynku (odlewanie ciągłe, proces wytapiania), ale nawet w tych częściach rynku nie są one najbliższymi konkurentami.

Skutki posiadania udziałów przez Siemens w SMS

(107) Zobowiązania dotyczące [...] (*) posiadanych udziałów w SMS, a nałożone na przedsiębiorstwo Siemens, aby rozwiązać wątpliwości odnośnie do wpływu na konkurencję w sektorze produkcji mechanicznych urządzeń metalurgicznych, zapobiegają istotnemu osłabieniu konkurencji spowodowanemu już wyłącznie posiadaniem tych udziałów [...] (*) przynajmniej w sektorze produkcji elektrycznych urządzeń metalurgicznych (dotyczy to również wszystkich innych rynków produkcji elektrycznych urządzeń metalurgicznych).

Potencjalne rynki systemów automatyki na poziomie 1 i 2

(108) Badanie rynku potwierdziło, że konkurenci uważają oprogramowanie poziomu 1 i 2 za miarodajny wskaźnik siły rynkowej.

(109) [...] (*). Również na tych rynkach liczba silnych konkurentów jest wystarczająca, a należą do nich przedsiębiorstwa SMS, Danieli, ABB, Alstom i TMEIC-GE. Ponadto działają liczni inni konkurenci, przede wszystkim na poziomie 1, gdzie progi dostępu do rynku są niższe niż na poziomie 2, lub oferując rozwiązania niszowe, konkurencyjne w stosunku do oferty Siemens i VA Tech. Potwierdza to również analiza siły rynkowej modułów oprogramowania na poziomie 1 i 2 w niektórych procesach. Komisja nie dysponowała danymi dotyczącymi udziałów poszczególnych głównych konkurentów, jednak udało się przeanalizować najgorszą możliwą sytuację, co potwierdziło istnienie silnej konkurencji na potencjalnych rynkach.

Produkcja elektrycznych urządzeń metalurgicznych do walcowania aluminium na gorąco i na zimno

(110) W porównaniu z rynkami produkcji walcarek do stali potencjalne rynki produkcji walcarek do aluminium są bardzo małe. Chociażby z tego powodu powyższa analiza rynków walcowania stali nie zmieniłaby się znacząco, gdyby obejmowała łącznie rynki walcowania stali i aluminium.

- (111) Zdecydowana większość klientów uważa, że wpływ koncentracji na produkcję elektrycznych urządzeń do walcarek do walcowania aluminium na zimno i na gorąco nie stwarza żadnych problemów. Faktem jest, że przedsiębiorstwa Siemens i VA Tech są często wymieniane wśród głównych oferentów. Wśród oferentów, którzy otrzymują zlecenia, wymienia się również inne przedsiębiorstwa, jak ABB, TMEIC, Alstom, ASI Robicon i IAS.
- (112) Progi dostępu do rynku w sektorze aluminium są znacznie niższe dla dostawców mechanicznych walcarek do aluminium oraz dla przedsiębiorstw, które już oferują systemy automatyki na poziomie 1 i 2 w sektorze stali. Silna pozycja po stronie popytu z pewnością wynika z daleko idącej koncentracji na rynku zakupów, co może sprzyjać wejściu na rynek nowych oferentów z tej grupy. W tym kontekście wymienia się przede wszystkim SMS.

Oprogramowanie wspierające logistykę urządzeń/MES/poziom 3

- (113) Transakcja nie budzi zastrzeżeń odnośnie do wpływu na konkurencję na tym stosunkowo młodym i prężnie rozwijającym się rynku. W związku z tym nie ma szczególnego znaczenia, czy ten mały sektor zostanie uwzględniony w analizie potencjalnego całościowego rynku produkcji elektrycznych urządzeń metalurgicznych.

Wnioski dotyczące potencjalnego całościowego rynku produkcji elektrycznych urządzeń metalurgicznych, z wszystkimi wyżej wymienionymi i wszystkimi potencjalnymi częściami rynku włącznie

- (114) W żadnej z potencjalnych części całościowego rynku produkcji elektrycznych urządzeń metalurgicznych nie występują problemy z konkurencją, tak więc nie występują one również na potencjalnym całościowym rynku. Na żadnym z potencjalnych rynków produkcji elektrycznych urządzeń metalurgicznych nie pojawia się kwestia zdobycia lub umocnienia pozycji dominującej, lub innego odczuwalnego osłabienia skutecznej konkurencji. Również dodatkowe badanie potencjalnych, niehoryzontalnych skutków nie wskazuje na zakłócenie konkurencji na rynku produkcji elektrycznych urządzeń metalurgicznych.

