



Βρυξέλλες, 10.10.2001 *
SG (2001) D/291745

ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

της 10.10.2001

που κηρύσσει μια πράξη συγκέντρωσης ασυμβίβαστη με την κοινή αγορά

(Υπόθεση αριθ. COMP/M.2283 – Schneider/Legrand)

Κανονισμός (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 του Συμβουλίου

(Το κείμενο στη γαλλική γλώσσα είναι το μόνο αυθεντικό)

(Κείμενο που παρουσιάζει ενδιαφέρον για τον ΕΟΧ)

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη περί ιδρύσεως της Ευρωπαϊκής Κοινότητας,

τη συμφωνία για τον Ευρωπαϊκό Οικονομικό Χώρο, και ιδίως το άρθρο 57,

τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 του Συμβουλίου, της 21^{ης} Δεκεμβρίου 1989, σχετικά με τον έλεγχο των συγκεντρώσεων μεταξύ επιχειρήσεων¹, όπως τροποποιήθηκε τελευταία από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 1310/97 του Συμβουλίου, της 30ής Ιουνίου 1997², και ιδίως το άρθρο 8, παράγραφος 3,

την απόφαση της Επιτροπής της 30ής Μαρτίου 2001, να κινήσει διαδικασία στην παρούσα υπόθεση,

αφού έδωσε στις συμμετέχουσες επιχειρήσεις τη δυνατότητα να γνωστοποιήσουν τις απόψεις τους σχετικά με τις αιτιάσεις της Επιτροπής,

¹ ΕΕ L 395 της 30.12.1989, σ. 1· ΕΕ L 257 της 21.9.1990, σ. 13 (διορθωτικό)

² ΕΕ L 180 της 9.7.1997, σ. 1· ΕΕ L 40 της 13.2.1998, σ. 17 (διορθωτικό).

τη γνώμη της συμβουλευτικής επιτροπής για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων μεταξύ επιχειρήσεων³,

την τελική έκθεση του Συμβούλου Ακροάσεων σε θέματα ανταγωνισμού⁴,

ΕΚΤΙΜΩΝΤΑΣ ΤΑ ΑΚΟΛΟΥΘΑ:

1. Στις 16 Φεβρουαρίου 2001, η Επιτροπή έλαβε κοινοποίηση, σύμφωνα με το άρθρο 4 του κανονισμού 4064/89 του Συμβουλίου (στη συνέχεια: κανονισμός περί συγκεντρώσεων), σχεδίου συγκέντρωσης με την οποία η εταιρεία SCHNEIDER ELECTRIC αποκτά, κατά την έννοια του άρθρου 3, παράγραφος 1, στοιχείο β) του κανονισμού περί συγκεντρώσεων, τον έλεγχο του συνόλου της εταιρείας LEGRAND με δημόσια προσφορά ανταλλαγής η οποία ανακοινώθηκε στις 15 Ιανουαρίου 2001.

I. ΤΑ ΜΕΡΗ ΤΗΣ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗΣ

2. Η SCHNEIDER ELECTRIC (στη συνέχεια: Schneider), ανώνυμη εταιρεία βάσει της γαλλικής νομοθεσίας, είναι η μητρική εταιρεία ομίλου που δραστηριοποιείται στην παραγωγή και την πώληση προϊόντων και συστημάτων στους τομείς της διανομής ηλεκτρισμού, του βιομηχανικού ελέγχου και του αυτοματισμού. Οι δραστηριότητές της ασκούνται σε παγκόσμιο επίπεδο.
3. Η LEGRAND (στη συνέχεια: Legrand), ανώνυμη εταιρεία βάσει της γαλλικής νομοθεσίας, είναι η μητρική εταιρεία ομίλου που δραστηριοποιείται στην παραγωγή και την πώληση ηλεκτρικών συστημάτων εγκαταστάσεων χαμηλής τάσης. Οι δραστηριότητές της ασκούνται σε παγκόσμιο επίπεδο.

II. Η ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗ

4. Η συγκέντρωση συνίσταται σε δημόσια προσφορά ανταλλαγής που προκήρυξε η Schneider για το σύνολο των μετοχών της Legrand υπό την κατοχή του κοινού. Κατά συνέπεια, η συγκέντρωση συνίσταται στην απόκτηση συνολικού ελέγχου, κατά την έννοια του άρθρου 3, παράγραφος 1, στοιχείο β) του κανονισμού περί συγκεντρώσεων. Η δημόσια προσφορά ανταλλαγής ολοκληρώθηκε στις 25 Ιουλίου 2001 και η Schneider Electric κατέχει το 98,1% του κεφαλαίου της Legrand.

III. ΚΟΙΝΟΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ

5. Ο παγκόσμιος συνολικός κύκλος εργασιών των εμπλεκόμενων επιχειρήσεων υπερβαίνει τις 5 000 εκατ. ευρώ⁵ (Schneider: 8 750 εκατ. ευρώ· Legrand: 2 791 εκατ. ευρώ).

³ ΕΕ C,2001 , σ.

⁴ ΕΕ C,2001 , σ....

⁵ Ο κύκλος εργασιών υπολογίζεται σύμφωνα με το άρθρο 5 παράγραφος 1 του κανονισμού σχετικά με τον έλεγχο των συγκεντρώσεων και με την ανακοίνωση της Επιτροπής σχετικά με τον υπολογισμό του κύκλου εργασιών (ΕΕ C 66, της 2.3.1999, σ. 25). Στο βαθμό που τα δεδομένα αυτά αφορούν κύκλους εργασιών σχετικά με περίοδο πριν από την 1.1.1999, υπολογίζονται βάσει των μέσων συναλλαγματικών ισοτιμιών του ECU και μετατρέπονται σε ευρώ σε ισοτιμία ένα προς ένα.

Καθεμία από τις επιχειρήσεις πραγματοποιεί κύκλο εργασιών στην Κοινότητα ανώτερο των 250 εκατ. ευρώ (Schneider: 4 095 εκατ. ευρώ· Legrand: 1684 εκατ. ευρώ), αλλά καμία δεν πραγματοποιεί άνω των δύο τρίτων του κύκλου εργασιών της σε ένα και το αυτό κράτος μέλος. Συνεπώς, η κοινοποιηθείσα πράξη έχει κοινοτική διάσταση.

IV. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

6. Αφού εξέτασε την κοινοποίηση, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η κοινοποιηθείσα πράξη εμπίπτει στις διατάξεις του κανονισμού περί συγκεντρώσεων και εγείρει σοβαρές αμφιβολίες ως προς το συμβιβασμό της με την κοινή αγορά και με τη συμφωνία του ΕΟΧ. Κατά συνέπεια, με την απόφαση της 30ής Μαρτίου 2001, η Επιτροπή κίνησε τη διαδικασία δυνάμει του άρθρου 6, παράγραφος 1, στοιχείο γ) του κανονισμού περί συγκεντρώσεων.
7. Για να μπορέσει να εξετάσει την κοινοποιηθείσα πράξη, η Επιτροπή απέστειλε αίτηση παροχής πληροφοριών τη Schneider και τη Legrand στις 6 Απριλίου 2001, κατ' εφαρμογή του άρθρου 11 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων. Η προθεσμία απάντησης στην αίτηση αυτή έληξε στις 18 Απριλίου 2001. Εντούτοις, η Schneider και Legrand δεν έδωσαν όλες τις ζητηθείσες πληροφορίες εντός της ταχθείσας προθεσμίας.
8. Ως εκ τούτου, η Επιτροπή εξέδωσε δύο αποφάσεις με αποδέκτες τη Schneider και τη Legrand, κατ' εφαρμογή του άρθρου 11 παράγραφος 5 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων. Βάσει του άρθρου 10, παράγραφος 4 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων, η προθεσμία για την έκδοση απόφασης, κατ' εφαρμογή του άρθρου 8 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων, ανεστάλη από τις 6 Απριλίου 2001 μέχρι την ημερομηνία παραλαβής του συνόλου των πληροφοριών τις οποίες ζήτησε η Επιτροπή, δηλαδή την 25^η Ιουνίου 2001.
9. Η Επιτροπή απέστειλε στη Schneider κοινοποίηση αιτιάσεων, στις 3 Αυγούστου 2001. Τα μέρη απάντησαν σε αυτή την κοινοποίηση αιτιάσεων με έγγραφο (το οποίο στη συνέχεια αποκαλείται «απαντητικό υπόμνημα») που απέστειλαν στις 16 Αυγούστου 2001. Στη συνέχεια πραγματοποιήθηκε ακρόαση στις 21 Αυγούστου 2001.

V. ΣΥΜΒΙΒΑΣΙΜΟ ΜΕ ΤΗΝ ΚΟΙΝΗ ΑΓΟΡΑ

A. Ο τομέας του ηλεκτρολογικού υλικού χαμηλής τάσης

A.1 Εισαγωγή

10. Οι επιπτώσεις της συγκέντρωσης θα γίνουν κυρίως αισθητές στον τομέα του ηλεκτρολογικού υλικού χαμηλής τάσης, στον οποίο πραγματοποιείται το σύνολο των πωλήσεων της Legrand και το ήμισυ περίπου των πωλήσεων της Schneider.
11. Ο τομέας αυτός περιλαμβάνει τους το ηλεκτρολογικό υλικό που τοποθετείται στα βιομηχανικά κτίρια και στα κτίρια υπηρεσιών ή κατοικιών στα κατάντη της σύνδεσής τους με το δίκτυο διανομής ηλεκτρισμού μέσης τάσης. Περιλαμβάνει το σύνολο των υλικών που είναι απαραίτητα για τη διανομή και τη σύνδεση του ηλεκτρισμού στο κτίριο (όπως οι πίνακες διανομής ηλεκτρισμού, οι αγωγοί και τα κυτία διακλάδωσης καλωδίων, οι ρευματοδότες και οι διακόπτες), των εξαρτημάτων επικοινωνίας και ελέγχου (για τον κλιματισμό, τον φωτισμό κλπ.) και των ηλεκτρολογικών υλικών ειδικών εφαρμογών εντός των κτιρίων, όπως τα συστήματα ασφάλειας και τα συστήματα αντιτυρικής ή αντικλεπτικής προστασίας.

12. Πιο συγκεκριμένα, η παρούσα πράξη αφορά κυρίως τις ακόλουθες τρεις ενότητες δραστηριοτήτων.

- (α) Τους πίνακες διανομής ηλεκτρισμού χαμηλής τάσης, που διανέμουν κυρίως την ηλεκτρική ενέργεια στα διάφορα επίπεδα της εγκατάστασης (παραδείγματος χάρη σε επίπεδο κτιρίου, ορόφου ή διαμερίσματος) και προστατεύουν την εγκατάσταση και τον χρήστη από τον κίνδυνο υπερέντασης και βραχυκυκλώματος.
Οι πίνακες αυτοί, που αποτελούνται κυρίως από ένα ερμάριο και εξαρτήματα προστασίας (όπως οι αυτόματοι διακόπτες, οι ασφάλειες ή οι διακόπτες διαφορικής προστασίας) είναι δυνατό να χωριστούν σε τρεις διαφορετικές επιμέρους κατηγορίες, που αντιστοιχούν στα διάφορα επίπεδα διανομής ηλεκτρισμού: (i) στους γενικούς πίνακες (για τη σύνδεση των μεγάλων κτιρίων υπηρεσιών ή βιομηχανιών με το δίκτυο μέσης τάσης), (ii) τους ενδιάμεσους πίνακες διανομής ηλεκτρισμού (που χρησιμοποιούνται συνήθως σε επίπεδο ορόφου) και (iii) τους τερματικούς πίνακες (που τοποθετούνται στο επίπεδο του τελικού χρήστη ο οποίος έχει μικρές ανάγκες σε ενέργεια, όπως ο ένοικος ενός διαμερίσματος)·
- (β) Τις σχάρες καλωδίων και τις προκατασκευασμένες ηλεκτρικές διανομές σε κανάλι, που χρησιμεύουν ως μέσα υπόγειας μεταφοράς των ηλεκτρικών καλωδίων, τους τεχνικούς μανδύες ή τις ψευδοροφές κτιρίων·
- (γ) Το ηλεκτρολογικό υλικό που τοποθετείται στα κατάντη του τερματικού πίνακα διανομής, το οποίο περιλαμβάνει έξι κατηγορίες προϊόντων: (i) τον τερματικό ηλεκτρικό εξοπλισμό που αποτελεί το έσχατο μέρος της ηλεκτρικής εγκατάστασης (ρευματοδότες, διακόπτες κλπ.)· (ii) τα συστήματα ελέγχου, που ρυθμίζουν μια ειδική εφαρμογή (παραδείγματος χάρη τη θέρμανση) σε ένα συγκεκριμένο τμήμα ενός κτιρίου· (iii) τα συστήματα προστασίας, που διασφαλίζουν την ασφάλεια των αγαθών και των προσώπων (συστήματα συναγερμού, πυρανίχνευσης, φωτισμού ασφαλείας, κλπ.)· (iv) τις ηλεκτρονικές συνδέσεις για συστήματα επικοινωνιών (βύσματα πληροφορικής, ερμάρια μικτονόμησης, κλπ.)· (v) τα υλικά στερέωσης και διακλάδωσης που επιτρέπουν τη διακλάδωση, τη στερέωση και την καλωδίωση των εγκαταστάσεων στα κατάντη των τερματικών πινάκων· και (vi) τα ορατά κανάλια της εγκατάστασης (μίνι κολώνες, ενδοδαπέδια κυτία, ξυλοστάτες).

13. Η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση θα έχει επίσης επιπτώσεις και σε άλλους τύπους προϊόντων βιομηχανικής χρήσης, ιδίως στα βοηθητικά συστήματα ελέγχου και σήματος, που αποκαλούνται επίσης «διακόπτες βιομηχανικής χρήσης» και το ηλεκτρολογικό υλικό τροφοδότησης και μετασχηματισμού ηλεκτρισμού.

14. Τα μέρη προτείνουν το διαχωρισμό των προϊόντων αυτού του τομέα στις ακόλουθες κατηγορίες, που θα χρησιμεύσει ως αφετηρία για τον ορισμό των σχετικών αγορών στη συνέχεια της παρούσας απόφασης:

Πίνακας 1

Τμήμα	Ονομασία	Προϊόντα
Τμήμα 1	Γενικοί πίνακες χαμηλής τάσης	Στοιχεία ερμαρίων, αυτόματοι διακόπτες, ασφάλειες κλπ..
Τμήμα 2	Ενδιάμεσοι πίνακες διανομής	Στοιχεία ερμαρίων, αυτόματοι διακόπτες, ασφάλειες κλπ
Τμήμα 3	Σχάρες καλωδίων και προκατασκευασμένες ηλεκτρικές διανομές σε κανάλια.	Σχάρες καλωδίων και προκατασκευασμένες ηλεκτρικές διανομές σε κανάλια.
Τμήμα 4	Τερματικοί πίνακες	Στοιχεία ερμαρίων, αυτόματοι διακόπτες, ασφάλειες, αποζεύκτες και διακόπτες διαφορικής προστασίας κλπ.

Τμήμα 5	Τμήμα 5A	Ηλεκτρολογικό υλικό στα κατάντη του τερματικού πίνακα.	Τερματικός ηλεκτρικός εξοπλισμός Συστήματα ελέγχου Συστήματα ασφάλειας και προστασίας Εξαρτήματα για τα συστήματα δικτύων επικοινωνιών
	Τμήμα 5B	Διάσπαρτα στοιχεία της εγκατάστασης	Κυτία διακλάδωσης, υλικό στερέωσης και καλωδίωσης στα κατάντη του τερματικού πίνακα και στα ανάντη των ηλεκτρικών συσκευών.
	Τμήμα 5C	Ορατά εξαρτήματα όδευσης καλωδίων	Ενδοδαπέδια κυτία, επιτοίχια κανάλια, ξυλοστάτες κλπ.
Βιομηχανικά εξαρτήματα		Συστήματα μετασχηματισμού και τροφοδότησης Βοηθητικά κυκλώματα ελέγχου και σήματος	Ηλεκτρολογικό υλικό παροχής εναλλασσόμενου ρεύματος ή συνεχούς ρεύματος βιομηχανικών εξοπλισμών Συσκευές σύνδεσης για την εξασφάλιση του χειρισμού βιομηχανικού εξοπλισμού.

A.2 Παρουσίαση του τομέα

A.2.1 Οι δραστηριοποιούμενοι φορείς

15. Στην προσφορά και τη ζήτηση του εξεταζόμενου ηλεκτρολογικού εξοπλισμού παρεμβάλλονται έξι τύποι διαφορετικών φορέων: οι κατασκευαστές, οι μεγάλες εταιρείες διανομής, οι κατασκευαστές ηλεκτρικών πινάκων, οι ηλεκτρολόγοι εγκατάστασης, οι μελετητές (αρχιτέκτονες, εταιρείες μελετών κλπ. και οι τελικοί πελάτες).

A.2.2. Οι κατασκευαστές ηλεκτρολογικού υλικού χαμηλής τάσης

16. Οι κατασκευαστές ηλεκτρολογικού υλικού είναι οι βιομηχανικοί όμιλοι που τελειοποιούν και κατασκευάζουν τα εξεταζόμενα υλικά. Σύμφωνα με ένα εσωτερικό διαχωρισμό σε κατηγορίες⁶ της Schneider, μπορούμε να διακρίνουμε τρεις διαφορετικούς τύπους εταιρειών: τις «μεγάλες εταιρείες», τις «ειδικευμένες εταιρείες» και τις «μικρές εταιρείες».
17. Η Schneider ορίζει κυρίως τους μεγάλους πολυεθνικούς ομίλους (ή τις «μεγάλες εταιρείες») με βάση το μεγάλο μέγεθός τους, το μεγάλο χαρτοφυλάκιο των προϊόντων τους και την ικανότητά τους να πραγματοποιούν ευρεία αναδιάρθρωση των δραστηριοτήτων τους. Εκτός από τη Schneider, οι μεγάλοι όμιλοι που υπάγονται σε αυτή την κατηγορία σε παγκόσμιο επίπεδο είναι οι ABB, η Siemens, η General Electric, η Tyco, η Matsushita και η Emerson. Μόνο τέσσερις από αυτούς τους ομίλους αναπτύσσουν σημαντικές δραστηριότητες στον τομέα του ηλεκτρολογικού υλικού χαμηλής τάσης στην Ευρώπη. Πρόκειται για τις Schneider, ABB, Siemens και GE, που κατέχουν όλες ένα τεράστιο χαρτοφυλάκιο προϊόντων χαμηλής τάσης και ασκούν σημαντικές δραστηριότητες στους τομείς του ηλεκτρολογικού υλικού μέσης ή υψηλής τάσης. Πρέπει επίσης να επισημάνουμε ότι η ABB, η Siemens και η GE παρουσιάζουν, κατά κάποιον τρόπο, κάθετη ολοκλήρωση και ασκούν δραστηριότητες εγκατάστασης ηλεκτρολογικού υλικού και/ή κατασκευής ηλεκτρικών πινάκων. Η Emerson δραστηριοποιείται κυρίως στις Ηνωμένες Πολιτείες, η Matsushita είναι σχεδόν απύσχα από την Ευρώπη και η Tyco είναι παρούσα μόνο σε ορισμένα ειδικά τμήματα της αγοράς στην Ευρώπη στον τομέα του ηλεκτρολογικού υλικού στα κατάντη των τερματικών πινάκων και στις σχάρες καλωδίων.

⁶ «Εξέλιξη της στρατηγικής θέσης των κυριότερων ανταγωνιστών μας».

18. Κατά τη Schneider, οι «ειδικευμένες εταιρείες» [...] * είναι οι εταιρείες με υψηλότερο βαθμό ειδίκευσης που κατέχουν κυρίως θέση σε κυκλικούς τομείς [...] * και αντιμετωπίζουν πρόσκαιρη δυσκολία ανάπτυξης. Οι εταιρείες αυτές χαρακτηρίζονται επίσης από σημαντικές αλλαγές στη σύνθεση των δραστηριοτήτων τους και δεν έχουν κατορθώσει να συστήσουν ένα συνεκτικό όμιλο, γεγονός που εκφράζεται με σημαντική μείωση της χρηματιστηριακής αξίας τους.
19. Όσον αφορά τις «μικρές εταιρείες» [...] *, πρόκειται για εταιρείες μικρότερου μεγέθους που ειδικεύονται στο ηλεκτρολογικό υλικό χαμηλής τάσης. Διαθέτουν τις περισσότερες φορές ένα φάσμα ώριμων δραστηριοτήτων με χαμηλό βαθμό διαφοροποίησης, αλλά παρουσιάζουν αύξηση του κύκλου εργασιών τους η οποία στηρίζεται από εξωτερικές αγορές. Η περιγραφή αυτή θα ταίριαζε επίσης στη [...] *.
20. Ο ανωτέρω διαχωρισμός σε κατηγορίες πραγματοποιείται κυρίως βάσει του μεγέθους και της ποικιλότητας του χαρτοφυλακίου προϊόντων, γεγονός που αντιστοιχεί στην εμπορική και στρατηγική πολιτική της Schneider. Έτσι, ισχύει επίσης και για την λιγότερο ή περισσότερο διεθνή διαφοροποίηση των εν λόγω επιχειρήσεων. Οι «μεγάλες επιχειρήσεις», και ιδίως οι Schneider, η ABB και Siemens, είναι επίσης παρούσες σε πάρα πολλά κράτη μέλη, ενώ ορισμένες «μικρές εταιρείες», ασκούν περιορισμένες δραστηριότητες σε μικρό αριθμό χωρών. Η [...] * δραστηριοποιείται κυρίως στη Γαλλία, τη Γερμανία, τις Κάτω Χώρες και την Πορτογαλία, ενώ η [...] * πραγματοποιεί περισσότερο από το ήμισυ του κύκλου εργασιών της στη Γερμανία και η [...] * δραστηριοποιείται κυρίως στην Ιταλία.
21. Συνοψίζοντας τα ανωτέρω, οι δραστηριότητες των βασικών κατασκευαστών μπορούν να παρουσιαστούν συνοπτικά στον ακόλουθο πίνακα (***= τεράστιο χαρτοφυλάκιο προϊόντων που πωλούνται στα περισσότερα κράτη μέλη, **=ελλείψεις στο χαρτοφυλάκιο προϊόντων ή στη γεωγραφική κάλυψη, *=σημαντικές ελλείψεις στο χαρτοφυλάκιο προϊόντων και στη γεωγραφική κάλυψη):

Πίνακας 2

Όνομασία	Γενικοί πίνακες	Ενδιάμεσοι πίνακες διανομής	Σχάρες καλωδίων και προκατασκευασμένες ηλεκτρικές διανομές σε κανάλι	Τερματικοί πίνακες	Ηλεκτρολογικό υλικό στα κατάνη του τερματικού πίνακα
Schneider	***	***	***	***	**
Legrand		**	*	***	***
ABB	***	***	*	***	**
Siemens	***	***		**	*
GE	***	***		**	*
Hager		**	*	***	*
Moeller	**	**	**	**	*
Gewiss		*		*	*

* Ορισμένα μέρη του παρόντος εγγράφου έχουν απαλειφθεί για να μην δημοσιευθούν εμπιστευτικές πληροφορίες: τα μέρη αυτά περικλείονται σε αγκύλες και σημειώνονται με αστερίσκο.

A.2.3 Οι εταιρείες χονδρικής διανομής

22. Οι εταιρείες χονδρικής διανομής είναι διανομείς εκ του σύνεγγυς που προσφέρουν ολόκληρη τη σειρά των υλικών που είναι απαραίτητα στους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης ή στους κατασκευαστές ηλεκτρικών πινάκων για να πραγματοποιήσουν μια ηλεκτρική εγκατάσταση. Όπως αναφέρουν τα μέρη, ασκούν λειτουργίες λεπτομερούς κατανομής των προϊόντων, εφοδιασμού, αλλά και συνδυασμού και, σε ορισμένες περιπτώσεις, όσον αφορά ορισμένα προϊόντα και συγκεκριμένους πελάτες (ιδίως μικρές ηλεκτρολογικές επιχειρήσεις εγκατάστασης), χρηματοδότησης για την αγορά των προϊόντων, ακόμα και τεχνικής συμβουλής. Οι εταιρείες αυτές αγοράζουν απευθείας τα προϊόντα από τους κατασκευαστές.
23. Οι σχέσεις μεταξύ εταιρειών χονδρικής διανομής και κατασκευαστών διέπονται από συμβάσεις συνήθως διάρκειας ενός έτους, αλλά ανανεώσιμες. Η διαπραγμάτευση αυτών των συμβάσεων πραγματοποιείται σε διάφορα γεωγραφικά επίπεδα (ιδίως σε τοπικό και εθνικό) και για διάφορα προϊόντα. Κατά κανόνα, προβλέπουν εκπτώσεις ανά κωδικούς προϊόντος σε σχέση με τις τιμές καταλόγου των κατασκευαστών. Οι εκπτώσεις αυτές είναι ανάλογες του όγκου των πωλήσεων των εν λόγω προϊόντων. Πέρα από αυτή την πρώτη σειρά εκπτώσεων, οι συμβάσεις με τις εταιρείες χονδρικής διανομής προβλέπουν πρόσθετες εκπτώσεις με στόχο να παράσχουν κίνητρα (παραδείγματος χάριν μέσω του αύξοντα χαρακτήρα τους) για την ανάπτυξη της μιας ή της άλλης σειράς προϊόντων ή για την ανάπτυξη των γενικών πωλήσεων των προϊόντων του εν λόγω κατασκευαστή. Οι εκπτώσεις αυτές υπολογίζονται στο τέλος της περιόδου. Ενδέχεται αυτές οι συμφωνίες διανομής να διέπονται από συμφωνία σε ευρωπαϊκό επίπεδο, αλλά αυτές οι γενικές συμφωνίες είναι συνήθως γενικού περιεχομένου και δεν περιέχουν οικονομικές διατάξεις.
24. Ο ρόλος τους και η σημασία τους στην αλυσίδα εφοδιασμού ποικίλλουν σημαντικά από τον έναν τύπο υλικού στον άλλο. Τα στοιχεία που έδωσαν τα μέρη, τα οποία επιβεβαιώνονται από την έρευνα της Επιτροπής, δείχνουν ότι οι εταιρείες χονδρικής διανομής είναι σχεδόν απύσυχες από τις πωλήσεις εξαρτημάτων για γενικούς πίνακες, αλλά μεσολαβούν σχεδόν κατά 80% στις πωλήσεις υλικών για ενδιάμεσους πίνακες διανομής και σχαρών καλωδίων και σχεδόν εξ ολοκλήρου (ποσοστό άνω του 90%) στις πωλήσεις υλικών στοιχείων για τερματικούς πίνακες και ηλεκτρολογικού υλικού στα κατάντη του τερματικού πίνακα.
25. Οι διαφορές αυτές φαίνεται να αποδίδονται κατά κύριο λόγο στο γεγονός ότι οι ηλεκτρολόγοι εγκατάστασης έχουν κατά κανόνα την τάση να πραγματοποιούν τον κύριο όγκο των αγορών τους από εταιρείες χονδρικής διανομής και, αντιστρόφως, οι μεγάλοι βιομηχανικοί πελάτες και οι μεγάλοι κατασκευαστές ηλεκτρικών πινάκων απευθύνονται συνήθως απευθείας στους κατασκευαστές. Όσον αφορά τα προϊόντα (εξαρτήματα για ενδιάμεσους πίνακες διανομής, εξαρτήματα για τερματικούς πίνακες, σχάρες καλωδίων και προκατασκευασμένες ηλεκτρικές διανομές σε κανάλι, εξαρτήματα που τοποθετούνται στα κατάντη του τερματικού πίνακα) που αγοράζονται κυρίως από τους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης ή τους κατασκευαστές πινάκων μικρού ή μεσαίου μεγέθους, οι εταιρείες παραγωγής πωλούν συνήθως το μεγαλύτερο μέρος της παραγωγής τους μέσω των εταιρειών χονδρικής διανομής. Αντιθέτως, τα προϊόντα που εφοδιάζονται κατά κανόνα οι μεγάλοι βιομηχανικοί πελάτες ή οι μεγάλες εταιρείες κατασκευαστές ηλεκτρικών πινάκων, όπως τα εξαρτήματα για γενικούς πίνακες, τα προμηθεύονται κατά κανόνα απευθείας από τις εταιρείες παραγωγής.
26. Η έρευνα της Επιτροπής δείχνει επίσης ότι το μέγεθος και ο βαθμός συγκέντρωσης των εταιρειών διανομής ενδέχεται να διαφέρουν σημαντικά από το ένα κράτος μέλος στο

άλλο. Έτσι, η διανομή παρουσιάζει υψηλό βαθμό συγκέντρωσης στη Γαλλία γύρω από τους ομίλους Rexel και Sonepar, αλλά φαίνεται ότι είναι πολύ περισσότερο διάσπαρτη στην Ισπανία ή την Πορτογαλία. Σύμφωνα με τα εσωτερικά έγγραφα⁷ των εμπλεκόμενων, αυτές οι διαφορές ως προς τη διάρθρωση έχουν επιπτώσεις στη συμπεριφορά των εταιρειών χονδρικής διανομής στις διάφορες χώρες. Φαίνεται επίσης ότι, στις χώρες με μεγαλύτερη διασπορά των εταιρειών χονδρικής διανομής, όπως η Πορτογαλία, ο ανταγωνισμός ανάμεσα στις εταιρείες αυτές έχει σαν αποτέλεσμα πόλεμο τιμών που μεταφέρεται και στο επίπεδο των εταιρειών παραγωγής.

A.2.4 Οι κατασκευαστές ηλεκτρικών πινάκων

27. Οι κατασκευαστές ηλεκτρικών πινάκων είναι επαγγελματίες που συναρμολογούν τα διάφορα στοιχεία ενός πίνακα διανομής ηλεκτρισμού σε ένα κτίριο. Στην πράξη, ασκούν τέσσερις λειτουργίες: (i) τη μελέτη και την προσαρμογή του πίνακα στις ειδικές ανάγκες της κάθε εγκατάστασης, (ii) την προμήθεια και τη συναρμολόγηση των στοιχείων που αποτελούν τον πίνακα (εξαρτήματα ερμαρίου, αυτόματοι διακόπτες, ασφάλειες, κλπ.), (iii) την καλωδίωση του πίνακα και (iv) τον έλεγχο της σωστής λειτουργίας της συνολικής εγκατάστασης. Στη συνέχεια, παραδίδουν τα ερμάρια έτοιμα για χρησιμοποίηση στον ηλεκτρολόγο εγκατάστασης ο οποίος τα τοποθετεί στον τελικό πελάτη. Στην πράξη, οι κατασκευαστές πινάκων παρεμβαίνουν κυρίως στο επίπεδο των γενικών πινάκων και των ενδιάμεσων πινάκων διανομής. Την προσαρμογή και συναρμολόγηση των τερματικών πινάκων, που είναι απλούστερες, την πραγματοποιεί κατά κανόνα ο ηλεκτρολόγος εγκατάστασης.
28. Το μέγεθος και ο αριθμός των κατασκευαστών ηλεκτρικών πινάκων διαφέρουν σε συνάρτηση με την ισχύ (και κατά συνέπεια με την περιπλοκότητα της εγκατάστασης). Έτσι, κατά την άποψη των εμπλεκόμενων, στη Γαλλία υπάρχουν περίπου 3 000 κατασκευαστές ηλεκτρικών πινάκων οι οποίοι είναι σε θέση να συναρμολογήσουν πίνακες ισχύος κατώτερης των 630 Αμπέρ, αλλά μόνο 300 για πίνακες ισχύος μέχρι 1 600 Αμπέρ. Επιπλέον, ορισμένοι κατασκευαστές πινάκων ενδέχεται να παρουσιάζουν κάθετη ολοκλήρωση. Παραδείγματος χάρη, ορισμένες εταιρείες παραγωγής όπως η ABB και η Siemens διαθέτουν δικές τους δραστηριότητες κατασκευής ηλεκτρικών πινάκων σε ορισμένες χώρες. Επίσης, ορισμένοι κατασκευαστές πινάκων μπορούν να παράγουν ή να τροποποιούν ορισμένα εξαρτήματα του πίνακα (όπως οι ζυγοί στήριξης ή τα μεταλλικά στοιχεία προστασίας), ή να παρεμβαίνουν απευθείας και στο επίπεδο της εγκατάστασης.
29. Τέλος, πρέπει να επισημάνουμε ότι οι μεγάλοι κατασκευαστές ηλεκτρικών πινάκων, που αναλαμβάνουν περίπλοκες εγκαταστάσεις, (όπως οι γενικοί πίνακες), εφοδιάζονται συνήθως απευθείας από τις κατασκευάστριες εταιρείες, ενώ οι κατασκευαστές πινάκων μεσαίου και μικρού μεγέθους, οι οποίοι δραστηριοποιούνται κατά κύριο λόγο στο επίπεδο των ενδιάμεσων πινάκων διανομής, αγοράζουν γενικά τα εξαρτήματά τους από τις εταιρείες χονδρικής διανομής. Για λόγους εφοδιασμού, οι αγορές που πραγματοποιούν οι μεγάλοι κατασκευαστές ηλεκτρικών πινάκων απευθείας από τις κατασκευάστριες εταιρείες ενδέχεται, σε ορισμένες περιπτώσεις, να διαμετακομίζονται μέσω των εταιρειών χονδρικής διανομής (οι οποίες απλώς ασκούν μόνο αυτή την εφοδιαστική λειτουργία).
30. Τέλος, οι κατασκευαστές ηλεκτρικών πινάκων ενδέχεται να διαθέτουν έγκριση των εταιρειών παραγωγής. Χορηγώντας μια τέτοια έγκριση, μια εταιρεία παραγωγής

⁷ Legrand, μεσοπρόθεσμα σχέδια.

πιστοποιεί την τεχνική ικανότητα του κατασκευαστή ηλεκτρικών πινάκων να χρησιμοποιεί τα προϊόντα της. Στις περισσότερες περιπτώσεις, ένας κατασκευαστής πινάκων είναι εγκεκριμένος από μία μόνο εταιρεία παραγωγής η οποία είναι, κατά συνέπεια, και ο βασικός προμηθευτής του.

A.2.5 Οι ηλεκτρολογικές επιχειρήσεις εγκατάστασης

31. Οι ηλεκτρολόγοι εγκαταστάσεως είναι επαγγελματίες που πραγματοποιούν την εγκατάσταση των ηλεκτρολογικών υλικών χαμηλής τάσης στον τελικό πελάτη. Είναι επίσης αυτοί που επιλέγουν συνήθως το φάσμα και το εμπορικό σήμα των υλικών, με εξαίρεση τα εξαρτήματα για μεγάλους πίνακες διανομής, τα οποία επιλέγονται από τους κατασκευαστές πινάκων ή παραγγέλλονται από τον εργολήπτη, και τα «ορατά» εξαρτήματα (ρευματοδότες, διακόπτες κλπ.), τα οποία κατά παράδοση επιλέγει ο εργολήπτης για τα μεγάλα κτίρια υπηρεσιών ή κατοικιών, ή σε συνεργασία με τον τελικό πελάτη για τα μικρά κτίρια κατοικιών.
32. Αυτή η κατηγορία χαρακτηρίζεται από σχετικό κατακερματισμό και ανομοιογένεια, εφόσον περιλαμβάνει ένα μεγάλο αριθμό φορέων της αγοράς (περισσότερους από 30 000 στη Γαλλία), από τον ηλεκτροτεχνίτη που εργάζεται μόνος μέχρι επιχειρήσεις με περισσότερους από 10 απασχολούμενους που κατέχουν και γραφείο μελετών. Έτσι, όπως και με τους κατασκευαστές ηλεκτρικών πινάκων, οι εμπλεκόμενοι θεωρούν ότι υπάρχει σχέση ανάμεσα στο μέγεθος της επιχείρησης και την περιπλοκότητα της εγκατάστασης. Έτσι, οι μικρές επιχειρήσεις εγκατάστασης ηλεκτρολογικού εξοπλισμού παρεμβαίνουν γενικά στο επίπεδο των τερματικών πινάκων και του ηλεκτρολογικού υλικού στα κατάντη των τερματικών πινάκων (ρευματοδότες, διακόπτες κλπ.) στα μικρά κτίρια. Παραδείγματος χάρη, οι εμπλεκόμενοι εξηγούν ότι στην περίπτωση των τερματικών πινάκων, οι οποίοι παρουσιάζουν συνήθως μικρότερη τεχνικότητα από τους ενδιάμεσους πίνακες διανομής, «οι μικρές επιχειρήσεις είναι συνήθως επιχειρήσεις 2 ή 3 ατόμων που περιλαμβάνουν το αφεντικό με τον εργάτη και/ή ένα μαθητευόμενο· η σύζυγος του αφεντικού κάνει τις παραγγελίες στην εταιρεία διανομής. Για λόγους διαθεσιμότητας των υλικών, ευκολίας συναρμολόγησης, αγοράζουν το σύνολο [του πίνακα από την ίδια εταιρεία]*⁸. Οι επιχειρήσεις εγκατάστασης ηλεκτρολογικού εξοπλισμού μεσαίου μεγέθους (με 3 έως 10 απασχολούμενους) επιλέγονται γενικά για έργα που περιλαμβάνουν ενδιάμεσους πίνακες διανομής. Οι μεγαλύτερες ηλεκτρολογικές επιχειρήσεις εγκαταστάσεως (με περισσότερους από 10 απασχολούμενους) εστιάζουν τις δραστηριότητές τους στους γενικούς πίνακες. Οι μεγάλες εταιρείες ηλεκτρολογικών εγκαταστάσεων κτιρίων μπορούν να εξομοιωθούν και με κατασκευαστές ηλεκτρικών πινάκων.
33. Όπως αναφέρεται προηγουμένως, οι επιχειρήσεις εγκατάστασης εφοδιάζονται σχεδόν αποκλειστικά από τις τοπικές εταιρείες χονδρικής διανομής. Εξάλλου, πρέπει να επισημάνουμε ότι οι ηλεκτρολογικές επιχειρήσεις εγκαταστάσεων διατηρούν κατά κανόνα πολύ μικρά αποθέματα προϊόντων. Στις κλασικές λειτουργίες εφοδιασμού των μεγάλων εταιρειών διανομής προστίθενται, ενδεχομένως, και υπηρεσίες χρηματοοικονομικής διευκόλυνσης (εφόσον ο ηλεκτρολόγος πληρώνεται κατά κανόνα μετά την ολοκλήρωση της εγκατάστασης). Φαίνεται, επίσης, ότι σε ολόένα και περισσότερες περιπτώσεις, οι ηλεκτρολογικές εταιρείες εγκατάστασης μπορούν να ζητούν από τις εταιρείες χονδρικής διανομής τους τεχνικές συμβουλές, ακόμη και οδηγίες, ιδίως για την υλοποίηση σύνθετων συστημάτων.

⁸ Μήνυμα των μερών της 25^{ης} Ιουλίου 2001.

34. Οι ηλεκτρολογικές επιχειρήσεις εγκατάστασης χρησιμοποιούν ολοένα και περισσότερο λογισμικά βοηθητικά για το σχεδιασμό ηλεκτρικής εγκατάστασης τα οποία τους παρέχονται, δωρεάν ή επί πληρωμή, από τις κατασκευάστριες εταιρείες. Τα λογισμικά αυτά παρέχουν στους ηλεκτρολόγους εγκαταστάσεων τη δυνατότητα εξοικονόμησης χρόνου κατά το σχεδιασμό της εγκατάστασης και την επιλογή των προϊόντων και αφορούν ειδικά την κάθε κατασκευάστρια εταιρεία. Η έρευνα της Επιτροπής έδειξε ότι, στην πράξη, οι ηλεκτρολογικές επιχειρήσεις εγκαταστάσεων χρησιμοποιούν ένα ή δύο λογισμικά διαφορετικών κατασκευαστών για λόγους εξοικονόμησης χρόνου, και κατά συνέπεια κόστους, που είναι απαραίτητο να διαθέσουν για να εξοικειωθούν με τη χρήση τους. Η διάδοση αυτών των λογισμικών έχει, συνεπώς, ως στόχο και ως αποτέλεσμα να ενισχύσει την εμπιστοσύνη των ηλεκτρολόγων στα προϊόντα ενός κατασκευαστή.

A.2.6 Οι μελετητές

35. Οι μελετητές είναι οι αρχιτέκτονες, τα γραφεία μελετών, οι εταιρείες BTP ή οι κατασκευαστικές εταιρείες που είναι υπεύθυνοι για τα έργα στα οποία θα εγκατασταθούν τα ηλεκτρολογικά υλικά. Δραστηριοποιούνται συνήθως μόνο σε μεγάλα έργα (και σε βιομηχανικά κτίρια και σε κτίρια υπηρεσιών και κατοικιών) και δεν αγοράζουν τα προϊόντα οι ίδιοι. Εντούτοις, με το να ορίζουν τις τεχνικές προδιαγραφές της εγκατάστασης (και ενίοτε το εμπορικό σήμα των προϊόντων), μπορούν τελικά να διαδραματίσουν ρόλο συντάκτη τεχνικών προδιαγραφών.

A.2.7 Οι πελάτες

36. Οι τελικοί πελάτες είναι τα πρόσωπα ή οι επιχειρήσεις ιδιοκτήτες του κτιρίου στο οποίο θα εγκατασταθεί το ηλεκτρολογικό υλικό. Σύμφωνα με παραδοσιακή κατηγοριοποίηση που χρησιμοποιείται σε αυτό τον τομέα (και εφαρμόζεται κυρίως από τη Schneider και τη Legrand), οι τελικοί πελάτες είναι δυνατόν να χωριστούν σε δύο μεγάλες κατηγορίες: τις βιομηχανικές εφαρμογές, αφενός, και τον κατασκευαστικό κλάδο, αφετέρου. Ο κατασκευαστικός κλάδος υποδιαιρείται και ο ίδιος, σε ορισμένες περιπτώσεις, σε εταιρείες κατασκευής κτιρίων υπηρεσιών και κατοικιών.
37. Εκτός από ορισμένα εξαρτήματα που προορίζονται ειδικά για βιομηχανική χρήση (όπως τα βοηθητικά κυκλώματα ελέγχου και σήματος ή οι μετασχηματιστές και τα προϊόντα τροφοδοσίας), ένα συγκεκριμένο ηλεκτρολογικό υλικό χαμηλής τάσης (παραδείγματος χάρη ένας αυτόματος διακόπτης) είναι δυνατό να χρησιμοποιείται με τον ίδιο ακριβώς τρόπο και από τις δύο κατηγορίες πελατών. Αυτό ισχύει κυρίως για τα εξαρτήματα διανομής ηλεκτρισμού, τις σχάρες καλωδίων και τα περισσότερα διάσπαρτα στοιχεία της εγκατάστασης.
38. Όμως, υπάρχουν σημαντικές διαφορές ανάμεσα σε βιομηχανικά έργα και σε έργα κατασκευών. Ειδικότερα, οι περισσότερες κατασκευές αφορούν εγκαταστάσεις μικρής κλίμακας, που μεταφέρουν σχετικά μικρή ηλεκτρική ισχύ (σε επίπεδο ενδιάμεσου πίνακα διανομής ή τερματικού πίνακα). Επιπλέον, για τα έργα αυτού του τύπου, ο τελικός πελάτης και οι εργολήπτες δεν παρεμβαίνουν σημαντικά στην επιλογή της σειράς και του εμπορικού σήματος, εκτός από τα «ορατά» υλικά (ρευματοδότες, διακόπτες, ορατά κανάλια της εγκατάστασης, κλπ.). Την επιλογή του εμπορικού σήματος και της σειράς των άλλων υλικών (εξαρτήματα για πίνακες, σχάρες καλωδίων κλπ.) την πραγματοποιεί μάλλον ο ηλεκτρολόγος ή, ενδεχομένως, ο κατασκευαστής πίνακα.
39. Αντιθέτως, οι βιομηχανικές εγκαταστάσεις απαιτούν συνήθως υψηλή ηλεκτρική ισχύ (όπως η ισχύς που κατανέμεται από τους γενικούς πίνακες). Επιπλέον, τα έργα αυτά

ενδέχεται να μην περιορίζονται στην απλή διανομή ή κατανομή ηλεκτρικής ενέργειας, αλλά να περιλαμβάνουν και ειδικούς εξοπλισμούς του τύπου αυτόματων συστημάτων, συστημάτων ελέγχου των διεργασιών κλπ. Τέλος, η επίδραση του τελικού πελάτη ή των εργοληπτών στην επιλογή του εμπορικού σήματος των υλικών είναι σημαντικότερη.

40. Η περίμετρος των εξοπλισμών για βιομηχανικές εφαρμογές μπορεί, συνεπώς, να είναι διαφορετική από την περίμετρο που αντιστοιχεί στις κτιριακές εγκαταστάσεις γραφείων ή κατοικιών. Ο τύπος της ζήτησης (ισχύς, αξία της σύμβασης) που προέρχεται από βιομηχανικούς πελάτες ενδέχεται, επίσης, να υπερβαίνει σημαντικά τη ζήτηση μιας σύμβασης μέσης αξίας για μια κτιριακή εγκατάσταση και προσεγγίζει τις μεγαλύτερες συμβάσεις αυτού του τύπου.
41. Έπεται ότι, στα περισσότερα συμβόλαια για βιομηχανικές εγκαταστάσεις και για μεγάλες κτιριακές εγκαταστάσεις, οι εταιρείες κατασκευής πωλούν απευθείας το ηλεκτρολογικό υλικό είτε στον τελικό πελάτη (για τις μεγάλες βιομηχανικές εγκαταστάσεις) είτε στις μεγάλες εταιρείες κατασκευής ηλεκτρικών πινάκων. Η κατάσταση είναι, συνεπώς, διαφορετική από αυτήν των παραδοσιακών συμβολαίων για κτιριακές εγκαταστάσεις, όπου οι πωλήσεις πραγματοποιούνται κατά κανόνα μέσω των εταιρειών χονδρικής διανομής. Επιπλέον, οι συμβάσεις σε αυτή την περίπτωση είναι περισσότερο προβλέψιμες, λόγω μικρότερου αριθμού (και, εάν πιστέψουμε τα εσωτερικά έγγραφα⁹ της Schneider, [...]*) σε σχέση με τις περισσότερες κτιριακές εγκαταστάσεις. Τέλος, οι προδιαγραφές ενδέχεται να συντάσσονται χωριστά και να δίδουν μεγαλύτερη έμφαση στην τήρηση των κοινοτικών προδιαγραφών παρά σε ορισμένους εθνικούς κανόνες ή συνήθειες εγκατάστασης.
42. Στην πράξη, από τα ανωτέρω συνάγεται ότι, αν και όλες οι κατασκευάστριες εταιρείες δραστηριοποιούνται γενικά σε όλα τα τμήματα της αγοράς, το κύρος τους και η ανταγωνιστική τους θέση διαφέρουν σημαντικά ανάλογα με τον τύπο εφαρμογής. Έτσι, η Legrand κατέχει φήμη αριστείας στον τομέα των κατοικιών ενώ η Siemens και η ABB είναι παραδοσιακά περισσότερο προσανατολισμένες προς τους βιομηχανικούς πελάτες.

A.3 Η σημασία των προτύπων

43. Όσον αφορά τα προϊόντα που προορίζονται να έρχονται σε επαφή με το ηλεκτρικό ρεύμα, οι διάφορες κατηγορίες ηλεκτρολογικού υλικού χαμηλής τάσης υπόκεινται σε κανόνες που πρέπει να διασφαλίζουν ότι η χρησιμοποίησή τους δεν θέτει σε κίνδυνο τη ζωή και την υγεία των προσώπων ή την ακεραιότητα των αγαθών. Οι κανόνες αυτοί έχουν επίπτωση στον τρόπο σχεδιασμού των προϊόντων. Επιπλέον, στο βαθμό που υφίστανται διαφορετικά πρότυπα που πρέπει να εφαρμόζονται στο εσωτερικό του ΕΟΧ, οι κανόνες αυτοί έχουν επίσης επίπτωση στη δυνατότητα εμπορικής διάθεσης αυτών των προϊόντων στα διάφορα κράτη μέλη.
44. Πρέπει να γίνει διάκριση ανάμεσα σε διαφορετικές κατηγορίες κανόνων και προδιαγραφών:

A.3.1 Η οδηγία χαμηλής τάσης

45. Καταρχήν, υπάρχουν κανόνες και προδιαγραφές υποχρεωτικού χαρακτήρα. Πρόκειται κυρίως για την οδηγία 1973/23/ΕΟΚ του Συμβουλίου, της 19^{ης} Φεβρουαρίου 1973 περί προσεγγίσεως των νομοθεσιών των κρατών μελών των αναφερομένων στο

⁹ Έγγραφο Schneider (απάντηση στην ερώτηση 316) : “ Developing switchboard business ”.

ηλεκτρολογικό υλικό που προορίζεται να χρησιμοποιηθεί εντός ορισμένων ορίων τάσεως¹⁰ (“ οδηγία περί χαμηλής τάσης ρεύματος”), για τις μεταγενέστερες οδηγίες και για τη νομοθεσία των κρατών μελών που εκδόθηκε για την ενσωμάτωση αυτών των οδηγιών στο εθνικό δίκαιο.

46. Η οδηγία χαμηλής τάσης δεν περιέχει συγκεκριμένους κανόνες κατασκευής των προϊόντων, αλλά περιορίζεται στο να προδιαγράφει ένα ορισμένο επίπεδο ασφαλείας που πρέπει να τηρούν αυτά τα προϊόντα («βασικές απαιτήσεις») για να είναι δυνατό να κυκλοφορούν ελεύθερα στο εσωτερικό του ΕΟΧ. Αναθέτει, κατόπιν εντολής της Επιτροπής, στους ευρωπαϊκούς οργανισμούς τυποποίησης, όπως ο Ευρωπαϊκός Οργανισμός Ηλεκτροτεχνικής Τυποποίησης (Cenelec), την αρμοδιότητα να εκδίδουν εναρμονισμένα ευρωπαϊκά πρότυπα που δεν έχουν νομική ισχύ, αλλά εγγυώνται στους κατασκευαστές και τους χρήστες, κατά τεκμήριο, ότι τα προϊόντα που συμμορφώνονται με αυτά τα πρότυπα ικανοποιούν επίσης και τις νομικές απαιτήσεις.

A.3.2 Προδιαγραφές προϊόντος που εκδίδουν οι οργανισμοί τυποποίησης

47. Εκτός από τα εναρμονισμένα ευρωπαϊκά πρότυπα, που συνδέονται με την ευρωπαϊκή νομοθεσία και αναλύουν λεπτομερώς τις βασικές απαιτήσεις των οδηγιών, υπάρχουν και άλλα πρότυπα που εγκρίνονται από διάφορους οργανισμούς τυποποίησης σε διεθνές, ευρωπαϊκό και εθνικό επίπεδο, όπως η Ηλεκτροτεχνική Διεθνής Επιτροπή (CEI), η Cenelec, η Τεχνική Ένωση Ηλεκτρολογικού Υλικού (UTE) στη Γαλλία, η Deutsche Elektrotechnische Kommission im DIN und VDE (DKE) στη Γερμανία κλπ. Αυτοί οι κανόνες και τα πρότυπα υπαγορεύουν επίσης και συγκεκριμένους κανόνες για την κατασκευή των εξεταζόμενων προϊόντων. Η τήρηση αυτών των κανόνων και προτύπων δεν είναι από νομική άποψη υποχρεωτική.
48. Στους οργανισμούς τυποποίησης εκπροσωπούνται τα βασικά εμπλεκόμενα συμφέροντα (κατασκευάστριες εταιρείες, χρήστες κλπ.). Η CEI είναι η ομοσπονδία σε διεθνές επίπεδο και η Cenelec σε ευρωπαϊκό επίπεδο των εθνικών οργανισμών. Στο εσωτερικό αυτών των δύο οργανισμών λειτουργούν τεχνικές επιτροπές και υποεπιτροπές για τις διάφορες κατηγορίες προϊόντων, οι οποίες αποτελούνται από αντιπροσωπείες των αντίστοιχων επιτροπών και υποεπιτροπών των εθνικών οργανισμών. Μόνο οι πρόεδροι και οι γραμματείς της κάθε επιτροπής και υποεπιτροπής διορίζονται για συγκεκριμένη περίοδο. Τα μέλη των αντιπροσωπειών των εθνικών οργανισμών διορίζονται σε βάση ad hoc για μία μόνο συνεδρίαση ή για μία σειρά συνεδριάσεων. Οι κατασκευάστριες εταιρείες προσπαθούν συνήθως να εκπροσωπούνται στις επιτροπές οι οποίες αφορούν τα προϊόντα που παράγουν, έτσι ώστε να συμμετέχουν στη διαδικασία της τυποποίησης. Μια διεθνής παρουσία αποτελεί, συνεπώς, πλεονέκτημα, διότι επιτρέπει σε μια εταιρεία να συμμετέχει σε πολλά επίπεδα. Κάθε εταιρεία διαθέτει σημαντικούς πόρους για να συμμετέχει στις εργασίες τυποποίησης.
49. Τα πρότυπα Cenelec εγκρίνονται συνήθως (στο 80% των περιπτώσεων¹¹) μετά από την επεξεργασία ενός προτύπου από την CEI και ακολουθούν τα πρότυπα CEI με ορισμένες προσαρμογές. Τα πρότυπα Cenelec είναι δεσμευτικά για τους εθνικούς οργανισμούς τυποποίησης. Πρέπει να εγκρίνονται ως εθνικά πρότυπα χωρίς τροποποιήσεις και τα

¹⁰ ΕΕΕΚ L 77 της 26^{ης} Μαρτίου 1973, σ. 29-33.

¹¹ www.cenelec.org/Info/about.htm.

εθνικά πρότυπα που δεν είναι σύμφωνα με τα συναφή πρότυπα Cenelec πρέπει να καταργούνται¹².

50. Τα μέρη ισχυρίζονται ότι υπάρχουν εναρμονισμένα ευρωπαϊκά πρότυπα για τη μεγάλη πλειοψηφία των προϊόντων διανομής ηλεκτρισμού. Εντούτοις, η διαδικασία εναρμόνισης των προτύπων στην Ευρώπη εξακολουθεί να είναι ατελής. Πολλά προϊόντα υπόκεινται, πράγματι, σε ευρωπαϊκά πρότυπα που δεν εναρμονίζουν το σύνολο των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών τους. Παραδείγματος χάριν, δεν έχει γίνει καμία προσπάθεια εναρμόνισης όσον αφορά το σύστημα παροχής και σύνδεσης στους ρευματοδότες.

A.3.3 Κανόνες και συνήθειες εγκατάστασης

51. Οι κανόνες και οι συνήθειες εγκατάστασης δεν αφορούν την κατασκευή των ίδιων των προϊόντων, αλλά τον τρόπο με τον οποίο πρέπει να συνδέονται στο δίκτυο (π.χ. όσον αφορά το σύστημα με ουδέτερο), γεγονός που έχει συχνά επιπτώσεις στην εξωτερική μορφή του ίδιου του προϊόντος. Πρόκειται κυρίως για κανόνες που υπαγορεύονται από τους οργανισμούς τυποποίησης (CEI, Cenelec ή εθνικοί οργανισμοί). Σε ορισμένες περιπτώσεις εκδίδονται από τις δημόσιες αρχές (παραδείγματος χάριν το γαλλικό διάταγμα της 2ας Οκτωβρίου 1978 για τα κτίρια υποδοχής του κοινού, το οποίο περιέχει ορισμένους κανόνες σχετικά με το φωτισμό ασφαλείας¹³). Τέλος, υπάρχουν και ορισμένες απλές συνήθειες ή παραδόσεις τις οποίες ακολουθούν οι ηλεκτρολόγοι μιας χώρας ή μιας συγκεκριμένης περιοχής. Αυτές οι συνήθειες εγκατάστασης, αν και δεν έχουν δεσμευτικό χαρακτήρα, δεσμεύουν *εκ των πραγμάτων* τις κατασκευάστριες εταιρείες να κατασκευάζουν τα προϊόντα με συγκεκριμένο τρόπο, για να μπορούν να διαθέτουν με επιτυχία τα προϊόντα τους στη συγκεκριμένη χώρα.
52. Οι κανόνες και συνήθειες εγκατάστασης περιλαμβάνουν και τις οδηγίες ορισμένων επιχειρήσεων. Παραδείγματος χάριν, οι εταιρείες διανομής ηλεκτρικής ενέργειας υπαγορεύουν τους κανόνες αναφορικά με το υλικό που προορίζεται να συνδεθεί με το δημόσιο δίκτυο ηλεκτρικής ενέργειας. Οι κανόνες αυτοί, που είναι επίσης *εκ των πραγμάτων* δεσμευτικοί για τις κατασκευάστριες εταιρείες ηλεκτρολογικού υλικού, μπορούν να έχουν εθνικό πεδίο εφαρμογής, όπως στην περίπτωση της επιχείρησης ηλεκτρισμού της Γαλλίας (EDF), ή να εφαρμόζονται σε περιφερειακό, ακόμη και τοπικό, επίπεδο, όπως συμβαίνει με ορισμένες περιφερειακές εταιρείες διανομής ηλεκτρικής ενέργειας στη Γερμανία ή την Αυστρία.

A.3.4 Η σήμανση «CE» και τα εθνικά σήματα ποιότητας

53. Υπάρχουν δύο τύποι σημάτων: το σήμα «CE» και τα εθνικά σήματα ποιότητας.
54. Το σήμα «CE» πρέπει, βάσει των κοινοτικών οδηγιών, να τοποθετείται υποχρεωτικά σε κάθε προϊόν που υπάγεται στο πεδίο της οδηγίας περί χαμηλής τάσεως. Τοποθετείται πάνω στο προϊόν με τη μοναδική ευθύνη του κατασκευαστή ο οποίος δηλώνει ότι το προϊόν είναι σύμφωνο με τις απαιτήσεις της οδηγίας. Οι απαιτήσεις αυτές αφορούν τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά των προϊόντων καθώς και τις διαδικασίες αξιολόγησης της συμμόρφωσης οι οποίες πρέπει να εφαρμόζονται πριν από τη διάθεση του προϊόντος στην αγορά. Οι εταιρείες παραγωγής μπορούν να εφαρμόσουν κανόνες, τους επονομαζόμενους «εναρμονισμένους», για να αποδείξουν τη συμμόρφωση των

¹² www.dke.de/en/wir/normung.

¹³ Απάντηση των μερών της 21^{ης} Ιουνίου 2001, ερώτηση 187.

προϊόντων τους με τις βασικές απαιτήσεις των οδηγιών, ενώ οι προβλεπόμενες διαδικασίες ενδέχεται να απαιτούν την παρέμβαση ενός τρίτου οργανισμού. Η σήμανση «CE» εξασφαλίζει με τον τρόπο αυτό, από νομική άποψη, την ελεύθερη κυκλοφορία των προϊόντων στο εσωτερικό του ΕΟΧ.

55. Τα σήματα ποιότητας (όπως το σήμα «NF» στη Γαλλία, το σήμα «VDE» στη Γερμανία ή το σήμα «CEBEC» στο Βέλγιο) χορηγούνται από έναν ανεξάρτητο οργανισμό πιστοποίησης κατόπιν αιτήσεως του κατασκευαστή, μετά από τη διενέργεια δοκιμών από αναγνωρισμένο εργαστήριο και την καταβολή ενός τέλους. Το σήμα ποιότητας πιστοποιεί τη συμμόρφωση του προϊόντος με τα εφαρμοστέα πρότυπα (διεθνή, ευρωπαϊκά ή εθνικά).
56. Η απόκτηση του σήματος ποιότητας δεν είναι κατά κανόνα υποχρεωτική. Υπάρχουν, ωστόσο, εξαιρέσεις αυτού του κανόνα. Παραδείγματος χάρη, στη Γαλλία, είναι υποχρεωτική η λήψη του γαλλικού σήματος ποιότητας για τα συστήματα φωτισμού ασφαλείας. Ακόμη και αν οι κατασκευάστριες εταιρείες δεν είναι από νομική άποψη υποχρεωμένες να λάβουν το σήμα ποιότητας μιας χώρας για να διαθέσουν σε αυτή τα προϊόντα τους, η λήψη του σήματος ποιότητας αποτελεί επιτακτική ανάγκη από εμπορική άποψη. Οι ηλεκτρολόγοι εγκαταστάσεων και οι τελικοί πελάτες το απαιτούν συχνά, διότι το εν λόγω σήμα ποιότητας τους διαβεβαιώνει ότι τα προϊόντα που το φέρουν είναι ασφαλή και αξιόπιστα. Αυτό έχει ιδιαίτερη σημασία για τον ηλεκτρολογικό εξοπλισμό ο οποίος, εάν είναι ελαττωματικός, μπορεί να προκαλέσει σοβαρά ατυχήματα. Η εμπιστοσύνη στα εθνικά σήματα ενισχύεται, εξάλλου, από το γεγονός ότι, σε αντίθεση με το σήμα «CE», τα σήματα αυτά εκδίδονται από ανεξάρτητους οργανισμούς.
57. Η σχετική σημασία του σήματος «CE» και του σήματος ποιότητας στα μάτια των ηλεκτρολόγων εγκαταστάσεων και των καταναλωτών φαίνεται από τον τρόπο που τοποθετούνται και είναι ορατά πάνω στα προϊόντα ηλεκτρολογικού εξοπλισμού. Σε περίπτωση που ένα προϊόν φέρει και τα δύο σήματα, η εταιρεία παραγωγής δίνει μεγαλύτερη έμφαση στο σήμα ποιότητας, ενώ το σήμα «CE» είναι τις περισσότερες φορές λιγότερο εμφανές. Έτσι, στην περίπτωση των αυτόματων διακοπών, το σήμα ποιότητας τοποθετείται στο μπροστινό μέρος του προϊόντος και έχει συνήθως έντονα χρώματα. Το σήμα «CE» τοποθετείται γενικά σε πλαϊνή πλευρά του προϊόντος και το χρώμα του δεν διαφέρει συνήθως από το χρώμα του προϊόντος.
58. Η Arnould, θυγατρική της Legrand, περιγράφει συνοπτικά τη λειτουργία των εθνικών σημάτων ποιότητας για τους καταναλωτές με τον ακόλουθο τρόπο:¹⁴

«Το σήμα NF είναι αποτέλεσμα εκούσιας δέσμευσης του κατασκευαστή που επιλέγει να υποβάλει τα προϊόντα του σε μια αυστηρή διαδικασία πιστοποίησης. **Το σήμα NF αποτελεί απόδειξη συμμόρφωσης με τα γαλλικά και τα ευρωπαϊκά πρότυπα.** Εκδίδεται από ένα ανεξάρτητο οργανισμό πιστοποίησης βάσει πλήρους σειράς δοκιμών των προϊόντων και επιτόπιων ελέγχων στις εγκαταστάσεις του κατασκευαστή. Διατηρείται με την επιφύλαξη τακτικών ελέγχων με θετικό αποτέλεσμα. **Το σήμα NF εγγυάται πολύ περισσότερα από την ασφάλεια. Εγγυάται την αξιοπιστία και την ποιότητα των ηλεκτρολογικών υλικών.** Πιο συγκεκριμένα, η χρησιμοποίηση ηλεκτρολογικών υλικών που φέρουν το σήμα NF είναι το εχέγγυο της καλής λειτουργίας της εγκατάστασής σας».

¹⁴ Γενικός κατάλογος 2001, σ. 319 (έντονοι χαρακτήρες στο πρωτότυπο).

59. Η Legrand δίνει, στον κατάλογο προϊόντων της του έτους 2000, τις ακόλουθες εξηγήσεις όσον αφορά τη σήμανση «CE»:¹⁵

«Το σήμα CE εμφανίζεται στα ηλεκτρολογικά και/ή ηλεκτρονικά προϊόντα Legrand ή στη συσκευασία τους. Είναι υποχρεωτικό σύμφωνα με τις οδηγίες του Συμβουλίου των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων [...]*. Το σήμα CE δεν μπορεί σε καμία περίπτωση να αντικαταστήσει κάποιο σήμα ποιότητας. Στη Γαλλία, δίνει τη δυνατότητα στους ελεγκτές των τελωνείων και της υπηρεσίας καταστολής της απάτης (DGCCRF) να επιτρέπουν την ελεύθερη κυκλοφορία κάθε προϊόντος που φέρει το σήμα CE. Ο κατασκευαστής οφείλει με δική του ευθύνη να τοποθετήσει το σήμα CE στα προϊόντα ή τη συσκευασία τους. Η παραγωγή του δεν αποτελεί αντικείμενο ελέγχου από κάποιο τρίτο οργανισμό (συμμόρφωση με τις εθνικές και διεθνείς προδιαγραφές ασφάλειας και επιδόσεων)».

60. Επίσης, η CEBEC, ο βελγικός οργανισμός πιστοποίησης, εξηγεί:¹⁶

«Το βελγικό και ευρωπαϊκό δίκαιο επιβάλλουν τη συμμόρφωση των προϊόντων με τις κοινοτικές οδηγίες και, κατά συνέπεια, τη σήμανση CE. Κάθε προϊόν οφείλει να φέρει το σήμα CE και τα προϊόντα που δεν φέρουν το σήμα αυτό δεν λαμβάνουν άδεια κυκλοφορίας στην αγορά. Το σήμα CE καθαυτό επιτρέπει αποκλειστικά τη διάθεση των προϊόντων στην αγορά και δεν περιέχει καμία πρόσθετη πληροφορία [...]».

Πολλές οδηγίες που εφαρμόζονται στα ηλεκτρολογικά προϊόντα ακολουθούν μέθοδο εκτίμησης της καταλληλότητας χωρίς καμία παρέμβαση ανεξάρτητου εργαστηρίου ή αναγνωρισμένου οργανισμού. Το σήμα CE δεν είναι τίποτα περισσότερο από τη δήλωση ενός κατασκευαστή ότι πληρούνται οι βασικές απαιτήσεις.

Το σήμα CEBEC δηλώνει τη συνεχή συμμόρφωση με τα διεθνή πρότυπα ασφαλείας, η οποία επιβεβαιώνεται από έναν ανεξάρτητο και αναγνωρισμένου κύρους οργανισμό πιστοποίησης.

Οι καταναλωτές θα εξακολουθήσουν να προτιμούν τα ηλεκτρολογικά προϊόντα που διαθέτουν ανεξάρτητη πιστοποίηση. Η βιομηχανία ηλεκτρολογικού εξοπλισμού και εγκαταστάσεων έχει ανάγκη τη συνεχή συμμόρφωση με τα διεθνή πρότυπα. Το σήμα CE δεν την εγγυάται. Αντιθέτως, το σήμα CEBEC την εγγυάται».

61. Οι εθνικοί οργανισμοί πιστοποίησης είναι επίσης, στα περισσότερα κράτη μέλη, οι οργανισμοί που είναι υπεύθυνοι για την τυποποίηση των προϊόντων. Σε ορισμένες χώρες (στη Γερμανία και στη Ηνωμένο Βασίλειο, παραδείγματος χάρη), υπάρχουν διάφοροι οργανισμοί πιστοποίησης.
62. Δυνάμει σύμβασης μεταξύ των περισσότερων οργανισμών μελών του Cenelec, της «Cenelec Certification Agreement (CCA)» (Συμφωνία Πιστοποίησης Cenelec), κάθε προϊόν που λαμβάνει το σήμα ποιότητας ενός οργανισμού μέλους μπορεί να λάβει και το σήμα ποιότητας που εκδίδει οιοσδήποτε οργανισμός με απλή αίτηση, έναντι πληρωμής χαμηλού τέλους και χωρίς να είναι απαραίτητη καμία νέα σειρά δοκιμών. Εντούτοις κάθε κράτος μέλος του EOX διαθέτει διαφορετικό σήμα ποιότητας και τα ηλεκτρολογικά προϊόντα φέρουν το εθνικό σήμα ποιότητας του κράτους στην αγορά του οποίου διατίθενται.

¹⁵ Κατάλογος 2000, σ. 800.

¹⁶ www.cebec.be/leaflets/cebec.html.

A.4 Η λειτουργία του τομέα

A.4.1 Περιγραφή της κάθετης αλυσίδας

63. Η σειρά που συνδέει όλους αυτούς τους φορείς της αγοράς μπορεί να παρουσιαστεί συνοπτικά με τον ακόλουθο τρόπο. Η ζήτηση προέρχεται από τον τελικό πελάτη ο οποίος αναθέτει το σχεδιασμό της ηλεκτρικής εγκατάστασης είτε σε έναν ηλεκτρολόγο εγκατάστασης είτε, για μεγάλα έργα, σε έναν μελετητή. Μετά τον καθορισμό του διαγράμματος της ηλεκτρικής εγκατάστασης, επιλέγεται κατά κανόνα το ηλεκτρολογικό υλικό, αγοράζεται και τοποθετείται από έναν ηλεκτρολόγο εγκατάστασης, ο οποίος προμηθεύεται το υλικό τις περισσότερες φορές από μια τοπική εταιρεία χονδρικής διανομής, η οποία μπορεί να είναι θυγατρική μιας διεθνούς εταιρείας χονδρικής διανομής. Οι ίδιες οι εταιρείες διανομής εφοδιάζονται τα προϊόντα από τους διάφορους κατασκευαστές ηλεκτρολογικού υλικού (όπως η Schneider ή η Legrand).
64. Όταν η εγκατάσταση περιλαμβάνει πίνακες διανομής, αυτοί πρέπει να προσαρμόζονται ειδικά στις ανάγκες του πελάτη. Η προσαρμογή αυτή πραγματοποιείται με τον καθορισμό του τύπου, του αριθμού και των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών των διαφορετικών υλικών (αυτόματοι διακόπτες, ασφάλειες, διακόπτες διαφορικής προστασίας) που τοποθετούνται στους πίνακες. Όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, η προσαρμογή και η συναρμολόγηση των τερματικών πινάκων πραγματοποιούνται κατά κανόνα απευθείας από τον ηλεκτρολόγο εγκατάστασης, διότι αυτά τα προϊόντα είναι γενικά απλά. Αντίθετα, η εργασία αυτή είναι πιο σύνθετη στην περίπτωση των γενικών πινάκων και των ενδιάμεσων πινάκων διανομής και πρέπει να πραγματοποιείται από έναν ειδικό, τον κατασκευαστή πινάκων. Σε αυτή την περίπτωση, οι κατασκευαστές πινάκων είναι αυτοί που επιλέγουν και αγοράζουν τα διάφορα εξαρτήματα είτε από τις εταιρείες χονδρικής διανομής, είτε όσον αφορά τους μεγαλύτερους από αυτούς, απευθείας από τους κατασκευαστές.
65. Για να ολοκληρώσουμε, πρέπει τέλος να επισημάνουμε ότι οι κατασκευαστές μπορούν σε ορισμένες περιπτώσεις να πωλούν απευθείας τα προϊόντα τους σε ορισμένους τελικούς πελάτες (όπως ορισμένοι παραγωγοί μηχανών ή συσκευών που χρησιμοποιούν ηλεκτρολογικό υλικό χαμηλής τάσης, παραδείγματος χάριν ρευματοδότες ή βοηθητικά συστήματα ελέγχου και σήματος). Επιπλέον, ορισμένοι τελικοί πελάτες πραγματοποιούν ενίοτε οι ίδιοι την τοποθέτηση και επιλέγουν το ηλεκτρολογικό υλικό τους, που το αγοράζουν συνήθως σε μεγάλα πολυκαταστήματα ή σε καταστήματα ειδών μαστορέματος. Οι πωλήσεις αυτές εξακολουθούν, ωστόσο, να είναι ελάχιστες και δεν θέτουν υπό αμφισβήτηση την προηγούμενη γενική περιγραφή.

A.4.2 Η σημασία των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης και των κατασκευαστών πινάκων

66. Όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, ο τελικός πελάτης και οι εργολήπτες διαδραματίζουν, τις περισσότερες φορές, σημαντικό ρόλο μόνο ως προς την επιλογή των «ορατών» υλικών (ρευματοδότες, διακόπτες, ορατά κανάλια της εγκατάστασης, κλπ.), για τα οποία, σύμφωνα με εσωτερικά έγγραφα¹⁷ της Legrand, τα βασικά κριτήρια επιλογής είναι «η αισθητική και η λειτουργικότητα».
67. Οι κατασκευαστές ηλεκτρικών πινάκων είναι αυτοί που επιλέγουν και αγοράζουν τα εξαρτήματα για γενικούς πίνακες και για ενδιάμεσους πίνακες διανομής. Τα άλλα υλικά

¹⁷ Έγγραφο Legrand, “Synthèse PMT juillet 2000”.

(εξαρτήματα για τερματικούς πίνακες, σχάρες καλωδίων κλπ.) επιλέγονται από τον ηλεκτρολόγο εγκατάστασης.

68. Έπεται ότι οι ηλεκτρολόγοι εγκατάστασης (και, σε μικρότερο βαθμό, οι κατασκευαστές πινάκων) παρεμβαίνουν καθοριστικά στην επιλογή των σχετικών ηλεκτρολογικών υλικών. Όπως αναφέρει η Legrand¹⁸, «η ζήτηση για τα προϊόντα της Legrand καθορίζεται κατά κύριο λόγο από το βαθμό με τον οποίο οι ηλεκτρολόγοι και οι εργολήπτες ζητούν από τις εταιρείες χονδρικής διανομής τα προϊόντα Legrand».
69. Η προσέλκυση της προτίμησης αυτών των συντελεστών, αποτελεί, συνεπώς, ένα από τα καθοριστικά στοιχεία του ανταγωνισμού ανάμεσα στους παρασκευαστές ηλεκτρολογικών υλικών. Η ανάγκη αυτή ενισχύεται περισσότερο από το γεγονός ότι οι ηλεκτρολόγοι εγκατάστασης και οι κατασκευαστές πινάκων μεσαίου μεγέθους είναι κατά κανόνα πιστοί στην εταιρεία τα προϊόντα της οποίας συνηθίζουν να χρησιμοποιούν.

A.4.3 Η σημασία των εταιρειών χονδρικής διανομής

70. Όπως έχει αναφερθεί προηγουμένως, οι ηλεκτρολόγοι εγκατάστασης και οι κατασκευαστές πινάκων μικρού ή μεσαίου μεγέθους εφοδιάζονται από τις εταιρείες χονδρικής διανομής που είναι εγκατεστημένες κοντά στον τόπο δραστηριότητάς τους. Μόνο οι μεγάλοι βιομηχανικοί πελάτες ή οι μεγάλοι κατασκευαστές πινάκων (που δραστηριοποιούνται στο επίπεδο των γενικών πινάκων) έχουν συμφέρον να αγοράζουν τα προϊόντα τους απευθείας από τους κατασκευαστές.
71. Υπάρχει, λοιπόν, διαφορά ανάμεσα στα μεγάλα έργα (ή έργα που απαιτούν μεγάλη ισχύ), για τα οποία οι κατασκευαστές πωλούν απευθείας τα προϊόντα τους στους τελικούς πελάτες και στους μεγάλους κατασκευαστές πινάκων και τις επιχειρήσεις ηλεκτρολογικών εγκαταστάσεων, και στις άλλες εγκαταστάσεις, στις οποίες οι εταιρείες χονδρικής διανομής αποτελούν υποχρεωτικό μεσάζοντα μεταξύ των κατασκευαστών και των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης (ή των κατασκευαστών πινάκων). Όπως έχει εξηγηθεί ανωτέρω, οι εταιρείες χονδρικής διανομής δεν παρεμβαίνουν στις πωλήσεις εξαρτημάτων για γενικούς πίνακες, αλλά αντιπροσωπεύουν ποσοστό μεταξύ 80% και 90% της αγοράς για τους άλλους τύπους ηλεκτρολογικού υλικού.
72. Κατά συνέπεια, η πρόσβαση στις εταιρείες χονδρικής διανομής αποτελεί εξαιρετικά σημαντικό παράγοντα επιτυχίας για τους κατασκευαστές ηλεκτρολογικών υλικών πλην των εξαρτημάτων για γενικούς πίνακες. Πρέπει, λοιπόν να επισημάνουμε ότι, κατά την άποψη των μερών, όλοι οι κατασκευαστές δεν έχουν κατ' ανάγκη πρόσβαση στις ίδιες εταιρείες χονδρικής διανομής. Έτσι, οι σημαντικότεροι κατασκευαστές συνεργάζονται συνήθως με μεγάλους διεθνείς ομίλους (όπως η Rexel, Sonepar ή Hagemayer στη Γαλλία), ενώ οι μικρότεροι ανταγωνιστές έχουν περισσότερο περιφερειακή παρουσία και εργάζονται περισσότερο με μικρότερες εταιρείες χονδρικής διανομής.

A.4.4 Κριτήρια επιλογής

73. Από τα ανωτέρω συνάγεται ότι η ανταγωνιστική θέση των διαφόρων κατασκευαστών καθορίζεται σε μεγάλο βαθμό (i) από την ικανότητά τους να εξασφαλίσουν την εμπιστοσύνη των ηλεκτρολόγων εγκαταστάσεων και των κατασκευαστών πινάκων και, κατά συνέπεια, να ικανοποιήσουν τις προσδοκίες τους και (ii) από την πρόσβασή τους

¹⁸ Legrand, έντυπο 20-F SEC.

στις εταιρείες χονδρικής διανομής, τουλάχιστον για τα κράτη μέλη στα οποία οι εταιρείες αυτές είναι επαρκώς εγκατεστημένες.

