

**KOMMISSIONENS BESLUTNING  
af 19.7.2000**

**om en fusions forenelighed med fællesmarkedet og EØS-aftalen**

**(Sag COMP/M.1882 PIRELLI/BICC)**  
(Kun den engelske udgave er autentisk)

(EØS-relevant tekst)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR -

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til aftalen om oprettelse af Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, særlig artikel 57, stk. 2, litra a),

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

under henvisning til Kommissionens beslutning af 17. april 2000 om at indlede procedure i denne sag,

under henvisning til Det Rådgivende Udvalg for Kontrol med Fusioner og Virksomhedsovertagelser<sup>3</sup>, og

UD FRA FØLGENDE BETRAGTNINGER:

(1) Den 14. marts 2000 modtog Kommissionen en anmeldelse i henhold til artikel 4 i forordning (EF) nr. 4064/89 ("fusionsforordningen") om en planlagt fusion, hvorved Pirelli Cavi e Sistemi S.p.A ("Pirelli") erhverver kontrol som omhandlet i fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra b), med en del af virksomheden BICC General (de BICC-virksomheder, som er målvirksomheder) på området almindelig ledningsføring og elkabler i Det Forenede Kongerige, Italien, Asien og Afrika, ved køb af alle aktier i disse virksomheder.

---

<sup>1</sup> EFT L 395 af 30.12.1989, s.1; berigtiget i EFT L 257 af 21.9.1990, s.13.

<sup>2</sup> EFT L 180 af 9.7.1997, s. 1.

<sup>3</sup> EFT

- (2) Efter en indledende undersøgelse af anmeldelsen konkluderede Kommissionen, at den planlagte fusion kunne skabe eller styrke en dominerende stilling, hvorved den effektive konkurrence ville blive betydeligt hæmmet i fællesmarkedet eller inden for en væsentlig del heraf, og at der som sådan var rejst alvorlig tvivl om dens forenelighed med fællesmarkedet.
- (3) Den 17. april 2000 besluttede Kommissionen i overensstemmelse med fusionsforordningens artikel 6, stk. 1, litra c), at indlede procedure i denne sag.

## **I. PARTERNE**

- (4) Pirelli er en virksomhed oprettet i henhold til italiensk lovgivning og hører ind under Pirelli-gruppen. Pirelli er det særskilte driftsselskab i gruppen, der står for produktionen af kabler og kabelsystemer.
- (5) BICC er en virksomhed med hjemsted i Det Forenede Kongerige, som er aktiv på verdensplan inden for udvikling, design og fremstilling af kabelprodukter, kobber-, aluminiums- og fiberoptikledninger. I 1998 satte BICC sin verdensomspændende energikabelvirksomhed til salg. I maj 1999 blev hele virksomheden, herunder de virksomheder, der er genstand for Pirellis planlagte overtagelse, erhvervet af det amerikanske firma General.

## **II. TRANSAKTIONEN**

- (6) Parterne indgik en aktiekøbsaftale (Share Purchase Agreement) den 9. februar 2000, hvorved Pirelli erhverver fire produktionsanlæg i Det Forenede Kongerige (beliggende i Leigh, Prescott, Wrexham og Erith) og to anlæg i Italien (Settimo Torinese og Ascoli Piceno). I henhold til denne aftale erhverver Pirelli 100 % af aktierne i de følgende virksomheder, der i øjeblikket ejes af BICC:

“BICC General UK Cables Limited” (UK),  
“Industrial Cables” (UK), “Compounds” (UK),  
“BICC Rod Rollers Ltd” (UK),  
“Supertension og Subsea Systems” (UK),  
“BICC General Ceat Cavi S.r.l. Settimo Torinese “(Italien) og  
“BICC General Cavi S.r.l. Ascoli”.

- (7) BICC bibeholder tre produktionsanlæg i Spanien (“BICC General Cables Barcelona”) og et i Portugal (“BICC Celcat”) samt ét produktionsanlæg i Det Forenede Kongerige (“BICC Pyrotenax”), der fremstiller mineraliserede, brandsikre installationskabler og termoelektriske varme- og målekabler.

## **III. FUSION**

- (8) Transaktionen omfatter erhvervelsen af produktions-, distributions- og teknologienhederne, men også de intellektuelle ejendomsrettigheder, der ejes af BICC<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Med undtagelse af de intellektuelle ejendomsrettigheder, som BICC General Pyrotenax Cables Limited har.

eller er koncentreret i et land, hvor en af målvirksomhederne er beliggende. I henhold til aktiekøbsaftalen erhverver Pirelli fuld kontrol med målvirksomhederne.

- (9) Transaktionen udgør derfor en fusion som omhandlet i fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra b).

#### **IV. FÆLLESSKABSDIMENSIONEN**

- (10) De pågældende virksomheder har tilsammen en aggregeret omsætning på verdensplan på over 5 000 mio. EUR<sup>5</sup> (Pirelli [...] \* BICC: [...] \* mio. EUR). De har hver især en aggregeret omsætning på fællesskabsplan på over 250 mio. EUR (Pirelli: [...] \* mio. EUR; BICC: [...] \* mio. EUR), og ingen af de pågældende virksomheder opnår mere end to tredjedele af den aggregerede omsætning på fællesskabsplan inden for en og samme medlemsstat. Den anmeldte transaktion har derfor fællesskabsdimension som omhandlet i fusionsforordningens artikel 1, stk. 2. Den udgør ikke en samarbejdssag i henhold til EØS-aftalen.

#### **V. VURDERING I HENHOLD TIL FUSIONSFORORDNINGENS ARTIKEL 2**

##### **A. Relevante produktmarkeder**

- (11) De produkter, der er omfattet af transaktionen, er almindelig ledningsføring, produktion af kobberstænger og isolerede elkabler til lavspænding, mellemspænding, højspænding og ekstrahøj spænding. Elkabler bruges f.eks., når der føres elektricitet under jorden og under havet. Blanke kabler, derimod, som de typisk bruges i luftledninger, tilhører et særskilt produktmarked, der ikke berøres af transaktionen.

##### ***Produktion og salg af almindelig ledningsføring***

- (12) Almindelig ledningsføring omfatter forskellige lavvoltskabler, der f.eks. bruges til bygge- og industriformål og til strøm- og signalforsyning til mobile anordninger, der f.eks. anvendes i jernbaner eller petrokemiske anlæg. Almindelig ledningsføring sælges normalt gennem elgrossister og kabeldistributører eller direkte til installatører og fabrikanter af originaludstyr. Parterne mener ikke, at en yderligere segmentering af markedet er relevant. Markedstesten bekræftede dette synspunkt. I forbindelse med denne beslutning er det relevante produktmarked derfor det samlede marked for almindelig ledningsføring.<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> Omsætning beregnet i overensstemmelse med fusionsforordningens artikel 5, stk. 1, og Kommissionens meddelelse om beregning af omsætning (EFT C 66 af 2.3.1998, s. 25). I det omfang tallene indeholder omsætning for perioden før 1. januar 1999 beregnes de på basis af gennemsnitlige ECU-vekselkurser og omsættes til EUR med en til en.

\* Dele af denne tekst er blevet redigeret for at sikre, at der ikke offentliggøres fortrolige oplysninger; disse dele er markeret med kantet parentes og asterisk.

<sup>6</sup> Se endvidere sag IV/M. 1271 - Pirelli/Siemens, nr. 8 (EFT C 336 af 4.11.1998, s.11)

### ***Produktion og salg af kobberstænger***

- (13) Kobberstænger er et af de væsentligste råmaterialer til fabrikationen af visse elkabler, laktråd, almindelig ledningsføring og kommunikationskabler af metal (e-kobber). Inden en kobberstang laves til kabel, skal den omdannes til en massiv leder eller til kobbertråd. Parterne hævder, at stort set alle kabelfabrikanter har egne faciliteter til omdannelse af kobberstænger til kobbertråd og lederelementer. Kommissionens undersøgelser har bekræftet denne påstand. Derfor er det relevante produktmarked i forbindelse med denne beslutning fremstilling og salg af kobberstænger.

### ***Produktion og salg af kabler til overførsel af elektrisk energi***

- (14) Der kan, blandt andre kriterier, skelnes mellem overførselskabler i henhold til deres spændingsniveau: kabler til særlig høj spænding ("EHV") og høj spænding ("HV") bruges til overførsel af elektrisk energi. Forsyningskabler til lav spænding ("LV") og medium spænding ("MV") anvendes hovedsagelig til eldistribution. Parterne hævder, at det relevante produktmarked for forsyningskabler er det generelle marked for forsyningskabler, der omfatter forsyningskabler til LV (op til 1kV), MV (1-33 eller 1-45kV), HV (33/45-132kV) og EHV (275 kV, 400kV)<sup>7</sup>. Parterne fastholder, at en skelnen i henhold til spændingsniveau er historisk begrundet og ikke længere har nogen betydning. Kommissionen har derimod fastslået, at forsyningskabler til LV og MV på den ene side og til HV og EHV på den anden side tilhører forskellige produktmarkeder.