c. Konserwacja urządzeń metalurgicznych i usługi

- (115) Również na tym rynku działalność przedsiębiorstw Siemens i VA Tech wykazuje zbieżności. Badanie rynku nie wykazało jednak żadnych oznak problemów z konkurencją na rynku konserwacji urządzeń metalurgicznych i usług. Progi dostępu do tego rynku są znacznie niższe niż do rynków produkcji urządzeń elektrycznych i mechanicznych. W tym sektorze działa też wystarczająca liczba lokalnych konkurentów. Poza tym klienci producentów urządzeń metalurgicznych mogą wykonywać te prace we własnym zakresie.

- (116) W związku z tym koncentracja nie spowoduje osiągnięcia lub umocnienia pozycji dominującej, lub innego odczuwalnego osłabienia skutecznej konkurencji na tym rynku.

d. Produkcja elektrycznych urządzeń przemysłowych dla innych branż

- (117) Niezależnie od definicji rynku produktowego produkcji elektrycznych urządzeń przemysłowych dla innych branż niż metalurgia, planowana koncentracja nie budzi zastrzeżeń odnośnie do wpływu na konkurencję.

e. Wnioski dotyczące rynków produkcji elektrycznych urządzeń metalurgicznych oraz rynków/rynku produkcji elektrycznych urządzeń przemysłowych dla innych branż niż branża metalurgiczna

- (118) Z wymienionych powyżej powodów zgłoszona transakcja nie powoduje osiągnięcia lub umocnienia pozycji dominującej, lub innego odczuwalnego osłabienia konkurencji na właściwych rynkach produkcji elektrycznych urządzeń metalurgicznych lub na rynku/rynkach produkcji elektrycznych urządzeń przemysłowych dla innych branż niż branża metalurgiczna.

F. ROZDZIELNICE NISKIEGO NAPIĘCIA

- (119) Właściwy rynek produktowy rozdzielnic niskiego napięcia można podzielić według zastosowanych wyłączników na trzy części, a mianowicie wyłączniki dużej mocy ACB, wyłączniki miniaturowe MCB i wyłączniki kompaktowe MCCB. Ponadto istnieje jeszcze oddzielny rynek koryt kabli elektrycznych, które są kolejnym komponentem. Dalszymi komponentami są systemy sterowania z programowalną pamięcią oraz odgałęzienia sieci do odbiorców. Zgodnie z poprzednią decyzją zbadano rynki komponentów oraz zastosowanych z nimi rozdzielnic w poszczególnych państwach członkowskich, ponieważ jednak zgłoszona koncentracja nie budzi zastrzeżeń odnośnie do wpływu na konkurencję w EOG, kwestia ta może pozostać otwarta.

- (120) Na tej podstawie rynkami rozdzielnic niskiego napięcia i niektórych komponentów w Austrii oraz innych komponentów w EOG i w niektórych państwach członkowskich są rynki, na które transakcja ma wpływ horyzontalny i/lub wertykalny. VA Tech jest producentem obwodów drukowanych i kupuje komponenty potrzebne do budowy tablic rozdzielczych niskiego napięcia od firm trzecich. Siemens samodzielnie produkuje zarówno obwody drukowane, jak i wszystkie potrzebne komponenty. Niezależnie od wybranej definicji rynku łączny udział w żadnym z rynków, na które transakcja ma wpływ horyzontalny, nie przekracza [30-40] (*) %, ponadto na wszystkich rynkach działają silni konkurenci, którzy albo produkują własne komponenty, albo posiadają własne, niezależne źródła zakupów; w związku z tym przedsiębiorstwo Siemens nie ma możliwości wykluczenia tych konkurentów z rynku. Tym samym Komisja doszła do

wniosku, że nie ma żadnych zastrzeżeń co do wpływu koncentracji na konkurencję.