74. Οι εκθέσεις ορισμένων αναλυτών¹⁹, που επιβεβαιώνονται από έγγραφα της Legrand²⁰, αναφέρουν ότι τα βασικά κριτήρια επιλογής των ηλεκτρολόγων εγκαταστάσεως είναι (i) η ποιότητα και η ασφάλεια των υλικών, (ii) η ευκολία εγκατάστασης (που περιορίζει το χρόνο εγκατάστασης από τον ηλεκτρολόγο και, κατά συνέπεια, το κόστος του), (iii) η ικανοποίηση των τοπικών προτιμήσεων και προδιαγραφών και (iv) η μακροπρόθεσμη διαθεσιμότητα των προϊόντων (που επιτρέπει την αλλαγή τυποποιημένων ελαττωματικών εξαρτημάτων και αποτρέπει την αναζήτηση νέων κατασκευαστών για κάθε νέα δουλειά).
75. Τα αποτελέσματα της διενεργηθείσας από την Επιτροπή έρευνας επιβεβαιώνουν τη σημασία αυτών των παραγόντων. Δείχνουν επίσης ότι η ποιότητα και η ασφάλεια των προϊόντων φαίνεται να αποτελούν βασικές απαιτήσεις, χωρίς τις οποίες ένας κατασκευαστής δεν μπορεί να ελπίζει ότι θα πωλήσει τα προϊόντα του. Τέλος, δείχνουν ότι η στάθμιση των διαφόρων κριτηρίων επιλογής μπορεί να είναι διαφορετική μεταξύ των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης και των κατασκευαστών πινάκων. Η άμεση διαθεσιμότητα των προϊόντων έχει, συνεπώς, καθοριστική σημασία για τους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης, οι οποίοι δεν διατηρούν αποθέματα, αλλά έχει λιγότερο καθοριστική σημασία για τους κατασκευαστές πινάκων. Παρομοίως, οι κατασκευαστές πινάκων φαίνεται να προσδίδουν λιγότερο καθοριστική σημασία στο εμπορικό σήμα σε σχέση με τους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης.
76. Τα αποτελέσματα της έρευνας της Επιτροπής επιβεβαιώνουν επίσης ότι η τιμή δεν αποτελεί το καθοριστικό κριτήριο επιλογής για τους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης στα περισσότερα κράτη μέλη. Αυτό θα μπορούσε να εξηγηθεί από το γεγονός (i) ότι το ηλεκτρολογικό υλικό αντιπροσωπεύει σχετικά μικρό ποσοστό (κατά κανόνα της τάξης του 20%) της αξίας της σύμβασης που ανατίθεται στους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης, ενώ το υπόλοιπο προέρχεται κυρίως από το κόστος εργασίας· (ii) ότι ο ηλεκτρολόγος εγκατάστασης, όπως και ο εργολήπτης ή ο κατασκευαστής πινάκων, έχουν γενικά την τάση να δίνουν μεγαλύτερο βάρος στην ασφάλεια και την ποιότητα της εγκατάστασης (για λόγους ευθύνης, για να μη χρειάζεται να επανέρχονται στην εγκατάσταση κλπ.) και (iii) ότι μια απόκλιση τιμών θα ήταν δυνατό να αντισταθμίζεται με το παραπάνω από άλλους παράγοντες, ιδίως το χρόνο εγκατάστασης (λαμβάνομένης υπόψη της σημασίας του κόστους εργασίας στο συνολικό ποσό της σύμβασης, εξοικονόμηση χρόνου κατά 10% κατά την τοποθέτηση είναι για τον ηλεκτρολόγο εγκατάστασης περισσότερο αποδοτική από μια έκπτωση 10% στην τιμή των υλικών).
77. Τα εν λόγω κριτήρια επιλογής εξηγούν, εξάλλου, σε μεγάλο βαθμό την εμπιστοσύνη των ηλεκτρολόγων εγκαταστάσεως και των κατασκευαστών πινάκων στα εμπορικά σήματα. Όπως αναφέρει ένας κατασκευαστής²¹, «η στάση των φορέων του κλάδου είναι πολύ συντηρητική. Ασφαλώς, λόγοι που συνδέονται με την ποιότητα, την ασφάλεια και με τα προβλήματα αστικής ευθύνης αποτελούν ισχυρά κίνητρα αγοράς προϊόντων γνωστών εμπορικών σημάτων». Επιπλέον, οι ηλεκτρολόγοι εγκαταστάσεως και οι κατασκευαστές πινάκων έχουν κάθε λόγο να χρησιμοποιούν προϊόντα μιας εταιρείας ή περιορισμένου

¹⁹ Έκθεση της Crédit Suisse First Boston για τη Legrand (11 Σεπτεμβρίου 2000), έκθεση Williams de Broë για τη Schneider (4 Ιανουαρίου 2000).

²⁰ Legrand, έντυπο 20-F SEC.

²¹ Hager, απάντηση το ερωτηματολόγιο του σταδίου I.

αριθμού εταιρειών, διότι αυτό τους εξασφαλίζει μεγαλύτερη γνώση αυτών των προϊόντων και, σε τελική ανάλυση, σημαντική εξοικονόμηση χρόνου κατά την εγκατάσταση και, κατά συνέπεια, εξοικονόμηση εργασίας.

78. Τα κριτήρια επιλογής των εταιρειών χονδρικής διανομής πρέπει, προφανώς, να είναι σύμφωνα με τα κριτήρια των πελατών τους, των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης και των κατασκευαστών πινάκων. Εντούτοις, περιλαμβάνουν και ορισμένους παράγοντες που αφορούν ειδικότερα τις εταιρείες χονδρικής διανομής. Πιο συγκεκριμένα, τα μέρη αναφέρουν ότι οι εταιρείες χονδρικής διανομής έχουν την τάση να περιορίζουν τον αριθμό των προμηθευτών τους και των εμπορικών σημάτων που διαθέτουν για κάθε κατηγορία προϊόντων, για λόγους κόστους, αποθήκευσης, μηχανογραφικής λειτουργίας, τεχνικής και εμπορικής κατάρτισης των απασχολούμενων τους κλπ. Αυτό τείνει να ευνοεί τους κατασκευαστές των προϊόντων με μεγαλύτερη εξάπλωση στην αγορά και τους κατασκευαστές που διαθέτουν ένα μεγάλο φάσμα προϊόντων.

A.5 Συμπέρασμα

79. Για να συνοψίσουμε τα ανωτέρω, το ηλεκτρολογικό υλικό χαμηλής τάσης χρησιμοποιείται σε τρεις τύπους εφαρμογών: στις βιομηχανικές εγκαταστάσεις, στα κτίρια υπηρεσιών και τα κτίρια κατοικιών. Για τα βιομηχανικά έργα και τα μεγάλα έργα κτιριακών εγκαταστάσεων, που αφορούν μεγάλη ηλεκτρική ισχύ και εμπίπτουν στον ορισμό των γενικών πινάκων, τα υλικά επιλέγονται γενικά από ένα μελετητή ή από ένα μεγάλο κατασκευαστή πινάκων και αγοράζονται απευθείας από τους κατασκευαστές. Για τα άλλα έργα, τα περισσότερα υλικά επιλέγονται απευθείας και αγοράζονται από έναν ηλεκτρολόγο εγκατάστασης ή κατασκευαστή πινάκων (μέσω μιας τοπικής εταιρείας χονδρικής διανομής), ενώ ο τελικός πελάτης παρεμβαίνει μόνο για τα «ορατά» στοιχεία της εγκατάστασης, βάσει κριτηρίων αισθητικής και, ενδεχομένως, λειτουργικότητας.
80. Εάν εξαιρέσουμε τους γενικούς πίνακες, η βασική συλλογιστική των κατασκευαστών συνίσταται, συνεπώς, στο να εξασφαλίσουν την επαρκή εισαγωγή στους καταλόγους των εταιρειών χονδρικής διανομής, αφενός, και να πείσουν τους ηλεκτρολόγους εγκαταστάσεων και τους κατασκευαστές πινάκων να επιλέξουν τα δικά τους προϊόντα, ιδίως σε συνάρτηση με το κύρος των εμπορικών σημάτων τους, το μεγάλο φάσμα των προϊόντων τους και την άμεση διαθεσιμότητά τους, αφετέρου.
81. Οι ηλεκτρολόγοι εγκαταστάσεως δίνουν ιδιαίτερη βαρύτητα στην ασφάλεια και την αξιοπιστία των προϊόντων, στη διαθεσιμότητά τους και στην ευκολία τοποθέτησής τους, γεγονός που τους καθιστά κατά κανόνα πιστούς σε ένα συγκεκριμένο σήμα. Οι εταιρείες χονδρικής διανομής ικανοποιούν τις επιθυμίες των πελατών τους (των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης και των κατασκευαστών πινάκων) και αναζητούν τους προμηθευτές που διαθέτουν τις μεγαλύτερες δυνατές σειρές προϊόντων).
82. Ο ανταγωνισμός ανάμεσα στους κατασκευαστές εκδηλώνεται, συνεπώς, κατά κύριο λόγο στο επίπεδο των εμπορικών σημάτων, μέσω των οποίων οι κατασκευαστές τείνουν να διαφοροποιούνται από τους ανταγωνιστές τους και να εξασφαλίζουν την εμπιστοσύνη των ηλεκτρολόγων εγκαταστάσεως και των κατασκευαστών πινάκων. Οι εταιρείες παραγωγής προσπαθούν επίσης να επιτύχουν τη μεγαλύτερη δυνατή σειρά προϊόντων, γεγονός που είναι απαραίτητο στην περίπτωση των ηλεκτρικών πινάκων διανομής και σημαντικό πλεονέκτημα στους άλλους τύπους εξαρτημάτων.
83. Αυτά τα χαρακτηριστικά, που είναι κοινά για όλες τις αγορές σχετικών προϊόντων, δημιουργούν σημαντικούς φραγμούς εισόδου (πρόσβαση στις εταιρείες χονδρικής

διανομής, δημιουργία εμπορικού σήματος και μεγάλης σειράς προϊόντων) και οι διαφοροποιήσεις πραγματοποιούνται ολοένα και περισσότερο μέσω της εξωτερικής ανάπτυξης (εξαγορές). Γενικά, οι αγορές παρουσιάζουν ολοένα και μεγαλύτερο βαθμό συγκέντρωσης.

B. Ορισμός των σχετικών αγορών

B.1 Οι ηλεκτρικοί πίνακες διανομής

84. Στο παρόν τμήμα αναλύονται οι επιπτώσεις της πράξης στην αγορά των ηλεκτρικών πινάκων διανομής, δηλαδή στους γενικούς πίνακες χαμηλής τάσης, τους ενδιάμεσους πίνακες διανομής και τους τερματικούς πίνακες. Τόσο η Schneider όσο και η Legrand δραστηριοποιούνται στους ενδιάμεσους πίνακες διανομής και στους τερματικούς πίνακες. Η Schneider δραστηριοποιείται επίσης και στην αγορά των γενικών πινάκων.

B.1.1 Οργάνωση των εγκαταστάσεων διανομής ηλεκτρικής ενέργειας

85. Η διανομή ηλεκτρισμού στο εσωτερικό ενός κτιρίου (κτιρίου κατοικιών, κτιρίου γραφείων, εργοστασίου κλπ.) πραγματοποιείται σε διάφορα διαδοχικά επίπεδα εξοπλισμού, που επιτρέπουν τη μεταφορά της ηλεκτρικής ενέργειας από το σημείο σύνδεσης με το εξωτερικό ηλεκτρικό δίκτυο προς τις διάφορες ηλεκτρικές συσκευές που χρησιμοποιούνται μέσα στο κτίριο.
86. Ένα σύστημα διανομής ρεύματος χαμηλής τάσης συναρθρώνεται σε διάφορα επίπεδα πινάκων διανομής που σχηματίζουν ένα σύνολο, από τον γενικό πίνακα (ή ένα πίνακα διανομής στις μικρότερες εγκαταστάσεις) μέχρι τους τερματικούς πίνακες. Στα κατάντη του τερματικού πίνακα τοποθετείται ο τερματικός ηλεκτρικός εξοπλισμός, όπως οι ρευματοδότες ή οι διακόπτες οι οποίοι συνδέονται με τους πίνακες μέσω καλωδίων και υλικών διακλάδωσης.
87. Η διανομή της ηλεκτρικής ενέργειας καθώς και η προστασία της ηλεκτρικής εγκατάστασης και/ή των ατόμων, πραγματοποιείται στους πίνακες διανομής ηλεκτρισμού που αντιστοιχούν, συνεπώς, στους βασικούς κόμβους του δικτύου. Δύο πίνακες που ανήκουν σε δύο διαδοχικά επίπεδα της εγκατάστασης συνδέονται μεταξύ τους με ηλεκτρικά καλώδια. Όσο απομακρυνόμαστε από το σημείο σύνδεσης με το εξωτερικό δίκτυο, οι εντάσεις του ρεύματος που κυκλοφορούν στα καλώδια και στους ηλεκτρικούς πίνακες μειώνονται. Ο γενικός πίνακας αντιστοιχεί, συνεπώς, στο σημείο της εγκατάστασης με τις υψηλότερες εντάσεις ρεύματος. Οι εντάσεις στους πίνακες διανομής, και στη συνέχεια στους τερματικούς πίνακες και, τέλος, στον τερματικό ηλεκτρικό εξοπλισμό μειώνονται συνεχώς. Το διάγραμμα στο Παράρτημα 1 παρουσιάζει την τυπική οργάνωση μιας εγκατάστασης διανομής ηλεκτρισμού χαμηλής τάσης και τη θέση που καταλαμβάνουν σε αυτή τα διάφορα υλικά που περιγράφονται ανωτέρω.

B.1.2 Επιλογή των εξαρτημάτων

88. Για να ασκήσουν τις προστατευτικές τους λειτουργίες, οι ηλεκτρικοί πίνακες αποτελούνται από διάφορα εξαρτήματα που ενσωματώνονται σε ένα ερμάριο (από χάλυβα ή από πλαστικό). Τα εξαρτήματα αυτά περιλαμβάνουν τους αυτόματους διακόπτες, τις ασφάλειες (για την προστασία των εγκαταστάσεων), τους διακόπτες διαφορικής προστασίας (για την προστασία των προσώπων) και διάφορα άλλα στοιχεία.
89. Ο τύπος, ο αριθμός και η διαστασιολόγηση αυτών των εξαρτημάτων εξαρτώνται κατά κύριο λόγο από το επίπεδο διανομής και από τον τύπο του τερματικού ηλεκτρικού εξοπλισμού. Έτσι, οι γενικοί πίνακες διανομής περιέχουν κυρίως αυτόματους διακόπτες

μεγάλης ισχύος και αυτόματους διακόπτες ισχύος «κλειστού τύπου». Οι πίνακες διανομής ηλεκτρισμού περιλαμβάνουν κυρίως αυτόματους διακόπτες ισχύος κλειστού τύπου και μικροαυτόματους διακόπτες ισχύος. Τέλος, οι τερματικοί πίνακες περιέχουν μικροαυτόματους διακόπτες ισχύος και διακόπτες διαφορικής προστασίας.

90. Στην πράξη, κάθε πίνακας διανομής πρέπει να σχεδιάζεται ειδικά για να ανταποκρίνεται στις μοναδικές ανάγκες της εγκατάστασης την οποία προορίζεται να προστατεύει (οι οποίες υπαγορεύονται από τη γεωγραφική θέση των σημείων και της χρήσης τους). Η διαστασιολόγησή του εξαρτάται από τα χαρακτηριστικά της ηλεκτρικής εγκατάστασης μετά τον τερματικό πίνακα (ηλεκτρική ισχύς, αριθμός κυκλωμάτων κλπ.). Ως εκ τούτου, κάθε πίνακας αποτελεί ένα μοναδικό σύστημα και ο συνδυασμός των εξαρτημάτων που περιλαμβάνουν οι πίνακες μπορεί να διαφέρει σημαντικά από το ένα έργο στο άλλο. Από τα στοιχεία που έδωσε η Schneider²² συνάγεται ότι ένα εξάρτημα τερματικού πίνακα (ακόμη και από αυτά με τις μεγαλύτερες πωλήσεις) χρησιμοποιείται κατά κανόνα σε λιγότερους από ένα στους πέντε πίνακες.
91. Οι γενικοί πίνακες διανομής χαμηλής τάσης τοποθετούνται στα κατάντη του σημείου σύνδεσης με το ηλεκτρικό δίκτυο μέσης τάσης, κατά κανόνα αμέσως μετά το σημείο μετασχηματισμού. Οι γενικοί πίνακες ασκούν τον έλεγχο της διανομής ηλεκτρικής ενέργειας κυρίως στα μεγάλα κτίρια υπηρεσιών (άνω των 5 000 τ.μ.). Οι ενδιάμεσοι πίνακες διανομής ασκούν την ίδια λειτουργία στο επίπεδο ενός ορόφου ενός μεγάλου κτιρίου υπηρεσιών και, τοποθετούνται, συνεπώς, στο σύστημα διανομής ηλεκτρισμού στα κατάντη του γενικού πίνακα. Οι τερματικοί πίνακες διανομής αποτελούν το τελευταίο επίπεδο προστασίας και διαχείρισης ενός συστήματος διανομής ηλεκτρισμού. Αυτός ο τύπος πίνακα τοποθετείται κατά κανόνα στο επίπεδο μιας ιδιωτικής κατοικίας ή ενός μικρού συνόλου γραφείων. Σε αντίθεση με τους πίνακες μεγαλύτερης χωρητικότητας (γενικοί πίνακες και ενδιάμεσοι πίνακες διανομής), οι τερματικοί πίνακες διανομής τοποθετούνται γενικά σε χώρους στους οποίους έχουν πρόσβαση μη επαγγελματίες και πρέπει, συνεπώς, να ανταποκρίνονται σε αυστηρότερες προδιαγραφές προστασίας σε σχέση με τους άλλους πίνακες διανομής.
92. Οι γενικοί πίνακες διανομής χαμηλής τάσης αποτελούνται κυρίως από (i) αυτόματους διακόπτες μεγάλης έντασης, των οποίων η ονομαστική ένταση κυμαίνεται από 630 έως 6 300 Αμπέρ· (ii) αυτόματους διακόπτες ισχύος κλειστού τύπου, ονομαστικής έντασης από 400 έως 1 600 Αμπέρ· (iii) ασφάλειες (από 400 έως 1 600 Αμπέρ), (iv) ερμάρια και στοιχεία ερμαρίων και (v) από καλώδια.
93. Οι ενδιάμεσοι πίνακες διανομής χαμηλής τάσης αποτελούνται κυρίως από (i) αυτόματους διακόπτες ισχύος κλειστού τύπου με ονομαστική ένταση από 100 έως 250 Αμπέρ· (ii) από μικροαυτόματους διακόπτες ισχύος με ονομαστική ένταση μέχρι 125 Αμπέρ· (iii) από ασφάλειες· (iv) από ερμάρια και στοιχεία ερμαρίων, γενικά μεταλλικά και (v) από καλώδια.
94. Τέλος, οι τερματικοί πίνακες αποτελούνται κυρίως (i) από μικροαυτόματους διακόπτες ισχύος· (ii) από διακόπτες διαφορικής προστασίας· (iii) από ασφάλειες· (iv) από ένα πλαίσιο πίνακα (συνήθως πλαστικό), ανάλογο με το ερμάριο που χρησιμοποιείται για τους ενδιάμεσους πίνακες διανομής. Ένα από τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά τους είναι ότι προβλέπεται ο τρόπος στερέωσης στον ηλεκτρικό πίνακα με μανδάλωση σε ράγες DIN (και συνεπώς τυποποιημένες).

²² Schneider, απάντηση στην ερώτηση 109.

95. Η τιμή (εκτός εγκατάστασης και εργασίας) αυτών των διαφόρων πινάκων αναλύεται ως εξής:

Πίνακας 3

Ονομασία	Γενικοί πίνακες	Ενδιάμεσοι πίνακες	Τερματικοί πίνακες
Αυτόματοι διακόπτες μεγάλης έντασης	17,5%		
Αυτόματοι διακόπτες ισχύος κλειστού τύπου και ασφάλειες	32,5%	18,4%	
Μικροαυτόματοι διακόπτες ισχύος και ασφάλειες		40,5%	43%
Διακόπτες διαφορικής προστασίας			29%
Ερμάριο και στοιχεία πίνακα (ή πλαίσια πίνακα)	24,4%	17,6%	21%
Καλωδίωση	18,6%	17,5%	
Διάφορα	7%	6%	7%
ΣΥΝΟΛΟ	100%	100%	100%

96. Ο ανωτέρω πίνακας δείχνει ότι όλα τα εξαρτήματα δεν έχουν την ίδια σημασία σε ένα πίνακα. Ειδικότερα, φαίνεται ότι οι αυτόματοι διακόπτες (και, ενδεχομένως, οι διακόπτες διαφορικής προστασίας) έχουν συχνά καθοριστική σημασία για την επιλογή του κατασκευαστή, διότι αυτά είναι τα εξαρτήματα που εξασφαλίζουν σχεδόν εξ ολοκλήρου τις επιδόσεις και το μεγαλύτερο μέρος της αξίας του πίνακα (κατά ποσοστό από 50% έως 70%).

97. Στις ακόλουθες παραγράφους αναλύεται ο ρόλος και η χρήση κάθε τύπου ενεργού εξαρτήματος (αυτόματοι διακόπτες, διακόπτες διαφορικής προστασίας κλπ.) καθώς και οι παράμετροι που καθορίζουν την επιλογή του τύπου και των επιδόσεων του καθενός από αυτά τα εξαρτήματα, ενόψει της τοποθέτησής τους σε έναν ηλεκτρικό πίνακα διανομής.

Δύο τύποι προστασίας για την αντιμετώπιση δύο τύπων κινδύνου

98. Ο χρησιμοποιούμενος τύπος προϊόντων (αυτόματοι διακόπτες, ασφάλειες, διακόπτες διαφορικής προστασίας κλπ.) καθορίζεται καταρχήν από τον τύπο προστασίας που πρέπει να εξασφαλίσει ο πίνακας. Στην πράξη γίνεται διάκριση ανάμεσα σε δύο τύπους προστασίας: αφενός, την προστασία των αγαθών, των εξοπλισμών και της ίδιας της ηλεκτρικής εγκατάστασης (ιδίως έναντι κινδύνων πυρκαγιάς και υπερθέρμανσης σε περίπτωση υπερέντασης²³ ή βραχυκυκλώματος) και, αφετέρου, η προστασία των

²³ Η ηλεκτρική ισχύς ενός εξοπλισμού και μιας εγκατάστασης εξαρτάται από δύο παραμέτρους: την ένταση του ηλεκτρικού ρεύματος (που χαρακτηρίζει την παροχή ηλεκτρικών φορτίων που κυκλοφορούν σε ένα αγωγό), η οποία μετράται σε Αμπέρ (A) και την ηλεκτρική τάση (που καθορίζει τη ισχύ που εξασφαλίζει τη μετατόπιση των ηλεκτρικών φορτίων και, συνεπώς, τη δημιουργία του ηλεκτρικού ρεύματος, που μετράται σε Volt (V).
Μια υπερένταση αντιστοιχεί σε μεγαλύτερη κυκλοφορία ηλεκτρικού ρεύματος από αυτή για την οποία έχει σχεδιαστεί το σχετικό ηλεκτρικό κύκλωμα (παραδείγματος χάρη, αν η εγκατάσταση στα κατάντη απαιτεί μεγαλύτερη ισχύ από αυτήν που είχε προβλεφθεί). Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα την υπερθέρμανση των ηλεκτρικών αγωγών που μπορεί να προκαλέσει ρήξη της εγκατάστασης, ακόμη και πυρκαγιά.
Ένα βραχυκύκλωμα αντιστοιχεί σε διαρροή ηλεκτρικού ρεύματος στο εσωτερικό της εγκατάστασης. Η διαρροή αυτή, μπορεί, παραδείγματος χάρη, να προκαλείται από τυχαία επαφή ανάμεσα σε ένα άτομο και σε ένα καλώδιο υπό τάση: σε αυτή την περίπτωση, το άτομο δημιουργεί ηλεκτρική σύνδεση ανάμεσα στο καλώδιο (το οποίο αγγίζει) και το δάπεδο (στο οποίο πατάει). Η υφιστάμενη τάση ανάμεσα στο καλώδιο και το δάπεδο δημιουργεί ηλεκτρικό ρεύμα (διαρροής) το οποίο θα κυκλοφορήσει από το καλώδιο υπό τάση στο έδαφος μέσω του ατόμου.

ατόμων (έναντι κινδύνου ηλεκτροπληξίας λόγω διαρροής ρεύματος που προκαλείται από τυχαία επαφή ανάμεσα σε έναν αγωγό υπό τάση και σε ένα χρήστη).

Προστασία του δικτύου: αυτόματοι διακόπτες ή ασφάλειες

99. Η προστασία έναντι των υπερεντάσεων και των βραχυκυκλωμάτων εξασφαλίζεται είτε με αυτόματους διακόπτες είτε με ασφάλειες. Αυτοί οι δύο τύποι εξαρτημάτων κόβουν το ρεύμα σε περίπτωση υπερέντασης ή βραχυκυκλώματος και εξασφαλίζουν, συνεπώς, την ίδια λειτουργία προστασίας. Εντούτοις, δεν λειτουργούν με τον ίδιο τρόπο. Οι αυτόματοι διακόπτες είναι ηλεκτρομηχανικά συστήματα που κόβουν το ρεύμα προκαλώντας την πτώση ενός διακόπτη. Οι ασφάλειες κόβουν το ρεύμα με τη ρήξη ενός αγωγού η οποία προκαλείται από την υπερθέρμανση που είναι αποτέλεσμα της ανώμαλης αύξησης της ηλεκτρικής έντασης που τον διαπερνάει.
100. Η τεχνολογία των αυτόματων διακοπών είναι, συνεπώς, διαφορετική. Επιπλέον, μετά την εξάλειψη της αιτίας της υπερέντασης ή του βραχυκυκλώματος, μια ασφάλεια πρέπει να αντικατασταθεί (εφόσον έτηξε για να κόψει το ρεύμα), ενώ ένας διακόπτης πρέπει απλά να επανοπλισθεί (δηλαδή, πρέπει να επαναφέρουμε το βραχίονα του αυτόματου διακόπτη στη θέση της φυσιολογικής λειτουργίας).

Προστασία των ατόμων: διακόπτες διαφορικής προστασίας ή αυτόματοι διακόπτες

101. Ο κίνδυνος ηλεκτροπληξίας μπορεί να προέλθει είτε από άμεση επαφή του χρήστη με ένα αγωγό υπό τάση (αγωγός «φάσης»), είτε από έμμεση επαφή. Η έμμεση επαφή σημειώνεται όταν ο χρήστης αγγίζει ένα μέρος μιας ηλεκτρικής συσκευής η οποία βρίσκεται και αυτή περιστασιακά σε επαφή με έναν αγωγό υπό τάση.
102. Σε περίπτωση άμεσης επαφής ανάμεσα σε ένα άτομο και σε έναν αγωγό υπό τάση, υπάρχει κίνδυνος ηλεκτρικό ρεύμα να διαπεράσει το σώμα του. Η σοβαρότητα του διατρεχόμενου κινδύνου εξαρτάται ταυτόχρονα από την ένταση του ρεύματος που διαπερνά το σώμα του και από τη διάρκεια του χρόνου κατά τον οποίο το άτομο εκτίθεται σε αυτό το ρεύμα. Όσο μεγαλύτερη είναι η ένταση, τόσο συντομότερος πρέπει να είναι ο μέγιστος χρόνος διέλευσης του ρεύματος στο σώμα.
103. Για την προστασία του χρήστη από τον κίνδυνο ηλεκτροπληξίας, χρησιμοποιούνται συστήματα που ανιχνεύουν τη διαρροή ρεύματος (που αντιστοιχεί στο ρεύμα που διαπερνά το σώμα του χρήστη σε περίπτωση τυχαίας άμεσης επαφής με έναν αγωγό υπό τάση) και διακόπτουν την ηλεκτροδότηση σε συντομότερο χρόνο (γενικά μικρότερο του 0,1 δευτερολέπτου). Οι διατάξεις αυτές καλούνται «συστήματα διαφορικής προστασίας». Η αρχή αυτών των συστημάτων είναι να μετρούν τη διαφορά ανάμεσα στην ηλεκτρική ένταση εισόδου και στην ηλεκτρική ένταση εξόδου μιας εγκατάστασης. Υπό φυσιολογικές συνθήκες, η διαφορά αυτή είναι μηδενική. Σε περίπτωση τυχαίας επαφής ενός ατόμου με έναν αγωγό υπό τάση, εμφανίζεται διαρροή ρεύματος μέσω του σώματος του ατόμου. Η διαρροή αυτή, που αντιστοιχεί σε διαφορά ανάμεσα στο ρεύμα εισόδου και το ρεύμα εξόδου της εγκατάστασης ανιχνεύεται από έναν εξοπλισμό διαφορικής προστασίας ο οποίος διακόπτει αυτόματα την ηλεκτροδότηση για να προστατεύσει το άτομο.
104. Σε μια ηλεκτρική εγκατάσταση χαμηλής τάσης, η χρησιμοποίηση συστημάτων διαφορικής προστασίας υψηλής ευαισθησίας είναι το κύριο μέσο προστασίας των ατόμων από τις συνέπειες μιας τυχαίας άμεσης επαφής με έναν αγωγό υπό τάση, ανεξάρτητα από το χρησιμοποιούμενο σύστημα με ουδέτερο. Η διαφορική προστασία

είναι, συνεπώς, ένα καθοριστικό στοιχείο ασφάλειας των ατόμων. Δεν είναι, ωστόσο, υποχρεωτική, υπό τους ίδιους όρους σε όλα τα κράτη μέλη.

105. Όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, ο κίνδυνος ηλεκτροπληξίας ενδέχεται επίσης να απορρέει από μια έμμεση τυχαία επαφή. Αυτό συμβαίνει όταν ένα σύρμα υπό τάση στο εσωτερικό μιας συσκευής έρχεται τυχαία σε επαφή με ένα εξωτερικό τμήμα της συσκευής το οποίο ο χρήστης μπορεί υπό φυσιολογικές συνθήκες, να αγγίξει, χωρίς κίνδυνο. Όταν ο χρήστης αγγίζει την ηλεκτρική συσκευή (παραδείγματος χάρη ένα φούρνο) ενδέχεται τότε να έλθει σε επαφή με την ηλεκτρική τάση που μεταδίδεται έμμεσα από τη συσκευή.
106. Σε αυτή τη περίπτωση (τυχαία έμμεση επαφή), η προστασία του χρήστη βασίζεται κυρίως στη «γείωση», δηλαδή, τη δημιουργία μιας ηλεκτρικής σύνδεσης ανάμεσα στη γη και στην εξεταζόμενη ηλεκτρική συσκευή, ορισμένα μέρη της ηλεκτρικής εγκατάστασης και/ή ορισμένες συσκευές.
107. Ο τρόπος με τον οποίο χρησιμοποιείται αυτή η γείωση επιβάλλει είτε τη χρησιμοποίηση διατάξεων διαφορικής προστασίας (όπως στην περίπτωση μιας άμεσης επαφής) είτε τη χρησιμοποίηση αυτόματων διακοπών. Η επιλογή εξαρτάται από το «σύστημα με ουδέτερο», δηλαδή εξαρτάται από τον τρόπο γείωσης των μεταλλικών μερών²⁴ και του ουδέτερου αγωγού²⁵.

Η σημασία των συστημάτων με ουδέτερο

108. Διακρίνονται τρία συστήματα με ουδέτερο, ανάλογα με τον τρόπο γείωσης των αγωγίων στον ηλεκτρισμό μερών και του ουδέτερου αγωγού. Τα συστήματα αυτά προσδιορίζονται με δύο γράμματα, εκ των οποίων το πρώτο αντιστοιχεί στον τρόπο γείωσης του ουδέτερου αγωγού και το δεύτερο στον τρόπο γείωσης των μεταλλικών μερών: «TT» (απευθείας γείωση των μεταλλικών μερών και του ουδέτερου αγωγού), «TN» (σύνδεση των μεταλλικών μερών στον ουδέτερο αγωγό και άμεση γείωση του ουδέτερου αγωγού) και «IT» (γείωση του ουδέτερου αγωγού μέσω μιας σύνθετης αντίστασης και άμεση γείωση των μεταλλικών μερών). Πρέπει, τέλος, να επισημάνουμε ότι υπάρχουν δύο παραλλαγές του συστήματος TN: «TNC» (όπου ένας μόνο αγωγός είναι ταυτόχρονα και ουδέτερος αγωγός και αγωγός προστασίας) και «TNS» (όπου ο ουδέτερος αγωγός είναι διαφορετικός από τον αγωγό προστασίας).
109. Σε περίπτωση διαρροής ρεύματος (λόγω έλλειψης μόνωσης ή τυχαίας επαφής με έναν αγωγό υπό τάση) το σύστημα με ουδέτερο έχει καθοριστική σημασία, διότι καθορίζει την ένταση του ρεύματος διαρροής («ρεύμα σφάλματος») και, κατά συνέπεια την ισχύ της ηλεκτροπληξίας που υφίσταται το άτομο. Έτσι, το καθεστώς TT συνεπάγεται ρεύματα διαρροής που μπορούν να είναι αρκετά Αμπέρ ή δεκάδες Αμπέρ. Το σύστημα TN μπορεί να οδηγήσει σε ρεύματα διαρροής της τάξης πολλών εκατοντάδων (ακόμη και χιλιάδων) Αμπέρ, διότι με το σύστημα αυτό μια διαρροή ρεύματος προκαλεί αμέσως βραχυκύκλωμα μεταξύ ενός αγωγού φάσης²⁶ και ενός ουδέτερου αγωγού. Τέλος, με το

²⁴ Δηλαδή το τμήμα των ηλεκτρικών συσκευών με το οποίο ο χρήστης μπορεί να έλθει σε επαφή χωρίς κίνδυνο υπό φυσιολογικές συνθήκες.

²⁵ Αγωγός ο οποίος συνήθως δεν είναι υπό τάση. Ο ουδέτερος αγωγός διαφέρει από τους αγωγούς «φάσης» που είναι υπό τάση. Σε μονοφασικό ρεύμα, ο ηλεκτρισμός κυκλοφορεί συνήθως μεταξύ μιας φάσεως και του ουδέτερου. Σε τριφασικό ρεύμα, ο ηλεκτρισμός κυκλοφορεί μεταξύ φάσεων.

²⁶ Δηλαδή έναν αγωγό υπό τάση.

σύστημα IT, το ρεύμα διαρροής είναι ασθενές (ορισμένες δεκάδες milliΑμπέρ) διότι περιορίζεται από την σύνθετη αντίσταση της γείωσης του ουδέτερου.

110. Αυτό έχει σημαντικές συνέπειες στο σχεδιασμό της ηλεκτρικής εγκατάστασης.
111. Με το σύστημα TT, η έλλειψη μόνωσης ή η τυχαία επαφή μιας φάσης με μεταλλικά μέρη προκαλεί διαρροή ρεύματος μέσω του συστήματος γείωσης της εγκατάστασης. Τα μεταλλικά μέρη (δηλαδή το εξωτερικό μέρος μιας ηλεκτρικής συσκευής την οποία μπορεί ο χρήστης υπό φυσιολογικές συνθήκες να αγγίζει) βρίσκονται τότε υπό τάση. Για να προστατευθεί ο χρήστης από τον κίνδυνο ηλεκτροπληξίας η οποία προκαλείται από τυχαία επαφή με τα μεταλλικά μέρη (ηλεκτροπληξία με άμεση επαφή), πρέπει να ανιχνεύεται η διαρροή ρεύματος μέσω του συστήματος γείωσης και να διακόπτεται αμέσως η ηλεκτροδότηση. Αυτή είναι η λειτουργία της «διαφορικής προστασίας» που περιγράψαμε προηγουμένως. Το σύστημα TT συνεπάγεται, συνεπώς, την απόλυτα επιβεβλημένη χρήση διαφορικής προστασίας για την προστασία των ατόμων από τον κίνδυνο ηλεκτροπληξίας με έμμεση επαφή. Η ευαισθησία της διαφορικής προστασίας που χρησιμοποιείται στο σύστημα TT για την προστασία των ατόμων έναντι έμμεσων επαφών κυμαίνεται κατά κανόνα από 30 mAμπέρ (υψηλή ευαισθησία) μέχρι 300 ή 500 mAμπέρ (μέση ευαισθησία).
112. Με το σύστημα TN, η έλλειψη μόνωσης ή η τυχαία επαφή ενός αγωγού φάσης με ένα μεταλλικό μέρος δεν συνεπάγεται πραγματικά «διαρροή ρεύματος» αλλά βραχυκύκλωμα (μεταξύ μεταλλικών μερών και ουδέτερου). Τότε διαπερνά τον ουδέτερο αγωγό πολύ μεγάλο ρεύμα. Η προστασία του χρήστη από τον κίνδυνο ηλεκτροπληξίας με έμμεση επαφή εξασφαλίζεται σε αυτή την περίπτωση κυρίως με τους αυτόματος διακόπτες (και όχι από διακόπτες διαφορικής προστασίας, εκτός από το σύστημα TNS) με χαμηλό όριο ενεργοποίησης (έτσι ώστε η ενεργοποίηση να πραγματοποιείται άμεσα). Είναι ενδεχομένως, δυνατή η χρησιμοποίηση ασφαλειών αντί των αυτόματων διακοπών.
113. Τέλος, στο σύστημα IT, όπως αναφέρεται προηγουμένως, το ρεύμα διαρροής σε περίπτωση που δεν υπάρχει μόνωση ή τυχαίας επαφής ενός αγωγού φάσης με ένα μεταλλικό στοιχείο είναι ασθενές και δεν απαιτεί, συνεπώς, τη διακοπή της τροφοδοσίας ισχύος. Το σύστημα IT εξασφαλίζει, λοιπόν, τη συνέχεια της τροφοδοσίας σε περίπτωση μιας πρώτης διαρροής. Αποτελεί το προνομιακό σύστημα με ουδέτερο στις εφαρμογές εκείνες (νοσοκομεία, αερολιμένες κλπ.) που απαιτούν συνεχή παροχή. Αντιθέτως, έχει σημασία να είναι δυνατή η ανίχνευση αυτής της πρώτης διαρροής για την επιδιόρθωση της βλάβης. Πράγματι, σε περίπτωση δεύτερης διαρροής, η εγκατάσταση με το σύστημα IT εξομοιώνεται με μια εγκατάσταση με το σύστημα TN (TT, εάν οι αγωγοί δεν είναι συνδεδεμένοι μεταξύ τους) και εμφανίζεται σημαντικό ρεύμα βραχυκύκλωσης (ή ρεύμα διαρροής).
114. Στην πράξη, το καθεστώς IT συνεπάγεται τη χρησιμοποίηση συσκευών δύο τύπων: αφενός, ενός «μόνιμου ελεγκτή μόνωσης» (CPI) που εξασφαλίζει την ανίχνευση του χαμηλού ρεύματος διαρροής που προκαλείται από την πρώτη διαρροή και, αφετέρου, ενός αυτόματου διακόπτη ή συσκευής διαφορικής προστασίας που διασφαλίζει την προστασία από τη δεύτερη διαρροή.

Επιδόσεις των εξαρτημάτων

115. Στη συνέχεια, πρέπει επιλεγεί ή διαστασιολόγηση, δηλαδή οι επιδόσεις των εξαρτημάτων. Πρέπει, παραδείγματος χάρη, να καθορισθεί η καταλληλότερη τεχνολογία αυτόματου διακόπτη (αυτόματος διακόπτης υψηλής εντάσεως, αυτόματος διακόπτης

ισχύος κλειστού τύπου, μικροαυτόματος διακόπτης ισχύος) και, στο εσωτερικό αυτής της τεχνολογίας, να επιλεγούν τα καταλληλότερα χαρακτηριστικά. Οι αυτόματοι διακόπτες χαρακτηρίζονται κυρίως από (i) την ονομαστική έντασή τους (ένταση πέραν της οποίας ο αυτόματος ενεργοποιείται και διακόπτει το κύκλωμα)· (ii) την ικανότητα διακοπής τους (μέγιστη ένταση που μπορεί να αντέξει ο αυτόματος χωρίς βλάβη σε περίπτωση βραχυκυκλώματος)· (iii) τον αριθμό πόλων τους, δηλαδή τον αριθμό αγωγών, από 1 έως 4, που κόβονται ταυτόχρονα από τον αυτόματο σε περίπτωση ενεργοποίησης και (iv) τη χαρακτηριστική καμπύλη ενεργοποίησής τους (που χαρακτηρίζει το χρόνο ενεργοποίησης σε συνάρτηση με την ένταση). Όλα αυτά τα χαρακτηριστικά συνδέονται άμεσα με το σύστημα με ουδέτερο, με τη μεταφερόμενη ισχύ από την εγκατάσταση και με τον άλλο εξοπλισμό που βρίσκεται στα ανάντη και τα κατάντη.

116. Σύμφωνα με τα στοιχεία που έδωσαν τα μέρη, η επιλογή αυτή επιβάλλεται κατά κανόνα από την εγκατάσταση. Πιο συγκεκριμένα, φαίνεται ότι η μορφή του κτιρίου ή της βιομηχανικής μονάδας καθορίζει κατά κανόνα το διάγραμμα της ηλεκτρικής εγκατάστασης που θα πρέπει να επιλέξει ο ηλεκτρολόγος εγκατάστασης και το διάγραμμα αυτό θα καθορίσει, με τη σειρά του, τις επιδόσεις των εξαρτημάτων που θα τοποθετηθούν στους πίνακες.
117. Όπως αναφέρει παραδείγματος χάρη η Schneider, «η αύξηση της τιμής ενός αυτόματου διακόπτη 16 Αμπέρ, που τοποθετείται συνήθως στα κατάντη της εγκατάστασης [...]» και, συνεπώς, απαντά σε μεγάλο αριθμό στους τερματικούς πίνακες, ενδέχεται να έχει σημαντική επίπτωση στην τιμή του πίνακα (και, κατά συνέπεια, σε ορισμένες ειδικές περιπτώσεις να θέσει υπό αμφισβήτηση τη διάταξη της εγκατάστασης). Εντούτοις, [...]» αυτό που θα καθορίσει την τελική επιλογή του κατόχου και, κατά συνέπεια, του ηλεκτρολόγου εγκαταστάσεως είναι μάλλον η τοπογραφία της εγκατάστασης και η ανάγκη ασφάλειας της εκμετάλλευσης».
118. Έτσι, οι εμπλεκόμενοι αναφέρουν ότι υπάρχει γενικά ένα άριστο διάγραμμα ηλεκτρικής εγκατάστασης για ένα κτίριο, ένα διαμέρισμα ή μια δεδομένη βιομηχανική μονάδα. Παραδείγματος χάρη, αν και θεωρητικά μπορούμε να σχεδιάσουμε πολλές διαφορετικές ηλεκτρικές εγκαταστάσεις για μια δεδομένη κατοικία (με αυτόματο διακόπτη για κάθε δωμάτιο, ή έναν αυτόματο ανά δύο δωμάτια κλπ.), ο ηλεκτρολόγος εγκατάστασης υπακούει κατά κύριο λόγο στο κριτήριο της ασφάλειας και της ποιότητας εκμετάλλευσης, που τον οδηγεί να πολλαπλασιάσει τον αριθμό των συστημάτων ασφαλείας (για να μονώσει κάθε κύκλωμα σε περίπτωση διαρροής και να εξασφαλίσει, με τον τρόπο αυτό, τη διατήρηση της τροφοδότησης σε όλα τα κυκλώματα που δεν υπόκεινται σε αυτή τη διαρροή). Στην πράξη, ο καθορισμός αυτού του διαγράμματος πραγματοποιείται συχνά με τη βοήθεια λογισμικών, όπως το σύστημα ECODIAL που προσφέρει η Schneider, τα οποία σχεδιάζονται για να καθοδηγήσουν τον πελάτη σε μια λύση που προσφέρει τη μέγιστη ασφάλεια υπηρεσίας, η οποία δεν είναι κατ' ανάγκη προσανατολισμένη προς το χαμηλότερο κόστος εγκατάστασης. Τα μέρη επισημαίνουν επίσης ότι η επιλογή της χρησιμοποίησης πολλαπλών συστημάτων προστασίας μπορεί επίσης να είναι οικονομικά συμφέρουσα, εφόσον επιτρέπει τη μείωση της διατομής (και συνεπώς του κόστους των ηλεκτρικών καλωδίων).
119. Το διάγραμμα αυτό καθορίζει στη συνέχεια άμεσα τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά κάθε κυκλώματος και, κατά συνέπεια, τις προσδοκώμενες επιδόσεις των διαφόρων εξαρτημάτων.
120. Βάσει αυτών των παραμέτρων επιλέγονται στη συνέχεια τα καταλληλότερα εξαρτήματα, δηλαδή αυτά που ικανοποιούν τις απαιτούμενες επιδόσεις χωρίς άσκοπη υπέρβασή τους

(για λόγους κόστους). Αν και, από θεωρητική άποψη, είναι δυνατό να χρησιμοποιούνται εξαρτήματα υψηλών επιδόσεων, η επιλογή αυτή δεν θα επέφερε πλεονέκτημα για τον χρήστη, ενώ θα αντιπροσώπευε σημαντική υπέρβαση κόστους. Όπως επισημαίνει η Schneider, θεωρητικά είναι δυνατό να χρησιμοποιηθούν για την κατηγορία υλικών 4 αυτόματοι μεγάλης ικανότητας διακοπής που χρησιμοποιούνται στην κατηγορία υλικών 2. Όμως, το κόστος αυτών των συσκευών είναι απαγορευτικό».

121. Οι πίνακες διανομής είναι δυνατόν να περιέχουν τα ακόλουθα προϊόντα:

Πίνακας 4

Όνομασία	Γενικοί πίνακες	Ενδιάμεσοι πίνακες	Τερματικοί πίνακες
Αυτόματοι διακόπτες υψηλής εντάσεως	630-6 300 A		
Αυτόματοι διακόπτες ισχύος κλειστού τύπου	400-1 600 A	100-250 A	
Μικροαυτόματοι διακόπτες ισχύος		63-125 A	6-40 A
Αποξεύκτες διαφορικής προστασίας			X
Διακόπτες διαφορικής προστασίας			X
Ασφάλειες	400-1 600 A	<250 A	6-40 A
Ερμάριο και στοιχεία πίνακα (ή πίνακες)	X	X	X

B.1.3 Ορισμός των σχετικών αγορών προϊόντων

122. Τα μέρη αναπτύσσουν δραστηριότητες που επικαλύπτονται στον τομέα των πινάκων διανομής ηλεκτρισμού χαμηλής τάσης και των εξαρτημάτων που ενσωματώνονται σε αυτούς τους πίνακες.

Ορισμοί των αγορών προϊόντων τους οποίους προτείνουν τα μέρη

123. Τα μέρη προτείνουν να οριστούν τρεις διαφορετικές αγορές προϊόντων μεταξύ των συστημάτων που χρησιμεύουν για την προστασία των ατόμων και των εξοπλισμών στις ηλεκτρικές εγκαταστάσεις χαμηλής τάσης. Τα μέρη προτείνουν να οριστούν αυτές οι αγορές προϊόντων σε συνάρτηση με το επίπεδο διανομής ηλεκτρισμού. Τα μέρη κάνουν διάκριση, με τον τρόπο αυτό, ανάμεσα σε μια αγορά γενικών πινάκων διανομής χαμηλής τάσης, σε μια αγορά ενδιάμεσων πινάκων διανομής χαμηλής τάσης και σε αγορά τερματικών πινάκων διανομής.

Αγορές ολοκληρωμένων συστημάτων

124. Πρώτον, η Schneider θεωρεί ότι ο ανταγωνισμός μεταξύ των κατασκευαστριών εταιρειών δεν εκδηλώνεται στο επίπεδο των εξαρτημάτων των πινάκων (τα οποία πωλούνται από τους κατασκευαστές στις εταιρείες χονδρικής διανομής και από τις εταιρείες χονδρικής διανομής στους κατασκευαστές πινάκων και τους ηλεκτρολόγους εγκαταστάσεως, αλλά στο επίπεδο των «ολοκληρωμένων συστημάτων» διανομής ηλεκτρισμού, δηλαδή στους ίδιους τους πίνακες) που συναρμολογούνται με αυτά τα εξαρτήματα. Τα ολοκληρωμένα συστήματα των διαφόρων εταιρειών παραγωγής θα μπορούσαν να υποκατασταθούν μεταξύ τους, εφόσον θα ασκούσαν τις ίδιες λειτουργίες και υπόκεινται στις ίδιες τεχνικές απαιτήσεις. Αντίθετα, τα εξαρτήματα που προσφέρουν οι διάφορες εταιρείες παραγωγής δεν θα μπορούσαν να υποκαθίστανται μεταξύ τους, είτε για λόγους τεχνικής συμβατότητας (για τους γενικούς πίνακες και τους ενδιάμεσους πίνακες), είτε επειδή οι ηλεκτρολόγοι εγκαταστάσεως είναι κατά κανόνα πιστοί σε ένα εμπορικό σήμα και αγοράζουν, κατά συνέπεια, όλα τα εξαρτήματα από ένα μόνο και τον

ίδιο κατασκευαστή (για τους τερματικούς πίνακες). Για να ικανοποιήσουν αυτή τη ζήτηση, οι κατασκευαστές έχουν τελειοποιήσει μια προσφορά ολοκληρωμένων συστημάτων, γεγονός που σημαίνει ότι είναι σε θέση να προσφέρουν όλα τα εξαρτήματα αυτού του συστήματος. Άρα, το σχετικό προϊόν αυτής της αγοράς είναι το εν λόγω ολοκληρωμένο σύστημα.

Τρεις χωριστές αγορές

125. Η Schneider θεωρεί, εξάλλου, ότι κάθε τύπος ηλεκτρικού πίνακα (γενικός, ενδιάμεσος και τερματικός) αποτελεί ξεχωριστή αγορά. Πρώτον, οι γενικοί πίνακες διακρίνονται από τεχνικές επιδόσεις που είναι διαφορετικές από αυτές των ενδιάμεσων και των τερματικών πινάκων (κυρίως ηλεκτρική ένταση) και αποτελούνται, τουλάχιστον εν μέρει, από ειδικά εξαρτήματα αυτής της κατηγορίας πινάκων (αυτόματοι διακόπτες μεγάλης έντασης, που επίσης αποκαλούνται «ανοικτοί αυτόματοι»). Αντιθέτως, οι γενικοί πίνακες δεν περιλαμβάνουν μικροαυτόματους διακόπτες ισχύος, οι οποίοι τοποθετούνται ευρέως στους ενδιάμεσους και τους τερματικούς πίνακες διανομής.
126. Δεύτερον, οι ενδιάμεσοι πίνακες χαμηλής τάσης διακρίνονται από τους τερματικούς πίνακες διανομής χαμηλής τάσης, εφόσον οι τελευταίοι προορίζονται για χαμηλές ηλεκτρικές εντάσεις (κατώτερες των 125 Αμπέρ) και περιέχουν ειδικά εξαρτήματα (ιδίως συστήματα διαφορικής προστασίας) που δεν χρησιμοποιούνται στους τερματικούς πίνακες.

Ανάλυση της Επιτροπής

127. Οι ακόλουθες παράγραφοι εξετάζουν τις παραμέτρους του ανταγωνισμού ο οποίος ασκείται στις αγορές των ηλεκτρικών πινάκων διανομής. Από την έρευνα της Επιτροπής συνάγεται ότι, γενικά, οι ηλεκτρικοί πίνακες διανομής αποτελούνται από εξαρτήματα ενός μόνο σήματος. Εντούτοις αυτή η διαπίστωση βασίζεται στο γεγονός ότι οι κατασκευαστές ηλεκτρολογικού υλικού πωλούν εξαρτήματα στις εταιρείες χονδρικής διανομής και ότι ο ανταγωνισμός ανάμεσα στους κατασκευαστές ασκείται, συνεπώς, στο πεδίο της πώλησης εξαρτημάτων. Συμπερασματικά, οι σχετικές αγορές που πρέπει να ληφθούν ως αναφορά της ανάλυσης της κοινοποιηθείσας πράξης από την πλευρά του ανταγωνισμού είναι οι αγορές εξαρτημάτων τα οποία προορίζονται να ενσωματωθούν στους ηλεκτρικούς πίνακες.

Οι πίνακες αποτελούνται συνήθως από εξαρτήματα μιας μόνο εταιρείας

128. Η έρευνα της Επιτροπής έδειξε ότι, συνήθως, οι ηλεκτρικοί πίνακες διανομής (ιδίως όταν πραγματοποιείται η εγκατάστασή τους) περιλαμβάνουν εξαρτήματα μίας μόνον εταιρείας. Αυτό οφείλεται σε περιορισμούς τεχνικής φύσεως, κυρίως όσον αφορά τους ενδιάμεσους πίνακες, και σε συνήθειες εμπορικής φύσεως, ιδίως όσον αφορά τους τερματικούς πίνακες.

Περιορισμοί τεχνικού χαρακτήρα

129. Ο ανταγωνισμός ανάμεσα στις κατασκευάστριες εταιρείες αφορά ταυτόχρονα ένα μεμονωμένο εξάρτημα, αλλά και τις επιδόσεις των πινάκων που συναρμολογούνται με το συνδυασμό αυτού του εξαρτήματος με άλλα εξαρτήματα. Παραδείγματος χάρη, ένας αυτόματος διακόπτης ισχύος κλειστού τύπου έχει ελάχιστη σημασία εάν δεν είναι συμβατός με τις άλλες διατάξεις προστασίας (άλλους αυτόματους διακόπτες κλειστού

τύπου, μικροαυτόματους διακόπτες ισχύος, ασφάλειες κλπ.) που τοποθετούνται σε έναν πίνακα.

130. Όμως, από τα στοιχεία που έδωσαν οι εμπλεκόμενες εταιρείες και από τα αποτελέσματα της έρευνας συνάγεται ότι, όσον αφορά τους γενικούς πίνακες και τους ενδιάμεσους πίνακες, δεν θα ήταν οικονομικά εφικτό να εξασφαλισθεί η συμβατότητα ανάμεσα σε ορισμένα εξαρτήματα διαφορετικών εταιρειών. Παραδείγματος χάρη, ο συνδυασμός εξαρτημάτων διαφορετικού σήματος στον ίδιο γενικό πίνακα θα υποχρέωνε τους κατασκευαστές πινάκων να πραγματοποιήσουν νέες δοκιμές για να ελέγξουν την ορθή λειτουργία του πίνακα που συναρμολογείται με αυτά τα εξαρτήματα. Το κόστος αυτών των πρόσθετων δοκιμών θα κυμαινόταν από 10.000 έως 25.000 ευρώ, ανάλογα με τις εγγυήσεις που πρέπει να δοθούν, γεγονός που τις καθιστά απαγορευτικές για ένα συγκεκριμένο πίνακα.
131. Επίσης, στους ενδιάμεσους πίνακες διανομής, τα ερμάρια και ορισμένα στοιχεία ερμαρίων (βάσεις στήριξης σε ράγα κλπ.) που πωλούνται από ένα κατασκευαστή θα προορίζονταν ειδικά για τα δικά του εξαρτήματα. Πράγματι, η κάθε κατασκευάστρια εταιρεία έχει τελειοποιήσει ειδικούς μηχανισμούς συναρμολόγησης, με στόχο να διευκολύνεται η συναρμολόγηση του πίνακα.
132. Ένας ενδιάμεσος πίνακας διανομής περιλαμβάνει συνήθως έναν αυτόματο διακόπτη ισχύος κλειστού τύπου στην κεφαλή του πίνακα, ο οποίος τροφοδοτεί και προστατεύει ένα σύνολο διακλάδωσεων που και οι ίδιες διαθέτουν τη δική τους προστασία και τροφοδοτούνται από μία σειρά μικροαυτόματων διακοπών ισχύος. Για να εξασφαλιστεί ότι μια διαρροή σε μια διακλάδωση προκαλεί διακοπή μόνο της εν λόγω διακλάδωσης και όχι όλων των διακλάδωσεων που συνδέονται με τον πίνακα, πρέπει να εξασφαλιστεί ότι μια διαρροή που συμβαίνει σε αυτή την διακλάδωση θα διακοπεί από το σύστημα ασφαλείας αυτής της διακλάδωσης και όχι από τον μηχανισμό προστασίας στην είσοδο του πίνακα. Αυτό αποκαλείται «επιλεκτικότητα».
133. Όμως, φαίνεται ότι, τουλάχιστον όσον αφορά τους ενδιάμεσους πίνακες διανομής, αυτή η επιλεκτικότητα εξασφαλίζεται με εξαιρετικά λεπτά συστήματα (ταχύτητα έναρξης των επαφών, ποσότητα ενέργειας την οποία αφήνει ο αυτόματος διακόπτης να περάσει κατά τη διακοπή κλπ.) που σχετίζονται με τον τρόπο σχεδιασμού και κατασκευής των προϊόντων. Έτσι, η Schneider θεωρεί ότι δύο πανομοιότυποι αυτόματοι διακόπτες ως προς τους εφαρμοστέους κανόνες ενδέχεται να έχουν διαφορετικές επιδόσεις όσον αφορά την επιλεκτικότητα, σε τέτοιο βαθμό που είναι αδύνατο να διασφαλιστεί η λειτουργία επιλεκτικότητας των διαφόρων κατασκευαστών μεταξύ τους.
134. Η συμβατότητα και επιλεκτικότητα των εξαρτημάτων έχουν καθοριστική σημασία για τον κατασκευαστή του πίνακα ή τον ηλεκτρολόγο εγκατάστασης, εφόσον αυτά είναι τα στοιχεία που επιτρέπουν στον κατασκευαστή του πίνακα να εγγυηθεί την επίδοση του τελικού πίνακα και, κατά συνέπεια, να ικανοποιηθεί η ανάγκη του πελάτη του. Επειδή η συμβατότητα και επιλεκτικότητα εξασφαλίζονται μόνο σε προϊόντα του ίδιου εμπορικού σήματος, οι κατασκευαστές πινάκων, συνεπώς, αποφεύγουν να συναρμολογούν εξαρτήματα διαφορετικών εταιρειών και προμηθεύονται το σύνολο του ηλεκτρολογικού υλικού που είναι απαραίτητο για την κατασκευή ενός πίνακα από ένα μόνο κατασκευαστή. Όπως αναφέρει ένας κατασκευαστής πινάκων²⁷, «δεν γίνεται συνδυασμός προϊόντων διαφορετικών σημάτων [...]». Οι κανόνες εγκατάστασης επιβάλλουν τη χρησιμοποίηση υλικών του ίδιου εμπορικού σήματος».

²⁷ Spie Trindell, απάντηση στο ερωτηματολόγιο του σταδίου 1.

135. Έπεται ότι, στους γενικούς πίνακες και τους ενδιάμεσους πίνακες διανομής, η επιλογή του σήματος ενός βασικού εξαρτήματος, όπως ο αυτόματος διακόπτης ισχύος κλειστού τύπου για τους ενδιάμεσους πίνακες, επιβάλλει γενικά τη χρησιμοποίηση του ίδιου εμπορικού σήματος για όλα τα άλλα εξαρτήματα προστασίας που είναι απαραίτητα για τον εξεταζόμενο πίνακα. Παραδείγματος χάρη, όταν ένας κατασκευαστής πίνακα επιλέξει το σήμα του αυτόματου διακόπτη ισχύος κλειστού τύπου για τον πίνακά του, έχει *εκ των πραγμάτων* περιορίσει το πεδίο επιλογής του για τα άλλα εξαρτήματα (ερμάριο, μικροαυτόματοι διακόπτες ισχύος, κλπ.) του πίνακά του, διότι είναι πλέον υποχρεωμένος να χρησιμοποιήσει προϊόντα συμβατά με τον αυτόματο διακόπτη ισχύος κλειστού τύπου που έχει επιλέξει.
136. Εντούτοις, φαίνεται ότι δεν είναι αναγκαστικά απαραίτητο όλα τα εξαρτήματα του πίνακα να είναι του ίδιου εμπορικού σήματος και ότι υπάρχει σχετική δυνατότητα συνδυασμού ορισμένων εξαρτημάτων. Αυτό φαίνεται να ισχύει ειδικότερα για τα εξαρτήματα που δεν ασκούν άμεσα λειτουργίες προστασίας, όπως τα στοιχεία ερμαρίων. Πράγματι, τα μερίδια των πωλήσεων των εταιρειών ενδέχεται να παρουσιάζουν σημαντικές διακυμάνσεις στην ίδια χώρα μεταξύ των διαφόρων εξαρτημάτων που προορίζονται να συναρμολογηθούν για την κατασκευή ενός ενδιάμεσου πίνακα διανομής. Έτσι, τα μερίδια αγοράς της Schneider στη Γαλλία για τους αυτόματους διακόπτες για ενδιάμεσους πίνακες κυμαίνονται μεταξύ [50-90]*% αλλά δεν υπερβαίνουν [30-40]*% για τα ερμάρια. Τα μέρη θεωρούν ότι οι διαφορές αυτές μπορούν να αποδοθούν στην ποικιλία των ολοκληρωμένων συστημάτων που είναι δυνατό να προβλεφθούν για τον ίδιο τύπο ηλεκτρικού πίνακα. Εάν αυτό συνέβαινε, τα προηγούμενα αριθμητικά στοιχεία θα έδειχναν ότι, κατά μέσο όρο, οι πωλήσεις ενδιάμεσων πινάκων διανομής από τη Schneider περιλαμβάνουν διπλάσιο σχεδόν αριθμό αυτόματων διακοπών από τους ενδιάμεσους πίνακες που πωλούν οι ανταγωνιστές της. Αυτό είναι ελάχιστα πιθανό, λαμβανομένης κυρίως υπόψη της πολυμορφίας των πελατών της Schneider στη Γαλλία. Μια λογικότερη εξήγηση θα ήταν ότι, εάν ο συνδυασμός διαφορετικών σημάτων περιορίζεται στο επίπεδο των αυτόματων διακοπών (για λόγους συμβατότητας και επιλεκτικότητας) είναι περισσότερο συνηθισμένος για τα στοιχεία ερμαρίου, τα οποία δεν υπόκεινται στους ίδιους κανόνες επιλεκτικότητας και συμβατότητας με τους αυτόματους διακόπτες. Το ίδιο ισχύει για τα συστήματα διαφορεικής προστασίας τα οποία παράγονται επίσης από ειδικευμένες εταιρείες. Αυτό συμβαίνει, παραδείγματος χάρη, με την Baco, θυγατρική της Legrand, η οποία διαθέτει με το δικό της εμπορικό σήμα συστήματα διαφορεικής προστασίας. Τέλος, στο επίπεδο των τερματικών πινάκων, τα μερίδια αγοράς, όπως αυτά παρουσιάστηκαν από τους εμπλεκόμενους στο επίπεδο των κατηγοριών των εξαρτημάτων, παρουσιάζουν εντονότερες διαφορές μεταξύ των διαφόρων εξαρτημάτων.

Εμπορικές συνήθειες

137. Ο συνδυασμός προϊόντων διαφορετικών εταιρειών στο εσωτερικό του ίδιου τερματικού πίνακα φαίνεται από τεχνική άποψη εφικτός και ορισμένες φορές πραγματοποιείται στην πράξη. Εντούτοις, όπως υπενθυμίζουν τα μέρη, οι τερματικοί πίνακες κατασκευάζονται εξ ολοκλήρου και επιλέγονται από τους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης οι οποίοι «είναι κατά κανόνα πιστοί σε ένα εμπορικό σήμα και αγοράζουν το σύνολο των εξαρτημάτων από ένα μόνο κατασκευαστή, λόγω της ευκολίας συναρμολόγησης του πίνακα, της αισθητικής των προϊόντων, της λειτουργικότητας των συσκευών και της εμπιστοσύνης στην τεχνική αρτιότητα ενός κατασκευαστή»²⁸. Έτσι, αν και δεν υπάρχουν τεχνικά

²⁸ Σελ. 54 – Έντυπο CO.

εμπόδια για το συνδυασμό εξαρτημάτων διαφορετικών σημάτων για τερματικούς πίνακες, οι ηλεκτρολόγοι εγκατάστασης αγοράζουν συνήθως όλα τα εξαρτήματά τους από μία μόνο και την ίδια εταιρεία.

138. Τα ανωτέρω δείχνουν επίσης ότι η ύπαρξη μιας πλήρους σειράς προϊόντων στο εσωτερικό ενός εμπορικού σήματος αποτελεί σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σε αυτό τον τομέα. Όπως αναφέρει ένας κατασκευαστής²⁹, «λαμβάνομένης υπόψη της εξέλιξης της αγοράς, που έχει στόχο να παρέχει πλήρεις εγκαταστάσεις και ολοκληρωμένα συστήματα, ο χώρος που είναι διαθέσιμος στους μικροπαραγωγούς, ή στους παραγωγούς μεμονωμένων εξαρτημάτων περιορίζεται ολοένα και περισσότερο».
139. Η απαίτηση για πλήρεις σειρές προϊόντων εξηγείται καταρχήν από το γεγονός ότι οι ηλεκτρολόγοι εγκατάστασης και οι κατασκευαστές πινάκων θα απευθυνθούν πρώτα στις εταιρείες που τους παρέχουν διαβεβαιώσεις ασφάλειας και συμβατότητας, ανεξάρτητα από την ηλεκτρική διάταξη που θα επιλέξουν, και κατά συνέπεια ανεξάρτητα από την επιλογή και τη συναρμολόγηση των διαφόρων εξαρτημάτων ενός πίνακα. Λαμβανομένης υπόψη της πολυμορφίας των συστατικών που είναι δυνατό να τοποθετηθούν σε ένα γενικό πίνακα ή σε έναν ενδιάμεσο πίνακα διανομής (η Schneider διαθέτει περισσότερα από 3 000 κωδικούς προϊόντων για ενδιάμεσους πίνακες) οι εταιρείες οφείλουν να προμηθεύουν το σύνολο της σειράς των υλικών προστασίας που ενσωματώνονται σε αυτούς τους πίνακες.
140. Η σημασία της διάθεσης μεγάλης σειράς προϊόντων και η απουσία συνδυασμού σε ευρεία κλίμακα προϊόντων διαφορετικών εμπορικών σημάτων ενισχύονται περισσότερο και από άλλα χαρακτηριστικά του τομέα. Καταρχήν, όπως αναφέρει η General Electric (GE), «οι κατασκευαστές πινάκων και οι ηλεκτρολόγοι εγκατάστασης προσπαθούν συνήθως να αγοράσουν όλα τα προϊόντα τους από έναν προμηθευτή ή μια μόνον εταιρεία. Αυτό περιορίζει το κόστος της συναλλαγής τους, τους παρέχει καλύτερη πρόσβαση στην κατάρτιση και στις υπηρεσίες συντήρησης και εξασφαλίζει την τεχνική ανταγωνιστικότητα των διαφόρων εξαρτημάτων». Στη συνέχεια, ορισμένοι κατασκευαστές πινάκων και ηλεκτρολόγοι εγκατάστασης επεσήμαναν την παραχώρηση εκπτώσεων στις τιμές ή την παροχή μαθημάτων κατάρτισης που συνδέονται με ομαδικές αγορές ή με τις ετήσιες ποσότητες των αγορών προϊόντων της ίδιας εταιρείας. Όπως δείχνουν τα αποτελέσματα της έρευνας, φαίνεται, τέλος ότι η ύπαρξη ενός μεγάλου φάσματος προϊόντων αποτελεί σημαντικό πλεονέκτημα για την πρόσβαση στις εταιρείες χονδρικής διανομής.
141. Όλοι οι μεγάλοι ανταγωνιστές των εμπλεκόμενων (όπως οι ABB, Siemens ή Hager) διαθέτουν πλήρεις σειρές εξαρτημάτων. Οι εν λόγω κατασκευαστές μεσαίου μεγέθους που δεν παράγουν όλα τα εξαρτήματα πρέπει γενικά να συμπληρώνουν αυτή την έλλειψη, αγοράζοντας το εξάρτημα που τους λείπει από άλλους κατασκευαστές και ενσωματώνοντάς το, στη συνέχεια, στη δική τους σειρά προϊόντων. Αυτό συμβαίνει, παραδείγματος χάρι, με τη Moeller (που προμηθεύεται αυτόματους υψηλής εντάσεως από τη Schneider), την Gewiss (που έχει αναπτύξει τους δικούς της ενδιάμεσους πίνακες διανομής με βάση αυτόματους ισχύος κλειστού τύπου που προμηθεύεται από την ABB) και με τη Schneider (που αγοράζει ασφαλειοδιακόπτες από την ABB και ασφάλειες από την Holec και την Harvey Bubble).

²⁹ Gewiss, απάντηση το ερωτηματολόγιο της πρώτης φάσης.

Ο ανταγωνισμός μεταξύ κατασκευαστών και σε σχέση με τη ζήτηση ασκείται και στο επίπεδο των εξαρτημάτων

142. Η θέση των μερών όσον αφορά τον ορισμό των αγορών σχετικών προϊόντων με βάση τον τελικό συνδυασμό των εξαρτημάτων σε «ολοκληρωμένα συστήματα», φαίνεται ότι δεν αντέχει την εξέταση. Πράγματι, όπως δείχνουν οι ακόλουθες παράγραφοι, η θέση αυτή επιβεβαιώνεται από την οικονομική πραγματικότητα και, όπως δείχνουν τα έγγραφα των μερών, ανταγωνιστικοί περιορισμοί ασκούνται επίσης και στο επίπεδο των εξαρτημάτων.

Η οικονομική πραγματικότητα δείχνει ότι η αγορά λειτουργεί με την πώληση εξαρτημάτων

143. Στην απόφαση της 30ής Μαρτίου 2001 σύμφωνα με το άρθρο 6, παράγραφος 1, στοιχείο γ) του κανονισμού περί συγκεντρώσεων («η απόφαση 6(1)γ»), η Επιτροπή ανέφερε ότι δεν απέκλειε το ενδεχόμενο καθεμία από τις διάφορες κατηγορίες εξαρτημάτων ηλεκτρικών πινάκων διανομής να αποτελεί σχετική αγορά προϊόντων. Με αυτή την υπόθεση, οι αγορές προϊόντων θα έπρεπε να ορίζονται με βάση κατηγορίες εξαρτημάτων μάλλον παρά σε όρους «ολοκληρωμένων συστημάτων». Η Επιτροπή, στην απόφαση 6(1)γ, επισημαίνει ιδίως ότι πολλά τρίτα μέρη είχαν αναφέρει ότι τα ηλεκτρικά εξαρτήματα πωλούνται γενικά ως εξαρτήματα από τους κατασκευαστές, οι οποίοι τα παραδίδουν στις εταιρείες τους χονδρικής διανομής ή στους κατασκευαστές πινάκων, χωρίς να τα εντάσσουν σε ένα ολοκληρωμένο σύστημα (την ενσωμάτωση αυτή την πραγματοποιούν οι κατασκευαστές πινάκων και οι ηλεκτρολόγοι εγκατάστασης).

144. Στην εν λόγω απόφασή της, η Επιτροπή είχε επίσης επισημάνει ότι ορισμένοι ανταγωνιστές δεν ήταν σε θέση να κατασκευάσουν οι ίδιοι το σύνολο των εξαρτημάτων που προορίζονταν να ενσωματωθούν στις ολοκληρωμένες λύσεις (πίνακες διανομής ηλεκτρισμού) τις οποίες πρόσφεραν, ότι οι κατάλογοι των μερών δεν φαίνεται να λαμβάνουν υπόψη την κατηγοριοποίηση ανάμεσα σε γενικούς πίνακες, ενδιάμεσους πίνακες και τερματικούς πίνακες τους οποίους προτείνουν και ότι, αντιθέτως, οι κατάλογοι αυτοί κατανέμουν τα εξαρτήματα ανά σειρά ή ανά οικογένεια προϊόντων σε συνάρτηση με τις επιδόσεις τους.

145. Η λεπτομερής έρευνα της Επιτροπής επιβεβαίωσε ότι οι εταιρείες χονδρικής διανομής, οι ηλεκτρολόγοι εγκατάστασης και οι κατασκευαστές πινάκων αγοράζουν και οι κατασκευάστριες εταιρείες πωλούν εξαρτήματα. Δεν υφίσταται πώληση ήδη συναρμολογημένων πινάκων. Ο ρόλος των κατασκευαστών πινάκων και των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης είναι ακριβώς να δημιουργούν έναν ηλεκτρικό πίνακα που να αντιστοιχεί στα τεχνικά χαρακτηριστικά της εγκατάστασης για την οποία προορίζεται. Ο σχεδιασμός ενός πίνακα, η σύστασή του, δηλαδή η σύνθεσή του από αυτόματους διακόπτες (υψηλής εντάσεως, κλειστού τύπου ή μικροαυτόματους ισχύος), ασφάλειες και διαφορικά και η επιλογή αυτών των εξαρτημάτων εξαρτώνται κατά κύριο λόγο από τα τεχνικά χαρακτηριστικά της εν λόγω εγκατάστασης.

146. Δεν υπάρχει, συνεπώς, «τυποποιημένος πίνακας», εφόσον κάθε πίνακας πρέπει να αντανακλά τα μοναδικά στην πράξη ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της εγκατάστασης στην οποία προορίζεται να τοποθετηθεί. Όπως αναφέρει η Legrand³⁰, «η πολυμορφία των παρατηρούμενων διατάξεων είναι πολύ μεγάλη και καθιστά δυσκολότατο τον ορισμό

³⁰ Legrand, απάντηση στην ερώτηση 65.

ενός πρότυπου πίνακα». Ο πίνακας, λοιπόν, σχεδιάζεται και συναρμολογείται από τον κατασκευαστή πινάκων, τον ηλεκτρολόγο εγκατάστασης και/ή το γραφείο μελετών σε συνεννόηση με τον τελικό χρήστη.

147. Στο απαντητικό τους υπόμνημα, τα μέλη δεν αμφισβητούν το γεγονός ότι δεν υφίστανται ουσιαστικά πρότυποι πίνακες, αλλά προβάλλουν το επιχείρημα ότι υπάρχουν ολοκληρωμένες λύσεις τύπου. Έτσι, υπενθυμίζουν, αφενός, ότι η σύνθεση ενός πίνακα συνεπάγεται πάντοτε την συναρμολόγηση εξαρτημάτων του ίδιου τύπου (αυτόματοι διακόπτες, διακόπτες διαφορικής προστασίας, στοιχεία ερμαρίου ή πίνακα κλπ.) και, αφετέρου, ότι οι πελάτες εκφράζουν την ανάγκη να τους παρέχονται ολοκληρωμένες λύσεις τύπου, όπως δείχνει η ανάπτυξη λογισμικών που έχουν στόχο να βοηθήσουν τη ζήτηση την οποία πρέπει να ικανοποιήσουν οι κατασκευαστές, δηλαδή τους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης.
148. Η Επιτροπή δεν αμφισβητεί αυτές τις παρατηρήσεις. Πιστεύει, ωστόσο, ότι δεν είναι δυνατό σε καμία περίπτωση να θεωρηθεί ότι αποδεικνύουν την ύπαρξη τυποποιημένων πινάκων. Το γεγονός ότι όλοι οι πίνακες ενός δεδομένου τύπου περιέχουν γενικά τον ίδιο τύπο στοιχείων αποδεικνύει ότι όλοι αυτοί οι πίνακες ασκούν την ίδια λειτουργία, αλλά προφανώς δεν είναι ταυτόσημοι. Η ιδιαιτερότητα κάθε πίνακα (και, συνεπώς, η οιονεί απουσία πρότυπου πίνακα) επιβεβαιώνεται, εξάλλου, από την ύπαρξη λογισμικών βοήθειας για τη διαστασιολόγηση των πινάκων, τα οποία αποσκοπούν στον ορισμό της σύνθεσης που επιτρέπει να ικανοποιούνται με τον καλύτερο δυνατό τρόπο οι ανάγκες του κάθε πελάτη. Η Επιτροπή υποστηρίζει, συνεπώς, ότι, με εξαίρεση ορισμένους τυποποιημένους τερματικούς πίνακες, οι οποίοι αφορούν μόνο ορισμένες ειδικές διατάξεις και αντιπροσωπεύουν μόνο ένα πολύ μικρό μερίδιο των πωλήσεων, δεν υπάρχει τυποποιημένος πίνακας, ενώ αυτό που τα μέλη αποκαλούν πρότυπη ολοκληρωμένη λύση φαίνεται να αντιστοιχεί στη χρησιμοποίηση εξαρτημάτων του ίδιου σήματος.
149. Κατά συνέπεια, σε γενικές γραμμές, η κατασκευάστρια εταιρεία ηλεκτρολογικού υλικού δεν σχεδιάζει ούτε πωλεί πίνακα, αλλά περιορίζεται να πωλεί (απευθείας ή έμμεσα μέσω των εταιρειών διανομής) σε τρίτες επιχειρήσεις (κατασκευής πινάκων, ηλεκτρολογικής εγκατάστασης) τα εξαρτήματα τα οποία χρειάζονται για να συναρμολογήσουν την ηλεκτρική εγκατάσταση των πελατών τους. Οι κατάλογοι των μερών και των ανταγωνιστών τους οργανώνονται, εξάλλου, με βάση οικογένειες εξαρτημάτων και όχι με βάση τύπους πινάκων. Έτσι, οι κατάλογοι αυτοί παρουσιάζουν λεπτομερώς τα εξαρτήματα και τα τεχνικά χαρακτηριστικά τους χωρίς να γίνεται αναγκαστικά αναφορά στους πίνακες στους οποίους θα μπορούσαν να ενσωματωθούν αυτά τα εξαρτήματα.
150. Ακόμη, τα μέρη ανέφεραν ότι η πώληση ηλεκτρολογικού υλικού ενδιάμεσων πινάκων ή τερματικών πινάκων διανομής χαμηλής τάσης πραγματοποιείται κατά ποσοστό άνω του 80% μέσω των εταιρειών διανομής. Όπως διευκρινίζει η Schneider³¹, «[κάθε εταιρεία χονδρικής διανομής] αγοράζει από τους κατασκευαστές τις παρτίδες εξαρτημάτων ή τα υποσύνολα που είναι απαραίτητα για να διατηρούν ένα απόθεμα που δεν τους επιτρέπει να ικανοποιούν τις διάφορες διατάξεις συστημάτων που πρέπει να κατασκευάσουν οι δικοί της πελάτες». Η απάντηση αυτή επιβεβαιώνει ότι οι παραγγελίες των εταιρειών χονδρικής διανομής στον τομέα των ενδιάμεσων και των τερματικών ηλεκτρικών πινάκων διανομής αφορούν εξαρτήματα και όχι ολοκληρωμένα συστήματα.

³¹ Απαντήσεις των μερών στις ερωτήσεις 68 και 113 του ερωτηματολογίου της 6^{ης} Απριλίου 2001.

151. Απαντώντας σε ερωτήσεις της Επιτροπής³², η Schneider κοινοποίησε για κάθε χώρα του EOX αντίγραφο των βασικών παραγγελιών ενδιάμεσων πινάκων και τερματικών πινάκων διανομής χαμηλής τάσης καθώς και τιμολόγια που αντιστοιχούν σε αυτές τις παραγγελίες. Φαίνεται με μεγάλη σαφήνεια ότι οι παραγγελίες των πελατών της Schneider αφορούν σχεδόν πάντοτε εξαρτήματα, που προσδιορίζονται με τον ακριβή κωδικό τους, και όχι ολοκληρωμένα συστήματα. Οι σπάνιες εξαιρέσεις αφορούν ουσιαστικά όλες τις απευθείας πωλήσεις σε πελάτες που δεν είναι εταιρείες χονδρικής διανομής ούτε κατασκευαστές πινάκων. Όμως, όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, οι πωλήσεις αυτές είναι οριακές (κάτω του 5% για τους ενδιάμεσους πίνακες και κάτω του 10% για τους τερματικούς πίνακες).
152. Από τα ανωτέρω στοιχεία προκύπτει σαφώς ότι οι πωλήσεις των εμπλεκόμενων στους τομείς των ενδιάμεσων και τερματικών πινάκων πραγματοποιούνται σχεδόν στο σύνολό τους υπό μορφή εξαρτημάτων και όχι «ολοκληρωμένων συστημάτων». Το ίδιο ισχύει και για τους ανταγωνιστές τους.