### **Elkabler med lave (LV, MV) og høje (HV, EHV) spændingsområder**

- (15) På efterspørgselssiden, hævder parterne, kan MV- og HV-kabler i en vis udstrækning findes i ens anvendelser inden for et distributionssystem: Kunderne kan vælge mellem forbindelse direkte til transmissionsnettet eller forbindelse via en række mellemliggende punkter til det eksisterende distributionsnet, når de for første gang leverer elektricitet til et område med et betydeligt forbrug (f.eks. en erhvervspark eller et stort boligområde). Markedstester har afsløret, at flere MV-forbindelser i teorien kan erstattes af én HV-forbindelse. Men på grund af øget energitab og ekstra omkostninger til det nødvendige udstyr (koblingsstationer osv.), anses dette generelt ikke for en attraktiv løsning og derfor ikke et bæredygtigt alternativ for kunden. Endvidere forklarede kunder, at de ikke frit kunne vælge et bestemt spændingsniveau, eftersom dette valg var bestemt af det eksisterende netværks konfiguration.<sup>8</sup>
- (16) I parternes øjne berettiger denne begrænsede efterspørgselssubstitution ikke en markedssegmentering i henhold til spændingsområder. Parterne fremfører, at i henhold til begrebet "indirekte og direkte substitutionskæder", som omhandlet i punkt 57 og 58 i Kommissionens meddelelse om afgrænsning af det relevante marked<sup>9</sup>, kunne elkabler til

<sup>7</sup> De omtalte spændingsniveauer er de mest almindeligt brugte; flere kunder bruger imidlertid andre niveauer.

<sup>8</sup> Prisforskellen mellem LV- og MV-kabler er på cirka 45-60 %, mellem MV og HV er den på cirka 79 %.

<sup>9</sup> EFT C 372 af 9.12. 1997, s. 5

alle spændingsområder betragtes som substituerbare fra efterspørgselssiden, hvilket ville medføre en afgrænsning af et enkelt marked for kabler til overførsel af elektrisk energi.

- (17) Der er ingen dokumentation til støtte for denne markedsafgrænsning. Begrebet “substitutionskæder” refererer blandt andet til en situation, hvor to eller flere produkter kan siges at høre til det samme produktmarked, uden at være direkte substitutter for hinanden, fordi deres prissætning kunne være begrænset af et andet produkt, som er et substitutionsprodukt for de førstnævnte produkter. I denne sag begrænser priserne på HV- og EHV-elkabler ikke priserne i de lavere spændingsområder (LV, MV) og vice versa. Der er, i mindre grad, forskelle i pris og beregnet anvendelse selv mellem kabler inden for en og samme spændingsgruppe, f.eks. mellem kabler til 3kV og 30kV (begge indgår i MV-segmentet). Men dette berettiger ikke til en skelnen mellem elkabler inden for samme spændingsområde, da efterspørgselskarakteristikaene ikke er væsensforskellige for disse kabler. Der er derimod en række forskelle i efterspørgselsstrukturen for LV- og MV-elkabler på den ene side og HV- og EHV-elkabler på den anden side, som sandsynligvis vil have en indvirkning på de fremherskende konkurrencevilkår på disse markeder.
- (18) For det første er der forskelle i kundeunderlaget til HV/EHV- og MV/LV-elkabler. EHV- og HV-kabler anvendes til transmission af strøm og købes hovedsagelig af store nationale netoperatører som f.eks. ENEL i Italien (80 % af den nationale efterspørgsel), hvorimod MV- og LV-kabler overvejende bruges inden for elektricitetsdistribution. De købes af nationale forsyningsværker, men også af regionale og lokale forsyningsværker såvel af som industrien (f.eks. jernbaner, fremstillingsindustrien osv.). Regionale forsyningsværker (f.eks. kommunale værker i Italien eller i Det Forenede Kongerige) køber i et vist omfang også HV-elkabler, men deres andel af den samlede efterspørgsel er minimal sammenlignet med de nationale transmissionsnetoperatører, der ofte fortsat drives som (regulerede) monopoler.
- (19) Endvidere er der forskelle i transaktionshyppigheden mellem de lavere og de højere spændingsområder og i processen, hvorved kunden vælger sine leverandører. HV- og EHV-kabler, til forskel fra LV- og MV-kabler, købes normalt af kunden på projektbasis, hvorved man definerer den kabeltype, der kræves til et specifikt projekt. Kunderne bestiller komplet installation med kabeltermineringer, udformning og konstruktion, ofte inklusive tilbehør, installation, overvågning og systemintegrering. I de lavere spændingsområder bestilles elkabler og tilbehør separat. LV- og MV-elkabler er standardiserede produkter og fremstillet til lagerføring. Leverandører har påpeget, at leverancerne foregår ugentligt eller endda dagligt efter behov, hvilket også er grunden til, at LV og MV ofte købes gennem distributører, grossister eller, i tilfælde af flerårige købsaftaler, direkte fra fabrikanten.
- (20) På udbudssiden mener parterne, at der er tale om substituerbarhed i udbudet af elkabler til forskellige spændingsområder. I deres øjne kan de fleste kabelleverandører tilbyde og sælge de forskellige produkttyper uden væsentlige produktionsomlægningsudgifter og lang markedsføringstid. Udbudssidesubstitution, hævder parterne, kræver ikke væsentlige justeringer af eksisterende materielle og immaterielle aktiver, større investeringer eller opstillingstid.
- (21) To faktorer er af særlig relevans for afgørelsen af, om elkabler til forskellige spændinger faktisk er substituerbare på efterspørgselssiden. For det første den tid og de omkostninger, der medgår til opstilling af en ny produktionslinje og distributionskanaler i et nyt spændingsområde, og for det andet omkostningerne ved skift mellem spændingsområder inden for en eksisterende produktionsfacilitet.

- (22) De største europæiske leverandører af kabler i EHV- og HV-områderne omfatter de fem store fabrikker ABB, Alcatel, NKT, Pirelli og BICC. LV- og/eller MV-elkabler fremstilles af de fem store virksomheder, men også af et betydeligt antal mindre fabrikker "i andet lag", som f.eks. Draka (der specialiserer sig i LV- og MV-elkabler) og Carena Cavi, Ariston Cavi, Triveneta, Tratos, AEI etc. Disse mindre virksomheder dækker overvejende mere begrænsede produktmarkeder og/eller geografiske markeder, navnlig i de lavere spændingsområder med leverance til regionale forsyningsværker. Nogle af de leverandører, der er aktive i LV- og MV- spændingsområderne har den tekniske kapacitet til at fremstille HV-/EHV-produkter, men har endnu ikke opnået væsentlige markedsandele (f.eks. den græske virksomhed Fulgor).
- (23) Med hensyn til de hindringer, som en elkabelproducent står over for i forbindelse med ønsket om at gå ind på et nyt spændingsområde, tyder resultaterne af markedstesten på, at producenter af EHV og HV normalt har den tilstrækkelige knowhow til at levere de lavere spændingsområder, men at et sådant skift muligvis ikke planlægges af økonomiske grunde (f.eks. investering i det nødvendige udstyr og maskineri). Alle leverandører understregede, at producenter af LV- og MV-elkabler ikke så let kunne skifte over til produktion af kabler til højere spændinger, hvilket kræver mere knowhow. Snarere krævede skiftet mellem de forskellige spændingsområder betragtelige investeringer i form af tid og kapital.
- (24) Pirelli giver følgende overslag over tid og omkostninger, som kræves ved skift mellem forskellige spændingsområder. Udgifterne ved en omlægning fra LV til fremstilling af MV-elkabler anslås af Pirelli til cirka 7,2 mio. EUR og til at vare 14 måneder (for en opgradering med nyt udstyr). En omlægning fra MV til HV ville koste cirka 10-12 mio. EUR og ville vare i gennemsnit 16 måneder. Endelig ville en omlægning fra HV- til EHV-elkabler indebære omkostninger på mellem 13 mio. EUR og 17 mio. EUR og kunne gennemføres inden for 18 måneder.
- (25) Baseret på disse overslag ville der allerede være betydelige omkostninger og et stort tidsforbrug forbundet med en teknisk omlægning. Desuden påpegede mange leverandører, at en vellykket indtræden på HV- og EHV-elkabelmarkederne, foruden rent tekniske produktionsressourcer, krævede betragtelig knowhow samt goodwill hos kunderne, navnlig hvad angår de største kunder, nemlig energiforsyningsværkerne. Den potentielt nye markedsdeltager må bestå en række prækvalifikationsprøver for at blive kvalificeret leverandør på de højere spændingsområder.
- (26) Nogle leverandører mente, at omlægning fra lavere til højere spændingsområder, herunder installation af produktionslinien og gennemførelsen af de nødvendige tests, kunne vare helt op til to år. Dette aspekt er blevet bekræftet af flere af kunderne, der kræver, at hver enkelt ny leverandør af HV- og EHV-kabler opbygger kompetence inden for installation og systemintegrering. Hvis man skal have succes med markedsføring af EHV-kabler, er det endvidere afgørende at have en række vellykkede referenceprojekter. Fabrikkerne må normalt arbejde sig langsomt op gennem spændingsområderne for at opbygge en tilstrækkelig goodwill hos kunderne.
- (27) Med hensyn til omkostningerne ved omlægning mellem de forskellige spændingsområder inden for en eksisterende produktionsfacilitet erklærede fabrikkerne, at et ekstruderingsanlæg til pålægning af polymerisation normalt var udformet til effektivt at producere et specifikt sortiment af kabler. Produktion af kabeltyper uden for dette sortiment er ofte teknisk mulig, men medfører effektivitetstab og som følge deraf højere enhedsudgifter, hvilket skyldes, at tempoet falder til under det optimale, underudnyttelse af aktiver osv. (f.eks. hvis en HV-linie bruges til produktion

af MV-/LV-kabler)<sup>10</sup>. Endvidere indebærer enhver omlægning mellem forskellige kabeltyper på den samme linie udskiftning af driftsmateriel og forøgede skrotmængder. En konkurrent anslog, at en fabrik, der holdt sig til at fremstille et lille antal forskellige kabler, ville kunne køre op til 10 % mere effektivt end en mindre specialiseret fabrik.

- (28) Opgradering af produktionen fra lavere til højere spændingsniveauer indebærer derfor et betydeligt tidsforbrug og store omkostninger. Omlægning af produktionen mellem forskellige spændinger på eksisterende maskineri kan føre til betydelige stigninger i produktionsudgifterne pr. enhed. Udbudssidesubstitutionen er derfor relativt lav.