G. INSTALACJE WEWNĘTRZNE I ZARZĄDZANIE URZĄDZENIAMI

1. WŁAŚCIWE RYNKI PRODUKTOWE

G1. Instalacje wewnętrzne

(121) Siemens i VA Tech oferują instalacje wewnętrzne, dla których zdaniem przedsiębiorstwa Siemens można wyodrębnić poziom komponentów, poziom systemu i poziom urządzeń. Zdaniem przedsiębiorstwa Siemens istnieją wprawdzie rynki zarządzania budynkami (patrz G.2), inne usługi należy jednak przyporządkować do poszczególnych rynków głównych. Poziom komponentów i poziom systemu należy dalej podzielić zgodnie z ich przeznaczeniem. Na poziomie komponentów należy przede wszystkim wyodrębnić elektryczne instalacje techniczne, systemy bezpieczeństwa, systemy sterowania procesami oraz instalacje grzewcze, klimatyzacyjne, wentylacyjne i sanitarne, a na poziomie systemu systemy bezpieczeństwa oraz systemy sterowania procesami. Wreszcie na poziomie urządzeń należy wyodrębnić urządzenia elektryczne i mechaniczne. Zgodnie z wynikami badania rynku systemy bezpieczeństwa należy podzielić przynajmniej na (i) ochronę przeciwpożarową i (ii) sygnalizację włamań i kontrolę dostępu. Na potrzeby tej decyzji kwestia dalszego podziału może pozostać otwarta.

(122) Poziom urządzeń można podzielić na elektryczne i mechaniczne urządzenia do budynków. Badanie rynku wykazało, że może istnieć również odrębny, obejmujący wymienione sektory, rynek produkcji urządzeń elektrycznych i mechanicznych⁽³⁾ przez wykonawcę generalnego. Jednak kwestia dokładnego rozgraniczenia może pozostać otwarta.

G2. Zarządzanie budynkami

(123) Badanie rynku wykazało, że ten rynek można podzielić na zarządzanie budynkami pod względem technicznym, ekonomicznym i ogólnym. Jednak kwestia dokładnej definicji rynku produktowego może pozostać otwarta.

2. WŁAŚCIWE RYNKI GEOGRAFICZNE

G1. Instalacje wewnętrzne

(124) Zdaniem przedsiębiorstwa Siemens wszystkie rynki wymienione w części G (z wyjątkiem komponentów instalacji wewnętrznych) obejmują co najmniej EOG. Badanie rynku daje podstawę do stwierdzenia, że właściwe są rynki krajowe. Jednak kwestia definicji rynku geograficznego może pozostać otwarta.

G2. Zarządzanie budynkami

(125) To samo dotyczy rynku/rynków zarządzania budynkami.

⁽³⁾ Działalność stron obejmuje przede wszystkim budowę mieszkań, biur, sal koncertowych, muzeów, szpitali i tuneli.

3. OCENA ZGODNOŚCI Z REGULAMI KONKURENCJI

G1. Instalacje wewnętrzne

(126) Na poziomie komponentów mogą istnieć tylko rynki, na które transakcja ma wpływ wertykalny, ponieważ VA Tech nie działa na tych rynkach.

(127) Badanie rynku wykazało, że nie ma wystarczających dowodów na to, że w wyniku koncentracji przedsiębiorstwo Siemens mogłoby zamknąć dostęp do rynku komponentów w Austrii dla swoich konkurentów na poziomie komponentów. Na podporządkowanych rynkach systemów i urządzeń panuje wystarczająca konkurencja. Na bezpośrednio podporządkowanym poziomie systemów wzrost udziału w rynku w wyniku koncentracji jest nieznaczny. Na głównych rynkach komponentów Siemens konkuruje z dużymi, międzynarodowymi przedsiębiorstwami (m.in. ABB i Möller lub Honeywell, Johnson Controls i Sauter).

(128) Zgodnie z informacjami podanymi przez VA Tech, przedsiębiorstwo to nie działa na poziomie systemów. Swoje obroty w tym sektorze zalicza do produkcji urządzeń. Horyzontalne skutki koncentracji dla poszczególnych branż poza Austrią nie mają znaczenia. Również na terenie Austrii nie ma rynków, na których odnotowano by wzrost udziałów ponad 10 %. Na rynku działa wystarczająca liczba alternatywnych przedsiębiorstw oferujących systemy i integrację systemów. Również wertykalnie koncentracja nie spowoduje odczuwalnego osłabienia skutecznej konkurencji.