Ανταγωνιστικοί περιορισμοί ασκούνται στο επίπεδο των εξαρτημάτων

153. Αν εξετάσουμε τους λόγους της ομοιογένειας (τεχνικοί περιορισμοί και εμπορικές συνήθειες) σήματος των εξαρτημάτων των πινάκων, θα διαπιστώσουμε ότι μια εταιρεία παραγωγής, με το να διαθέτει το σύνολο της σειράς των εξαρτημάτων (απαραίτητη προϋπόθεση για να είναι παρούσα στην αγορά) θα κατείχε εξαιρετικά ισχυρή θέση στην αγορά ενός τύπου αυτών των εξαρτημάτων και θα ήταν σε θέση να ασκήσει εξουσία αγοράς σε αυτό τον τύπο ανταλλακτικών.
154. Όσον αφορά τους τερματικούς πίνακες, φαίνεται ότι ο μόνος λόγος στον οποίο οφείλεται η χρησιμοποίηση εξαρτημάτων της ίδιας εταιρείας είναι η εμπιστοσύνη των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης στο εμπορικό σήμα. Αν εξετάσουμε τους όρους ανταγωνισμού θα διαπιστώσουμε, ωστόσο, ότι τα μερίδια αγοράς ενδέχεται να διαφέρουν σημαντικά από το ένα εξάρτημα στο άλλο. Παραδείγματος χάρη, τα αποτελέσματα της έρευνας δείχνουν ότι, όσον αφορά ορισμένες εταιρείες παραγωγής, τα μερίδια αγοράς ενδέχεται να είναι διπλάσια από το ένα εξάρτημα στο άλλο. Οι διαφορές αυτές δείχνουν ότι οι όροι ανταγωνισμού δεν είναι ομοιογενείς για κάθε εξάρτημα.
155. Στο πλαίσιο των ενδιάμεσων πινάκων διανομής, τα μέρη επικαλούνται τεχνικές δυσκολίες (συμβατότητα και επιλεκτικότητα) για να δικαιολογήσουν μια ανάλυση που βασίζεται αποκλειστικά στο επιχείρημα των «ολοκληρωμένων συστημάτων». Υπενθυμίζουν επίσης στο απαντητικό τους υπόμνημα ότι η επιλογή ενός πίνακα που αποτελείται από εξαρτήματα μιας μόνο εταιρείας δίνει στους κατασκευαστές πινάκων τη δυνατότητα να εξοικονομήσουν σημαντικό χρόνο (κατά 25 έως 50%) για τη συναρμολόγηση του πίνακα.
156. Όμως, όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, φαίνεται ότι γίνεται στην πράξη ο συνδυασμός εξαρτημάτων, τουλάχιστον όσον αφορά τα στοιχεία ερμαρίων. Ακόμη, το ότι δεν γίνεται συνδυασμένη χρησιμοποίηση αυτόματων διακοπών διαφορετικού σήματος δεν αποκλείει το να υπάρχουν διαφορετικοί όροι ανταγωνισμού μεταξύ των αυτόματων διακοπών ισχύος κλειστού τύπου, που αποτελούν «βασικά» εξαρτήματα η επιλογή των οποίων θα καθορίσει και την επιλογή των άλλων εξαρτημάτων και αυτών των άλλων στοιχείων προστασίας. Πράγματι, οι κατασκευάστριες εταιρείες έχουν συνήθως την

³² Ερωτήσεις 70 και 112 – Ερωτηματολόγιο της 6^{ης} Απριλίου 2001.

τάση να στρέφουν το μεγαλύτερο μέρος των προσπαθειών τους στον τομέα της E&A και της προώθησης σε αυτά τα βασικά εξαρτήματα περισσότερο, παρά σε άλλα εξαρτήματα. Αυτό επιβεβαιώνεται, εξάλλου, από τα στοιχεία που περιέχονται στο απαντητικό υπόμνημα των μερών. Τα στοιχεία αυτά δείχνουν ότι στην Ιταλία (για την περίοδο 1998-2000), η διαφορά ανάμεσα στη χαμηλότερη τιμή (που αντιστοιχεί στις προσφορές) και την υψηλότερη τιμή (χωρίς προσφορά) ανήλθε στο [20-30]*% για τους αυτόματους διακόπτες ισχύος κλειστού τύπου, αλλά η διαφορά αυτή δεν υπερέβη το [10-20]*% για τους μικροαυτόματους διακόπτες ισχύος. Αυτό σημαίνει ότι οι προσφορές είναι κατά παράδοση μεγαλύτερες για τους «βασικούς» αυτόματους διακόπτες απ'ότι για τους άλλους αυτόματους διακόπτες.

157. Η ανάλυση στο επίπεδο των εξαρτημάτων φαίνεται ότι είναι η σωστότερη, διότι συνήθως σε αυτό το επίπεδο βασίζεται η αξία ενός εμπορικού σήματος. Εξάλλου, σε αυτό το επίπεδο οι εμπλεκόμενες εταιρείες αναλύουν τη θέση τους στις αγορές ηλεκτρολογικού υλικού διανομής χαμηλής τάσης. Έτσι, τα «μεσοπρόθεσμα σχέδια (PMT) 2001-2005» που καταρτίζει η Legrand για τις περισσότερες χώρες του ΕΟΧ παρουσιάζουν λεπτομερώς τα μερίδια αγοράς που κατέχει η Legrand σε αυτές τις χώρες ανά κατηγορία εξαρτημάτων («αυτόματοι διακόπτες ισχύος», «αυτόματοι διακόπτες φορτίου [για πίνακες]», «διακόπτες διαφορικής προστασίας», «θήκες»). Αντίθετα, τα έγγραφα αυτά δεν περιέχουν καμία ανάλυση για ολοκληρωμένα συστήματα (δηλαδή ανά τύπο ηλεκτρικού πίνακα διανομής χαμηλής τάσης).

158. Τα εσωτερικά έγγραφα των εμπλεκόμενων περιέχουν, επίσης, αναλύσεις που επισημαίνουν τη σημασία αυτών των εξαρτημάτων ως εξαρτήματα. Έτσι, η Bticino, που ανήκει στον όμιλο Legrand, αναφέρει³³: «[...]». Επιπλέον, η Legrand³⁴ παρουσιάζει ειδικές και χωριστές αναλύσεις για τους αυτόματους διακόπτες φορτίου, αφενός, και για τους αυτόματους διακόπτες διαρροής, αφετέρου. Από την πλευρά της, η Schneider επιμένει στο τριετές σχέδιό της για [...] σχετικά με τις θετικές επιπτώσεις της άφιξης μιας νέας σειράς [...]*, και τη μεταγενέστερη χρησιμοποίηση αυτών των εξαρτημάτων για τις πωλήσεις άλλων προϊόντων. [...]*, η Schneider λαμβανομένης υπόψη της σειράς της [...] για να ενισχύσει τις θέσεις της στους βιομηχανικούς πελάτες και, αντιστρόφως, καταλογίζει στη σειρά προϊόντων της [...] τη χαμηλή ανταγωνιστικότητά της για τους πελάτες ηλεκτρολογικού υλικού κατοικιών.

159. Ο τρόπος με τον οποίο τα έγγραφα αυτά επισημαίνουν τη στρατηγική σημασία ενός εξαρτήματος (στη συγκεκριμένη περίπτωση ενός [...]*) δείχνει τη σημασία που έχουν τα εξαρτήματα για τις στρατηγικές ανταγωνισμού των διαφόρων εταιρειών παραγωγής. Η σημασία των εξαρτημάτων φαίνεται επίσης και στις διαφημίσεις των κατασκευαστριών εταιρειών παραγωγής που προορίζονται για τους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης και τους κατασκευαστές πινάκων. Οι διαφημίσεις αυτές επαινούν, πράγματι, τις επιδόσεις των προτεινόμενων εξαρτημάτων και όχι τα πλήρη συστήματα που είναι δυνατόν να συναρμολογηθούν με βάση αυτά τα εξαρτήματα.

160. Τέλος, πρέπει να επισημάνουμε ότι [...]*.³⁵

161. Στο απαντητικό τους υπόμνημα, τα μέρη αμφισβητούν την ύπαρξη ισχύος στην αγορά στο επίπεδο των εξαρτημάτων. Εκτιμούν ιδίως ότι ο έλεγχος βάσει κριτηρίου

³³ Bticino, μεσοπρόθεσμο σχέδιο [...]*

³⁴ Legrand, μεσοπρόθεσμο σχέδια.

³⁵ Schneider, Η ευρωπαϊκή σύγκλιση των τιμών.

υποθετικού μονοπωλίου δεν είναι δυνατό να εφαρμοσθεί σε ένα συγκεκριμένο τύπο εξαρτήματος, εφόσον όλοι οι κατασκευαστές προσφέρουν ολόκληρη τη σειρά των εξαρτημάτων. Η περίπτωση ενός υποθετικού μονοπωλίου για ένα μόνο τύπο εξαρτήματος θα ήταν συνεπώς, υπόθεση εξ ολοκλήρου άσχετη με την πραγματικότητα της αγοράς.

162. Η Επιτροπή δεν μπορεί να συμμεριστεί αυτή τη θέση. Αν και είναι αληθές ότι η περίπτωση ενός υποθετικού μονοπωλίου σε ένα μόνο τύπο εξαρτημάτων δεν αντιστοιχεί στην πραγματικότητα της αγοράς, αυτό δεν αποκλείει, ωστόσο, την ύπαρξη διαφορετικών όρων ανταγωνισμού (και συνεπώς ενδεχόμενη ισχύ στην αγορά) για κάθε τύπο εξαρτήματος. Το γεγονός ότι όλοι οι κατασκευαστές πρέπει να προσφέρουν και οι ηλεκτρολόγοι εγκατάστασης να αγοράζουν το σύνολο των εξαρτημάτων που είναι απαραίτητα για την κατασκευή ενός πίνακα, δεν σημαίνει ότι η ανταγωνιστικότητα των διαφόρων εταιρειών παραγωγής, τα χαρακτηριστικά της ζήτησης, και, κατά συνέπεια, ο καθορισμός των τιμών είναι αναγκαστικά ισοδύναμα για το σύνολο των εξαρτημάτων. Με άλλους όρους, το γεγονός ότι ο έλεγχος βάσει κριτηρίου του υποθετικού μονοπωλίου δεν είναι από τεχνική άποψη δυνατό να εφαρμοστεί στο επίπεδο των εξαρτημάτων (γιατί όλοι οι κατασκευαστές πωλούν το σύνολο των προϊόντων) αποδεικνύει ότι ενδέχεται να μην υπάρχει κατάσταση μονοπωλίου στο επίπεδο ενός μόνο εξαρτήματος, ανεξάρτητα από όλα τα άλλα. Αυτό όμως δεν εμποδίζει, από μόνο του, την ύπαρξη ισχύος στην αγορά στο επίπεδο των εξαρτημάτων.

163. Και μόνο το γεγονός (που δεν αμφισβητείται από τους εμπλεκόμενους) ότι υπάρχουν «βασικά» εξαρτήματα αποδεικνύει ότι ορισμένα εξαρτήματα είναι σημαντικότερα από άλλα και ότι οι όροι ανταγωνισμού για τα εξαρτήματα αυτά ενδέχεται να είναι διαφορετικοί από αυτούς που ισχύουν για τα άλλα στοιχεία. Επιπλέον, όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, υπάρχει δυνατότητα συνδυασμού ορισμένων εξαρτημάτων, ιδίως των στοιχείων ερμαρίου ή πίνακα.

164. Εξάλλου, αυτό επιβεβαιώνεται σε μεγάλο βαθμό από τα στοιχεία που έδωσε η Schneider, τα οποία δείχνουν ουσιαστικές διαφορές ως προς τα περιθώρια κέρδους σε σχέση με τους διαφόρους τύπους εξαρτημάτων.

Πίνακας περιθωρίων

Προϊόν	Γενικοί πίνακες		Ενδιάμεσοι πίνακες		Τερματικοί πίνακες	
	Μεικτό περιθώριο	Καθαρό περιθώριο	Μεικτό περιθώριο	Καθαρό περιθώριο	Μεικτό περιθώριο	Καθαρό περιθώριο
Αυτόματοι διακόπτες υψηλής εντάσεως	[40-60]*%	[20-40]*%				
Αυτόματοι διακόπτες ισχύος κλειστού τύπου	[40-60]*%	[10-30]*%	[50-70]*%	[20-40]*%		
Μικροαυτόματοι διακόπτες ισχύος και αυτόματοι διακόπτες διαρροής			[50-70]*%	[20-40]*%	[50-70]*%	[20-40]*%
Ερμάριο και στοιχεία πίνακα (ή πίνακες)	[20-40]*%	[0-20]*%	[50-70]*%	[20-40]*%	[20-40]*%	[0-20]*%

Συμπέρασμα

165. Όπως αναφέρεται στην ανακοίνωση της Επιτροπής για τον ορισμό της σχετικής αγοράς³⁶, «ο ορισμός μας αγοράς [...] πρέπει να επιτρέπει να προσδιοριστεί αν υπάρχουν πραγματικοί ανταγωνιστές, ικανοί να επηρεάσουν τη συμπεριφορά των εν λόγω επιχειρήσεων ή να τις εμποδίσουν να ενεργούν ανεξάρτητα από τις πιέσεις που ασκεί ένας πραγματικός ανταγωνισμός». Στόχος του ορισμού της σχετικής αγοράς είναι, συνεπώς, να εντοπίζει τους τομείς στους οποίους μια εν δυνάμει δεσπόζουσα επιχείρηση θα μπορούσε να ασκήσει ισχύ στην αγορά και να προσφέρει ένα εννοιολογικό πλαίσιο που θα επέτρεπε την ανάλυση των όρων προσφοράς και ζήτησης σε αυτούς τους τομείς.
166. Η προηγηθείσα ανάλυση δείχνει ότι η ισχύς στην αγορά των εταιρειών παραγωγής ενδέχεται να ασκείται σε δύο επίπεδα. Στο επίπεδο των εμπορικών σημάτων (και κατά συνέπεια του συνδυασμού του συνόλου των εξαρτημάτων που προορίζονται να ενσωματωθούν σε ένα πίνακα), αφενός, και στο επίπεδο της κάθε οικογένειας εξαρτημάτων μεμονωμένα, αφετέρου.
167. Πράγματι, η συχνή εμμονή των πελατών σε ένα μόνο εμπορικό σήμα επιβάλλει στους κατασκευαστές να διαθέτουν πλήρη σειρά προϊόντων και να εγγυώνται τις επιδόσεις (τεχνικές και οικονομικές) των πινάκων που λαμβάνονται με τη συναρμολόγηση αυτών των προϊόντων. Ακόμη, όταν γίνει η επιλογή ενός εξαρτήματος, π.χ. ενός αυτόματου διακόπτη), τα υπόλοιπα εξαρτήματα του ίδιου πίνακα είναι συνήθως του ίδιου εμπορικού σήματος. Αυτό ισχύει ιδιαίτερα για τους άλλους αυτόματους διακόπτες που τοποθετούνται στους ενδιάμεσους πίνακες διανομής, λόγω των κριτηρίων συμβατότητας και επιλεκτικότητας που εξηγήθηκαν προηγουμένως. Υπάρχει, συνεπώς, ένα πρώτο επίπεδο ανταγωνισμού που αντιστοιχεί στο σύνολο των εξαρτημάτων (ή τουλάχιστον στο σύνολο των εξαρτημάτων προστασίας).
168. Εντούτοις, από τα ανωτέρω συνάγεται επίσης (i) ότι η εμμονή σε ένα μόνο εμπορικό σήμα δεν είναι απόλυτη τόσο όσον αφορά τους τερματικούς όσο και τους ενδιάμεσους πίνακες διανομής· (ii) ότι ο συνδυασμός εξαρτημάτων φαίνεται να είναι εντονότερος όσον αφορά τα στοιχεία ερμαρίων ή πίνακα, παρά όσον αφορά τα στοιχεία προστασίας· (iii) ότι η επιλογή του εμπορικού σήματος υπαγορεύεται στην πράξη από την επιλογή ορισμένων «βασικών» εξαρτημάτων και (iv) ότι οι ανταγωνιστικές θέσεις των διαφόρων εταιρειών παραγωγής ενδέχεται να παρουσιάζουν πολύ μεγάλες διακυμάνσεις από έναν τύπο εξαρτήματος σε έναν άλλο. Οι όροι ανταγωνισμού δεν είναι, κατά συνέπεια, ομοιογενείς για κάθε τύπο εξαρτήματος. Αυτό επιβεβαιώνεται, εξάλλου, σε μεγάλο βαθμό από τα στοιχεία που περιλαμβάνονται στο απαντητικό υπόμνημα των μερών. Πράγματι, τα στοιχεία αυτά δείχνουν την ύπαρξη ειδικών προσφορών για κάθε τύπο εξαρτήματος (π.χ. ένας κωδικός μικροαυτόματου διακόπτη ή ένας τύπος ερμαρίου), γεγονός που αποτελεί σοβαρή ένδειξη ότι ασκούνται διάφορες ανταγωνιστικές πιέσεις για τα διάφορα εξαρτήματα. Επιπλέον, όσον αφορά τους ενδιάμεσους πίνακες διανομής, οι προσφορές αυτές φαίνεται ότι είναι σημαντικά μεγαλύτερες για τα «βασικά» εξαρτήματα (τους αυτόματους διακόπτες ισχύος κλειστού τύπου) και για τα εξαρτήματα που είναι δυνατό να συνδυαστούν με προϊόντα άλλου σήματος (τα στοιχεία ερμαρίου) παρά για τους μικροαυτόματους διακόπτες.

³⁶ Ανακοίνωση της Επιτροπής για τον ορισμό της εν λόγω αγοράς για τους σκοπούς της κοινοτικής νομοθεσίας περί ανταγωνισμού, (97/C 372/03).

169. Στο απαντητικό υπόμνημά τους, τα μέρη αμφισβητούν αυτή την ανάλυση αλλά, αντιθέτως, πιστεύουν ότι η εκτίμηση από την πλευρά του ανταγωνισμού πρέπει να πραγματοποιείται μόνο σε επίπεδο πίνακα, δηλαδή για το σύνολο των εξαρτημάτων που περιλαμβάνονται στη σύνθεση ενός δεδομένου πίνακα. Τα μέρη βασίζονται κυρίως (i) σε τεχνικά κριτήρια (συμβατότητα, επιλεκτικότητα κλπ.) και οικονομικά κριτήρια (χρόνος συναρμολόγησης) που περιορίζουν τη δυνατότητα συνδυασμού προϊόντων διαφορετικών εταιρειών (ii) στη εμμονή των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης και των κατασκευαστών πινάκων σε ένα μόνο εμπορικό σήμα και (iii) στο γεγονός ότι όλες οι κατασκευάστριες εταιρείες προσφέρουν και πρέπει να προσφέρουν το σύνολο των εξαρτημάτων που είναι απαραίτητα για την κατασκευή ενός πίνακα. Τα μέρη βασίζονται επίσης στα αποτελέσματα μελέτης, την οποία πραγματοποίησε κατά παραγγελία τους ή εταιρεία μελετών NERA, και η οποία αποδεικνύει, κατά την άποψή τους, ότι υπάρχει υψηλότερος βαθμός συσχέτισης των ποσοτήτων πωλήσεων για κάθε τύπο εξαρτήματος. Οι εμπλεκόμενοι θεωρούν ότι η εν λόγω συσχέτιση των ποσοτήτων αποδεικνύει την ύπαρξη μίας μόνο αγοράς των εξαρτημάτων.
170. Όπως αναφέρθηκε ανωτέρω, η Επιτροπή δεν αμφισβητεί την ύπαρξη ενός πρώτου επιπέδου ανταγωνισμού για το σύνολο των εξαρτημάτων που χρησιμοποιούνται για την κατασκευή ενός δεδομένου ηλεκτρικού πίνακα, ούτε ότι ο ανταγωνισμός αυτός επιβάλλει την παρουσία μιας πλήρους σειράς προϊόντων στην προσφορά των κατασκευαστών και τη διασφάλιση τεχνικών και οικονομικών επιδόσεων στο επίπεδο των πινάκων που είναι αποτέλεσμα της συνάρμοσης αυτών των εξαρτημάτων. Θεωρεί, εντούτοις, ότι ο ανταγωνισμός δεν εκδηλώνεται αποκλειστικά σε αυτό το επίπεδο, αλλά και στο επίπεδο του κάθε εξαρτήματος χωριστά.
171. Η Επιτροπή θεωρεί επίσης ότι τα στοιχεία που έδωσε η εταιρεία μελετών NERA επιβεβαιώνουν μάλλον παρά αναιρούν τη σκοπιμότητα μιας ανάλυσης στο επίπεδο των εξαρτημάτων. Πρώτον, φαίνεται ότι οι κατασκευάστριες εταιρείες πραγματοποιούν πολύ περισσότερες ενέργειες προώθησης στο επίπεδο ενός μεμονωμένου εξαρτήματος παρά στο επίπεδο του συνόλου των εξαρτημάτων που είναι απαραίτητα για την κατασκευή ενός πίνακα. Τον Ιούνιο και τον Ιούλιο 2000, η Schneider πρόσφερε εκπτώσεις [0-20]*% για ορισμένα [...]*, και εκπτώσεις [20-40]*% σε ορισμένα [...]*. Επιπλέον, η Legrand πραγματοποίησε ειδικές προσφορές για ορισμένους τύπους [...]* για τερματικούς πίνακες και, σε άλλες χρονικές στιγμές προσφορές για ορισμένα [...]*. Η σημασία αυτών των προσφορών και η στόχευσή τους σε ένα μόνο τύπο εξαρτήματος αποδεικνύουν την ύπαρξη ειδικού ανταγωνισμού στο επίπεδο του κάθε εξαρτήματος χωριστά.
172. Δεύτερον, από τα στοιχεία που έδωσαν οι εμπλεκόμενοι προκύπτει επίσης ότι αυτές οι ενέργειες προώθησης προϊόντων είχαν σημαντικότερη επίπτωση στις πωλήσεις των υλικών τα οποία αφορούσαν οι προσφορές, αλλά είχαν μικρή μόνο επίπτωση στις ποσότητες των άλλων εξαρτημάτων με τα οποία πρέπει να συνδυαστεί το εν λόγω υλικό για την κατασκευή των «ολοκληρωμένων συστημάτων». Έτσι, όταν η Bticino πρόσφερε (στην Ιταλία) έκπτωση [0-20]*% για ορισμένα [...]* τον Ιανουάριο του 2000, οι πωλήσεις [...]* αυξήθηκαν κατά [0-20]*% σε σχέση με το Δεκέμβριο του 1999, αλλά οι πωλήσεις [...]* αυξήθηκαν μόνο [0-20]*% σε σχέση με τον προηγούμενο μήνα. Η διαφορά αυτή είναι ακόμη μεγαλύτερη αν ληφθεί υπόψη ο εποχικός χαρακτήρας των πωλήσεων εφόσον, τότε, οι πωλήσεις [...]* μειώθηκαν κατά [0-10]*% σε σχέση με τον προηγούμενο μήνα (οι πωλήσεις [...]*, από την πλευρά τους, αυξήθηκαν κατά [20-30]*%). Αυτό σημαίνει ότι οι προσφορές για τα εξαρτήματα δεν είχαν ομοιογενή επίπτωση σε όλα τα εξαρτήματα που είναι απαραίτητα για την κατασκευή ενός πίνακα, γεγονός που επιβεβαιώνει ακόμη ότι υπάρχει ένα δεύτερο επίπεδο ανταγωνισμού στο επίπεδο των εξαρτημάτων.

173. Τρίτον, τα στοιχεία που έδωσε η εταιρεία μελετών NERA δείχνουν ότι δεν υπάρχει καμία σημαντική συσχέτιση ανάμεσα στις διακυμάνσεις των τιμών των διαφόρων εξαρτημάτων. Επειδή οι διακυμάνσεις των τιμών αντανakλούν τις εξελίξεις των όρων προσφοράς και ζήτησης των εξεταζόμενων προϊόντων, αυτή η έλλειψη συσχέτισης δείχνει ακόμη την ιδιαιτερότητα του κάθε τύπου εξαρτήματος και επιβεβαιώνει ότι οι τιμές κάθε τύπου εξαρτήματος καθορίζονται σε μεγάλο βαθμό με βάση κριτήρια για κάθε τύπο εξαρτήματος (παρά ως αποτέλεσμα αλλαγών του ανταγωνισμού στο επίπεδο των πινάκων στους οποίους χρησιμοποιούνται).
174. Τέλος, η Επιτροπή θεωρεί ότι η συσχέτιση των ποσοτήτων πωλήσεων των εξαρτημάτων, όπως αυτή παρατηρήθηκε από την εταιρεία μελετών NERA, δεν θέτει υπό αμφισβήτηση την ύπαρξη ειδικού ανταγωνισμού στο επίπεδο των εξαρτημάτων. Αυτός ο υπολογισμός συσχέτισης δεν λαμβάνει καθόλου υπόψη τον εποχικό χαρακτήρα της δραστηριότητας. Όμως, αυτός ο εμπορικός χαρακτήρας είναι σε ορισμένες περιπτώσεις εντονότατος, ιδίως το μήνα Αύγουστο, όπου οι ποσότητες πωλήσεων ενδέχεται να παρουσιάσουν απότομη πτώση κατά ποσοστό άνω του 75% σε σχέση με τον Ιούλιο. Με το να απομονώνεται αυτό το φαινόμενο, τα στοιχεία που έδωσε η εταιρεία μελετών NERA υπερεκτιμούν, συνεπώς, σημαντικά την πραγματική συσχέτιση των ποσοτήτων. Για να μετρήσει την πραγματική συσχέτιση, η Επιτροπή πραγματοποίησε τους δικούς της υπολογισμούς βάσει των στοιχείων που έδωσαν τα μέρη. Από τους υπολογισμούς αυτούς συνάγεται ότι, εάν απομονώσουμε την εποχικότητα των πωλήσεων, η συσχέτιση μειώνεται σημαντικά για να κυμανθεί σε επίπεδα τιμών (της τάξης του 0,7) που δεν επιτρέπουν να εξαχθούν συγκεκριμένα συμπεράσματα.
175. Εν πάση περιπτώσει, θεωρείται προφανές ότι υπάρχει μια κάποια σχέση ανάμεσα στις πωλήσεις των διαφόρων τύπων εξαρτημάτων, εφόσον οι τελικές πωλήσεις αφορούν τους συναρμολογούμενους πίνακες και εφόσον οι πίνακες αυτοί παράγονται με τη συνάρμοση αυτών των εξαρτημάτων. Εντούτοις, η Επιτροπή θεωρεί ότι η ύπαρξη αυτής της σχέσης δεν επιτρέπει να συμπεράνουμε ότι όλα τα εξαρτήματα υπάγονται σε μία μόνο αγορά προϊόντων. Εάν εφαρμοστεί σε ένα άλλο τομέα, η συλλογιστική που αναπτύσσει η εταιρεία μελετών NERA θα οδηγούσε στην εκτίμηση ότι, εφόσον υπάρχει (πιθανώς) σχέση ανάμεσα στις ποσότητες των πωλήσεων ελαστικών οχημάτων και κινητήρων οχημάτων (και οι πωλήσεις αυτών των δύο υλικών συνδέονται με τις πωλήσεις αυτοκινήτων), ελαστικά και κινητήρες ανήκουν στην ίδια αγορά προϊόντος. Το συμπέρασμα αυτό φαίνεται αρκετά παράλογο, λαμβανομένης υπόψη της πλήρους έλλειψης δυνατότητας υποκατάστασης ανάμεσα σε αυτά τα δύο προϊόντα (τόσο από την πλευρά τη ζήτησης όσο και από την πλευρά της προσφοράς) και των θεμελιωδών διαφορών ως προς τη διάθρωση του ανταγωνισμού σε αυτούς τους δύο τομείς (παρουσία καθετοποιημένης παραγωγής, επίπεδο συγκέντρωσης κλπ.). Αυτός είναι εξάλλου και ο λόγος για τον οποίο οι οικονομετρικές μελέτες σχετικά με τον ορισμό των αγορών προϊόντων βασίζονται κατά κανόνα σε συσχετίσεις τιμών μάλλον, παρά σε συσχετίσεις ποσοτήτων³⁷. Η Επιτροπή θεωρεί, λοιπόν, ότι η σχέση αυτή δεν θέτει υπό αμφισβήτηση την ύπαρξη ειδικών όρων ανταγωνισμού για κάθε τύπο υλικού, λαμβανομένων ιδίως υπόψη των περιστατικών και των σκέψεων που αναπτύχθηκαν ανωτέρω. Το γεγονός ότι, παρά την αναπόφευκτη ύπαρξη σχέσης μεταξύ των εξαρτημάτων, οι πωλήσεις ορισμένων εξαρτημάτων αυξάνονται ενώ άλλων μειώνονται επιβεβαιώνει ακόμη περισσότερο αυτή την ανάλυση.

³⁷ Βλ. παραδείγματος χάρι το άρθρο «The extent of the market», των Stigler και Sherwin, Journal of Law and Economics τόμος 28, 555-585, Οκτώβριος 1985.

176. Σε κάθε περίπτωση, ακόμη και αν δεχθούμε τη σημασία των εμπορικών σημάτων και των σειρών εξαρτημάτων για την άσκηση του ανταγωνισμού, η ισχύς ενός εμπορικού σήματος βασίζεται κατά κύριο λόγο στην ανταγωνιστικότητα των διαφόρων εξαρτημάτων. Εφόσον ένας ενδεχόμενος προμηθευτής ενός μόνο εξαρτήματος μπορεί να αποκτήσει ισχύ στην αγορά από τη θέση που κατέχει σ' αυτό το επίπεδο, η ανάλυση από την πλευρά του ανταγωνισμού πρέπει να πραγματοποιείται στο επίπεδο του κάθε τύπου εξαρτήματος.
177. Κατά συνέπεια, η Επιτροπή συμπεραίνει ότι η ανάλυση των επιπτώσεων της κοινοποιηθείσας συγκέντρωσης στον ανταγωνισμό πρέπει να πραγματοποιηθεί σε δύο επίπεδα: αφενός, στο επίπεδο του συνόλου των εξαρτημάτων που είναι απαραίτητα για την κατασκευή ενός δεδομένου τύπου πίνακα (που αντιστοιχεί στο επίπεδο που επιλέγουν τα μέρη) και, αφετέρου, στο επίπεδο των διαφόρων εξαρτημάτων που προορίζονται να ενσωματωθούν στους ενδιάμεσους και στους τερματικούς πίνακες διανομής.

Κατάταξη των προϊόντων σε κατηγορίες

Διαχωρισμός ανά τύπο λειτουργίας

178. Η Επιτροπή διαπιστώνει ότι οι διάφορες κατηγορίες εξαρτημάτων που χρησιμοποιούνται σε έναν ηλεκτρικό πίνακα δεν είναι δυνατό να υποκαθιστούν η μία την άλλη. Έτσι, προφανώς, ένα ερμάριο (δηλαδή μια θήκη, κατά κανόνα μεταλλική, που αποτελείται από ένα πλαίσιο πάνω στο οποίο τοποθετούνται εξωτερικά καλύμματα και μια πόρτα) ή ένα πλαίσιο πίνακα δεν είναι δυνατό κατά κανένα τρόπο να υποκατασταθούν από μια διάταξη ασφαλείας (όπως ένας αυτόματος διακόπτης ή μια ασφάλεια).
179. Πρέπει να γίνει, επίσης, σαφής διάκριση, στο εσωτερικό των συστημάτων προστασίας, ανάμεσα στους αυτόματους διακόπτες και τις ασφάλειες (η λειτουργία των οποίων είναι να προστατεύουν την ηλεκτρική εγκατάσταση από υπερένταση ή από βραχυκύκλωμα), αφενός, και στα συστήματα διαφορικής προστασίας (που χρησιμεύουν για την προστασία των ατόμων), αφετέρου. Για τους ίδιους λόγους, οι αυτόματοι διακόπτες διαρροής, οι οποίοι συγκεντρώνουν τις λειτουργίες ενός διαφορικού και ενός αυτόματου διακόπτη, δεν φαίνεται να είναι δυνατό να υποκατασταθούν από άλλους τύπους συστημάτων ασφαλείας.
180. Αυτή η κατηγοριοποίηση υπάρχει επίσης και από την πλευρά της προσφοράς εφόσον, σύμφωνα με την άποψη των μερών, καθένας από αυτούς τους τύπους εξαρτημάτων παράγεται σε μια χωριστή και ειδική αλυσίδα παραγωγής (και τις περισσότερες φορές σε διαφορετικό εργοστάσιο). Αυτό καθιστά αδύνατη την παραγωγή οποιασδήποτε άλλης οικογένειας υλικού και τη μετατροπή της μονάδας παραγωγής με αποδεκτούς οικονομικούς όρους.

Διάκριση ανάμεσα σε αυτόματους διακόπτες και ασφάλειες

181. Οι ασφάλειες ασκούν συγκρίσιμη λειτουργία με αυτή των αυτόματων διακοπών (προστασία από τα βραχυκυκλώματα και την υπερένταση). Εντούτοις, πρόκειται για εξαρτήματα από τεχνική άποψη διαφορετικά μεταξύ τους. Ενώ οι αυτόματοι διακόπτες περιέχουν ηλεκτρομαγνητικό μηχανισμό, οι ασφάλειες λειτουργούν με τη ρήξη ενός ηλεκτρικού αγωγού που θερμαίνεται σε περίπτωση υπερέντασης ή βραχυκυκλώματος. Κατά συνέπεια, οι ασφάλειες πρέπει να αντικαθίστανται μετά από ένα βραχυκύκλωμα ή υπερφόρτωση, σε αντίθεση με τους αυτόματους διακόπτες, οι οποίοι πρέπει απλώς να

επανοπλιστούν, εφόσον η ένταση του ρεύματος δεν έχει φθάσει το επίπεδο της διακοπής. Επιπλέον, μια ασφάλεια πρέπει να συνδέεται με ένα διακόπτη φορτίου που επιτρέπει τη λειτουργία εκτός τάσης όταν την αντικαθιστούμε. Τέλος, ακόμη και αν μια ασφάλεια είναι φθηνότερη (για την εγκατάσταση) από έναν αυτόματο διακόπτη, απαιτεί περισσότερη συντήρηση, ιδίως για τις αντικαταστάσεις, γι' αυτό και το συνολικό κόστος είναι υψηλότερο. Λαμβανομένων υπόψη αυτών των διαφορών και της ευκολότερης χρήσης των αυτόματων διακοπών, οι αυτόματοι διακόπτες χρησιμοποιούνται περισσότερο από τις ασφάλειες και παρατηρείται τάση να αντικαταστήσουν τις ασφάλειες μακροπρόθεσμα.

182. Λαμβανομένων υπόψη των τεχνικών διαφορών που υπάρχουν ανάμεσα στις ασφάλειες και τους αυτόματους διακόπτες, των συνεπειών για τη συντήρηση των ηλεκτρικών πινάκων και των διαφορών των τεχνολογιών παραγωγής ανάμεσα σε αυτές τις δύο κατηγορίες υλικών, θα μπορούσαμε να αναρωτηθούμε για την αναγκαιότητα να γίνει διάκριση ανάμεσα σε αυτούς τους δύο τύπους προϊόντων. Παρόλα αυτά, το ζήτημα αυτό μπορεί να μείνει ανοικτό, εφόσον δεν επηρεάζει την ανάλυση της κοινοποιηθείσας πράξης από την πλευρά του ανταγωνισμού.

Διάκριση ανάμεσα σε κατηγορίες αυτόματων διακοπών

183. Στο εσωτερικό της αγοράς των αυτόματων διακοπών, πρέπει επίσης να γίνει διάκριση ανάμεσα σε αυτόματους διακόπτες υψηλής εντάσεως, σε αυτόματους διακόπτες ισχύος κλειστού τύπου και σε μικροαυτόματους διακόπτες ισχύος. Πρώτον, φαίνεται ότι καθεμία από αυτές τις κατηγορίες αυτόματων διακοπών ασκεί μια διαφορετική λειτουργία. Οι αυτόματοι διακόπτες υψηλής εντάσεως είναι αυτόματοι διακόπτες που τοποθετούνται στην κεφαλή της εγκατάστασης στους γενικούς πίνακες χαμηλής τάσης, ενώ οι αυτόματοι διακόπτες ισχύος κλειστού τύπου χρησιμοποιούνται κυρίως ως διακλάδωση γενικών πινάκων ή στην κεφαλή ενδιάμεσων πινάκων διανομής και οι μικροαυτόματοι διακόπτες ισχύος χρησιμοποιούνται ως διακλάδωση ενδιάμεσων πινάκων ή στο πλαίσιο τερματικών πινάκων διανομής.
184. Όπως συνάγεται από τον πίνακα 4 ανωτέρω, αυτές οι ιδιαιτερότητες της χρήσης εξηγούνται από τις διαφορετικές επιδόσεις των διαφόρων κατηγοριών αυτόματων διακοπών. Τα στοιχεία που έδωσαν οι εταιρείες δείχνουν επίσης την ύπαρξη σημαντικών διαφορών τιμών μεταξύ των διαφόρων κατηγοριών. Οι τιμές εσωτερικής διάθεσης του ομίλου Schneider κυμαίνονται μεταξύ [1 000 και 5 000]* € για τους αυτόματους διακόπτες υψηλής έντασης³⁸, από [1 000 έως 5 000]* € για τους αυτόματους διακόπτες ισχύος κλειστού τύπου³⁹, και από [0 έως 50]* € για τους μικροαυτόματους διακόπτες ισχύος⁴⁰.
185. Πρέπει, τέλος, να επισημάνουμε ότι όλα αυτά τα προϊόντα παράγονται σε διαφορετικές γραμμές παραγωγής, έτσι ώστε ο παραγωγός αυτόματων διακοπών ενός συγκεκριμένου τύπου να μην είναι σε θέση να αναδιοργανώσει την παραγωγή του προς άλλα προϊόντα και να τα διαθέσει στην αγορά σε σύντομο διάστημα.

³⁸ Παράρτημα - απάντηση στην ερώτηση 25 – ερωτηματολόγιο της 6^{ης} Απριλίου 2001.

³⁹ Παραρτήματα - απαντήσεις στις ερωτήσεις 25 και 64 - ερωτηματολόγιο της 6ης Απριλίου 2001.

⁴⁰ Παράρτημα - απάντηση στην ερώτηση 64 - ερωτηματολόγιο της 6ης Απριλίου 2001, και υπόμνημα με τα επιχειρήματα των μερών της 13.03.2001 - “Ορισμός της αγοράς προϊόντων στα τμήματα 1, 2 και 4”.

Διάκριση ανάμεσα σε ερμάρια και πλαίσια πινάκων

186. Από τα στοιχεία που έδωσαν τα εμπλεκόμενα μέρη πρέπει να γίνει διάκριση ανάμεσα στα στοιχεία ερμαρίων για γενικούς πίνακες, τα στοιχεία ερμαρίων για ενδιάμεσους πίνακες διανομής και τα πλαίσια πινάκων για τερματικούς πίνακες. Τα ερμάρια και τα πλαίσια πινάκων είναι μεταλλικά ή πλαστικά υλικά που χρησιμοποιούνται για την προστασία των ηλεκτρικών εξαρτημάτων που τοποθετούνται στους πίνακες διανομής χαμηλής τάσης. Τα ερμάρια ή τα πλαίσια πινάκων αποτελούν το «περίβλημα» του ηλεκτρικού πίνακα και συμπληρώνονται με τα «στοιχεία πίνακα» (ράγες στερέωσης DIN, χάλκινοι ζυγοί, κλπ.) που χρησιμεύουν για τη συναρμολόγηση και τη στερέωση των ηλεκτρικών εξαρτημάτων.
187. Με βάση τα στοιχεία που έδωσαν τα μέρη, υπάρχουν επίσης σημαντικές διαφορές από ένα επίπεδο διανομής σε ένα άλλο. Αφενός, τα πλαίσια τερματικών πινάκων (από πλαστική ύλη που είναι εξοπλισμένη με ράγες DIN και σε μεγάλο βαθμό τυποποιημένα) διακρίνονται σαφώς από τα ερμάρια (μεταλλικά που μπορούν να περιλάβουν ειδικά στοιχεία κλπ.). Από την άλλη πλευρά, τα ερμάρια που χρησιμοποιούνται για τους ενδιάμεσους πίνακες διανομής είναι διαφορετικά από τα ερμάρια για τους ενδιάμεσους πίνακες στο βαθμό που, σε αντίθεση με τα ερμάρια για γενικούς πίνακες, τα οποία μπορούν συνήθως να περιλαμβάνουν ειδικά στοιχεία που κατασκευάζονται από τους κατασκευαστές πινάκων, τα ερμάρια που χρησιμοποιούνται για τους ενδιάμεσους πίνακες διανομής είναι περισσότερο τυποποιημένα, ενώ ο ρόλος των κατασκευαστών πινάκων περιορίζεται γενικά, γι' αυτό τον τύπο ερμαρίων, στη συναρμολόγηση των «kits» (σειρά Prisma της Schneider, σειρές Altis ή MAS της Legrand) που παραδίδονται από τις εταιρείες κατασκευής. Επιπλέον, τα ερμάρια για γενικούς πίνακες πρέπει να ικανοποιούν υψηλές τεχνικές απαιτήσεις (αντοχή σε ηλεκτρομηχανικές κρούσεις, σε εντάσεις βραχυκυκλώματος), στις οποίες δεν υπόκεινται τα ερμάρια για ενδιάμεσους πίνακες διανομής.
188. Οι διαφορές αυτές εντοπίζονται επίσης και στο επίπεδο της προσφοράς, εφόσον η τυποποίηση των ερμαρίων για ενδιάμεσους πίνακες και των πλαισίων τερματικών πινάκων οδήγησε γενικά τις εταιρείες κατασκευής να αφιερώσουν σε αυτά ειδικά μέσα μεγάλης ικανότητας παραγωγής, ενώ τα ερμάρια για γενικούς πίνακες κατασκευάζονται συνήθως με πολυσήμαντα μέσα χαμηλού όγκου παραγωγής (για να είναι δυνατό να προσαρμόζονται στις ειδικές απαιτήσεις της κάθε κατασκευής).

Αυτόματοι διακόπτες ισχύος

189. Εκτός από τα εξαρτήματα που περιγράφονται ανωτέρω, πρέπει να επισημανθεί ή ύπαρξη και μιας άλλης κατηγορίας προϊόντων: των αυτόματων διακοπών ισχύος. Είναι συσκευές που απαιτούνται από την Electricité de Gaλλία (EDF) στη Γαλλία καθώς και από την επιχείρηση ηλεκτρισμού στην Πορτογαλία.
190. Οι αυτόματοι διακόπτες ισχύος διακρίνονται από τα άλλα εξαρτήματα από (i) λειτουργία διαφορικής προστασίας η οποία, εκτός από την προστασία του χρήστη, έχει στόχο να προειδοποιήσει την εταιρεία διανομής για την κλοπή ενέργειας· (ii) τιμολογιακή λειτουργία (μέτρηση) της κατανάλωσης και (iii) λειτουργία πολλαπλής βαθμονόμησης που επιτρέπει στην εταιρεία διανομής ηλεκτρικής ενέργειας να προσαρμόζει τον αυτόματο διακόπτη στις ανάγκες του πελάτη.
191. Οι πωλήσεις αυτών των συσκευών είναι κατά τα δύο τρίτα πωλήσεις στην εταιρεία διανομής ηλεκτρικής ενέργειας και κατά ένα τρίτο πωλήσεις στους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης. Δεδομένου ότι πρόκειται για συσκευές που ανταποκρίνονται σε ειδική

ζήτηση της εταιρείας διανομής ηλεκτρικής ενέργειας, δεν υπάρχουν σήμερα προϊόντα υποκατάστασης. Επιπλέον, οι αυτόματοι διακόπτες ισχύος δεν τοποθετούνται μέσα στους ηλεκτρικούς πίνακες διανομής. Οι συσκευές αυτές συνιστούν, συνεπώς, μια χωριστή αγορά σχετικού προϊόντος.

Συμπέρασμα

192. Με βάση τα ανωτέρω, οι σχετικές αγορές προϊόντος είναι δυνατό να ορισθούν είτε στο επίπεδο καθενός από τα εξαρτήματα, είτε στο επίπεδο των κατηγοριών πινάκων. Το ζήτημα αυτό μπορεί να μείνει ανοικτό, εφόσον οι επιπτώσεις στον ανταγωνισμό είναι παρόμοιες, ανεξάρτητα από τον ορισμό που θα επιλεγεί. Είναι δυνατό να χωριστούν στις ακόλουθες κατηγορίες:

Πίνακας 5

Επίπεδο συνόλων	Επίπεδο εξαρτημάτων
Γενικοί πίνακες	Ερμάρια για γενικούς πίνακες
	Αυτόματοι διακόπτες υψηλής έντασης
	Αυτόματοι διακόπτες κλειστού τύπου και/ή ασφάλειες για γενικούς πίνακες
Ενδιάμεσοι πίνακες	Αυτόματοι διακόπτες κλειστού τύπου και/ή ασφάλειες για ενδιάμεσους πίνακες
	Ερμάρια για ενδιάμεσους πίνακες
	Μικροαυτόματοι διακόπτες και/ή ασφάλειες για ενδιάμεσους πίνακες
Τερματικοί πίνακες	Μικροαυτόματοι διακόπτες και/ή ασφάλειες για τερματικούς πίνακες
	Διακόπτες διαφορικής προστασίας
	Πλαίσια πινάκων
Αυτόματοι διακόπτες ισχύος	

B.1.4 Ορισμός των γεωγραφικών αγορών για τους ηλεκτρικούς πίνακες διανομής

Προταθέντες από τα μέρη ορισμοί των γεωγραφικών αγορών

193. Τα μέρη θεωρούν ότι οι αγορές πινάκων διανομής χαμηλής τάσης είναι ευρωπαϊκής διάστασης⁴¹. Ειδικότερα, τα μέρη εξηγούν ότι το κόστος μεταφοράς είναι μικρό (κατώτερο του [...] *% του κόστους του υλικού), ότι η παραγωγή οργανώνεται κατά κανόνα βάσει περιορισμένου αριθμού μονάδων παραγωγής στην Ευρώπη και ότι το κανονιστικό πλαίσιο είναι εναρμονισμένο στην Ευρώπη.

Ανάλυση της Επιτροπής

194. Η διεξοδική έρευνα που πραγματοποίησε η Επιτροπή επιβεβαιώνει την ύπαρξη εθνικών αγορών όσον αφορά τα υλικά που χρησιμοποιούνται στους ενδιάμεσους ή στους τερματικούς πίνακες διανομής. Το συμπέρασμα αυτό βασίζεται στα τέσσερα ακόλουθα

⁴¹ Πρέπει να επισημανθεί ότι τα μέρη βασίζονται στην απόφαση της Επιτροπής της 3^{ης} Ιουνίου 1999 στην υπόθεση IV/M.1434 - Schneider / Lexel που είχε αποδώσει παρόμοιο ευρωπαϊκό ορισμό στις γεωγραφικές αγορές. Αρκεί να επισημάνουμε ότι η απόφαση αυτή δεν κατέληγε σε συμπέρασμα σχετικά με το ακριβές μέγεθος των γεωγραφικών αγορών.

στοιχεία. Πρώτον, υπάρχουν σημαντικές διαφορές ανάμεσα στα προϊόντα που πωλούνται στα διάφορα κράτη μέλη, για λόγους που οφείλονται κυρίως στο ρυθμιστικό ή κανονιστικό πλαίσιο που ισχύει σε αυτά τα κράτη μέλη και στην ύπαρξη εθνικών συνηθειών. Δεύτερον, οι τιμές εξακολουθούν να καθορίζονται σε εθνικό επίπεδο και για ορισμένα προϊόντα αναφοράς υπάρχουν σημαντικές διαφορές τιμών (διπλάσιες τιμές) από το ένα κράτος μέλος στο άλλο. Τρίτον, φαίνεται ότι τα στοιχεία που καθορίζουν τους όρους του ανταγωνισμού, τόσο από την πλευρά της προσφοράς (θέση των εμπορικών σημάτων, πρόσβαση στις εταιρείες χονδρικής διανομής), όσο και από την πλευρά της ζήτησης (διάρθρωση και προσδοκίες των πελατών) εξαρτώνται από παράγοντες κυρίως εθνικού χαρακτήρα (όπως ο βαθμός συγκέντρωσης, το μέγεθος και η γεωγραφική εμβέλεια των εταιρειών χονδρικής διανομής, η εικόνα που έχουν οι ηλεκτρολόγοι εγκατάστασης και οι κατασκευαστές πινάκων για τις διάφορες εταιρείες κλπ.) και διαφέρουν σημαντικά από τη μία χώρα στην άλλη. Τέλος, υπάρχουν σημαντικοί φραγμοί εισόδου και επέκτασης στην αγορά μεταξύ των χωρών.

195. Η εθνική διάσταση των αγορών προκύπτει εξάλλου σαφώς και από την ίδια την οργάνωση των εταιρειών. Παραδείγματος χάρη, τα έγγραφα στρατηγικής συντάσσονται για κάθε χώρα χωριστά. Το ίδιο ισχύει και για τις παρουσιάσεις που πραγματοποιούν οι εταιρείες στους επενδυτές. Όπως συνοψίζει η Legrand⁴², “ η Legrand αντιμετωπίζει διαφορετικά επίπεδα ανταγωνισμού, που εξαρτώνται από την αγορά και τον τύπο των πωλούμενων προϊόντων. Οι βασικοί ανταγωνιστές της Legrand είναι οι Hager και Entrelec στη Γαλλία, Gewiss και Vimar στην Ιταλία, MK Electric στο Ηνωμένο Βασίλειο [...]*. Ορισμένες πολυεθνικές εταιρείες, όπως οι General Electric, ABB, Siemens, Schneider και Matsushita είναι ανταγωνίστριες της Legrand σε περισσότερες από μία εθνικές αγορές”.

Τα προϊόντα που πωλούν οι εταιρείες κατασκευής είναι διαφορετικά από τη μία χώρα στην άλλη

196. Ενδέχεται να υπάρχουν σημαντικές διαφορές μεταξύ των προϊόντων που πωλούνται στα διάφορα κράτη μέλη. Από τα στοιχεία που έδωσαν η Schneider, η Legrand και διάφορες άλλες εταιρείες παραγωγής συνάγεται ότι ο κατάλογος των πέντε κωδικών μικροαυτόματων διακοπών με τις μεγαλύτερες πωλήσεις παρουσιάζει σημαντικές διαφορές από το ένα κράτος μέλος στο άλλο και ότι σπάνια ένας κωδικός αυτού του καταλόγου υπάρχει σε περισσότερα από τρία κράτη μέλη. Έτσι, όταν η Schneider δίνει τον κατάλογο των 5 κωδικών μικροαυτόματων διακοπών για τερματικούς πίνακες με τις μεγαλύτερες πωλήσεις για 15 χώρες του ΕΟΧ, ο κατάλογος αυτός περιλαμβάνει 40 κωδικούς. Από αυτούς τους 40 κωδικούς, [...] * πωλούνται στη Γαλλία, [...] * στην Ιταλία, [...] * στην Ισπανία, [...] * στην Πορτογαλία κλπ.. Εξάλλου, μόνο τα προϊόντα δύο κωδικών πωλούνται σε [...] * κράτη (και κανένας σε περισσότερα από [...] * κράτη) και [...] * προϊόντα αυτών των κωδικών διατίθενται σε λιγότερες από πέντε χώρες. Παρόμοιες διαπιστώσεις είναι δυνατό να συναχθούν όσον αφορά τις πωλήσεις μικροαυτόματων διακοπών για ενδιάμεσους πίνακες και για τις πωλήσεις διακοπών διαφορετικής προστασίας. Το ίδιο φαινόμενο παρατηρείται και στη Legrand. Οι κατάλογοι της Schneider είναι συνήθως απολύτως διαφορετικοί, όπως συμβαίνει, παραδείγματος χάρη, με τους καταλόγους ανάμεσα στην Ελλάδα και την Ιταλία (όσον αφορά τους μικροαυτόματους διακόπτες για ενδιάμεσους πίνακες διανομής), ή στην Ισπανία και το Βέλγιο (όσον αφορά τους αυτόματες διακόπτες διαφορετικής προστασίας). Αντιθέτως, οι

⁴² Legrand, έντυπο 20-F SEC.

αυτόματοι διακόπτες κλειστού τύπου πωλούνται κατά κανόνα στις περισσότερες χώρες (σε τιμές που παρουσιάζουν σημαντικές διαφορές, όπως θα εξηγηθεί στη συνέχεια).

197. Η κατάσταση αυτή οφείλεται κυρίως στο ότι υφίστανται διαφορετικές εθνικές κανονιστικές διατάξεις και συνθήκες, που ωθούν τους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης και τους κατασκευαστές πινάκων να χρησιμοποιούν διαφορετικά υλικά από τη μία χώρα στην άλλη.
198. Πρώτον, πρέπει να επισημάνουμε την ύπαρξη κανονιστικών φραγμών μεταξύ των κρατών μελών. Έτσι, υπάρχουν διαφορετικές «διατάξεις εγκατάστασης» από το ένα κράτος στο άλλο. Οι διατάξεις αυτές αφορούν ιδίως θέματα ασφάλειας (γείωση, διακοπή ουδέτερου, συστήματα διαφορικής προστασίας σε ορισμένα σημεία κινδύνου κλπ.). Οι κανόνες αυτοί είναι υποχρεωτικοί και η μη τήρησή τους από τους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης υπόκειται σε ποινικές κυρώσεις. Η εφαρμογή αυτών των διατάξεων συνεπάγεται διαφορές στο επίπεδο των εξαρτημάτων που χρησιμοποιούνται στους πίνακες διανομής ηλεκτρισμού χαμηλής τάσης. Παραδείγματος χάρη, οι αυτόματοι διακόπτες που πωλούνται στη Γερμανία είναι μονοπολικόι (διακοπή μόνο της φάσης), ενώ στη Γαλλία και την Ιταλία πρέπει να είναι διπολικόι (διακοπή φάσεως και ουδέτερου). Επιπλέον, έγγραφο της CEI⁴³ αναφέρει ότι ορισμένες χώρες απαγορεύουν τη χρήση διακοπών διαφορικής προστασίας που δεν διακόπτουν το ουδέτερο, ενώ ορισμένα κράτη μέλη περιορίζουν ή απαγορεύουν τη χρήση διαφορικών AC.
199. Δεύτερον, πρέπει επίσης να επισημάνουμε ότι όλες οι χώρες δεν χρησιμοποιούν με τον ίδιο τρόπο όλα τα συστήματα με ουδέτερο. Λαμβανομένων υπόψη των διαφορών λειτουργίας μεταξύ των συστημάτων με ουδέτερο, η επιλογή ενός συστήματος με ουδέτερο καθορίζεται συνήθως από την εφαρμογή (παροχή συνεχούς υπηρεσίας, παρουσία ομάδας συντήρησης, κίνδυνος πυρκαγιάς) και από την ποιότητα των συστημάτων γείωσης (και, κατά συνέπεια, από τη σύσταση των εδαφών). Όσον αφορά τις εφαρμογές σε κατοικίες, οι χώρες που ακολουθούν το γερμανικό σύστημα έχουν την τάση να ευνοούν το σύστημα TN, ενώ οι Κάτω Χώρες, η Δανία και η Ισπανία ευνοούν το σύστημα TT και η Νορβηγία επέλεξε το σύστημα IT. Το σύστημα με ουδέτερο μπορεί, εξάλλου, να επιβληθεί από την εταιρεία ηλεκτρισμού. Ατό ισχύει κυρίως στη Γαλλία, όπου η Electricité de France απαιτεί οι οικιακές εγκαταστάσεις να έχουν σύστημα TT.
200. Οι αποφάσεις αυτές επηρεάζουν την επιλογή των εξαρτημάτων στις διάφορες χώρες. Όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, η επιλογή του συστήματος με ουδέτερο καθορίζει τον τύπο του συστήματος ασφαλείας των ατόμων. Το σύστημα TT επιβάλλει τη χρήση διακοπών διαφορικής προστασίας, ενώ το σύστημα TN ευνοεί τη χρήση αυτόματων διακοπών και το σύστημα IT απαιτεί συνήθως την τοποθέτηση μόνιμων συστημάτων ελέγχου μόνωσης. Όμως η επιλογή του συστήματος με ουδέτερο έχει επίσης επιπτώσεις στα χαρακτηριστικά των χρησιμοποιούμενων αυτόματων διακοπών, ιδίως στον αριθμό πόλων και την καμπύλη ενεργοποίησής τους: το σύστημα TT ευνοεί τη χρησιμοποίηση διπολικών και τετραπολικών συσκευών και συσκευών με καμπύλες C, ενώ τα συστήματα TN καθιστούν απαραίτητες τις μονοπολικές και τριπολικές διατάξεις και τις διατάξεις με καμπύλες B και στο σύστημα IT χρησιμοποιούνται μόνο διπολικές και τετραπολικές συσκευές.

⁴³ CEI 64/1167/CD που δόθηκε από τα μέρη σε συμπλήρωμα της απάντησης στην ερώτηση 320 του ερωτηματολογίου της 6ης Απριλίου 2001.

201. Πρέπει επίσης να επισημάνουμε ότι η εναρμόνιση των τεχνικών προδιαγραφών δεν είναι πλήρης για τους πίνακες διανομής. Εκτός από το σήμα «CE» που έχει καταστεί υποχρεωτικό από τις σχετικές κοινοτικές οδηγίες (ιδίως την οδηγία χαμηλής τάσης) είναι συχνά απαραίτητο, για την πώληση ενός προϊόντος σε ένα δεδομένο κράτος μέλος, να λαμβάνεται το εθνικό σήμα ποιότητας αυτού του μηχανισμού, το οποίο εκδίδεται από τον οργανισμό πιστοποίησης της ενδιαφερόμενης χώρας.
202. Τα αποτελέσματα της έρευνας που διενήργησε η Επιτροπή δείχνουν ότι, αν και αυτό το σήμα ποιότητας δεν είναι από νομική άποψη υποχρεωτικό, απαιτείται τις περισσότερες φορές από τους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης και τους κατασκευαστές πινάκων. Το φαινόμενο αυτό επιβεβαιώνεται, εξάλλου, από το γεγονός ότι, παρά το υψηλό κόστος ([10 000 – 15 000]*€ για 60 κωδικούς) και τη μεγάλη διάρκεια (3 μήνες) κάθε ενέργειας εθνικής πιστοποίησης, σχεδόν όλοι οι αυτόματοι διακόπτες και οι διακόπτες διαφορικής προστασίας της Schneider φέρουν περισσότερα σήματα ποιότητας. Αυτό προκύπτει επίσης από τα εσωτερικά έγγραφα των μερών: εσωτερικά έγγραφα της Legrand⁴⁴ εξηγούν ότι στο Βέλγιο «παρά την εφαρμογή ευρωπαϊκής διαδικασίας τυποποίησης, το σήμα ποιότητας CEBEC εξακολουθεί να είναι απολύτως απαραίτητο για τους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης». Τα έγγραφα αυτά δείχνουν επίσης ότι οι σημαντικότεροι φραγμοί εισόδου στη Γερμανία είναι η έγκριση από τον VDE (οργανισμό πιστοποίησης) και τα εθνικά πρότυπα και το σήμα ποιότητας.
203. Εκτός από αυτά τα «αντικειμενικά» κριτήρια, υπάρχουν, τέλος, και συνήθειες (εγκατάστασης, επιλογής και απόξευξης των κυκλωμάτων) στο επίπεδο κάθε κράτους μέλους, που επηρεάζουν συχνά σημαντικά την επιλογή των συστημάτων. Παραδείγματος χάρη, η Schneider αναφέρει ότι, σε ορισμένες χώρες όπως η Γερμανία, η σύνδεση των αυτόματων διακοπών γίνεται συχνά από τα κάτω, ενώ σε άλλες χώρες (Γαλλία, Ιταλία, Ισπανία) η τροφοδοσία αυτών των αυτόματων διακοπών γίνεται από τα άνω. Η διαφορά αυτή οφείλεται σε προϊόντα (τα επονομαζόμενα Triconnect) που σχεδιάζονται ειδικά για τους γερμανούς ηλεκτρολόγους εγκατάστασης. Επίσης, εσωτερικά έγγραφα της Legrand⁴⁵ αναφέρουν ότι στο Βέλγιο «το μεγαλύτερο μέρος της αγοράς αποτελείται από αυτόματους διακόπτες [μικροαυτόματους] με ικανότητα διακοπής 3 kA », ενώ στις περισσότερες άλλες χώρες, η επιλογή αφορά περισσότερο αυτόματους διακόπτες με ικανότητα διακοπής 4,5 kA ή 6 kA. Τέλος, φαίνεται ότι στη Γαλλία, ο ουδέτερος αγωγός συστηματικά διακλαδίζεται στα αριστερά και όχι στα δεξιά όπως στα περισσότερα άλλα κράτη μέλη. Η Schneider προτείνει, εξάλλου, προϊόντα ειδικά προσαρμοσμένα σε αυτή τη ζήτηση, σηματοδύοντας τον ουδέτερο ακροδέκτη στα αριστερά της συσκευής.
204. Το πλήθος των παραμέτρων που προσδιορίζουν τις εθνικές ιδιαιτερότητες εξηγεί γιατί τα προϊόντα με τις μεγαλύτερες πωλήσεις διαφέρουν από το ένα κράτος μέλος στο άλλο. Συνεπάγεται επίσης την ύπαρξη προϊόντων ειδικά προσαρμοσμένων για ορισμένα κράτη μέλη. Έτσι, εσωτερικά έγγραφα της Legrand⁴⁶ αναφέρουν ότι στην Αυστρία “[...]”⁴⁷. Επιπλέον, εσωτερικά έγγραφα⁴⁷ της Schneider δείχνουν ότι στη Γερμανία “[...]”⁴⁷.

44 Legrand και Bticino, μεσοπρόθεσμα σχέδια.

45 Bticino, μεσοπρόθεσμο σχέδιο.

46 Legrand και Bticino, μεσοπρόθεσμα σχέδια.

47 Schneider, τριετές σχέδιο (2001-2002-2003), Χώρα/ζώνη: Γερμανία.

205. Συμπερασματικά, όπως αναφέρει ένας ανταγωνιστής⁴⁸, «υπάρχουν τοπικές συνήθειες και έθιμα και εθνικά πρότυπα. Είναι σημαντικά και έχουν καθοριστική επίπτωση στα χαρακτηριστικά των ίδιων των προϊόντων» και είναι ελάχιστα πιθανό η σταδιακή εναρμόνιση των κανόνων να μεταβάλει ταχέως τις συνθήκες της αγοράς. Όπως αναφέρει, εξάλλου, η Legrand⁴⁹: «η εναρμόνιση των υλικών χαμηλής τάσης ενδέχεται να δημιουργήσει δυνατότητες για νέα προϊόντα, αν και η διεύθυνση της Legrand εκτιμά ότι αυτές οι νέες δυνατότητες αγοράς θα εμφανίζονται με αργό ρυθμό».
206. Στο απαντητικό υπόμνημά τους, τα μέρη αμφισβητούν ότι υπάρχουν διαφορές μεταξύ των κρατών μελών. Επισημαίνουν ιδίως ότι, αν και υπάρχουν απειροελάχιστες διαφορές ανάμεσα στους εμπορικούς κωδικούς των προϊόντων που πωλούνται στα διάφορα κράτη μέλη (που οφείλονται ιδίως σε διαφορές σήμανσης), ο κατάλογος των πέντε προϊόντων με τις μεγαλύτερες πωλήσεις διαφέρει ελάχιστα από το ένα κράτος μέλος στο άλλο με βάση τις ταυτόσημες βιομηχανικές συνθέσεις τους και είναι σύνηθες ένας κωδικός να αποτελεί μέρος αυτού του καταλόγου στα περισσότερα κράτη μέλη. Έτσι, οι 40 κωδικοί μικροαυτόματων διακοπών της Schneider αντιστοιχούν μόνο σε [0 - 20]* βιομηχανικές συνθέσεις εκ των οποίων [0 - 20]* πωλούνται σε περισσότερα από 9 κράτη μέλη· επίσης, οι 25 κωδικοί διακοπών διαφορετικής προστασίας της Legrand αντιστοιχούν στην πραγματικότητα μόνο σε [0 - 20]* διαφορετικές βιομηχανικές συνθέσεις, από τις οποίες [0 - 20]* πωλούνται σε τουλάχιστον 6 κράτη μέλη.
207. Γενικότερα, τα μέρη θεωρούν ότι οι κανόνες εγκατάστασης και τα εθνικά σήματα ποιότητας δεν επιβάλλουν από μόνα τους καμία ειδική τροποποίηση των προϊόντων και υπενθυμίζουν επίσης ότι όλα τα συστήματα με ουδέτερο υπάρχουν κατά κανόνα σε όλες τις χώρες (αν και σε πολύ διαφορετικές μεταξύ τους αναλογίες).
208. Η Επιτροπή παραδέχεται ότι, από αυστηρά βιομηχανική άποψη, ενδέχεται οι διαφορές ανάμεσα σε διάφορους κωδικούς να είναι σχετικά μικρές. Παραδείγματος χάρη, ορισμένοι μικροαυτόματοι διακόπτες διαφοροποιούνται από άλλους κωδικούς προϊόντων μόνο από τον προσδιορισμό του ουδέτερου πόλου (αριστερά, σύμφωνα με τις συνήθειες στη γαλλική αγορά), ακόμη και από την ύπαρξη διαφορετικών σημάτων ποιότητας. Αποδέχεται επίσης ότι οι κανόνες εγκατάστασης ή τα σήματα ποιότητας δεν έχουν πάντοτε σημαντικές συνέπειες στην παραγωγή των εξεταζόμενων υλικών. Έτσι, τα μέσα παραγωγής της Schneider και της Legrand είναι καθετοποιημένα σε ευρωπαϊκό επίπεδο.
209. Εντούτοις, η Επιτροπή θεωρεί ότι τα στοιχεία αυτά δεν επηρεάζουν σημαντικά την ανάλυση. Πράγματι, τα επιχειρήματα των μερών αφορούν μόνο την παραγωγή των υλικών. Όμως, η παραγωγή των υλικών αποτελεί μόνο ένα μέρος της προσφοράς. Όπως έχει ήδη αναφερθεί προηγουμένως, η ανταγωνιστική θέση των κατασκευαστών δεν εξαρτάται μόνο από την παραγωγή τους, αλλά και από την ισχύ και το κύρος των εμπορικών σημάτων τους, από τη διαθεσιμότητα των προϊόντων στις κυριότερες εθνικές εταιρείες χονδρικής διανομής και από τις επενδύσεις τους σε δραστηριότητες προώθησης και δημόσιων σχέσεων με τις εγχώριες ηλεκτρολογικές εταιρείες εγκαταστάσεων και τους κατασκευαστές πινάκων. Με το να περιορίζονται σε μια προσέγγιση που βασίζεται αποκλειστικά στην παραγωγή, τα μέρη αγνοούν θεμελιώδη στοιχεία της προσφοράς.

⁴⁸ Gewiss, απάντηση στο ερωτηματολόγιο του σταδίου I.

⁴⁹ Legrand, έντυπο 20-F SEC.

210. Αφετέρου, και σημαντικότερο, τα μέλη αγνοούν τους περιορισμούς που συνδέονται με τη ζήτηση. Έτσι, δεν αμφισβητούν το καθοριστικό στοιχείο αυτού του τμήματος, ότι δηλαδή η ύπαρξη συστημάτων με ουδέτερο, εθνικών συνηθειών και κανόνων εγκατάστασης και εθνικών σημάτων ποιότητας σημαίνει ότι υπάρχει ειδική ζήτηση σε κάθε χώρα. Τα μέρη παραδέχονται, εξάλλου, από μόνα τους, στο απαντητικό υπόμνημά τους, ότι οι εθνικές ιδιαιτερότητες οδηγούν στην επιλογή διαφορετικών κωδικών προϊόντων. Δεν έχει από μόνο του καθοριστική σημασία το ότι αυτή η ιδιαιτερότητα εκφράζεται στη συνέχεια με τη χρησιμοποίηση προϊόντων ειδικών χρήσεων (όπως οι σειρές Triconnect στη Γερμανία), με την τοποθέτηση ειδικού σήματος ποιότητας ή ακόμη, απλούστερα, με την επιλογή ειδικών κωδικών προϊόντων (μικροαυτόματοι διακόπτες και μονοπολικοί και τριπολικοί αυτόματοι διακόπτες ισχύος στη Σουηδία και τη Δανία ή διπολικοί και τετραπολικοί στη Γαλλία και την Ιταλία). Αυτό που έχει σημασία στην ανάλυσή μας είναι ότι οι πελάτες κάθε χώρας έχουν ειδική συμπεριφορά αγοράς που καθιστά πολύ περιορισμένες τις δυνατότητες χειρισμού της ζήτησης λόγω των διαφορετικών τιμών που εφαρμόζουν οι κατασκευαστές.

Τα καθοριστικά στοιχεία του ανταγωνισμού καθορίζονται σε εθνική βάση

211. Όπως αναφέρεται προηγουμένως, η ανταγωνιστική θέση των διαφόρων εταιρειών παραγωγής καθορίζεται σε μεγάλο βαθμό από (i) την ικανότητά τους να εξασφαλίζουν την εμπιστοσύνη των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης και των κατασκευαστών πινάκων για τα προϊόντα που φέρουν το σήμα τους, και, κατά συνέπεια να ικανοποιήσουν τις προσδοκίες τους και (ii) την πρόσβασή τους στις εταιρείες χονδρικής διανομής, τουλάχιστον για τα κράτη μέλη στα οποία οι εταιρείες αυτές είναι ικανοποιητικά εγκατεστημένες.

Η εικόνα των εμπορικών σημάτων είναι διαφορετική από χώρα σε χώρα

212. Τα αποτελέσματα της έρευνας δείχνουν ότι, για να ικανοποιηθούν τα κριτήρια επιλογής των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης και των κατασκευαστών πινάκων, οι εταιρείες παραγωγής πρέπει να προσφέρουν ασφαλή και καλής ποιότητας προϊόντα, εύκολα να συναρμολογηθούν και να είναι πάντοτε διαθέσιμα στις εταιρείες χονδρικής διανομής. Όμως, οι παράγοντες αυτοί εξαρτώνται συνήθως από εθνικά κριτήρια.

213. Η εικόνα των προϊόντων είναι διαφορετική από το ένα κράτος μέλος στο άλλο. Πράγματι, όπως έχει αναφερθεί προηγουμένως, υπάρχουν σημαντικές διαφορές κανόνων και συνηθειών στα κράτη μέλη. Οι διαφορές αυτές έχουν σαν αποτέλεσμα την επιλογή διαφορετικών υλικών. Επιπλέον, οι επιλογές αυτές αντιστοιχούν και σε διαφορετικούς τρόπους στάθμισης των κριτηρίων αξιολόγησης. Παραδείγματος χάριν, φαίνεται ότι τα προϊόντα της Legrand θεωρούνται κατά κανόνα προϊόντα καλής ποιότητας αλλά ακριβά. Εσωτερικά έγγραφα⁵⁰ της εταιρείας δείχνουν ότι [...]*. Οι ηλεκτρολόγοι εγκατάστασης ενδέχεται να δίνουν επίσης λιγότερη ή μεγαλύτερη σημασία στην καινοτομία. Έτσι⁵¹, αν και η Legrand θεωρεί ότι αυτός ο παράγοντας στηρίζει την ανταγωνιστική της θέση στην [...]*, δεν φαίνεται να προσελκύει μεγάλο ενδιαφέρον στην [...]*, γεγονός που εκδηλώνεται με [...]*. Παρομοίως, εσωτερικά έγγραφα⁵² δείχνουν ότι [...]*

⁵⁰ Legrand και Bticino, Μεσοπρόθεσμα σχέδια.

⁵¹ Legrand και Bticino, Μεσοπρόθεσμα σχέδια.

⁵² Schneider, τριετές σχέδιο (2001-2002-2003).

214. Η διαθεσιμότητα των προϊόντων, που έχει μεγάλη σημασία για την απόφαση των πελατών, εξαρτάται επίσης από εθνικές ιδιαιτερότητες, δηλαδή την πρόσβαση στις εθνικές εταιρείες χονδρικής διανομής και στην εθνική αλυσίδα εφοδιασμού των εταιρειών παραγωγής. Σύμφωνα με εσωτερικά έγγραφα⁵³, [...]*, ενώ αντίθετα η διαθεσιμότητα αυτών των προϊόντων φαίνεται να αποτελεί ένα από τα ισχυρά σημεία τους στην [...]*. Επιπλέον, η Schneider⁵⁴ θεωρεί ότι [...]*, «το ζήτημα του εφοδιασμού αποτελεί καθοριστικό στοιχείο επιτυχίας [...]»*.
215. Όπως αναφέρεται ανωτέρω, οι ηλεκτρολόγοι εγκατάστασης είναι γενικά πιστοί στο εμπορικό σήμα που συνηθίζουν να χρησιμοποιούν (υπό την προϋπόθεση ότι είναι άμεσα διαθέσιμα τα υλικά και ικανοποιούν τη σχετική ανάγκη). Για να εξασφαλίζουν την εμπιστοσύνη των πελατών τους, οι εταιρείες παραγωγής πραγματοποιούν σημαντικές επενδύσεις σε δραστηριότητες προώθησης και δημοσίων σχέσεων, οι οποίες στοχεύουν άμεσα στις ανάγκες των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης και των κατασκευαστών πινάκων. Τα μέρη αναφέρουν ότι εξασφαλίζουν εμπορική παρουσία στον πελάτη για να τον βοηθήσουν να επιλέξει τα προϊόντα και ότι διατηρούν δίκτυα υποκαταστημάτων και προσωπικό πωλήσεων σε κάθε χώρα. Τα μέρη προτείνουν επίσης πλήρη σειρά προϊόντων και υπηρεσιών που ενισχύουν την εγγύτητά τους και τις σχέσεις τους με τους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης. Πρόκειται, όσον αφορά τα προϊόντα, για λογισμικά κρυπτογράφησης και διαστασιολόγησης των ηλεκτρικών εγκαταστάσεων ή για τεχνικούς οδηγούς και, όσον αφορά τις υπηρεσίες, για σεμινάρια κατάρτισης (για τη Legrand), τηλεφωνικής βοήθειας σε απευθείας σύνδεση, για απαντήσεις σε τεχνικά ερωτήματα κλπ. Όπως αναφέρεται προηγουμένως, οι επενδύσεις αυτές μπορούν να αντιπροσωπεύουν ποσοστό μέχρι [0-30]*% του κύκλου εργασιών των εταιρειών.
216. Η εικόνα ενός σήματος δεν εξαρτάται, συνεπώς, μόνον από τη θέση που καταλαμβάνουν αυτά τα προϊόντα στην αγορά, αλλά και από το μέγεθος και την ορθότητα των επενδύσεων σε δημόσιες σχέσεις και σε δραστηριότητες προώθησης σε κάθε χώρα. Όμως, οι εμπορικές δυνάμεις είναι οργανωμένες σε εθνική βάση και οι διαφημιστικές δραστηριότητες καθορίζονται κατά κανόνα στο επίπεδο κάθε χώρας και το μέγεθος των επενδύσεων (όπως και η αναλογία των πωλήσεων που αυτές αντιπροσωπεύουν) μπορεί να διαφέρουν σημαντικά από το ένα κράτος μέλος στο άλλο. Ο όγκος των εμπορικών δραστηριοτήτων της Schneider στους ενδιάμεσους πίνακες διανομής διαφέρει κατά [0-20]* μεταξύ των κρατών μελών και το ποσοστό του κύκλου εργασιών που αντιπροσωπεύουν αυτές οι δραστηριότητες κυμαίνεται από [0-40]*.
217. Οι ανταγωνιστικές θέσεις των κατασκευαστών θα εξακολουθήσουν, συνεπώς, να διέπονται σε μεγάλο βαθμό από το βάρος του παρελθόντος. Η διάρθρωση και η συγκέντρωση της προσφοράς και η οι αντίστοιχες θέσεις των διαφόρων κατασκευαστών ενδέχεται να διαφέρουν από το ένα κράτος μέλος στο άλλο. Το φαινόμενο αυτό οφείλεται σαφώς στην παρουσία εθνικών εμπορικών σημάτων (όπως Vinckier⁵⁵ στο Βέλγιο ή Baco⁵⁶ στη Γαλλία), και στις μεγάλες εθνικές αποκλίσεις των μεριδίων αγοράς των εταιρειών παραγωγής. Στους ενδιάμεσους πίνακες διανομής, η Schneider κατέχει πάρα πολύ καλή θέση στη Γαλλία, αλλά είναι αδύναμη στη Γερμανία και στην Αυστρία. Η ABB, που κατέχει σημαντικές θέσεις στη Σουηδία και τη Νορβηγία, είναι σχεδόν

⁵³ Legrand και Bticino, Μεσοπρόθεσμα σχέδια.

⁵⁴ Schneider, τριετές σχέδιο (2001-2002-2003).

⁵⁵ Ανήκει στην GE.

⁵⁶ Ανήκει στη Legrand.

απούσα στο Βέλγιο και στο Ηνωμένο Βασίλειο και η Siemens, που κατέχει σημαντικά μερίδια αγοράς στη Γερμανία, αντιπροσωπεύει περιθωριακό ποσοστό πωλήσεων στη Γαλλία. Η ανάλυση αυτή επιβεβαιώνεται επίσης σε μεγάλο βαθμό από εσωτερικά έγγραφα των εταιρειών.

Η διάρθρωση και οι προσδοκίες της ζήτησης διαφέρουν μεταξύ των χωρών.