#### PEX og væskeisolerede elkabler

- (29) Der anvendes i øjeblikket to forskellige grundlæggende teknologier ved fremstilling af kabler til overførsel af elektrisk energi, "væske-" eller "olieisolutions"-teknologi og tværbunden polyethylen, (PEX). Førstnævnte indebærer en proces baseret på anvendelse af isolerende laminat viklet om lederen og imprægneret med et dielektrikum. Det blev i almindelighed brugt til alle kabeltyper indtil de tidlige 70'ere, hvor det gradvis begyndte at blive erstattet af den nyere PEX-teknologi, idet man begyndte med lavere spændinger. PEX-teknologien er baseret på ekstruderet isolation, der opnås ved hjælp af tværbunden polyethylen. Olieisolationsteknologien krævede en betydelig viden om processen, som ikke var almindeligt udbredt hos konkurrenterne. Produktionsudstyret blev til dels udviklet internt af de store kabelfabrikanter. PEX-teknologien derimod angives at være mere almindeligt udbredt, idet størstedelen af udstyret leveres af eksterne maskinfabrikanter. Den er derfor væsentligt mere tilgængelig for potentielle nye markedsdeltagere. Udstyr, der bruges til fremstilling af olieisolerede kabler kan ikke bruges til PEX-produktion og vice versa. Det kan derfor konkluderes, at de to teknologier ikke er substituerbare fra udbudssiden.
- (30) På efterspørgselssiden, derimod, tyder meget på, at væskeisolerede elkabler og PEX-kabler er substituerbare. PEX-teknologien blev oprindeligt kun brugt til LV- og MV-spændinger, men er siden de tidlige 1990'ere blevet mere og mere almindelig også i HV- og EHV-anvendelser. Sammenlignet med olieisolerede kabler er PEX-kabler enklere at installere, de kræver mindre vedligeholdelse og er mere miljøvenlige (ingen risiko for lækage). Resultatet er, at andelen af væskeisolerede kabler til EHV daler hurtigt i Europa. I 1999 udgjorde olieisolerede kabler 38 % af det samlede marked for EHV-kabler. Parterne skønner, at denne teknologis markedsandel vil falde til 20 % i 2000 og til under 10 % i 2001. Alle konkurrenter har bekræftet dette fald i kundernes efterspørgsel efter olieisolerede kabler. Teknologien menes i stigende grad at være forældet.
- (31) Stort set alle kunder anser således PEX-kabler og olieisolerede kabler for at være substituerbare til LV-, MV- og HV-kabler. På EHV-markedet erklærede to kunder, at de ikke mente, at PEX og olieisolerede kabler var umiddelbart substituerbare. Disse kunder hævdede, at PEX-produkternes pålidelighed på lang sigt endnu ikke var tilstrækkeligt bevist, og at særlige karakteristika ved deres forsyningsnet (eksisterende ledningsførings diameter) i øjeblikket gjorde en udskiftning dyr. Markedstesten har imidlertid vist, at de fleste af de europæiske forsyningsværker, der stadig bruger olieisolerede kabler i EHV, har planer om at gå over til PEX-teknologien i fremtidige

---

<sup>10</sup> Ved produktionen af HV- og EHV-kabler er der for eksempel langt højere renlighedsnormer, som kræver, at producenten tilpasser fremstillingsprocessen derefter.

projekter. Electricité de France ("EDF"), det franske forsyningsværk, begyndte for eksempel allerede at bruge PEX-kabler i EHV i midten af 1980'erne. I henhold til størstedelen af kunder og leverandører er der ikke længere tekniske hindringer hverken for brugen af PEX-kabler til EHV eller for installation af sådanne kabler i et eksisterende netværk af olieisolerede kabler. For eksempel vil ENEL, den italienske el-leverandør, der tidligere har brugt olieisolerede eller EPR-isolerede kabler til EHV, købe PEX-EHV-elkabler i perioden 2000 til 2002. Regionale værker har fremsat lignende synspunkter (for eksempel Edison og AEM Torino i Italien, Scottish and Southern Energy plc.). Hvor der er specifikke hindringer for brugen af PEX (for eksempel på grund af PEX-kablernes større ledningsføringsomfang), kan de antages at være forbigående.

### *Konklusion*

- (32) Kommissionen konkluderer, at produktion og salg af LV/MV-elkabler på den ene side og HV/EHV-elkabler på den anden side er særskilte markeder: For det første er der ingen substituerbarhed på efterspørgselssiden mellem disse produkter. For det andet er der væsentlige omkostninger og et stort tidsforbrug forbundet med at gå fra produktion af lavere til produktion af højere spænding. For det tredje har den begrænsede substituerbarhed på udbudssiden ingen virkning, der modsvarer den (ikke-eksisterende) substituerbarhedseffekt på efterspørgselssiden. Det er muligt at gå over til højere spændingsområder med eksisterende maskineri, men uden for det effektive område; dog med væsentligt øgede produktionsudgifter. Endelig er der behov for at skelne mellem LV og MV på den ene side og de højere spændingsområder (HV/EHV) på den anden side på grund af de forskellige konkurrenceforhold, der styrer disse produkters udbud og efterspørgsel.<sup>11</sup> Kommissionen mener imidlertid, at der ikke er ført tilstrækkeligt bevis til at fastholde, at væskeisolerede elkabler med ekstra høj spænding udgør et særskilt produktmarked i forhold til EHV-elkabler, der er fremstillet ved anvendelse af andre teknikker (hovedsagelig PEX), i betragtning af, at alle producenter og et stort flertal af kunderne i Europa anser disse kabeltyper for at være indbyrdes substituerbare.

## **B. Relevante geografiske markeder**

### *Produktion og salg af almindelig ledningsføring*

- (33) Parterne fremfører, at markedet for almindelig ledningsføring omfatter hele Fællesskabet på grund af harmoniseringen af kabelspecifikationer og tilstedeværelsen af multinationale operatører, hvis handelspolitik er fastsat på fællesskabsplan.

---

<sup>11</sup> Baseret på tilsvarende overvejelser foretager en undersøgelse af elkabler og -ledere (Databank, "Cavi e conduttori isolati"; juni 1999; Rif. ISTAT 31.3, Codice B.d.I. 059.341) en skelnen mellem højteknologiske elkabler ("cavi ad alta tecnologia") og standard-elkabler ("cavi e conduttori standard"). HV-elkabler (fra >36kV) og EHV-elkabler (op til 500-600 kV) tilhører den første gruppe, LV- og MV-elkabler den anden.

Markedsundersøgelsen i nærværende sag har bekræftet dette synspunkt. I forbindelse med denne beslutning anses markedet for almindelig ledningsføring derfor for at omfatte hele Fællesskabet.

### ***Produktion og salg af kobberstænger***

- (34) Parterne fremfører at det relevante geografiske marked for kobberstænger mindst er fællesskabsdækkende, eftersom kobberstænger er et standardiseret råvareprodukt, der forhandles i hele Europa til sammenlignelige priser. Endvidere hævder parterne, at transportomkostninger ikke udgør en hindring for import af kobberstænger. Kommissionens undersøgelse har bekræftet denne vurdering.

### ***Produktion og salg af kabler til overførsel af elektrisk energi***

- (35) Parterne hævder, at elkabelmarkederne efterhånden har udviklet sig til fællesskabsdækkende markeder. I henhold til dette synspunkt er der ingen hindringer for indtræden på markedet på udbudssiden. Harmoniseringen af tekniske standarder for elkabler har, ifølge parterne, fjernet alle tilbageværende hindringer for, at leverandører i Fællesskabet kan deltage i udbud i alle medlemsstater. Fra efterspørgselssidens synspunkt er elkabelmarkederne udbudsmarkeder, hvor kunder i stigende grad indkøber elkabler i hele Europa på grundlag af de procedurer, der er fastsat i Fællesskabets direktiver om offentligt udbud. Disse elementer, i kombination med transportomkostningernes ringe virkning, hævder parterne, afspejles i det stigende import- og eksportniveau for elkabler mellem medlemsstaterne. Kommissionens undersøgelse har bekræftet, at markederne for elkabler faktisk dækker hele Fællesskabet.

### ***Harmonisering af produktstandarder har gjort betydelige fremskridt***

- (36) I beslutningen vedrørende Alcatel/AEG Kabel<sup>12</sup> fandt Kommissionen, at kabelmarkederne i Fællesskabet befinder sig i en overgangsfase, hvor man går fra nationale markeder til et fællesskabsdækkende marked. Men på det tidspunkt, konkluderede den, at overgangen endnu ikke var afsluttet på grund af flere faktorer, herunder eksistensen af forskellige kabelspecifikationer, der hæmmede importen, komplicerede og langvarige godkendelseskrav til leverandørernes efterlevelse af nationale standarder samt de dermed forbundne tilpasningsomkostninger. I sin beslutning vedrørende Pirelli/Siemens<sup>13</sup>, erkendte Kommissionen, at der er en tendens til

---

<sup>12</sup> Sag IV M. 165 - AEG/Alcatel Kabel (EFT C 6 af 10.1.1992).

<sup>13</sup> Sag IV/M. 1271 - Pirelli/Siemens, (EFT C 336 af 4.11.1998 , s.11).

harmonisering af tekniske standarder i hele Europa, men spørgsmålet om de geografiske markeders nationale eller europæiske dimension lod man stå åbent.