(129) Na poziomie urządzeń tylko w Austrii zachodzą istotne zbieżności między przedsiębiorstwami VA Tech i Siemens. Bezpośrednia konkurencja oraz siła rynkowa przedsiębiorstw Siemens i VA Tech jest najbardziej widoczna w potencjalnej części rynku obejmującej generalnych wykonawców instalacji technicznych. Koncentracja spowoduje wprawdzie zmniejszenie się liczby oferentów w Austrii, jednak będą tam nadal działać duże przedsiębiorstwa oferujące usługi generalnego wykonawstwa instalacji technicznych, takie jak RWE Solutions, MCE, niderlandzka grupa Imtech (poprzez swoją niemiecką spółkę-córkę) oraz M+W Zander (Niemcy). Średni producenci urządzeń elektrycznych, jak np. Klenk & Meder, Landsteiner i Bostelmann działają na tym rynku poprzez konsorcja. Klienci wypowiedzieli się, że jeżeli w poszczególnych przypadkach, np. w przy dużych przedsięwzięciach, uznają, że jest za mało oferentów, podzielą przetargi na mniejsze części (na poszczególne systemy/branże zamiast jednego całościowego zlecenia na generalne wykonawstwo instalacji technicznych). Klienci albo samodzielnie wyko-

nają projekty i integrację, albo zlecą to zadanie do biura inżynierskiego. W związku z tym koncentracja nie spowoduje odczuwalnego osłabienia konkurencji. To samo dotyczy produkcji urządzeń elektrycznych i mechanicznych.

G2. Zarządzanie budynkami

- (130) Większość klientów przedsiębiorstw Siemens i VA Tech wypowiedziało się podczas badania rynku, że oferty ich konkurentów nie miały dużych szans w procedurach przetargowych oraz podczas negocjacji prowadzonych w celu udzielenia zlecenia. W Austrii, jedynym rynku, na który koncentracja może mieć wpływ na konkurencję, działa wystarczająca liczba innych dużych oferentów, których usługi w zakresie zarządzania infrastrukturą techniczną budynków zasadniczo są oceniane przez klientów na tym samym poziomie co VA Tech i Siemens. Również małe przedsiębiorstwa, w szczególności na rynkach regionalnych, wywierają silny nacisk konkurencyjny na wymienionych dużych konkurentów. W związku z tym transakcja nie spowoduje odczuwalnego osłabienia skutecznej konkurencji w tym sektorze.

H. INFRASTRUKTURA TECHNICZNA I KOLEJE LINOWE

H1. URZĄDZENIA INFRASTRUKTURY TRANSPORTOWEJ

- (131) W przypadku urządzeń infrastruktury transportowej na terenie Austrii zachodzi kilka niewielkich zbieżności pomiędzy przedsiębiorstwami Siemens i VA Tech, które dotyczą oświetlenia ulic, sygnalizacji świetlnej, urządzeń parkingowych oraz urządzeń kontroli ruchu. Kwestię właściwych rynków produktowych i geograficznych dla tych sektorów można pozostawić otwartą. Klienci mają wystarczający wybór. Koncentracja nie spowoduje odczuwalnego osłabienia skutecznej konkurencji.

H2. URZĄDZENIA DO UZDATNIANIA WODY

- (132) To samo dotyczy urządzeń do uzdatniania wody.

H3. URZĄDZENIA ELEKTRYCZNE DO KOLEI LINOWYCH

- (133) To samo dotyczy urządzeń elektrycznych do kolei linowych.

I. INNE USŁUGI INFORMATYCZNE

- (134) To samo dotyczy urządzeń elektrycznych do świadczenia innych usług informatycznych.

WNIOSEK

- (135) W projekcie decyzji stwierdza się zatem, że zgłoszona transakcja spowoduje odczuwalne osłabienie skutecznej konkurencji, w szczególności wskutek osiągnięcia dominującej pozycji na rynkach (i) urządzeń do elektrowni wodnych i (ii) produkcji mechanicznych urządzeń metalurgicznych.

J. ZOBOWIĄZANIA

- (136) Aby rozwiać wątpliwości odnośnie do rynków (i) urządzeń do elektrowni wodnych oraz (ii) produkcji mechanicznych urządzeń metalurgicznych, strony podjęły następujące zobowiązania.

- (137) W sektorze urządzeń do elektrowni wodnych zostanie sprzedane przedsiębiorstwo VA Tech Hydro, spółka-córka przedsiębiorstwa VA Tech, która działa na rynku urządzeń do elektrowni wodnych oraz urządzeń do elektrowni z turbinami gazowymi i parowymi. Ten ostatni sektor nie budzi zastrzeżeń pod względem wpływu na konkurencję, jednak jego przeważająca część jest w dużym stopniu zintegrowana z działalnością w sektorze elektrowni wodnych, i to zarówno fizycznie, jak i finansowo. Test rynkowy potwierdził, że sprzedaż przedsiębiorstwa VA Tech Hydro (co spowoduje usunięcie wszystkich zbieżności konkurencyjnych na rynku elektrowni wodnych) rozwiąże problem wpływu na konkurencję na tym rynku.