218. Η διαφορετική εικόνα και θέση που κατέχουν οι εταιρείες στις διάφορες χώρες εξηγείται επίσης από την παρουσία σημαντικών εθνικών διαφορών στο επίπεδο της ζήτησης. Τα εσωτερικά έγγραφα⁵⁷ των μερών δείχνουν ότι υπάρχουν σημαντικές διαφορές μεταξύ των χωρών όσον αφορά την κατάρτιση και τη συμπεριφορά των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης και των κατασκευαστών πινάκων. Οι βέλγοι ηλεκτρολόγοι εγκατάστασης φαίνονται σχετικά απρόθυμοι να χρησιμοποιήσουν εξαρτήματα μεγαλύτερης προστιθέμενης αξίας, ενώ οι γερμανοί ηλεκτρολόγοι εγκατάστασης δίνουν μεγάλη σημασία στα τεχνικά χαρακτηριστικά και οι ιταλοί ηλεκτρολόγοι εγκατάστασης φαίνεται να ζητούν υπηρεσίες κατάρτισης και στήριξης για να προσαρμοστούν στις όλο και μεγαλύτερες τεχνικές απαιτήσεις του επαγγέλματός τους.
219. Εξάλλου, όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, η τελική ζήτηση απορρέει από τρεις τύπους εφαρμογών (τις βιομηχανικές εγκαταστάσεις, τα κτίρια υπηρεσιών και τα κτίρια κατοικιών) και η θέση που κατέχουν οι διάφορες εταιρείες παραγωγής ενδέχεται να διαφέρει από τη μία κατηγορία πελατών σε μία άλλη. Όμως, αυτοί οι τρεις τομείς παρουσιάζουν χωριστή εξέλιξη σε κάθε χώρα. Τα εσωτερικά έγγραφα⁵⁸ των μερών αναφέρουν, έτσι, ότι η Αυστρία παρουσιάζει ισχυρή αύξηση της βιομηχανικής ζήτησης, αλλά στασιμότητα σε νέες κατασκευές, ενώ στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Πορτογαλία η κατάσταση είναι αντίστροφη και η ζήτηση στην Ελλάδα εξαρτάται από την ανάπτυξη του τριτογενούς τομέα.
220. Αποδεικνύεται επίσης ότι η συμπεριφορά και οι προσδοκίες των εταιρειών χονδρικής διανομής ενδέχεται να παρουσιάζουν σημαντικές διαφορές μεταξύ των κρατών μελών. Έτσι, η έρευνα δείχνει σαφώς ότι το επίπεδο συγκέντρωσης των εταιρειών χονδρικής διανομής παρουσιάζει σημαντικότερες διακυμάνσεις από τη μια χώρα στην άλλη και ότι οι αγορές των εταιρειών χονδρικής διανομής οργανώνονται σε εθνική βάση. Αυτό φαίνεται από τον πίνακα 6 κατωτέρω ο οποίος αναπαράγει τα επίπεδα συγκέντρωσης ανά κράτος μέλος, όπως αυτά εκτιμώνται από τους εμπλεκόμενους για τις πωλήσεις γενικών, ενδιάμεσων και τερματικών πινάκων διανομής.

Πίνακας 6 : Εκτίμηση της Schneider των μεριδίων αγοράς των πέντε διεθνών ομίλων εταιρειών χονδρικής διανομής στις αγορές ηλεκτρικών πινάκων διανομής

	Rexel	Sonepar	Hagemeyer	Solar	Edmundson
Γερμανία	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	-
Αυστρία	[30-40]*	-	-	-	-
Βέλγιο	[10-20]*	[10-20]*	-	-	-
Δανία	-	[0-10]*	-	[0-10]*	-
Ισπανία	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	-	-
Φινλανδία	-	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	-

⁵⁷ Legrand, Μεσοπρόθεσμα σχέδια.

⁵⁸ Legrand, Μεσοπρόθεσμα σχέδια.

Γαλλία	[40-50]*	[30-40]*	-	-	-
Ιρλανδία	[0-10]*	-	[0-10]*	-	[0-10]*
Ιταλία	[0-10]*	[0-10]*	-	-	-
Νορβηγία	-	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	-
Κάτω Χώρες	[0-10]*	[30-40]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
Πορτογαλία	[30-40]*	[0-10]*	-	-	-
Σουηδία	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	-
Ηνωμένο Βασίλειο	[0-10]*	-	[20-30]*	-	[10-20]*

Πηγή: ηλεκτρονικό μήνυμα των μερών της 16^{ης} Ιουλίου 2001.

221. Από τα εσωτερικά έγγραφα των μερών συνάγεται επίσης ότι ο τρόπος οργάνωσης των εταιρειών χονδρικής διανομής μπορεί να έχει μεγάλες συνέπειες στον ανταγωνισμό μεταξύ των εταιρειών παραγωγής. Φαίνεται ότι, στις χώρες στις οποίες οι εταιρείες χονδρικής διανομής είναι περισσότερο ανεξάρτητες, όπως η Πορτογαλία ή η Ισπανία, ο ανταγωνισμός μεταξύ των εταιρειών χονδρικής διανομής έχει σαν αποτέλεσμα πόλεμο τιμών ο οποίος μεταφέρεται και στο επίπεδο των εταιρειών παραγωγής. Όπως αναφέρει ένα εσωτερικό έγγραφο⁵⁹ της Legrand, “ [...]”
222. Επιπλέον, η έρευνα της Επιτροπής έδειξε ότι οι εταιρείες χονδρικής διανομής οργανώνονται σε εθνική βάση, ή και σε χαμηλότερο επίπεδο. Ακόμη και οι μεγάλοι πολυεθνικοί όμιλοι, όπως οι Rexel, Sonepar και Hagemeyer, διαθέτουν σε πολύ μεγάλο βαθμό αποκεντρωμένη οργάνωση που παρέχει μεγάλη αυτονομία στις εθνικές και τοπικές θυγατρικές τους. Τις περισσότερες φορές, η κεντρική ελέγχουσα εταιρεία του ομίλου είναι μια ευέλικτη οργάνωση που συγκεντρώνει αποκλειστικά τις δραστηριότητες μάρκετινγκ, λογιστικής και ενοποίησης των λογαριασμών στο επίπεδο του ομίλου και ελέγχου της διαχείρισης. Αυτή η αποκεντρωμένη διάρθρωση συνδυάζεται με εφοδιαστική οργάνωση σε εθνική βάση η οποία δεν προορίζεται να λειτουργεί σε διασυνοριακό επίπεδο. Οι αγορές μιας χώρας εφοδιάζονται, συνεπώς, από εθνικά δίκτυα εφοδιασμού. Η κατ’ εξοχήν οργάνωση σε εθνική βάση των εταιρειών χονδρικής διανομής αντανακλάται στο χαρακτήρα των σχέσεών τους με τις εταιρείες παραγωγής. Πράγματι, ακόμα και διεθνείς όμιλοι οργανώνουν τις συμβάσεις αγορών από τις εταιρείες παραγωγής σε εθνικό, ακόμη και σε τοπικό επίπεδο.
223. Πράγματι, από την έρευνα της Επιτροπής συνάγεται ότι οι εμπορικές διαπραγματεύσεις μεταξύ κατασκευαστών και χονδρεμπόρων, ιδίως όσον αφορά την επιλογή των προμηθευτών, ο καθορισμός των σειρών προϊόντων που θα αγοράζονται και θα πωλούνται καθώς και ο καθορισμός του επιπέδου των τιμών και των εκπτώσεων πραγματοποιούνται σχεδόν αποκλειστικά σε εθνικό ή περιφερειακό επίπεδο. Όπως αναφέρει μια μεγάλη εταιρεία χονδρικής διανομής⁶⁰ «εξ όσων γνωρίζουμε, δεν υπάρχει κανένας κατάλογος τιμών σε επίπεδο ΕΟΧ βάσει του οποίου γίνεται η διαπραγμάτευση των εκπτώσεων. Αντιθέτως, όλοι οι όροι συζητούνται στο επίπεδο της κάθε χώρας». Μια εταιρεία παραγωγής⁶¹ επιβεβαιώνει επίσης ότι «για όλα τα εξεταζόμενα προϊόντα, οι τιμές αποφασίζονται και οι εκπτώσεις παραχωρούνται σε εθνική βάση». Με αυτό τον τρόπο λειτουργούν και τα μέρη της παρούσας υπόθεσης.

⁵⁹ Legrand, Μεσοπρόθεσμα σχέδια.

⁶⁰ Hagemeyer, απάντηση στο ερωτηματολόγιο του σταδίου II.

⁶¹ GE, συμπλήρωμα στην απάντηση στο ερωτηματολόγιο του σταδίου II.

224. Σύμφωνα με τη Schneider, ο καθορισμός των τιμών πώλησης των προϊόντων της στις εταιρείες χονδρικής διανομής πραγματοποιείται σε δύο επίπεδα. Καταρχήν, οι εταιρείες κατασκευής εκδίδουν έναν εθνικό τιμοκατάλογο. Στη συνέχεια, οι εταιρείες παραγωγής διαπραγματεύονται με κάθε εταιρεία χονδρικής διανομής μια ατομική πολιτική εκπτώσεων η οποία υπολογίζεται με βάση τον εθνικό τιμοκατάλογο. Οι εκπτώσεις αυτές ενδέχεται, σε ορισμένες περιπτώσεις, να υπερβαίνουν το [30-60]*% της τιμής καταλόγου και χορηγούνται ανά γραμμή προϊόντων.
225. Πρέπει, εντούτοις, να επισημάνουμε ότι παραχωρούνται εκπτώσεις για το συνολικό όγκο πωλήσεων τις οποίες διαπραγματεύονται ορισμένες διεθνείς εταιρείες παραγωγής με τις μητρικές εταιρείες ορισμένων διεθνών ομίλων εταιρειών χονδρικής διανομής. Παρόλα αυτά, τόσο οι εταιρείες χονδρικής διανομής όσο και οι εταιρείες παραγωγής ανέφεραν στην Επιτροπή ότι ένας κατασκευαστής που επιθυμεί να εισέλθει σε μια εθνική αγορά ή να αναπτύξει μια οριακή παρουσία σε αυτήν δεν είναι δυνατόν να περιοριστεί στη διαπραγμάτευση συμφωνιών με τη μητρική εταιρεία ενός πολυεθνικού ομίλου εταιρειών χονδρικής διανομής για να εξασφαλιστεί η πραγματικά καλή διανομή των προϊόντων αυτών στο εν λόγω κράτος. Πρέπει επίσης, και κυρίως, να πείσει την εθνική θυγατρική και τις τοπικές θυγατρικές αυτού του ομίλου να αποθηκεύσουν τα προϊόντα της.
226. Με αυτή τη μοναδική εξαίρεση, οι διοικήσεις των ομίλων εταιρειών χονδρικής διανομής παραχωρούν στις εθνικές ή τοπικές θυγατρικές τους πολύ μεγάλη ελευθερία να επιλέγουν τους προμηθευτές τους, τις σειρές προϊόντων τις οποίες αποθηκεύουν, να εφαρμόζουν ειδικές εμπορικές δραστηριότητες σε συνεργασία με τον ένα ή τον άλλο κατασκευαστή, ακόμη και όσον αφορά την διαπραγμάτευση πρόσθετων εκπτώσεων με τους κατασκευαστές. Αντιστρόφως, οι εταιρείες παραγωγής συνάπτουν ειδικές συμφωνίες με τις τοπικές θυγατρικές, ακόμη και με τα καταστήματα των εταιρειών χονδρικής διανομής, οι οποίες καθορίζουν τις αμοιβαίες δεσμεύσεις σχετικά με την πώληση και την αγορά προϊόντων. Σε αντίθεση με τα όσα υποστηρίζουν τα μέρη, ο υψηλός βαθμός συγκέντρωσης των εταιρειών χονδρικής διανομής (ο οποίος διαφέρει εξάλλου σημαντικά από το ένα κράτος μέλος στο άλλο) δεν θέτει υπό αμφισβήτηση τον εθνικό χαρακτήρα της λειτουργίας των αγορών.

Οι τιμές καθορίζονται σε εθνικό επίπεδο και παρουσιάζουν μεγάλες διακυμάνσεις μεταξύ των χωρών

227. Η έρευνα της Επιτροπής δείχνει ότι υπάρχουν σημαντικές διαφορές τιμών μεταξύ των κρατών μελών. Αν παρατηρήσουμε τις ευρωπαϊκές τιμές της Schneider θα διαπιστώσουμε, παραδείγματος χάρη, ότι ο ίδιος αυτόματος διακόπτης κλειστού τύπου πωλείται [40-80]* € στη [...] και [130-170]* € στη [...], και ένα προϊόν διαφορετικής προστασίας προσφέρεται με [10-50]* € στην [...] σε με [40-80]* € στη [...]. Η ίδια παρατήρηση δείχνει επίσης ότι, όσον αφορά τη Legrand, ο ίδιος πίνακας πωλείται [0-40]* € στη [...] και [10-50]* € στη [...], και ο ίδιος μικροαυτόματος διακόπτης προσφέρεται με [0-40]* € στη [...] και με [0-40]* € στη [...]. Οι διαφορές αυτές επιβεβαιώνονται επίσης και από εσωτερικά έγγραφα των μερών⁶², που αποκαλύπτουν ότι, όσον αφορά τους μικροαυτόματος διακόπτες στη Γαλλία «οι μέσες τιμές εξακολουθούν να είναι υψηλότερες σε σχέση με τις άλλες χώρες».
228. Οι πίνακες 7 και 8 κατωτέρω παρουσιάζουν τις μέσες τιμές για τους αυτόματους διακόπτες κλειστού τύπου για ενδιάμεσους πίνακες και τους διακόπτες διαφορετικής

⁶² Legrand, Μεσοπρόθεσμα σχέδια.

προστασίας για τερματικούς πίνακες, αντίστοιχα. Οι πίνακες αυτοί δείχνουν τις σημαντικές διαφορές τιμών. Μια σύγκριση των τιμών για τα άλλα εξαρτήματα ενδιάμεσων ή τερματικών πινάκων διανομής με τις τιμές που έχουν αναφέρει οι άλλες εταιρείες παραγωγής δίνουν παρόμοια αποτελέσματα.

Πίνακας 7: Τιμές, όπως τιμολογούνται από τη Schneider, των αυτόματων διακοπών κλειστού τύπου για ενδιάμεσους πίνακες διανομής (βάση 100 στη Γαλλία)

Αυτόματοι διακόπτες κλειστού τύπου	Γερμ.	Αυστ.	Βέλγ.	Δανία	Ισπαν	Φινλ.	Γαλ.	Ελλάδα	Ιρλ.	Ιταλία	Κάτω Χώρες	Νορβ.	Πορτ.	Σουηδία	H.B.
[...]*	***	**	**	**	**	**	100	**		**	**	**	**	**	**
[...]*	*****	***	***	***	**	**	100	**	**	****	**	***	***	***	****
[...]*	****	**	***	**	***	**	100	**	**	***	***	***	***	**	**
[...]*	****	**	***	**	**	**	100	**	*****		**	**	*	**	**
[...]*	*****	***	***	***	***		100	**		**	***	**	***	**	***
[...]*	****	**	***	**	**	**	100	**	**	***	***	**	**	**	***
[...]*	***	**	***	**	**	**	100	**	**		**	**	**	**	**
[...]*	***	**	***	**	**	**	100	**	**	****	***	**	****	**	**
[...]*	****	***	***	**	***		100	**		**	***		***		

Πηγή: ηλεκτρονικό μήνυμα των μερών της 24^{ης} Ιουνίου 2001.

[Μη εμπιστευτική διατύπωση: * = 0-50· **=50-100· ***=100-150 , κλπ.]*

Πίνακας 8 : Τιμές, όπως τιμολογούνται από τη Schneider, των διακοπών διαφορικής προστασίας για τερματικούς πίνακες (βάση 100 στη Γαλλία)

ΔΔΠ	Γερμ.	Αυστ.	Βέλγ.	Δανία	Ισπαν.	Φινλ.	Γαλ.	Ελλάδα	Ιρλ.	Ιταλία	Κάτω Χώρες	Νορβ.	Πορτ.	Σουηδία	H.B.

[...]*	**						100			*			**		
[...]*	-	*		**		*	100	***	*		**	***	***	**	***
[...]*	-	**		**	**	*	100	**	***	**	***		**	**	
[...]*	-	**			***	**	100	**	**	**	***		**	**	
[...]*	-				***	***	100	**		**	***	***	**	**	
[...]*	-	*		*	***	**	100	**	**	**	***		**	**	
[...]*	-	**		**		**	100	**		**	***	***	**	***	
[...]*	-						100								
[...]*	-	***	***		***		100						***		***
[...]*	***	**	***		***		100						***		

Πηγή: ηλεκτρονικό μήνυμα των μερών της 24^{ης} Ιουνίου 2001.

[Μη εμπιστευτική διατύπωση: * = 0-50· **=50-100· ***=100-150 , κλπ.]*

229. Η ύπαρξη και η συνέχιση αυτών των αποκλίσεων τιμών ανάμεσα σε καθένα από τα εξαρτήματα που προορίζονται να ενσωματωθούν στους ενδιάμεσους πίνακες και στους τερματικούς πίνακες διανομής αντίστοιχα, δείχνει τη δυσκολία που πρέπει να αντιμετωπίζει η ζήτηση για να μπορεί να επιλέγει καλύτερες τιμές μεταξύ των κρατών μελών. Η εμφανής δυσκολία εξεύρεσης καλύτερων τιμών μεταξύ των κρατών μελών μπορεί να αποδοθεί ιδίως στη χαμηλή ευαισθησία στις τιμές της τελικής ζήτησης, η οποία εξαρτάται από την εμπιστοσύνη στο εμπορικό σήμα. Αντικρούει επίσης την προσέγγιση που πρότειναν τα μέρη σε όρους συνολικών συστημάτων, εφόσον δεν φαίνεται να υφίσταται δυνατότητα εξεύρεσης καλύτερων τιμών ολοκληρωμένων συστημάτων μεταξύ των κρατών μελών. Αυτή η δυσκολία επιβεβαιώνεται επίσης από τις εταιρείες χονδρικής διανομής που εξηγούν ότι η οργάνωση του εφοδιασμού τους σε εθνικό επίπεδο δεν ενδείκνυται για επιδιαιτησίες τιμών. Επιπλέον, η ανάγκη του να είναι πάντοτε σε θέση να εφοδιάζουν τους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης και τους κατασκευαστές πινάκων σε συντομότερο χρόνο περιορίζει τη δυνατότητά τους να επιδιώκουν καλύτερες τιμές σε διαφορετικές πηγές προϊόντων.

230. Οι εμπλεκόμενοι επιμένουν, ωστόσο, ότι υπάρχει τάση διαμόρφωσης ομοιογενών τιμών σε πανευρωπαϊκό επίπεδο. Έτσι, σε ένα ευρωπαϊκό έγγραφο⁶³, η Schneider αναφέρει ότι «η εισαγωγή του ευρώ το 2002 [...] ωθεί [τη Schneider] να εναρμονίσει τις ευρωπαϊκές τιμές της και να αποφεύγει τις αποκλίσεις τιμών μεταξύ των χωρών», και ότι «[οι μεγάλοι πελάτες] δεν δέχονται διαφορετική μεταχείριση από χώρα σε χώρα» [...]*.

231. [...]*

232. Το εν λόγω έγγραφο, που κατά την άποψη της Schneider αποδεικνύει την ύπαρξη κοινοτικής γεωγραφικής αγοράς, επιβεβαιώνει τη σημασία των παρατηρούμενων σήμερα αποκλίσεων τιμών. Αναφέρει επίσης ότι, παρά την εισαγωγή του ευρώ, ενδέχεται να εξακολουθήσουν να υπάρχουν σημαντικές αποκλίσεις τιμών από το ένα

⁶³ Schneider, Η σύγκλιση των ευρωπαϊκών τιμών.

κράτος μέλος σε ένα άλλο μέχρι το [2004-2005]* τουλάχιστον. Τέλος, επιβεβαιώνει ότι οι τιμές καθορίζονται σε εθνικό επίπεδο, εφόσον, σε αυτό το έγγραφο «οι χώρες» είναι αυτές που «καθορίζουν τις τιμές τους σε σχέση με την [τιμή αναφοράς]*» και «προσαρμόζουν τις τιμές και τους μηχανισμούς εκπτώσεών τους».

233. Τα μέρη εκτιμούν ότι η ανάλυση των τιμών κατά εξάρτημα δεν είναι κατάλληλη για τον πελάτη, εφόσον η αγορά προσδιορίζεται σε συνάρτηση με την τεχνικοοικονομική επίδοση του ολοκληρωμένου συστήματος. Τα μέρη επισημαίνουν επίσης ότι οι αναλύσεις τιμών του τύπου «ολοκληρωμένο σύστημα» αποδεικνύουν την ύπαρξη σύγκλισης, τουλάχιστον εφόσον αποκλείονται οι λιγότερο σημαντικές εθνικές αγορές που αντιστοιχούν στα εξωτερικά όρια της Ευρωπαϊκής Ένωσης και/ή χωρών που προσχώρησαν πρόσφατα σε αυτήν.
234. Τα επιχειρήματα των μερών αναιρούνται από τα ίδια τα δικά τους στοιχεία που αφορούν τις μέσες τιμές των ολοκληρωμένων συστημάτων, όπως δείχνουν οι ακόλουθοι πίνακες 9 και 10. Οι πίνακες αυτοί αποδεικνύουν, πράγματι, ότι υπάρχουν ουσιαστικές διαφορές τιμών μεταξύ των κρατών μελών που δεν φαίνεται να μειώνονται με την πάροδο των ετών. Πρέπει να επισημανθεί ότι οι διαφορές τιμών, όπως παρουσιάζονται σε αυτούς τους πίνακες, είναι μικρότερες από τις διαφορές που έχουν παρουσιαστεί όσον αφορά τα εξαρτήματα. Αυτό οφείλεται κυρίως στις λογιστικές επεξεργασίες που έκαναν τα μέρη στα αρχικά δεδομένα: στις τιμές των εξαρτημάτων.

Πίνακας 9: Πωλήσεις (συγκριτικές τιμές) σε φράγκα ενός «συνηθισμένου ολοκληρωμένου συστήματος» για τους ενδιάμεσους πίνακες διανομής

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Γερμανία	**	**	**	**	**	**	**
Αυστρία	**	**	**	**	**	**	**
Βέλγιο	**	***	***	***	***	***	***
Δανία	**	**	**	**	**	**	**
Ισπανία	**	**	**	**	**	**	**
Φινλανδία	**	**	**	**	**	**	**
Γαλλία	**	**	***	***	**	**	**
Ιρλανδία	**	**	**	**	**	**	**
Ιταλία	**	**	**	**	**	**	**
Νορβηγία	**	**	**	**	**	**	**
Κάτω Χώρες	***	**	**	**	**	**	**
Πορτογαλία	**	**	**	***	***	***	**
Σουηδία	**	**	**	**	**	**	**
Ηνωμένο Βασίλειο	**	**	**	**	**	**	***

Πηγή: απάντηση των μερών στο ερωτηματολόγιο της Επιτροπής της 28^{ης} Φεβρουαρίου 2001.
 [Μη εμπιστευτική διατύπωση: * = 0-50 ; **=50-100; ***=100-150 , κλπ]*

Πίνακας 10: Πωλήσεις (συγκριτικές τιμές) σε φράγκα ενός «συνηθισμένου ολοκληρωμένου συστήματος» για τους τερματικούς πίνακες

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Γερμανία	***	***	**	**	**	**	**
Αυστρία	**	**	**	**	**	**	**
Βέλγιο	**	**	**	**	**	**	**
Δανία	**	**	**	**	**	**	**
Ισπανία	**	**	**	**	**	**	**
Φινλανδία	**	**	**	**	**	**	**
Γαλλία	***	***	***	***	***	**	**
Ιρλανδία	**	**	**	**	**	**	**
Ιταλία	**	**	**	**	**	**	**
Νορβηγία	**	**	**	**	**	**	**
Κάτω Χώρες	***	**	**	**	**	***	***
Πορτογαλία	**	**	**	**	**	**	**
Σουηδία	**	**	**	**	**	**	**
Ηνωμένο Βασίλειο	**	**	**	**	**	**	***

Πηγή: απάντηση των μερών στο ερωτηματολόγιο της Επιτροπής της 28^{ης} Φεβρουαρίου 2001.

[Μη εμπιστευτική διατύπωση: * = 0-50 ; **=50-100; ***=100-150 , κλπ]*

235. Η Επιτροπή δεν μπορεί να συμμερισθεί την ανάλυση των μερών σύμφωνα με την οποία η εξέταση των τιμών των ολοκληρωμένων συστημάτων αποδεικνύει την ύπαρξη μιας ευρωπαϊκής αγοράς. Πρώτον, αποκαλύπτει ότι τα μέρη δεν αρνούνται την ύπαρξη μιας σημαντικών αποκλίσεων τιμών και παραδέχονται ότι, αν και υπάρχει σύγκλιση, η σύγκλιση αυτή δεν αφορά όλα τα κράτη μέλη. Δεύτερον, η Επιτροπή θεωρεί ότι μια ενδεχόμενη σύγκλιση των τιμών (που δεν ανταποκρίνεται στην πραγματικότητα) δεν επιτρέπει, ωστόσο, να συμπεράνουμε την ύπαρξη μιας ενιαίας αγοράς: η ενδεχόμενη εξάλειψη των διαφορών τιμών μεταξύ των κρατών εξαρτάται περισσότερο από την ταχύτητα της σύγκλισης, παρά από την απλή ύπαρξή της. Όμως, τα προμνημονευόμενα εσωτερικά έγγραφα της Schneider αναφέρουν ότι, όσον αφορά τα εξαρτήματα, η σύγκλιση των τιμών θα πραγματοποιηθεί με αργό ρυθμό. Τέλος, και σημαντικότερο, η Επιτροπή δεν συμμερίζεται την άποψη των μερών ότι η ανάλυση στο επίπεδο των εξαρτημάτων δεν είναι ορθή. Οι τιμές των ολοκληρωμένων συστημάτων εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από την τιμή των εξαρτημάτων τα οποία ενσωματώνονται σε αυτά. Έπεται ότι, εάν υπάρχουν αποκλίσεις τιμών μεταξύ των εξαρτημάτων, θα υπάρχουν και αποκλίσεις τιμών στο επίπεδο ορισμένων πινάκων.

236. Στο απαντητικό υπόμνημά τους τα μέρη δεν αμφισβητούν την ύπαρξη διαφορετικών τιμών ανά εξάρτημα. Αντίθετα, εκτιμούν ότι τα διαθέσιμα δεδομένα αποκαλύπτουν την

ύπαρξη ταχείας σύγκλισης, που επιταχύνεται με την εισαγωγή του ευρώ και την ανάπτυξη των πυλών Διαδικτύου και επιβεβαιώνεται από τη σταδιακή εμφάνιση ενός ευρωπαϊκού τιμοκαταλόγου αναφοράς της Schneider. Εκτιμούν επίσης ότι, εν πάση περιπτώσει, η διαφορά τιμών είναι ένας μόνο από τους παράγοντες που πρέπει να λαμβάνονται υπόψη για τον ορισμό της σχετικής γεωγραφικής αγοράς.

237. Η Επιτροπή δεν μπορεί να δεχθεί τα επιχειρήματα των μερών σχετικά με την ύπαρξη ταχείας σύγκλισης των τιμών. Αφενός, οι προηγούμενοι πίνακες, που δείχνουν την ύπαρξη σε ορισμένες περιπτώσεις σημαντικών διαφορών τιμών, δεν υποδηλώνουν κατά κανένα τρόπο την ταχεία εμφάνιση σύγκλισης των τιμών σε κοινοτικό επίπεδο. Ακόμη και αν ληφθεί υπόψη το «συνηθισμένο ολοκληρωμένο σύστημα» που παρουσίασαν τα μέρη, τα στοιχεία του πίνακα 10 δείχνουν ότι αυτό το ολοκληρωμένο σύστημα ήταν κατά μέσο όρο κατά $[40-60]^*$ % ακριβότερο στη Γερμανία απ'ό,τι στην Αυστρία το 1994 και ότι εξακολουθεί να είναι κατά $[40-60]^*$ % ακριβότερο στη Γερμανία απ'ό,τι στην Αυστρία το 2000. Μια ανάλυση στο επίπεδο των επιμέρους εξαρτημάτων θα κατέληγε στα ίδια αποτελέσματα. Αφετέρου, φαίνεται ότι, παρά την εμφάνιση ενός ευρωπαϊκού τιμοκαταλόγου αναφοράς της Schneider, θα εξακολουθήσουν να παρατηρούνται μεσοπρόθεσμα διαφορές τιμών καταλόγου ανώτερες του $[0-20]^*$ % για το ίδιο προϊόν που πωλείται σε δύο γειτονικές χώρες. Οι διαφορές αυτές ενδέχεται να είναι ακόμη μεγαλύτερες λόγω της πολιτικής των εκπτώσεων για κάθε χώρα, για τις οποίες δεν καταβάλλονται προσπάθειες εναρμόνισής τους.
238. Η Επιτροπή αποδέχεται πρόθυμα το επιχείρημα των μερών ότι η διαφορά τιμών αποτελεί ένα μόνο από τα στοιχεία που πρέπει να λαμβάνονται υπόψη για τον καθορισμό της σχετικής γεωγραφικής αγοράς. Όμως, στην παρούσα υπόθεση, θεωρεί ότι το κριτήριο αυτό αρκεί από μόνο του για την ανάλυση. Πράγματι, πώς μπορούμε να κατανοήσουμε ότι ταυτόσημα προϊόντα, που κατασκευάζονται στο ίδιο εργοστάσιο και διατίθεται μέσω του ίδιου δικτύου εφοδιασμού και για τα οποία το κόστος μεταφοράς είναι ελάχιστο, είναι δυνατό να πωλούνται σε τιμές τριπλάσιες ορισμένες φορές από το ένα κράτος μέλος στο άλλο; Η ύπαρξη τέτοιων διαφορών για παρόμοια προϊόντα επιβεβαιώνει, σχεδόν από μόνη της, ότι δεν υπάρχει πραγματική δυνατότητα αναζήτησης ευνοϊκότερων τιμών ανάμεσα σε δύο κράτη μέλη. Η διατήρηση αυτών των διαφορών αποδεικνύει την έλλειψη ομοιογένειας των όρων ανταγωνισμού στην κοινή αγορά.
239. Εν πάση περιπτώσει, η Επιτροπή θεωρεί ότι η ανάλυση της προσφοράς και της ζήτησης, όπως πραγματοποιείται στα δύο άλλα μέρη αυτού του τμήματος, επιβεβαιώνει τον εθνικό χαρακτήρα που προκύπτει από την εξέταση των τιμών.

Υπαρξη σημαντικών φραγμών εισόδου στις εθνικές αγορές

240. Από τα ανωτέρω στοιχεία συνάγεται ότι υπάρχουν σοβαροί φραγμοί εισόδου από τη μία χώρα στην άλλη. Για να εγκατασταθεί μια εταιρεία σε μια δεδομένη χώρα δεν αρκεί να διαθέτει «ολοκληρωμένα συστήματα» σε μια άλλη χώρα. Πρέπει, πράγματι να ξεπεράσει τον «συντηρητισμό» των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης για να δημιουργήσει μια ζήτηση, να αποκτήσει πρόσβαση στις εταιρείες χονδρικής διανομής και (για τα υλικά τερματικών πινάκων) να λάβει την έγκριση των εθνικών σημάτων ποιότητας. Η πρόσβαση στις εταιρείες χονδρικής διανομής εξαρτάται από τη ζήτηση των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης και η ζήτηση αυτή εξαρτάται, με τη σειρά της, από τη διαθεσιμότητα των προϊόντων και, κατά συνέπεια, από την πρόσβαση στις εταιρείες χονδρικής διανομής, διαδικασία που ενδέχεται να απαιτεί σημαντικότερες επενδύσεις χωρίς απόδοση, κυρίως όταν υπάρχουν ήδη εγκατεστημένες εταιρείες.

Αυτόματοι διακόπτες ισχύος

241. Οι αυτόματοι διακόπτες ισχύος ανταποκρίνονται σε εθνικές προδιαγραφές στην Πορτογαλία και τη Γαλλία. Για το λόγο αυτό, η σχετική γεωγραφική αγορά είναι εθνικής διάστασης.

Συμπέρασμα

242. Με βάση τα ανωτέρω, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι υπάρχουν εθνικές αγορές για τα εξαρτήματα ενδιάμεσων πινάκων και τερματικών πινάκων διανομής και για τους αυτόματους διακόπτες ισχύος. Όπως αναφέρει συνοπτικά μια εταιρεία παραγωγής, όλα τα τμήματα της αγοράς πρέπει να αναλύονται σε εθνική βάση. Πρώτον, τα εθνικά πρότυπα και οι συνήθειες διαφέρουν σημαντικά από τη μία χώρα στην άλλη. Δεύτερον, λαμβανομένης υπόψη της κάθετης διάρθρωσης (τελικός πελάτης/ηλεκτρολόγος εγκατάστασης / εταιρεία χονδρικής διανομής / κατασκευαστής), οι εθνικές αγορές είναι πολύ σταθερές. Έτσι, ακόμη και αν μια εταιρεία παραγωγής ήταν ικανή να πείσει μια εταιρεία χονδρικής διανομής να προβάλλει δείγματα και των δικών της προϊόντων παράλληλα με τα άλλα προϊόντα (και, κατά συνέπεια, να αυξήσει τον αριθμό των προμηθευτών της), αυτό δεν της επιτρέπει, ωστόσο, να πείσει τους τοπικούς ηλεκτρολόγους εγκατάστασης να επιλέξουν τα προϊόντα της.

243. Στο απαντητικό υπόμνημά τους, τα μέρη αμφισβητούν αυτό τον ορισμό και θεωρούν ιδίως ότι η Επιτροπή δεν έλαβε επαρκώς υπόψη την εναρμόνιση του κανονιστικού πλαισίου, το μικρό κόστος μεταφοράς και την κοινοτική οργάνωση της παραγωγής.

244. Η Επιτροπή παραδέχεται πρόθυμα αυτά τα τρία στοιχεία. Υποστηρίζει, ωστόσο, ότι δεν αμφισβητούν κατά κανένα τρόπο τον ορισμό των σχετικών γεωγραφικών αγορών. Όπως αναφέρεται ανωτέρω, το κανονιστικό πλαίσιο είναι ένα μόνο από τα στοιχεία της ζήτησης και δεν φαίνεται να διαδραματίζει σημαντικό ρόλο λαμβανομένης υπόψη της μεγάλης σημασίας που εξακολουθεί να δίνεται στις εθνικές συνήθειες και στα εθνικά σήματα ποιότητας. Εν πάση περιπτώσει, η εναρμόνιση του κανονιστικού πλαισίου δεν οδήγησε σε σύγκλιση των τιμών των ηλεκτρολογικών υλικών, γεγονός που θα έπρεπε να είχε συμβεί εάν αποτελούσε μεγάλο φραγμό στις συναλλαγές. Επιπλέον, η ευρωπαϊκή οργάνωση της παραγωγής και το μικρό κόστος μεταφοράς δεν θέτουν υπό αμφισβήτηση, τον εθνικό χαρακτήρα των αγορών, εφόσον αυτός προκύπτει μάλλον από την εθνική ιδιαιτερότητα της ζήτησης και, όσον αφορά την προσφορά, από το κύρος των εμπορικών σημάτων και από τον τρόπο καθορισμού των τιμών.

245. Αντίθετα, ο ορισμός των γεωγραφικών αγορών που αντιστοιχούν στα υλικά για γενικούς πίνακες μπορεί να μείνει ανοικτός εφόσον, αν ληφθεί υπόψη το γεγονός ότι η Legrand δεν δραστηριοποιείται σε αυτό τον τομέα, η κοινοποιηθείσα πράξη δεν θα είχε ως αποτέλεσμα τη σημαντική παρεμπόδιση του ανταγωνισμού στον EOX ή σε ένα σημαντικό μέρος του.

B.2 Προκατασκευασμένες ηλεκτρικές διανομές σε κανάλια και σχάρες καλωδίων

B.2.1 Ορισμός των αγορών προϊόντων

246. Τα μέρη ορίζουν μια αγορά προϊόντων που περιλαμβάνει, αφενός, τις «σχάρες καλωδίων» και, αφετέρου, τις «ηλεκτρικές διανομές ενσωματωμένων αγωγών σε κανάλια» που αποκαλούνται επίσης «προκατασκευασμένες ηλεκτρικές διανομές σε κανάλια» (που στη συνέχεια αποκαλούνται: «προκατασκευασμένα κανάλια»).

247. Μια σχάρα καλωδίων είναι ένα προκατασκευασμένο σύνολο που αποτελεί ένα συνεχές σύστημα όδευσης καλωδίων με διάτρητες λαμαρίνες ή σχάρες. Προορίζεται να στηρίζει τους μονωμένους αγωγούς, αλουμινίου ή χαλκού, που μεταφέρουν το ηλεκτρικό ρεύμα σε ένα κτίριο. Τα μέρη εξηγούν ότι οι σχάρες καλωδίων τοποθετούνται ειδικότερα στο υπόγειο, μέσα σε μεταλλικούς μανδύες και στις ψευδοροφές των κτιρίων. Τα υλικά που χρησιμοποιούνται γενικά για την κατασκευή των σχαρών καλωδίων είναι ο χάλυβας, το αλουμίνιο, το PVC, ο πολυεστέρας και τα μεταλλικά περιβλήματα. Τα προϊόντα αυτά διατίθενται σε μεγάλο αριθμό διαφόρων διαστάσεων από 50 έως 600 mm πλάτος, από 50 έως 100 mm ύψος και από 1 έως 3 m μήκος.
248. Η ένταση ρεύματος που είναι δυνατό να μεταφέρεται από τα καλώδια που είναι τοποθετημένα πάνω σε βάσεις στήριξης αποτελεί άμεση συνάρτηση των τεχνικών χαρακτηριστικών και αριθμού αυτών των καλωδίων. Τα μέρη εξηγούν⁶⁴ ότι δεν ελέγχουν την ηλεκτρική ισχύ που διοχετεύεται στις σχάρες τους. Δεσμεύονται ως προς τη μηχανική συμπεριφορά και όχι ως προς τα Αμπέρ που κυκλοφορούν σε αυτά τα καλώδια, τα οποία μπορεί να είναι κάθε είδους, διατομής και βάρους. Οι σχάρες καλωδίων μπορούν να χρησιμοποιούνται σε οριζόντια και κάθετη διάταξη σε όλο το κτίριο, ανάμεσα στους γενικούς, τους ενδιάμεσους και τους τερματικούς πίνακες διανομής. Όσο μεγαλύτερη είναι η διανεμόμενη ισχύς και, κατά συνέπεια, το βάρος των καλωδίων (διατομή του αγωγού), τόσο πιο ανθεκτικά πρέπει να είναι τα χρησιμοποιούμενα συστήματα. Έτσι, οι μεταλλικές σχάρες καλωδίων χρησιμοποιούνται περισσότερο ανάμεσα στον γενικό πίνακα και τους ενδιάμεσους πίνακες, ενώ οι διάτρητες σχάρες καλωδίων χρησιμοποιούνται περισσότερο ανάμεσα στους ενδιάμεσους πίνακες και τους τερματικούς πίνακες. Σπανίως, οι σχάρες καλωδίων από μεταλλική σχάρα συγκόλλησης ή από διάτρητο μέταλλο χρησιμοποιούνται στα κατάντη του τερματικού πίνακα για την τροφοδοσία μιας συσκευής.
249. Ένα προκατασκευασμένο κανάλι διανομής αποτελείται από ένα σύνολο αγωγών, χάλκινων ή αλουμινίου, ο οποίοι τοποθετούνται σε ένα περίβλημα που αποτελείται από μονωτικά υλικά και τοποθετούνται σε μια μεταλλική θήκη, γενικά από γαλβανισμένο χάλυβα. Ένα προκατασκευασμένο κανάλι αποτελείται από ένα σύνολο διαφόρων εξαρτημάτων. Μια συσκευή τροφοδότησης που εξασφαλίζει την ηλεκτροδότηση εγκαθίσταται ανάμεσα στον ηλεκτρικό πίνακα και το καθαυτό προκατασκευασμένο κανάλι. Το ίδιο το κανάλι αποτελείται από ένα σύνολο διαφόρων στοιχείων μήκους συνήθως μεταξύ 3 και 5 μέτρων. Τα στοιχεία αυτά περιλαμβάνουν διάφορα υπερκείμενα επίπεδα πάνω στα οποία τοποθετούνται οι αγωγοί. Κατασκευάζονται διάφορες καταπακτές διακλάδωσης σε συμμετρικές αποστάσεις. Οι καταπακτές αυτές προορίζονται να υποδεχθούν τα κουτιά διακλάδωσης, με στόχο τη διακλάδωση του ηλεκτρικού ρεύματος σε έναν ή περισσότερους δέκτες που αποκαλούνται «φορτία». Ρυθμιζόμενες γωνίες, γενικά από πλαστικό, εξασφαλίζουν τη διέλευση των αγωγών και τη συνέχεια των καναλιών στις γωνίες των τοίχων. Στοιχεία μανδάλωσης επιτρέπουν τη σύνδεση δύο στοιχείων καλωδίων μεταξύ τους. Τέλος, ένας ακροδέκτης κλεισίματος τοποθετείται στο άκρο του καναλιού. Οι διαστάσεις ενός προκατασκευασμένου καναλιού διανομής ποικίλλουν σε συνάρτηση με την ένταση του μεταφερόμενου ρεύματος. Σύμφωνα με τα μέρη, ένα κανάλι ηλεκτρικής διανομής μπορεί να μεταφέρει ρεύμα εντάσεως από 20 έως 5 000 Αμπέρ⁶⁵.

⁶⁴ Μήνυμα της 3^{ης} Ιουλίου του 2001 σε απάντηση αίτησης παροχής πληροφοριών της Επιτροπής της 2ας Ιουλίου 2001.

⁶⁵ Παράρτημα 39 του έντυπου CO.

250. Τα προκατασκευασμένα κανάλια διανομής μπορούν να ασκούν τέσσερις διαφορετικές λειτουργίες. Σε μια βαριά διάταξη, που αποκαλείται «σύνδεση», εξασφαλίζουν τη σύνδεση ανάμεσα στο μετασχηματιστή μέσης τάσης / χαμηλής τάσης και το γενικό πίνακα. Πρόκειται για μια σύντομη διάταξη, με μήκος κάτω των 10 μέτρων, στην οποία η ένταση του μεταφερόμενου ρεύματος είναι ισχυρή, από 1 600 και έως 4 000 Αμπέρ. Σε μια ελαφρύτερη διάταξη, που αποκαλείται «μεταφορά», τα προκατασκευασμένα κανάλια εξασφαλίζουν τη μεταφορά του ρεύματος από το γενικό πίνακα προς τους ενδιάμεσους πίνακες διανομής. Η εφαρμογή αυτή είναι μακρύτερη από την προηγούμενη, μήκους περίπου 30 μέτρων, και η ένταση του μεταφερόμενου ρεύματος είναι της τάξης των 400 / 1 600 Αμπέρ. Τα μέρη εξηγούν, εντούτοις, ότι οι δύο ευρύτερα χρησιμοποιούμενες διατάξεις προκατασκευασμένων καναλιών διανομής ασκούν δύο άλλες ειδικές λειτουργίες: την ηλεκτροδότηση των συστημάτων φωτισμού και την ηλεκτροδότηση χαμηλής ισχύος⁶⁶. Σε ένα σύστημα φωτισμού, το προκατασκευασμένο κανάλι έχει μήκος 30 μέτρων και μεταφέρει ρεύμα εντάσεως από 16 έως 40 Αμπέρ συνήθως. Επίσης, είναι εφοδιασμένο με ειδικά βύσματα για την τροφοδοσία φωτεινών σηματοδοτών. Σε μία διάταξη διανομής χαμηλής ισχύος, το κανάλι έχει επίσης μήκος 30 μέτρων, αλλά μεταφέρει ρεύμα μεγαλύτερης έντασης, μεταξύ 40 και 100 Αμπέρ. Χρησιμεύει στην κατανομή του ρεύματος προς τον τερματικό ηλεκτρικό εξοπλισμό, τους ρευματοδότες και τους διακόπτες. Για το σκοπό αυτό είναι εφοδιασμένη με συνδέσμους και πίνακες με ασφάλειες και/ή αυτόματους διακόπτες για να διασφαλίζεται η προστασία αυτών των συσκευών.
251. Οι σχάρες καλωδίων και τα προκατασκευασμένα κανάλια διανομής χρησιμεύουν συνεπώς για τη φυσική μεταφορά του ηλεκτρικού ρεύματος ανάμεσα στο γενικό πίνακα και τους ενδιάμεσους πίνακες διανομής. Τα μέρη αναφέρουν ότι τα προκατασκευασμένα κανάλια χρησιμοποιούνται, επιπλέον, στα κατάντη του ενδιάμεσου πίνακα, ιδίως για την κατανομή της ηλεκτρικής ενέργειας προς τους τερματικούς πίνακες διανομής⁶⁷. Τα προκατασκευασμένα κανάλια έχουν ήδη ενσωματωμένους από το στάδιο της κατασκευής τους τους αγωγούς που εξασφαλίζουν τη μεταφορά του ηλεκτρικού ρεύματος. Όσον αφορά τις σχάρες καλωδίων, οι αγωγοί αυτοί είναι δυνατό να αγοράζονται χωριστά⁶⁸. Τα μέρη επιβεβαιώνουν ότι δεν προτείνουν στους πελάτες τους συνδυασμένες προσφορές από σχάρες καλωδίων και καλώδια⁶⁹.
252. Κατά την άποψη των μερών, οι σχάρες καλωδίων και τα κανάλια αγωγών αποτελούν μία και μόνο αγορά προϊόντων. Τα μέρη εξηγούν ότι αυτές οι δύο κατηγορίες προϊόντων εκπληρώνουν την ίδια ακριβώς λειτουργία, δηλαδή στηρίζουν τη μεταφορά ηλεκτρικού ρεύματος μεγάλης ισχύος, συχνά αρκετών εκατοντάδων Αμπέρ, από το γενικό πίνακα διανομής χαμηλής τάσης στους ενδιάμεσους πίνακες διανομής. Καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι τα προκατασκευασμένα κανάλια και οι σχάρες καλωδίων είναι δυνατό να υποκατασταθούν μεταξύ τους από την πλευρά της ζήτησης.
253. Φαίνεται, εντούτοις, ότι γι' αυτές τις δύο κατηγορίες προϊόντων, η δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της ζήτησης είναι περιορισμένη, ενώ η δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς είναι ανύπαρκτη.

⁶⁶ Απάντηση των μερών της 21^{ης} Ιουνίου 2001 σε αίτηση της 13^{ης} Ιουνίου 2001.

⁶⁷ Έντυπο CO, σελίδα 52.

⁶⁸ Απάντηση της 23.02.2001, σημείο 6.

⁶⁹ Απάντηση των μερών στην ερώτηση 9 του ερωτηματολογίου της 22ας Μαρτίου 2001.

254. Τα μέρη εξηγούν⁷⁰ ότι η επιλογή της μιας ή της άλλης κατηγορίας προϊόντος αποτελεί συνάρτηση της διάταξης κάθε κτιρίου και των χαρακτηριστικών του δικτύου διανομής που είναι εγκατεστημένο σε αυτό. Έτσι, τα προκατασκευασμένα κανάλια διανομής θα προσέφεραν υψηλότερο βαθμό ευελιξίας στις σχάρες καλωδίων όσον αφορά τη διάθεση των εξοπλισμών (υπολογιστές, μηχανές κλπ.) η λειτουργία των οποίων απαιτεί ηλεκτρικό ρεύμα. Το τελευταίο σημείο καταδεικνύεται ιδιαίτερα σε ένα εσωτερικό έγγραφο της Schneider⁷¹. Το έγγραφο αυτό εξηγεί ότι τα προκατασκευασμένα κανάλια είναι «περισσότερο ανταγωνιστικά από τα καλώδια», όταν πρόκειται για τη διανομή ηλεκτρικού ρεύματος προς πολλές συσκευές που είναι εγκατεστημένες στον ίδιο χώρο. Πράγματι, παρουσιάζουν δύο βασικά πλεονεκτήματα. Πρώτον, τα προκατασκευασμένα κανάλια «τροποποιούνται εύκολα: μια μηχανή μπορεί να μετακινηθεί εύκολα, ή είναι δυνατό να προστεθεί μια νέα μηχανή μέσω της απλής σύνδεσής της με ένα διαθέσιμο σημείο εισόδου». Δεύτερον, τα προκατασκευασμένα κανάλια είναι κανάλια «πολύ προσαρμόσιμα»: είναι δυνατό να προστίθενται ή να αφαιρούνται κανάλια για να ανταποκρίνονται στις μεταβολές διάταξης». Παρόμοια αναφορά υπάρχει και σε άλλο εσωτερικό έγγραφο της Schneider⁷². Αναφέρεται ότι τα κανάλια διανομής είναι [...] * φορές ακριβότεροι από τις σχάρες καλωδίων, αλλά το κόστος εγκατάστασης μιας διακλάδωσης είναι [...] * φορές χαμηλότερο. Σύμφωνα με το ίδιο έγγραφο, η εγκατάσταση των προκατασκευασμένων καναλιών είναι η οικονομικά συμφερότερη λύση από τις σχάρες καλωδίων, εφόσον είναι απαραίτητο να εγκαθίστανται περισσότερες από [...] * διακλαδώσεις.
255. Επιπλέον, σε εσωτερικό έγγραφο της Schneider⁷³ εξηγείται ότι τα προκατασκευασμένα κανάλια διανομής είναι γενικά «περισσότερο ανταγωνιστικά από το καλώδιο» για τις εφαρμογές «σύνδεσης» που απαιτούν τη μεταφορά ρεύματος μεγαλύτερης εντάσεως των 1 600 Αμπέρ και για τις εφαρμογές «μεταφοράς» που απαιτούν τη μεταφορά ρεύματος μεγαλύτερης εντάσεως των 1 000 Αμπέρ.
256. Εξάλλου, τα προκατασκευασμένα κανάλια διανομής και οι σχάρες καλωδίων παρουσιάζουν διαφορετικά τεχνικά χαρακτηριστικά και λειτουργίας. Έτσι, τα μέρη εξηγούν⁷⁴ ότι τα προκατασκευασμένα κανάλια είναι πολύ περισσότερο ανθεκτικά σε υψηλές εντάσεις ρεύματος που δημιουργούνται από ένα βραχυκύκλωμα. Αναφέρεται επίσης σε ένα εσωτερικό έγγραφο της Schneider⁷⁵ ότι, σε περίπτωση βραχυκυκλώματος, τα προκατασκευασμένα κανάλια παρουσιάζουν το πλεονέκτημα ότι προκαλούν την ελάχιστη διακοπή της ηλεκτροδότησης. Το έγγραφο αυτό εξηγεί πράγματι: «διατάξεις προστασίας τοποθετούνται ανάμεσα σε κάθε σημείο σύνδεσης, έτσι ώστε να αφαιρείται ένα μόνο φορτίο, γεγονός που ελαχιστοποιεί τον χρόνο εκτός λειτουργίας κατά τη διάρκεια της συντήρησης και της επισκευής». Επιπλέον, στο ίδιο

⁷⁰ Έντυπο CO, σελίδα 52.

⁷¹ “Busbar trunking – SBU presentation”. Έγγραφο που δόθηκε σε απάντηση (παράρτημα 8) του ερωτηματολογίου της 22ας Μαρτίου 2001, σελίδα 10.

⁷² Έγγραφο που παρουσιάζεται στο παράρτημα 39 του εντύπου CO, σελίδα 4.

⁷³ “Busbar trunking – SBU presentation”. Έγγραφο που δόθηκε σε απάντηση (παράρτημα 8) στο ερωτηματολόγιο της 22ας Μαρτίου 2001, σελίδα 9.

⁷⁴ Έντυπο CO, σελίδα 52.

⁷⁵ Προμνημονευθέν “Busbar trunking – SBU presentation”, σελίδα 10.

αυτό έγγραφο αναφέρεται⁷⁶ ότι τα κανάλια διανομής είναι κατά 40% ελαφρύτερα και απαιτείται ο μισός χρόνος για την εγκατάστασή τους σε σχέση με τις σχάρες καλωδίων.

257. Αντιθέτως, το φάσμα υλικών που είναι δυνατό να χρησιμοποιηθούν για την κατασκευή σχαρών καλωδίων επιτρέπει να χρησιμοποιούνται σε ειδικά περιβάλλοντα. Παραδείγματος χάρη, οι σχάρες καλωδίων αλουμινίου είναι εξαιρετικά ανθεκτικές στην υγρασία και οι σχάρες καλωδίων από πλαστικό ενισχυμένο με ίνα υάλου σε διαβρωτική ατμόσφαιρα. Κατά συνέπεια, τα πρώτα προϊόντα χρησιμοποιούνται συνήθως στη βιομηχανία τροφίμων και τα δεύτερα στη χημική βιομηχανία⁷⁷.
258. Τα προκατασκευασμένα κανάλια διανομής και οι σχάρες καλωδίων ανταποκρίνονται, λοιπόν σε ειδικές και διαφορετικές ανάγκες. Τα πρώτα αντιπροσωπεύουν οικονομικότερη λύση σε σχέση με τα δεύτερα, όταν η ένταση του προς μεταφορά ρεύματος από τον γενικό πίνακα στους ενδιάμεσους πίνακες διανομής είναι ανώτερη των 1 000 Αμπέρ ή όταν η προς μεταφορά ένταση ανάμεσα στον μετασχηματιστή MT/BT και τον γενικό πίνακα είναι ανώτερη των 1 600 1 600 Αμπέρ. Σε μια διάταξη «διανομής», τα προκατασκευασμένα κανάλια αντιπροσωπεύουν οικονομικά συμφερότερη λύση, όταν πρέπει να εγκατασταθούν περισσότερες από πέντε διακλαδώσεις. Τα προκατασκευασμένα κανάλια παρουσιάζουν επίσης τεχνικά χαρακτηριστικά που τα καθιστούν εξαιρετικά καλά προσαρμοσμένα και αναντικατάστατα στα κτίρια για τα οποία είναι απολύτως αναγκαία η συνέχεια της παροχής και απαιτείται η εγκατάσταση πολλών διακλαδώσεων, όπως τα μεγάλα εμπορικά κτίρια, τα νοσοκομεία και τα κτίρια αερολιμένων. Πράγματι, σε εσωτερικό έγγραφο της Schneider, τα κτίρια αυτού του τύπου παρουσιάζονται ως η φυσική αγορά των προκατασκευασμένων καναλιών⁷⁸. Αντιθέτως, προτιμούνται οι σχάρες καλωδίων από τα προκατασκευασμένα κανάλια σε ορισμένους τομείς δραστηριοτήτων ή σε ιδιαίτερες συνθήκες ατμόσφαιρας.
259. Η δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της ζήτησης μεταξύ των προκατασκευασμένων καναλιών και των σχαρών καλωδίων είναι συνεπώς μερική. Περιορίζεται κατά κύριο λόγο στις εφαρμογές διανομής χαμηλής ισχύος, μεταφοράς και σύνδεσης. Ακόμα και για καθεμία από αυτές τις εφαρμογές, τα χαρακτηριστικά της καθεμιάς από τις δύο κατηγορίες προϊόντων έχουν σαν συνέπεια τον περιορισμό της δυνατότητας υποκατάστασης από την πλευρά της ζήτησης.
260. Το συμπέρασμα αυτό επιβεβαιώνεται και από εσωτερικό έγγραφο της Schneider όπου αναφέρεται ότι τα «καλώδια» αντιπροσωπεύουν μια τεχνολογία μόνο «εμμέσως ανταγωνιστική» προς τα προκατασκευασμένα κανάλια⁷⁹. Τα μέρη επισημαίνουν ότι η τεχνολογία της σχαρών καλωδίων είναι έμμεσα ανταγωνιστική «διότι ασκεί την ίδια βασική λειτουργία χωρίς, εντούτοις, να διαθέτει την ίδια ευελιξία χρήσης»⁸⁰. Μια τρίτη εταιρεία που ρωτήθηκε, η Rogliano, εξηγεί ότι υπάρχει πραγματική κατάσταση ανταγωνισμού ανάμεσα στις σχάρες καλωδίων και τα προκατασκευασμένα κανάλια μόνο στις γεωγραφικές αγορές όπου η διάδοση των τελευταίων είναι ακόμη

⁷⁶ Idem, σελίδα 9.

⁷⁷ Βλέπε απάντηση των μερών στην ερώτηση 4 του ερωτηματολογίου της 22ας Μαρτίου 2001.

⁷⁸ Προμνημονευθέν “ Busbar trunking – SBU presentation ”, σελίδα 9.

⁷⁹ “ Παρουσίαση de la démarche Marketing CEP ”, έγγραφο που έδωσε η Schneider σε απάντηση στο ερωτηματολόγιο της 22ας Μαρτίου 2001 στο παράρτημα 6, σελίδα 4.

⁸⁰ Απάντηση των μερών της 21^{ης} Ιουνίου 2001 σε αίτηση της Επιτροπής της 13^{ης} Ιουνίου 2001.

περιορισμένη και όπου τα σχετικά πλεονεκτήματά τους δεν έχουν γίνει ακόμη σαφώς αντιληπτά από τους καταναλωτές.⁸¹

Δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς

261. Πολλά τρίτα μέρη εξήγησαν ότι τα προκατασκευασμένα κανάλια διανομής αποτελούν ένα περισσότερο εξελιγμένο προϊόν από τεχνική άποψη σε σχέση με τις σχάρες καλωδίων. Πράγματι, όπως έχει ήδη αναφερθεί, οι ηλεκτρικοί αγωγοί τοποθετούνται στα προκατασκευασμένα κανάλια ήδη από τα στάδια της παραγωγής τους, ενώ οι σχάρες καλωδίων προορίζονται για να υποδεχθούν αυτούς τους αγωγούς σε μεταγενέστερο στάδιο.
262. Οι τεχνικές διαφορές ανάμεσα στα προκατασκευασμένα κανάλια και τις σχάρες καλωδίων φαίνονται και από τα πρότυπα στα οποία εμπίπτουν. Τα πρότυπα CEI 60439-2 και Cenelec EN 60439-2 σχετικά με τα προκατασκευασμένα κανάλια θέτουν απαιτήσεις ηλεκτρολογικής φύσης που αφορούν ειδικά τη διαστασιολόγηση των αγωγών τους οποίους ενσωματώνουν, τη μόνωσή τους και τα χαρακτηριστικά των συνδέσεων. Τα πρότυπα Cenelec EN 10142 και EN 10088 σχετικά με τις σχάρες καλωδίων, θέτουν, από την πλευρά τους, μηχανικές απαιτήσεις όσον αφορά το βάρος των καλωδίων το οποίο οι σχάρες καλωδίων και τα υλικά στερέωσής τους πρέπει να είναι σε θέση να αντέξουν. Έτσι, ενώ τα πρότυπα σχετικά με τα προκατασκευασμένα κανάλια καθορίζουν απαιτήσεις ηλεκτρολογικού χαρακτήρα που αποσκοπούν στην αποτροπή των βραχυκυκλωμάτων και των πυρκαγιών⁸², οι κανόνες σχετικά με τις σχάρες καλωδίων καθορίζουν απαιτήσεις ως προς τη φυσική αντοχή αυτών των προϊόντων. Σε αντίθεση με τις σχάρες καλωδίων, τα προκατασκευασμένα κανάλια αποτελούν, συνεπώς, ηλεκτρολογικό υλικό, από την άποψη ότι προορίζονται να τα διαπεράσει ηλεκτρικό ρεύμα.
263. Αυτές οι τεχνικές διαφορές εκφράζονται και με τις διαφορετικές διαδικασίες κατασκευής. Η κατασκευή σχαρών καλωδίων υπάγεται στη μεταλλουργία ή την κατασκευή λαμαρινών, ενώ η παραγωγή προκατασκευασμένων καναλιών υπάγεται στην παραγωγή ηλεκτρολογικού υλικού. Έτσι, τα μέρη αναγνωρίζουν στα έντυπα CO (σελίδα 52) ότι οι σχάρες καλωδίων κατασκευάζονται, γενικά, από κατασκευαστές λαμαρινών και τα κανάλια ηλεκτρικής διανομής από εταιρείες ηλεκτρολογικού υλικού. Έτσι, εξ όσων γνωρίζει η Επιτροπή, μόνο δύο επιχειρήσεις κατασκευάζουν αυτές τις δύο κατηγορίες προϊόντων: η Schneider και η Hager. Όσον αφορά και τις δύο αυτές εταιρείες, η εν λόγω δραστηριότητα είναι νεοαποκτηθείσα και αποτέλεσμα της εξαγοράς μιας άλλης επιχείρησης (της Lexel από τη Schneider, και της Tehalit από τη Hager). Πριν από αυτές τις εξαγορές, η Schneider και η Hager παρήγαν αποκλειστικά προκατασκευασμένα κανάλια.
264. Εντούτοις, καθένας από τους δύο αυτούς ομίλους διαθέτει θυγατρικές που ειδικεύονται στην κατασκευή της μιας ή της άλλης κατηγορίας προϊόντων. Έτσι, στο εσωτερικό του ομίλου Schneider, οι θυγατρικές Télémécanique και Normabarre εξασφαλίζουν την παραγωγή προκατασκευασμένων καναλιών, ενώ οι θυγατρικές Wibe, Stago και Mita εξασφαλίζουν την παραγωγή σχαρών καλωδίων. Οι βασικοί κατασκευαστές προκατασκευασμένων καναλιών στην Ευρώπη (Moeller, MEM-Delta, Pogliano, Zucchini, κλπ...) δεν παράγουν σχάρες καλωδίων. Τέλος, τα μέρη επισημαίνουν ότι οι

⁸¹ Απάντηση της 17.02.2001, σημείο 6.

⁸² Βλέπε απάντηση των μερών στην ερώτηση 7 του ερωτηματολογίου της 22ας Μαρτίου 2001.

κατασκευαστές σχαρών καλωδίων είναι εταιρείες μικρού μεγέθους που ειδικεύονται στην κατασκευή προϊόντων αυτού του τύπου⁸³.

265. Η δυνατότητα υποκατάστασης ανάμεσα στις σχάρες καλωδίων και σε προκατασκευασμένα κανάλια ηλεκτρικής διανομής είναι ανύπαρκτη από την πλευρά της προσφοράς.

Συμπέρασμα

266. Για τους ανωτέρω λόγους, η Επιτροπή θεωρεί ότι οι σχάρες καλωδίων και τα προκατασκευασμένα κανάλια αποτελούν δύο διαφορετικές αγορές προϊόντων. Στο απαντητικό υπόμνημά τους⁸⁴, τα μέρη δεν αμφισβήτησαν αυτό το συμπέρασμα.

B.2.2 Ορισμός της γεωγραφικής αγοράς

267. Τα μέρη θεωρούν ότι η αγορά για την πώληση σχαρών καλωδίων και προκατασκευασμένων καναλιών είναι ευρωπαϊκής διάστασης. Στηρίζουν τη θέση τους στο γεγονός ότι τα προϊόντα που πωλούνται στα διάφορα κράτη μέλη είναι ακριβώς τα ίδια. Επιπλέον, ποσοστό άνω του [...] της παραγωγής της Schneider και της Legrand πωλείται σε άλλα κράτη μέλη από το κράτος μέλος στο οποίο παράγεται.

268. Αντιθέτως, η έρευνα της Επιτροπής έδειξε ότι ο ανταγωνισμός στην πώληση προϊόντων διανομής ηλεκτρισμού χαμηλής τάσης ασκείται κατά κύριο λόγο σε εθνικό επίπεδο. Τα βασικά στοιχεία αυτής της ανάλυσης, που αναπτύχθηκε ανωτέρω⁸⁵ σχετικά με τους πίνακες διανομής, ισχύουν με ανάλογο τρόπο για τις σχάρες καλωδίων και για προκατασκευασμένα κανάλια. Ειδικότερα, οι ακόλουθες εκτιμήσεις στηρίζουν αυτή την ανάλυση για τις εν λόγω αγορές προϊόντων.

Η τιμή πώλησης των σχαρών καλωδίων και των προκατασκευασμένων καναλιών παρουσιάζει πολύ μεγάλες διακυμάνσεις μεταξύ των κρατών μελών

269. Υπάρχουν σημαντικές διαφορές τιμών μεταξύ των κρατών μελών του ΕΟΧ για τον ίδιο κωδικό προϊόντων, όσον αφορά και τα προκατασκευασμένα κανάλια και τις σχάρες καλωδίων.

Προκατασκευασμένα κανάλια διανομής

270. Τα μέρη έδωσαν, ωστόσο, συγκριτικό κατάλογο τιμών για τις δύο ευρύτερα χρησιμοποιούμενες τυποποιημένες μορφές αυτών των υλικών. Πρόκειται για (i) το κανάλι φωτισμού KLE 16 Αμπέρ με 2 πόλους που κατασκευάζεται από την Télémécanique και (ii) το προκατασκευασμένο κανάλι χαμηλής ισχύος KNA 63 Αμπέρ που κατασκευάζεται από την Télémécanique⁸⁶.

⁸³ Έντυπο CO, σελίδα 53.

⁸⁴ Σημείο 472.

⁸⁵ Παράγραφοι 126-224.

⁸⁶ Απάντηση των μερών της 21^{ης} Ιουνίου 2001 σε αίτηση της Επιτροπής της 13^{ης} Ιουνίου 2001.

271. Ο κατωτέρω πίνακας 11 παρουσιάζει την τιμή πώλησης του καναλιού φωτισμού [...] που κατασκευάζεται από την Télémeccanique, θυγατρική της Schneider, σε διάφορα κράτη μέλη του EOX⁸⁷ :

Πίνακας 11

	Γαλλία	Ιταλία	Ισπανία	Βέλγιο	Πορτογ.	Ελλάδα	ΗΒ	Ιρλανδία
Τιμές σε FF	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
Τιμή: Γαλλία βάση 100	100	**	**	***	***	***	****	***

	Γερμανία	Αυστρία	Κάτω Χώρες	Σουηδία	Δανία	Νορβηγία	Φινλανδία
Τιμές σε FF	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
Τιμή: Γαλλία βάση 100	**	***	***	**	**	**	**

Πηγή: τα μέρη

[Μη εμπιστευτική διατύπωση: * = 0-50 ; **=50-100; ***=100-150 , κλπ.]*

272. Ο κατωτέρω πίνακας 12 παρουσιάζει την τιμή του προκατασκευασμένου καναλιού χαμηλής ισχύος [...] που κατασκευάζεται από την Télémeccanique, θυγατρική της Schneider, σε διάφορα κράτη μέλη του EOX⁸⁸ :

Πίνακας 12

	Γαλλία	Ιταλία	Ισπανία	Βέλγιο	Πορτογαλία	Ελλάδα	ΗΒ	Ιρλανδία
Τιμές σε FF	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
Τιμή: Γαλλία βάση 100	100	*	**	**	**	**	***	***

	Γερμανία	Αυστρία	Κάτω Χώρες	Σουηδία	Δανία	Νορβηγία	Φινλανδία
Τιμές σε FF	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
Τιμή: Γαλλία βάση 100	**	***	***	***	***	**	****

[Μη εμπιστευτική διατύπωση: * = 0-50 ; **=50-100; ***=100-150 , κλπ.]*

⁸⁷ Απάντηση της 21^{ης} Ιουνίου 2001 σε αίτηση της Επιτροπής της 13^{ης} Ιουνίου 2001.

⁸⁸ Απάντηση της 21^{ης} Ιουνίου 2001 σε αίτηση της Επιτροπής της 13^{ης} Ιουνίου 2001.

273. Από τους δύο αυτούς πίνακες συνάγεται ότι η τιμή του ίδιου κωδικού προκατασκευασμένου καναλιού παρουσιάζει σημαντική διακύμανση μεταξύ των κρατών μελών του ΕΟΧ. Από την άποψη αυτή, διαπιστώνεται ότι η τιμή ενός προϊόντος του ίδιου κωδικού μπορεί να παρουσιάζει διακυμάνσεις ανώτερες του [50-100]*% μεταξύ δύο γειτονικών κρατών μελών. Έτσι, το κανάλι [...] * πωλείται [...] * FF στη Νορβηγία και [...] * FF στη Σουηδία. Το κανάλι [...] * πωλείται [...] * FF στην Ισπανία και [...] * FF στη Γαλλία.

Σχάρες καλωδίων

274. Ο πίνακας 13 κατωτέρω παρουσιάζει την εξέλιξη της συγκριτικής τιμής πώλησης των οχετών καλωδίων από χάλυβα («steel cable ladders») που κατασκευάζονταν από τη Lexel, θυγατρική της Schneider, από το 1999 έως το 2000 στα διάφορα κράτη μέλη του ΕΟΧ στα οποία διαθέτει τα προϊόντα αυτά η Lexel:

Πίνακας 13

	1996	1997	1998	1999	2000
Σουηδία ⁸⁹	100	***	***	***	***
Δανία	***	***	***	***	***
Φινλανδία	**	**	**	**	**
Γερμανία	**	**	**	**	**
Μεγάλη Βρετανία	***	***	***	***	***
Κάτω Χώρες	***	***	***	***	***
Βέλγιο	***	***	***	***	***

[Μη εμπιστευτική διατύπωση: * = 0-50 ; **=50-100; ***=100-150 , etc]*

275. Από τον πίνακα 13 συνάγεται ότι η τιμή αυτής της κατηγορίας σχαρών καλωδίων παρουσιάζει πολύ μεγάλη διακύμανση μεταξύ των κρατών μελών, ακόμη και γειτονικών, και ότι αυτές οι αποκλίσεις τιμών δεν παρουσίαζαν τάση μείωσης κατά την τελευταία πενταετία. Έτσι, η διαφορά τιμών ανάμεσα στη Σουηδία και στη Δανία που ήταν [0-50]*% το 1996 διαμορφώθηκε σε [0-50]*% το 2000. Επιπλέον, η διαφορά τιμών ανάμεσα στη Γερμανία και τις Κάτω Χώρες που ήταν [0-50]* % το 1996 διαμορφώθηκε σε [50-100]* % το 2000.

276. Στο απαντητικό υπόμνημά τους, τα μέρη αμφισβήτησαν την ορθότητα της επιλογής των οχετών καλωδίων από χάλυβα που κατασκευάζει η Lexel για να διαπιστωθεί η ύπαρξη διαφορών τιμών μεταξύ των κρατών μελών για το σύνολο των σχαρών καλωδίων. Κατά την άποψή τους, οι σχάρες καλωδίων από χάλυβα θα ήταν περισσότερο αντιπροσωπευτικές του συνόλου της αγοράς του εν λόγω προϊόντος, εφόσον η κατηγορία αυτή προϊόντων αντιπροσωπεύει σε ευρωπαϊκό επίπεδο όγκο πωλήσεων

⁸⁹ Τιμές στη Σουηδία το 1996 = Βάση 100.

σχεδόν διπλάσιο από αυτό των οχετών καλωδίων από χάλυβα. Εν πάση περιπτώσει, τα μέρη υποστηρίζουν ότι η απόκλιση τιμών για τους οχετούς καλωδίων από χάλυβα μεταξύ ορισμένων γειτονικών κρατών μελών (όπως οι Κάτω Χώρες και η Γερμανία) θα ήταν σχεδόν μηδενική.

277. Πρώτον, πρέπει να επισημάνουμε ότι ο ισχυρισμός των μερών ότι οι σχάρες καλωδίων από χάλυβα αντιπροσωπεύουν όγκο πωλήσεων διπλάσιο από αυτόν των οχετών καλωδίων από χάλυβα βασίζεται σε απλή προβολή σε ευρωπαϊκό επίπεδο της κατάστασης που επικρατεί στο Ηνωμένο Βασίλειο. Τα μέρη δεν έδωσαν, πράγματι, καμία πληροφορία που να επιτρέπει να διαπιστωθεί ότι η κατανομή των πωλήσεων μεταξύ των διαφόρων κατηγοριών σχαρών καλωδίων στο Ηνωμένο Βασίλειο θα μπορούσε να γενικευθεί για τον υπόλοιπο ΕΟΧ.
278. Επιπλέον, από τα έγγραφα που έδωσαν τα μέρη⁹⁰ προκύπτει ότι υπάρχουν επίσης σημαντικές διαφορές τιμών μεταξύ κρατών μελών, ακόμη και γειτονικών, όσον αφορά τις σχάρες καλωδίων από χάλυβα. Ο τελευταίος πίνακας παρουσιάζει την εξέλιξη της συγκριτικής τιμής των χαρών καλωδίων από χάλυβα που παρήγαγε η Lexel, θυγατρική της Schneider, το 1998 και το 1999, στα τρία κράτη μέλη στα οποία η επιχείρηση αυτή διαθέτει το προϊόν της.

Πίνακας τιμών των σχαρών καλωδίων από χάλυβα

	1998	1999	2000
Κάτω Χώρες ⁹¹	100	[100-150]*	[100-150]*
Γερμανία	[100-150]*	[100-150]*	[100-150]*
Βέλγιο	[50-100]*	[50-100]*	[50-100]*

Πηγή: μέρη

279. Από τον ανωτέρω πίνακα τιμών των σχαρών καλωδίων από χάλυβα συνάγεται ότι, αν και η διαφορά τιμών μεταξύ των Κάτω Χωρών και της Γερμανίας είναι μικρή και είχε μάλιστα τάση συρρίκνωσης από το 1998 έως το 2000, αντιθέτως, η διαφορά τιμών ανάμεσα σε αυτά τα δύο κράτη μέλη, αφενός, και στο Βέλγιο, αφετέρου, ήταν ανώτερη από [0-50]* % το 2000 και μάλιστα παρουσίαζε τάση αύξησης κατά την ίδια περίοδο.
280. Στο απαντητικό τους υπόμνημα στην κοινοποίηση αιτιάσεων, τα μέρη θεωρούν ότι η σύγκριση των τιμών των σχαρών καλωδίων μεταξύ κρατών μελών που πραγματοποίησε η Επιτροπή είναι λανθασμένη επειδή δεν ελήφθησαν υπόψη τρεις εξωγενείς παράγοντες.
281. Πρώτον, η Επιτροπή δεν έλαβε υπόψη το γεγονός ότι για ιστορικούς λόγους, η Σουηδία και η Φινλανδία είχαν σαφή προτίμηση για τους οχετούς καλωδίων, παρά για σχάρες καλωδίων. Η κατάσταση αυτή θα είχε ως αποτέλεσμα ο ανταγωνισμός στην πρώτη προαναφερθείσα κατηγορία προϊόντων να είναι πολύ ισχυρότερος, γεγονός που εξηγεί εν μέρει αυτά τα χαμηλότερα επίπεδα τιμών σε σχέση με την υπόλοιπη Ευρώπη.
282. Ως προς αυτό, πρέπει καταρχήν να επισημάνουμε ότι οι αποκλίσεις των τιμών πώλησης σχαρών καλωδίων που κατασκευάζονται από τη Schneider δεν είναι μόνο σημαντικές ανάμεσα στη Σουηδία και τη Φινλανδία αφενός, και τα υπόλοιπα κράτη μέλη, αφετέρου. Από τον πίνακα 13, παραδείγματος χάρη, προκύπτει επίσης ότι η διαφορά τιμών μεταξύ

⁹⁰ Απάντηση των μερών της 19^{ης} Ιουλίου 2001 στην ερώτηση 1 του ερωτηματολογίου της 22ας Μαρτίου 2001

⁹¹ Τιμές στη Σουηδία το 1998= Βάση 100

της Γερμανίας και του Βελγίου ήταν [50-100]*% το 2000. Ακόμη κι αν θεωρήσουμε ότι η Γερμανία είναι επίσης ειδική περίπτωση, η απόκλιση τιμών ανάμεσα στη Δανία και το Βέλγιο είναι [0-50]* %. Εξάλλου, το γεγονός ότι ο σχετικός όγκος των πωλήσεων των διαφόρων κατηγοριών σχαρών καλωδίων παρουσιάζει σημαντικές διαφορές στα διάφορα κράτη μέλη, λόγω της σαφούς προτίμησης των εθνικών καταναλωτών για ορισμένες κατηγορίες σχαρών καλωδίων, όπως υποστηρίζουν τα μέρη⁹², αποτελεί πρόσθετο σημαντικό στοιχείο που συνηγορεί υπέρ του ορισμού μιας εθνικής αγοράς του εν λόγω προϊόντος.

283. Δεύτερον, τα μέρη εξηγούν, στο απαντητικό υπόμνημά τους⁹³, ότι οι αποκλίσεις τιμών μεταξύ κρατών μελών όσον αφορά τους σχετούς καλωδίων που διατίθενται στην αγορά από τη Lexel είναι το αποτέλεσμα της διακύμανσης των νομισμάτων των κρατών μελών. Για ενδεικτικούς λόγους, τα μέρη αναφέρουν το παράδειγμα της σουηδικής λίρας η οποία έχασε περίπου το 30% της αξίας της έναντι της στερλίνας, γεγονός που περιόρισε, κατά την άποψή τους, τη διαπιστωθείσα απόκλιση τιμών μεταξύ της Σουηδίας και του Ηνωμένου Βασιλείου γι'αυτή την κατηγορία προϊόντος. Ως προς αυτό, από τον ανωτέρω πίνακα 13 προκύπτει ότι η απόκλιση των τιμών πώλησης των σχαρών καλωδίων που διατίθενται στην αγορά από τη Lexel σε αυτά τα δύο κράτη μέλη, η οποία ήταν [0-50]* % το 1996, διαμορφώθηκε σε [0-50]* % το 2000, γεγονός που αντικρούσει το επιχείρημα ότι συρρικνώθηκε η διαφορά των τιμών μεταξύ της Σουηδίας και του Ηνωμένου Βασιλείου. Επιπλέον, πρέπει να επισημάνουμε ότι οι αποκλίσεις τιμών πώλησης των σχετών καλωδίων που διατίθενται στην αγορά από τη Lexel αφορά πολλά κράτη μέλη του ΕΟΧ τα νομίσματα των οποίων παρέμειναν σταθερά έναντι άλλων κατά τα τελευταία έτη. Έτσι, από τον ανωτέρω πίνακα 13 προκύπτει ότι η απόκλιση τιμών μεταξύ της Γερμανίας και των Κάτω Χωρών, παραδείγματος χάρη, διαμορφώθηκε σε [50-100]* % το 2000.

284. Τρίτον, τα μέρη υποστηρίζουν⁹⁴ ότι οι τιμές πωλήσεων τις οποίες κοινοποίησαν στην Επιτροπή λαμβάνουν υπόψη τις εκπτώσεις σε σχέση με τον όγκο των πωλήσεων που εφαρμόζεται σε κάθε πώληση. Όμως, το ποσό αυτών των εκπτώσεων διαφέρει μεταξύ των κρατών μελών, γεγονός που εξηγεί, κατά την άποψή τους, τις διαπιστωθείσες διαφορές ως προς τη μέση τιμή πώλησης. Στο σημείο αυτό, αρκεί να αναφέρουμε ότι τα μέρη δεν έδωσαν κανένα έγγραφο που να επιτρέπει να θεωρηθεί ότι το μέσο επίπεδο του όγκου των πωλήσεων ανά προϊόν θα ήταν διαφορετικό μεταξύ των κρατών μελών. Εν πάση περιπτώσει, εάν όντως έτσι έχουν τα πράγματα, η κατάσταση αυτή θα αποτελούσε σημαντική πρόσθετη ένδειξη που συνηγορεί υπέρ του ορισμού εθνικής αγοράς για τις σχάρες καλωδίων.