- (37) I nærværende sag har Kommissionen fundet, at de fleste LV- og MV-elkabler, ifølge Den Europæiske Komité for Elektroteknisk Standardisering ("CENELEC"), er omfattet af europæiske standarder ("EN"), bortset fra specialiserede nicheanvendelser, for hvilke der ikke findes europæiske standarder. Det er obligatorisk at overføre EN'er til en tilsvarende national standard. Det er frivilligt at overføre HD'er ("harmoniserede dokumenter"). CENELEC rapporterer, at 90 % af EN'erne og HD'erne gennemføres på nationalt plan mindre end et år efter vedtagelsen. De fleste forsyningsværker har rapporteret, at de anvender EN'er, internationale standarder ("IEC's") eller nationale standarder, der stemmer overens med europæiske standarder.
- (38) For LV- og MV-elkabler er en blanding af IEC- og CENELEC-standarder fremherskende i hver enkelt medlemsstat. Endvidere anvender værkkunderne hver især normalt et sæt afvigende produktspecifikationer (ENEL anvender for eksempel 24 forskellige specifikationer for LV- og MV-elkabler), som har relation til produktkvalitet, råmateriale og produktsikkerhed. Disse specifikationer er fastsat af de forskellige værker, så de passer til deres respektive kabelnet (samlinger, tilbehør, koblingsudstyr)<sup>14</sup>.
- (39) Der er ikke noget, der tyder på, at de forskellige specifikationer udgør væsentlige hindringer for potentielle konkurrenters indtræden på markedet. Foruden parterne er der et antal europæiske kabelleverandører, som f.eks. ABB, Alcatel, NKT, Sagem eller de tilbageværende BICC-faciliteter i Spanien og Portugal<sup>15</sup>, der besidder de tekniske muligheder, den produktionskapacitet og de attesteringer, der kræves for at forsyne de store europæiske elektricitetsværker, som de har gjort brug af i et stort antal udbud uden for deres traditionelle hjemmemarkeder. Alle disse fabrikanter i "første lag", med den mulige tilføjelse af visse mindre fabrikanter, er i stand til at levere kabler efter de specifikationer, der kræves til LV-/MV-elkabler i hele Fællesskabet.
- (40) På HV-/EHV-markedet, derimod, er der ingen faste produktstandarder. For hvert projekt specificerer værkkunderne deres egne designstandarder, baseret på nationale, IEC- og CENELEC-standarder. Derfor specialdesignes kabler til hvert enkelt projekt med høj eller ekstra høj spænding, og nationale standarder udgør normalt ikke en hindring for indtræden på markedet. Med henblik på at blive godkendt leverandør af HV-/EHV-elkabler skal leverandøren normalt opfylde omfattende testkrav, hvilket ifølge kunderne kan vare mellem 12 og 18 måneder. Men hovedleverandørerne af HV-/EHV- kabler, herunder Pirelli, BICC, Alcatel, ABB, NKT, men også fabrikanter i "andet lag", er allerede godkendte leverandører til de fleste europæiske elværker. Alle disse virksomheder ville kunne opfylde de nødvendige attesteringskrav for ethvert udbudt projekt, eftersom værker som regel skal tilkendegive deres skønnede indkøb et år i forvejen.

---

14 Værkerne, og også leverandørerne har rapporteret, at antallet af specifikationer i fremtiden vil blive reduceret på grund af behovet for at øge effektiviteten og reducere produktionsomkostningerne.

15 Der findes ingen konkurrenceforbudsklausul mellem den nye enhed og BICC.

- (41) I lyset af det ovenstående kan det konkluderes, at forskellige produktstandarder i vid udstrækning er harmoniseret på europæisk plan, og at eksisterende nationale specifikationer ikke længere udgør hindringer for indtræden på markedet.

*Prisforskelle skyldes de enkelte udbuds særlige karakteristika*

- (42) Kommissionens undersøgelse har afsløret, at en sammenligning af prisniveauer i forskellige lande for enkeltprodukter ikke giver mening, eftersom priser på elkabler i høj grad afhænger af de mængder, der købes i hver transaktion, og de specifikationer, der er fastsat i hvert enkelt udbud. Partistørrelserne kan variere kraftigt mellem forskellige kunder. For eksempel kan rammekontrakter på LV/MV-markedet omfatte mange tusind kilometer kabel, mens andre kontrakter omhandler relativt korte kabelforbindelser. Yderligere kræver de enkelte kunder typisk forskellige kabeludformninger, selv til ens spændinger, for eksempel enkelt- eller flerlederkabler, forskellige typer ledere (runde eller sektorformede), eller forskellige typer skærme. Disse forskelle, kombineret med varierende kontraktstørrelser, fører til prisforskelle mellem medlemsstaterne, selv om de ikke udgør hindringer for indtræden på markedet<sup>16</sup>.

*Værker kan foretage indkøb i hele Fællesskabet*

- (43) Elektricitetsmarkedet har traditionelt, altså forud for liberaliseringen, været præget af leverandører med monopol, der stort set købte fra indenlandske kabelleverandører. I henhold til udbudsdirektiverne, navnlig Rådets direktiv 93/38/EØF af 14. juni 1993 om samordning af fremgangsmåderne ved tilbudsgivning inden for vand- og energiforsyning samt transport og telekommunikation<sup>17</sup>, senest ændret ved Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 98/4/EF<sup>18</sup>, kræves det, at kontraherende enheder sikrer, at der ikke er tale om diskrimination mellem leverandører, kontrahenter eller tjenesteleverandører fra forskellige medlemsstater. I henhold til udbudsdirektiverne er værker retligt forpligtet til at udbyde deres kabelindkøb i hele Europa gennem offentliggørelse i *De Europæiske Fællesskabers Tidende*.
- (44) Men de meddelelser om kontrakttildelinger, som Kommissionen har gennemgået i løbet af sin undersøgelse, afslører, at skønt kontrakterne udbydes i hele Fællesskabet er den/de udvalgte bydende i størstedelen af tilfældene fortsat nationale leverandører med et allerede etableret leverandørforhold til værket. Det vil sige, at de offentlige værkers eksisterende leverandører har forsvaret deres traditionelle nationale stillinger på trods af udbudsprocedurens indførelse.
- (45) ABB har for eksempel en HV/EHV-markedsandel på [50-60]\* % i Sverige, [45-55]\* % i Norge og [5-15]\* % i Tyskland og er ikke repræsenteret i nogen anden medlemsstat. SAT-Sagem har [10-20]\* % i Frankrig, [under 5]\* % i Belgien og er ikke repræsenteret i nogen anden medlemsstat. NKT har [35-45]\* % i Danmark og [5-15]\* % i Tyskland

---

<sup>16</sup> Prissammenligningerne er blevet foretaget på hul basis, idet man ikke har taget højde for udsving i kobberprisen.

<sup>17</sup> EFT L 199 af 9.8.1993, s.84.

<sup>18</sup> EFT L 101 af 1.4.1998, s. 1

gennem erhvervelse af Felten & Guillaume<sup>19</sup>. Fulgor har en markedsandel på [45-55]\* % i Grækenland og findes kun i mindre målestok i andre medlemsstater. Disse markedsandele har kun ændret sig ganske lidt i de seneste tre år. Kun Pirelli, BICC og Alcatel har betydelige markedsandele i alle store medlemsstater: Pirelli har [40-50]\* % i Italien, [40-50]\* % i Frankrig, [40-50]\* % i Spanien, [35-45]\* % i Tyskland og [30-40]\* % i Det Forenede Kongerige. BICC har [45-55]\* % i Det Forenede Kongerige, [15-25]\* % i Tyskland, [25-35]\* % i Italien, [35-45]\* % i Portugal og [50-60]\* % i Spanien. Alcatel har [25-35]\* % i Frankrig, [35-45]\* % i Belgien og [20-30]\* % i Italien. Disse selskaber, navnlig de to førende på markedet, Pirelli og BICC, baserer imidlertid hovedsagelig disse markedspositioner på lokale produktionsfaciliteter og/eller erhvervelse af lokale aktører. I LV- og MV-segmentet kan man observere meget lignende tendenser.

- (46) Denne betydelige asymmetri i markedsandele i Europa kunne tyde på, at markederne stadig er af nationalt omfang. Men den markedsundersøgelse, som Kommissionen gennemførte, støttede ikke denne indledende antagelse.
- (47) Overkapacitet kombineret med truslen om at miste noget til udenlandske konkurrenter gør, at offentlige værker i øjeblikket kan opnå yderst konkurrencedygtige bud fra deres hidtidige leverandører på hjemmemarkedet. Ikke desto mindre er der et stigende antal bud på tværs af grænserne og flere europæiske kabelfabrikanter deltager regelmæssigt i udbudsprocedurer i andre medlemsstater. For eksempel i Det Forenede Kongerige var importandelen i 1999 på 32 %. Adskillige udenlandske leverandører som f.eks. NKT, Studer, Fulgor, Alcatel, Wessel eller Tratos har afgivet bud på LV/MV-elkabler. I Italien er importandelen lavere (cirka 9 % af forbruget), men det er øget betydeligt i de seneste tre år (fra 5 % i 1997, 6,4 % i 1998 til 9-10 % i 1999/2000)<sup>20</sup>. I Italien har flere udenlandske leverandører som for eksempel ABB, NKT og Sagem for nylig deltaget i ENEL-udbud på HV- og EHV-elkabler. I Det Forenede Kongerige har Alcatel, der for nylig blev kvalificeret leverandør af EHV-kabler til NGC, deltaget i NGC-udbud, heriblandt højspændingsprojektet i det nordlige Yorkshire.
- (48) Liberaliseringen og Fællesskabets udbudslovgivning har således endnu ikke ført til en væsentlig ændring i nationale markedsandele, hovedsagelig fordi de nuværende lave priser ikke lokker til yderligere aggressive prisnedsættelser. Der øves ikke desto mindre konkurrencetryk fra udenlandske leverandørers side, fordi offentlige værker ikke ville have problemer med at skifte over til udenlandske leverandører, hvis lokale priser nåede op over konkurrencedygtige niveauer. Overgangen ville blive lettet af det faktum, at de fleste store energiforsyningsværker er kræsne kunder med en betydelig købekraft, som let kunne gå over til udenlandske firmaer. De offentlige værker, som man henvendte sig til i Italien, Det Forenede Kongerige, Tyskland og Frankrig har bekræftet, at de ikke ville tøve med at flytte ordrer til udenlandske leverandører, hvis indenlandske fabrikanter forsøgte at hæve priserne mærkbart (med 5-10 %). Yderligere har offentlige værker i øjeblikket opnået væsentlige prisnedsættelser ved at præsentere deres hidtidige leverandører for alternative bud fra udenlandske konkurrenter.
- (49) Samtidig har liberaliseringen øget de offentlige værkers tilskyndelse til at forhandle mere aggressivt med deres kabelleverandører. De fleste lande har eller planlægger at indføre reguleringssystemer, hvorved effektivitetsgevinster over et vist niveau tilfalder