- (138) Na rynku produkcji mechanicznych urządzeń metalurgicznych: sprzedaż 28 % udziałów przedsiębiorstwa Siemens w SMS Demag, najważniejszym konkencie przedsiębiorstwa VA Tech, aby wykluczyć odczuwalne osłabienie skutecznej konkurencji. Przedsiębiorstwo Siemens już skorzystało z opcji sprzedaży ze skutkiem w dniu 31 grudnia 2004 r. i sprzedało swój udział akcjonariuszowi, który posiada pakiet kontrolny w SMS Demag. W związku ze sporem prawnym z SMS na temat wyceny akcji, transakcja sprzedaży nie zostanie jednak sfinalizowana przez trudny do określenia czas. Aby przeciwdziałać wszelkim zakłóceniom konkurencji w związku z nadal posiadanym udziałem [...] (*), przedsiębiorstwo Siemens złożyło zapewnienie w odniesieniu do przedsiębiorstwa SMS oraz interesów gospodarczych swojego przyszłego konkurenta. Zgodnie z tym zapewnieniem, przedstawiciele przedsiębiorstwa Siemens w Komitecie Akcjonariuszy i w Radzie Nadzorczej przedsiębiorstwa SMS zostaną zastąpieni przez powiernika. Ważne, strategiczne informacje na temat przyszłych działań przedsiębiorstwa SMS nie będą przekazywane przedsiębiorstwu Siemens. Powiernik będzie przekazywał przedsiębiorstwu Siemens tylko te informacje, które są niezbędne do skutecznej obrony w postępowaniu sądowym oraz do sporządzenia rocznych sprawozdań finansowych. Pierwsze z nich dotyczą okresu do dnia 31.12.2004 r., a drugie zostaną podane do wiadomości nie na podstawie porozumienia akcjonariuszy, ale na podstawie zwykłych praw związanych z udziałem mniejszościowym. Ponadto rezygnacja z odkupu oraz stwierdzenie, że wartość udziału przedsiębiorstwa Siemens należy ustalić na dzień 31 grudnia 2004 r., a także fakt, że Siemens nie może liczyć na dywidendy, rozwiewają wszelkie wątpliwości co do tego, że Siemens może nadal brać pod uwagę przyszłe zyski w związku z udziałem w SMS Demag. Do zakończenia sporu prawnego zobowiązanie to w daleko idący sposób jest równoważne z całkowitą sprzedażą udziału w SMS Demag. Test rynkowy zobowiązań w sektorze produkcji mechanicznych urządzeń metalurgicznych wypadł pozytywnie.

(139) Uwzględniając zobowiązania złożone przez strony, Komisja doszła w wydanej decyzji do wniosku, że zgłoszona koncentracja nie spowoduje zdobycia przez strony pozycji dominującej w sektorach (i) urządzeń do elektrowni wodnych oraz (ii) produkcji mechanicznych urządzeń metalurgicznych.

K. WNIOSEK

(140) W decyzji stwierdzono, że planowana koncentracja nie spowoduje osłabienia skutecznej konkurencji na wspólnym rynku lub jego znaczącej części, pod warunkiem całkowitego spełnienia zobowiązań złożonych przez strony. W związku z tym Komisja uznała, że zgodnie z art. 2 ust. 2 i art. 8 ust. 2 rozporządzenia w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw, a także art. 57 Porozumienia EOG koncentracja jest zgodna ze wspólnym rynkiem oraz Porozumieniem EOG.

III. KOMITET DORADCZY

(141) Komitet Doradczy ds. Koncentracji na 133. posiedzeniu w dniu 29 czerwca 2005 r. jednogłośnie poparł projekt decyzji Komisji o zatwierdzeniu koncentracji po określeniu warunków i obowiązków wynikających ze zobowiązań złożonych przez strony.

(142) Zgodnie z art. 19 ust. 7 rozporządzenia w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw Komisja podaje opinię Komitetu Doradczego wraz z decyzją do publicznej wiadomości, uwzględniając uzasadnione interesy przedsiębiorstw w odniesieniu do ochrony ich tajemnic handlowych. W niniejszym przypadku opinia Komitetu Doradczego nie zawiera żadnych tajemnic handlowych.