Τα μερίδια αγοράς των κατασκευαστών σχαρών καλωδίων και προκατασκευασμένων καναλιών παρουσιάζουν σημαντικότερες αποκλίσεις μεταξύ των κρατών μελών

285. Τα μερίδια αγοράς των κυριότερων εταιρειών στις αγορές προκατασκευασμένων καναλιών και σχαρών καλωδίων παρουσιάζουν σημαντικές διαφορές μεταξύ των κρατών μελών.

⁹² Σημείο 484 του απαντητικού υπομνήματος στην κοινοποίηση αιτιάσεων.

⁹³ Σημείο 485 και επόμενα.

⁹⁴ Σημείο 489 του απαντητικού υπομνήματος στην κοινοποίηση αιτιάσεων.

Προκατασκευασμένα κανάλια διανομής

286. Ο πίνακας 14 κατωτέρω, που δόθηκε από τις εμπλεκόμενες εταιρείες⁹⁵, παρουσιάζει τα μερίδια αγοράς των κυριότερων εταιρειών στην αγορά προκατασκευασμένων καναλιών στα βασικά κράτη μέλη του ΕΟΧ.

Πίνακας 14

	Schneider	Moeller	Zucchini	Pogliano	Άλλες 1	Άλλες 2
Γερμανία	[30-40]*%	[50-60]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	Siemens [0-10]*%	Lanz [0-10]*%
Αυστρία	[60-50]*%	[30-40]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	Lanz [0-10]*%	
Βέλγιο	[50-60]*%	[10-20]*%	[10-20]*%		EAE [0-10]*%	
Δανία	[60-50]*%	[20-30]*%				
Ισπανία	[40-50]*%	[30-40]*%	[10-20]*%	[10-20]*%		
Γαλλία	[70-80]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	Erico [0-10]*%	
Φινλανδία	[20-30]*%	[10-20]*%			MEM [30-40]*%	
Ηνωμένο Βασίλειο	[10-20]*%	[30-40]*%	[10-20]*%		MEM [10-20]*%	
Ελλάδα	[60-50]*%	[10-20]*%	[0-10]*%		EAE [0-10]*%	
Ιρλανδία	[80-90]*%	[0-10]*%	[10-20]*%		MEM [0-10]*%	
Νορβηγία	[20-30]*%	[30-40]*%	[0-10]*%			
Κάτω Χώρες	[40-50]*%	[40-50]*%	[0-10]*%		EAE [0-10]*%	
Πορτογαλία	[70-80]*%	[20-30]*%	[0-10]*%			
Σύνολο ΕΟΧ	[20-30]*%	[30-40]*%	[0-10]*%	[0-10]*%		

287. Από τον ανωτέρω πίνακα 14 προκύπτει ότι οι θέσεις των κυριότερων κατασκευαστών καναλιών ηλεκτρικής διανομής παρουσιάζουν σημαντική διαφορά μεταξύ των κρατών μελών. Έτσι, για να ληφθούν υπόψη μόνο οι διακυμάνσεις μεταξύ γειτονικών κρατών μελών, διαπιστώνεται ότι η Schneider κατέχει μερίδιο αγοράς [70-80]*% στη Γαλλία, αλλά το μερίδιο αγοράς της είναι [50-60]*% στο Βέλγιο, [40-50]*% στη Γαλλία και μόνο [30-40]*% στη Γερμανία. Κατά παρόμοιο τρόπο, το μερίδιο αγοράς της Schneider είναι [80-90]*% στην Ιρλανδία, αλλά μόλις [10-20]*% στη Μεγάλη Βρετανία και [70-80]*% στην Πορτογαλία, και μόνο [40-50]*% στην Ισπανία. Όσον αφορά την άλλη σημαντικότερη εταιρεία στην ευρωπαϊκή αγορά, τη Moeller, το μερίδιο αγοράς της είναι [50-60]*% στη Γερμανία, αλλά [30-40]*% στην Αυστρία, [10-20]*% στο Βέλγιο και μόνο [0-10]*% στη Γαλλία.

⁹⁵ Ηλεκτρονικό μήνυμα της 12^{ης} Μαρτίου 2001.

Σχάρες καλωδίων

288. Ο κατωτέρω πίνακας 15, που δόθηκε από τις εταιρείες, παρουσιάζει τα μερίδια αγοράς των κυριότερων ανταγωνιστών στην αγορά σχαρών καλωδίων στα διάφορα κράτη μέλη του ΕΟΧ.

Πίνακας 15

	Schneider	Legrand	Hager	Άλλες 1	Άλλες 2
Γερμανία	[0-10]*%	[0-10]*%	[10-20]*%	OBO	Van Geel
Αυστρία	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%		
Βέλγιο	[10-20]*%		[0-10]*%	Vergocan	Van Geel
Δανία	[20-30]*%	[0-10]*%	[10-20]*%	RMIndustrial Group	Van Geel
Ισπανία	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%		
Φινλανδία	[0-10]*%		[0-10]*%	Meka	Nordic Aluminium
Γαλλία	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	Tolmega [30-40]*%	Métal Déployé [20-30]*%
Μεγάλη Βρετανία	[0-10]*%	[30-40]*%	[0-10]*%	RM Cable Tray [0-10]*%	Unitrust [0-10]*%
Ελλάδα	[0-10]*%	[0-10]*%			
Ιρλανδία	[0-10]*%	[0-10]*%		RM Cable Tray	Unitrust
Ιταλία	[0-10]*%	[20-30]*%	[0-10]*%	Sati [20-30]*%	ABB [10-20]*%
Νορβηγία	[40-50]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	Ögland	Van Geel
Κάτω Χώρες	[30-40]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	Van Geel	Gouda
Πορτογαλία	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%		
Σουηδία	[70-80]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	Meka	Van Geel
Σύνολο	[0-10]*%	[10-20]*%	[0-10]*%		

289. Από τον ανωτέρω πίνακα προκύπτει ότι η Schneider είναι παρούσα μόνο σε έξι κράτη μέλη. Στα πέντε από αυτά, κατέχει μερίδιο αγοράς μεταξύ [20-80]*%. Αντιθέτως, είναι απύσα από όλες τις άλλες εθνικές αγορές. Η Legrand κατέχει το μεγαλύτερο μερίδιο

αγοράς στο επίπεδο του ΕΟΧ, ενώ είναι παρούσα μόνο σε τρία κράτη μέλη (Γαλλία, Ιταλία και Ηνωμένο Βασίλειο), και μόνο σε δύο από αυτά κατέχει σημαντικό μερίδιο αγοράς (Ιταλία [20-30]*% και Μεγάλη Βρετανία [30-40]*%). Με εξαίρεση τη Hager, που είναι παρούσα σε 11 κράτη μέλη, όλοι οι άλλοι ανταγωνιστές δραστηριοποιούνται μόνο σε ένα ή δύο κράτη μέλη, κατά κανόνα γειτονικά (η Unitrust και RM Cable Tray στην Ιρλανδία και στο Ηνωμένο Βασίλειο ή η Meka στη Σουηδία και τη Φινλανδία). Η Van Geel φαίνεται ότι αποτελεί τη μοναδική εξαίρεση σε αυτό τον κανόνα, εφόσον είναι παρούσα στο Βέλγιο, τις Κάτω Χώρες, τη Γερμανία αλλά και τη Σκανδιναβία.

290. Οι περισσότερες από τις εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην αγορά των σχαρών καλωδίων είναι, συνεπώς, παρούσες σε ένα μόνο κράτος μέλος. Όσον αφορά τους ανταγωνιστές που είναι παρόντες σε περισσότερα κράτη μέλη, οι θέσεις τους χαρακτηρίζονται: (i) από εξαιρετικά μεγάλο μερίδιο αγοράς σε ένα κράτος μέλος και (ii) από σημαντικά χαμηλότερα και κυμαινόμενα μερίδια αγοράς στα άλλα κράτη μέλη.
291. Στο απαντητικό τους υπόμνημα στην κοινοποίηση αιτιάσεων⁹⁶, τα μέρη παρατηρούν ότι οι περισσότερες εταιρείες στην εν λόγω αγορά προϊόντων είναι παρούσες σε περισσότερα κράτη μέλη. Ενδεικτικά, τα μέρη αναφέρουν τη Schneider, που είναι παρούσα σε επτά κράτη μέλη, τη Van Geel, που είναι παρούσα σε έξι κράτη μέλη και τη Hager που είναι παρούσα σε έντεκα κράτη μέλη. Επιπλέον, τα μέρη υποστηρίζουν ότι η Hager έχει σχετικά ομοιογενή μερίδια αγοράς στις διάφορες χώρες στις οποίες είναι παρούσα.
292. Ως προς αυτό, αρκεί να επισημάνουμε πως το γεγονός ότι τρεις μόνο εταιρείες στην αγορά των σχαρών καλωδίων είναι παρούσες σε περισσότερα κράτη μέλη δεν αρκεί για να συμπεράνουμε την ύπαρξη ανταγωνιστών πραγματικά ευρωπαϊκής εμβέλειας που να ανταγωνίζονται μεταξύ τους στο σύνολο του ΕΟΧ. Το συμπέρασμα αυτό ενισχύεται από το γεγονός ότι κανένας από τους τρεις κυριότερους ανταγωνιστές στο επίπεδο του ΕΟΧ, η Schneider, η Legrand και η Hager, δεν κατέχουν ομοιογενή μερίδια αγοράς σε εθνικό επίπεδο.

Το σύστημα διανομής των σχαρών καλωδίων και των προκατασκευασμένων καναλιών οργανώνεται σε εθνική βάση

293. Τα μέρη εξηγούν ότι κατά μέσο όρο ποσοστό από 75% έως 95% του κύκλου εργασιών των κατασκευαστών σχαρών καλωδίων και προκατασκευασμένων καναλιών παράγεται από τις πωλήσεις στις εταιρείες χονδρικής διανομής⁹⁷. Παραδείγματος χάρη, η Schneider αναφέρει ότι οι πωλήσεις της σχαρών καλωδίων στις εταιρείες χονδρικής διανομής αντιπροσωπεύει το σύνολο των πωλήσεών της στη Σουηδία, στο Ηνωμένο Βασίλειο και τις Κάτω Χώρες. Η Schneider δεν έδωσε σχετικά στοιχεία για τα άλλα κράτη μέλη.⁹⁸
294. Όπως εξηγήθηκε ανωτέρω, οι σχέσεις μεταξύ εταιρειών παραγωγής και εταιρειών χονδρικής διανομής ηλεκτρολογικού υλικού διανομής οργανώνεται σε εθνικό, ή και σε περιφερειακό επίπεδο, ακόμη και όσον αφορά τους κατασκευαστές και τις εταιρείες χονδρικής διανομής ευρωπαϊκής διάστασης. Η διαπίστωση αυτή ισχύει επίσης και για τις σχάρες καλωδίων και τα προκατασκευασμένα κανάλια. Το πεδίο του ανταγωνισμού

⁹⁶ Σημεία 506 και 509

⁹⁷ Έντυπο CO, σελίδα 90.

⁹⁸ Παράρτημα της απάντησης της Schneider στην ερώτηση 98 του ερωτηματολογίου της 29^{ης} Ιουνίου 2001.

στον τομέα της διανομής αυτών των προϊόντων οργανώνεται, συνεπώς, σε κατ'εξοχήν εθνική βάση.

295. Στο απαντητικό τους υπόμνημα στην κοινοποίηση αιτιάσεων⁹⁹, τα μέρη υποστήριξαν ότι σημαντικό μέρος του κύκλου εργασιών των κατασκευαστών σχαρών καλωδίων δημιουργείται από απευθείας πωλήσεις σε τελικούς πελάτες. Αυτό ισχύει κυρίως όσον αφορά τα μεγάλα έργα, για τα οποία οι ίδιες οι εταιρείες χονδρικής διανομής απαιτούν από τους κατασκευαστές να παραδίδουν απευθείας στους πελάτες τις σχάρες καλωδίων που περιέχονται στους καταλόγους των προϊόντων τους. Ως εκ τούτου, οι σχέσεις ανάμεσα σε εταιρείες χονδρικής διανομής και κατασκευαστές δεν έχουν καθοριστική σημασία για την εκτίμηση του γεωγραφικού ορισμού της αγοράς των εν λόγω προϊόντων.
296. Στο σημείο αυτό, πρέπει καταρχήν να επισημάνουμε ότι τα μέρη δεν έδωσαν κανένα στοιχείο που να επιτρέπει να διαπιστωθεί το μέγεθος των άμεσων πωλήσεων των εταιρειών παραγωγής στους τελικούς καταναλωτές στην αγορά σχαρών καλωδίων. Τα μόνα στοιχεία που έδωσαν τα μέρη, αναφορικά με τις απευθείας πωλήσεις τους, δείχνουν, αντιθέτως, ότι οι πωλήσεις στις εταιρείες χονδρικής διανομής αντιπροσωπεύουν τον κύριο όγκο του κύκλου εργασιών τους. Κανένα διαθέσιμο στοιχείο δεν επιτρέπει να συμπεράνουμε ότι θα ίσχυσε κάτι διαφορετικό για τις άλλες εταιρείες που δραστηριοποιούνται σε αυτή την αγορά.
297. Επιπλέον, το επιχείρημα των μερών, ότι οι εταιρείες χονδρικής διανομής ζητούν από τους κατασκευαστές να παραδίδουν απευθείας στους τελικούς πελάτες τις σχάρες καλωδίων που περιέχονται στους καταλόγους τους, δεν σημαίνει, ωστόσο, ότι οι κατασκευαστές πραγματοποιούν απευθείας πωλήσεις των εν λόγω προϊόντων στους τελικούς πελάτες. Αντιθέτως, η παρέμβαση των εταιρειών χονδρικής διανομής, όσον αφορά προϊόντα τα οποία αποφάσισαν να περιλάβουν στους εμπορικούς καταλόγους τους, οδηγεί περισσότερο στη σκέψη ότι αυτοί αγοράζουν τα εν λόγω προϊόντα από τους κατασκευαστές και στη συνέχεια τα μεταπωλούν στον τελικό καταναλωτή, χωρίς τη φυσική διαμετακόμιση των προϊόντων αυτών από τις αποθήκες τους.

Οι φραγμοί εισόδου στην αγορά

298. Τα μέρη υποστηρίζουν στο απαντητικό υπόμνημά τους¹⁰⁰ ότι η αγορά σχαρών καλωδίων χαρακτηρίζεται από μικρούς φραγμούς εισόδου. Πράγματι, κατά την άποψη των μερών, τα εν λόγω προϊόντα είναι ομοιογενή, από την άποψη ότι θα απαιτούσαν ελάχιστη ή καμία προσαρμογή για να ικανοποιήσουν την τοπική ζήτηση. Επιπλέον, τα μέρη εξηγούν ότι το κόστος μεταφοράς είναι σχετικά χαμηλό και δεν αποτελεί εμπόδιο για την ελεύθερη κυκλοφορία στο εσωτερικό του ΕΟΧ. Τέλος, κατά την άποψη των μερών, υπάρχουν σημαντικές εμπορικές ροές μεταξύ κρατών μελών. Έτσι, το [20-40]*% των σχαρών καλωδίων της Schneider και της Legrand διατίθεται σε άλλο κράτος μέλος από το κράτος μέλος στο οποίο κατασκευάζονται.
299. Η ύπαρξη σημαντικών αποκλίσεων τιμών μεταξύ κρατών μελών και η ανομοιογένεια των μεριδίων αγοράς των εταιρειών, όπως διαπιστώθηκε προηγουμένως, αποτελούν δύο καθοριστικά στοιχεία τα οποία, από την άποψη των πραγματικών περιστατικών, διαψεύδουν, ή τουλάχιστον περιορίζουν σημαντικά την ακρίβεια του ισχυρισμού των

⁹⁹ Σημείο 523.

¹⁰⁰ Σημεία 512 και επόμενα.

μερών ότι οι φραγμοί εισόδου στην αγορά των σχαρών καλωδίων είναι μικροί. Η έρευνα της Επιτροπής έδειξε ότι η πρόσβαση στο δίκτυο διανομής αποτελεί το βασικό φραγμό εισόδου στην αγορά σχαρών καλωδίων, εφόσον ο κύριος όγκος των πωλήσεων πραγματοποιείται μέσω των εταιρειών χονδρικής διανομής. Η τάση των εταιρειών αυτών να περιορίζουν τον αριθμό εμπορικών σημάτων τα οποία διαθέτουν για κάθε μία από τις κατηγορίες ηλεκτρολογικού υλικού τείνει να αυξήσει τους φραγμούς εισόδου στην αγορά.

Συμπέρασμα

300. Οι σχετικές γεωγραφικές αγορές για την πώληση σχαρών καλωδίων και για την πώληση προκατασκευασμένων καναλιών είναι εθνικής διάστασης.

B.3 Ηλεκτρολογικό υλικό που τοποθετείται στα κατάντη του τερματικού πίνακα διανομής

B.3.1 Ορισμοί των σχετικών προϊόντων

Εισαγωγή

301. Τα ηλεκτρολογικά υλικά τα οποία τοποθετούνται στα κατάντη του τερματικού πίνακα διανομής (που οι εταιρείες αποκαλούν και «διάσπαρτα προϊόντα και στοιχεία της εγκατάστασης») έχουν ως κοινό χαρακτηριστικό ότι τοποθετούνται στο έσχατο η τερματικό στάδιο του ηλεκτρικού δικτύου διανομής, στα κατάντη των τερματικών πινάκων διανομής.

302. Τα μέρη προτείνουν να ορισθούν ως χωριστές αγορές σχετικού προϊόντος οι ακόλουθες αγορές: (i) η αγορά των ρευματοδοτών και διακοπών· (ii) η αγορά των συστημάτων ελέγχου· (iii) η αγορά των συστημάτων ασφάλειας των προσώπων· (iv) η αγορά των συστημάτων ασφάλειας των αγαθών· (v) η αγορά των εξοπλισμών σύνδεσης για δίκτυα επικοινωνιών· (vi) η αγορά των υλικών στερέωσης και διακλάδωσης και (vii) η αγορά των ορατών καναλιών διανομής της εγκατάστασης. Πράγματι, η καθεμία από αυτές τις κατηγορίες προϊόντων εκπληρώνει διαφορετικές λειτουργίες. Η έρευνα της Επιτροπής επιβεβαίωσε ότι αυτές οι διαφορετικές κατηγορίες αγοράς δεν θα ήταν δυνατό να συγκεντρωθούν στο εσωτερικό μίας μόνο αγοράς προϊόντων. Οι αγορές των συστημάτων ελέγχου, των συστημάτων ασφάλειας των αγαθών, των υλικών σύνδεσης για δίκτυα τηλεπικοινωνιών και ορατών καναλιών διανομής δεν αποτελούν αγορές που πλήττονται από την κοινοποιηθείσα πράξη.

303. Ένα κοινό στοιχείο των ορισμών των αγορών προϊόντων που προτάθηκαν από τα μέρη είναι ότι η καθεμία από αυτές τις αγορές περιέχει προϊόντα που δεν είναι δυνατό να υποκατασταθούν μεταξύ τους.

304. Εντούτοις, οι εξεταζόμενες αγορές παρουσιάζουν ορισμένα κοινά χαρακτηριστικά που τις διακρίνουν από τις αγορές των πινάκων διανομής, όπως συμβαίνει και με τις σχάρες καλωδίων και τα προκατασκευασμένα κανάλια. Καταρχήν, πρόκειται για αγορές που αφορούν κατά κύριο λόγο τις κτιριακές εγκαταστάσεις γραφείων και κατοικιών και δεν περιλαμβάνουν το βιομηχανικό τομέα (με εξαίρεση ορισμένες κατηγορίες προϊόντων όπως το στεγανό υλικό). Επιπλέον, τα διάσπαρτα στοιχεία της εγκατάστασης αποτελούν το ορατό μέρος της εγκατάστασης. Αυτά τα δύο χαρακτηριστικά έχουν ως αποτέλεσμα, σε αντίθεση με τους ηλεκτρικούς πίνακες διανομής και τις σχάρες καλωδίων και τους προκατασκευασμένους αγωγούς, να έχει μεγάλη σημασία η αισθητική πλευρά κατά την επιλογή των προϊόντων και να έχει ο τελικός χρήστης πολύ μεγαλύτερο ενδιαφέρον να συμμετέχει στην επιλογή τους. Επιπλέον, η διανομή των υλικών που τοποθετούνται στα

κατάντη του τερματικού πίνακα πραγματοποιείται σχεδόν εξ ολοκλήρου μέσω των εταιρειών χονδρικής διανομής. Αντιθέτως, οι κατασκευαστές πινάκων και οι απευθείας πωλήσεις από τις εταιρείες παραγωγής στους τελικούς πελάτες δεν έχουν καμία συμμετοχή στη διανομή αυτών των προϊόντων. Ως εκ τούτου, ο ρόλος των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης στην επιλογή των προϊόντων ενισχύεται σε σχέση με τους ηλεκτρικούς πίνακες διανομής ή με τις σχάρες καλωδίων και τα προκατασκευασμένα κανάλια.

Ρευματοδότες και διακόπτες

Εισαγωγή

305. Η κατηγορία των ρευματοδοτών και διακοπών χαμηλής τάσης, όπως παρουσιάζεται από τα μέρη, περιλαμβάνει τα ακόλουθα προϊόντα:

- Τους απλούς ρευματοδότες που εξασφαλίζουν τη διακλάδωση των ηλεκτρικών φορτίων.
- Τους επονομαζόμενους ρευματοδότες «ασθενούς ρεύματος»: παραδοσιακές πρίζες τηλεφώνου, πρίζες τηλεοράσεων και πρίζες «HΔΕ» (φωνής, δεδομένων, εικόνων), που εξασφαλίζουν αντίστοιχα τη σύνδεση του τηλεφώνου, της τηλεόρασης και των συστημάτων πληροφόρησης και επικοινωνίας.
- Τους διακόπτες, που χρησιμεύουν ως μηχανισμός ελέγχου των ηλεκτρικών πηγών (φωτισμός, μηχανισμοί με μοτέρ), περιλαμβανομένων των τηλεχειριζόμενων και των αυτόματων κλιματοστασίου.
- Τους ρυθμιστές έντασης φωτισμού (*dimmers*), που εξασφαλίζουν τη ρύθμιση του επίπεδου φωτισμού.

306. Επιπλέον, στο εσωτερικό της αγοράς των ρευματοδοτών και διακοπών, από τη διεξοδική έρευνα της Επιτροπής διαπιστώθηκε ότι υπάρχει μια κατηγορία προϊόντων που αποκαλούνται «στεγανά υλικά», και προορίζονται να αντέχουν σε δυσμενή περιβάλλοντα (υγρασία, σκόνη, μηχανικές κρούσεις).

307. Κατά την άποψη των μερών, το σύνολο αυτών των προϊόντων, με μοναδική εξαίρεση τους ρευματοδότες HΔΕ, αποτελεί μία και μόνη αγορά προϊόντων, διότι δεν είναι δυνατό να διαχωριστούν τα μεν από τα δε για λόγους σχεδιασμού και αισθητικής. Αυτό επιβεβαιώνεται από το γεγονός ότι η προσφορά τους παρουσιάζεται σε ομοιογενείς σειρές προϊόντων από την άποψη της αισθητικής τους. Έτσι, η επιλογή του καταναλωτή για ένα από τα προϊόντα αυτά (π.χ. μια πρίζα) θα καθόριζε και την επιλογή του για ένα άλλο προϊόν (ένα διακόπτη) διότι θα ήταν αντιαισθητικό να υπάρχει στο εσωτερικό του ίδιου χώρου μια πρίζα και ένας διακόπτης με δύο διαφορετικά σχέδια.

308. Για τους λόγους που αναλύονται στη συνέχεια, η έρευνα της Επιτροπής επιβεβαίωσε την ύπαρξη μιας αγοράς κοινών ρευματοδοτών και διακοπών (περιλαμβανομένων των αυτόματων κλιματοστασίου, των τηλεχειριζόμενων διακοπών και των ρυθμιστών έντασης φωτισμού) καθώς και αγορών ειδικών προϊόντων για τις πρίζες πληροφορικής και τα στεγανά υλικά. Το ερώτημα αν παραδοσιακές πρίζες τηλεφωνικών συνδέσεων και οι πρίζες τηλεόρασης πρέπει να χαρακτηριστούν ως χωριστές αγορές προϊόντων, ή αν εντάσσονται στην αγορά των κοινών ρευματοδοτών και διακοπών μπορεί να μείνει

ανοικτό, εφόσον η ανάλυση από την πλευρά του ανταγωνισμού είναι η ίδια και στις δύο περιπτώσεις.

309. Υπάρχει πολύ μεγάλη ποικιλία προϊόντων αυτής της κατηγορίας από την άποψη της λειτουργίας τους, του τεχνολογικού τους περιεχομένου και της κατά μονάδα αξίας τους. Πρέπει να επισημανθεί, καταρχήν, ότι η κατηγορία των ρευματοδοτών και διακοπτών, όπως παρουσιάζεται από τα μέρη, περιλαμβάνει ένα μέρος προϊόντων χαμηλού τεχνολογικού περιεχομένου, ιδίως τους συνήθεις διακόπτες και ρευματοδότες και, αφετέρου, προϊόντα που έχουν ενσωματωμένα ηλεκτρονικά στοιχεία, ιδίως τις πρίζες ΗΔΕ και τους ρυθμιστές έντασης φωτισμού. Τα προϊόντα αυτά έχουν ως κοινό χαρακτηριστικό ότι τοποθετούνται στα κατοικήσιμα μέρη των κτιρίων και είναι «ορατά». Για το λόγο αυτό, ο σχεδιασμός και η αισθητική τους αποτελούν σημαντικό στοιχείο κατά την επιλογή των καταναλωτών.

Συνήθεις ρευματοδότες και διακόπτες

310. Όσον αφορά τους συνήθεις ρευματοδότες και διακόπτες, περιλαμβανομένων των τηλεχειριζόμενων διακοπτών, των αυτόματων κλιματοστασίου και των ρυθμιστών έντασης φωτισμού, μπορεί να γίνει αποδεκτό το επιχείρημα των μερών σχετικά με την ύπαρξη μίας μόνο αγοράς προϊόντων.

311. Πράγματι, η έρευνα της Επιτροπής στις ανταγωνίστριες εταιρείες παραγωγής, σε εταιρείες χονδρικής διανομής και σε ηλεκτρολογικές επιχειρήσεις εγκατάστασης επιβεβαίωσε ότι, όπως έχουν εξηγήσει τα μέρη, ο καθοριστικός παράγοντας για την επιλογή των χρηστών και, κατά συνέπεια, των εταιρειών χονδρικής διανομής είναι το στοιχείο της αισθητικής που διέπει το σύνολο αυτών των προϊόντων τα οποία εκπληρώνουν διαφορετικές λειτουργίες.

312. Όλα τα εξεταζόμενα προϊόντα παρουσιάζουν το κοινό χαρακτηριστικό ότι είναι ορατά από τον χρήστη. Επίσης, η όψη τους και η ικανότητά τους να εντάσσονται στη διακόσμηση, πέρα από τον καθαρά λειτουργικό ρόλο τους, αποτελεί καθοριστικό παράγοντα επιλογής από τον χρήστη ή από τον συντάκτη των τεχνικών προδιαγραφών (αρχιτέκτονας, διακοσμητής κλπ.). Για το λόγο αυτό, οι κατασκευαστές δίνουν ένα ομοιογενές φινίρισμα ή επένδυση σε αυτά τα προϊόντα που βασίζονται κατά κανόνα στη χρήση πλακών και πλακιδίων που είναι σε μεγάλο βαθμό κοινά. Η εν λόγω ζήτηση των τελικών χρηστών αντανακλάται και στις εταιρείες χονδρικής διανομής, οι οποίες είναι υποχρεωμένες να προσφέρουν στους πελάτες τους πλήρεις σειρές ρευματοδοτών και διακοπτών που έχουν ένα κοινό σχεδιασμό. Είναι απίθανο ένα υποθετικό μονοπώλιο ομοιογενών σειρών προϊόντων που θα αύξανε την τιμή ενός ειδικού προϊόντος να αντιμετωπίσει μετατόπιση της ζήτησης για το προϊόν αυτό προς μία εταιρεία παραγωγής που παράγει ένα μόνο προϊόν. Εξάλλου, δεν υπάρχουν παραγωγοί ενός μόνο προϊόντος ή εταιρείες που δεν θα πρότειναν ομοιογενείς σειρές προϊόντων. Έτσι, οι κατασκευαστές, για να είναι παρόντες στην αγορά, πρέπει να είναι σε θέση να προσφέρουν μία ή περισσότερες πλήρεις σειρές κοινού σχεδιασμού.

313. Ως εκ τούτου, η Επιτροπή συμπεραίνει ότι, για τους σκοπούς της παρούσας διαδικασίας, οι απλοί ρευματοδότες και διακόπτες καθώς και οι τηλεχειριζόμενοι διακόπτες, οι αυτόματοι κλιματοστασίου και οι ρυθμιστές έντασης φωτισμού ανήκουν σε μία μόνο και την ίδια σχετική αγορά προϊόντων.

Παραδοσιακές πρίζες τηλεφώνου

314. Οι παραδοσιακές πρίζες τηλεφώνου ικανοποιούν μια ειδική ανάγκη, δηλαδή να εξασφαλίσουν τη σύνδεση των τηλεφώνων και άλλων συσκευών τηλεπικοινωνιών (συσκευών τηλεομοιοτυπιών, διαποδιαμορφωτών). Σήμερα, οι πρίζες αυτές προορίζονται αποκλειστικά για την αγορά κατοικιών, εφόσον στα κτίρια υπηρεσιών η σύνδεση των συσκευών τηλεπικοινωνιών εξασφαλίζεται σε μεγάλο βαθμό από πρίζες ΗΔΕ, οι οποίες είναι δυνατό να χρησιμοποιούνται ταυτόχρονα για να συνδέουν τους υπολογιστές και τις συσκευές τηλεπικοινωνίας στο εσωτερικό ενός τοπικού δικτύου επικοινωνίας. Οι παραδοσιακές πρίζες τηλεφώνου υπακούουν στις προδιαγραφές που θεσπίζουν οι οργανισμοί τηλεπικοινωνιών. Αυτό τις διακρίνει από τους συνήθεις ρευματοδότες και τις πρίζες τηλεόρασης. Σε αντίθεση με τις πρίζες ΗΔΕ, δεν έχουν ενσωματωμένα ηλεκτρονικά εξαρτήματα.
315. Παρόλα αυτά, τα μέρη εξηγούν ότι οι παραδοσιακές πρίζες τηλεφώνου χρησιμοποιούν τις ίδιες τεχνολογίες με τους ρευματοδότες (θερμοπλαστικό εκμαγείο, κόψιμο κλπ.). Εντάσσονται στις σειρές ρευματοδοτών και διακοπών που διατίθενται στο εμπόριο από τους κατασκευαστές υλικού του «τμήματος αγοράς 5.Α.1» και η εγκατάστασή τους πραγματοποιείται συνήθως ταυτόχρονα από τον ίδιο ηλεκτρολόγο εγκατάστασης, ο οποίος αναλαμβάνει την εγκατάσταση του εξοπλισμού ισχυρού ρεύματος. Αυτός ο ισχυρισμός των μερών είναι δυνατόν να γίνει αποδεκτός μόνο για τους κατασκευαστές ρευματοδοτών και διακοπών, όπως η Schneider και η Legrand, οι οποίοι προσφέρουν στους καταλόγους τους σειρές αυτών των προϊόντων οι οποίες περιλαμβάνουν και τηλεφωνικές πρίζες. Αντιθέτως, παράλληλα με τους κατασκευαστές σειρών ρευματοδοτών και διακοπών, υπάρχουν και ειδικευμένοι κατασκευαστές παραδοσιακών πριζών τηλεφώνου, όπως ο όμιλος 3 M (Pouyet, Quante), Krone ή Forgos, που δεν διαθέτουν πλήρες σειρές ρευματοδοτών και διακοπών.
316. Το ζήτημα αν οι παραδοσιακές πρίζες τηλεφώνου αποτελούν μέρος της αγοράς των ρευματοδοτών και διακοπών τύπου ή πρέπει να θεωρηθούν ως χωριστή αγορά προϊόντος δεν πρέπει να λυθεί εδώ. Η ανάλυση από την πλευρά του ανταγωνισμού θα ήταν η ίδια και στις δύο περιπτώσεις.

Πρίζες τηλεόρασης

317. Όπως και οι παραδοσιακές πρίζες τηλεφώνου, οι πρίζες τηλεόρασης είναι προϊόντα που ικανοποιούν μια ειδική ανάγκη, δηλαδή εξασφαλίζουν τη σύνδεση των τηλεοπτικών συσκευών. Προορίζονται αποκλειστικά για την αγορά κατοικιών. Οι πρίζες τηλεόρασης πρέπει να συμμορφώνονται με τις προδιαγραφές που καθορίζονται από τις εταιρείες τηλεοπτικής μετάδοσης, γεγονός που τις διαχωρίζει από τους κοινούς ρευματοδότες, τις πρίζες τηλεφώνου και τις πρίζες ΗΔΕ.
318. Τα μέρη ισχυρίζονται ότι οι πρίζες τηλεόρασης χρησιμοποιούν τις ίδιες τεχνολογίες με τους ρευματοδότες (θερμοπλαστικό καλούπι, κόψιμο κλπ.). Στο βαθμό που διατίθενται στο εμπόριο από γενικές εταιρείες κατασκευής ρευματοδοτών και διακοπών, ενσωματώνονται στις σειρές ρευματοδοτών και διακοπών. Συχνά τοποθετούνται ταυτόχρονα από τον ίδιο ηλεκτρολόγο εγκατάστασης ο οποίος αναλαμβάνει και την εγκατάσταση του εξοπλισμού ισχυρού ρεύματος. Αυτός ο ισχυρισμός των μερών αντικρούεται από το γεγονός ότι οι περισσότεροι κατασκευαστές πριζών τηλεόρασης είναι ειδικευμένες επιχειρήσεις που δεν δραστηριοποιούνται στο ηλεκτρολογικό υλικό ρεύματος, όπως παραδείγματος χάρη οι Philips, Bosch ή Hirschmann.

319. Εντούτοις, το ερώτημα αν οι πρίζες τηλεόρασης αποτελούν μέρος της αγοράς των κοινών ρευματοδοτών και διακοπών ή αν πρέπει να θεωρούνται ως χωριστή αγορά προϊόντος δεν πρέπει να λυθεί εδώ. Η ανάλυση από την πλευρά του ανταγωνισμού θα ήταν η ίδια και στις δύο περιπτώσεις.

Πρίζες ΗΔΕ

320. Τα μέρη θεωρούν ότι οι πρίζες ΗΔΕ αποτελούν μέρος της αγοράς των προϊόντων σύνδεσης για δίκτυα τηλεπικοινωνιών. Εντούτοις, πωλούν και πρίζες ΗΔΕ στις σειρές τους ρευματοδοτών και διακοπών. Επίσης τα στοιχεία για την αγορά των ρευματοδοτών και διακοπών που έχουν δώσει τα μέρη στην Επιτροπή περιλαμβάνουν τις πρίζες ΗΔΕ οι οποίες πωλούνται στο εσωτερικό αυτών των σειρών.

321. Οι πρίζες ΗΔΕ χρησιμοποιούνται για τη σύνδεση των συστημάτων πληροφόρησης και επικοινωνίας. Πέρα από τη βασική αποστολή τους, τη μετάδοση δεδομένων (εξ ου και η ονομασία «πρίζες πληροφορικής» ή «πρίζες δεδομένων»), καλύπτουν όλες τις ανάγκες τηλεφωνίας σε δίκτυο υπηρεσιών σε σύγκριση με τις απλές οικιακές χρήσεις καθώς και ορισμένες εφαρμογές βίντεο που συνδέονται με πηγές τύπου πληροφορικής, χάρη στις ψηφιακές τεχνολογίες. Δεν εντάσσονται στο σύστημα διανομής ηλεκτρισμού, αλλά στο δίκτυο τηλεπικοινωνιών μεταξύ γειτονικών θέσεων εργασίας στο εσωτερικό του κτιρίου (LAN : *local area network*), κυρίως σε εμπορικές εφαρμογές. Έπεται ότι ικανοποιούν μια ειδική ανάγκη και διαφέρουν από τις άλλες κατηγορίες πριζών, όπως οι ρευματοδότες, οι παραδοσιακές πρίζες τηλεφώνου, οι πρίζες τηλεόρασης κλπ. και δεν είναι δυνατό να υποκατασταθούν από αυτές από την πλευρά της ζήτησης.

322. Επιπλέον, οι πρίζες ΗΔΕ χρησιμοποιούν διαφορετική τεχνολογία από τους παραδοσιακούς ρευματοδότες και τις πρίζες τηλεόρασης και τηλεφώνου. Τα βασικά εξαρτήματά τους είναι οι διάφοροι τύποι (διατάξεις) βυσμάτων που χρησιμοποιούνται για να ικανοποιήσουν τις ανάγκες των συντακτών τεχνικών προδιαγραφών, σε συνάρτηση με τα πρότυπα που αναπτύσσουν οι κατασκευαστές εξοπλισμού πληροφορικής (RJ 11, RJ 12, RJ 45, Twinax, Thinnet, BNC, ACO, SUBD 9, SUBD 15, SUBD 25 και άλλα). Οι πρίζες ΗΔΕ είναι προϊόντα που τοποθετούνται από ειδικούς ή ηλεκτρολόγους που έχουν εκπαιδευθεί ειδικά στις απαιτήσεις αυτών των δικτύων, οι οποίες επιβάλλουν συντήρηση και συχνές τροποποιήσεις.

323. Ένας μεγάλος αριθμός εταιρειών που δραστηριοποιούνται στην αγορά των πριζών ΗΔΕ είναι ειδικευμένοι κατασκευαστές όπως οι Infra+, Lucent, Alcatel, Tyco και άλλες εταιρίες, οι οποίες δεν δραστηριοποιούνται στην αγορά των κοινών ρευματοδοτών και διακοπών και, κατά συνέπεια, δεν προτείνουν μια ομοιογενή σειρά προϊόντων από αισθητική άποψη. Η κατασκευή των πριζών ΗΔΕ είναι ειδική διαδικασία και δεν μπορεί να πραγματοποιηθεί με τη μετατροπή διαφόρων μέσων. Η έρευνα που διενήργησε η Επιτροπή σε τρίτους επιβεβαίωσε ότι ένας κατασκευαστής κοινών ρευματοδοτών και ένας κατασκευαστής μιας άλλης κατηγορίας πριζών ασθενούς ρεύματος (παραδοσιακές πρίζες τηλεφώνου ή τηλεόρασης) δεν είναι δυνατό να αρχίσουν να κατασκευάζουν πρίζες πληροφορικής χωρίς σημαντικό πρόσθετο κόστος και χρόνο. Ως εκ τούτου, οι πρίζες πληροφορικής δεν έχουν υποκατάστατο ούτε από την άποψη της ζήτησης ούτε από την άποψη της προσφοράς από άλλους κοινούς ρευματοδότες, από τις παραδοσιακές πρίζες τηλεφώνου ή τις πρίζες τηλεόρασης.

324. Συνεπώς, η Επιτροπή συμπεραίνει ότι οι πρίζες πληροφορικής δεν αποτελούν μέρος της αγοράς των κοινών ρευματοδοτών και διακοπών.

Στεγανό ηλεκτρολογικό υλικό

325. Η κατηγορία των στεγανών υλικών περιλαμβάνει τους ρευματοδότες και διακόπτες που έχουν, από την κατασκευή τους ή από τη θέση σε λειτουργία, την ικανότητα να αντιστέκονται σε δυσμενή περιβάλλοντα (κυρίως στην υγρασία, αλλά και σε σκόνες και σε μηχανικές κρούσεις), παραδείγματος χάρη στις αίθουσες μπάνιου, τα γκαράζ και τα υπόγεια, σε εξωτερικούς χώρους κτιρίων, σε βιομηχανικά κτίρια, σε εργοτάξια κλπ.
326. Κατά την άποψη των μερών, το στεγανό υλικό αποτελεί μέρος της αγοράς ρευματοδοτών και διακοπών. Υπάρχει, κατά την άποψή τους, απόλυτη λειτουργική ταυτότητα ανάμεσα στο στεγανό ηλεκτρολογικό υλικό και τους συνηθείς ρευματοδότες και διακόπτες, ότι δηλαδή παρέχουν πρόσβαση στην ηλεκτρική πηγή. Επιπλέον, οι δύο τύποι υλικών έχουν, εκτός από το βαθμό στεγανότητας, απολύτως ταυτόσημα χαρακτηριστικά και η τεχνολογία και η διαδικασία κατασκευής είναι επίσης ταυτόσημες. Τέλος, η εγκατάσταση πραγματοποιείται ταυτόχρονα με αυτή των συνηθισμένων υλικών από τους ίδιους ηλεκτρολόγους και στα ίδια κτίρια.
327. Κατά συνέπεια, πρέπει καταρχήν να διαπιστώσουμε ότι τα στεγανά υλικά ανταποκρίνονται σε μια ειδική ανάγκη και δεν είναι δυνατόν να υποκατασταθούν από την άποψη της ζήτησης από τους κοινούς ρευματοδότες και διακόπτες.
328. Επιπλέον, δεν υπάρχει δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς μεταξύ των κοινών ρευματοδοτών και διακοπών και των στεγανών υλικών. Έτσι, τα μέρη ανέφεραν ότι η ανάπτυξη των στεγανών προϊόντων αντιπροσωπεύει, από μόνη της, περίπου το [0-50]*% του κόστους και [0-50]* % του χρόνου ανάπτυξης για μιας πλήρους σειράς ρευματοδοτών και διακοπών *εκ του μηδενός*. Η Legrand δαπάνησε [10-60]* εκατ. € και αφιέρωσε περίπου [1-4]* έτη (περιλαμβανομένων των προκαταρκτικών μελετών) για τη σειρά PLEXO με βάση τους υφιστάμενους μηχανισμούς, έναντι [20-70]* εκατ. € και [3-5]* ετών τουλάχιστον για μία πλήρη σειρά¹⁰¹. Σύμφωνα με την Infra+, εταιρεία που ειδικεύεται στην κατασκευή εξαρτημάτων για δίκτυα πληροφορικής, για την κατασκευή μιας μόνο αδιάβροχης πρίζας θα ήταν απαραίτητο να διπλασιαστεί σχεδόν η επένδυση σε μέσα και θα χρειαζόταν για την ανάπτυξη του προϊόντος ένα έτος περίπου¹⁰². Η έρευνα της Επιτροπής σε τρίτες εταιρείες επιβεβαίωσε επίσης ότι ένας κατασκευαστής κοινών ρευματοδοτών και διακοπών δεν είναι δυνατό να αρχίσει να κατασκευάζει στεγανά υλικά χωρίς σημαντικό πρόσθετο κόστος και χρόνο.
329. Στην απάντησή τους στην κοινοποίηση αιτιάσεων, τα μέρη αμφισβήτησαν αυτή την ανάλυση της Επιτροπής. Υποστήριξαν ότι οι στεγανές συσκευές είναι συμπληρωματικές των άλλων ρευματοδοτών και διακοπών και ότι κάθε σειρά ρευματοδοτών και διακοπών προσφέρει και στεγανό υλικό με το ίδιο σχέδιο, τις ίδιες διαστάσεις και τα ίδια χαρακτηριστικά.
330. Όμως, κατά κανόνα, μη υποκατάστατα, αλλά συμπληρωματικά μεταξύ τους προϊόντα δεν ανήκουν στην ίδια αγορά προϊόντων¹⁰³. Οι κοινός ρευματοδότες και διακόπτες και τα στεγανά υλικά εξυπηρετούν διαφορετικές ανάγκες. Μια δεδομένη εγκατάσταση

¹⁰¹ Απάντηση της 10^{ης} Ιουλίου 2001, ερώτηση 15.

¹⁰² Απάντηση της 18^{ης} Ιουνίου 2001.

¹⁰³ Στην απόφαση της 28^{ης} Σεπτεμβρίου 1992, IV/M.256 – Linde / Fiat, που ανέφεραν τα μέρη για να υποστηρίξουν τη θέση τους, η Επιτροπή βασίστηκε σε εκτιμήσεις της συμπληρωματικότητας από την πλευρά της ζήτησης και της δυνατότητας υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς, αλλά άφησε ανοικτό τον ακριβή ορισμό της αγοράς σχετικού προϊόντος.

ενδέχεται να περιλαμβάνει είτε αποκλειστικά κοινούς ρευματοδότες και διακόπτες (παραδείγματος χάρη σε ένα διαμέρισμα), είτε να χρησιμοποιεί ταυτόχρονα και κοινά και στεγανά υλικά (παραδείγματος χάρη για μια κατοικία όπου οι στεγανοί ρευματοδότες τοποθετούνται στο υπόγειο ή σε εξωτερικό χώρο) ή να χρησιμοποιεί αποκλειστικά στεγανές συσκευές (παραδείγματος χάρη σε ένα βιομηχανικό κτίριο).

331. Τα μέρη επιβεβαιώνουν επίσης ότι όλοι οι μεγάλοι κατασκευαστές ρευματοδοτών και διακοπών διαθέτουν στην αγορά και στεγανά υλικά. Αν και το επιχείρημα αυτό ισχύει για τους αναφερόμενους από τα μέρη ανταγωνιστές, πρέπει, εντούτοις να επισημάνουμε ότι αυτό δεν ισχύει για τη Sarel, θυγατρική της Schneider, η οποία κατασκευάζει, παράλληλα με άλλα προϊόντα (διακόπτες διαφορετικής προστασίας, υλικό στερέωσης και διακλάδωσης), μια σειρά στεγανών υλικών και αυτοαποκαλείται μάλιστα στον κατάλογό της «ειδική στα στεγανά υλικά»¹⁰⁴. Η ζήτηση, λοιπόν, μπορεί να ικανοποιείται με ειδική προσφορά.
332. Στα ανωτέρω πρέπει να προσθέσουμε ότι, στην Ισπανία, τα μερίδια αγοράς των βασικών ανταγωνιστών είναι τελείως διαφορετικά στην αγορά των κοινών ρευματοδοτών και διακοπών και στην αγορά στεγανού υλικού. Η Legrand είναι μόνο δεύτερη στην αγορά με [10-20]* % μερίδιο αγοράς (μετά τη Simon που κατέχει μερίδιο [40-50]*%) στους κοινούς ρευματοδότες και διακόπτες, αλλά κατέχει την πρώτη θέση της αγοράς στεγανών υλικών με μερίδιο αγοράς τουλάχιστον [40-50]*%.
333. Τα μέρη αμφισβητούν επίσης τη διαπίστωση της Επιτροπής ότι τα στεγανά και τα κοινά υλικά δεν είναι δυνατόν να υποκατασταθούν μεταξύ τους από την πλευρά της προσφοράς, προβάλλοντας το επιχείρημα ότι η κατασκευή και η διάθεση στην αγορά ενός απλού καλύμματος που τοποθετείται πάνω στον ρευματοδότη ή τον διακόπτη δεν απαιτεί σημαντική τεχνολογία και η απαραίτητη προθεσμία του ενός έτους, κατά την άποψη της Infra+, για ένα κατασκευαστή κοινών ρευματοδοτών και διακοπών θα ήταν σαφώς πολύ μικρότερη απ' ό,τι για μια συνήθη σειρά προϊόντων (2 έως 4 έτη).
334. Εντούτοις, ο ισχυρισμός ότι η ανάπτυξη και διάθεση στην αγορά μιας ολόκληρης νέας σειράς ρευματοδοτών και διακοπών *εκ του μηδενός* θα απαιτούσε ακόμα περισσότερο χρόνο απ' ό,τι η ανάπτυξη μιας σειράς στεγανού υλικού με βάση μια σειρά τυποποιημένου υλικού δεν είναι δυνατό να αναιρέσει το συμπέρασμα ότι δεν υπάρχει δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς. Πράγματι, ο κατασκευαστής ενός παραπλήσιου προϊόντος μπορεί να επηρεάσει την ανταγωνιστική συμπεριφορά των εν λόγω επιχειρήσεων μόνο εάν είναι σε θέση να αναπροσανατολίσει την παραγωγή του προς το εν λόγω προϊόν και να το διαθέσει σύντομα στην αγορά, χωρίς να υποστεί ουσιαστικό πρόσθετο κόστος και να διατρέξει κίνδυνο, αντιδρώντας σε ελαφρές, αλλά μόνιμες διακυμάνσεις των συγκριτικών τιμών¹⁰⁵.
335. Η έλλειψη δυνατότητας υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς ανάμεσα στα κοινά και τα στεγανά υλικά καταδεικνύεται, εξάλλου, από το γεγονός ότι η Eunea Merlin Gerin, ισπανική θυγατρική της Schneider, διαθέτει στην αγορά ταυτόχρονα σειρές τυποποιημένων και στεγανών υλικών, αλλά η ίδια παράγει μόνο κοινούς ρευματοδότες και διακόπτες, ενώ τα στεγανά υλικά κατασκευάζονται από τη Sarel στη Γαλλία.

¹⁰⁴ Κατάλογος Sarel 2001, σ. 6.

¹⁰⁵ Ανακοίνωση της Επιτροπής σχετικά με τον ορισμό της εν λόγω αγοράς για τους σκοπούς της κοινοτικής νομοθεσίας περί ανταγωνισμού, σημείο 20.

336. Τέλος, τα μέρη αναφέρουν ότι πολλά τρίτα μέρη, που ρωτήθηκαν από την Επιτροπή στο πλαίσιο της έρευνας, συμφωνούσαν με τη θέση ότι τα στεγανά υλικά ανήκουν στην αγορά ρευματοδοτών και διακοπών. Εντούτοις, τα τρίτα μέρη που αναφέρονται στην απάντηση των μερών δεν αναίρεσαν τα πραγματικά περιστατικά που διαπίστωσε η Επιτροπή κατά τη διενέργεια της έρευνάς της, ενώ ορισμένα άλλα τρίτα μέρη, όπως η Siemens¹⁰⁶, εξήγησαν σαφώς ότι αυτοί οι δύο τύποι προϊόντων δεν είναι δυνατόν να υποκατασταθούν από την πλευρά της προσφοράς.

337. Η Επιτροπή καταλήγει, συνεπώς, στο συμπέρασμα ότι τα στεγανά υλικά αποτελούν χωριστή σχετική αγορά προϊόντος.

Συστήματα ελέγχου

338. Τα συστήματα ελέγχου είναι συστήματα που καθοδηγούν μια ειδική εφαρμογή σε μια ειδική ζώνη ενός κτιρίου (παραδείγματος χάρη ένα δωμάτιο, ένα γραφείο, έναν όροφο ή ένα κτίριο). Οι τρεις βασικές εφαρμογές είναι η θέρμανση, ο φωτισμός και ο κλιματισμός.

339. Η διεξοδική έρευνα της Επιτροπής κατέδειξε ότι, ακόμα και αν θεωρούσαμε την καθεμία από τις διαφορετικές κατηγορίες προϊόντων ως χωριστή αγορά προϊόντος, η κοινοποιηθείσα πράξη δεν θα δημιουργούσε προβλήματα ανταγωνισμού. Κατά συνέπεια, ο ακριβής ορισμός της ή των αγορών προϊόντων αυτής της κατηγορίας μπορεί να μείνει ανοικτός.

Συστήματα ασφάλειας και προστασίας

Εισαγωγή

340. Τα συστήματα ασφάλειας και προστασίας έχουν στόχο την προστασία των ανθρώπων και των αγαθών εκθέποντας τα κατάλληλα σήματα συναγερμού σε καταστάσεις επείγουσας ανάγκης, ή παρέχοντας φωτισμό ασφαλείας σε περίπτωση διακοπής ρεύματος. Οι βασικές εφαρμογές αυτών των συστημάτων είναι:

- η προστασία των ανθρώπων: τα συστήματα ανίχνευσης πυρκαγιάς και τα συστήματα φωτισμού ασφαλείας (που περιλαμβάνουν τα αυτόνομα συστήματα φωτισμού ασφαλείας και συστήματα φωτισμού ασφαλείας για κεντρικές πηγές).
- για την προστασία των αγαθών: τα συστήματα ανίχνευσης παραβίασης και συστήματα ελέγχου πρόσβασης.

341. Κατά την άποψη των μερών, όλα τα συστήματα ασφάλειας πρέπει να θεωρείται ότι αποτελούν μία μόνο αγορά προϊόντος, εφόσον όλα εξασφαλίζουν την ασφάλεια. Τα διάφορα εξαρτήματα συστημάτων ασφάλειας ασκούν ορισμένες λειτουργίες, που όλες έχουν βοηθητικό χαρακτήρα προς τη μία από τις δύο βασικές λειτουργίες τους (προστασία των ανθρώπων ή προστασία των αγαθών) και είναι, συνεπώς, συμπληρωματικά μεταξύ τους. Επιπλέον, η συνοχή της αγοράς εξασφαλίζεται σε μεγάλο βαθμό από τη ρύθμιση που επιβάλλει την κοινή χρησιμοποίηση των διαφόρων τύπων συστημάτων ασφαλείας. Αυτή η αγορά προϊόντος δεν περιλαμβάνει τα προϊόντα που

¹⁰⁶ Απάντηση της 22ας Ιουνίου 2001.

αποσκοπούν στην προσφορά φυσικής προστασίας (όπως οι πόρτες προστασίας, οι αντιπυρικές πόρτες) ή τα αντιπυρικά συστήματα (παραδείγματος χάρη οι αυτόματοι πυροσβεστήρες). Κατά τη διενέργεια της έρευνας, τα μέρη παραδέχτηκαν, εντούτοις, ότι πρέπει να γίνει διάκριση ανάμεσα στην αγορά συστημάτων προστασίας των αγαθών και στην σε αγορά συστημάτων προστασίας των ανθρώπων.

342. Για τους λόγους που εξηγούνται στη συνέχεια, η διεξοδική έρευνα που διενήργησε η Επιτροπή στο πλαίσιο της διαδικασίας του δεύτερου σταδίου, έδειξε ότι υφίσταται χωριστή αγορά προϊόντος των συστημάτων φωτισμού ασφαλείας.
343. Όσον αφορά τις άλλες κατηγορίες συστημάτων ασφαλείας, με εξαίρεση τα συστήματα φωτισμού ασφαλείας, ο ακριβής ορισμός της αγοράς προϊόντων μπορεί να παραμείνει ανοικτός, εφόσον ανεξάρτητα από τον ορισμό της αγοράς, η κοινοποιηθείσα πράξη δεν θα δημιουργούσε προβλήματα ανταγωνισμού.

Φωτισμός ασφαλείας, ανίχνευση πυρκαγιάς και άλλα συστήματα ασφαλείας

344. Τα συστήματα φωτισμού ασφαλείας προορίζονται να παρέχουν φωτισμό ασφαλείας σε περίπτωση διακοπής ρεύματος, επιτρέποντας με τον τρόπο αυτό τη διαφυγή των ατόμων εάν χρειαστεί. Μεταξύ των συστημάτων φωτισμού ασφαλείας, πρέπει να κάνουμε διάκριση ανάμεσα σε δύο διαφορετικά συστήματα που βασίζονται σε διαφορετικές τεχνολογίες:

- Τα αυτόνομα συστήματα φωτισμού ασφαλείας (BAES), τα οποία έχουν δικές τους μπαταρίες στο περίβλημα που τα περιέχει.
- Τα συστήματα φωτισμού χωρίς μπαταρίες, που είναι συνδεδεμένα σε μια κεντρική πηγή η οποία τα ηλεκτροδοτεί για να λειτουργούν.

345. Τα συστήματα προστασίας των προσώπων (που περιλαμβάνουν τα συστήματα φωτισμού ασφαλείας και τα συστήματα ανίχνευσης πυρκαγιάς) δεν είναι δυνατό να υποκατασταθούν από την πλευρά της προσφοράς από τα συστήματα προστασίας των αγαθών, εφόσον αυτά τα διαφορετικά συστήματα ανταποκρίνονται σε τελείως διαφορετικές ανάγκες. Έτσι, τα συστήματα προστασίας των αγαθών χρησιμοποιούνται σε όλους τους τομείς δραστηριότητας, από τις κατοικίες μέχρι τα μεγάλα κτίρια υπηρεσιών, και έχουν συνήθως προαιρετικό χαρακτήρα, εκτός από την περίπτωση κτιρίων υψηλού κινδύνου (π.χ. οι τράπεζες ή τα μουσεία). Αντιθέτως, σύμφωνα με τις πληροφορίες που έδωσαν τα μέρη, η ανίχνευση πυρκαγιάς και ο φωτισμός ασφαλείας χρησιμοποιούνται στα κτίρια που υποδέχονται το κοινό και είναι κατά κανόνα υποχρεωτικά. Από αυτά συνάγεται ότι, από την άποψη της ζήτησης, τα συστήματα προστασίας των ανθρώπων και τα συστήματα προστασίας των αγαθών δεν είναι δυνατό να περιληφθούν στην ίδια αγορά προϊόντος. Εξάλλου, τα μέρη συμφωνούν με αυτή την άποψη.

346. Όμως, τα μέρη υποστηρίζουν, στην απάντησή τους στην κοινοποίηση αιτιάσεων, ότι τα συστήματα φωτισμού ασφαλείας και τα συστήματα ανίχνευσης πυρκαγιάς αποτελούν μέρος της ίδιας αγοράς προϊόντων, της αγοράς συστημάτων προστασίας των προσώπων.

347. Ως προς αυτό πρέπει καταρχήν να επισημάνουμε ότι τα συστήματα φωτισμού ασφαλείας ασκούν μια διαφορετική λειτουργία από αυτή των συστημάτων ανίχνευσης πυρκαγιάς, έστω και αν, όπως αναφέρουν τα μέρη, αυτοί οι δύο τύποι συστημάτων «συνεργούν» μεταξύ τους, εφόσον ο φωτισμός ασφαλείας ενεργοποιείται με το σήμα γενικής

εκκένωσης που εκπέμπεται από το σύστημα ανίχνευσης πυρκαγιάς σε περίπτωση καταστροφής. Δεν είναι, συνεπώς, υποκατάστατα, από την πλευρά της ζήτησης.

348. Στην απάντησή τους, τα μέρη υποστηρίζουν, ωστόσο, ότι η κοινή λειτουργία του φωτισμού ασφαλείας και της ανίχνευσης πυρκαγιάς είναι «η προστασία και η ασφάλεια των προσώπων» και ότι και οι δύο αυτοί τύποι συστημάτων έχουν συμπληρωματικό χαρακτήρα μεταξύ τους. Όμως, η ύπαρξη ενός κοινού τελικού στόχου, όπως «η ασφάλεια των προσώπων» τον οποίο τα εν λόγω συστήματα επιδιώκουν, εξάλλου, από κοινού με πολλά άλλα προϊόντα και συστήματα, δεν αρκεί για να ενταχθούν αυτοί οι δύο τύποι συστημάτων στην ίδια αγορά προϊόντος. Το ίδιο συμπέρασμα πρέπει να συναχθεί και ως προς το επιχείρημα της συμπληρωματικότητάς τους, όπως εξηγήθηκε προηγουμένως όσον αφορά το στεγανό ηλεκτρολογικό υλικό.
349. Επιπλέον, πρέπει να επισημανθεί ότι ελάχιστοι κατασκευαστές κατέχουν σημαντικά μερίδια αγοράς ταυτόχρονα στον τομέα των συστημάτων φωτισμού ασφαλείας και στον τομέα των άλλων κατηγοριών συστημάτων ασφαλείας, όπως η ανίχνευση πυρκαγιάς. Αν και, όπως αναφέρουν τα μέρη στην απάντησή τους, πολλές εταιρείες αναπτύσσουν δραστηριότητες και στα δύο αυτά τμήματα της αγοράς, τα μερίδια αγοράς τους είναι συχνά πολύ διαφορετικά. Σύμφωνα με εκτίμηση ενός τρίτου μέρους, από τους μεγαλύτερους κατασκευαστές συστημάτων ανίχνευσης πυρκαγιάς και παραβίασης στη Γαλλία, μόνο η Legrand περιλαμβάνεται στους πέντε μεγαλύτερους κατασκευαστές συστημάτων φωτισμού ασφαλείας. Επιπλέον, ο βασικός ανταγωνιστής στην αγορά των συστημάτων ανίχνευσης πυρκαγιάς στη Γαλλία, όπως και στην Ευρώπη, η Siemens/Cerberus, δεν αναπτύσσει καμία δραστηριότητα στον τομέα του φωτισμού ασφαλείας.
350. Στο απαντητικό υπόμνημά τους, τα μέρη υποστηρίζουν ότι η Schneider αύξησε τις πωλήσεις της συστημάτων πυρανίχνευσης αφού επέκτεινε την προσφορά της με τα συστήματα φωτισμού ασφαλείας και το ίδιο φαινόμενο, αλλά προς την αντίστροφη κατεύθυνση, διαπιστώθηκε όσον αφορά την Cooper Γαλλία. Το προαναφερόμενο παράδειγμα της Siemens/Cerberus δείχνει, ωστόσο, ότι η δυνατότητα προσφοράς ταυτόχρονα συστημάτων ανίχνευσης πυρκαγιάς και φωτισμού ασφαλείας, ακόμη και αν ενδέχεται να προσδώσει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, δεν είναι τόσο καθοριστικής σημασίας, ώστε να είναι δυνατό οι δύο τύποι συστημάτων να ενταχθούν στην ίδια αγορά προϊόντος.
351. Όσον αφορά τη δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς, πρέπει να επισημάνουμε ότι τα διάφορα εξαρτήματα συστημάτων ανίχνευσης πυρκαγιάς (ανιχνευτές καπνού, κυτίο θραύσης υάλου για συναγερμό, κεντρικές εγκαταστάσεις παρακολούθησης, σειρήνες και μηνυματοδοσία και κλείσιμο των αντιπυρικών θυρών), ανίχνευσης παραβίασης (ανιχνευτές παρουσίας, θραύσεως τζαμιών ή κραδασμών, ανιχνευτές ανοίγματος, κεντρικές εγκαταστάσεις παρακολούθησης, σειρήνες και τηλεφωνικοί αναμεταδότες) και ελέγχου πρόσβασης (θυροτηλέφωνα ήχου και εικόνας, κάμερες, οθόνες οπτικής απεικόνισης και πίνακας με κωδικοποιημένα πλήκτρα) δεν είναι δυνατό κατά κανένα τρόπο να υποκαταστήσουν τα BAES και τα εξαρτήματα συστημάτων φωτισμού για κεντρικές πηγές (αυτόνομα συστήματα φωτισμού για κεντρικές πηγές και κεντρικές πηγές τροφοδότησης).
352. Ως προς αυτό, τα μέρη, στο απαντητικό υπόμνημά τους, υποστηρίζουν μόνο ότι όλα τα συστήματα ασφαλείας ανταποκρίνονται στις βασικές αρχές που είναι η ανίχνευση και η προειδοποίηση και ότι οι χρησιμοποιούμενες τεχνολογίες στην κατασκευή των συστημάτων φωτισμού ασφαλείας και των συστημάτων συναγερμού πυρκαγιάς είναι παραπλήσια μεταξύ τους. Όμως, αυτός ο γενικός ισχυρισμός, που δεν εξηγήθηκε από τα

μέρη δεν είναι αρκετός για να διαπιστωθεί ότι τα εν λόγω συστήματα θα ήταν δυνατόν να υποκατασταθούν μεταξύ τους από την πλευρά της προσφοράς.

353. Η διεξοδική έρευνα της Επιτροπής σε τρίτες εταιρείες έδειξε ότι ένας κατασκευαστής συστήματος πυρανίχνευσης δεν είναι δυνατό να αρχίσει να κατασκευάζει υλικό φωτισμού ασφαλείας χωρίς σημαντικό πρόσθετο κόστος και χρόνο. Παραδείγματος χάρη, ένας ανταγωνιστής ανέφερε ότι οι τεχνολογίες που χρησιμοποιούνται για τα συστήματα συναγερμού ανίχνευσης πυρκαγιάς, και τα συστήματα φωτισμού ασφαλείας, αφετέρου, είναι πολύ διαφορετικά. Η μετάβαση για έναν κατασκευαστή από το ένα σύστημα στο άλλο θα απαιτούσε εξαιρετικά μεγάλες επενδύσεις και διάστημα περίπου 18 μηνών για να ελπίζει ότι θα διαθέσει στην αγορά τα πρώτα προϊόντα¹⁰⁷.
354. Τα μέρη δεν αμφισβήτησαν αυτή τη διαπίστωση της Επιτροπής στο απαντητικό υπόμνημά τους. Απλώς υποστηρίζουν ότι μια περίοδος 18 μηνών μπορεί να θεωρηθεί ως φυσιολογικός κύκλος δημιουργίας ενός προϊόντος. Αυτό δεν δημιουργεί, ωστόσο, δυνατότητα άμεσης και αποτελεσματικής υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς, που θα είχε ισοδύναμο αποτέλεσμα με αυτό της υποκατάστασης από την πλευρά της ζήτησης¹⁰⁸.
355. Ο φωτισμός ασφαλείας δεν είναι συνεπώς δυνατό να θεωρηθεί ότι αποτελεί μέρος της ίδιας αγοράς σχετικού προϊόντος με τα συστήματα ανίχνευσης πυρκαγιάς. Η Επιτροπή συμπεραίνει, συνεπώς, ότι τα συστήματα φωτισμού ασφαλείας πρέπει να θεωρηθούν ως χωριστή αγορά προϊόντων.

Στοιχεία σύνδεσης για δίκτυα επικοινωνιών

356. Η κατηγορία των στοιχείων σύνδεσης για δίκτυα επικοινωνίας, όπως παρουσιάζεται από τα μέρη, αποτελείται από τα παθητικά εξαρτήματα που ενσωματώνονται σε ένα δίκτυο πληροφορικής στο επίπεδο ενός κτιρίου ή ενός ορόφου. Πρόκειται κυρίως για τα διάφορα βύσματα πληροφορικής παντός τύπου (περιλαμβανομένων των πριζών ΗΔΕ), των καλωδίων σύνδεσης καθώς και των ερμαρίων μικτονόμησης και των εξαρτημάτων τους.
357. Η επισταμένη έρευνα της Επιτροπής έδειξε ότι, ακόμη και αν υποθέσουμε ότι καθεμία από αυτές τις διαφορετικές κατηγορίες προϊόντων πρέπει να θεωρηθεί ως χωριστή αγορά προϊόντος, η κοινοποιηθείσα πράξη δεν θα δημιουργούσε πρόβλημα ανταγωνισμού. Ως εκ τούτου, ο ακριβής ορισμός της ή των αγορών σχετικού προϊόντος αυτής της κατηγορίας μπορεί να παραμείνει ανοικτός.

B.3.2 Ορισμός των γεωγραφικών αγορών.

Συνήθεις ρευματοδότες και διακόπτες

Εισαγωγή

358. Κατά την άποψη των μερών, η γεωγραφική διάσταση της αγοράς για την πώληση ρευματοδοτών και διακοπών είναι εθνική. Τα μέρη ανέφεραν, ωστόσο, στην

¹⁰⁷ Cooper Menvier S.A., απάντηση το ερωτηματολόγιο της δεύτερης φάσης (τμήμα 5) της 29^{ης} Ιουνίου 2001.

¹⁰⁸ Ανακοίνωση της Επιτροπής σχετικά με τον ορισμό της εν λόγω αγοράς για τους σκοπούς της κοινοτικής νομοθεσίας περί ανταγωνισμού, σημείο 20.

κοινοποίησή τους, ότι διάφορες τάσεις που εκδηλώνονται σε αυτή την αγορά την ωθούν προς τη διεθνοποίηση.

359. Η εθνική διάσταση των αγορών εξηγείται από τους σημαντικούς φραγμούς εισόδου μεταξύ των διαφόρων εθνικών αγορών. Οι φραγμοί αυτοί προκαλούνται κυρίως από το εφαρμοστέο κανονιστικό πλαίσιο και τις παραδόσεις (ιδίως αισθητικού χαρακτήρα) των τελικών χρηστών και των συντακτών τεχνικών προδιαγραφών. Όλοι αυτοί οι παράγοντες αντανακλώνται στην τρέχουσα κατάσταση της λειτουργίας της αγοράς, σε όρους παρουσίας διαφόρων συντελεστών (κατασκευαστών, διανομέων κλπ.), των εμπορικών σημάτων τους και των κωδικών προϊόντων που πωλούνται στην αγορά καθώς και των τιμών.

Κανονιστικό πλαίσιο

360. Το κανονιστικό πλαίσιο που διέπει τους ρευματοδότες και διακόπτες χαρακτηρίζεται από μικρότερο βαθμό εναρμόνισης σε σχέση με τα άλλα προϊόντα διανομής ηλεκτρικής ενέργειας όπως, παραδείγματος χάρη, τα εξαρτήματα ηλεκτρικών πινάκων.

361. Για τους ρευματοδότες υπάρχουν, παράλληλα με τους κανόνες κατασκευής (όπως παραδείγματος χάρη: CEI 60884-1 – διεθνές πρότυπο – και HD 60884-1 – ευρωπαϊκό πρότυπο), που αφορούν τις επιδόσεις και την ασφάλεια των ρευματοδοτών και περιλαμβάνονται στο κείμενο των εθνικών κανόνων, και ειδικοί εθνικοί κανόνες για το σύστημα παροχής και σύνδεσης των ρευματοδοτών. Το σύστημα αυτό αφορά την απόσταση των ζωνών ηλεκτρικής σύνδεσης. Οι κανόνες παροχής και σύνδεσης διαφέρουν από το ένα κράτος μέλος στο άλλο και, βραχυπρόθεσμα και μεσοπρόθεσμα, δεν αναμένεται να υπάρξει εναρμόνιση σε διεθνές ή ευρωπαϊκό επίπεδο.

362. Υπάρχουν τρία συνήθη βασικά συστήματα παροχής και σύνδεσης για τους κοινούς ρευματοδότες στο εσωτερικό του EOX. Το επονομαζόμενο «γαλλοβελγικό» σύστημα χρησιμοποιείται στη Γαλλία, στο Βέλγιο και σε ορισμένες όμορες περιοχές της Ισπανίας. Οι ρευματοδότες του τύπου “Schuko” χρησιμοποιούνται στη Γερμανία, στις Σκανδιναβικές Χώρες, στην Αυστρία, την Πορτογαλία, τις Κάτω Χώρες και την Ελλάδα και οι ρευματοδότες του τύπου “British Standard” χρησιμοποιούνται στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία. Η Δανία και η Ιταλία χρησιμοποιούν δικά τους πρότυπα, ενώ στην Ιταλία παράλληλα με το ιταλικό πρότυπο χρησιμοποιούνται και οι πρίζες Schuko ως πρίζες ειδικής χρήσης (για UPS)¹⁰⁹.

363. Ο πίνακας 16 κατωτέρω παρουσιάζει τους κανόνες παροχής και σύνδεσης που εφαρμόζονται στα κράτη μέλη του EOX και τα πρότυπα στα οποία ανήκουν:

Πίνακας 16

Χώρα	Συνήθης ορισμός	Εθνικό πρότυπο
Βέλγιο	Γαλλο-βελγικός	NBN 61112
Γερμανία	Schuko	VDE 0624
Δανία	Δανικός	DK 107-2-D1
Ισπανία	Schuko	UNE 20-315-94
Γαλλία	Γαλλο-βελγικός	NF C 61-303/320
Φινλανδία	Schuko	

¹⁰⁹ Πρόκειται για διαφορετικό σύστημα παροχής και σύνδεσης από το πρότυπο που προσδιορίζει ένα σημείο συνδεσμολογίας και έχει ως λειτουργία την αποφυγή της σύνδεσης ορισμένων συσκευών που θα μπορούσαν να εισάγουν παράσιτα στο κύκλωμα.

Ελλάδα	Schuko	ELOS 294
Ιταλία	Ιταλικός	CEI 23-16
Ιρλανδία	Βρετανικός	IS 180
Λουξεμβούργο	Schuko	
Κάτω Χώρες	Schuko	NEN 1020
Πορτογαλία	Schuko	NP 1260
Ηνωμένο Βασίλειο	Βρετανικός	BS 1363
Νορβηγία	Schuko	NEMKO 31/68
Σουηδία	Schuko	SEMKO 107

Πηγή: μέρη.

364. Η διαφορά ανάμεσα στα συστήματα παροχής και σύνδεσης που εφαρμόζονται στα διάφορα κράτη μέλη του ΕΟΧ έχει σαν αποτέλεσμα οι ρευματοδότες που ανήκουν σε ένα σύστημα να μην είναι δυνατό να χρησιμοποιηθούν σε μια χώρα η οποία ακολουθεί ένα διαφορετικό σύστημα παροχής και σύνδεσης.
365. Αντιθέτως, δεν επαληθεύεται η υπόθεση ότι η ύπαρξη διαφορετικών συστημάτων παροχής και σύνδεσης στο εσωτερικό ενός κράτους μέλους θα είχε σαν αποτέλεσμα τη γεωγραφική κατάτμηση των αγορών σε επίπεδο μικρότερο του εθνικού. Πράγματι, σε δύο κράτη μέλη του ΕΟΧ, την Ισπανία και την Ιταλία, υπάρχουν δύο παράλληλα συστήματα παροχής και σύνδεσης. Εντούτοις, σε καθεμία από αυτές τις δύο χώρες, ένα πρότυπο είναι κυρίαρχο (για την Ιταλία, το πρότυπο CEI 23-16 με 92 % και στην Ισπανία το πρότυπο Schuko με 95 %), ενώ το δεύτερο πρότυπο χρησιμοποιείται για πάρα πολύ ειδικές εφαρμογές (Ιταλία: ο ρευματοδότης Schuko χρησιμοποιείται ως πρίζα ειδικής χρήσης (για UPS) σε ολόκληρη τη χώρα) ή η χρησιμοποίησή του περιορίζεται σε παραμεθόριες περιοχές (το γαλλοβελγικό πρότυπο στην Ισπανία).
366. Όπως συμβαίνει και με τα άλλα προϊόντα διανομής χαμηλής τάσης, η εμπορική διάθεση των ρευματοδοτών και διακοπών υπόκειται στην πράξη σε πιστοποιητικό καταλληλότητας των προϊόντων με βάση ένα εθνικό σήμα ποιότητας, το οποίο χορηγείται από τον αρμόδιο εθνικό οργανισμό πιστοποίησης με αίτηση του κατασκευαστή. Σύμφωνα με τα μέρη, για την απόκτηση ενός πρώτου σήματος ποιότητας σε μια χώρα απαιτείται διάστημα [2-7]* μηνών και η απόκτηση κοστίζει περίπου [1 000 - 5 000]* € ανά κωδικό προϊόντος. Εφόσον υπάρχει συμφωνία αμοιβαίας αναγνώρισης μεταξύ των αρμόδιων οργανισμών πιστοποίησης, τα σήματα ποιότητας στις άλλες ενδιαφερόμενες χώρες λαμβάνονται με διοικητική διαδικασία χωρίς να χρειαστεί να επαναληφθούν οι δοκιμές. Όμως, για τους ρευματοδότες, δεν υφίστανται συμφωνίες αμοιβαίας αναγνώρισης παρά μόνο στο εσωτερικό μιας ζώνης συστήματος παροχής και σύνδεσης (παραδείγματος χάρη ζώνης Schuko)¹¹⁰.

Επένδυση των υλικών

367. Η έρευνα επιβεβαίωσε επίσης ότι η επένδυση (αισθητικός και φυσικός χαρακτήρας της παραγγελίας) και το σχέδιο των ρευματοδοτών και διακοπών διαφέρουν μεταξύ των κρατών μελών. Επειδή οι ρευματοδότες και οι διακόπτες είναι τα βασικά μέρη του ηλεκτρολογικού υλικού που είναι ορατά, οι εθνικές παραδόσεις ως προς τις προτιμήσεις επηρεάζουν καθοριστικά τις επιλογές των χρηστών. Παραδείγματος χάρη, στη Δανία, η ειδική επένδυση που εφαρμόζεται η LK (η δανική θυγατρική της Schneider / Lexel) έχει επιβληθεί ως οιονεί πρότυπο, διότι θεωρείται ότι ανταποκρίνεται στο εθνικό αισθητικό κριτήριο.

¹¹⁰ Απαντήσεις των μερών της 21^{ης} Ιουνίου 2001, ερώτηση 149.

Πρίζες τηλεφώνου και τηλεόρασης

368. Όσον αφορά τις *παραδοσιακές πρίζες τηλεφώνου*, έχει ήδη αναφερθεί ότι οι πρίζες αυτές χαρακτηρίζονται από το γεγονός ότι υπακούουν σε ιστορικές προδιαγραφές των εθνικών οργανισμών τηλεπικοινωνιών. Κατά συνέπεια, διαφέρουν από το ένα κράτος μέλος στο άλλο με βάση το ισχύον σύστημα παροχής και σύνδεσης. Επιπλέον, εντάσσονται σε σειρές προϊόντων, των οποίων ο σχεδιασμός και το αισθητικό αποτέλεσμα (μορφή, χρώμα) πραγματοποιούνται κατά τρόπο που να ικανοποιεί τις εθνικές προτιμήσεις.
369. Και οι *πρίζες τηλεόρασης* εντάσσονται σε σειρές προϊόντων που σχεδιάζονται έτσι ώστε να ανταποκρίνονται στις εθνικές προτιμήσεις. Αν και το σύστημα παροχής και σύνδεσης των πριζών τηλεόρασης είναι τυποποιημένο από τους κανόνες EN 50083-1, EN 50083-4 σε ευρωπαϊκό επίπεδο, υπάρχουν διαφορετικά εθνικά πρότυπα για τις βάσεις¹¹¹.