---

19 NKT har også en mindre repræsentation i Finland (5 %) og i Belgien (7 %).

20 Handelsstatistikker opgivet af CRU.

de offentlige værker. For eksempel i Det Forenede Kongerige sikrer priskontrollerne RPI-X, der revurderes hvert femte år, at en vis del af effektivitetsgevinsterne tilfalder kunderne, samtidig med at det giver de offentlige værker en tilskyndelse til at yde noget. Priskontrollerne RPI-X på de forskellige dele af elektricitetsindustrien kræver, at gennemsnitsprisen (eller indtægten) reelt mindskes med en specificeret årlig rate X. De afspejler de forventede niveauer for fremtidige driftsudgifter og kapitaludgifter, som måtte opstå og er fastsat for at give aktionærer et rimeligt afkast i overensstemmelse med kravene til en effektiv virksomhed.

### *Øgede handelsstrømninger inden for Fællesskabet*

- (50) Parterne hævder, at liberaliseringen af elektricitetsmarkederne, mangelen på hindringer for indtræden og lave transportomkostninger i hele Vesteuropa har gjort, at såvel import som eksport er steget i de senere år. Ifølge parterne blev 20,8 % af det samlede vesteuropæiske forbrug importeret, mens 27 % af den samlede produktion blev eksporteret i 1999.
- (51) Kommissionens undersøgelse har afsløret, at importen af elkabler generelt er stigende i Fællesskabet. Denne tendens afspejler til dels den strategi, de fleste producenter i første lag anvender, nemlig at forbedre effektiviteten ved at konsolidere produktionen af specifikke kabeltyper i specialiserede anlæg på europæisk basis. Denne strategi til europæisk regulering af produktionskapaciteten anvendes i øjeblikket af alle kabelproducenter i første lag (dvs. Pirelli, BICC, Alcatel, ABB, NKT). For eksempel leverer Alcatel store mængder kabler fra sine franske produktionsanlæg til andre lande, mens NKT og ABB har skabt internationale produktionscentre i henholdsvis København og Karlskrona, hvorfra de leverer kabler til flere europæiske lande. Derfor foregår leverancen af elkabler i stigende grad gennem europæiske produktionsnetværk og ikke fra indenlandske kilder.
- (52) Importmængderne varierer medlemsstaterne imellem. Mens man i Det Forenede Kongerige importerede en tredjedel af forbruget i 1999, tegner importen sig kun for cirka 9 % af forbruget i Italien (om end den er stigende). I Tyskland importeres 21,9 % af forbruget, i Frankrig 23,9 % og i de nordiske lande 17,4 %. De lavere importniveauer i visse medlemsstater skyldes dog ikke tilstedeværende hindringer for indtræden, men afspejler forskelle i den hastighed og det omfang, hvormed liberaliseringen og privatiseringen har fundet sted.
- (53) Endvidere fremgår det af undersøgelsen, at lokal produktionskapacitet ikke er en forudsætning for en vellykket indtræden på markedet, eftersom transportudgifterne er relativt lave<sup>21</sup>: i gennemsnit anslås transportudgifterne inden for Fællesskabet til mellem 3 og 7 % af produktionsudgifterne<sup>22</sup>. Således ligger de inden for de samme rammer som i andre industrier med veletablerede europæiske produktionssystemer.

---

<sup>21</sup> På grund af den højere produktværdi af EHV- og HV-elkabler er transportomkostningerne relativt lavere end for LV- og MV-elkabler.

<sup>22</sup> Ifølge de fleste kunder udgør transportomkostningerne hovedsagelig en hindring for indtræden på markedet ved import af kabler med lav merværdi (dvs. LV/MV) fra lande uden for Europa, hvor de kan beløbe sig til cirka 10-15 % af produktværdien.

(54) Tilsvarende har markedsundersøgelsen vist, at lokal tilstedeværelse ikke er nødvendig, for at en leverandør kan opfylde kundernes krav om rettidig levering af LV/MV-elkabler, som kunden måske skal bruge inden for 1 til 2 uger fra bestillingen. Disse krav kan opfyldes ved import af disse produkter, der som regel kan gennemføres inden for 1 til 2 uger. Om nødvendigt kan der etableres lokale lagerfaciliteter med relativt kort varsel og moderate omkostninger. I forbindelse med HV/EHV-elkabler er der ikke krav om levering "just-in-time". En lokal tilstedeværelse af hensyn til vedligeholdelse eller installation ser ikke ud til at være afgørende. Når det gælder LV/MV-kabler, udføres installation og vedligeholdelse af kunderne. Når det gælder HV/EHV-elkabler, udføres installation eller vedligeholdelse<sup>23</sup> som regel af de store leverandører ved hjælp af lokale entreprenører. Dette synspunkt blev støttet af såvel kunder som konkurrenter, der var omfattet af Kommissionens undersøgelse.

### *Konklusion*

(55) Den gradvise liberalisering af elektricitetsmarkederne har gjort, at markederne for produktion og salg af elkabler (LV/MV og HV/EHV) har udviklet sig til at omfatte hele Europa, selv om dette endnu ikke afspejles i de aktuelle markedsandele. Efterspørgselssiden domineres af store kræsne kunder med betydelig købekraft, der kan bruges strategisk (for eksempel til at fremme udenlandsk firmaers indtræden på markedet). Hindringerne for indtræden på markedet er ikke særlig store. Kommissionen konkluderer derfor, at det relevante geografiske marked er hele Fællesskabet.

## **C. Vurdering af konkurrenceforholdene**

### *Almindelig ledningsføring*

(56) De markedsandele, som er opnået af Pirelli, målvirksomhederne og deres væsentligste konkurrenter i Fællesskabet i 1997, 1998 og 1999, som de fremgår af anmeldelsen, er opstillet i tabellen nedenfor:

<b>Konkurrent/Produkt</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999/2000</b>
Pirelli	[under 10 %]*	[5-15 %]*	[10-20 %]*
BICC/Målvirksomheder	[under 10 %]*	[under 5 %]*	[under 5 %]*
<b><i>Pirelli/BICC</i></b>	/	/	[10-20 %]*
Alcatel	[10-20 %]*	[10-20 %]*	[10-20 %]*
Delta	[under 5 %]*	[1-10 %]*	[1-10 %]*
Triveneta	[under 5 %]*	[under 5 %]*	[under 5 %]*
Draka	[under 5 %]*	[under 5 %]*	[under 5 %]*
BICC General <sup>24</sup>	[under 5 %]*	[under 5 %]*	[under 5 %]*
ABB	[under 5 %]*	[under 5 %]*	[under 5 %]*
General Cavi	[under 5 %]*	[under 5 %]*	[under 5 %]*

<sup>23</sup> Periodisk vedligeholdelse kræves som regel ikke til HV/EHV-elkabler.

<sup>24</sup> De tilbageværende virksomheder i Spanien og Portugal.

- (57) Som vist i tabellen i afsnit 56 vil parterne have en samlet markedsandel på [10-20 %]\*, med kun en lille afstand til Alcatel, der har [10-20 %]\*. Markedet for almindelig ledningsføring er et temmelig opsplittet marked med talrige leverandører som konkurrenter til den fusionerede enhed. Den planlagte fusion vil kun i ringe grad øge Pirellis nuværende markedsandel inden for almindelig ledningsføring og vil ikke føre til skabelse af en dominerende stilling for Pirelli/BICC i almindelig kabelføring; der er ingen væsentlige hindringer for indtræden på markedet, eftersom fremstillingsprocessen ikke kræver kompleks knowhow, og kundeloyaliteten rapporteres som værende ringe. En betydelig andel af ledningsføringsprodukterne sælges gennem uafhængige distributører (der ikke er tilknyttet kabelproducenter), som selv har betydelige markedsandele i flere medlemsstater. Væsentlige distributører er for eksempel Rexel, Sonepar eller Edmundson i Frankrig og Belgien eller Newey & Eyre, Rexel og Sonepar i Det Forenede Kongerige. Markedsundersøgelsen har bekræftet, at den planlagte fusion ikke vil give anledning til konkurrenceproblemer på området almindelig ledningsføring.

### ***Produktion og salg af kobberstænger***

- (58) På fællesskabsplan andrager Pirellis og BICC's salg af kobberstænger hver især cirka 5 % af det samlede marked i 1999, idet deres samlede andel er på 10 %, mens Alcatel har 13,7 %.<sup>25</sup> Pirelli/BICC<sup>26</sup> og Alcatel er de eneste kabelproducenter, der er vertikalt integreret til produktion af kobberstænger, med et salg på cirka 25 % af den samlede kobberstangsproduktion i EØS. Uafhængige fabrikanter står for 75 % af leverancerne. Den planlagte fusion vil ikke skabe en dominerende stilling på markedet for kobberstænger som vil hæmme konkurrencen på fællesmarkedet betydeligt, eftersom konkurrenterne til Pirelli/BICC og/eller Alcatel kan købe kobberstænger fra uafhængige leverandører.

### ***Elkabler***

#### *Den seneste tids udviklinger i elkabelindustrien*

- (59) Elkabelmarkederne har traditionelt været lukkede markeder, hvor nationale leverandører<sup>27</sup> dækkede de fleste af de nationale elværkers behov uden væsentlig konkurrence fra udenlandske konkurrenter. I mangel af konkurrencetryk var de offentlige værker tilbøjelige til at foretrække indenlandske leverandører. De var kun prisbevidste i moderat grad, og i visse lande har der været en tendens til at "overudvikle" netværkene. Elkabler tegner sig endvidere typisk for en minimal del af værkets kapitaludgifter (lave etcifrede procentsatser), og de udgjorde som sådan allerede fra starten ikke et primært mål for udgiftsnedskæringer. Navnlig i højspændingstransmission anvendes i de fleste

---

<sup>25</sup> Tal opgivet i anmeldelsen.

<sup>26</sup> Gennem sin joint venture med AEI.

<sup>27</sup> Leverandører med indenlandsk produktionskapacitet, ikke nødvendigvis ejet af indenlandske virksomheder.

europæiske værkers elektricitetsnet hovedsagelig luftledninger, et marked, der ikke berøres af transaktionen.<sup>28</sup>

- (60) Som en følge af den gradvise liberalisering af elektricitetsmarkederne og indførelsen af Fællesskabets ordning for offentlige udbud, er kabelindustriens konkurrencemiljø ved at ændres. Efterspørgselen daler som et resultat af værkernes omstrukturering (for eksempel privatisering, adskillelse af overførsel, distribution og vedligeholdelse) og markedets høje mætningsniveau (de fleste medlemsstater har et temmelig veludviklet elektricitetssystem). Mange værker har reduceret deres investeringsbudgetter på grund af et mere effektivt regelsæt, hvilket fører til en betydelig overkapacitet i hele industrien (på cirka 30-50 %).
- (61) På grund af disse og andre faktorer<sup>29</sup>, har kabelleverandører i de sidste tre år været stillet over for hurtigt faldende priser (med op til 60 %) og faldende fortjeneste. Priserne har ikke altid bevæget sig ens i de forskellige medlemsstater, men de ser ud til at have været generelt faldende mellem 1996 og 1999 med 16 % til 24 % i LV og med 7 % til 36 % i MV i de større medlemsstater (Frankrig, Italien, Det Forenede Kongerige og Spanien), bortset fra Tyskland<sup>30</sup>. I HV/EHV-segmentet gør særlige træk ved hvert enkelt projekt og det lille antal transaktioner det svært at bedømme pristendenser og foretage sammenligninger landene imellem. Ikke desto mindre har kunder rapporteret betydelige prisnedsættelser på op til 60 % på dette marked. Men det faktum, at priserne ikke altid er faldet lige meget i forskellige europæiske lande viser ikke, at markederne er nationale, men afspejler snarere de forskellige hastigheder, hvormed elektricitetsmarkederne er blevet liberaliseret og dermed det tidspunkt, hvor nationale forsyningsværker er blevet mere prisfølsomme.
- (62) I øjeblikket er prisniveauerne så lave som aldrig før. Dette markedsmiljø har fået flere kabelproducenter til at gå ud af markedet og mange af de tilbageblevne til at fusionere med konkurrenter, hvorved de har reduceret overkapaciteten og opnået større effektivitet gennem bedre kapacitetsudnyttelse og konsolidering af produktionen af specifikke kabeltyper i specialiserede anlæg på europæisk plan.
- (63) Derfor skal den aktuelle transaktion ses i sammenhæng med den generelle konsoliderings- og omstruktureringstendens i kabelindustrien. Den underliggende forretningsmæssige begrundelse for den foreslåede overtagelse er for Pirelli/BICC at rationalisere produktionskapaciteten, herunder muligheden for lukning af anlæg. Samtidig med at transaktionen sandsynligvis vil reducere industriens kapacitet vil parternes markedsstyrke efter transaktionen blive begrænset af flere andre levedygtige leverandører såvel som af værkernes betydelige købekraft, hvilket skulle forhindre priserne i at overstige konkurrencedygtige niveauer.

#### *Markedsandele*

---

<sup>28</sup> I Europa anvendes underjordiske kabler til cirka 0,7 % af 400kV-linjerne, 2 % af 220kV-linjerne og 5 % af 45 – 220 kV-linjerne.

<sup>29</sup> Inklusive beslutningen fra Bundeskartellamt, der opløste elkabelkartellet i Tyskland i 1996; B 7-31301-A-105/96

<sup>30</sup> I Tyskland blev et stort kabelkartel opløst i 1996. Resultatet er, at priserne for HV/EHV-kabler er faldet med op til 60 % i de seneste tre år, mens LV- og MV-priserne er kommet sig over nedgangen i kølvandet på kabelkartellets sammenbrud i 1996.

- (64) Tabellen nedenfor viser markedsandelene på HV/EHV-markedet i Fællesskabet i 1997, 1998 og 1999/2000, som anført i anmeldelsen.

<b>Konkurrent</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999/2000</b>
Pirelli	[20-30]* %	[20-30]* %	[30-40]* %
BICC (målvirksomhederne)			[5-15 %]*
<b>Pirelli/BICC</b>	/	/	[45-55 %]*
Alcatel	[10-20 %]*	[10-20 %]*	[10-20 %]*
ABB	[1-10 %]*	[1-10 %]*	[1-10 %]*
BICC <sup>31</sup>	[15-25 %]*	[15-25 %]*	[1-10 %]*
NKT	[under 5 %]*	[under 5 %]*	[under 5 %]*
SAT/Sagem	[under 5 %]*	[under 5 %]*	[under 5 %]*

- (65) Pirelli/BICC har en samlet markedsandel på [45-55 %]\*, mens den næste aktør, Alcatel, kun har [10-20 %]\*. Ved transaktionen sammenlægges den største og den tredjestørste producent af HV/EHV-elkabler.

- (66) Tabellen nedenfor viser markedsandelen på LV/MV-markedet i Fællesskabet i 1997, 1998 og 1999/2000, som anført i anmeldelsen.

	<b>1997</b>		<b>1998</b>		<b>1999/2000</b>	
	<b>LV</b>	<b>MV</b>	<b>LV</b>	<b>MV</b>	<b>LV</b>	<b>MV</b>
Pirelli	[5-15 %]*	[10-20 %]*	[5-15 %]*	[10-20 %]*	[20-30 %]*	[25-35 %]*
BICC (målvirksomhederne)					[1-10 %]*	[1-10 %]*
<b>Pirelli/BICC</b>					<b>[25-35 %]*</b>	<b>[30-40 %]*</b>
Alcatel	[15-25 %]*	[15-25 %]*	[15-25 %]*	[15-25 %]*	[15-25 %]*	[15-25 %]*
Draka	[5-15 %]*	[1-10 %]*	[1-10 %]*	[1-10 %]*	[5-15 %]*	[5-15 %]*
SAT-Sagem	[1-10 %]*	[1-10 %]*	[1-10 %]*	[1-10 %]*	[1-10 %]*	[under 5 %]*
BICC <sup>32</sup>	[1-10 %]*	[5-15 %]*	[5-15 %]*	[5-15 %]*	[under 5 %]*	[1-10 %]*
NKT	[under 5 %]*	[under 5 %]*	[under 5 %]*	[under 5 %]*	[under 5 %]*	[under 5 %]*
ABB	[under 5 %]*	[under 5 %]*	[under 5 %]*	[under 5 %]*	[under 5 %]*	[under 5 %]*

31 Den aktivitet, der forbliver hos BICC, hvilket hovedsagelig er BICC's produktionsanlæg i Spanien og Portugal.

32 Den aktivitet, der forbliver hos BICC, hvilket hovedsagelig er BICC's produktionsanlæg i Spanien og Portugal.

- (67) Pirelli/BICC's samlede markedsandel udgør [25-35 %]\*. I LV-segmentet tegner Pirelli/BICC sig sammen med Alcatel for cirka [45-55 %]\* af markedet, mens de i MV-segmentet tegner sig for [50-60 %]\*.
- (68) På grund af Pirelli/BICC's store samlede markedsandele på både LV/MV- og HV/EHV-markedet har Kommissionen undersøgt følgende muligheder:
- (a) Skabelse af Pirelli/BICC's enedominans på HV/EHV-markedet
  - (b) Skabelse af Pirelli/BICC's og Alcatels fælles dominans på HV/EHV-markedet
  - (c) Skabelse af Pirelli/BICC's og Alcatels fælles dominans på LV/MV-markedet

### ***Mulig skabelse af enedominans på HV/EHV-markedet***

#### *Virkingen af den markedsandelsforøgelse, der er resultatet af transaktionen*

- (69) På HV/EHV-markedet ville den kombinerede enhed være markedsførende med [45-55 %]\* markedsandel på det europæiske marked med en betragtelig afstand til den næststørste virksomhed, Alcatel med [10-20 %]\*.
- (70) For at foretage en realistisk vurdering af parternes markedsstilling må det huskes, at i flere medlemsstater kommer efterspørgselen af elkabler til højspænding hovedsagelig fra de respektive nationale netoperatører, som f.eks. National Grid Company ("NGC") i Det Forenede Kongerige, ENEL i Italien og EDF i Frankrig, der tegner sig for op til 90 % af den indenlandske efterspørgsel. Derfor er den fremherskende markedsstruktur ikke mindst et resultat af disse dominerende kunders indkøbspolitik. Disse offentlige værker kan flytte indkøb til alternative leverandører for at bevare et ønsket antal kilder.
- (71) Derfor er det usandsynligt, at Pirelli/BICC's nuværende samlede markedsandel i Fællesskabet vil blive bevaret i den fusionerede enhed. Flere konkurrenter til Pirelli og BICC har erklæret, at de forudså, at der ville opstå nye muligheder for udenlandske leverandører, fordi værker, der i øjeblikket bruger Pirelli og BICC som deres hovedleverandører, sandsynligvis vil diversificere deres leverandørgrundlag.<sup>33</sup> På grund af den nuværende situation med overkapacitet har alle de europæiske kabelfabrikanter en betydelig ekstra kapacitet og ville derfor være i stand til at imødekomme alle ekstra ordrer.
- (72) I øjeblikket gør lave prisniveauer det muligt for offentlige værker at opnå meget konkurrencedygtige bud fra deres traditionelle leverandører. Markedsandelene er således forblevet relativt stabile i de senere år. Konkurrencetryk udøves dog af udenlandske konkurrenter. Offentlige værker har opnået betragtelige prisnedsættelser (med op til 40 %) ved at præsentere hidtidige leverandører for lavere bud fra udenlandske konkurrenter (for eksempel ABB og Brugg i Italien, Alcatel og Fulgor i Det Forenede Kongerige, NKT i Tyskland).