Η παρουσία των εταιρειών και των εμπορικών σημάτων

370. Οι διαφορές σε όρους προτύπων παροχής και σύνδεσης και παραδόσεων επένδυσης και αισθητικής εκφράζονται με σημαντικές διαφορές στα μερίδια αγοράς των διαφόρων εταιρειών και στις τιμές των προϊόντων τους στα διάφορα κράτη μέλη.
371. Καταρχήν, η ύπαρξη διαφόρων κατασκευαστών στην αγορά διαφέρει σημαντικά από το ένα κράτος μέλος του ΕΟΧ στο άλλο. Έτσι, η Legrand κατέχει σημαντικά μερίδια αγοράς στη Γαλλία, την Ιταλία, την Ελλάδα και την Πορτογαλία και σε μικρότερο βαθμό την Αυστρία, το Βέλγιο, την Ισπανία, την Ιρλανδία και το Ηνωμένο Βασίλειο. Αντιθέτως η εταιρεία αυτή είναι παντελώς ή σχεδόν απύσχα από τη γερμανική και ολλανδική αγορά, αλλά και από τις σκανδιναβικές χώρες.
372. Η Schneider, μέσω της θυγατρικής της Lexel, κατέχει ισχυρότατη θέση στις σκανδιναβικές χώρες, αλλά μικρότερα μερίδια αγοράς στα περισσότερα άλλα κράτη μέλη, ιδίως την Αυστρία, το Βέλγιο, τη Γερμανία, την Ισπανία, τη Γαλλία και την Ελλάδα και είναι τελείως απύσχα από την ιρλανδική και την ολλανδική αγορά.
373. Από τους βασικούς ανταγωνιστές των μερών, μόνο η ABB κατέχει ικανό μερίδιο αγοράς στα περισσότερα κράτη μέλη, όχι όμως στο Βέλγιο, τη Γαλλία, την Ελλάδα, την Πορτογαλία και το Ηνωμένο Βασίλειο. Η Siemens είναι παρούσα σε τρία κράτη μέλη (Αυστρία, Γερμανία και Ελλάδα). Η Hager κατέχει σημαντικό μερίδιο μόνο στο Ηνωμένο Βασίλειο. Όλες οι άλλες εταιρείες στις διάφορες αγορές είναι τοπικοί κατασκευαστές, που μπορούν ωστόσο να κατέχουν σημαντικά μερίδια αγοράς στη χώρα τους (όπως παραδείγματος χάρη η Niko στο Βέλγιο ή η Simon στην Ισπανία).
374. Η παρουσία της ίδιας εταιρείας παραγωγής σε διαφορετικές εθνικές αγορές δεν συνεπάγεται, εντούτοις, ομοιογενείς συνθήκες ανταγωνισμού. Πράγματι, ένας κατασκευαστής εκπροσωπείται συνήθως με διαφορετικά σήματα τα οποία ανήκουν παραδείγματος χάρη σε τοπικές εταιρείες που εξαγοράστηκαν, κάποια χρονική στιγμή, από μια πολυεθνική εταιρεία παραγωγής. Έτσι, η παρουσία της Schneider στην αγορά ρευματοδοτών και διακοπών συνδέεται κατ' εξοχήν με τη θυγατρική της Lexel, που εξαγοράστηκε το 1999 και η οποία, από την πλευρά της, λειτουργεί μέσω των τοπικών θυγατρικών της, όπως οι Alombard (Γαλλία), Eljo (Σουηδία), Strömfors (Φινλανδία) και

¹¹¹ Τα μέρη ανέφεραν τα ακόλουθα πρότυπα (απάντηση της 10^{ης} Ιουλίου 2001, ερώτηση 10): TAE στη Γερμανία, TDO στην Αυστρία, RTT στο Βέλγιο, RITA στην Πορτογαλία, RJ 12 στην Ισπανία, RJ 11 στην Ελλάδα και στην Ιταλία και BS στο Ηνωμένο Βασίλειο.

άλλες. Η Legrand λειτουργεί με το σήμα της Legrand στη Γαλλία, το Βέλγιο και την Ιταλία. Τα προϊόντα της BTicino, ιταλικής θυγατρικής της Legrand, πωλούνται με αυτό το σήμα στην Ιταλία και, σε μικρότερο βαθμό και στη Γαλλία και σε άλλες χώρες. Η ABB, χρησιμοποιεί, παράλληλα με το σήμα ABB, τοπικά εμπορικά σήματα στη Γερμανία, (BJE), την Ισπανία (Niessen) και την Ιταλία (Vimar).

375. Όσον αφορά τις εταιρείες παραγωγής *πριζών τηλεόρασης* που δεν δραστηριοποιούνται στις συσκευές ισχυρού ρεύματος, τα στοιχεία που έδωσαν τα μέρη αναφέρουν ότι η παρουσία τους στην αγορά παρουσιάζει σημαντικές διαφορές από χώρα σε χώρα, ακόμη και αν εντοπίζονται, παράλληλα με τις τοπικές εταιρείες, και ορισμένες επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε περισσότερες ή στην πλειοψηφία των εθνικών αγορών (όπως οι Philips, Kathrein, Hirschmann, Triax).
376. Ο κατακερματισμός της αγοράς είναι ακόμα μεγαλύτερος όσον αφορά τη διανομή. Όπως έχει ήδη αναφερθεί προηγουμένως, οι εταιρείες χονδρικής διανομής, μέσω των οποίων πραγματοποιείται η διανομή του μεγαλύτερου μέρους των ρευματοδοτών και διακοπών, είναι οργανωμένες σε εθνική κλίμακα, συχνά ακόμη και σε περιφερειακή ή τοπική κλίμακα.

Κωδικοί προϊόντων και τιμές

377. Όσον αφορά τα προϊόντα με μεγάλες πωλήσεις, από τα στοιχεία που έδωσαν τα μέρη προκύπτει ότι, σε κάθε κατηγορία προϊόντος, οι κωδικοί προϊόντων της Schneider και της Legrand με τις μεγαλύτερες πωλήσεις παρουσιάζουν σημαντικές διαφορές από το ένα κράτος μέλος στο άλλο. Μεγάλος αριθμός κωδικών προϊόντων με τις μεγαλύτερες πωλήσεις σε ένα δεδομένο κράτος μέλος δεν προσφέρονται καν σε όλα ή στα περισσότερα κράτη μέλη. Έτσι, η Schneider δεν ανέφερε ούτε ένα κωδικό που να περιλαμβάνεται μεταξύ των πέντε κωδικών προϊόντων με τις μεγαλύτερες πωλήσεις σε περισσότερα του ενός μόνο κράτους μέλους και απέδωσε τη διαπίστωση αυτή σε «τοπικές συνήθειες»¹¹². Η Legrand εντόπισε συνολικά 151 κωδικούς ρευματοδοτών, διακοπών και ρυθμιστών εντάσεως φωτισμού (περιλαμβανομένων των στεγανών υλικών) που περιλαμβάνονται στους πέντε κωδικούς προϊόντων με τις μεγαλύτερες πωλήσεις σε τουλάχιστον ένα κράτος μέλος, εκ των οποίων μόνο δύο κωδικοί περιλαμβάνονται στους πέντε κωδικούς προϊόντων με τις μεγαλύτερες πωλήσεις σε τρεις διαφορετικές χώρες, ενώ οκτώ κωδικοί προϊόντων περιλαμβάνονται σε αυτούς με τις μεγαλύτερες πωλήσεις σε δύο κράτη¹¹³. Πρέπει, εντούτοις, να επισημάνουμε ότι κανένας από τους εν λόγω κωδικούς δεν πωλείται στη Γαλλία, αγορά στην οποία η Legrand κατέχει το μεγαλύτερο μερίδιο.
378. Οι τιμές των σχετικών προϊόντων διαφέρουν σημαντικά από το ένα κράτος μέλος στο άλλο, όπως δείχνει ο κατωτέρω πίνακας 17, ο οποίος αναπαράγει τις μέσες τιμές που έδωσαν τα μέρη για διαφόρους κωδικούς προϊόντων.

¹¹² Βλέπε τον πίνακα που περιέχεται στο παράρτημα της απάντησης στην ερώτηση 139 της 21^{ης} Ιουνίου 2001.

¹¹³ Βλέπε έγγραφο με τίτλο «Annexe LPR» που δόθηκε σε απάντηση της ερώτησης 139 του ερωτηματολογίου της 6^{ης} Απριλίου 2001.

Πίνακας 17

Ισπανία	100
Πορτογαλία	***
Γαλλία	
Ιταλία	****
Ηνωμένο Βασίλειο	****

Βάση: Ισπανία = 100. Τιμές πώλησης για το έτος 2000

[Μη εμπιστευτική διατύπωση: * = 0-50· **=50-100· ***=100-150 , κλπ.]*

379. Ο ανωτέρω πίνακας δεν λαμβάνει υπόψη το γεγονός ότι οι περισσότεροι κωδικοί προϊόντων που πωλούνται πράγματι στα διάφορα κράτη μέλη του ΕΟΧ δεν είναι ταυτόσημοι. Εάν συγκρίνουμε τις τιμές των κωδικών που πωλούνται σε περισσότερα κράτη μέλη, θα διαπιστώσουμε σημαντικές διαφορές τιμών. Ενδεικτικά, για τους κωδικούς ρευματοδοτών και διακοπών Legrand που περιλαμβάνονται στους πέντε κωδικούς με τις μεγαλύτερες πωλήσεις σε περισσότερα του ενός κράτη μέλη, διαπιστώνονται οι ακόλουθες διαφορές ανάμεσα στις μέσες καθαρές τιμές¹¹⁴.

Πίνακας 18

Κωδικός	Χώρα με την υψηλότερη τιμή	Χώρα με τη φθηνότερη τιμή	Απόκλιση τιμών (%)
---------	----------------------------	---------------------------	--------------------

¹¹⁴ Πηγή: έγγραφο «Annexe LPR» (βλέπε υποσημείωση στη σελίδα 102)

[...]*	[...]*	[...]*	*
[...]*	[...]*	[...]*	*
[...]*	[...]*	[...]*	*
[...]*	[...]*	[...]*	*
[...]*	[...]*	[...]*	*
[...]*	[...]*	[...]*	*
[...]*	[...]*	[...]*	*
[...]*	[...]*	[...]*	*
[...]*	[...]*	[...]*	*
[...]*	[...]*	[...]*	*

[Μη εμπιστευτική διατύπωση: * = 0-50· **=50-100· ***=100-150 , κλπ.]*

Συμπέρασμα

380. Οι σχετικές αγορές για την πώληση ρευματοδοτών και διακοπών είναι, συνεπώς, εθνικής διάστασης.

Στεγανό ηλεκτρολογικό υλικό

381. Κατά την άποψη των μερών, τα οποία εντάσσουν τις στεγανές συσκευές στην αγορά των κοινών ρευματοδοτών και διακοπών, η γεωγραφική αγορά είναι εθνική. Πράγματι, η γεωγραφική διάσταση της αγοράς στεγανών υλικών πρέπει να θεωρείται εθνική για τους ίδιους ακριβώς λόγους με αυτούς που ελήφθησαν υπόψη και για την αγορά των κοινών ρευματοδοτών και διακοπών.

382. Επιπλέον, πρέπει να αναφέρουμε ότι οι συνήθειες εγκατάστασης στα διάφορα κράτη μέλη είναι διαφορετικές. Παραδείγματος χάρη, απαιτούν την εγκατάσταση εξωτερικών ή χωνευτών συσκευών ή τη χρησιμοποίηση διαφορετικών δεικτών προστασίας (IP) (απαιτείται δείκτης του βαθμού στεγανότητας), ανάλογα με τη χώρα για την ίδια εφαρμογή. Έτσι, για τον ίδιο χώρο, χρησιμοποιούνται στη Γαλλία ο IP 55, σε ζώνη Schuko ο IP 44 και σε ζώνη British Standard ο IP 56, ενώ ο υψηλότερος IP δηλώνει τον υψηλότερο βαθμό στεγανότητας. Αυτές οι διαφορετικές συνήθειες έχουν σαν επακόλουθο τα προϊόντα που παρασκευάζονται για την αγορά μιας χώρας όπου είναι αποδεκτός ένας χαμηλότερος IP δεν είναι δυνατό να πωλούνται σε μία χώρα με υψηλότερο IP, ενώ τα προϊόντα με υψηλότερο IP θα ήταν ενδεχομένως υπερβολικά ακριβά για ευρεία διάθεση στην αγορά μιας χώρας η οποία απαιτεί χαμηλότερο IP.

383. Έτσι, τα προϊόντα που πωλούνται στα διάφορα κράτη μέλη παρουσιάζουν πολύ μεγάλες διαφορές μεταξύ περιοχών με διαφορετικά συστήματα παροχής και σύνδεσης. Από τους πέντε κωδικούς προϊόντων με τις μεγαλύτερες πωλήσεις της Legrand στη Γερμανία (χώρα της ζώνης Schuko), τέσσερα προϊόντα περιλαμβάνονται στους πέντε κωδικούς με τις μεγαλύτερες πωλήσεις στην Αυστρία (η οποία ανήκει επίσης στη ζώνη Schuko),

αλλά κανένα από αυτά στη Γαλλία ή το Ηνωμένο Βασίλειο, χώρες που απαιτούν σαφώς υψηλότερο IP.

384. Στο βαθμό που τα προϊόντα των ίδιων κωδικών πωλούνται σε περισσότερες χώρες, οι τιμές τους παρουσιάζουν εν μέρει σημαντικές αποκλίσεις. Ο ακόλουθος πίνακας παρουσιάζει, παραδείγματος χάρη, τις τιμές πώλησης των πέντε πρώτων προϊόντων της Legrand στη Γαλλία στα άλλα κράτη μέλη, όπου τα προϊόντα αυτών των κωδικών περιλαμβάνονται στα πέντε προϊόντα με τις μεγαλύτερες πωλήσεις:

Πίνακας 19

Κωδικός (τιμή σε €)	B	E	F	I	IRL	L	P
[...]* Μέση τιμή πώλησης			*	*		*	
[...]* Μέση τιμή πώλησης		*	*		*		*
[...]* Μέση τιμή πώλησης		*	*				*
[...]* Μέση τιμή πώλησης	*		*			*	
[...]* Μέση τιμή πώλησης			*				

Πηγή: πληροφορίες που έδωσαν τα μέρη.

[Μη εμπιστευτική διατύπωση: * = 0-50· **=50-100· ***=100-150 , κλπ.]*

Συστήματα φωτισμού ασφαλείας

385. Κατά την άποψη των μερών, η αγορά των συστημάτων ασφαλείας και προστασίας είναι ευρωπαϊκής διάστασης, ακόμα και ευρύτερη. Τα μέρη εξηγούν ότι η ανάγκη την οποία εξυπηρετούν αυτά τα συστήματα είναι διαρκώς παρούσα στην Ευρώπη και σε όλες τις αναπτυγμένες χώρες. Οι εταιρείες που δραστηριοποιούνται στον τομέα του υλικού ασφαλείας είναι παρούσες σε διάφορες ευρωπαϊκές χώρες οι οποίες έχουν παρόμοια και συγκλίνοντα κανονιστικά πλαίσια.
386. Εντούτοις, πρέπει να επισημάνουμε ότι τα προϊόντα φωτισμού ασφαλείας τοποθετούνται σε χώρους υποδοχής του κοινού. Υπόκεινται, συνεπώς, σε εθνικές ρυθμίσεις σχετικά με τα κτίρια υποδοχής του κοινού οι οποίες, τουλάχιστον σε ορισμένες χώρες, παρεκκλίνουν από τα ισχύοντα εναρμονισμένα πρότυπα.
387. Το ευρωπαϊκό πρότυπο το οποίο εφαρμόζεται για τον φωτισμό ασφαλείας είναι το πρότυπο EN 60598-2-22, που αποτελεί μεταγραφή του διεθνούς προτύπου CEI 60598-2-22 που εφαρμόζεται σε όλα τα κράτη μέλη του ΕΟΧ. Εντούτοις, στη Γαλλία υπάρχει εθνική παρέκκλιση, η οποία αναφέρεται στο ευρωπαϊκό πρότυπο. Η εξαίρεση αυτή απορρέει από το διάταγμα της 2ας Οκτωβρίου 1978 σχετικά με τα ιδρύματα υποδοχής πολιτών (ERP) και αφορά την τήρηση θερμοκρασίας, την τοποθέτηση σε σχέση με άλλα ηλεκτρολογικά υλικά και την ανεξαρτησία των κυκλωμάτων ηλεκτροδότησης¹¹⁵.
388. Όπως συμβαίνει και με τα άλλα προϊόντα ηλεκτρολογικού υλικού χαμηλής τάσης, υπάρχουν σήματα ποιότητας εκδιδόμενα από τους εθνικούς οργανισμούς πιστοποίησης. Εντούτοις, σε αντίθεση με τα άλλα σχετικά προϊόντα, η απόκτηση αυτού του σήματος είναι υποχρεωτική σε ορισμένα κράτη μέλη, μεταξύ των οποίων και η Γαλλία. Αυτό

¹¹⁵ Απάντηση των μερών της 12^{ης} Ιουνίου 2001 στην ερώτηση 187.

συνεπάγεται κόστος απόκτησης του σήματος περίπου [1 000 – 8 000]* € και χρονικό διάστημα [1–12]* μηνών, εκτός και αν το προϊόν έχει ήδη πιστοποιηθεί από τον αρμόδιο οργανισμό ενός άλλου κράτους μέλους που συμμετέχει στην «συμφωνία πιστοποίησης Cenelec»¹¹⁶. Στο Βέλγιο, για τα κρατικά κτίρια, η Διεύθυνση Κτιρίων του Υπουργείου Εσωτερικών χορηγεί έγκριση βάσει ειδικού κανονισμού. Τα μέρη έχουν αναφέρει ότι το κόστος για την απόκτηση αυτής της έγκρισης είναι [1 000 – 5 000]* € και ο απαιτούμενος χρόνος είναι [1–12]* μήνες¹¹⁷.

389. Επιπλέον, τα μέρη παραδέχονται ότι το κόστος και οι συνθήκες εγκατάστασης όσον αφορά τα συστήματα φωτισμού ασφαλείας διαφέρουν μεταξύ των κρατών μελών. Οι διαφορές αυτές αφορούν, παραδείγματος χάρη, τις τάσεις ηλεκτροδότησης και τη διάρκεια αυτονομίας των αυτόνομων συστημάτων φωτισμού. Αυτό έχει σαν συνέπεια την επιβολή διαφορετικών κωδικών.
390. Ο βαθμός παρουσίας των εταιρειών παραγωγής στις διάφορες εθνικές αγορές φωτισμού ασφαλείας παρουσιάζει μεγάλες διαφορές. Η Legrand, με τις θυγατρικές της URA / Lumatic, κατέχει μερίδιο αγοράς της τάξης του [60-70]* % στη Γαλλία ([70-80]*% σύμφωνα με εσωτερικό έγγραφο των υπηρεσιών πωλήσεων), [30-40]*% στην Ισπανία, [10-20]* % στην Πορτογαλία και [10-20]* % στο Βέλγιο. Σε όλες τις άλλες χώρες, το μερίδιο αγοράς της Legrand είναι κατώτερο από το [10-20]* %. Η Schneider έχει σημαντική παρουσία μόνο στην αγορά της Γαλλίας (μερίδιο αγοράς [0-10]* %).
391. Οι άλλοι ανταγωνιστές και τα μερίδιά τους διαφέρουν επίσης από χώρα σε χώρα. Μόνο οι Cooper / Menvier (δραστηριοποιείται στην Αυστρία, το Βέλγιο, την Πορτογαλία και το Ηνωμένο Βασίλειο), Zemper (Ισπανία και Πορτογαλία) και Beggelli (Αυστρία, Βέλγιο, Ιταλία) είναι σημαντικοί ανταγωνιστές των μερών σε ορισμένα κράτη μέλη¹¹⁸.
392. Η Legrand πωλεί τα προϊόντα της φωτισμού ασφαλείας μέσω των εταιρειών διανομής, γεγονός που συμβάλλει στον εθνικό κατακερματισμό των αγορών¹¹⁹.
393. Στο βαθμό που ένας κατασκευαστής είναι παρών σε διάφορες εθνικές αγορές, πωλεί διαφορετικά προϊόντα. Έτσι, από τα πέντε προϊόντα των κωδικών BAES με τις μεγαλύτερες πωλήσεις στη Γαλλία, μόνο δύο περιλαμβάνονται στα πέντε προϊόντα κωδικών με τις μεγαλύτερες πωλήσεις της Legrand σε ένα άλλο κράτος μέλος του ΕΟΧ, δηλαδή οι κωδικοί [...] στην Αυστρία και την Πορτογαλία. Εντούτοις, τα προϊόντα αυτών των δύο κωδικών πωλούνται ακριβότερα στην [...] απ'ό,τι στις άλλες δύο αυτές χώρες, όπως δείχνει ο ακόλουθος πίνακας:

¹¹⁶ Βλέπε ανωτέρω παράγραφο 61.

¹¹⁷ Απάντηση των μερών της 21^{ης} Ιουνίου 2001 στην ερώτηση 187.

¹¹⁸ Απάντηση των μερών της 10^{ης} Ιουλίου 2001 στην ερώτηση 31.

¹¹⁹ Βλέπε ανωτέρω, παραγράφους 202-210.

Πίνακας 20

Κωδικός (τιμή σε €)	A	F	P
[...]* Μέση τιμή πώλησης	**	**	**
[...]* Μέση τιμή πώλησης	**	**	**

Πηγή: μέρη.

[Μη εμπιστευτική διατύπωση: * = 0-50· **=50-100· ***=100-150 , κλπ.]*

394. Συνεπώς, η Επιτροπή συμπεραίνει ότι η σχετική γεωγραφική αγορά για την πώληση συστημάτων φωτισμού ασφαλείας είναι εθνικής διάστασης, τουλάχιστον όσον αφορά τη γαλλική αγορά.

B.4 Υλικά στερέωσης και διακλάδωσης

B.4.1 Ορισμός της αγοράς προϊόντων για τα υλικά στερέωσης και διακλάδωσης

395. Τα μέρη ορίζουν μια αγορά προϊόντων που περιλαμβάνει τα υλικά στερέωσης και διακλάδωσης τα οποία τοποθετούνται στα κατάντη του τερματικού πίνακα διανομής και στα ανάντη του ηλεκτρολογικού υλικού εγκατάστασης. Αυτή η αγορά προϊόντων περιλαμβάνει τις ακόλουθες κατηγορίες προϊόντων.

- τα κουτιά για χωνευτή τοποθέτηση, δηλαδή τα κουτιά που στερεώνονται μέσα στους τοίχους και προορίζονται να δεχθούν μέσα από τον τοίχο τα καλώδια ηλεκτρικής διανομής και από την εξωτερική πλευρά των τοίχων τους μηχανισμούς (ρευματοδότες και διακόπτες). Τα μέρη διευκρινίζουν ότι τα κουτιά αυτά ενδέχεται να διαφέρουν ελαφρώς, ανάλογα με τον τύπο του τοίχου (σκυρόδεμα, γυψοσανίδα, οπτοπλινθοδομή)·
- τα κουτιά διακλάδωσης, δηλαδή τα κουτιά που χρησιμοποιούνται για να στεγάσουν τις συνδέσεις καλωδίων·
- τις σχάρες διακλάδωσης, δηλαδή τα εξαρτήματα που χρησιμοποιούνται για την πραγματοποίηση των διακλαδώσεων των καλωδίων·
- τις κλέμμες, δηλαδή τα εξαρτήματα που χρησιμοποιούνται για τη σύνδεση των συρμάτων και των καλωδίων·
- τα επιδαπέδια κανάλια, δηλαδή τους μικρούς αγωγούς που χρησιμοποιούνται για να στεγάσουν τα ορατά καλώδια·
- τις αγκράφες, δηλαδή τα εξαρτήματα στερέωσης των καλωδίων·
- τα κολλάρα, δηλαδή τα εξαρτήματα στερέωσης μιας δέσμης καλωδίων σε μια βάση ή μεταξύ τους·
- τους άκαμπτους σωλήνες, δηλαδή τους σωλήνες που προορίζονται για την όδευση και την προστασία των καλωδίων·
- τα εξαρτήματα στερέωσης των σωλήνων, δηλαδή τα εξαρτήματα στερέωσης των εξωτερικών σωλήνων πάνω στους τοίχους.

396. Τα μέρη εκτιμούν ότι τα προϊόντα αυτά αποτελούν μία μόνο και την ίδια αγορά προϊόντων, διότι όλα χρησιμεύουν στην οργάνωση της υποδομής καλωδίωσης μιας ηλεκτρικής εγκατάστασης από τον τερματικό πίνακα διανομής μέχρι τη σύνδεση με τον τερματικό ηλεκτρικό εξοπλισμό (ρευματοδότες, διακόπτες κλπ. ...). Πιο συγκεκριμένα, τα προϊόντα αυτά, που χρησιμοποιούνται σε όλες τις ηλεκτρικές εγκαταστάσεις, εξασφαλίζουν την όδευση, την προστασία και τη σύνδεση των καλωδίων τα οποία χρησιμοποιούνται στις ηλεκτρικές εγκαταστάσεις¹²⁰. Τα μέρη προσθέτουν ότι τα προϊόντα αυτά είναι μεταξύ τους υποκατάστατα από την άποψη της προσφοράς. Χρησιμοποιούν τις ίδιες βασικές τεχνολογίες καλουπώματος, εξώθησης, διέλασης και διαχωρισμού. Είναι δυνατόν να κατασκευάζονται με μία μόνο πράξη και με μέσα παραγωγής περιορισμένου κόστους¹²¹. Τα μέρη ισχυρίζονται ότι οι ομοιότητες των τεχνολογιών τις οποίες πρέπει να κατέχει ένας κατασκευαστής για την κατασκευή των διαφόρων υλικών στερέωσης και διακλάδωσης θα μπορούσαν να δώσουν τη δυνατότητα σε μια εταιρεία που ήδη παράγει ορισμένα προϊόντα να ξεκινήσει την παραγωγή και άλλων προϊόντων¹²².

397. Ο ακριβής ορισμός της αγοράς προϊόντων για την πώληση υλικών στερέωσης και διακλάδωσης είναι δυνατό να μείνει ανοικτός στην παρούσα περίπτωση, διότι, ανεξάρτητα από τον ορισμό της σχετικής αγοράς, η προταθείσα πράξη δημιουργεί τα ίδια ακριβώς προβλήματα ανταγωνισμού.

B.4.2 Ορισμός της γεωγραφικής αγοράς για τα υλικά στερέωσης και διακλάδωσης

398. Τα μέρη δεν λαμβάνουν σαφή θέση ως προς τη γεωγραφική διάσταση της αγοράς των υλικών στερέωσης και διακλάδωσης. Στο έγγραφο CO θεωρούν, πράγματι, ότι η γεωγραφική διάσταση αυτής της αγοράς «δεν είναι δυνατόν να θεωρηθεί ως καθαρά εθνική». Αντιθέτως, τα κατωτέρω στοιχεία, μαζί με τις εκτιμήσεις γενικού χαρακτήρα που παρουσιάστηκαν ανωτέρω στο πλαίσιο των πινάκων διανομής¹²³ επιβεβαιώνουν ότι η αγορά των εν λόγω προϊόντων είναι εθνικής διάστασης.

Εθνικές ιδιαιτερότητες προστίθενται τις διεθνείς προδιαγραφές σχετικά με τα κουτιά χωνευτής τοποθέτησης και διακλάδωσης

399. Τα κουτιά στερέωσης και διακλάδωσης υπόκεινται στο πρότυπο CEI 60 670 που ορίζει τους «γενικούς κανόνες σχετικά με τις θήκες σταθερού υλικού ηλεκτρικής εγκατάστασης για οικιακή και ανάλογη χρήση». Τα μέρη εξηγούν, εντούτοις, ότι αυτό το πρότυπο δεν προβλέπει καμία προδιαγραφή ως προς τη διάσταση των εν λόγω κυττίων. Πράγματι, οι εν λόγω διαστάσεις καθορίζονται από τους εθνικούς οργανισμούς τυποποίησης, γεγονός που συνεπάγεται την ύπαρξη εθνικών ιδιαιτεροτήτων. Όντως, αυτοί οι οργανισμοί καθορίζουν τις διαστάσεις που πρέπει να έχουν τα κουτιά χωνευτής τοποθέτησης και διακλάδωσης διαφορετικών βάσεων, συνήθως σε συνάρτηση με τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του πλαισίου κατασκευών που είναι κυρίαρχο στο κράτος μέλος. Πρόκειται, ιδίως, για τη φύση των χρησιμοποιούμενων δομικών υλικών, για την ποιότητα και την πολυμορφία των τοίχων και διαφραγμάτων (σκυρόδεμα,

¹²⁰ Απάντηση των μερών στις ερωτήσεις 238 και 240 του ερωτηματολογίου της 6ης Απριλίου 2001.

¹²¹ Απάντηση των μερών στην ερώτηση 240 του ερωτηματολογίου της 6ης Απριλίου 2001.

¹²² Απάντηση των μερών στην ερώτηση 242 του ερωτηματολογίου της 6ης Απριλίου 2001.

¹²³ Παράγραφοι 202-210.

οπτοπλινθοδομή, γυψοσανίδες, κλπ.) . Τα μέρη διευκρινίζουν, εντούτοις, ότι ορισμένες ομάδες χωρών, όπως οι σκανδιναβικές χώρες, έχουν εγκρίνει ανάλογες διαστάσεις. Τέλος, η Γαλλία είναι το κράτος που δεν επιβάλλει καμία διάσταση για τα κουτιά χωνευτής τοποθέτησης και διακλάδωσης¹²⁴.

Εθνικά σήματα ποιότητας προστίθενται στα διεθνή πρότυπα για διάφορες κατηγορίες υλικών διακλάδωσης και στερέωσης

400. Υπάρχουν σε διάφορα κράτη μέλη του ΕΟΧ εθνικά σήματα ποιότητας που αφορούν διάφορες κατηγορίες υλικών διακλάδωσης και εγκατάστασης. Τα εθνικά σήματα ποιότητας, που εκδίδονται από ανεξάρτητους εθνικούς οργανισμούς πιστοποίησης εγγυώνται στους καταναλωτές τη συμμόρφωση του προϊόντος που φέρει το σήμα με τις τεχνικές απαιτήσεις οι οποίες έχουν καθοριστεί από τους εφαρμοστέους κανόνες στα εν λόγω προϊόντα. Αυτές οι τεχνικές απαιτήσεις είναι δυνατό να απορρέουν είτε από ένα ευρωπαϊκό πρότυπο, απευθείας ή έμμεσα μέσω ενός δικτύου προτύπων που ενσωματώνει σε εθνικό επίπεδο το διεθνές πρότυπο, ή από ένα εθνικό πρότυπο ανεξάρτητο από κάθε διεθνές πρότυπο. Η απόκτηση αυτών των εθνικών σημάτων ποιότητας είναι προαιρετική, αλλά τα μέρη αναγνωρίζουν ότι αυτά τα σήματα για τα υλικά στερέωσης και διακλάδωσης αποκτούν αδιαμφισβήτητο εμπορικό πλεονέκτημα σε πολλές χώρες, ιδίως στη Γερμανία, τη Γαλλία και την Ιταλία¹²⁵.

401. Έτσι, τα μέρη έχουν λάβει σήματα ποιότητας για τα ακόλουθα προϊόντα:

- για διάφορους κωδικούς κουτιών χωνευτής τοποθέτησης που διαθέτουν στην αγορά¹²⁶ : OVE (Αυστρία) και CEBEC (Βέλγιο)·
- για τις κλέμμες: NF (Γαλλία), KEMA (Κάτω Χώρες), VDE (Γερμανία), IMQ (Ιταλία), AENOR (Ισπανία), CEBEC (Βέλγιο)¹²⁷·
- για τους άκαμπτους σωλήνες: NF USE (Γαλλία), το οποίο χορηγείται από τον LCIE¹²⁸.

Οι κωδικοί υλικών στερέωσης και διακλάδωσης με τις μεγαλύτερες πωλήσεις παρουσιάζουν σημαντικές διαφορές μεταξύ των κρατών μελών

402. Γενικά, η Schneider εξηγεί, όσον αφορά τα υλικά στερέωσης και διακλάδωσης, ότι τα προϊόντα των πέντε κωδικών με τις μεγαλύτερες πωλήσεις είναι διαφορετικά από τη μια χώρα στην άλλη λόγω τοπικών συνηθειών¹²⁹. Επιπλέον, οι διάφορες εταιρείες του ομίλου Schneider που δραστηριοποιούνται στην εν λόγω αγορά, όπως η Alombard ή η Sarel, διαθέτουν συνήθως τα προϊόντα αυτά σε ένα μόνο κράτος μέλος. Οι κατωτέρω συγκρίσεις αφορούν λοιπόν κυρίως τα προϊόντα του ομίλου Legrand.

¹²⁴ Απάντηση των μερών της 11^{ης} Ιουλίου 2001 σε αίτηση παροχής πληροφοριών της Επιτροπής της 6^{ης} Ιουλίου 2001.

¹²⁵ Απάντηση στην ερώτηση 246 του ερωτηματολογίου της 6ης Απριλίου 2001.

¹²⁶ Παράρτημα της απάντησης των μερών στην ερώτηση 66 του ερωτηματολογίου της 6ης Απριλίου 2001.

¹²⁷ Απάντηση των μερών της 20ής Ιουλίου 2001 σε αίτηση της Επιτροπής της 3^{ης} Ιουλίου 2001.

¹²⁸ Απάντηση των μερών του Ιουλίου 2001 σε αίτηση της Επιτροπής της 3^{ης} Ιουλίου 2001.

¹²⁹ “Γενικά σχόλια” για το παράρτημα της απάντησης της Schneider στην ερώτηση 139 του ερωτηματολογίου της 6ης Απριλίου 2001.

Κουτιά χωνευτής τοποθέτησης

403. Τα μέρη εξηγούν ότι οι κωδικοί αυτών των προϊόντων με τις μεγαλύτερες πωλήσεις παρουσιάζουν μεγάλες διαφορές μεταξύ των κρατών μελών¹³⁰. Τα στοιχεία που έδωσε η Legrand δείχνουν ότι ο κατάλογος των πέντε κωδικών κουτιών χωνευτής τοποθέτησης με τις μεγαλύτερες πωλήσεις παρουσιάζει σημαντικές διαφορές από το ένα κράτος μέλος στο άλλο και ότι σπάνια είναι δυνατό να βρεθεί ένας κωδικός αυτού του καταλόγου σε περισσότερα από τρία κράτη μέλη. Έτσι, η Legrand έδωσε τον κατάλογο των πέντε κωδικών κουτιών χωνευτής τοποθέτησης με τις μεγαλύτερες πωλήσεις για τις 11 χώρες του ΕΟΧ το 2000¹³¹, ο οποίος περιλαμβάνει 37 κωδικούς προϊόντων. Από αυτούς του 37 κωδικούς, τρεις κωδικοί εμφανίζονται σε τέσσερα κράτη (και κανένας σε περισσότερα από τέσσερα κράτη) και τρεις από τους κωδικούς αυτούς εμφανίζονται σε τρεις χώρες.

Σχάρες διακλάδωσης

404. Τα μέρη εξηγούν ότι οι σχάρες διακλάδωσης είναι προϊόντα που χρησιμοποιούνται κυρίως στη Γαλλία και σε ορισμένα μόνο άλλα κράτη μέλη¹³². Από εσωτερικό έγγραφο της Legrand¹³³ προκύπτει ότι, κατά τη διάρκεια του 2000, η εταιρεία αυτή, η οποία δραστηριοποιείται στην αγορά των προϊόντων διακλάδωσης και στερέωσης σε επτά κράτη μέλη, διέθετε προϊόντα αυτού του τύπου μόνο σε τέσσερα κράτη μέλη, δηλαδή τη Γαλλία, τη Γερμανία, την Αυστρία και την Ιρλανδία¹³⁴.

Άκαμπτοι σωλήνες στερέωσης

405. Τα μέρη εξηγούν ότι η διάμετρος των άκαμπτων σωλήνων που χρησιμοποιούνται σε εξωτερικό χώρο διαφέρει μεταξύ των κρατών μελών. Αυτό σημαίνει, συνεπώς, ότι οι διάμετροι των υλικών που χρησιμοποιούνται για τη στερέωση αυτών των σωλήνων διαφέρουν επίσης από το ένα κράτος μέλος στο άλλο. Τα μέρη προσθέτουν ότι ορισμένα κράτη μέλη χρησιμοποιούν μεταλλικούς σωλήνες, ενώ άλλα χρησιμοποιούν σωλήνες από PVC¹³⁵.

Κολλάρα στερέωσης

406. Από τα στοιχεία που έδωσε η Legrand προκύπτει ότι ο κατάλογος των πέντε κωδικών κολλάρων στερέωσης με τις μεγαλύτερες πωλήσεις παρουσιάζει σημαντικές διαφορές από ένα κράτος μέλος σε άλλο και ότι σπάνια βρίσκουμε κωδικό προϊόντος αυτού του καταλόγου σε περισσότερα από τρία κράτη μέλη. Έτσι, όταν η Legrand παρέχει τον κατάλογο των πέντε κωδικών κολλάρων στερέωσης με τις μεγαλύτερες πωλήσεις για τις 15 χώρες του ΕΟΧ¹³⁶, ο κατάλογος αυτός περιλαμβάνει 39 κωδικούς προϊόντων. Από αυτούς τους 39 κωδικούς μόνο δύο κωδικοί εμφανίζονται σε τέσσερα κράτη μέλη και

¹³⁰ Απάντηση των μερών στην ερώτηση 244 του ερωτηματολογίου της 6ης Απριλίου 2001.

¹³¹ Παράρτημα της Legrand στην ερώτηση 139 του ερωτηματολογίου της 6ης Απριλίου 2001.

¹³² Απάντηση των μερών στην ερώτηση 244 του ερωτηματολογίου της 6ης Απριλίου 2001.

¹³³ Παράρτημα της απάντησης της Legrand στην ερώτηση 139 του ερωτηματολογίου της 6^{ης} Ιουνίου 2001.

¹³⁴ Παράρτημα της απάντησης της Legrand στην ερώτηση 193 του ερωτηματολογίου της 6ης Απριλίου 2001.

¹³⁵ Απάντηση των μερών στην ερώτηση 244 του ερωτηματολογίου της 6ης Απριλίου 2001.

¹³⁶ Παράρτημα της απάντησης της Legrand στην ερώτηση 139 του ερωτηματολογίου της 6^{ης} Ιουνίου 2001.

κανένα σε περισσότερα από τέσσερα κράτη και έξι από τους κωδικούς αυτούς εμφανίζονται σε δύο χώρες.

407. Επιπλέον, τα μέρη εξηγούν, όσον αφορά τα κολλάρα στερέωσης, ότι μια ειδική κατηγορία κολλάρων, τα επονομαζόμενα «κολλάρα Colson» χρησιμοποιούνται πολύ περισσότερο σε ορισμένα κράτη μέλη του ΕΟΧ, ιδίως στη Γαλλία, παρά σε άλλα. Το βασικό χαρακτηριστικό αυτού του προϊόντος είναι η πολύ καλή ποιότητά του (αντοχή στις κλιματικές δοκιμασίες, αντοχή σε βίαιους κραδασμούς), επειδή χρησιμοποιεί μια ανθεκτικότερη πλαστική ύλη, αλλά και πολύ ακριβότερη από αυτήν που χρησιμοποιείται για την κατασκευή των άλλων κολλάρων. Η εξαιρετικά εκτεταμένη χρήση του κολλάρου Colson στη Γαλλία συνδέεται με το γεγονός ότι επελέγη από την EDF για τις δικές της ανάγκες, διότι έκρινε ότι το κόστος παρέμβασης σε τόπους με πολύ μεγάλη διασπορά σε περίπτωση ρήξης ενός κολλάρου ήταν απαράδεκτα υψηλό και απαγορευτικό¹³⁷.

Σημαντικές διαφορές τιμών μεταξύ κρατών μελών

408. Για την καθεμία από τις βασικές κατηγορίες υλικών στερέωσης και διακλάδωσης, η Επιτροπή ζήτησε από τα μέρη να της δώσουν τη μέση τιμή πώλησης του κάθε προϊόντος των πέντε κωδικών με τις μεγαλύτερες πωλήσεις σε ένα κράτος μέλος σε όλα τα κράτη στην αγορά των οποίων διατίθενται τα προϊόντα αυτών των κωδικών.¹³⁸ Στο βαθμό που οι ίδιοι κωδικοί προϊόντων περιλαμβάνονται στους πέντε κωδικούς με τις μεγαλύτερες πωλήσεις σε περισσότερες από μία χώρες, οι τιμές πώλησής τους είναι σημαντικά διαφορετικές.
409. Εν πάση περιπτώσει, τα προϊόντα αυτών των κωδικών αντιπροσωπεύουν σημαντικό μέρος των πωλήσεων της Legrand για καθεμία από τις κατηγορίες υλικών στερέωσης και διακλάδωσης. Είναι, συνεπώς, αντιπροσωπευτικές αυτών των κατηγοριών προϊόντων.

Κουτιά για χωνευτή τοποθέτηση

410. Ο πίνακας 21 κατωτέρω παρουσιάζει τις τιμές πώλησης, σε ευρώ του κάθε προϊόντος των κωδικών των κουτιών χωνευτής τοποθέτησης της Legrand, τα οποία περιλαμβάνονταν στους πέντε κωδικούς προϊόντων με τις μεγαλύτερες πωλήσεις τουλάχιστον σε δύο κράτη μέλη το 1999.

¹³⁷ Απάντηση των μερών της 25^{ης} Ιουνίου 2001 σε ερώτηση της Επιτροπής της 21^{ης} Ιουνίου 2001.

¹³⁸ Παράρτημα της απάντησης των μερών στην ερώτηση 245 του ερωτηματολογίου της 6ης Απριλίου 2001.

Πίνακας 21

Κωδικός	DE	DK	BE	FR	GR	NL	PT	ES	UK
[...]* Μέση τιμή πώλησης (Συγκριτική τιμή : FR=100)				(100)	**				
[...]* Μέση τιμή πώλησης (Συγκριτική τιμή : DE=100)	(100)					**			***
[...]* Μέση τιμή πώλησης (Συγκριτική τιμή : DE=100)	(100)					**			
[...]* Μέση τιμή πώλησης (Συγκριτική τιμή : DE=100)	(100)	***							***
[...]* Μέση τιμή πώλησης (Συγκριτική τιμή : DK=100)		(100)	**				**		
[...]* Μέση τιμή πώλησης (Συγκριτική τιμή : BE=100)			(100)		***		**	*	
[...]* Μέση τιμή πώλησης (Συγκριτική τιμή : BE=100)			(100)		***		**	*	
[...]* Μέση τιμή πώλησης (Συγκριτική τιμή : DE=100)	(100)				*	**		*	

Πηγή: μέρη.

[Μη εμπιστευτική διατύπωση: * = 0-50· **=50-100· ***=100-150 , κλπ.]*

411. Με εξαίρεση τον κωδικό [...]*, οι αποκλίσεις τιμών μεταξύ κρατών μελών είναι εξαιρετικά σημαντικές για την πολύ μεγάλη πλειοψηφία των κωδικών κουτιών χωνευτής τοποθέτησης που διατίθενται στην αγορά από την Legrand. Ακολουθούν συγκρίσεις μόνο ανάμεσα σε όμορα ή γειτονικά κράτη μέλη:

- ο κωδικός [...]* πωλείται [...]*€ στην [...] και [...]*€ στην [...]*, δηλαδή υπάρχει διαφορά [0-50]*%·
- ο κωδικός [...]* πωλείται [...]*€ στην [...] και [...]*€ στην [...]*, δηλαδή υπάρχει διαφορά [0-50]*%·
- ο κωδικός [...]* πωλείται [...]*€ στην [...] και [...]*€ στην [...]*, δηλαδή υπάρχει διαφορά [0-50]*%·
- ο κωδικός [...]* πωλείται [...]*€ στην [...] και [...]*€ στην [...]*, δηλαδή υπάρχει διαφορά [50-100]*%·

- ο κωδικός [...] * πωλείται [...] *€ στην [...] και [...] *€ στην [...]*, δηλαδή υπάρχει διαφορά [50-100] *%.

Κολλάρα

412. Ο πίνακας 22 κατωτέρω παρουσιάζει την τιμή πώλησης, σε ευρώ, καθενός από τους κωδικούς κολλάρων της Legrand που περιλαμβάνονται στους πέντε κωδικούς κολλάρων με τις μεγαλύτερες πωλήσεις σε δύο τουλάχιστον κράτη μέλη κατά τη διάρκεια του 2000.

Πίνακας 22

Κωδικός	AT	BE	DE	DK	ES	FR =100	GB	GR	IR	NL	PT
[...] * Μέση τιμή πώλησης			***			(100)					
[...] * Μέση τιμή πώλησης			***	****		(100)	****	***			
[...] * Μέση τιμή πώλησης		***	**	***	**	(100)	****	****			
[...] * Μέση τιμή πώλησης				***	**	(100)					

Πηγή: μέρη.

[Μη εμπιστευτική διατύπωση: * = 0-50· **=50-100· ***=100-150 , κλπ.]*

413. Οι αποκλίσεις τιμών μεταξύ κρατών μελών είναι ιδιαίτερα μεγάλες για την πολύ μεγάλη πλειοψηφία των κωδικών κολλάρων που διατίθεται στην αγορά από τη Legrand. Στη συνέχεια παρουσιάζονται οι αποκλίσεις τιμών μόνο ανάμεσα σε όμορα ή γειτονικά κράτη μέλη:

- ο κωδικός [...] * πωλείται [...] *€ στην [...] * και [...] * € στην [...]*, δηλαδή διαφορά [0-50] *%.
- ο κωδικός [...] * πωλείται [...] *€ στην [...] * και [...] * € στην [...]*, δηλαδή διαφορά [0-50] *% μεταξύ [...] * και [...]*, διαφορά κατά [0-50] *% μεταξύ της [...] * και της [...] * και διαφορά [0-50] *% μεταξύ της [...] * και [...]*.
- ο κωδικός [...] * πωλείται [...] *€ στην [...] * και [...] * € στην [...]*, δηλαδή διαφορά [0-50] *%.
- ο κωδικός [...] * πωλείται [...] *€ στην [...] * και [...] * € στην [...]*, δηλαδή διαφορά [0-50] *%.
- το προϊόν του κωδικού [...] * (που δεν περιλαμβάνεται στον πίνακα 20) πωλείται [...] * € στην [...] * και [...] * € στην [...]*, δηλαδή διαφορά [0-50] *%.

Σχάρες διακλάδωσης

414. Από τα στοιχεία που έδωσε η Legrand¹³⁹ προκύπτει ότι η εταιρεία αυτή διέθεσε σχάρες διακλάδωσης σε τέσσερα κράτη μέλη το 2000. Τα προϊόντα των κωδικών που αναφέρονται κατωτέρω περιλαμβάνονται στους πέντε κωδικούς προϊόντων με τις μεγαλύτερες πωλήσεις σε αυτά τα κράτη μέλη κατά τη διάρκεια αυτού του έτους. Πρόκειται, λοιπόν, για κωδικούς προϊόντων που παρουσιάζουν μεγάλο όγκο πωλήσεων στην κατηγορία των σχαρών διακλάδωσης και είναι, συνεπώς, αντιπροσωπευτικοί του συνόλου αυτής της κατηγορίας προϊόντων.
415. Κατά τη διάρκεια του 2000, η μέση τιμή πώλησης κατά μονάδα προϊόντος της Legrand που υπάγεται στον κωδικό [...] και έχει την ονομασία “[...]” ήταν:
- [90-130]* € στη Γαλλία·
 - [290-330]* € στην Αυστρία·
 - [340-380]* € στην Ιρλανδία.
416. Κατά τη διάρκεια του 2000, η μέση τιμή πώλησης κατά μονάδα προϊόντος της Legrand με τον κωδικό [...] και την ονομασία “[...]” ήταν [...] € στην [...] ενώ πωλούνταν με μέση κατά μονάδα τιμή [...] € στην [...] κατά τη διάρκεια της ίδιας περιόδου, που αντιπροσωπεύει διαφορά [50-100]*%.
417. Τέλος, κατά τη διάρκεια του 2000, η μέση τιμή πώλησης κατά μονάδα προϊόντος της Legrand με τον κωδικό [...] και την ονομασία “[...]” ήταν [...] € στην [...] ενώ πωλούνταν με μέση κατά μονάδα τιμή [...] € στην [...], δηλαδή διαφορά [250-300]*%.

Κανάλια επιδαπέδια

418. Ο κατωτέρω πίνακας 23 παρουσιάζει την τιμή πώλησης, σε ευρώ, καθενός από τους κωδικούς καναλιών επιδαπέδιων της Legrand που περιλαμβάνονται στους πέντε κωδικούς με τις μεγαλύτερες πωλήσεις τουλάχιστον σε δύο κράτη μέλη κατά τη διάρκεια του 1999.

Πίνακας 23

¹³⁹ Παράρτημα της απάντησης της Legrand στην ερώτηση 139 του ερωτηματολογίου της 6ης Απριλίου 2001.

Κωδικός (τιμή σε €)	DE	AUT	BE	DK	ES	FR = 100	GR	FIN
[...]* Μέση τιμή πώλησης	*****		9*			(100)		11*
[...]* Μέση τιμή πώλησης			8*			(100)		11*
[...]* Μέση τιμή πώλησης	****	*****	*****	***	7*	(100)	*****	11*
[...]* Μέση τιμή πώλησης	****	*****	*****		7*	(100)	*****	7*

Πηγή: μέρη

[Μη εμπιστευτική διατύπωση: * = 0-50· **=50-100· ***=100-150 , κλπ.]*

419. Οι αποκλίσεις τιμών μεταξύ των κρατών μελών είναι ιδιαίτερα σημαντικές για την πολύ μεγάλη πλειοψηφία των κωδικών κολλάρων που διατίθενται στο εμπόριο από την Legrand. Παρουσιάζουμε τις διαφορές μεταξύ γειτονικών κρατών μελών:

- ο κωδικός [...] * πωλείται [...] * € στην [...] *, [...] *€ στην [...] * και [...] * € στην [...] *, δηλαδή διαφορά [50-100] *% μεταξύ [...] * και της [...] *, [50-100] *% μεταξύ [...] * και της [...] * και [300-350] *% μεταξύ της [...] * και της [...] *.
- ο κωδικός [...] * πωλείται [...] * € στην [...] * και [...] * € στην [...] *, δηλαδή διαφορά [50-100] *%.
- ο κωδικός [...] * πωλείται [...] * € στην [...] * και [...] * € στην [...] *, δηλαδή διαφορά [50-100] *%.

Κανένας ανταγωνιστής, με εξαίρεση τα μέρη, δεν δραστηριοποιείται σε περισσότερα από ένα κράτη μέλη και υπάρχει ασυμμετρία ως προς τις θέσεις που κατέχουν τα μέρη στην αγορά των διαφόρων κρατών μελών

420. Φαίνεται ότι ελάχιστες εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην αγορά των υλικών στερέωσης και διακλάδωσης είναι παρούσες σε περισσότερα κράτη μέλη. Τα έγγραφα που κοινοποίησαν τα μέρη¹⁴⁰ αναφέρουν ότι μόνο η Schneider και η Legrand διαθέτουν τα προϊόντα αυτά στην αγορά περισσότερων από ένα κρατών μελών του EOX. Έτσι, η Schneider είναι παρούσα σε έξι κράτη μέλη του EOX (Δανία, Φινλανδία, Γαλλία, Ιταλία, Σουηδία και Νορβηγία) και η Legrand σε επτά κράτη μέλη (Ισπανία, Γαλλία, Ιταλία, Ιρλανδία, Κάτω Χώρες, Πορτογαλία και Ηνωμένο Βασίλειο). Οι βασικοί ανταγωνιστές των μερών: Hager, Siemens, ABB, Gewiss, είναι παρόντες μόνο σε ένα κράτος μέλος, αν και, τουλάχιστον οι τρεις πρώτες από αυτές, είναι μεγάλοι όμιλοι που είναι εγκατεστημένοι σε πολλά κράτη μέλη του EOX.

421. Επιπλέον, τα μερίδια αγοράς που ανέφεραν τα μέρη¹⁴¹ δείχνουν ότι κατέχουν πολύ διαφορετικές θέσεις στα διάφορα κράτη μέλη στα οποία είναι παρόντα. Έτσι, η Schneider διαθέτει μερίδιο αγοράς [20-30] *% στη Γαλλία, αλλά μόνο σε [0-10] * % στην Ιταλία. Παρομοίως, η Schneider κατέχει μερίδιο αγοράς [60-70] *% στη Νορβηγία, αλλά

¹⁴⁰ Παράρτημα 16 του εντύπου CO.

¹⁴¹ Παράρτημα 16 του εντύπου CO.

μόνο [30-40]*% στη Σουηδία. Η Legrand διαθέτει μερίδιο αγοράς [50-60]*% στη Γαλλία, αλλά μόνο [10-20]*% στην Ιταλία και [10-20]*% στην Ισπανία. Τα μέρη αναφέρουν επίσης ότι στην αγορά των υλικών στερέωσης και διακλάδωσης «υπάρχει συχνά εθνικός ανταγωνισμός μικρομεσαίων επιχειρήσεων οι οποίες ενδέχεται να κατέχουν μεγάλα μερίδια τοπικής αγοράς»¹⁴².

Η διανομή των υλικών διακλάδωσης και στερέωσης οργανώνεται σε εθνική βάση

422. Τα μέρη εξηγούν ότι κατά μέσο όρο ποσοστό 90% του κύκλου εργασιών των κατασκευαστών υλικών στερέωσης και διακλάδωσης πραγματοποιείται από τις πωλήσεις στις εταιρείες χονδρικής διανομής¹⁴³.
423. Όπως εξηγείται ανωτέρω, οι σχέσεις μεταξύ κατασκευαστών και εταιρειών χονδρικής διανομής υλικών ηλεκτρικής διανομής οργανώνεται σε εθνική βάση, ακόμη και όσον αφορά τους κατασκευαστές και τις εταιρείες χονδρικής διανομής ευρωπαϊκής διάστασης. Η διαπίστωση αυτή ισχύει επίσης για τα υλικά στερέωσης και διακλάδωσης. Η διανομή αυτών των προϊόντων οργανώνεται επίσης σε εθνική βάση.

Συμπέρασμα

424. Εν κατακλείδι, η σχετική γεωγραφική αγορά για την πώληση υλικών διακλάδωσης και στερέωσης είναι εθνικής διάστασης. Στο απαντητικό τους υπόμνημα, τα μέρη δεν αμφισβήτησαν αυτό το συμπέρασμα.

B.5 Προϊόντα μετασχηματισμού και τροφοδότησης

B.5.1 Αγορές προϊόντων

425. Οι μετασχηματιστές και τα τροφοδοτικά προορίζονται για υλικά χαμηλής τάσης ελέγχου αυτόματων μηχανισμών των μηχανών που εξοπλίζουν βιομηχανίες και κτίρια. Τα προϊόντα αυτά παρέχουν τάσεις και ισχύ ρεύματος προσαρμοσμένα στο τμήμα ελέγχου και ισχύος των συστημάτων αυτόματου ελέγχου. Πράγματι, τα συστήματα αυτόματου ελέγχου πρέπει, για λόγους ασφαλείας, να είναι μονωμένα από το βασικό δίκτυο και απαιτούν συχνά διαφορετικές τάσεις τροφοδοσίας (μπορεί να είναι χαμηλότερου επιπέδου ή συνεχείς) από την τάση του δικτύου.
426. Τα μέρη εξηγούν ότι οι μετασχηματιστές και τα τροφοδοτικά ανήκουν στην ίδια αγορά προϊόντων, διότι υπάγονται σε τεχνολογικές επιλογές που ικανοποιούν την ίδια ανάγκη, δηλαδή την παροχή ηλεκτρικού ρεύματος σε ένα σύστημα αυτόματου ελέγχου. Όμως, η πρόταση αυτή δεν αντέχει σε εξέταση.
427. Καταρχήν, οι μετασχηματιστές και τα συστήματα τροφοδοσίας έχουν διαφορετικές λειτουργίες. Οι μετασχηματιστές προορίζονται για τα κυκλώματα ελέγχου εναλλασσόμενου ρεύματος και επιτρέπουν την προσαρμογή του επιπέδου τάσης και τη μόνωση του συστήματος του κεντρικού δικτύου. Τα τροφοδοτικά επιτρέπουν την παροχή συνεχούς ρεύματος. Τα μέρη εξήγησαν, επίσης, στο απαντητικό υπόμνημά τους στην κοινοποίηση αιτιάσεων, ότι τα συστήματα τροφοδοσίας προσφέρουν συχνά πολύ υψηλότερο βαθμό ειδίκευσης και λειτουργικότητας (προστασία, ασφάλεια, έλεγχος

¹⁴² Απάντηση των μερών της 16^{ης} Ιουλίου 2001 σε αίτηση της Επιτροπής της 3^{ης} Ιουλίου 2001.

¹⁴³ Έντυπο CO, σελίδα 102.

υψηλής επίδοσης, κλπ.) που, κατά την άποψή τους, αντανακλάται στην υψηλότερη τιμή των συστημάτων τροφοδοσίας σε σύγκριση με τους μετασχηματιστές.

428. Στη συνέχεια, η επιλογή του συστήματος αυτόματου ελέγχου υπαγορεύει και την επιλογή ανάμεσα σε μετασχηματιστές και σε συστήματα τροφοδοσίας. Έτσι, τα μέρη εξήγησαν στο πλαίσιο της έρευνας ότι η επιλογή της μιας ή της άλλης τεχνολογίας εξαρτάται από την προηγούμενη επιλογή του ίδιου του συστήματος αυτόματου ελέγχου. Θα υπήρχε, συνεπώς, δυνατότητα υποκατάστασης ανάμεσα σε ένα ζεύγος συστήματος αυτόματου ελέγχου/μετασχηματιστή και ένα ζεύγος συστήματος αυτόματου ελέγχου/τροφοδοτικού. Από την ανάπτυξη των μερών προκύπτει ότι οι μετασχηματιστές και τα τροφοδοτικά για αυτόματο έλεγχο δεν είναι δυνατόν να υποκατασταθούν μεταξύ τους από την πλευρά της ζήτησης, εάν έχει προηγηθεί η επιλογή του συστήματος αυτόματου ελέγχου.
429. Επιπλέον, αυτοί οι δύο τύποι προϊόντων έχουν εμφανώς συμπληρωματικό χαρακτήρα. Έτσι, τα μέρη εξηγούν ότι τα σύγχρονα συστήματα αυτόματου ελέγχου περιλαμβάνουν συνήθως και μετασχηματιστή για τη μόνωση και ηλεκτρονικά τροφοδοτικά για την προσαρμογή και τη ρύθμιση των επιπέδων τάσης. Όμως, σε αυτό το μέτρο, οι εξεταζόμενες τεχνολογίες είναι μάλλον συμπληρωματικές παρά ανταγωνιστικές μεταξύ τους.
430. Στο απαντητικό υπόμνημά τους, τα μέρη υποστηρίζουν, εντούτοις, ότι η επιλογή ανάμεσα σε μετασχηματιστές και/ή συστήματα τροφοδοσίας είναι δυνατή και μετά την επιλογή του συστήματος αυτόματου ελέγχου.
431. Όμως, ο ισχυρισμός αυτός δεν αντικρούει μόνο τις εξηγήσεις που έδωσαν τα μέρη απαντώντας σε αιτήσεις παροχής πληροφοριών της Επιτροπής κατά τη διάρκεια της έρευνας¹⁴⁴. αλλά αναιρείται και από τις εξηγήσεις που παρέχονται στον κατάλογο Télémécanique (Schneider) ο οποίος εξηγεί, υπό μορφή «οδηγού επιλογής» λεπτομερώς ποιες είναι οι λειτουργίες των μετασχηματιστών, των ανορθωτών με φίλτρο και των τροφοδοτικών κατάτμησης, και για ποιες εφαρμογές (παραδείγματος χάρη σε όρους κυκλωμάτων ελέγχου, θερμοκρασίας, δικτύου, ευαισθησίας φορτίου, κλπ.) προορίζονται αυτοί οι τύποι προϊόντων¹⁴⁵. Τα μέρη προσθέτουν στην απάντησή τους και άλλα στοιχεία σχετικά με την επιλογή, όπως η αξιοπιστία, οι συνθήκες συντήρησης ή η τυποποίηση των εξαρτημάτων αυτόματου ελέγχου που ενδέχεται να υπαγορεύουν την επιλογή είτε ενός μετασχηματιστή, είτε ενός τροφοδοτικού ή ακόμη και ένα ορισμένο τύπο τροφοδοτικού. Από τα ανωτέρω προκύπτει ότι υπάρχει πολύ περιορισμένος βαθμός υποκατάστασης ανάμεσα τους μετασχηματιστές και τα συστήματα τροφοδότησης από την πλευρά της προσφοράς.
432. Οι τιμές των μετασχηματιστών και των συστημάτων τροφοδότησης είναι σαφώς διαφορετικές. Έτσι, από τους κωδικούς προϊόντων της Schneider που περιλαμβάνονται στους πέντε κωδικούς προϊόντων με τις μεγαλύτερες πωλήσεις στο κάθε κράτος μέλος του ΕΟΧ, οι μέσες τιμές των μετασχηματιστών κυμαίνονται μεταξύ [10-50]* € (κωδικός [...] στην [...]*) και [40-80]* € (κωδικός [...] στην [...]*), ενώ οι μέσες τιμές των τροφοδοτικών κυμαίνονται μεταξύ [10-50]* € (κωδικός [...] στην [...]*) και [480-520]* € (κωδικός [...] στην [...]*). Η αντίστοιχη τιμή της Legrand κυμαίνεται μεταξύ [0-40]* € (κωδικός [...] στην [...]*) και [180-220]* € (κωδικός [...] στην [...]*) για

¹⁴⁴ Απάντηση της 19^{ης} Μαρτίου 2001 στο ερωτηματολόγιο της 14^{ης} Μαρτίου 2001, στην ερώτηση 25.

¹⁴⁵ Κατάλογος Télémécanique 1999, σ. 366/367.

τους μετασχηματιστές και μεταξύ [40-80]* € (κωδικός [...] στην [...]) και [400-440]* € (κωδικός [...] στην [...]) για τα τροφοδοτικά.

433. Στο αναλυτικό υπόμνημά τους, τα μέρη αποδίδουν αυτή την απόκλιση τιμών στο βαθμό τελειοποίησης και λειτουργικότητας των τροφοδοτικών σε σύγκριση με τους μετασχηματιστές.
434. Όμως, αυτός ο ισχυρισμός σημαίνει ρητά ότι αυτοί οι δύο τύποι προϊόντων δεν είναι υποκατάστατα από την πλευρά της ζήτησης, λόγω των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών τους και των τιμών τους¹⁴⁶.
435. Οι μετασχηματιστές και τα τροφοδοτικά είναι, εξάλλου, τελείως διαφορετικά μεταξύ τους από τεχνολογική άποψη. Τα μέρη εξήγησαν, κατά τη διενέργεια της έρευνας, ότι τα συστήματα τροφοδότησης ακολουθούν μια τεχνολογία «προγραμματισμένης λογικής» και αποτελούνται από κατ' εξοχήν ηλεκτρονικά στοιχεία (ακόμη και αν περιλαμβάνουν μετασχηματιστή στις περισσότερες περιπτώσεις), ενώ οι μετασχηματιστές είναι τεχνολογίας «λογικής καλωδίου» με ηλεκτρομηχανικά εξαρτήματα και δεν περιέχουν ηλεκτρονικά στοιχεία¹⁴⁷. Οι μετασχηματιστές είναι προϊόντα με πλήρως σταθεροποιημένη τεχνολογία, ενώ τα τροφοδοτικά είναι αποτέλεσμα τεχνολογιών οι οποίες βρίσκονται σε εξέλιξη¹⁴⁸. Ένας ανταγωνιστής εξήγησε ότι όχι μόνο τα μέσα παραγωγής, αλλά και ο εξοπλισμός δοκιμής και ελέγχου είναι διαφορετικά για τους μετασχηματιστές και για τα τροφοδοτικά. Για το λόγο αυτό, ένας κατασκευής μετασχηματιστών χρειάζεται να κάνει μεγάλη επένδυση και να διαθέσει σημαντικό χρόνο για να αρχίσει την κατασκευή τροφοδοτικών και αντιστρόφως¹⁴⁹. Τα εν λόγω προϊόντα δεν είναι, συνεπώς, υποκατάστατα από την πλευρά της προσφοράς.
436. Σε αντίθεση με αυτό το επιχείρημα, τα μέρη υποστήριξαν στο απαντητικό υπόμνημά τους ότι υπάρχει μεγάλο φάσμα ειδικών λειτουργιών που εξυπηρετούνται είτε από μετασχηματιστές είτε από συστήματα τροφοδότησης και, ως εκ τούτου, η συσχέτιση των μετασχηματιστών με ορισμένα βιομηχανικά προϊόντα (λογικής καλωδίου) και των τροφοδοτικών με άλλα προϊόντα «προγραμματισμένης λογικής» θα ήταν απλουστευτική. Επιπλέον, τα μέρη εκτιμούν ότι η μετάβαση από την παραγωγή μετασχηματιστών στην παραγωγή τροφοδοτικών και αντιστρόφως «δεν δημιουργεί δυσκολίες», χωρίς ωστόσο να προσδιορίζουν λεπτομερώς τον απαιτούμενο χρόνο και την επένδυση.
437. Ο ισχυρισμός αυτός δεν αναιρεί τη διαπίστωση ότι οι μετασχηματιστές και τα τροφοδοτικά δεν είναι υποκατάστατα από την πλευρά της προσφοράς. Πράγματι, ανεξάρτητα από την ενδεχόμενη πολυμορφία των συστημάτων τροφοδότησης, από τις προαναφερθείσες πληροφορίες που έδωσαν οι εμπλεκόμενοι και τρίτα μέρη προκύπτει ότι όλες οι παραλλαγές των συστημάτων τροφοδότησης βασίζονται σε μια ριζικά διαφορετική τεχνολογία από αυτή των μετασχηματιστών.
438. Τα μέρη υποστήριξαν, επιπλέον, ότι οι περισσότερες εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην αγορά πωλούν ταυτόχρονα και μετασχηματιστές και συστήματα τροφοδότησης.

¹⁴⁶ Βλέπε τον ορισμό της αγοράς σχετικού προϊόντος στην ανακοίνωση της Επιτροπής για τον ορισμό της εν λόγω αγοράς για τους σκοπούς της κοινοτικής νομοθεσίας περί ανταγωνισμού, σημείο 7.

¹⁴⁷ Απάντηση της 19^{ης} Μαρτίου 2001 στην ερώτηση 25 του ερωτηματολογίου της 14^{ης} Μαρτίου 2001.

¹⁴⁸ Συμπλήρωμα του εντύπου CO της 14^{ης} Μαρτίου 2001, σ. 12.

¹⁴⁹ Polyflux, απάντηση της 9^{ης} Ιουλίου 2001.

Πρέπει, εντούτοις, να επισημάνουμε ότι αν και πολλοί κατασκευαστές πράγματι δραστηριοποιούνται και στα δύο τμήματα της αγοράς, από όλους τους ανταγωνιστές που κατέχουν μερίδιο αγοράς μεγαλύτερο του [...] * % σε αυτή τη συνδυασμένη αγορά μετασχηματιστών και συστημάτων τροφοδότησης στη Γαλλία, μόνο η Siemens και η Cecla δραστηριοποιούνται και στα δύο τμήματα της αγοράς, ενώ οι άλλες ασχολούνται μόνο με τα συστήματα τροφοδοσίας, με αποτέλεσμα να μην υφίσταται ανταγωνιστική πίεση σήμερα από τις εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην αγορά των μετασχηματιστών.

439. Εξάλλου, τα μέρη υποστηρίζουν στην απάντησή τους ότι η χρήση του μετασχηματιστή τείνει να περιοριστεί προς όφελος των τροφοδοτικών λαμβανομένου υπόψη του προσανατολισμού της αγοράς προς πιο εξελιγμένα συστήματα και της όλο και μεγαλύτερης χρησιμοποίησης των ηλεκτρονικών προϊόντων. Η τάση αυτή θα αναγκάσει τις εταιρείες να αναδιοργανώσουν την παραγωγή τους, μεταβαίνοντας από την παραγωγή των μετασχηματιστών προς την παραγωγή συστημάτων ανορθωμένης τροφοδότησης (ανορθωτών) (ηλεκτρομηχανικών), στη συνέχεια ανορθωτών με φίλτρο (ηλεκτρομηχανικών) και τέλος των σταθεροποιημένων συστημάτων τροφοδότησης (ηλεκτρονικών).
440. Η τάση αυτή, εάν υπάρχει μεσοπρόθεσμα ή μακροπρόθεσμα, δεν μπορεί να ασκήσει πίεση στους κατασκευαστές μετασχηματιστών. Όπως εξηγήθηκε προηγουμένως, η επιλογή ενός μετασχηματιστή ή ενός συστήματος τροφοδότησης εξαρτάται από την επιλογή ενός προκαθορισμένου συστήματος αυτόματου ελέγχου, έτσι ώστε η δυνατότητα υποκατάστασης που ανέφεραν τα μέρη να είναι δυνατό να ασκείται μόνο στο επίπεδο της επιλογής ανάμεσα σε μια λύση «αυτόματος έλεγχος + μετασχηματιστής» και σε μια λύση «αυτόματος έλεγχος + τροφοδοτικό». Όμως, επειδή η επιλογή ενός συστήματος αυτόματου ελέγχου δεν πραγματοποιείται γενικά αποκλειστικά σε σχέση με τον τρόπο πρόσβασης στην ηλεκτρική πηγή, δεν είναι πιθανό μια αύξηση των τιμών των μετασχηματιστών από μόνη της να αρκεί για να υπάρξει μεταστροφή ενός αρκετά μεγάλου τμήματος της ζήτησης από ένα «σύστημα αυτόματου ελέγχου + μετασχηματιστή» σε ένα «σύστημα αυτόματου ελέγχου + τροφοδοτικό». Αυτό φαίνεται, εξάλλου και από τις διαπιστωθείσες ανωτέρω διακυμάνσεις τιμών.
441. Συνεπώς, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι οι μετασχηματιστές και τα ηλεκτρονικά προϊόντα τροφοδότησης υπάγονται σε διαφορετικές αγορές προϊόντων.

B.5.2 Γεωγραφική αγορά

442. Σε όρους γεωγραφικής αγοράς, τα μέρη υποστηρίζουν ότι η αγορά είναι ευρωπαϊκής διάστασης. Έτσι, εξηγούν ότι οι μετασχηματιστές και τα τροφοδοτικά τροποποιούνται σε διεθνή κλίμακα και ότι οι βασικοί ανταγωνιστές έχουν διεθνή παρουσία βάσει ενός τυποποιημένου καταλόγου και ενός μόνο εμπορικού σήματος.
443. Το κανονιστικό πλαίσιο που εφαρμόζεται στους μετασχηματιστές και στα τροφοδοτικά είναι εναρμονισμένο σε ευρωπαϊκό επίπεδο. Οι κανόνες στους οποίους υπόκεινται οι μετασχηματιστές τάσεων είναι τα πρότυπα CEI της σειράς 61558 και τα πρότυπα EN της ίδιας σειράς. Όλα αυτά τα πρότυπα αφορούν ζητήματα που συνδέονται με την ηλεκτρική, θερμική και μηχανική ασφάλεια των μετασχηματιστών πρωτογενούς τάσης κατώτερης των 1 000 βολτ καθώς και των τροφοδοτικών που εμπεριέχουν αυτούς τους μετασχηματιστές. Τα συστήματα τροφοδότησης που υπόκεινται σε ρύθμιση καλύπτονται από τον κανόνα CEI 60950 και το ισοδύναμο ευρωπαϊκό πρότυπο που φέρει τον ίδιο αριθμό. Εκτός από αυτούς τους διεθνείς και ευρωπαϊκούς κανόνες, δεν υπάρχουν εθνικά πρότυπα.

444. Με αίτηση των πελατών, οι κατασκευαστές μετασχηματιστών και τροφοδοτικών ζητούν την πιστοποίηση της καταλληλότητας των προϊόντων τους με τα πρότυπα που εφαρμόζουν ανεξάρτητα εργαστήρια. Όπως εξηγούν τα μέρη, όλα τα διαπιστευμένα εργαστήρια των κρατών μελών του ΕΟΧ έχουν την ικανότητα να πραγματοποιούν τις απαραίτητες δοκιμές και να εκδίδουν πιστοποιητικό συμμόρφωσης με το πρότυπο. Εντούτοις, το κύρος του εργαστηρίου και η αναγνώρισή του από τους φορείς της αγοράς είναι σημαντικά στοιχεία για τη λήψη της απόφασης. Σύμφωνα με τα μέρη, ο απαιτούμενος χρόνος και το κόστος για την απόκτηση του πιστοποιητικού είναι [1-18]* μήνες και [50-250]* FF αντίστοιχα. Αν και δεν θα ήταν δυνατό το κόστος αυτό να θεωρηθεί απαγορευτικό, αποτελεί ωστόσο, φραγμό εισόδου στην αγορά μεταξύ των κρατών μελών, που δεν είναι αμελητέος, εφόσον πρέπει να λαμβάνεται πιστοποίηση για κάθε κωδικό προϊόντος χωριστά και ότι τα πιστοποιητικά πρέπει να ανανεώνονται σε τακτά διαστήματα.

445. Από την ανάλυση των τιμών που κοινοποιούν τα μέρη συνάγεται ότι υπάρχουν σημαντικές διακυμάνσεις από το ένα κράτος μέλος στο άλλο. Ο κατωτέρω πίνακας παρουσιάζει την τιμή πώλησης, σε ευρώ, καθενός από τους κωδικούς μετασχηματιστών και τροφοδοτικών της Schneider που περιλαμβάνονται στους πέντε κωδικούς προϊόντων με τις μεγαλύτερες πωλήσεις σε τουλάχιστον δύο κράτη μέλη:

Πίνακας 24

Κωδικός (τιμή σε €)	B	D	DK	E	F	I	NL	UK	S	N
Μετασχηματιστής [...]*	*	*	**	*	*	*	*	*	*	
Μέση τιμή πώλησης										
Μετασχηματιστής [...]*	*	*	*	*	*	*		*	*	*
Μέση τιμή πώλησης										
Μετασχηματιστής [...]*	*	*	*	*	*		*		*	*
Μέση τιμή πώλησης										
Τροφοδοτικό [...]*	**		**	**	**	**		11*	**	
Μέση τιμή πώλησης										
Τροφοδοτικό [...]*					***	**	***			
Μέση τιμή πώλησης										
Τροφοδοτικό [...]*	**		**		**					
Μέση τιμή πώλησης									**	
Τροφοδοτικό [...]*					**					
Μέση τιμή πώλησης										**

Πηγή: τα μέρη.

[Μη εμπιστευτική διατύπωση: * = 0-50· **=50-100· ***=100-150 , κλπ.]*

446. Παρόμοιες διαφορές τιμών δείχνουν ότι η προσφορά μπορεί να συμβάλει στην αύξηση των τιμών σε ορισμένες χώρες, χωρίς να υπάρχει κίνδυνος να εισάγουν οι πελάτες τους σχετικούς εξοπλισμούς από γειτονικές χώρες.

447. Στο απαντητικό τους υπόμνημα, τα μέρη υποστηρίζουν ότι οι διακυμάνσεις των τιμών της Schneider δεν αποτελούν ενδείξεις για τον καθορισμό της γεωγραφικής αγοράς, εφόσον προκύπτουν από το γεγονός ότι η Schneider αποφάσισε να μην εφαρμόσει πολιτική τιμών σε ολόκληρη την Ευρώπη, λόγω των μικρών ποσοτήτων των εν λόγω προϊόντων και του αντίστοιχου ελάχιστου κύκλου εργασιών. Όμως, ελλείψει πολιτικής τιμών στο επίπεδο του ομίλου, φαίνεται ότι οι τιμές οι οποίες καθορίζονται από τις θυγατρικές της Schneider στις διάφορες χώρες αντανακλούν τους όρους ανταγωνισμού στις αντίστοιχες χώρες. Οι διαπιστωθείσες διακυμάνσεις τιμών αποτελούν, συνεπώς, την έκφραση σημαντικά διαφορετικών όρων ανταγωνισμού από χώρα σε χώρα¹⁵⁰.
448. Πρέπει, συνεπώς, να επισημάνουμε ότι διακυμάνσεις τιμών υπάρχουν επίσης, σε μικρότερο βαθμό, και στη Legrand. Έτσι, ο ακόλουθος πίνακας παρουσιάζει τις τιμές των πέντε κωδικών μετασηματιστών με τις μεγαλύτερες πωλήσεις στη Γαλλία, που περιλαμβάνονται επίσης στους πέντε κωδικούς με τις μεγαλύτερες πωλήσεις σε ένα τουλάχιστον ακόμη κράτος μέλος.

Πίνακας 24 α

Κωδικός (τιμή σε €)	B	D	DK	E	F	I	L	NL	N
[...]*	[0-20]*				[20-30]*				
[...]*	[0-20]*				[20-30]*		[20-30]*	[0-20]*	
[...]*					[30-40]*				[40-50]*

Πηγή: τα μέρη

449. Σύμφωνα με τα μέρη, το 60% των μετασηματιστών και των τροφοδοτικών που πωλούνται από τα μέρη διατίθενται μέσω των εταιρειών χονδρικής διανομής, οι οποίες οργανώνονται σε εθνική κλίμακα. Για τη Γαλλία, χώρα με το μεγαλύτερο βαθμό επικάλυψης ανάμεσα στις δραστηριότητες των μελών, ποσοστό [70-80]* % των πωλήσεων των μετασηματιστών και [70-80]* % των συστημάτων τροφοδότησης της Schneider πραγματοποιείται μέσω των εταιρειών χονδρικής διανομής.
450. Στο απαντητικό τους υπόμνημα, τα μέρη επικαλούνται επίσης τη διεθνή παρουσία κατασκευαστών διαφορετικού μεγέθους, περιλαμβανομένων μεγάλων εταιρειών όπως οι Omron, Siemens και Phoenix, αλλά και πολλών MME.
451. Εντούτοις, η παρουσία μιας εταιρείας σε περισσότερες χώρες δεν συνεπάγεται κατ' ανάγκη ότι οι όροι ανταγωνισμού είναι σε αυτές επαρκώς ομοιογενείς. Σύμφωνα με τα στοιχεία που έδωσαν τα μέρη στο πλαίσιο της έρευνας, τα μερίδια αγοράς των διαφόρων εταιρειών παρουσιάζουν σημαντικές διακυμάνσεις από χώρα σε χώρα. Έτσι, το μερίδιο πωλήσεων μετασηματιστών και τροφοδοτικών της Legrand υπερβαίνει το [0-20]* % μόνο στη Γαλλία ([20-40]* %), στο Βέλγιο ([0-20]* %), στις Κάτω Χώρες ([0-20]* %), στην Ιταλία ([0-20]* %) και στο Ηνωμένο Βασίλειο ([0-20]* %). Το μερίδιο της Siemens κυμαίνεται από [0-20]* % στο Ηνωμένο Βασίλειο μέχρι [20-40]* % στη Γερμανία, ενώ της Phoenix από [0-20]* % (Αυστρία, Φινλανδία) μέχρι [20-40]* % (Βέλγιο).
452. Τα μέρη υποστηρίζουν επίσης ότι πραγματοποιούνται μεγάλες εξαγωγές, χωρίς ωστόσο να αναφέρουν το ποσοστό των πωλήσεων εισαγόμενων προϊόντων σε κάποια χώρα. Εξάλλου, το γεγονός ότι πραγματοποιούνται εξαγωγές, δεν σημαίνει ότι η αγορά δεν

¹⁵⁰ Βλέπε τον ορισμό της εν λόγω γεωγραφικής αγοράς στην ανακοίνωση της Επιτροπής για τον ορισμό της εν λόγω αγοράς για τους σκοπούς της κοινοτικής νομοθεσίας περί ανταγωνισμού, σημείο 8.