#### *Efter transaktionen vil kunderne stadig have mindst fire forskellige leverandører*

---

<sup>33</sup> ENEL og EDF er f.eks. ifølge interne retningslinjer tilbøjelige til at have mindst 3 leverandører af elkabler til spændingsområder. Visse tyske forsyningsværker er af sikkerhedsgrunde tilbøjelige til at have mindst to leverandører for hver kabeltype inden for HV/EHV-områderne.

- (73) Foruden parterne er der et antal store europæiske kabelleverandører som f.eks. ABB, Alcatel, NKT, Brugg (og muligvis Sagem og BICC General<sup>34</sup>), som besidder teknisk kapacitet, produktionskapacitet og kvalitetscertifikater til at forsyne de store europæiske offentlige værker med knowhow-intensive HV/EHV-elkabler i store mængder. Som sådan er de troværdige bydende i enhver større europæisk udbudsprocedure for HV/EHV-elkabler. Endvidere har mindre virksomheder som f.eks. Fulgor ([under 5 %] markedsandel på fællesskabsplan), der for nylig er blevet opført på ENEL's liste over prækvalificerede leverandører af HV- og EHV-elkabler, den samme tekniske kapacitet til at levere HV/EHV, forudsat at kunderne garanterer tilstrækkelige ordrer til at retfærdiggøre den nødvendige investering. Som vist i afsnit 36 til 40 er de tekniske og administrative hindringer for indtræden på markedet relativt begrænsede. Hvor der kræves specifikke typegodkendelser, kan de opnås inden for en rimelig frist, hvis kunderne yder bistand. Alle producenter i første lag kunne levere elkabler til HV/EHV ved hjælp af PEX-teknologien. Endvidere har alle markedsdeltagerne været enige om, at transportudgifterne er moderate (mellem 3 og 5 % af produktprisen), og at importniveauerne er stigende.
- (74) Konkurrenternes relativt lave markedsandele i Fællesskabet (sammenlignet med Pirelli/BICC) afspejler ikke i tilstrækkelig grad deres konkurrenceevne og produktionskapacitet, fordi de gældende lave prisniveauer har fået disse producenter til at koncentrere sig om oversøiske markeder (for eksempel ABB) eller traditionelle hjemmemarkeder (for eksempel Alcatel). Men når priserne genfinder deres leje, kan disse virksomheder forventes at byde mere aktivt i Europa.
- (75) Endvidere har kunder bekræftet, at eksisterende kontraktlige forhold til deres hidtidige leverandører ikke udgør en hindring for et skift til en anden leverandør med kort varsel. På grund af deres stærke forhandlingsposition har adskillige kunder tidligere genforhandlet rammekontrakter, når de mente, at markedspriserne var faldet inden for kontraktperioden.
- (76) Endelig har de offentlige værker, på grund af deres betydelige købekraft, mulighed for at tiltrække yderligere kabelleverandører gennem en strategisk tildeling af ordrer og dermed, om nødvendigt, udvide deres leverandørgrundlag. Fulgor blev for eksempel tilskyndet af et britiske forsyningsværk til at gå ind på markedet i Det Forenede Kongerige. Virksomheden har den tekniske kapacitet til at fremstille PEX-elkabler med EHV op til 420 kV og kan muligvis i fremtiden blive producent i første lag med hensyn til markedsandel i Fællesskabet, produktsortiment og geografisk markedsindtrængning. Det samme princip gælder potentielt andre producenter i andet lag, som f.eks. AEI eller Tratos.
- Værkkunderne har betydelig købekraft og forhandlingsstyrke, som de udøver i en udbudsprocedure*
- (77) De store forsyningsværker ENEL og NGC samt EDF og Tysklands største elektricitetsværker, men også regionale værker, er i stand til at udvise en væsentlig købekraft. Stort set al efterspørgsel på HV/EHV-kabler stammer fra disse kundegrupper. De køber store mængder elkabler og tegner sig for en betydelig andel af Pirellis og BICC's omsætning. ENEL repræsenterer omkring [70-80 %]\* af den italienske efterspørgsel på HV/EHV-elkabler og repræsenterer mellem 80 og 100 % af BICC's og [70-80 %]\* af Pirellis salg af elkabler til værker i Italien. NGC repræsenterer mellem 80

---

34 BICC's tilbageværende faciliteter i Spanien og Portugal

og 100 % af BICC's salg i Det Forenede Kongerige og har en meget betydelig andel i BICC's salg i hele Fællesskabet.

- (78) I henhold til direktiv 93/38/EØF er offentlige virksomheder (kontraherende enheder) forpligtet til regelmæssigt i *De Europæiske Fællesskabers Tidende* at offentliggøre alle de kontrakter, de påtænker at tildele i de følgende tolv måneder (obligatorisk "indkaldelse af bud")<sup>35</sup>. De skal også offentliggøre meddelelser om tildeling af kontrakter, hvor de blandt andet skal anføre de pågældende produkter, tildelingsproceduren, de modtagne bud samt navn og adresse på de udvalgte leverandører. Inden for proceduren har kontraherende enheder pligt til at sikre, at der ikke foregår diskrimination mellem forskellige leverandører eller tjenesteydere. Mange kontraherende enheder har etableret et system til godkendelse af leverandører, idet de fleste bruger europæiske standarder som reference. Kriterierne for dette godkendelsessystem skal gøres tilgængelige for interesserede leverandører. Kontraherende enheder, der kræver attest på, at leverandøren overholder visse kvalitetssikringsstandarder, skal anvende de relevante EN-standarder og skal anerkende ækvivalente attester fra organer i andre medlemsstater.
- (79) Men eksistensen af udbudsmarkeder i sig selv sikrer ikke effektiv konkurrence på stærkt koncentrerede markeder. Anvendelsen og virkningen af direktiver om offentligt udbud må undersøges i hvert enkelt tilfælde. På HV/EHV-elkabelmarkedet foregår der kun sjældent udbudsprocedurer, mens værdien af hver enkelt kontrakt som regel er meget betydelig. Kontrakterne tildeles typisk en enkelt udvalgt bydende (det såkaldte "winner-take-all"-princip). Der er derfor kraftige incitamenter for alle konkurrenter til at byde aggressivt på hver enkelt kontrakt.

#### *Konklusion*

- (80) Konklusionen er, at der er utilstrækkeligt bevis til at konkludere, at transaktionen vil resultere i skabelsen af en dominerende stilling for Pirelli/BICC på markedet for levering af HV/EHV-elkabler i Fællesskabet, fordi der resterer mindst fire konkurrenter i første lag som troværdige bydende, og fordi efterspørgselssiden domineres af store kræsne kunder, som køber elkabler i en udbudsprocedure.

#### ***Mulig skabelse af en kollektiv dominerende stilling for Pirelli/BICC sammen med Alcatel på HV/EHV-markedet***

- (81) På HV/EHV-markedet ville de to førende virksomheder, Pirelli/BICC og Alcatel, opnå en samlet markedsandel på [55-65 %]\*. I betragtning af den stærkt førende stilling, som Pirelli/BICC og Alcatel har i forhold til de næststørste konkurrenter og den eksisterende stærke markedskoncentration, kunne det ikke på forhånd udelukkes, at Pirelli/BICC og Alcatel ville opnå en kollektiv dominerende stilling på HV/EHV-markedet. En stilling med kollektiv dominans kunne navnlig udnyttes ved at byde mindre aggressivt mod hinanden end under konkurrencemæssige forhold eller ved stiltiende at dele markeder op langs geografiske linjer (for eksempel traditionelle

---

<sup>35</sup> Dette gælder kontrakter med en anslået værdi på ikke mindre end 400 000 EUR.

hjemmemarkeder). Markedsundersøgelsen har imidlertid afsløret, at den underliggende transaktionsstruktur på HV/EHV-markedet ikke afføder bevidst parallel adfærd.