είναι εθνικής διάστασης, εφόσον φαίνεται, βάσει άλλων παραγόντων, ότι ο συντονισμός της προσφοράς και της ζήτησης πραγματοποιείται σε εθνική βάση, όπως συμβαίνει στην παρούσα περίπτωση.

453. Όσον αφορά τον ισχυρισμό των μερών, στην απάντησή τους, ότι οι πωλήσεις σε διαφορετικές χώρες αφορούν τους ίδιους κωδικούς προϊόντων, αρκεί να επισημάνουμε ότι από τα στοιχεία που έδωσαν τα μέρη συνάγεται ότι οι κωδικοί προϊόντων της Legrand που πωλούνται στα διάφορα κράτη μέλη παρουσιάζουν μεγάλες διαφορές. Έτσι, από τους πέντε κωδικούς προϊόντων με τις μεγαλύτερες πωλήσεις στη Γαλλία, ένα μόνο προϊόν περιλαμβάνεται στους πέντε κωδικούς προϊόντων με τις μεγαλύτερες πωλήσεις σε τρεις άλλες χώρες (στη συγκεκριμένη περίπτωση στις χώρες Benelux), και δύο προϊόντα αυτών των κωδικών δεν διατίθενται σε κανένα άλλο κράτος μέλος. Επιπλέον, από τις διαπιστωθείσες διακυμάνσεις τιμών συνάγεται ότι δεν υπάρχει μεγάλη δυνατότητα εξεύρεσης συμφερότερων τιμών σε άλλες χώρες.
454. Ως προς αυτό, πρέπει να επισημάνουμε ότι τα μέρη εξηγούν, στην απάντησή τους, ότι υπάρχουν, πέρα από τα προϊόντα του καταλόγου, και εξατομικευμένα προϊόντα. Αυτό καθιστά αναγκαία τη διατήρηση στενών σχέσεων, ανάμεσα στους κατασκευαστές μετασχηματιστών και τους πελάτες τους. Όμως, επειδή οι κατασκευαστές μετασχηματιστών και οι ηλεκτρολόγοι εγκατάστασης είναι συχνά μικρομεσαίες επιχειρήσεις που δεν διαθέτουν μηχανισμό πωλήσεων ή αγορών σε περισσότερες χώρες, η ανάγκη διατήρησης μιας τόσο στενής σχέσης περιορίζει τη δυνατότητα των πελατών να εφοδιάζονται από κατασκευαστές που βρίσκονται σε κάποια άλλη χώρα.
455. Η Επιτροπή συμπεραίνει, κατά συνέπεια, ότι οι αγορές μετασχηματιστών και συστημάτων τροφοδοσίας είναι αγορές εθνικής διάστασης.

B.6 Βοηθητικά συστήματα ελέγχου και σήματος

B.6.1 Αγορά προϊόντων

456. Τα μέρη ορίζουν μια αγορά προϊόντων των βοηθητικών συστημάτων ελέγχου και σήματος. Πρόκειται για μηχανικές συσκευές σύνδεσης η λειτουργία των οποίων είναι να ελέγχεται η κίνηση μιας συσκευής. Η αγορά προϊόντων, όπως ορίζεται από τα μέρη, περιλαμβάνει τις ακόλουθες κατηγορίες προϊόντων:
- τους ωθούμενους διακόπτες, δηλαδή μια βοηθητική συσκευή χειρισμού εφοδιασμένη με ένα όργανο χειρισμού που ενεργοποιείται με την προσπάθεια η οποία ασκείται από ένα μέλος του ανθρώπινου σώματος, κατά κανόνα το δάχτυλο ή την παλάμη του χεριού και κατέχει συσσωρευμένη ενέργεια.
 - τους περιστροφικούς διακόπτες, δηλαδή ένα συνδυασμό στοιχείων μεταγωγής του τύπου ωθούμενου διακόπτη, το όργανο χειρισμού του οποίου ενεργοποιείται περιστροφικά με το χέρι·
 - τους διακόπτες πλήκτρου, δηλαδή ένα ωθούμενο διακόπτη που χρησιμοποιείται για αντικείμενα με μικρό βάθος και η ηλεκτρική σύνδεση πραγματοποιείται με ένα τυπωμένο κύκλωμα·
 - τις κομβιοδόχες, δηλαδή μια υποδοχή σε σχήμα κυτίου μεταλλικού ή πλαστικού (από πολυεστέρα) που υποδέχεται τα στοιχεία διαλόγου μεταξύ του χειριστή και της μηχανής. Το τελικό προϊόν είναι ένας πίνακας χειρισμού·

- τα πληκτρολόγια με μπουτόν, δηλαδή, μηχανικές συσκευές σύνδεσης η λειτουργία των οποίων είναι να ελέγχουν την κίνηση μιας συσκευής σύνδεσης. Ένα πληκτρολόγιο αποτελείται από τρία βασικά στοιχεία:
 - από ένα σύνολο πλήκτρων·
 - από ένα ηλεκτρονικό σύνολο επεξεργασίας και μετάδοσης της πληροφορίας·
 - μια διεπαφή διασύνδεσης·
- τα πληκτρολόγια με μεμβράνες, δηλαδή μια ειδική τεχνολογία πληκτρολογίων, όπου η μεμβράνη είναι το μέρος που έρχεται σε επαφή με τον χειριστή και επιτρέπει την προσαρμογή του πληκτρολογίου στις ανάγκες του τελικού καταναλωτή·
- τους μεταγωγικούς διακόπτες με έκκεντρο, δηλαδή ένα διακόπτη ελέγχου εξοπλισμένο με ένα όργανο χειρισμού που ενεργοποιείται με γωνιακή περιστροφή. Τροποποιεί τις συνδέσεις ενός ή περισσότερων ηλεκτρικών κυκλωμάτων·
- τους διακόπτες φορτίου με περιστροφικό σύστημα μεταγωγής, δηλαδή μια μηχανική συσκευή σύνδεσης ικανή να δημιουργήσει, να στηρίξει και να διακόψει ηλεκτρικά ρεύματα στις συνήθεις συνθήκες του ηλεκτρικού κυκλώματος. Επιπλέον, ικανοποιεί τις προδιαγραφές για τη λειτουργία της απόξευξης·
- τους χειριστές, δηλαδή βοηθητικές συσκευές χειρισμού εφοδιασμένες με ένα όργανο χειρισμού που αποτελείται από ένα στέλεχος το οποίο ενεργοποιείται με γωνιακή μετατόπιση·
- τα φωτεινά ενδεικτικά, δηλαδή ένα βοηθητικό κύκλωμα σήματος που αποτελείται από μία έγχρωμη κεφαλή (φωτεινός σηματοδότης) που προορίζεται να ενημερώνει τον χειριστή σχετικά με την κατάσταση της μηχανής. Περιλαμβάνει επίσης ακροδέκτες τροφοδότησης στο κατώτερο μέρος τους, που προορίζονται για την ηλεκτροδότηση. Ένα φωτεινό ενδεικτικό μπορεί να συνδέεται με έναν ωθούμενο διακόπτη και σχηματίζει ένα φωτεινό ωθούμενο διακόπτη.

457. Οι διάφοροι τύποι προϊόντων που περιγράφονται ανωτέρω απαντούν σε διαφορετικές διαμέτρους οπής ή στερέωσης: 12 mm, 16 mm, 22 mm και 30 mm, που υπόκεινται σε κανόνες προδιαγεγραμμένους από την CEI και την Cenelec¹⁵¹. Από ιστορική άποψη, η διάμετρος των 30 mm είναι η πρώτη που εμφανίστηκε και η χρήση της ήταν ιδιαίτερα διαδεδομένη στη χαλυβουργία. Η διάμετρος αυτή επιτρέπει την κατασκευή ισχυρών και ανθεκτικών προϊόντων. Σταδιακά, η εξέλιξη των μεθόδων παραγωγής και η επιθυμία των πελατών να περιορίσουν τον όγκο των συσκευών ευνόησε την ανάπτυξη μικρότερων διαμέτρων. Τα μέρη εξηγούν¹⁵² ότι, σήμερα, η διάμετρος των 30 mm τείνει σταδιακά να αντικατασταθεί από τη διάμετρο των 22 mm. Οι διάμετροι των 16 mm και 22 mm, περισσότερο ευαίσθητες, χρησιμοποιούνται κατά κύριο λόγο σε ηλεκτρονικούς

¹⁵¹ Πρότυπα CEI και EN 60947-5-1.

¹⁵² Απάντηση των μερών στην ερώτηση 29 του ερωτηματολογίου της 15^{ης} Μαρτίου 2001.

εξοπλισμούς που λειτουργούν σε προστατευόμενα περιβάλλοντα. Έτσι, η διάμετρος των 16 mm χρησιμοποιείται ολοένα και περισσότερο για τα πληκτρολόγια με διακόπτες πλήκτρου ή μεμβράνης που παρουσιάστηκαν προηγουμένως.

458. Τα μέρη θεωρούν ότι αυτά τα προϊόντα αποτελούν μία μόνο αγορά προϊόντων, διότι όλα εκπληρώνουν την ίδια λειτουργία, δηλαδή εξασφαλίζουν τη διεπαφή του διαλόγου άνθρωπος-συσκευή. Πιο συγκεκριμένα, τα προϊόντα αυτά προορίζονται να ενσωματωθούν σε αναλόγια χειρισμού μοτέρ χαμηλής ισχύος ή σε συστήματα αυτόματου ελέγχου¹⁵³. Σύμφωνα με τα μέρη, τα προϊόντα αυτά είναι σε μεγάλο βαθμό υποκατάστατα από την πλευρά της ζήτησης. Όλα τα βοηθητικά συστήματα ελέγχου και σήματος μπορούν να χρησιμοποιούνται αδιακρίτως ή ως υποκατάστατα στις συσκευές. Η επιλογή των κατασκευαστών να χρησιμοποιήσουν τη μία κατηγορία αντί της άλλης συνδέεται κατά κύριο λόγο με τις προτεραιότητες του τελικού πελάτη από άποψη αισθητικής, συσσώρευσης συσκευών και συνηθειών¹⁵⁴. Τα μέρη προσθέτουν ότι τα προϊόντα αυτά είναι υποκατάστατα από την πλευρά της προσφοράς. Όλα αποτελούν αντικείμενο ηλεκτρομηχανικού σχεδιασμού. Μόνο τα πλέον σύνθετα πληκτρολόγια με μεμβράνες απαιτούν ικανότητες σειριγραφίας για την κατασκευή των μπουτόν τους¹⁵⁵.
459. Ο ακριβής ορισμός της αγοράς βοηθητικών συστημάτων ελέγχου και σήματος είναι δυνατό να μείνει ανοικτός στην παρούσα υπόθεση διότι, ανεξάρτητα από τον ορισμό της αγοράς η πράξη δημιουργεί ακριβώς τα ίδια προβλήματα ανταγωνισμού.

B.6.2 Γεωγραφική αγορά

460. Τα μέρη θεωρούν ότι η γεωγραφική διάσταση της αγοράς των βοηθητικών κυκλωμάτων ελέγχου και σήματος είναι ευρωπαϊκής, ακόμη και παγκόσμιας διάστασης. Τα μέρη στηρίζονται κατά κύριο λόγο στο γεγονός ότι τα προϊόντα αυτά προορίζονται να ενσωματωθούν σε βιομηχανικές μηχανές που πωλούνται με την ίδια ακριβώς μορφή σε όλο τον κόσμο. Οι εξαγωγές βιομηχανικών μηχανών, επιβάλλουν, εξάλλου, ομογενοποίηση των προϊόντων προς τη βασική χρήση βοηθητικών κυκλωμάτων ελέγχου και σήματος διαμέτρου 22 mm. Τα μέρη εξηγούν ότι, για μια ορισμένη λειτουργία, μια διάμετρο οπής και για δεδομένα τεχνικά χαρακτηριστικά υπάρχει ένα μόνο και το αυτό προϊόν που διατίθεται στην αγορά της Ευρώπης, όπως επιβεβαιώνεται από το γεγονός ότι ο ίδιος εμπορικός κωδικός χρησιμοποιείται στους καταλόγους προϊόντων που διατίθενται στα διάφορα κράτη¹⁵⁶. Τα μέρη προσθέτουν ότι το κανονιστικό πλαίσιο αυτών των προϊόντων είναι ευρωπαϊκό και πλήρως εναρμονισμένο. Δεν υπάρχει, εξάλλου, καμία ιδιαιτερότητα, ούτε εθνικά σήματα ποιότητας.
461. Οι ακόλουθες παράγραφοι δείχνουν ότι η γεωγραφική διάσταση αυτών των αγορών είναι εθνικού χαρακτήρα.

¹⁵³ Συμπλήρωμα του εντύπου CO, σελίδα 15.

¹⁵⁴ Απάντηση των μερών στην ερώτηση 291 του ερωτηματολογίου της 6ης Απριλίου 2001.

¹⁵⁵ Απάντηση των μερών στην ερώτηση 290 του ερωτηματολογίου της 6ης Απριλίου 2001.

¹⁵⁶ Απάντηση των μερών στην ερώτηση 70 του ερωτηματολογίου της 29^{ης} Ιουνίου 2001.

Οι τιμές των βοηθητικών συστημάτων ελέγχου και σήματος παρουσιάζουν σημαντικές διαφορές μεταξύ των κρατών μελών

462. Από την ανάλυση των τιμών που έδωσαν τα μέρη προκύπτουν σημαντικές διαφορές τιμών μεταξύ των κρατών μελών. Έτσι, οι τιμές των πέντε κωδικών προϊόντων βοηθητικών συστημάτων ελέγχου και σήματος με τις μεγαλύτερες πωλήσεις σε κάθε κράτος μέλος του ΕΟΧ από τη Schneider παρουσιάζουν ουσιαστικές διαφορές, όπως φαίνεται από τον ακόλουθο πίνακα ο οποίος καταρτίστηκε με βάση στοιχεία που έδωσε η εν λόγω επιχείρηση¹⁵⁷. Αυτοί οι πέντε κωδικοί προϊόντων αντιστοιχούν σε πέντε διαφορετικές κατηγορίες βοηθητικών συστημάτων ελέγχου και σήματος: είναι, συνεπώς, δυνατό να θεωρηθούν ως αντιπροσωπευτικό δείγμα του συνόλου των βοηθητικών κυκλωμάτων ελέγχου και σήματος.

Πίνακας 25

Κωδικός	Χώρα με την υψηλότερη τιμή· Μέση τιμή στη χώρα αυτή το 1999 (€)	Χώρα με την χαμηλότερη τιμή· Μέση τιμή στη χώρα αυτή το 1999 (€)	Απόκλιση τιμών· (%)
[...]* (ωθούμενος διακόπτης)	Ιρλανδία [*]*	Βέλγιο [*]*	[*]*
[...]* (στρεφόμενος διακόπτης)	Ιρλανδία [*]*	Ηνωμένο Βασίλειο [*]*	[*]*
[...]* (φωτεινός σηματοδότης)	Ηνωμένο Βασίλειο [*]*	Ιταλία [*]*	[**]*
[...]* (κουβιοθήκη)	Ιρλανδία [***]*	Γερμανία [***]*	[***]*
[...]* (διακόπτης)	Κάτω Χώρες [***]*	Βέλγιο [*]*	[***]*

Πηγή: μέρη.

[Μη εμπιστευτική διατύπωση: * = 0-50· **=50-100· ***=100-150 , κλπ.]*

463. Γενικά, από τα στοιχεία που έδωσε τη Schneider¹⁵⁸ προκύπτει (i) ότι υπάρχουν σημαντικές διαφορές τιμών μεταξύ των κρατών μελών του ΕΟΧ, περιλαμβανομένων και γειτονικών κρατών, για τον ίδιο κωδικό προϊόντος και (ii) ότι οι αποκλίσεις αυτές, αν και παρουσιάζουν μεγάλες διακυμάνσεις από έτος σε έτος, εξακολουθούν να είναι συνολικά μεγάλες κατά την εξεταζόμενη περίοδο. Έτσι, ανάμεσα στη Γαλλία και τη Γερμανία, η απόκλιση τιμών το 1999 κυμαινόταν μεταξύ [0-40]*% (για τον κωδικό [...]*) και [20-60]*% (για τον κωδικό [...]*). Το 1997, η απόκλιση τιμών κυμαινόταν μεταξύ [0-40]*% (για τον κωδικό [...]*) και [10-50]* % (για τον κωδικό [...]*). Παρομοίως, ανάμεσα στη Γαλλία και την Ισπανία, η απόκλιση τιμών το 1999 κυμαινόταν μεταξύ [0-40]*% (για τον κωδικό [...]*) και [10-50]*% (για τον κωδικό [...]*). Το 1997, η απόκλιση τιμών ανάμεσα σε αυτές τις δύο χώρες κυμαινόταν μεταξύ [0-40]*% (για τον κωδικό [...]*) και [20-60]*% για τον κωδικό [...]*).

464. Είναι επίσης ενδιαφέρον ότι οι αποκλίσεις τιμών είναι μεγαλύτερες κατά την εξεταζόμενη περίοδο ανάμεσα και σε άλλες γειτονικές χώρες. Έτσι, ανάμεσα στη Γερμανία και το Βέλγιο, η απόκλιση τιμών, το 1999, κυμαινόταν μεταξύ [0-30]*% (για τον κωδικό [...]*) και [30-60]*% (για τον κωδικό [...]*). Το 1997, η απόκλιση τιμών

¹⁵⁷ Παράρτημα της απάντησης της Schneider στην ερώτηση 33 του ερωτηματολογίου της 15^{ης} Μαρτίου 2001.

¹⁵⁸ Παράρτημα της απάντησης της Schneider στην ερώτηση 33 του ερωτηματολογίου της 15^{ης} Μαρτίου 2001.

κυμαινόταν μεταξύ [0-30]*% (για τον κωδικό [...]*) και [10-40]*% (για τον κωδικό [...]*).

465. Το ίδιο ακριβώς συμπέρασμα μπορεί να εξαχθεί από την ανάλυση της τιμής πώλησης των βοηθητικών κυκλωμάτων ελέγχου και σήματος που διέθετε στην αγορά η Baco, θυγατρική της Legrand, σε διάφορα κράτη μέλη του ΕΟΧ από το 1995 έως το 2000.
466. Γενικά, από τα στοιχεία που έδωσε η Legrand¹⁵⁹ προκύπτει ότι (i) υπάρχουν σημαντικές διαφορές τιμών μεταξύ των κρατών μελών του ΕΟΧ, ακόμη και ανάμεσα σε γειτονικά κράτη και (ii) ότι οι αποκλίσεις αυτές, αν και κυμαινόμενες, εξακολουθούν να είναι συνολικά σημαντικές κατά την εξεταζόμενη περίοδο. Έτσι, το 2000, οι αποκλίσεις τιμών ανάμεσα στη Γαλλία και τις γειτονικές χώρες (Γερμανία, Βέλγιο, Ιταλία και Ισπανία) κυμαινόταν μεταξύ [30-60]*% (με το Βέλγιο) και [50-80]* % (με την Ιταλία). Το 1995, αυτές οι αποκλίσεις τιμών κυμαίνονταν μεταξύ [30-60]*% (με το Βέλγιο) και [60-90]*% (με την Ιταλία). Έχει επίσης σημασία ότι οι αποκλίσεις τιμών ανάμεσα σε ορισμένες γειτονικές χώρες ήταν μεγαλύτερες κατά την εξεταζόμενη περίοδο. Έτσι, στην Ισπανία και την Πορτογαλία, η απόκλιση τιμών αυξήθηκε από [0-30]*% το 1995 σε [10-40]*% το 2000. Παρομοίως, η απόκλιση τιμών ανάμεσα τη Γερμανία και την Αυστρία αυξήθηκε από [0-30]*% το 1995 σε [0-30]*% το 2000.
467. Οι τιμές πώλησης των βοηθητικών κυκλωμάτων ελέγχου και σήματος που διαθέτουν τα μέρη στην αγορά παρουσιάζουν σημαντικές διαφορές ανάμεσα στα κράτη μέλη του ΕΟΧ. Τα μέρη δεν έδωσαν καμία πληροφορία προς την αντίθετη κατεύθυνση, όσον αφορά τους ανταγωνιστές τους.
468. Στο απαντητικό τους υπόμνημα¹⁶⁰, τα μέρη υποστήριξαν ότι δεν είναι ορθές οι προαναφερθείσες αποκλίσεις τιμών μεταξύ των κρατών μελών όσον αφορά τα βοηθητικά κυκλώματα ελέγχου και σήματος που πωλούν οι εν λόγω εταιρείες. Πράγματι, ορισμένες από τις τιμές αυτές περιλαμβάνουν τις εμπορικές εκπτώσεις που προσφέρουν στους πελάτες τους («καθαρές τιμές»), ενώ άλλες τιμές δεν περιλαμβάνουν αυτές τις εκπτώσεις («μεικτές τιμές»). Οι τιμές αυτές δεν είναι, συνεπώς, συγκρίσιμες.
469. Ως προς αυτό, πρέπει να επισημανθεί, καταρχήν, ότι τα μέρη όφειλαν, σύμφωνα με την ερώτηση 33 του ερωτηματολογίου της 20ής Μαρτίου 2001, να κοινοποιήσουν τις «τιμές τιμολογίου» για καθεμία από τις κατηγορίες βοηθητικών συστημάτων ελέγχου που διαθέτουν στην αγορά κάθε κράτους μέλους του ΕΟΧ. Επιπλέον, τα μέρη εξήγησαν, στην απάντησή τους στην εν λόγω ερώτηση, ότι οι τιμές τις οποίες δήλωσαν στην Επιτροπή αντιστοιχούσαν στις «εφαρμοζόμενες μέσες τιμές» (Schneider)¹⁶¹ και στις μέσες τιμές πώλησης (Legrand)¹⁶². Φαίνεται, λοιπόν, ότι οι τιμές πώλησης των βοηθητικών κυκλωμάτων ελέγχου και σήματος που ανέφεραν τα μέρη είναι καθαρές τιμές και δεν περιλαμβάνουν τις εκπτώσεις με βάση τις ποσότητες, οι οποίες είναι συγκρίσιμες μεταξύ τους.

¹⁵⁹ Παράρτημα της απάντησης της Legrand στις ερωτήσεις 12, 30 και 40 του ερωτηματολογίου της 15^{ης} Μαρτίου 2001..

¹⁶⁰ Σημείο 774.

¹⁶¹ Απάντηση της Schneider στην ερώτηση 33 του ερωτηματολογίου της 20ής Μαρτίου 2001.

¹⁶² Η σελίδα 1 του εγγράφου της Baco περιέχεται σε παράρτημα της απάντησης της Legrand στις ερωτήσεις 12, 34 και 40 του ερωτηματολογίου της 20ής Μαρτίου 2001.

470. Επιπλέον τα μέρη εξηγούν¹⁶³ ότι οι διαφορές ποσοτήτων των πωλήσεων τους για κάθε μία από τις κατηγορίες βοηθητικών συστημάτων ελέγχου δικαιολογούν αντικειμενικά την ύπαρξη αποκλίσεων τιμών. Το επιχείρημα αυτό βασίζεται έμμεσα στην άποψη ότι το ποσό των εκπτώσεων τις οποίες εφαρμόζουν για καθεμία από τις πωλήσεις τους διαφέρει από το ένα κράτος μέλος στο άλλο, γεγονός που εξηγεί, κατά την άποψή τους, τις διαπιστωθείσες διαφορές ως προς τη μέση τιμή πώλησης. Στο σημείο αυτό πρέπει να επισημάνουμε ότι τα μέρη δεν έδωσαν κανένα στοιχείο που θα επέτρεπε να θεωρηθεί ότι το μέσο επίπεδο των πωλήσεων τους ανά συναλλαγή είναι διαφορετικό, ανάλογα με το κράτος μέλος. Ειδικότερα, τα μέρη δεν διαπίστωσαν ότι υπάρχουν σε ορισμένα κράτη μέλη πελάτες στους οποίους πραγματοποιούνται πωλήσεις μεγαλύτερων ποσοτήτων σε σχέση με άλλα κράτη μέλη και ότι, λόγω της εφαρμογής εκπτώσεων με βάση την ποσότητα, η μέση καθαρή τιμή πώλησης των εν λόγω προϊόντων είναι χαμηλότερη. Εν πάση περιπτώσει, εάν αυτό ισχύει στην πραγματικότητα, η κατάσταση αυτή αποτελεί πρόσθετη σημαντική ένδειξη που συνηγορεί υπέρ του ορισμού μιας εθνικής αγοράς αυτού του προϊόντος.
471. Τέλος, τα μέρη υποστηρίζουν ότι δεν είναι δυνατό να εξαχθεί συμπέρασμα όσον αφορά τις αποκλίσεις τιμών πώλησης της Baco και της Legrand μεταξύ των κρατών μελών, στο βαθμό που αυτές οι δύο επιχειρήσεις πωλούν αποκλειστικά μικρές ποσότητες και σχεδόν αποκλειστικά στη Γαλλία. Οι διαπιστωθείσες αποκλίσεις τιμών όσον αφορά τη Schneider, αδιαμφισβήτητο ηγέτη στην αγορά των βοηθητικών κυκλωμάτων ελέγχου και σήματος στο επίπεδο του ΕΟΧ, με μερίδιο αγοράς [20-30]*% και παρουσία σε κάθε κράτος μέλος, αποτελούν καθοριστικό δείκτη για να διαπιστωθεί η ύπαρξη σημαντικών διαφορών τιμών μεταξύ κρατών μελών. Επιπλέον, αν και η Legrand κατέχει σημαντικό μερίδιο αγοράς μόνο στη Γαλλία, διαθέτει, ωστόσο, τα εν λόγω προϊόντα σε οκτώ κράτη μέλη. Το γεγονός ότι η εταιρεία αυτή δεν έχει στρατηγική τιμών σε ευρωπαϊκό επίπεδο, όπως ανέφεραν τα μέρη¹⁶⁴, δεν αποτελεί κατά κανένα τρόπο αντικειμενική αιτιολόγηση των αποκλίσεων τιμών που διαπιστώθηκαν προηγουμένως, αλλά αντίθετα αποτελεί πρόσθετη ένδειξη ότι οι τιμές των βοηθητικών κυκλωμάτων ελέγχου και σήματος καθορίζονται σε εθνικό επίπεδο.
472. Εν κατακλείδι, οι τιμές των βοηθητικών συστημάτων ελέγχου και σήματος διαφέρουν ουσιαστικά μεταξύ των κρατών μελών.

Η θέση των κατασκευαστών βοηθητικών κυκλωμάτων ελέγχου και σήματος παρουσιάζει ουσιαστικές διακυμάνσεις μεταξύ των κρατών μελών

473. Ο κατωτέρω πίνακας 26, που δόθηκε από τα μέρη, παρουσιάζει το μερίδιο των βασικών κατασκευαστών βοηθητικών κυκλωμάτων ελέγχου και σήματος στα διάφορα κράτη μέλη του ΕΟΧ το 2000.

Πίνακας 26

¹⁶³ Σημείο 776 του απαντητικού υπομνήματος στην κοινοποίηση αιτιάσεων.

¹⁶⁴ Σημείο 777 του απαντητικού υπομνήματος στην κοινοποίηση αιτιάσεων.

	Schneider	Legrand	Siemens	Moeller	K&N	Rockwell	EAO	ABB	Άλλες
Αυστρία	[10-20]*%	[0-10]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	
Βέλγιο	[20-30]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	RAFI [0-10]*%
Γερμανία	[0-10]*%	[0-10]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	RAFI [0-10]*% Hoffman [0-10]*%
Δανία	[30-40]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	
Ισπανία	[30-40]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	GE[0-10]*%
Γαλλία	[50-60]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	Entrelec [0-10]*%
Φινλανδία	[20-30]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	
Ελλάδα	[10-20]*%	[0-10]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	
Ιταλία	[20-30]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	GE[0-10]*%
Ιρλανδία	[10-20]*%	[0-10]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	
Κάτω Χώρες	[10-20]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[10-20]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	
Πορτογαλία	[30-40]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	
Ηνωμένο Βασίλειο	[30-40]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[10-20]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	
Σουηδία	[20-30]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[10-20]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	
Νορβηγία	[20-30]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	
Σύνολο EOX	[20-30]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	

Πηγή: μέρη.

474. Από τον ανωτέρω πίνακα συνάγεται ότι τα μερίδια των κατασκευαστών παρουσιάζουν σημαντικές διαφορές από το ένα κράτος μέλος στο άλλο. Γενικά, φαίνεται ότι κάθε κατασκευαστής διαθέτει σαφώς μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς σε ένα κράτος μέλος και η θέση του στα άλλα κράτη μέλη, ακόμη και τα γειτονικά, είναι (i) σημαντικά ασθενέστερη και (ii) παρουσιάζει μεγάλες διακυμάνσεις. Έτσι, το μερίδιο αγοράς της Schneider είναι [50-60]*% στη Γαλλία. Στα γειτονικά κράτη το μερίδιο αγοράς της είναι [20-30]*% στη Ισπανία, [20-30]*% στο Βέλγιο, [20-30]*% στην Ιταλία και μόνο [0-10]*% στη Γερμανία. Όσον αφορά τη Legrand, διαπιστώνεται ότι διαθέτει σημαντικό μερίδιο αγοράς μόνο στη Γαλλία ([0-10]*%), αλλά είναι απύσχα από όλα τα γειτονικά κράτη, περιλαμβανομένης της Ιταλίας όπου είναι ιδιαίτερα ισχυρή σε άλλες αγορές προϊόντων. Διαπιστώνεται επίσης ότι η Siemens και Moeller, με αντίστοιχα μερίδια αγοράς στη Γερμανία [10-20]*% και [10-20]*%, κατέχουν το μισό περίπου μερίδιο αγοράς στο Βέλγιο (αντίστοιχα [0-10]*% και [0-10]*%) και πολύ ασθενή θέση στη Γαλλία (αντίστοιχα [0-10]*% και [0-10]*%). Η Kraus & Naimer, η βασικότερη εταιρεία στην αυστριακή αγορά, με μερίδιο αγοράς [10-20]*%, διαθέτει πολύ μικρότερο μερίδιο αγοράς στη Γερμανία ([0-10]*%). Η ίδια διαπίστωση ισχύει και για τη Rockwell ([0-10]*% στην Αυστρία και [0-10]*% στη Γερμανία). Όσον αφορά τις άλλες εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην αγορά (EAO, ABB, GE, RAFI, Hoffman, Entrelec), οι

περισσότερες από αυτές κατέχουν μερίδιο αγοράς ανώτερο του [0-10]*% σε ένα κράτος μέλος, αλλά είναι απύσες ή μόνο οριακά παρούσες στα άλλα κράτη.

475. Στο απαντητικό τους υπόμνημα¹⁶⁵, τα μέρη υποστήριξαν ότι οι ανωτέρω διακυμάνσεις των μεριδίων αγοράς των βασικών ανταγωνιστών οφείλονται είτε σε ιστορικούς παράγοντες, είτε στο γεγονός ότι, επειδή τα βοηθητικά κυκλώματα ελέγχου και σήματος είναι προϊόντα μικρής αξίας, οι εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην αγορά είναι παρούσες μόνο σε γεωγραφικές περιοχές όπου η παρουσία τους απαιτεί μικρή μόνο εμπορική επένδυση. Επιπλέον, τα μέρη επεσήμαναν το γεγονός ότι έξι ανταγωνιστές ήταν παρόντες σε περισσότερα από δέκα κράτη μέλη του EOX.
476. Εν πάση περιπτώσει, τα μέρη δεν αμφισβήτησαν τη διαπίστωση ότι τα μερίδια των σημαντικότερων εταιρειών στην αγορά των βοηθητικών κυκλωμάτων ελέγχου και σήματος παρουσιάζουν σημαντικές διαφορές μεταξύ των κρατών μελών¹⁶⁶.

Η διανομή των βοηθητικών συστημάτων σήματος και ελέγχου οργανώνεται σε μεγάλο βαθμό σε εθνική βάση

477. Τα μέρη εξηγούν ότι οι πωλήσεις των κατασκευαστών βοηθητικών κυκλωμάτων ελέγχου και σήματος κατανέμονται μεταξύ των γνωστών εταιρειών χονδρικής διανομής ηλεκτρολογικού υλικού και των άμεσων πωλήσεων στους κατασκευαστές μηχανολογικού εξοπλισμού¹⁶⁷. Τα μέρη δεν προσκόμισαν, εντούτοις, κανένα στοιχείο σχετικά με την κατανομή αυτών των προϊόντων ανάμεσα σε αυτά τα δύο δίκτυα εμπορικής διάθεσης.
478. Όμως, από εσωτερικό έγγραφο της Legrand προκύπτει ότι η Baco πραγματοποιεί το [40-50]*% των πωλήσεων της βοηθητικών κυκλωμάτων ελέγχου και σήματος μέσω του δικτύου διανομής και η Legrand το 100%¹⁶⁸. Από εσωτερικό έγγραφο της Schneider προκύπτει ότι η Mafelec πραγματοποιεί τον κύριο όγκο των πωλήσεων της απευθείας, ενώ τα προϊόντα Schneider, εκτός της Mafelec, πωλούνται κατά [60-70]*% από τις εταιρείες χονδρικής διανομής¹⁶⁹. Από την άποψη αυτή, πρέπει να υπενθυμίσουμε ότι η Schneider κατέχει μερίδιο αγοράς της τάξης [20-30]*% στο επίπεδο του EOX και ότι είναι, από την άποψη αυτή, η μεγαλύτερη εταιρεία σε αυτή την αγορά. Είναι, λοιπόν, δυνατό να συμπεράνουμε ότι οι πωλήσεις στις εταιρείες χονδρικής διανομής αντιπροσωπεύουν σημαντικό ποσοστό της αγοράς βοηθητικών κυκλωμάτων ελέγχου και σήματος, το οποίο τιμάται περίπου σε [50-60]*% από τους κατασκευαστές.
479. Έχει ήδη εξηγηθεί ότι οι εμπορικές σχέσεις μεταξύ των εταιρειών χονδρικής διανομής ηλεκτρολογικού υλικού και των κατασκευαστών οργανώνεται σε εθνική, ή και σε περιφερειακή βάση, ακόμη και όσον αφορά τους κατασκευαστές και τις εταιρείες χονδρικής διανομής ευρωπαϊκής διάστασης. Η διαπίστωση αυτή ισχύει επίσης και για τα

¹⁶⁵ Σημείο 784.

¹⁶⁶ Απαντητικό υπόμνημα στην κοινοποίηση αιτιάσεων, σημείο 783.

¹⁶⁷ Συμπλήρωμα του εντύπου CO, σελίδα 17.

¹⁶⁸ Μεσοπρόθεσμο σχέδιο 2001-2005 της France Baco, σελίδα 20. Έγγραφο που δόθηκε σε απάντηση της ερώτησης 113 του ερωτηματολογίου της 29^{ης} Ιουνίου 2001.

¹⁶⁹ Πρακτικό της συνεδρίασης της επιτροπής εξαγορών της 17^{ης} Οκτωβρίου 1997, σελίδα 6. Έγγραφο που δόθηκε σε απάντηση της ερώτησης 113 του ερωτηματολογίου της 29^{ης} Ιουνίου 2001.

βοηθητικά κυκλώματα ελέγχου και σήματος. Κατά συνέπεια, σημαντικό μέρος της διανομής αυτών των προϊόντων οργανώνεται σε εθνική βάση.

480. Στο απαντητικό υπόμνημά τους¹⁷⁰, τα μέρη υποστηρίζουν ότι, λαμβανομένης υπόψη της σημασίας των απευθείας πωλήσεων των κατασκευαστών στους τελικούς πελάτες, και ιδίως στους κατασκευαστές βιομηχανικού μηχανολογικού εξοπλισμού, η οργάνωση της διανομής σε εθνικό επίπεδο δεν είναι αρκετή για να διαπιστωθεί ο εθνικός χαρακτήρας της αγοράς των εν λόγω προϊόντων.
481. Το γεγονός ότι, αφενός, το ήμισυ των πωλήσεων βοηθητικών συστημάτων ελέγχου και σήματος πραγματοποιείται στο επίπεδο του ΕΟΧ μέσω των εταιρειών χονδρικής διανομής και, αφετέρου, οι σχέσεις μεταξύ αυτών των εταιρειών χονδρικής διανομής και των κατασκευαστών οργανώνονται σε εθνική βάση, αποτελεί, ωστόσο, σημαντική ένδειξη του εθνικού χαρακτήρα της αγοράς του εν λόγω προϊόντος. Η κατάσταση αυτή εξηγεί, τουλάχιστον εν μέρει, τις αποκλίσεις τιμών και τις διακυμάνσεις των μεριδίων αγοράς που παρατηρούνται ανωτέρω.

Φραγμοί εισόδου

482. Στο απαντητικό τους υπόμνημα¹⁷¹, τα μέρη προέβαλαν πολλά επιχειρήματα για να αποδείξουν ότι δεν υπάρχουν φραγμοί εισόδου στην αγορά των βοηθητικών κυκλωμάτων ελέγχου και σήματος. Κυρίως, τα μέρη προβάλλουν την τυποποίηση των προϊόντων, την εναρμόνιση της τυποποίησης των προϊόντων στο εσωτερικό του ΕΟΧ, την απουσία εθνικών σημάτων ποιότητας και εθνικών συνηθειών εγκατάστασης ή χρησιμοποίησης, την οργάνωση της παραγωγής των σημαντικότερων κατασκευαστών σε ευρωπαϊκό επίπεδο, το μικρό κόστος μεταφοράς, τη γενικευμένη χρήση της διαμέτρου οπής των 22 mm και την ύπαρξη εμπορικών σημάτων σε παγκόσμιο επίπεδο.
483. Καταρχήν, η ύπαρξη σημαντικών διαφορών τιμών μεταξύ κρατών μελών και η ανομοιογένεια των μεριδίων αγοράς των συντελεστών, όπως αναφέρεται προηγουμένως, αποτελούν δύο καθοριστικά στοιχεία που, από την άποψη των πραγματικών περιστατικών, διαψεύδουν ή τουλάχιστον αποδυναμώνουν σημαντικά τον ισχυρισμό των μερών ότι οι φραγμοί εισόδου στην αγορά των βοηθητικών κυκλωμάτων ελέγχου και σήματος είναι μικροί.
484. Έτσι, από την έρευνα της Επιτροπής προκύπτει ότι η αγορά των βοηθητικών κυκλωμάτων ελέγχου και σήματος χαρακτηρίζεται από την ύπαρξη τριών κατηγοριών φραγμών εισόδου. Ένας πρώτος φραγμός εισόδου συνίσταται στη δυνατότητα πρόσβασης στο δίκτυο διανομής, εφόσον, το ήμισυ περίπου των πωλήσεων αυτών των προϊόντων στο επίπεδο του ΕΟΧ πραγματοποιείται μέσω των εταιρειών χονδρικής διανομής. Η τάση των εταιρειών αυτών να μειώνουν τον αριθμό εμπορικών σημάτων τα οποία διανέμουν για κάθε μία από τις κατηγορίες ηλεκτρολογικού υλικού, τάση που αποκαλύφθηκε από την έρευνα της Επιτροπής, τείνει, εξάλλου, να αυξήσει τους φραγμούς εισόδου στην αγορά. Εξάλλου, είναι σημαντικό ότι, σε εσωτερικό έγγραφο

¹⁷⁰ Σημείο 786.

¹⁷¹ Σημεία 788 και 789.

της Legrand¹⁷², η πρόσβαση στο δίκτυο διανομής παρουσιάζεται επανειλημμένα ως ένας από τους καθοριστικούς παράγοντες επιτυχίας στην αγορά.

485. Ένας άλλος σημαντικός φραγμός εισόδου στην αγορά είναι η ανάγκη καλής γνώσης του άλλου δικτύου διάθεσης των εν λόγω προϊόντων, των άμεσων πωλήσεων στους κατασκευαστές βιομηχανικού εξοπλισμού, τους «OEM» ή κατασκευαστές ολοκληρωμένων συστημάτων. Έτσι, αναφέρεται επανειλημμένα, σε εσωτερικό έγγραφο της Legrand¹⁷³, ότι η καλή γνώση των «αγορών ολοκληρωμένων συστημάτων» αποτελεί έναν από τους καθοριστικούς παράγοντες επιτυχίας. Όμως, η αγορά των εν λόγω κατασκευαστών αποτελείται από ένα μεγάλο αριθμό ΜΜΕ, όπως επιβεβαιώνει ο κατάλογος των βασικών πελατών των μερών¹⁷⁴, με αποτέλεσμα να είναι απαραίτητο να πραγματοποιούνται μεγάλες επενδύσεις για να αποκτηθεί πρόσβαση σε αυτή την αγορά. Το γεγονός αυτό αναγνωρίζεται, εξάλλου, από τα μέρη¹⁷⁵ που εξηγούν ότι, λόγω της χαμηλής αξίας των προϊόντων, η παρουσία των κατασκευαστών περιορίζεται στις γεωγραφικές ζώνες στις οποίες η παρουσία τους δεν απαιτεί μεγάλη εμπορική προσπάθεια. Το φαινόμενο αυτό εντείνεται, εξάλλου, λόγω του μικρού μεγέθους πολλών εταιρειών παραγωγής. Έτσι, παραδείγματος χάρη, στη Γερμανία, οι οκτώ μεγαλύτερες και οι μόνες εταιρείες που ονομάστηκαν από τα μέρη κατέχουν αθροιστικό μερίδιο αγοράς [50-60]*%. Στη Φινλανδία, οι επτά πρώτες και μόνες εταιρείες που ονομάστηκαν από τα μέρη κατέχουν αθροιστικό μερίδιο αγοράς [50-60]*%.
486. Τέλος, ένας τρίτος φραγμός εισόδου απορρέει από το γεγονός ότι μεγάλο μέρος των βοηθητικών κυκλωμάτων ελέγχου και σήματος δεν αποτελείται από τυποποιημένα προϊόντα, αλλά από προϊόντα που κατασκευάζονται ειδικά βάσει συγγραφής υποχρεώσεων η οποία καθορίζεται από τους κατασκευαστές βιομηχανικού μηχανολογικού εξοπλισμού. Τα μέρη εξηγούν¹⁷⁶ ότι, γι' αυτά τα ειδικά προϊόντα, είναι απαραίτητο να δημιουργηθεί «μια σχέση εγγύτητας ανάμεσα στον παραγωγό και τον χρήστη» για το σχεδιασμό, την κατασκευή και την τελειοποίησή τους. Τα μέρη προσθέτουν επίσης ότι αυτή η σχέση εγγύτητας δεν ταυτίζεται αναγκαστικά με την έννοια της φυσικής εγγύτητας. Όμως, η πώληση ειδικών προϊόντων βοηθητικών συστημάτων ελέγχου και σήματος απαιτεί ταυτόχρονα επενδύσεις για την καθιέρωση αυτής της σχέσης εγγύτητας οι οποίες συνιστούν φραγμό εισόδου, ιδίως για τους μικρότερους κατασκευαστές.
487. Ως εκ τούτου, η Επιτροπή συμπεραίνει ότι η κατάλληλη γεωγραφική αγορά για την πώληση βοηθητικών κυκλωμάτων ελέγχου και σήματος είναι εθνικής διάστασης.

¹⁷² Μεσοπρόθεσμο σχέδιο της Baco France 2001-2005, σελίδες 34, 39, 41 και 43. Παράρτημα 4 της απάντησης στην ερώτηση 113 του ερωτηματολογίου της 29^{ης} Ιουνίου 2001.

¹⁷³ Μεσοπρόθεσμο σχέδιο της Baco France 2001-2005, σελίδες 34, 39, 41 και 43. Παράρτημα 4 της απάντησης στην ερώτηση 113 του ερωτηματολογίου της 29^{ης} Ιουνίου 2001.

¹⁷⁴ Παραρτήματα που έδωσαν τα μέρη σε απάντηση στην ερώτηση 69 του ερωτηματολογίου της 29^{ης} Ιουνίου 2001.

¹⁷⁵ Απαντητικό υπόμνημα, σημείο 784.

¹⁷⁶ Συμπλήρωμα του εντύπου CO και απάντηση στην ερώτηση 30 του ερωτηματολογίου της 20ής Μαρτίου 2001

Γ. Ανάλυση της πράξης

Γ.1 Αγορές που αφορούν τους ηλεκτρικούς πίνακες διανομής

Γ.1.1 Βασικά χαρακτηριστικά του ανταγωνισμού στις εν λόγω αγορές

488. Το ακόλουθο διάγραμμα, που έχει ληφθεί από έκθεση της Crédit Suisse First Boston¹⁷⁷ παρουσιάζει συνοπτικά τα χαρακτηριστικά του ανταγωνισμού στις εν λόγω αγορές. Οι επόμενες παράγραφοι αναπτύσσουν τα βασικά στοιχεία που αιτιολογούν μια τέτοια περιγραφή της λειτουργίας της αγοράς. Πρέπει να επισημανθεί ότι αυτή η ανάλυση, εφαρμόζεται, τηρουμένων των αναλογιών, και στις άλλες αγορές προϊόντων που πλήττονται από την κοινοποιηθείσα πράξη, με την επιφύλαξη ειδικών εκτιμήσεων που θα παρουσιαστούν στο πλαίσιο των τμημάτων για το καθένα από τα εν λόγω προϊόντα.

Σταθερότητα της ζήτησης

489. Όπως συνοψίζεται στην έκθεση της Crédit Suisse First Boston¹⁷⁸, «οι ηλεκτρολόγοι είναι εξαιρετικά πιστοί στο εμπορικό σήμα. Σε γενικές γραμμές, εργάζονται επί αρκετά έτη με τον ίδιο προμηθευτή και το ίδιο εμπορικό σήμα και παραμένουν συχνά στον ίδιο προμηθευτή για όλη τη διάρκεια της επαγγελματικής τους δραστηριότητας. Το φαινόμενο αυτό οφείλεται σε δύο λόγους: πρώτον, υπάρχει ένα στοιχείο εξοικείωσης: όταν εξοικειωθούν με ένα προϊόν (εμπορικό σήμα, ευκολία εγκατάστασης), είναι πολύ δύσκολο να αλλάξουν επιλογή, ακόμη και αν τους προσφερθούν χαμηλότερες τιμές. Δεύτερον, η ευθύνη τους αναλαμβάνεται με την επιλογή του υλικού (εφόσον έχουν εμπιστοσύνη στην ασφάλεια των προϊόντων τα οποία αγοράζουν συνήθως δεν δοκιμάζουν φθηνότερα προϊόντα)».

490. Η Legrand αναφέρει επίσης ότι η εξοικείωση και η εμπιστοσύνη των ηλεκτρολόγων και των μελετητών στα προϊόντα της Legrand αποτελεί καθοριστικό στοιχείο διατήρησης και επέκτασης της ανταγωνιστικής θέσης της Legrand. [...] * Η επανειλημμένη χρησιμοποίηση των προϊόντων της Legrand από τους ηλεκτρολόγους και τους μελετητές ενισχύει τη θέση της Legrand και αντιπροσωπεύει σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα¹⁷⁹.

491. Από την έρευνα που διενήργησε η Επιτροπή και τα στοιχεία που έδωσαν τα μέρη επιβεβαιώνεται ότι οι ηλεκτρολόγοι εγκατάστασης και οι κατασκευαστές ηλεκτρικών πινάκων επιδεικνύουν σαφή εμπιστοσύνη στο σήμα που χρησιμοποιούν. Εντούτοις, η έρευνα της Επιτροπής δείχνει επίσης ότι η εμπιστοσύνη αυτή δεν είναι απόλυτη. Φαίνεται, πράγματι, ότι για τους ηλεκτρολόγους και τους κατασκευαστές ηλεκτρικών πινάκων, η ασφάλεια και η άμεση διαθεσιμότητα των προϊόντων αποτελούν απόλυτες απαιτήσεις, που έχουν μεγαλύτερη σημασία ακόμα και από το ίδιο το σήμα για την επιλογή των υλικών. Ως εκ τούτου, όσο ένα σήμα εγγυάται ποιότητα και επαρκή διαθεσιμότητα, θα συνεχίσει να επωφελείται από τη μεγάλη εμπιστοσύνη των συνήθων πελατών του. Δεν είναι, λοιπόν, εύκολο για τους άλλους ανταγωνιστές να κατακτήσουν αυτή την πελατεία, ακόμη και αν προσφέρουν καλύτερα προϊόντα και/ή φθηνότερες

¹⁷⁷ Έκθεση της Crédit Suisse First Boston για τη Legrand (11 Σεπτεμβρίου 2000).

¹⁷⁸ Έκθεση της Crédit Suisse First Boston για τη Legrand (11 Σεπτεμβρίου 2000).

¹⁷⁹ Legrand, έντυπο 20-F SEC.

τιμές. Αντιθέτως, αν ένα προϊόν παύσει να ικανοποιεί τις βασικές απαιτήσεις των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης και των κατασκευαστών ηλεκτρικών πινάκων, ή εάν δεν αντέχει στη σύγκριση με τα προϊόντα των ανταγωνιστών του, ενδέχεται να χάσει εύκολα την εμπιστοσύνη των παραδοσιακών του ηλεκτρολόγων εγκατάστασης και κατασκευαστών ηλεκτρικών πινάκων, την οποία δύσκολα θα μπορέσει να ξαναποκτήσει.

492. Από την έρευνα της Επιτροπής συνάγεται, εξάλλου, ότι οι βασικοί κατασκευαστές επιχειρούν να καλλιεργήσουν και να ενισχύσουν αυτή την εμπιστοσύνη, προσφέροντας συνήθως εμπορική παρουσία εγγύτητας, προτείνοντας π.χ. μέσα σχεδιασμού του ηλεκτρικού διαγράμματος και την κρυπτογράφηση της εγκατάστασης με τη χρησιμοποίηση των προϊόντων που κατασκευάζουν (κυρίως λογισμικού πληροφορικής), διευκολύνοντας την συνάρμωση των προϊόντων τους, εξασφαλίζοντας σεμινάρια κατάρτισης των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης κλπ. Αυτές οι εμπορικές και παραδοσιακές επενδύσεις αντιπροσωπεύουν, εξάλλου, σημαντικό μέρος του κύκλου εργασιών των εταιρειών, που σε ορισμένες περιπτώσεις ενδέχεται να ανέρχεται στο [10-30]*% των πωλήσεων σε εθνικό επίπεδο.
493. Στο απαντητικό τους υπόμνημα, τα μέρη θεωρούν ότι η Επιτροπή υπερεκτιμά το στοιχείο της εμπιστοσύνης στα εμπορικά σήματα, κυρίως στον τομέα των ηλεκτρικών πινάκων διανομής. Υποστηρίζουν, ιδίως, ότι η Επιτροπή εφαρμόζει σε αυτές τις αγορές χαρακτηριστικά που διακρίνουν μάλλον την αγορά των διάσπαρτων στοιχείων της εγκατάστασης και συμπεραίνει ότι υπάρχει μία «σχεδόν απόλυτη» εμπιστοσύνη, ενώ αυτή υφίσταται σε μικρό βαθμό. Πράγματι, τα μέρη υποστηρίζουν, βασιζόμενα στα αποτελέσματα μελέτης που διενήργησε η εταιρεία μελετών NERA, ότι η εμπιστοσύνη στο εμπορικό σήμα είναι σχετικά μικρή.
494. Η Επιτροπή διαψεύδει πως έχει καταλήξει στο συμπέρασμα ότι υπάρχει «σχεδόν απόλυτη» εμπιστοσύνη. Αυτό που υποστηρίζει η Επιτροπή στην κοινοποίηση αιτιάσεων είναι ακριβώς ο σχετικός χαρακτήρας και η απαραίτητη συντήρηση αυτής της εμπιστοσύνης, που δικαιολογούν τις σημαντικές προσπάθειες στον τομέα των δημοσίων σχέσεων που καταβάλλουν οι κατασκευάστριες εταιρείες. Εν ολίγοις, η Επιτροπή υποστηρίζει ότι η εμπιστοσύνη στα εμπορικά σήματα αυξάνει το κόστος κτήσεως νέων πελατών και ότι αποτελεί, συνεπώς, σημαντικό φραγμό εισόδου στην αγορά. Αυξάνει επίσης την ανοχή της αγοράς απέναντι σε ελαφρά κατώτερες επιδόσεις ή σε ελαφρά υψηλότερες τιμές από τις μέσες τιμές των άλλων εταιρειών και αποτελεί συνεπώς, τροχοπέδη για την επέκταση ή την υποβάθμιση των σημάτων που είναι εγκατεστημένα σε μια δεδομένη αγορά. Όμως, λόγω του σχετικού χαρακτήρα της εμπιστοσύνης στον οποίο εμμένουν τα μέρη, δεν επιτρέπει σε έναν εγκατεστημένο φορέα να διατηρήσει τα μερίδιά του, όταν οι τεχνικές και οικονομικές επιδόσεις των προϊόντων του γίνονται πολύ κατώτερες από αυτές των άλλων εταιρειών.
495. Η ανάλυση των μερών ότι ο βαθμός στα εμπορικά σήματα είναι μικρός αντικρούεται από την έρευνα της Επιτροπής η οποία αποδεικνύει την ύπαρξη σημαντικής εμπιστοσύνης στο εμπορικό σήμα περιλαμβανομένου του τομέα των ηλεκτρικών πινάκων διανομής. Η εμπιστοσύνη αυτή αντιστοιχεί, επίσης, στην άποψη που εξέφρασαν τα μέρη επανειλημμένα, καταρχήν στο έντυπο CO («οι ηλεκτρολόγοι εγκατάστασης είναι κατά κανόνα πιστοί σε ένα εμπορικό σήμα και αγοράζουν ολόκληρη την σειρά των εξαρτημάτων από ένα μόνο κατασκευαστή, λόγω των ευκολιών συνάρμωσης του ηλεκτρικού πίνακα, για λόγους αισθητικής των προϊόντων, λειτουργικότητας των

συσκευών και εμπιστοσύνης στην τεχνική ποιότητα ενός κατασκευαστή¹⁸⁰) και, στη συνέχεια, σε απαντήσεις τους σε μεταγενέστερα ερωτηματολόγια («η Schneider και η Legrand προτείνουν [τους τερματικούς ηλεκτρικούς πίνακες] στους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης μέσω του δικτύου διανομής. Αυτοί είναι κατά κανόνα πιστοί στο εμπορικό σήμα το οποίο σήμα το οποίο συνηθίζουν να χρησιμοποιούν»¹⁸¹).

496. Η Επιτροπή θεωρεί επίσης ότι, βάσει των αποτελεσμάτων της έρευνας, τα αποτελέσματα της μελέτης που διενήργησε η NERA είναι ανεπαρκή για να αμφισβητήσουν το σημαντικό βαθμό εμπιστοσύνης στα εμπορικά σήματα. Πράγματι, η NERA βασίζεται στην παρουσία και τη σημασία δραστηριοτήτων προώθησης για να αποδείξει την ύπαρξη ισχυρού ανταγωνισμού μεταξύ των ανταγωνιστών στο επίπεδο των τιμών.
497. Αφενός, η Επιτροπή επισημαίνει ότι οι εκπτώσεις που προσφέρουν οι κατασκευαστές είναι συχνά σημαντικές (μεταξύ [10-30]*%), γεγονός που δηλώνει ότι το κόστος κτήσεως νέων πελατών (και κατά συνέπεια της εμπιστοσύνης) είναι επίσης σημαντικό.
498. Αφετέρου, η μελέτη της NERA δεν επιτρέπει να αξιολογηθεί η εμπιστοσύνη στα εμπορικά σήματα, διότι, αν και καταδεικνύει μεγάλη αύξηση των πωλήσεων ηλεκτρολογικού υλικού κατά τις περιόδους προσφορών, δεν αποδεικνύει με ποιο τρόπο αυτές οι αυξημένες ποσότητες των πωλήσεων αποσπάστηκαν από άλλους κατασκευαστές. Έτσι, η αύξηση του ηλεκτρολογικού υλικού που διατίθεται σε προσφορά θα μπορούσε απλά να αποδοθεί σε ένα φαινόμενο αποθήκευσης εκ μέρους των εταιρειών χονδρικής διανομής (ή των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης που είναι πιστοί σε αυτό το σήμα και αγοράζουν τα υλικά σε χαμηλές τιμές για να τα διαθέσουν αργότερα) ή στον κανιβαλισμό άλλων κωδικών προϊόντων του ίδιου κατασκευαστή (η αύξηση των πωλήσεων του προϊόντος σε προσφορά πραγματοποιείται σε βάρος των πωλήσεων άλλων συγκρίσιμων προϊόντων που δεν διατίθενται όμως σε προσφορά). Αυτές οι δύο εξηγήσεις υιοθετούνται επίσης σε μεγάλο βαθμό από τα στοιχεία που χρησιμοποίησε η NERA. Πράγματι, [...]*. Αυτό θα συνεπαγόταν, συνεπώς, την ύπαρξη ισχυρότατης εμπιστοσύνης στο εμπορικό σήμα.
499. Συμπερασματικά, η Επιτροπή υποστηρίζει ότι, σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας, υπάρχει σημαντική εμπιστοσύνη στο εμπορικό σήμα για τους ηλεκτρικούς πίνακες διανομής που αποτελούν αντικείμενο της κοινοποίησης αιτιάσεων. Εν πάση περιπτώσει, η Επιτροπή επισημαίνει ότι ο βαθμός εμπιστοσύνης δεν έχει συνέπεια στην ανάλυση της δεσπόμενης θέσης. Πράγματι, όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, η εμπιστοσύνη έχει ως μοναδική επίπτωση την αύξηση του κόστους κτήσεως νέων πελατών και την επιβράδυνση του ρυθμού παρακμής ενός λιγότερο αποδοτικού σήματος. Όμως, όπως θα εξηγηθεί στη συνέχεια, οι λόγοι για τους οποίους η κοινοποιηθείσα πράξη δημιουργεί δεσπόμενα θέση σχετίζονται ιδίως με τον αδιαμφισβήτητο χαρακτήρα της συγχωνευθείσας επιχείρησης και την ικανότητά της να ενισχύσει τα σημερινά μερίδιά της και να εξασθενήσει τους ανταγωνιστές της με αναδιάταξη των προϊόντων της και των προνομιακών σχέσεών της με τις εταιρείες χονδρικής διανομής. Ένας μικρότερος βαθμός εμπιστοσύνης θα περιόριζε την ικανότητα των ανταγωνιστών να αντισταθούν σε διάρκεια χρόνου στη συγχωνευθείσα εταιρεία και θα υπήρχε, συνεπώς κίνδυνος να επιταχύνει ή να επιβραδύνει τις επιπτώσεις της πράξης.

¹⁸⁰ Σελίδα. 54 – έντυπο CO.

¹⁸¹ Απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο βάσει του άρθρου 11 της 28^{ης} Φεβρουαρίου 2001, σ. 11.

Η σημασία των εμπορικών σημάτων

500. Οι προαναφερθείσες εκτιμήσεις εξηγούν και δύο άλλα σημαντικά χαρακτηριστικά του τομέα: τη σημασία των εμπορικών σημάτων και την αναζήτηση όσο το δυνατό μεγαλύτερων σειρών προϊόντων.
501. Οι βασικοί κατασκευαστές πωλούν τα προϊόντα τους με ένα ή περισσότερα εμπορικά σήματα, ανάλογα με τη χώρα και τον τύπο του σχετικού υλικού. Έτσι, το καθένα από τα μέρη κατέχει συνολικά περισσότερα από δέκα σήματα, με διαφορετική περίμετρο και γεωγραφική διάσταση. Αυτά τα σήματα παρουσιάζονται στο παράτημα 2 του παρόντος εγγράφου.
502. Τα αποτελέσματα της έρευνας που διενήργησε η Επιτροπή δείχνουν ότι τα σήματα αποτελούν ένα από τα καθοριστικά στοιχεία του ανταγωνισμού μεταξύ κατασκευαστών. Όπως εξηγούν τα μέρη¹⁸², το σήμα αποτελεί κατά κάποιο τρόπο την εγγύηση όλων των υπολοίπων. Το φαινόμενο αυτό μπορεί να αποδοθεί στα κριτήρια επιλογής των συντακτών των τεχνικών προδιαγραφών, των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης και των κατασκευαστών ηλεκτρικών πινάκων μεσαίου μεγέθους. Τα εμπορικά σήματα είναι αυτά που διέπουν τη σχέση ανάμεσα στις κατασκευάστριες εταιρείες και τους πελάτες τους, διότι είναι αυτά που εγγυώνται στους πελάτες ότι κάθε προϊόν παρέχει τις εγγυήσεις (ασφάλειας, ευκολίες εγκατάστασης κλπ.) που είναι συνηθισμένοι να βρίσκουν.
503. Η σχετική ελκυστικότητα των σημάτων είναι το αποτέλεσμα της εμπορικής εργασίας στην πράξη και των επενδύσεων σε δραστηριότητες προώθησης και δημοσίων σχέσεων και των προσπαθειών στον τομέα της E&A που καταβάλλουν οι κατασκευαστές έναντι των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης. Η σημασία των σημάτων μπορεί, συνεπώς, να εκτιμηθεί με την αξία αυτών των δαπανών, που ενδέχεται ορισμένες φορές να ανέρχονται αντίστοιχα στο [10-30]*% (για τις εμπορικές επενδύσεις) και [0-20]*% (για την E&A) των ετήσιων πωλήσεων. Όπως επιβεβαιώνεται από εσωτερικά έγγραφα των μερών, αυτό είναι κατά πάσα πιθανότητα το στοιχείο που εξηγεί την αφθονία και τη διατήρηση των σημάτων που κατέχουν τα μέρη, εφόσον η κατάργηση ενός διακριτικού τίτλου καταστήματος υπάρχει κίνδυνος να διαρρήξει τη σχέση εμπιστοσύνης που συντηρείται με τους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης και να απολεσθεί το όφελος των επενδύσεων του παρελθόντος στον τομέα των δημοσίων σχέσεων.
504. Η σημασία που προσδίδεται στα σήματα ενδέχεται προφανώς να διαφέρει από τον ένα τομέα στον άλλο και από έναν κατασκευαστή σε έναν άλλο. Ο ρόλος τους είναι, δηλαδή, σαφώς σημαντικότερος για τα υλικά που επιλέγουν οι ηλεκτρολόγοι εγκατάστασης και οι κατασκευαστές ηλεκτρικών πινάκων μεσαίου μεγέθους (δηλαδή για τους ενδιάμεσους πίνακες διανομής, τους τερματικούς ηλεκτρικούς πίνακες ή ακόμη το ηλεκτρολογικό υλικό στα κατάντη των τερματικών πινάκων, που είναι γενικά πιστοί σε ένα εμπορικό σήμα και για τους εξοπλισμούς (ιδίως στους γενικούς ηλεκτρικούς πίνακες) που παραγγέλλονται και διατίθενται από τους μεγάλους κατασκευαστές πινάκων ή τους εργολήπτες. Επιπλέον, οι κατασκευαστές πραγματοποιούν επίσης μικρότερες ή μεγαλύτερες επενδύσεις στα σήματά τους ανάλογα με τον τύπο των πωλούμενων ηλεκτρολογικών υλικών και με τα μερίδια αγοράς τους (επικεντρώνονται περισσότερο σε ηλεκτρολογικό υλικό για κατοικίες ή γραφεία, ή αντίθετα προσανατολίζονται περισσότερο προς τα βιομηχανικά έργα).

¹⁸² Απάντηση στην ερώτηση 106 του ερωτηματολογίου της 29^{ης} Ιουνίου (Q. 106).

505. Έτσι, τα αποτελέσματα της έρευνας της Επιτροπής δείχνουν ότι το σήμα εξακολουθεί να αποτελεί έναν από τους κυριότερους παράγοντες επιλογής για τους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης. Πρέπει επίσης να επισημάνουμε ότι η σημασία των σημάτων αποτελεί ισχυρό φραγμό εισόδου ή διαφοροποίησης, εφόσον οι ηλεκτρολόγοι εγκατάστασης επιλέγουν συνήθως τα προϊόντα των σημάτων με το μεγαλύτερο κύρος και τα καλύτερα δίκτυα διανομής και αποφεύγουν, συνεπώς, τα προϊόντα των κατασκευαστών τους οποίους δεν γνωρίζουν. Όπως αναφέρει η Legrand¹⁸³, «οι κατασκευαστές που δεν έχουν επαρκή φήμη ότι παρέχουν ένα μεγάλο φάσμα προϊόντων ποιότητας μακροπρόθεσμα αντιμετωπίζουν σημαντικά μειονεκτήματα, λόγω της επιφυλακτικότητας των ηλεκτρολόγων και των μελετητών να δοκιμάσουν νέα προϊόντα αμφίβολης αποτελεσματικότητας».
506. Αυτή η έλλειψη ζήτησης θα πλήξει επίσης τους νεοεισερχόμενους στις σχέσεις τους με τις εταιρείες χονδρικής διανομής, οι οποίες θα έχουν την τάση να μην εισάγουν τα εν λόγω προϊόντα στους καταλόγους τους. Ορισμένοι κατασκευαστές, όπως η Moeller¹⁸⁴, ανέφεραν επίσης ότι η πρόσβαση στις εταιρείες χονδρικής διανομής δεν είναι δυνατή χωρίς την κατοχή ενός αναγνωρισμένου σήματος. Η απροθυμία των εταιρειών χονδρικής διανομής να αποθηκεύουν προϊόντα αγνώστου σήματος επιτείνει ακόμα περισσότερο τις δυσκολίες των νεοεισερχομένων επιχειρήσεων, εφόσον περιορίζει τη διαθεσιμότητα των προϊόντων τους και, κατά συνέπεια, τη δυνατότητα προσέλκυσης των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης.
507. Από την έρευνα της Επιτροπής συνάγεται επίσης ότι η έκταση του φάσματος των παρεχόμενων από ένα κατασκευαστή προϊόντων αποτελεί ένα ακόμη σημαντικό παράγοντα επιτυχίας. Αυτό, εξάλλου, επιβεβαιώνεται από τα μέρη, που αναφέρουν (i) ότι για να είναι μια εταιρεία αξιόπιστη στις αγορές των ενδιάμεσων και των τερματικών ηλεκτρικών πινάκων, πρέπει να διαθέτει μια πλήρη σειρά εξαρτημάτων (ερμάρια, ασφάλειες, αυτόματοι διακόπτες, διακόπτες διαφορικής προστασίας και συστήματα ελέγχου κλπ.) που να αντιστοιχούν σε αυτούς τους πίνακες και (ii) ότι, στην αγορά των διάσπαρτων στοιχείων της εγκατάστασης, είναι απαραίτητο οι κατασκευαστές να διαθέτουν πλήρεις σειρές προϊόντων. Ο κάθε μεγάλος κατασκευαστής (όπως οι Schneider, Legrand, ABB, Siemens και GE) προτείνει, περισσότερους από 2 000 κωδικούς προϊόντων για τα εξαρτήματα ενδιάμεσων ηλεκτρικών πινάκων και περισσότερους από 5 000 κωδικούς προϊόντων για τα εξαρτήματα τερματικών πινάκων. Οι κατάλογοι προϊόντων μεγάλων εταιρειών κατασκευής ηλεκτρολογικού υλικού στα κατάντη των τερματικών πινάκων και συναφών υλικών περιέχουν επίσης αρκετές χιλιάδες κωδικούς.
508. Οι απαντήσεις των ανταγωνιστών και των εταιρειών χονδρικής διανομής αναφέρουν ότι οι εταιρείες κατασκευής έχουν τη βούληση να διευρύνουν την προσφορά τους για διάφορους λόγους. Αφενός, για να ανταποκριθούν στη ζήτηση των εταιρειών χονδρικής διανομής, οι οποίες επιθυμούν να περιορίσουν τον αριθμό των προμηθευτών τους ή, τουλάχιστον, να ευνοήσουν τους κατασκευαστές που διαθέτουν ένα τεράστιο χαρτοφυλάκιο προϊόντων για να περιορίσουν στο ελάχιστο το κόστος τους. Αφετέρου, η ύπαρξη μεγάλης προσφοράς επιτρέπει να αποσβεσθούν σε μεγαλύτερο όγκο προϊόντων οι επενδύσεις που πραγματοποιούν οι κατασκευαστές σε όρους εφοδιασμού, για να εγγυηθούν τη διαθεσιμότητα των προϊόντων και τις μικρές προθεσμίες παράδοσης),

¹⁸³ Legrand, έντυπο 20-F SEC.

¹⁸⁴ Moeller, απάντηση στο ερωτηματολόγιο του πρώτου σταδίου.

δραστηριοτήτων προώθησης ή δημοσίων σχέσεων (κατάρτιση των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης, επαγγελματικές εκθέσεις κλπ.), αισθητικής συνοχής, E&A κλπ.

509. Στον τομέα των ηλεκτρικών πινάκων διανομής, ο απολύτως αναγκαίος χαρακτήρας μιας πλήρους σειράς εξηγείται επίσης από το γεγονός ότι, για να μπορούν να προσαρμόζονται σε κάθε ειδική εγκατάσταση, οι πίνακες πρέπει να ικανοποιούν ένα μεγάλο αριθμό διατάξεων. Οι εταιρείες κατασκευής πρέπει, συνεπώς, να προσφέρουν μια πλήρη σειρά εξαρτημάτων (σε όρους επιδόσεων, τυποποίησης κλπ.). Επιπλέον, όσον αφορά τους γενικούς και ενδιάμεσους ηλεκτρικούς πίνακες διανομής, τα εξαρτήματα που προσφέρει ένας δεδομένος κατασκευαστής δεν είναι πάντοτε δυνατό να προσαρμόζονται ή να συναρμολογούνται εύκολα πάνω τους πίνακες των ανταγωνιστών της. Λαμβανομένων υπόψη των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών κάθε σήματος (σε όρους επίδοσης, μεθόδων συνάρμωσης, διαστασιολόγησης κλπ.), θα αποτελούσε μεγάλο κόστος για τους κατασκευαστές ηλεκτρικών πινάκων και τους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης να επενδύουν (σε χρόνο κατάρτισης κλπ.) σε προϊόντα εταιρειών που δεν ικανοποιούν το σύνολο των απαιτήσεων.
510. Όπως συμβαίνει και με τα σήματα, αυτό το απαραίτητο φάσμα προϊόντων αποτελεί επίσης φραγμό για την είσοδο και τη διαφοροποίηση των δραστηριοτήτων των κατασκευαστών, εφόσον οφείλουν να παρέχουν αμέσως ένα τεράστιο χαρτοφυλάκιο προϊόντων στους πελάτες τους.

Φραγμοί εισόδου

511. Μια νεοεισερχόμενη εταιρεία σε αυτή την αγορά πρέπει να ξεκινήσει από το μηδέν για να δημιουργήσει ζήτηση, να αποκτήσει πρόσβαση στις εταιρείες χονδρικής διανομής και να αντέξει την ανταγωνιστική πίεση των υφισταμένων ανταγωνιστών.
512. Εκτός από αυτά τα εμπόδια, οι νεοεισερχόμενες εταιρείες πρέπει να αντιμετωπίσουν και ορισμένους ειδικούς φραγμούς. Πρώτον, φαίνεται ότι μια νεοεισερχόμενη εταιρεία πρέπει οπωσδήποτε να προσφέρει μια πλήρη σειρά προϊόντων για να ελπίζει να αποκτήσει την εμπιστοσύνη ορισμένων ηλεκτρολόγων εγκατάστασης και κατασκευαστών ηλεκτρικών πινάκων και μόνο για να σκεφθεί ότι μπορεί να αποκτήσει πρόσβαση στις εταιρείες χονδρικής διανομής.
513. Υπό αυτό το πρίσμα, μια ενδεχόμενη είσοδος θα ήταν δυνατό να προέρχεται αποκλειστικά από έναν ήδη εγκατεστημένο προμηθευτή στην εν λόγω χώρα, ο οποίος επιθυμεί να διαφοροποιηθεί στους ενδιάμεσους ή τερματικούς ηλεκτρικούς πίνακες, ή από ένα ξένο κατασκευαστή που διαθέτει μια πλήρη σειρά εξαρτημάτων για ενδιάμεσους ή τερματικούς ηλεκτρικούς πίνακες.
514. Η έρευνα της Επιτροπής δείχνει επίσης ότι η πρώτη επιλογή δεν είναι δυνατό να προβλεφθεί. Παραδείγματος χάρη, από τα στοιχεία που έδωσαν τα μέρη συνάγεται ότι, για να είναι σε θέση να παράγει με ανταγωνιστικό τρόπο μικροαυτόματους διακόπτες ή αυτόματους ισχύος κλειστού τύπου, απαιτούνται επένδυση της τάξης των [20-50]* εκατ. € και χρόνος [1-5]* ετών. Οι δυσκολίες φαίνεται να είναι ακόμη μεγαλύτερες στους ενδιάμεσους ηλεκτρικούς πίνακες διανομής, λόγω της μεγαλύτερης τεχνικότητάς τους. Η Schneider αναφέρει ότι η τελειοποίηση του τελευταίου αυτόματου διακόπτη της κλειστού τύπου κόστισε περίπου [400-1 200]* εκατ. € σε δαπάνες έρευνας και εκβιομηχάνισης. Ακόμη και αν υποθέσουμε ότι ο δυνητικός νεοεισερχόμενος θα διέθετε ήδη δραστηριότητες σε γειτονικές αγορές (με το να είναι ήδη παρόν στις αγορές των ενδιάμεσων πινάκων διανομής και να επιθυμεί να εισέλθει στην αγορά των τερματικών ηλεκτρικών πινάκων), θα έπρεπε να πραγματοποιήσει επενδύσεις προσαρμογής ή

επέκτασης των μέσων παραγωγής και δεν θα μπορούσε, πράγματι, να εισέλθει στην αγορά πριν από διάστημα αρκετών ετών.

515. Η έρευνα της Επιτροπής επιβεβαιώνει ότι η είσοδος ενός ξένου προμηθευτή δεν είναι εφικτή. Σε αυτή την περίπτωση, οι φραγμοί εισόδου δεν τοποθετούνται τόσο στην πλευρά της παραγωγής, όσο στην πλευρά της ζήτησης. Όπως εξηγήθηκε προηγουμένως, η δυσκολία για έναν νεοεισερχόμενο θα ήταν να δημιουργήσει μια ζήτηση στη χώρα εισόδου και να αποκτήσει επαρκή πρόσβαση στις εταιρείες χονδρικής διανομής. Στην πράξη, κατά την άποψη των μερών, μια νεοεισερχόμενη εταιρεία αρχίζει κατά κανόνα να πραγματοποιεί απευθείας πωλήσεις στους κατασκευαστές ηλεκτρικών πινάκων, για να μπορέσει να δημιουργήσει ζήτηση που θα της επιτρέψει στη συνέχεια να υποβάλει τις προσφορές της στις εταιρείες χονδρικής διανομής, οι οποίες τις αποδέχονται σταδιακά. Αυτός ο σταδιακός χαρακτήρας σημαίνει ότι μια παρόμοια είσοδος στην αγορά φαίνεται ελάχιστα εφικτή όσον αφορά τους τερματικούς ηλεκτρικούς πίνακες, διότι αυτά τα προϊόντα επιλέγονται κατ' εξοχήν από τους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης οι οποίοι είναι πιστοί στην εταιρείας τους και απαιτούν άμεση διαθεσιμότητα των προϊόντων (και συνεπώς την προηγούμενη πρόσβαση στις εταιρείες χονδρικής διανομής). Αυτό αποδεικνύει ότι, ακόμη και στην αγορά των τερματικών ηλεκτρικών πινάκων, ένας δυνητικός νεοεισερχόμενος δεν θα μπορούσε να αντιτάξει σημαντική ανταγωνιστική ισχύ αν δεν περάσουν αρκετά χρόνια.
516. Στο απαντητικό τους υπόμνημα, τα μέρη τα μέρη αναφέρουν την πρόσφατη είσοδο της Gewiss στην αγορά των τερματικών ηλεκτρικών πινάκων ως αντιπαράδειγμα για να αντικρούσουν την ανωτέρω ανάλυση. Η Επιτροπή εκτιμά ότι το παράδειγμα αυτό δεν αναιρεί τη σημασία των φραγμών εισόδου στην αγορά. Πράγματι, αφενός, η Gewiss επεκτάθηκε χάρη στα ήδη σημαντικά μερίδια αγοράς που κατείχε στον τομέα των διάσπαρτων στοιχείων της εγκατάστασης στην Ιταλία. Έχοντας ως αφετηρία την υπάρχουσα πελατεία και ένα μεγάλο δίκτυο εταιρειών χονδρικής διανομής, δεν ήταν αναγκασμένη να υποστεί τους σοβαρότερους φραγμούς εισόδου στην αγορά που περιγράψαμε ανωτέρω και διέθετε ήδη τα σημαντικότερα πλεονεκτήματα που απαιτούνται για να εισοδο στην αγορά των ηλεκτρικών πινάκων διανομής. Επιπλέον, μπόρεσε να ξεπεράσει τα εμπόδια σχεδιασμού ή παραγωγής, εφοδιαζόμενη ορισμένα υλικά (κυρίως αυτόματους διακόπτες) από την ABB. Όμως, παρά την εν λόγω προνομιακή κατάσταση, η Gewiss δεν ξεπέρασε το [0-10]* % των πωλήσεων μικροαυτόματων διακοπών για τερματικούς ή ενδιάμεσους ηλεκτρικούς πίνακες στην Ιταλία. Το παράδειγμα αυτό επιβεβαιώνει λοιπόν ότι ακόμη και οι ανταγωνιστές που είναι γερά εδραιωμένοι είναι αδύνατο να ασκήσουν ουσιαστική ανταγωνιστική πίεση πριν από την παρέλευση μεγάλου χρονικού διαστήματος. Από αυτό μπορούμε να συμπεράνουμε το μέγεθος των δυσκολιών που οφείλει να αντιμετωπίσει μια νεοεισερχόμενη εταιρεία η οποία βρίσκεται σε λιγότερο ευνοϊκή θέση.