- (82) Udbudstransaktioner foregår ikke særlig hyppigt på HV/EHV-markedet (der tildeles almindeligvis kun nogle få HV/EHV-kontrakter om året i hvert land), om end værdien af hver enkelt kontrakt er meget betydelig. Kontrakter tildeles typisk en enkelt udvalgt bydende ("winner-take-all"-princippet). Der er derfor en stærk tilskyndelse for alle konkurrenter til at byde aggressivt på hver kontrakt. Den udbudsstruktur (få kontrakter med høj værdi), der er fremherskende på HV/EHV-markedet frister ikke til bevidst parallel adfærd, fordi fordelene ved at vinde hver aktuel kontrakt sandsynligvis vil veje tungere end eventuelle fremtidige gevinster ved hemmelige aftaler.
- (83) Endvidere ville fordelene ved hemmelige samarbejdsstrategier være asymmetriske, fordi såvel værdien af de enkelte udbud og størrelsen af konkurrenternes respektive traditionelle geografiske højborge varierer betydeligt. Desuden er Pirelli/BICC's og Alcatels eksisterende markedsandele asymmetriske. Endvidere er priserne på HV/EHV-elkabler ikke gennemskuelige, eftersom de indeholder et betydeligt serviceelement (for eksempel installation og vedligeholdelse), tilbehør (for eksempel samlinger og kontakter) og anlægsarbejder, der kan beløbe sig til over to tredjedele af den samlede projektværdi (navnlig for underjordiske kabelforbindelser i byer).
- (84) Endelig køber store offentlige værker, de væsentligste kunder til HV/EHV-elkabler typisk store mængder. I visse medlemsstater tegner en enkelt netoperatør med monopol sig for næsten alle HV/EHV-indkøb. I kraft af deres betydelige købekraft har disse kunder mulighed for aktivt at udvikle nye forsyningskilder gennem strategiske ordreaftagelser til udvalgte kabelproducenter. Mindre producenter kan således opmuntres til at afgive bud, forudsat at de tilbydes tilstrækkelige mængder til bæredygtige priser, som retfærdiggør den nødvendige investering.

### *Konklusion*

- (85) Der blev ikke fundet afgørende bevis for, at transaktionen vil føre til skabelse af Pirelli/BICC's og Alcatels kollektive dominerende stilling på HV/EHV-markedet, eftersom markedsstrukturen ikke ser ud til at indbyde til bevidst parallel adfærd blandt bydende, og eftersom kunderne kan forventes at udvise deres betragtelige købekraft.

### ***Mulig skabelse af Pirelli/BICC's og Alcatels kollektive dominerende stilling på LV/MV-markedet***

- (86) Med hensyn til LV/MV-elkabler vil Pirelli/BICC, sammen med den næststørste virksomhed, Alcatel, tegne sig for [50-60 %]\* af markedet. Pirelli/BICC og Alcatel ville sammen være førende på markedet med nogen afstand til de næststørste konkurrenter. Markedsundersøgelsen har imidlertid ikke leveret bevis til støtte for, at Pirelli/BICC og Alcatel opnår en kollektiv dominerende stilling i forbindelse med levering af LV/MV-elkabler.
- (87) Sammenlignet med situationen for HV/EHV er Pirelli/BICC's og Alcatels markedsandele mere symmetriske (henholdsvis [25-35 %]\* og [15-25 %]\*), men deres samlede markedsandel er lavere ([50-60 %]\*). Hindringerne for indtræden på

LV/MV-markedet er mindre end for HV/EHV-markedet, fordi produkterne er mindre knowhow-intensive. På LV/MV-markedet omfatter Pirelli/BICC's væsentligste konkurrenter de store producenter Alcatel, NKT, Draka, Sagem og Brugg foruden et antal mindre virksomheder som f.eks. Fulgor, Waskonig, AEI, Tratos, Carena, Triveneta og andre, som er aktive i mere begrænsede geografiske markeder og/eller produktmarkeder.

- (88) Konkurrencetrykket på LV/MV-markedet øves derfor ikke blot af de tilbageværende producenter i første lag, men også af et stort antal virksomheder i andet lag. Kunder har erklæret, at foruden de producenter i andet lag, der er omtalt i nr. 87, som typisk har etablerede markedsstillinger som leverandører til regionale forsyningsværker, og, som medlemmer af bydende konsortier, til nationale netoperatører, kunne selv hidtil mindre kendte producenter ("i tredje lag") komme i betragtning til LV/MV-kontrakter, hvis gældende priser hos eksisterende leverandører skulle stige. I betragtning af denne store konkurrencemæssige margin forekommer det usandsynligt, at Pirelli/BICC og Alcatel ville være i stand til at bruge deres samlede markedsandel til at fremtvinge prisstigninger på LV/MV-markedet.
- (89) I modsætning til udbud på HV/EHV-elkabler er der en tendens til, at LV/MV-transaktioner foregår hyppigere, og at den gennemsnitlige ordreværdi er lavere. I betragtning af den lavere gennemsnitlige ordreværdi og de hyppigere udbud kunne den enkelte leverandør være fristet til at afstå fra at byde aggressivt i stedet for at risikere en prisnedgang og repressalier fra rivaliserende leverandører.
- (90) Kommissionens undersøgelse i nærværende sag har imidlertid ført til den konklusion, at offentlige værker har forskellige muligheder for at imødegå forsøg på bevidst parallel adfærd blandt de bydende. For eksempel kan kunderne anvende rammekontrakter, der aggregerer et forsyningsværks efterspørgsel over en periode (op til to år) og således iværksætte mindre hyppige og mere værdifulde transaktioner med henblik på at øge de bydendes tilskyndelse til at konkurrere aggressivt. Yderligere anvender forsyningsværker hyppigt en procedure med "tildelingsbud" for at øve gradvist pres på store leverandører ved at reducere deres tildeling. Ved at tilbyde en større tildeling til mindre aktører (i andet lag), og således reducere eksisterende leverandørers mængder, kan der øves pres på leverandører med et betydeligt fast omkostningsgrundlag. Begge strategier anvendes af ENEL i Italien og andre store værkkunder.
- (91) Endvidere tyder resultaterne af markedsundersøgelsen på, at prisgennemsigtigheden for LV/MV-produkter er temmelig ringe på grund af mangelen på meningsfyldte listepreiser og varierende kundedefinerede produktspecifikationer. Hemmelige fælles strategier kompliceres dermed yderligere.
- (92) Endelig købes LV/MV-elkabler også af et antal mindre regionale værker inden for elektricitetsforsyning. Deres mere begrænsede købekraft, sammenlignet med de nationale netoperatørers, opvejes af deres evne til at dække deres behov for kabler hos det store antal randvirksomheder, foruden producenterne i første lag. Disse mindre virksomheder, som f.eks. Tratos, Carena og Triveneta i Italien og AEI i Det Forenede Kongerige, er alle i stand til at dække de mindre mængder, der efterspørges af regionale værker.

### *Konklusion*

- (93) Risikoen for, at transaktionen kunne medføre, at Pirelli/BICC og Alcatel opnår oligopolistisk dominans på markedet for LV/MV-elkabler, synes lille, på grund af de ubetydelige hindringer for indtræden på markedet, en stor konkurrencemæssig margin, de to førende virksomheders asymmetriske markedsandele samt ringe prisgennemsigtighed.

## VI. KONKLUSION

- (94) Kombinationen af Pirelli/BICC's aktiviteter i Det Forenede Kongerige og i Italien vil fjerne (eller i hvert fald svække betydeligt) en af de væsentligste konkurrenter på et allerede koncentreret marked. Den fusionerede enhed vil være den førende kabelproducent på EØS-niveau. Transaktionen er en fortsættelse af en omstrukturingsproces i kabelindustrien, som er igangsat af den gradvise liberalisering af elektricitetssektoren og har foranlediget flere kabelleverandører til at forlade markedet (Siemens, KWO Kabel, Delta). I betragtning af det høje niveau af markedsconcentration måtte Kommissionen omhyggeligt vurdere transaktionens virkning i forbindelse med den igangværende strukturændring i elektricitetsindustrien. Yderligere konsolidering blandt de førende på markedet må betragtes yderst kritisk.
- (95) I nærværende sag har Kommissionen ikke fundet afgørende bevis for, at fusionen vil skabe eller styrke en dominerende stilling for Pirelli/BICC eller en stilling med oligopolistisk dominans for Pirelli/BICC sammen med Alcatel på markederne for LV/MV og HV/EHV-elkabler i Fællesskabet, som ville hæmme konkurrencen i fællesmarkedet betydeligt. Efter den foreslåede transaktion ser der ud til at være et tilstrækkeligt antal troværdige europæiske bydende tilbage til at holde priserne på konkurrencedygtige niveauer. Efterspørgselen karakteriseres ved store kræsne kunder med betydelig købekraft, hvilket gør dem i stand til, om nødvendigt, at tilskynde flere virksomheder til at indtræde på markedet gennem strategisk kontrakttildelelse.
- (96) I lyset af at ikke færre end fire konkurrenter i første lag foruden et antal producenter i andet lag fortsat vil eksistere efter transaktionen, disse leverandørers formodentlig fortsatte deltagelse i udbudsprocedurerne, som udgør den konkurrencemæssige procedure på de relevante markeder, samt kundernes anselige muligheder for at strukturere disse udbudsprocedurer på en måde, der fremmer effektiv konkurrence, kan det derfor accepteres, at den foreslåede transaktion ikke vil skabe eller styrke en dominerende stilling, som vil resultere i, at den effektive konkurrence hæmmes betydeligt i en væsentlig del af fællesmarkedet. Transaktionen erklæres derfor forenelig med fællesmarkedet i henhold til fusionsforordningens artikel 8, stk. 2, og med EØS-aftalen i henhold til dennes artikel 57 -

### VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

#### Artikel 1

1. Transaktionen, hvorved Pirelli Cavi e Sistemi S.p.A. erhverver kontrol med en del af virksomheden BICC General, erklæres herved forenelig med fællesmarkedet og med EØS-aftalen.

Artikel 2

2. Denne beslutning er rettet til:

Pirelli Cavi e Sistemi S.p.A  
Viale Sarca , 222  
20126 Milano  
Italien

Bruxelles,

For Kommissionen  
Mario Monti  
Medlem af Kommissionen