Χαμηλή ευαισθησία στις τιμές της ζήτησης

517. Όπως αναφέρεται στην έκθεση¹⁸⁵ της Crédit Suisse First Boston, και όπως επιβεβαιώνουν τα εσωτερικά έγγραφα των μερών¹⁸⁶, η ζήτηση ηλεκτρολογικού υλικού εξαρτάται κατά κύριο λόγο από τα έργα κατασκευής ή ανακαίνισης στη βιομηχανία, τον τριτογενή τομέα και στον τομέα της κατοικίας. Όμως, η απόφαση για την εκτέλεση παρόμοιων έργων δεν επηρεάζεται από τις τιμές του ηλεκτρολογικού υλικού. Αφενός, η

¹⁸⁵ Έκθεση της Crédit Suisse First Boston για τη Legrand (11 Σεπτεμβρίου 2000).

¹⁸⁶ Legrand, μεσοπρόθεσμα σχέδια και Schneider, τριετές σχέδιο.

ηλεκτρική εγκατάσταση αποτελεί συνήθως μικρό μέρος του συνολικού κόστους του έργου (λαμβανομένων υπόψη των δαπανών κατασκευής, βαφής, υδραυλικών εγκαταστάσεων κλπ.). Αφετέρου, το ηλεκτρολογικό υλικό αντιπροσωπεύει συνήθως μόνο το 20% του συνολικού κόστους της εγκατάστασης (το υπόλοιπο 80% αποτελείται κυρίως από κόστος εργασίας). Μια σημαντική αύξηση των τιμών του ηλεκτρολογικού υλικού θα είχε, συνεπώς, μικρή επίπτωση (ακόμη και μηδενική) στη ζήτηση γι' αυτά τα υλικά.

518. Στο απαντητικό τους υπόμνημα, τα μέρη αμφισβητούν αυτό το χαμηλό βαθμό ευαισθησίας στις τιμές της ζήτησης. Για το σκοπό αυτό βασίζονται στα αποτελέσματα της μελέτης που πραγματοποίησε η εταιρεία μελετών NERA, που αποδεικνύουν ότι οι προσφορές για ένα συγκεκριμένο υλικό έχουν σαν αποτέλεσμα την αύξηση των πωλήσεων αυτού του υλικού (τουλάχιστον κατά την περίοδο της προσφοράς).
519. Η Επιτροπή δεν μπορεί να δεχθεί αυτή την ανάλυση. Πρώτον, επισημαίνει ότι τα μέρη κάνουν σύγκριση ανάμεσα στη ελαστικότητα της αγοράς που περιγράφει σε ποιο βαθμό ένα υποθετικό μονοπώλιο θα μπορούσε να αυξήσει τις τιμές με κερδοφόρο τρόπο) και στις διασταυρούμενες ελαστικότητες μεταξύ κατασκευαστών (που περιγράφει σε ποιο βαθμό ένας δεδομένος κατασκευαστής υπόκειται στην ανταγωνιστική πίεση ενός άλλου δεδομένου κατασκευαστή). Αυτές οι δύο ελαστικότητες μετρούν διαφορετικές ανταγωνιστικές πιέσεις: η συνολική ελαστικότητα της αγοράς αντανακλά τον ανταγωνισμό που ασκούν τα προϊόντα εκτός αγοράς σε όλα τα προϊόντα της αγοράς και η σταυροειδής ελαστικότητα μετρά την πίεση που ασκείται σε ένα προϊόν της αγοράς από ένα άλλο προϊόν της αγοράς. Παραδείγματος χάρι, η ελαστικότητα της αγοράς αυτόματων διακοπών μετρά το ποσοστό των αυτόματων διακοπών που δεν θα αγοράζονταν πλέον σε περίπτωση αύξησης της τιμής τους κατά 1%. Αντιθέτως, η διασταυρούμενη ελαστικότητα μεταξύ κατασκευαστών Α και Β μετρά το ποσοστό απώλειας πωλήσεων του Α σε περίπτωση μείωσης κατά 1% της τιμής των αυτόματων διακοπών του Β. Σε αγορές διαφοροποιούμενων προϊόντων, όπως πρόκειται στη συγκεκριμένη περίπτωση, είναι απόλυτα πιθανό η συνολική ελαστικότητα να είναι τελείως διαφορετική από τη διασταυρούμενη ελαστικότητα μεταξύ των κατασκευαστών. Τα επιχειρήματα των μερών σχετικά με μια ισχυρή διασταυρούμενη ελαστικότητα δεν επηρεάζει, συνεπώς, κατά κανένα τρόπο την ανάλυση της Επιτροπής σχετικά με τη συνολική ελαστικότητα της αγοράς.
520. Εξάλλου, η Επιτροπή δεν συμμαρίζει τα συμπεράσματα που εξάγουν τα μέρη από τη μελέτη της NERA. Όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, το γεγονός ότι οι προσφορές αυξάνουν προσωρινά τις πωλήσεις των εξεταζόμενων υλικών δεν αποδεικνύει ότι οι πωλήσεις αυτές πραγματοποιούνται εις βάρος των ανταγωνιστών. Όπως αναφέρεται στις παραγράφους 496 και 497 ανωτέρω, και άλλες ενδεχόμενες και πιθανές εξηγήσεις θα μπορούσαν να αποδοθούν στο φαινόμενο της αποθήκευσης ή του κανιβαλισμού άλλων προϊόντων του ίδιου κατασκευαστή. Από τα στοιχεία της NERA δεν είναι, λοιπόν, δυνατό να υπολογισθεί η σταυροειδής ελαστικότητα μεταξύ κατασκευαστών.

Γ.1.2 Η Schneider και η Legrand θα καταστούν αδιαμφισβήτητος συντελεστής των εν λόγω αγορών χάρη στη συγκέντρωση

Μερίδια αγοράς ενδεικτικά δεσπόζουσας θέσης

Μεθοδολογία

521. Τα μέρη υποστηρίζουν ότι η εξεταζόμενη πράξη δεν συνεπάγεται τη δημιουργία ή την ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης στις αγορές των ενδιάμεσων και τερματικών ηλεκτρικών πινάκων. Ειδικότερα, κατά την άποψη των μερών, τα μερίδια πωλήσεων της νέας εταιρείας δεν θα υπερβαίνουν το [15-35]*% σε κοινοτικό επίπεδο και θα κυμαίνονται κατ' ανώτατο ποσοστό στο [35-55]*% σε εθνικό επίπεδο (στη Γαλλία).
522. Όμως, η Επιτροπή θεωρεί ότι η προταθείσα από τα μέρη μέθοδος υπολογισμού των μεριδίων αγοράς συνεπάγεται τη σοβαρή υποεκτίμηση των πραγματικών μεριδίων αγοράς των κατασκευαστών στις εξεταζόμενες αγορές.
523. Πράγματι, τα μέρη υπολόγιζαν τα μερίδια αγοράς των κατασκευαστών διαιρώντας το άθροισμα των πωλήσεων των κατασκευαστών προς τους άμεσους πελάτες τους (κυρίως τις εταιρείες χονδρικής διανομής και τους κατασκευαστές ηλεκτρικών πινάκων) δια του συνολικού όγκου αγορών των αντίστοιχων προϊόντων από τους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης (δηλαδή τους πελάτες των εταιρειών χονδρικής διανομής και των κατασκευαστών ηλεκτρικών πινάκων). Ο παρονομαστής δεν είναι, συνεπώς, ομοιογενής με τον αριθμητή, εφόσον περιλαμβάνει το μερίδιο της προστιθέμενης αξίας που αποδίδεται στους κατασκευαστές ηλεκτρικών πινάκων και στις εταιρείες χονδρικής διανομής, καθώς και το άθροισμα των διαφόρων εξαρτημάτων πινάκων που διατίθενται συνήθως από τις εταιρείες κατασκευής, αλλά συναρμολογούνται από τους κατασκευαστές ηλεκτρικών πινάκων. Αυτές οι προσθήκες που μπορούν να αντιπροσωπεύουν σημαντικές τιμές ([10-30]*% για τις εταιρείες χονδρικής διανομής, [10-30]*% για τους κατασκευαστές ηλεκτρικών πινάκων και [10-30]*% για τα διάφορα εξαρτήματα), οδηγούν σε σημαντική υποεκτίμηση του μεριδίου αγοράς των κατασκευαστών και πρέπει να αφαιρεθούν από τη συνολική αξία της αγοράς. Μια τέτοια μέθοδος θα οδηγούσε στο παράλογο αποτέλεσμα να μην αποδοθεί σε μια υποθετική μονοπωλιακή εταιρεία στο επίπεδο της παραγωγής ενός βασικού εξαρτήματος (παραδείγματος χάρι των μικροαυτόματων διακοπών) μερίδιο αγοράς 100%, αλλά θα «μοιραζόταν» το μερίδιό της με τους πελάτες της.
524. Μετά από αίτηση της Επιτροπής, τα μέρη έδωσαν διορθωμένες εκτιμήσεις των μεριδίων αγοράς, εξαλείφοντας τις προστιθέμενες αξίες και τα περιθώρια των φορέων στα κατάντη της αγοράς (εταιρειών χονδρικής διανομής και κατασκευαστών ηλεκτρικών πινάκων) καθώς και το άθροισμα των εξαρτημάτων που δεν παρέχονται από τις εταιρείες κατασκευής.
525. Τα μέρη πρότειναν επίσης να καταλογίζονται λογιστικά στον συνολικό όγκο της αγοράς οι πωλήσεις που πραγματοποιούν ορισμένες εταιρείες κατασκευής με κάθετη ολοκλήρωση (ABB και Siemens) ως ηλεκτρολογικές επιχειρήσεις εγκατάστασης ή κατασκευής ηλεκτρικών πινάκων. Η Επιτροπή δεν συμμερίζεται αυτή την άποψη αλλά, αντιθέτως, θεωρεί ότι οι πωλήσεις αυτές δεν πρέπει να περιλαμβάνονται ούτε στον υπολογισμό του μεγέθους της συνολικής αγοράς, ούτε στα μερίδια αγοράς των εν λόγω εταιρειών. Καταρχήν, αυτοί οι αριθμοί δεν είναι ομοιογενείς με τις άλλες πωλήσεις και αναπαράγουν, συνεπώς, τις μεροληψίες που υπήρχαν στους αρχικούς υπολογισμούς των μερών· θα έπρεπε να είχαν ληφθεί υπόψη οι εσωτερικές πωλήσεις των εν λόγω

επιχειρήσεων. Στη συνέχεια, ακόμη και αν υποθέσουμε ότι τα μέρη πραγματοποιούσαν σωστή λογιστική καταχώριση των εσωτερικών πωλήσεων των εν λόγω τρίτων εταιρειών, αυτές οι πωλήσεις θα αντιστοιχούσαν σε προϊόντα που δεν έχουν διατεθεί στην αγορά και για τα οποία δεν θα υπήρχε ανταγωνισμός. Επειδή οι εσωτερικές πωλήσεις δεν υπόκεινται στους πραγματικούς όρους της αγοράς, δεν έχουν καμία επίπτωση στην ισχύ αγοράς που έχουν οι κατασκευαστές στην «ελεύθερη αγορά». Η ενσωμάτωση αυτών των πωλήσεων δεν θα αντανακλούσε, συνεπώς, την ισχύ στην αγορά των εταιρειών παραγωγής. Αυτό θα οδηγούσε, συνεπώς, σε υποεκτίμηση της ισχύος στην αγορά που θα ασκούσαν πράγματι οι εταιρείες παραγωγής προς τους άμεσους πελάτες τους.

526. Εξάλλου, η Επιτροπή προσπάθησε να επαληθεύσει το μέγεθος των εσωτερικών πωλήσεων που αποδίδουν τα μέρη στην ABB και τη Siemens στην εκτίμηση των μεριδίων αγοράς τους. Κατά την άποψη των μερών, η αξία αυτών των πωλήσεων θα ανερχόταν περίπου σε [400-1 200]* εκατ. € για καθεμία από αυτές τις δύο εταιρείες. Οι αριθμοί δεν πρέπει να ενσωματωθούν ως έχουν στους υπολογισμούς του μεριδίου αγοράς, διότι αντιπροσωπεύουν, κατά την άποψη των μερών, κύκλους εργασιών που προκύπτουν από πωλήσεις στο επίπεδο των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης. Θα έπρεπε, λοιπόν, να αφαιρεθούν το κόστος εργασίας (περίπου 80%), η προστιθέμενη αξία του κατασκευαστή ηλεκτρικών πινάκων (15% του υπολοίπου) και το περιθώριο των εταιρειών διανομής (20% του υπολοίπου) για να είναι δυνατόν να ενσωματωθεί μια ομοιογενής τιμή στον υπολογισμό του μεριδίου αγοράς. Έτσι, τα στοιχεία των εσωτερικών πωλήσεων που έδωσαν οι εν λόγω επιχειρήσεις είναι πάρα πολύ μικρότερα και δεν θα επέφεραν σημαντική μεταβολή των μεριδίων αγοράς που υπολογίζονται εκτός εσωτερικών πωλήσεων και όπως αυτά παρουσιάζονται κατωτέρω.
527. Κατά την ακρόαση, ένας αντιπρόσωπος της Siemens ανέφερε ότι οι εσωτερικές πωλήσεις της εταιρείας του αντιπροσώπευαν ποσοστό κατώτερο του 5% του κύκλου εργασιών της όσον αφορά τους ηλεκτρικούς πίνακες. Τα εμπιστευτικά στοιχεία για τις εσωτερικές πωλήσεις που έδωσαν τα άλλα τρίτα μέρη κατά τη διενέργεια της έρευνας στην Επιτροπή συμφωνούν επίσης με το ποσοστό του 5%. Επιπλέον, η εκτίμηση των μερών για τον κύκλο εργασιών που προκύπτει από τις ενσωματωμένες πωλήσεις των ανταγωνιστών τους των [400-1 200]* εκατ. € αντιστοιχεί περίπου σε [50-100]* εκατ. € σε όρους εσωτερικών πωλήσεων (αφαιρουμένου του κόστους εργασίας, της προστιθέμενης αξίας του κατασκευαστή ηλεκτρικού πίνακα και των περιθωρίων των εταιρειών διανομής). Όμως, τα μέρη εκτιμούν το μέγεθος των αγορών ενδιάμεσων και τερματικών ηλεκτρικών πινάκων στην Ευρώπη (εκτός της προστιθέμενης αξίας των κατασκευαστών ηλεκτρικών πινάκων και των περιθωρίων των εταιρειών διανομής) σε περίπου [2 000 – 4 000]* εκατ. €. Η αναλογία των έμμεσων πωλήσεων προς το μέγεθος των αγορών, κατά την εκτίμηση των μερών, είναι της τάξης του [0-10]* %, δηλαδή συνεπής με την εκτίμηση της Siemens.
528. Τα συμπεράσματα ως προς τα μερίδια αγοράς δεν επηρεάζονται από τον συνυπολογισμό αυτών των εσωτερικών πωλήσεων. Έτσι, κάνοντας τον υπερβολικά γενναιόδωρο κατά προσέγγιση υπολογισμό ότι μόνο η Schneider και η Legrand δεν διέθεταν εσωτερικές πωλήσεις και οι υπόλοιπες εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην αγορά πραγματοποιούν το [0-10]*% των πωλήσεών τους στο εσωτερικό του ομίλου τους και αν ενσωματώσουμε αυτές τις εσωτερικές πωλήσεις στο συνολικό όγκο της αγοράς, το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς της συγχωνευθείσας εταιρείας σε κάθε μία από τις εξεταζόμενες αγορές θα μειωνόταν κατ' ανώτατο όριο κατά 3 εκατοστιαίες μονάδες. Αυτό μόνο οριακά επηρεάζει το υψηλό επίπεδο αυτών των μεριδίων αγοράς και δεν αλλοιώνει ουσιαστικά το σχετικό μέγεθος της συγχωνευθείσας εταιρείας έναντι των ανταγωνιστών της.

529. Με βάση τα ανωτέρω, η Επιτροπή θεωρεί ότι τα μερίδια αγοράς πρέπει να υπολογίζονται μόνο βάσει των εξωτερικών πωλήσεων των μερών και των ανταγωνιστών τους στους άμεσους πελάτες τους. Ο όγκος της αγοράς (και οι αντίστοιχες πωλήσεις των εταιρειών στην αγορά) δεν πρέπει, συνεπώς, να περιλαμβάνει ούτε τις εσωτερικές πωλήσεις εταιρειών κατασκευής με κάθετη ολοκλήρωση, ούτε την προστιθέμενη αξία ούτε το περιθώριο που αντιστοιχεί σε πράξεις (συνάρμωση του πίνακα, αμοιβές των εταιρειών χονδρικής διανομής) που πραγματοποιούνται μετά από αυτές των κατασκευαστών. Σε αυτή τη βάση έχουν υπολογισθεί τα μερίδια αγοράς που παρουσιάζονται σε όλο το επόμενο μέρος του παρόντος κειμένου.

Ενδιάμεσοι ηλεκτρικοί πίνακες διανομής

530. Όσον αφορά τους ενδιάμεσους πίνακες διανομής και τα εξαρτήματά τους (αυτόματους διακόπτες κλειστού τύπου, μικροαυτόματους διακόπτες και στοιχεία ερμαρίων), η εξεταζόμενη πράξη θα επιφέρει πρόσθετα μερίδια αγοράς μόνο στη Γαλλία, την Ιταλία και τη Νορβηγία, που είναι και οι μόνες χώρες στις οποίες είναι παρούσα η Legrand.

531. Ο κατωτέρω πίνακας 27 παρουσιάζει τις εκτιμήσεις των μερών βάσει των πωλήσεων αυτόματων ισχύος κλειστού τύπου, μικροαυτόματων διακοπών και ηλεκτρικών ερμαρίων.

Πίνακας 27

Αριθμητικά στοιχεία 2000	Αυτόματοι διακόπτες κλειστού τύπου (%)				Μικροαυτόματοι διακόπτες (%)				Ερμάρια (%)			
	F	IT	N	EEE	F	IT	N	EEE	F	IT	N	EEE
Schneider	[60-70]*	[30-40]*	[20-30]*	[30-40]*	[60-70]*	[20-30]*	[0-10]*	[30-40]*	[30-40]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*
Legrand	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[20-30]*	[0-10]*	[0-10]*
S + L	[60-70]*	[40-50]*	[20-30]*	[30-40]*	[70-80]*	[40-50]*	[0-10]*	[30-40]*	[50-60]*	[40-50]*	[20-30]*	[20-30]*
Hager	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
Siemens	[0-10]*	[0-10]*	[20-30]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[20-30]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*
ABB	[0-10]*	[20-30]*	[30-40]*	[20-30]*	[10-20]*	[20-30]*	[50-60]*	[20-30]*	[0-10]*	[20-30]*	[50-60]*	[10-20]*
GE	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*

Πηγή: ηλεκτρονική αλληλογραφία των μερών της 25^{ης} Ιουλίου 2001.

532. Οι αριθμοί αυτοί είναι συνεπείς, έστω και αν γενικά είναι κατώτεροι· τα μερίδια αγοράς των μερών εκτιμήθηκαν βάσει μιας αγοράς το μέγεθος της οποίας υπολογίστηκε με

βάση τις πωλήσεις τρίτων μερών που δραστηριοποιούνται στην αγορά και δόθηκαν μετά από αίτηση της Επιτροπής.

533. Από τις εν λόγω εκτιμήσεις των μεριδίων αγοράς προκύπτει ότι η κοινοποιηθείσα πράξη θα παρείχε ισχυρότατη θέση στη συγχωνευθείσα εταιρεία στη γαλλική και την ιταλική αγορά αυτόματων διακοπών κλειστού τύπου, μικροαυτόματων διακοπών και ερμαρίων ενδιάμεσων πινάκων διανομής με αντίστοιχα μερίδια αγοράς περίπου [70-80]* % και [40-50]* % των εν λόγω αγορών. Αν εξαιρέσουμε τους ανταγωνιστές που αναφέρονται στον πίνακα 27, η συγχωνευθείσα εταιρεία θα αντιμετώπιζε διάσπαρτο ανταγωνισμό από τους κατασκευαστές ηλεκτρικών πινάκων Η συγχωνευμένη εταιρεία θα κατείχε επίσης κυρίαρχη θέση σε ευρωπαϊκή κλίμακα με μερίδια αγοράς για τους αυτόματους διακόπτες κλειστού τύπου και μικροαυτόματους διακόπτες ελαφρά κατώτερα του [40-50]* %.

Τερματικοί πίνακες διανομής

534. Η πράξη θα συμβάλει στη συνάθροιση μεριδίων αγοράς σε όλα τα κράτη μέλη. Εντούτοις, φαίνεται ότι η κοινοποιηθείσα πράξη θα δημιουργήσει ανταγωνιστικές δυσκολίες σε πέντε μόνο χώρες (Γαλλία, Ιταλία, Δανία, Ισπανία και Πορτογαλία). Τα μερίδια αγοράς των μερών και των ανταγωνιστών τους στις χώρες αυτές (και σε κοινοτικό επίπεδο) μπορούν να συνοψιστούν ως ακολούθως:

Πίνακας 28

Στοιχεία 2000	Μικροαυτόματοι διακόπτες (%)						Διακόπτες διαφορικής προστασίας (%)						Πίνακες (%)					
	P	SP	F	IT	Dk	EE E	P	SP	F	IT	Dk	EEE	P	SP	F	IT	Dk	EE E
Schneider	[30-40]*	[40-50]*	[40-50]*	[0-10]*	[30-40]*	[20-30]*	[30-40]*	[40-50]*	[40-50]*	[10-20]*	[30-40]*	[20-30]*	[30-40]*	[40-50]*	[40-50]*	[0-10]*	[30-40]*	[10-20]*
Legrand	[0-10]*	[0-10]*	[20-30]*	[40-50]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[20-30]*	[40-50]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[20-30]*	[20-30]*	[0-10]*	[0-10]*
S + L	[40-50]*	[50-60]*	[70-80]*	[50-60]*	[40-50]*	[40-50]*	[40-50]*	[50-60]*	[70-80]*	[50-60]*	[40-50]*	[30-40]*	[40-50]*	[50-60]*	[70-80]*	[30-40]*	[40-50]*	[20-30]*
Hager	[20-30]*	[10-20]*	[20-30]*	[10-20]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[10-20]*	[20-30]*	[10-20]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[10-20]*	[20-30]*	[0-10]*	[20-30]*	[20-30]*
Siemens	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*
ABB	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[20-30]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[20-30]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*
GE	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*

Πηγή: εκτίμηση των μερών

535. Τα στοιχεία αυτά συμφωνούν, έστω και αν είναι γενικά χαμηλότερα, με τα μερίδια αγοράς των μερών που έχουν εκτιμηθεί βάσει αγοράς το μέγεθος της οποίας υπολογίζεται με βάση τις πωλήσεις τρίτων που δηλώνουν ότι δραστηριοποιούνται στην αγορά και δόθηκαν ως απάντηση στην έρευνα της Επιτροπής.

536. Από τα στοιχεία αυτά προκύπτει ότι η κοινοποιηθείσα πράξη θα οδηγήσει στη δημιουργία ισχυρότατων θέσεων στις αγορές μικροαυτομάτων διακοπών, διακοπών διαφορικής προστασίας και πλαισίων τερματικών πινάκων στην Πορτογαλία και τη Δανία και θα ενισχύσει τις ήδη κυρίαρχες θέσεις που κατέχουν η Schneider στην Ισπανία και τη Γαλλία και η Legrand στην Ιταλία αντίστοιχα.

Αυτόματοι ισχύος

537. Όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, η χρήση των αυτομάτων ισχύος υπακούει σε διαφορετικά κριτήρια (κατά κύριο λόγο στη μέτρηση της κατανάλωσης και την πρόληψη της κλοπής ενέργειας) και ο μηχανισμός αυτός απαιτείται μόνο σε ορισμένα κράτη μέλη. Στην πραγματικότητα, η κοινοποιηθείσα πράξη θα έχει σαν αποτέλεσμα τη συνάθροιση των μεριδίων αγοράς μόνο στη Γαλλία και την Πορτογαλία γι' αυτό τον τύπο εξαρτήματος. Τα αθροίσματα αυτά αγοράς παρουσιάζονται στον πίνακα 29 κατωτέρω. Τα μερίδια που αποδίδονται στην Schlumberger καταχωρούνται στη συγχωνευμένη εταιρεία, εφόσον τα προϊόντα που πωλεί η Schlumberger κατασκευάζονται από μια επιχείρηση, τη Serd, η οποία ελέγχεται από τη Legrand, στην οποία η Schlumberger κατέχει συμμετοχή μειοψηφίας [30-40]*%. Εξάλλου, πρέπει να επισημανθεί ότι τα προϊόντα που πωλεί η Hager στη Γαλλία φαίνεται να τα αγοράζει από τη Schneider¹⁸⁷.

Πίνακας 29

Αυτόματοι ισχύος		
	Por	Fr
Schneider	[30-40]*	[40-50]*
Legrand	-	[30-40]*
Schlumberger	[20-30]*	[10-20]*
S + L	[60-70]*	[90-100]*
Hager	-	[0-10]*
GE	[30-40]*	-

Πηγή: εκτίμηση των μερών.

Ανάλυση στο επίπεδο των « ολοκληρωμένων συστημάτων »

538. Όπως αναφέρθηκε ανωτέρω, εξέταση στο συνολικό επίπεδο των εξαρτημάτων που είναι απαραίτητα για κάποιον τύπο ηλεκτρικού πίνακα δηλαδή στο επίπεδο των «ολοκληρωμένων λύσεων» όπως περιέγραψαν τα μέρη, δεν συνεπάγεται σημαντική αλλαγή των συμπερασμάτων που αναπτύχθηκαν για κάθε εξάρτημα χωριστά. Πράγματι, στο επίπεδο των ολοκληρωμένων λύσεων, τα μερίδια αγοράς των μερών και των ανταγωνιστών τους μπορούν να συνοψιστούν ως εξής:

Πίνακας μεριδίων αγοράς ολοκληρωμένων λύσεων

	Πίνακες διανομής				Τερματικοί πίνακες					
	F	IT	N	EEE	P	SP	F	IT	Dk	EEE
Schneider	[40-50]*	[20-30]*	[10-20]*	[20-30]*	[30-40]*	[40-50]*	[40-50]*	[0-10]*	[30-40]*	[20-30]*

¹⁸⁷ Ηλεκτρονικό μήνυμα των μερών της 28^{ης} Φεβρουαρίου 2001.

Legrand	[10-20]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[20-30]*	[40-50]*	[0-10]*	[10-20]*
S + L	[50-60]*	[30-40]*	[10-20]*	[20-30]*	[40-50]*	[50-60]*	[70-80]*	[40-50]*	[40-50]*	[30-40]*
Hager	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[20-30]*	[10-20]*	[20-30]*	[0-10]*	[20-30]*	[20-30]*
Siemens	[0-10]*	[0-10]*	[20-30]*	[10-20]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*
ABB	[0-10]*	[20-30]*	[40-50]*	[10-20]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*
GE	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*

Πηγή: μέρη

539. Όσον αφορά τους τερματικούς πίνακες, τα μερίδια αγοράς των ολοκληρωμένων λύσεων είναι ισοδύναμα με αυτά των εξαρτημάτων. Για τους ενδιάμεσους πίνακες διανομής, τα μερίδια αγοράς στο επίπεδο των ολοκληρωμένων λύσεων είναι ελαφρώς χαμηλότερα από αυτά των εξαρτημάτων. Πρέπει, εντούτοις, να επισημανθεί ότι, όσον αφορά τους ενδιάμεσους πίνακες διανομής, οι ανωτέρω εκτιμήσεις υποεκτιμούν το πραγματικό μερίδιο αγοράς της συγχωνευθείσας εταιρείας. Πράγματι, τα στοιχεία αυτά, που δόθηκαν από τα μέρη, υπολογίστηκαν βάσει αθροισμάτων που περιλαμβάνουν στοιχεία τα οποία δεν παράγονται συνήθως από τους κατασκευαστές ηλεκτρολογικού υλικού χαμηλής τάσης. Τα στοιχεία αυτά αντιπροσωπεύουν το [20-30]*% της αξίας (προ προστιθέμενης αξίας) ενός ηλεκτρικού πίνακα. Εάν απαλειφθεί αυτός ο παράγων στρέβλωσης, τα μερίδια αγοράς στο επίπεδο του ηλεκτρικού πίνακα είναι σύμφωνα με αυτά που υπολογίστηκαν προηγουμένως για τα εξαρτήματα.

Κατάκτηση μιας πρωτοφανούς θέσης ισχύος

540. Η συγχωνευθείσα εταιρεία Schneider/Legrand θα κατακτήσει πρωτοφανή θέση ισχύος μέσω της κοινοποιηθείσας πράξης και σε όρους σχετικού μεγέθους στις εν λόγω αγορές, μέσω της εξάλειψης μιας από τις δυνάμεις που κινούν τον ανταγωνισμό, εφόσον θα εξαφανιστεί η αντιπαλότητα μεταξύ της Schneider και της Legrand σε ορισμένες αγορές και θα εμφανιστούν ηγετικές θέσεις σε άλλες αγορές, αλλά και μέσω της πανοπλίας προϊόντων, της γεωγραφικής κάλυψης και του συνόλου των σημάτων που θα διαθέτει αυτή η εταιρεία.

541. Η συγχωνευμένη εταιρεία θα κληρονομήσει επίσης όλα τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα των μητρικών της, ιδίως το κύρος των σημάτων τους, το μέγεθος των σειρών προϊόντων τους και την ποιότητα των σχέσεών τους με τους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης και τις εταιρείες χονδρικής διανομής σε εθνικό επίπεδο. Όλοι αυτοί οι παράγοντες ενισχύουν και την εμπιστοσύνη των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης και των κατασκευαστών ηλεκτρικών πινάκων, έτσι ώστε η συγχωνευθείσα εταιρεία να γίνει αδιαμφισβήτητος ηγέτης σε αυτές τις αγορές και θα αποτελούν εξίσου σημαντικά εμπόδια για την ανάπτυξη των ανταγωνιστών και για την είσοδο στην αγορά νέων κατασκευαστών.

Μια εταιρεία απaráμιλλου μεγέθους

542. Τα στοιχεία που έδωσαν τα μέρη δείχνουν ότι η συγχωνευθείσα εταιρεία θα κατέχει ισχυρότατη θέση σε απόλυτους και σχετικούς όρους σε σχέση με τους πλέον άμεσους ανταγωνιστές της. Στις αγορές των αυτόματων διακοπών για ενδιάμεσους ηλεκτρικούς πίνακες διανομής, το μερίδιο αγοράς της συγχωνευθείσας εταιρείας θα είναι επταπλάσιο από αυτό του πλησιέστερου ανταγωνιστή της, της GE, στη Γαλλία. Η αναλογία αυτή

είναι περίπου διπλάσια στην Ιταλία έναντι της δεύτερης σε μέγεθος εταιρείας, της ABB. Στις αγορές εξαρτημάτων για τερματικούς ηλεκτρικούς πίνακες, η συγχωνευθείσα εταιρεία θα είναι περίπου διπλάσια σε μέγεθος από τη δεύτερη εταιρεία στην Πορτογαλία και τη Δανία, διπλάσια από τη δεύτερη στη Γαλλία και την Ιταλία και τετραπλάσια από την ανταγωνίστρια στην Ισπανία.

543. Οι ανωτέρω πίνακες με τα μερίδια αγοράς δείχνουν επίσης ότι, τις περισσότερες φορές, μία από τις δύο εταιρείες κατείχε ήδη ισχυρότατες θέσεις πριν από τη συγκέντρωση. Έτσι, η Legrand είναι ο αδιαμφισβήτητος ηγέτης των τερματικών πινάκων στη Γαλλία, ενώ η Schneider κατέχει καθαρά την πρώτη θέση στην Ισπανία (και για τους ενδιάμεσους και τους τερματικούς ηλεκτρικούς πίνακες διανομής) και στη Γαλλία. Το φαινόμενο αυτό είναι ακόμη εντονότερο στην αγορά των τερματικών ηλεκτρικών πινάκων στη Γαλλία, όπου η Schneider και η Legrand κατέχουν αντίστοιχα την πρώτη και τη δεύτερη (σε ίσο μερίδιο με τη Hager) θέση στις πωλήσεις.
544. Ως εκ τούτου, παρά τις σημαντικές επικαλύψεις μεταξύ της Schneider και της Legrand, η κοινοποιηθείσα πράξη δεν χρειάζεται να αναλυθεί ως συγχώνευση δύο εταιρειών μεσαίου μεγέθους που κατακτούν ξαφνικά την πρώτη θέση στον τομέα τους, αλλά μάλλον ως ουσιαστική ενίσχυση της υπάρχουσας ηγετικής θέσης (μέσω της εξαγοράς πρόσθετων σημάτων και δραστηριοτήτων) και στην εξάλειψη ενός άμεσου ανταγωνιστή.

Η εξάλειψη της αντιπαλότητας μεταξύ της Schneider και της Legrand και η δημιουργία ενός αδιαμφισβήτητου ηγέτη στις εξεταζόμενες αγορές

545. Πριν από την κοινοποιηθείσα πράξη, η μία ή η άλλη εταιρεία αποτελούσε ήδη δύναμη αναφοράς από την άποψη του ανταγωνισμού στις εξεταζόμενες αγορές. Αυτό ισχύει ιδίως για τη Schneider στη Δανία, την Ισπανία, την Πορτογαλία και τη Γαλλία (στους ενδιάμεσους ηλεκτρικούς πίνακες διανομής, στους τερματικούς πίνακες και στα εξαρτήματά τους) και για τη Legrand στην Ιταλία. Φαίνεται επίσης ότι η λιγότερο ισχυρή εταιρεία κατέχει επίσης σημαντικές θέσεις σε αυτές τις αγορές, όπου διαθέτει καλή φήμη και προνομιακή πρόσβαση στις μεγαλύτερες διεθνείς εταιρείες χονδρικής διανομής. Αυτό συμβαίνει ιδίως με τη Legrand στη Γαλλία, όπου η επιχείρηση αυτή κατέχει σημαντικότερες θέσεις και σε άλλες αγορές ηλεκτρολογικών προϊόντων χαμηλής τάσης. Η παρούσα απόφαση διαπιστώνει ότι η Legrand διαθέτει ήδη δεσπόμενες θέσεις στις αγορές ρευματοδοτών και διακοπών, στεγανού υλικού, υλικών στερέωσης και διακλάδωσης και BAES. Η προσθήκη των δραστηριοτήτων της Legrand στον τομέα των ηλεκτρικών πινάκων στις θέσεις που κατείχε σε αυτές τις αγορές της εξασφάλισε ευκολότερους όρους πρόσβασης στις εταιρείες διανομής και αναγνώριση σήματος. Αντιστρόφως, η Legrand αναφέρει στο μεσοπρόθεσμο σχέδιό της για τη Γαλλία [...]*
546. Η κοινοποιηθείσα πράξη θα ενισχύσει ακόμη περισσότερο αυτές τις θέσεις. Είναι προφανές ότι, μέσω του συνδυασμού των δραστηριοτήτων των δύο μερών, η συγκέντρωση θα επιτρέψει στη συγχωνευθείσα εταιρεία να ενισχύσει ακόμα περισσότερο τη θέση της στην αγορά και να αυξήσει την απόσταση που τη χωρίζει από τους πλησιέστερους ανταγωνιστές της. Η συγχώνευση της Schneider και της Legrand θα εξαλείψει επίσης τον ανταγωνισμό ανάμεσα στις δύο επιχειρήσεις, η αντιπαλότητα των οποίων φαινόταν να αποτελεί καθοριστικό στοιχείο του ανταγωνισμού στις εξεταζόμενες χώρες.

547. Παραδείγματος χάρη, στη Γαλλία, ο ανταγωνισμός μεταξύ της Schneider και της Legrand φαίνεται να είναι ιδιαίτερα έντονος στους τομείς των ενδιάμεσων και τερματικών ηλεκτρικών πινάκων διανομής, εφόσον, σύμφωνα με εσωτερικά έγγραφα¹⁸⁸ της Legrand, η Schneider (που κατά παράδοση είναι προσανατολισμένη σε κτιριακές εγκαταστάσεις γραφείων και στη βιομηχανία) έχει θέσει πλέον στόχο να κατακτήσει και το τμήμα της αγοράς κατοικιών και να εκθρονίσει από αυτό τη Legrand. Εφόσον η Schneider και η Legrand είναι οι δύο μεγαλύτεροι προμηθευτές ενδιάμεσων και τερματικών ηλεκτρικών πινάκων διανομής στη Γαλλία, η ένταση του ανταγωνισμού ανάμεσα σε αυτές τις δύο εταιρείες καθορίζει σε μεγάλο βαθμό και την ένταση του ανταγωνισμού σε αυτές τις αγορές συνολικά. Αυτό ισχύει κατ' εξοχήν διότι η Legrand διαθέτει αναγνωρισμένο κύρος σήματος και προνομιακή πρόσβαση στα δίκτυα διανομής στη Γαλλία, χάρη στις θέσεις που κατέχει στις αγορές τερματικού ηλεκτρικού εξοπλισμού. Παραδείγματος χάρη, η Legrand περιγράφει το γεγονός ότι «διαθέτει ισχυρή παρουσία στους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης μέσω άλλων προϊόντων, ως «καθοριστικό σημείο»¹⁸⁹. Η έρευνα της Επιτροπής δείχνει την ύπαρξη παρόμοιων επιπτώσεων στην Πορτογαλία. Τα έγγραφα της Legrand δείχνουν [...]»*.

548. Παράλληλα, η κοινοποιηθείσα πράξη επιτρέπει στη συγχωνευθείσα εταιρεία να αποκτήσει αδιαμφισβήτητη θέση ηγέτη στις αγορές εξαρτημάτων τερματικών ηλεκτρικών πινάκων στην Πορτογαλία και στη Δανία, όπου ο ανταγωνισμός που αντιμετώπιζαν (σε όρους μεριδίων αγοράς) από τρίτες εταιρείες δεν ήταν αμελητέος.

549. Τέλος, η κοινοποιηθείσα πράξη θα ενισχύσει το ήδη καθοριστικό μέγεθος της μίας ή της άλλης εταιρείας στις αγορές εξαρτημάτων ενδιάμεσων ηλεκτρικών πινάκων διανομής στη Γαλλία και την Ιταλία και στις αγορές εξαρτημάτων τερματικών ηλεκτρικών πινάκων στην Ισπανία, τη Γαλλία και την Ιταλία.

Η συγχωνευθείσα εταιρεία θα διαθέτει μια άνευ προηγουμένου πανοπλία προϊόντων και γεωγραφική κάλυψη

550. Ήδη πριν από την προταθείσα πράξη, το καθένα από τα δύο μέρη κατείχε ένα ευρύτατο φάσμα προϊόντων στον τομέα του ηλεκτρολογικού υλικού χαμηλής τάσης. Κατείχαν σημαντικότερες θέσεις για ορισμένα από αυτά τα προϊόντα και σε ορισμένες γεωγραφικές ζώνες. Έτσι, η κοινοποιηθείσα πράξη θα επέτρεπε στα μέρη να συνδυάσουν τις ισχυρές θέσεις της Schneider στις σκανδιναβικές χώρες όσον αφορά την αγορά ηλεκτρολογικού υλικού στα κατάντη των τερματικών πινάκων με τις θέσεις που κατέχει η Legrand στη Νότια Ευρώπη. Επιπλέον, η Schneider συνεισφέρει την ισχυρή της παρουσία σε όλες τις κατηγορίες ηλεκτρικών πινάκων διανομής και την ενώνει με την ισχυρή παρουσία της Legrand στο σύνολο των προϊόντων στα κατάντη του τερματικού πίνακα.

551. Μετά την κοινοποιηθείσα πράξη, σε μόνο δύο χώρες του EOX (Γερμανία και Φινλανδία) η συγχωνευθείσα εταιρεία δεν θα κατείχε κυρίαρχες θέσεις. Γενικά, πρέπει επίσης να επισημάνουμε ότι η Schneider δηλώνει πως κατέχει τη δεύτερη θέση παγκοσμίως στην αγορά ηλεκτρολογικού υλικού χαμηλής τάσης, ενώ η Legrand παρουσιάζεται ως παγκόσμιος ηγέτης στον τομέα του τερματικού ηλεκτρικού εξοπλισμού. Ο κατωτέρω πίνακας παρουσιάζει την ισχύ της συγχωνευθείσας εταιρείας στο σύνολο των αγορών ηλεκτρολογικού υλικού χαμηλής τάσης.

¹⁸⁸ Legrand, μεσοπρόθεσμο σχέδιο.

¹⁸⁹ Legrand, τριετές σχέδιο.

Πίνακας 30

	Γενικοί πίνακες (DFI)	Πίνακες διανομής (DBM)	Τερματικοί πίνακες	Σχάρες καλωδίων	CEP	Τερματικός ηλεκτρικός εξοπλισμός	Στερέωση και καλωδίωση	Ορατά κανάλια της εγκατάστασης
Αυστρία	*****	***	*	-	*****	**	-	***
Βέλγιο	*****	*****	***	*	*****	**	-	***
Γερμανία	*	-	-	-	***	-	-	-
Δανία	***	*****	*****	**	*****	*****	*****	*
Ισπανία	*****	*****	*****	-	*****	***	*	**
Γαλλία	*****	*****	*****	-	*****	*****	*****	*****
Φινλανδία	*	***	**	-	**	***	**	**
Ελλάδα	*	**	**	-	*****	*****	-	*
Ιταλία	***	*****	*****	**	**	*****	**	*
Ιρλανδία	***	***	**	-	*****	*	-	-
Κάτω Χώρες	*****	***	**	***	*****	-	-	*
Πορτογαλία	***	***	*****	-	*****	*****	-	*****
Ηνωμένο Βασίλειο	*****	*****	***	*****	*	*	-	**
Σουηδία	**	***	***	*****	*****	*****	***	*****
Νορβηγία	**	**	**	*****	**	*****	*****	*****

Λεζάντα: ένας αστερίσκος (*) αντιπροσωπεύει μερίδιο πωλήσεων μεταξύ 10-20% κ.ο.κ. μέχρι πέντε αστερίσκους (*****) που αντιπροσωπεύει μερίδιο πωλήσεων ανώτερο του 50%.

Πηγές: μερίδια αγοράς που έδωσαν τα μέρη για το 1999 στο έντυπο CO και μεταγενέστερα

552. Πρέπει να επισημάνουμε ότι η ισχυρότατη θέση που θα κατακτούσαν τα μέρη στο σύνολο των γαλλικών αγορών με μερίδια πωλήσεων ανώτερα του [40-60]*%, με εξαίρεση τις αγορές σχαρών καλωδίων και των ορατών καναλιών της εγκατάστασης (που είναι ωστόσο ανώτερα του [40-60]*%). Κανένας από τους ανταγωνιστές της Schneider/Legrand δεν θα διέθετε τόσο μεγάλο φάσμα προϊόντων και τέτοια γεωγραφική κάλυψη με ισχυρές θέσεις στις εν λόγω αγορές. Μόνο η ABB θα μπορούσε να προσφέρει μια πανοπλία προϊόντων και γεωγραφική κάλυψη συγκρίσιμου μεγέθους.

553. Από τους άλλους κατασκευαστές, μόνο η Siemens και η Hager δραστηριοποιούνται σε περισσότερες της μίας αγορές προϊόντων και γεωγραφικές αγορές στον ΕΟΧ. Όλοι οι άλλοι ανταγωνιστές είτε είναι τοπικές εταιρείες είτε εταιρείες σε ειδικά τμήματα της αγοράς, συνήθως στις αγορές ηλεκτρικών υλικών στα κατάντη των τερματικών πινάκων.

Η συγχωνευθείσα εταιρεία θα κατέχει ένα άνευ προηγουμένου μεγάλο αριθμό σημάτων

554. Η ισχύς της μίας και/ή της άλλης εταιρείας στην κάθε αγορά αποδίδεται συνήθως στην ισχύ των σημάτων της. Όπως αναφέρουν τα μέρη¹⁹⁰, «διαθέτουμε ένα σύνολο εξαιρετών και διαφοροποιημένων σημάτων. Επιπλέον, οι δύο όμιλοί μας έδειξαν ότι διαθέτουν πραγματική ικανότητα να διαχειρίζονται διάφορα σήματα και γι' αυτό το λόγο, είναι συνηθισμένοι να επιτυγχάνουν υψηλή κεφαλαιοποίηση σε αυτές τις αγορές».

555. Η ποιότητα του σήματος της Schneider και της Legrand είναι αδιαμφισβήτητη. Στην Ιταλία, όπου εκμεταλλεύεται τα σήματα Legrand και κυρίως Bticino, η Legrand¹⁹¹

¹⁹⁰ Ενημερωτική συνεδρίαση Schneider Electric/Legrand, 15 Ιανουαρίου 2001.

¹⁹¹ Legrand, μεσοπρόθεσμα σχέδια.

αναφέρει «το κύρος του σήματος Bticino», «τη συνδυασμένη χρησιμοποίηση των σημάτων Legrand και Bticino» και «το κύρος του σήματος και [τη]* εμπιστοσύνη στην εταιρεία και στο προϊόν της» ως τρία από τα ισχυρά πλεονεκτήματά της. Στην Ισπανία, η Schneider¹⁹² υπενθυμίζει ότι το σήμα της Eunea Merlin Gerin αποτελεί ήδη «σημαντικό συντελεστή» της αγοράς που θα ενισχυθεί ακόμη περισσότερο μέσω «του κύρους του σήματος που ενισχύεται από τη Schneider». Στη Γαλλία, τέλος, η Legrand αναφέρει ότι ένα από τα ισχυρά στοιχεία της είναι το «κύρος» της. Το κύρος και η αξιοπιστία του σήματος των μερών ενισχύονται προφανώς ακόμη περισσότερο από την παρουσία τους σε ολόκληρο τον τομέα του ηλεκτρολογικού υλικού χαμηλής τάσης, όπως δείχνει ο πίνακας 30 ανωτέρω.

556. Τα εσωτερικά έγγραφα¹⁹³ των μερών δείχνουν ότι το κύρος ενός σήματος μπορεί από μόνο του να αποτελέσει σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Αυτό φαίνεται να ισχύει απολύτως στην Ιταλία, όπου «η αγορά συγκεντρώνεται στα τρία πρώτα σήματα ((Bticino, ABB και Merlin Gerin)», όπως και στη Γαλλία, όπου «οι πελάτες έχουν ανάγκη να αισθάνονται ασφαλείς με το σήμα».

557. Όμως, η έρευνα της Επιτροπής δείχνει επίσης ότι η ισχύς των σημάτων της Schneider και της Legrand βασίζεται επίσης και στην ικανότητά τους να ικανοποιούν τις ανάγκες των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης και των κατασκευαστών ηλεκτρικών πινάκων. Ειδικότερα, η Επιτροπή ζήτησε από τις εταιρείες χονδρικής διανομής να κατατάξουν τους κατασκευαστές σε σειρά με βάση την ικανότητά τους να ικανοποιούν, για κάθε χώρα, το καθένα από τα 9 ακόλουθα κριτήρια: ποιότητα των προϊόντων, σήμα, τιμή, ταχύτητα παράδοσης, σχέδιο και αισθητική, ευκολία εγκατάστασης, τεχνολογική πρόοδος, πλήρης σειρά προϊόντων και, τεχνική υποστήριξη. Από την έρευνα αυτή προκύπτει ότι με ελάχιστες σχεδόν εξαιρέσεις, η Schneider συγκαταλέγεται κατά κανόνα στους τρεις καλύτερους προμηθευτές σε σχέση με το κάθε κριτήριο· ότι στη Γαλλία και την Ιταλία η Schneider και η Legrand κατέχουν τις περισσότερες φορές το μεγαλύτερο κύρος για το σύνολο αυτών των κριτηρίων.

558. Όπως αναλύθηκε προηγουμένως, οι εξεταζόμενες αγορές χαρακτηρίζονται από τη μεγάλη εμπιστοσύνη των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης και των κατασκευαστών πινάκων. Οι ισχυρές ανταγωνιστικές θέσεις των μερών, μαζί με την ικανότητά τους να ικανοποιούν με αποτελεσματικότητα τις ανάγκες των πελατών τους, συνιστούν συνεπώς εξαιρετικά στέρεες βάσεις.

559 Όμως, φαίνεται επίσης ότι τα μέρη πραγματοποιούν κάθε έτος σημαντικές επενδύσεις σε όρους προώθησης και εξασφάλισης της εμπιστοσύνης των πελατών τους. Τα μέρη αναφέρουν ότι εξασφαλίζουν εμπορική παρουσία στον πελάτη για να τον βοηθήσουν να επιλέξει τα προϊόντα, ιδίως μέσω των δικτύων υποκαταστημάτων και προσωπικού πωλήσεων σε κάθε χώρα, και ότι προτείνουν μια πλήρη σειρά προϊόντων, ενισχύοντας την εγγύτητά τους και τις σχέσεις τους με τους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης. Όσον αφορά τα προϊόντα, πρόκειται για λογισμικά κρυπτογράφησης και διαστασιολόγησης των ηλεκτρικών εγκαταστάσεων ή για τεχνικούς οδηγούς. Όσον αφορά τις υπηρεσίες, για σεμινάρια κατάρτισης (για τη Legrand), τηλεφωνικής τεχνικής υποστήριξης, απαντήσεις σε τεχνικές ερωτήσεις κλπ. Όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, οι επενδύσεις αυτές ενδέχεται να αντιπροσωπεύουν ποσοστό έως 10-30% του κύκλου εργασιών τους.

¹⁹² Schneider, τριετές σχέδιο (2001-2002-2003).

¹⁹³ Legrand, μεσοπρόθεσμα σχέδια.

560. Επιπλέον από ορισμένα εσωτερικά έγγραφα των μερών συνάγεται ότι οι επενδύσεις τους προς αυτή την κατεύθυνση μπορεί να είναι σημαντικά μεγαλύτερες από αυτές των ανταγωνιστών τους. Η Legrand¹⁹⁴ αναφέρει, έτσι ότι στην Ιταλία «η Bticino είναι η επιχείρηση με τη μεγαλύτερο δίκτυο διανομής στην αγορά». Επιπλέον, η Schneider¹⁹⁵ αναφέρει τη φιλοδοξία να οικοδομήσει μια στενή σχέση με τον κάθε πελάτη χωρίς προηγούμενο στη γαλλική αγορά». Τέλος, στην Ισπανία, η Schneider¹⁹⁶ αναφέρει την «κάλυψη ολόκληρης της χώρας από το δίκτυο διανομής» ως ένα από τα σημαντικότερα ανταγωνιστικά στοιχεία της. [...]*.
561. Τέλος, πρέπει να επισημάνουμε ότι η εμπιστοσύνη των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης και των κατασκευαστών ηλεκτρικών πινάκων ενισχύεται από το μέγεθος του φάσματος των προϊόντων των εταιρειών (στον τερματικό ηλεκτρικό εξοπλισμό, στα διάσπαρτα στοιχεία της εγκατάστασης) και από τις ανταγωνιστικές θέσεις τους, που είναι σε ορισμένες περιπτώσεις σημαντικές και σε άλλα προϊόντα που προμηθεύουν οι ηλεκτρολόγοι εγκατάστασης, όπως φαίνεται από τον πίνακα 30 ανωτέρω. Αυτό αυξάνει ακόμα περισσότερο τη συχνότητα χρησιμοποίησης και το κύρος των προϊόντων των μερών, την εξοικείωση των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης με αυτά τα σήματα και, κατά συνέπεια, τη χρησιμοποίηση των εξεταζόμενων ηλεκτρικών πινάκων διανομής. Όπως αναφέρει η Legrand¹⁹⁷, [...]*
562. Η προταθείσα πράξη εκτιμάται ότι θα δώσει τη δυνατότητα στη συγχωνευθείσα εταιρεία να ασκήσει καλύτερα την ισχύ της στην αγορά ενισχύοντας και εστιάζοντας τα σχήματά της. Αυτό θα καθιστούσε τα μέρη αναπόφευκτους εταίρους των εταιρειών χονδρικής διανομής. Επιπλέον, εστιάζοντας τα σήματα σε θέσεις αναφοράς σε κάθε ένα από τα τρία τμήματα εφαρμογών (βιομηχανία, υπηρεσίες και κατοικία) των σχετικών αγορών, τα μέρη θα ήταν σε πλεονεκτική θέση να απομονώσουν τις επιπτώσεις των ενεργειών τους στους ανταγωνιστές τους.
563. Καταρχήν, η πράξη εκτιμάται ότι θα δώσει στη συγχωνευθείσα εταιρεία τη δυνατότητα να επεκτείνει τη διαπραγματευτική της δύναμη έναντι των εταιρειών χονδρικής διανομής για το σύνολο των σημάτων που θα διαθέτει. Μετά τη συγχώνευση, η συγχωνευθείσα οντότητα θα μπορεί να αποφασίσει να επεκταθούν στην Legrand οι διατάξεις [...]* που παραχωρούνται στην [...]*. Αυτό θα ενισχύσει σημαντικά τη Legrand στην [...]*, η οποία αναφέρει¹⁹⁸ την περιορισμένη διανομή των προϊόντων της και την περιορισμένη παρουσία τους στις μεγάλες εταιρείες χονδρικής διανομής, που είναι μια από τις σημαντικότερες αδυναμίες της σε αυτή τη χώρα. Επιπλέον, η Legrand θα μπορούσε να αποκτήσει καλύτερη πρόσβαση στις εταιρείες χονδρικής διανομής [...]*, όπου φαίνεται ότι αυτό στάθηκε εμπόδιο στην ανάπτυξή της. Τέλος, η Schneider θα μπορούσε να ενισχύσει την πρόσβασή της στο δίκτυο διανομής στην Ιταλία χάρη στις θέσεις που κατέχει η Legrand σε αυτή τη χώρα.
564. Η κοινοποιηθείσα πράξη θα δώσει επίσης τη δυνατότητα να αναβαθμιστούν το κύρος και η παρουσία των σημάτων των δύο εταιρειών, εφόσον και οι δύο εταιρείες θα

¹⁹⁴ Legrand, μεσοπρόθεσμα σχέδια.

¹⁹⁵ Schneider, τριετές σχέδιο.

¹⁹⁶ Schneider, τριετές σχέδιο

¹⁹⁷ Legrand, μεσοπρόθεσμα σχέδια.

¹⁹⁸ Legrand, μεσοπρόθεσμα σχέδια.

αξιοποιήσουν τις επενδύσεις τους σε δραστηριότητες προώθησης και δημοσίων σχέσεων που έχουν πραγματοποιήσει οι δύο εταιρείες σε αυτές τις χώρες.

565. Από την έρευνα της Επιτροπής συνάγεται επίσης ότι, αν η Schneider και η Legrand επιδίωκαν κατά παράδοση σε ισχυρό ανταγωνισμό στις εξεταζόμενες αγορές, κατέχουν ανέκαθεν χωριστούς και συμπληρωματικούς μεταξύ τους πόλους επιστημονικής αριστείας. Η Schneider φαίνεται να έχει εξαιρετικές επιδόσεις στις εφαρμογές στις εγκαταστάσεις γραφείων και τις βιομηχανικές εγκαταστάσεις, ενώ η Legrand φαίνεται να κατέχει εξαιρετική θέση στον τομέα της κατοικίας. Μετά τη συγχώνευση, η συγχωνευθείσα εταιρεία θα κατέχει, συνεπώς, ένα σήμα αναφοράς σε κάθε μία από αυτές τις τρεις βασικές εφαρμογές των ηλεκτρικών πινάκων διανομής. Όπως έπραξε η Legrand με την εξαγορά της Bticino, η συγχωνευθείσα εταιρεία θα μπορέσει να αυξήσει το βαθμό ειδίκευσής της σε καθένα από τα σήματά της και να εστιάσει τις προσπάθειες του κάθε διακριτικού σήματος στον παραδοσιακό πόλο αριστείας της, έτσι ώστε να προσφέρει ταυτόχρονα μια πλήρη κάλυψη του φάσματος της ζήτησης και μια άριστη ανταπόκριση στις ανάγκες της κάθε κατηγορίας πελατών. Εφαρμόζοντας αυτή τη στρατηγική, η συγχωνευθείσα εταιρεία θα μπορεί να ενισχύσει τη θέση του κάθε σήματος και να καλύψει τα ενδεχόμενα κενά του καθενός από τα δύο μέρη. Η συγχωνευθείσα εταιρεία θα έχει, συνεπώς, ακόμη μεγαλύτερη ισχύ από αυτή που είχαν οι δύο εταιρείες μαζί, γεγονός που θα αυξήσει τη θέση της στις σχετικές αγορές και θα περιορίσει ακόμη περισσότερο την ανταγωνιστική ικανότητα των υφισταμένων και δυνητικών ανταγωνιστών της.

Γ.1.3 Απουσία σημαντικού περιορισμού από την πλευρά της ζήτησης

566. Τα μέρη πραγματοποιούν σημαντικό μέρος των πωλήσεών τους στις σχετικές αγορές μέσω των εταιρειών χονδρικής διανομής, ορισμένες από τις οποίες (Rexel, Sonepar και Hagemeyer) είναι μεγάλοι πολυεθνικοί όμιλοι. Είναι, λοιπόν, απαραίτητο να εξεταστεί κατά πόσο οι εταιρείες χονδρικής διανομής είναι σε θέση να ασκήσουν επαρκή πίεση αγοράς στη συγχωνευθείσα εταιρεία, έτσι ώστε να περιορίσουν ουσιαστικά την ανταγωνιστική συμπεριφορά της. Για τους λόγους που εξηγούνται στη συνέχεια, η Επιτροπή θεωρεί ότι δεν συμβαίνει αυτό στην παρούσα περίπτωση.

Η συγχωνευθείσα επιχείρηση θα αποτελέσει αναπόφευκτο συνεργάτη για τις εταιρείες χονδρικής διανομής

567. Καταρχήν, επισημαίνει ότι η συγχωνευθείσα εταιρεία θα αποτελέσει αναγκαστικό εταίρο για τις περισσότερες από αυτές τις εταιρείες χονδρικής διανομής. Φαίνεται πράγματι (i) ότι η συγχωνευθείσα οντότητα θα κατακτήσει σημαντικότατο μερίδιο (σε ορισμένες περιπτώσεις ανώτερο του [40-50]*% των συνολικών πωλήσεων) των συνολικών κύκλων εργασιών των εταιρειών χονδρικής διανομής· (ii) η συγχωνευθείσα εταιρεία θα προσφέρει μια πρωτοφανή πανοπλία ηλεκτρολογικού υλικού, συνδυάζοντας το σύνολο των προϊόντων της δεύτερης σε μέγεθος στον κόσμο εταιρείας κατασκευής υλικών χαμηλής τάσης και της μεγαλύτερης στον κόσμο εταιρείας τερματικού ηλεκτρικού εξοπλισμού· (iii) ότι η συγχωνευθείσα εταιρεία θα κατέχει, στις περισσότερες αγορές, σημαντικά ισχυρές ανταγωνιστικές θέσεις σε κάθε χώρα (βλέπε πίνακα 30 ανωτέρω). Ο ρόλος του αναπόφευκτου εταίρου που θα ασκεί η συγχωνευθείσα εταιρεία θα είναι ιδιαίτερα σημαντικός στη Γαλλία και σε μικρότερο βαθμό στην Ισπανία, την Ιταλία και την Πορτογαλία.

568. Αυτό προκύπτει σαφέστατα από [...] όπου η Schneider έχει ήδη δημιουργήσει με τις μεγαλύτερες εταιρείες χονδρικής διανομής της στην [...], και από τις προνομιακές

σχέσεις που η Legrand δηλώνει ότι έχει διαμορφώσει με τις [...] εταρείες χονδρικής διανομής στη Γαλλία και την Ιταλία.

569. Στα εσωτερικά της έγγραφα¹⁹⁹, η Legrand αναφέρει εξάλλου [...]*. Η Legrand²⁰⁰ αναφέρει, λοιπόν, ότι διαθέτει «πολύ καλές σχέσεις με το δίκτυο διανομής» στην [...]*, και ότι «διατηρεί στενές σχέσεις με τις γαλλικές εταιρείες διανομής, ορισμένες από τις οποίες δέχονται να διατηρούν ανά πάσα στιγμή σε απόθεμα ορισμένα από τα σημαντικότερα προϊόντα της Legrand».

570. Η κατάσταση αυτή είναι ακόμη εμφανέστερη για τη Schneider, [...]*.²⁰¹

571. Η ίδια ακριβώς κατάσταση επικρατεί στην [...]*, όπου η Schneider ανταλλάσσει επιστολές σχετικά με τους ετήσιους στόχους με [...]*. Το ίδιο ισχύει [...]*.

572. Το φαινόμενο αυτό εξηγείται με διάφορους τρόπους. Πρώτον, όπως έχει ήδη εξηγηθεί, τα μέρη αποτελούν αδιαμφισβήτητα ισχυρούς παράγοντες σε ορισμένες αγορές, λαμβανομένης υπόψη της μεγάλης προτίμησης των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης και των κατασκευαστών ηλεκτρικών πινάκων για τα προϊόντα των μερών.

573. Γενικότερα, από την έρευνα της Επιτροπής συνάγεται ότι το καθένα από τα μέρη θα αντιπροσωπεύει σημαντικότερο ποσοστό του κύκλου εργασιών των μεγαλύτερων εταιρειών χονδρικής διανομής. Ο πίνακας 31 κατωτέρω παρουσιάζει για τον καθένα από τους μεγάλους κατασκευαστές ηλεκτρολογικού υλικού χαμηλής τάσης μια ψαλίδα ποσοστών πωλήσεων (για όλα τα προϊόντα) της εταιρείας χονδρικής διανομής Rexel την οποία αντιπροσωπεύουν. Είναι εμφανές ότι μετά τη συγκέντρωση, η συγχωνευθείσα εταιρεία θα αντιπροσωπεύει σχεδόν το ήμισυ των πωλήσεων της Rexel στη Γαλλία, γεγονός που αντανακλά τις ισχυρότατες και συμπληρωματικές θέσεις του καθενός από τα δύο μέρη πριν από τη συγχώνευση, και μεγάλο μέρος των πωλήσεων της Rexel στην Ισπανία και την Πορτογαλία και ότι σε καθεμία από τις χώρες αυτές οι πωλήσεις των προϊόντων της θα είναι κατ'αναλογία πολύ μεγαλύτερες από αυτές των ανταγωνιστών της. Η Schneider/Legrand στην Ισπανία θα είναι επίσης σχετικά σημαντικότερη από τους ανταγωνιστές της. Τα στοιχεία που έδωσαν στην Επιτροπή οι άλλοι μεγάλοι όμιλοι εταιρειών χονδρικής διανομής είναι παρόμοια.

Πίνακας 31

	Schneider / Legrand	Siemens	Möller	Gewiss	ABB	GE	Hager	Άλλες
Αυστρία	0-10	0-10	0-10	0-10	10-20	-	0-10	> 70
Βέλγιο	10-20	0-10	0-10	-	0-10	0-10	0-10	> 70
Γερμανία	0-10	0-10	0-10	-	10-20	0-10	10-20	> 50
Ισπανία	10-20	0-10	0-10	-	0-10	-	0-10	> 70
Γαλλία	40-50	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	> 40
Ιταλία	30-40	0-10	-	0-10	0-10	0-10	0-10	> 50
Κάτω Χώρες	0-10	0-10	0-10	-	0-10	0-10	0-10	> 80
Πορτογαλία	30-40	0-10	0-10	-	0-10	0-10	0-10	> 50
Ηνωμένο Βασίλειο	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	> 80

¹⁹⁹ Legrand, μεσοπρόθεσμα σχέδια.

²⁰⁰ Legrand, μεσοπρόθεσμα σχέδια και έντυπο 20-F SEC.

²⁰¹ Schneider, οδηγίες χρήσης Convergence.

Σουηδία	10-20	0-10	0-10	-	0-10	0-10	0-10	> 80
---------	-------	------	------	---	------	------	------	------

Πηγή: Rexel, απάντηση το ερωτηματολόγιο του δεύτερου σταδίου.

574. Αυτό εξηγείται από το γεγονός ότι καθένα από τα μέρη προσφέρει ένα ευρύτατο φάσμα προϊόντων ηλεκτρολογικού υλικού χαμηλής τάσης που διανέμεται από αυτές τις εταιρείες χονδρικής διανομής και ότι κατέχουν σημαντικότερες θέσεις στην αγορά καθενός από αυτά τα προϊόντα (βλέπε τον πίνακα 30 ανωτέρω). Ο παραπάνω πίνακας 31 παρουσιάζει την ισχύ της συγχωνευθείσας εταιρείας στο σύνολο των αγορών ηλεκτρολογικού υλικού χαμηλής τάσης.
575. Τα μέρη διαθέτουν επίσης και άλλα πλεονεκτήματα έναντι των εταιρειών χονδρικής διανομής. Αφενός, όπως αναφέρεται ανωτέρω, η έρευνα της Επιτροπής έδειξε ότι οι εταιρείες χονδρικής διανομής έχουν πλέον την τάση να ευνοούν τους κατασκευαστές εκείνους που είναι σε θέση να τους προμηθεύουν μεγάλες σειρές προϊόντων. Τα μέρη διαθέτουν, λοιπόν, σημαντικό πλεονέκτημα από αυτή την άποψη. Μια εταιρεία χονδρικής διανομής που θα έκανε αυτή την επιλογή θα ήταν σε θέση να προσφέρει στους πελάτες της προϊόντα αρκετών σημάτων με διαφορετικές κατηγορίες τιμών για πολλές κατηγορίες αυτών των προϊόντων. Τέλος, πρέπει να επισημανθεί ότι οι εταιρείες χονδρικής διανομής εξαρτώνται από τη ζήτηση η οποία δημιουργείται από τις εταιρείες κατασκευής και από τα σήματα που είναι γνωστά στους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης και στους τελικούς χρήστες. Είναι, συνεπώς, αναγκασμένες να διατηρούν αποθέματα προϊόντων με τη μεγαλύτερη ζήτηση τα οποία είναι στην πράξη αυτά που διατίθενται στην αγορά με ένα εμπορικό σήμα υψηλού κύρους.
576. Φαίνεται επίσης ότι αυτές οι προνομιακές σχέσεις είναι αποτέλεσμα πραγματικών προσπαθειών εκ μέρους της Schneider και της Legrand προς την πλευρά των εταιρειών χονδρικής διανομής. Η Legrand²⁰² αναφέρει ότι προσφέρει υπηρεσίες άμεσης παράδοσης στις εταιρείες χονδρικής διανομής στη Γαλλία, ότι διατηρεί η ίδια δικά της αποθέματα ασφαλείας προϊόντων με χαμηλό κύκλο εναλλαγής και πραγματοποιεί επενδύσεις για τη δημιουργία νέων χώρων αποθήκευσης που θα της επιτρέψουν αν βελτιώσει τις εφοδιαστικές της επιδόσεις έναντι των εταιρειών χονδρικής διανομής. Στις συμβάσεις της με τις εταιρείες χονδρικής διανομής η Schneider²⁰³ [...]*. Σύμφωνα με τη Schneider²⁰⁴, οι υπηρεσίες αυτές θα επέτρεπαν ιδίως στις εταιρείες χονδρικής διανομής να ικανοποιούν μια αυξανόμενη ζήτηση των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης για την παροχή συμπληρωματικών υπηρεσιών (συμβουλές, τεχνική υποστήριξη, κλπ.) μαζί με την απλή υπηρεσία εφοδιασμού.
577. Η προταθείσα συγκέντρωση θα συμβάλει στη δημιουργία ή την ανάπτυξη προνομιακών σχέσεων τις οποίες διατηρούν οι εταιρείες με τις βασικές εταιρείες τους χονδρικής διανομής και εκτιμάται ότι θα ευνοήσει επίσης τον πολλαπλασιασμό παρόμοιων συμφωνιών συνεργασίας [...]*. [...]*, ενισχύουν ακόμη περισσότερο τις θέσεις της συγχωνευθείσας εταιρείας στο σύνολο των αγορών που επηρεάζονται από την πράξη (και κατά μείζονα λόγο τις αγορές των ενδιάμεσων ηλεκτρικών πινάκων διανομής στη Γαλλία και την Ιταλία και των τερματικών πινάκων στη Δανία, την Ισπανία, τη Γαλλία, την Ιταλία και την Πορτογαλία) και, αντιστρόφως, θα αποδυναμώσουν ακόμη περισσότερο τη θέση των άλλων εταιρειών κατασκευής.

²⁰² Legrand, έντυπο 20-F SEC.

²⁰³ Schneider, έγγραφο που δόθηκαν σε απάντηση στην ερώτηση 311.

²⁰⁴ Απάντηση της Schneider στο ερωτηματολόγιο Hagemeyer.

578. Στο απαντητικό τους υπόμνημα, τα μέρη επισημαίνουν ότι, στις εν λόγω χώρες, οι εταιρείες χονδρικής διανομής διανέμουν σήμερα ένα μεγάλο αριθμό σημάτων. Αντί να αποδυναμώσει τις επιπτώσεις της συγχώνευσης, αυτή η κατάσταση, απειλεί, αντιθέτως, να ενισχύσει τις επιπτώσεις του φαινομένου. Όσο περισσότερο οι εταιρείες χονδρικής διανομής που έχουν προνομιακές σχέσεις με τη συγχωνευθείσα εταιρεία διαθέτουν ανταγωνιστικά σήματα, τόσο περισσότερο αυτοί οι άλλοι ανταγωνιστές κινδυνεύουν να αποδυναμωθούν από μια λιγότερο ευνοϊκή μεταχείριση εκ μέρους αυτών των εταιρειών χονδρικής διανομής.

Διάρθρωση του ανταγωνισμού στο επίπεδο των εταιρειών χονδρικής διανομής

579. Δεύτερον, ο βαθμός συγκέντρωσης (βλέπε πίνακα 6 ανωτέρω) στο επίπεδο των εταιρειών χονδρικής διανομής και, κατά συνέπεια, η ατομική αγοραστική δύναμη της καθεμίας από αυτές τις εταιρείες διαφέρουν σημαντικά από το ένα κράτος μέλος στο άλλο. Η συγκέντρωση αυτή είναι ιδιαίτερα σημαντική στη Γαλλία και φαίνεται ότι είναι σαφώς ασθενέστερη στην Ισπανία. Είναι, λοιπόν, πολύ απίθανο η καθεμία από τις ισπανικές εταιρείες χονδρικής διανομής να διαθέτει επαρκή αγοραστική δύναμη για να περιορίζει σημαντικά την ανταγωνιστική συμπεριφορά της συγχωνευθείσας εταιρείας.

580. Στο απαντητικό τους υπόμνημα, τα μέρη αμφισβητούν την απουσία αγοραστικής δύναμης των μικρών εταιρειών χονδρικής διανομής. Επισημαίνουν ιδίως ότι, σε ορισμένες χώρες με κατακερματισμό των εταιρειών χονδρικής διανομής (όπως η Ισπανία ή η Πορτογαλία), υπάρχει ισχυρός ανταγωνισμός τιμών ανάμεσα στις εταιρείες χονδρικής διανομής, ο οποίος εκφράζεται με την άσκηση πίεσης στις τιμές των εταιρειών κατασκευής.

581. Η Επιτροπή δεν αμφισβητεί αυτό το στοιχείο, το οποίο και η ίδια επεσήμανε επανειλημμένα. Έτσι, τα μέρη υπογραμμίζουν επίσης ότι υπάρχει ολοένα και μεγαλύτερη συγκέντρωση στο επίπεδο της διανομής σε ορισμένες χώρες, ιδίως στην Πορτογαλία (όπου η Rexel και Sonepar κατέχουν πλέον το 40% των πωλήσεων εξαρτημάτων για ηλεκτρικούς πίνακες διανομής). Αυτό θα εξασθενήσει πιθανόν τον ανταγωνισμό μέσω των τιμών ανάμεσα στις εταιρείες χονδρικής διανομής, όπως συμβαίνει στις χώρες με μεγαλύτερο βαθμό συγκέντρωσης της διανομής. Από την άλλη πλευρά, και σε κάθε περίπτωση, ο ανταγωνισμός μεταξύ εταιρειών χονδρικής διανομής δεν ταυτίζεται με την αγοραστική δύναμη της κάθε εταιρείας χονδρικής διανομής. Αντίθετα, η Επιτροπή υποστηρίζει ότι, στις χώρες με διασπορά του δικτύου διανομής, η κάθε μεμονωμένη εταιρεία χονδρικής διανομής δεν διαθέτει τα μέσα να αντισταθεί στην πίεση μιας αδιαμφισβήτητα ισχυρής εταιρείας η οποία κατέχει τα μεγαλύτερα μερίδια αγοράς σε ένα μεγάλο αριθμό διανεμόμενων προϊόντων. Αυτή η αγοραστική δύναμη αποδυναμώνεται ακόμη περισσότερο από τον υφιστάμενο ανταγωνισμό τιμών ανάμεσα τις εταιρείες χονδρικής διανομής, εφόσον αυτός ο ανταγωνισμός απειλεί τη βιωσιμότητα αυτών των εταιρειών χονδρικής διανομής και καθιστά ακόμη περισσότερο απαραίτητη τη διάθεση προϊόντων των σημάτων με τη μεγαλύτερη ζήτηση. Το γεγονός ότι, παρά τον ισχυρό ανταγωνισμό ανάμεσα στις ισπανικές και τις πορτογαλικές εταιρείες χονδρικής διανομής, υπάρχουν συμφωνίες συνεργασίας μεταξύ της Schneider και αυτών των διανομέων επιβεβαιώνει εξάλλου αυτή την κατάσταση. Μετά τη συγκέντρωση, η συγχωνευθείσα εταιρεία θα είναι σε θέση να χρησιμοποιεί την ισχύ της στην αγορά για να επιβάλλει τους συμβατικούς όρους της επιλογής της, απειλώντας τις μικρές εταιρείες χονδρικής διανομής να μην ευνοούν τους ανταγωνιστές της.

582. Φαίνεται, τέλος, ότι ακόμα και ένα υψηλό επίπεδο συγκέντρωσης των εταιρειών χονδρικής διανομής δεν συνεπάγεται εξίσου ισχυρή πίεση για μείωση των τιμών.

Πράγματι, από εσωτερικά έγγραφα της Legrand²⁰⁵ συνάγεται ότι, σε ορισμένες χώρες (όπως [...]*) , ένας από τους λόγους για τους οποίους οι εταιρείες χονδρικής διανομής εκτιμούν τα προϊόντα της Legrand είναι ότι, λόγω της σχετικής ακρίβειάς τους, τα προϊόντα αυτά επιτρέπουν στις εταιρείες χονδρικής διανομής να εξασφαλίζουν ικανοποιητικό περιθώριο κέρδους. [...]*, και μόνο το επίπεδο τιμών των προϊόντων Legrand επιτρέπει στις εταιρείες χονδρικής διανομής να αποκομίζουν μεγαλύτερο κέρδος από κάθε πώληση σε σχέση με αυτό που θα μπορούσαν να αποκομίσουν από φθηνότερα προϊόντα. Τα εσωτερικά έγγραφα²⁰⁶ της Legrand δείχνουν επίσης ότι, παρά τη συγκέντρωση της διανομής στη Γαλλία, οι τιμές που καταβάλλουν οι χονδρέμποροι είναι κατά μέσο όρο πολύ υψηλότερες από το μέσο ευρωπαϊκό όρο (βλέπε επίσης τις ενδείξεις για τις τιμές στους πίνακες 7 έως 10)· και ότι, εάν υπάρχει πίεση των τιμών προς τα κάτω, αυτή δεν προέρχεται από τις εταιρείες χονδρικής διανομής, αλλά περισσότερο από τον ανταγωνισμό ανάμεσα στη Schneider και τη Legrand.

583. Αυτή η εμφανής αδιαφορία των εταιρειών χονδρικής διανομής ως προς το επίπεδο των τιμών φαίνεται να αποδίδεται σε μεγάλο βαθμό στην έλλειψη ελαστικότητας της ζήτησης ηλεκτρολογικού υλικού σε σχέση με αυτές τις τιμές. Όπως αναφέρεται ανωτέρω, η ζήτηση ηλεκτρολογικού υλικού εξαρτάται κυρίως από παράγοντες εξωγενείς στη βιομηχανία ηλεκτρολογικού υλικού.

Οι συμβατικές σχέσεις μεταξύ της Schneider/Legrand και των εταιρειών χονδρικής διανομής ευνοούν τη διατήρηση της θέσης της συγχωνευθείσας εταιρείας

584. Οι εμπορικές σχέσεις μεταξύ των κατασκευαστών των εν λόγω προϊόντων και των εταιρειών χονδρικής διανομής χαρακτηρίζονται από την ύπαρξη σύγχρονων μηχανισμών εμπορικών εκπτώσεων. Από τα έγγραφα που έδωσαν τα μέρη²⁰⁷ συνάγεται ότι υπάρχουν τρεις βασικές κατηγορίες εκπτώσεων: (i) οι εκπτώσεις «εταιρικής σχέσης», (ii) οι εκπτώσεις «στόχου» ή «ανάπτυξης» και τέλος οι εκπτώσεις «όγκου πωλήσεων».
585. Οι εκπτώσεις εταιρικής σχέσης παραχωρούνται από τις κατασκευάστριες εταιρείες στις εταιρείες χονδρικής διανομής των προϊόντων με αντάλλαγμα την παροχή διαφόρων εμπορικών υπηρεσιών και υπηρεσιών μάρκετινγκ. Πρόκειται συνήθως για ειδικές ενέργειες προώθησης των πωλήσεων προϊόντων τους ή για την προώθηση πληροφοριών μάρκετινγκ για τη θέση που κατέχουν τα προϊόντα τους. Από έγγραφα των μερών συνάγεται ότι αυτές οι εκπτώσεις «εταιρικής σχέσης» αντιπροσωπεύουν ποσοστό μέχρι [0-30]* % του κύκλου εργασιών εκτός φόρων που πραγματοποιούν με τις εταιρείες χονδρικής διανομής.
586. Οι εκπτώσεις «ανάπτυξης», από την πλευρά τους, συνδέονται με στόχους αύξησης του κύκλου εργασιών που πραγματοποιούν οι κατασκευάστριες εταιρείες με τις εταιρείες χονδρικής διανομής. Ο κύκλος εργασιών που λαμβάνεται υπόψη ενδέχεται να είναι είτε ο συνολικός κύκλος εργασιών που δημιουργείται από την πώληση όλων των προϊόντων του καταλόγου του κατασκευαστή, ή ο κύκλος εργασιών που δημιουργείται από την πώληση ορισμένων σειρών ειδικών προϊόντων. Είναι σύνηθες μια εταιρεία κατασκευής να παραχωρεί εκπτώσεις αυτού του τύπου σε νέα προϊόντα της. Φαίνεται ότι, όσον αφορά τη Schneider και τη Legrand, αυτές οι εκπτώσεις «με συγκεκριμένο στόχο»

²⁰⁵ Legrand, μεσοπρόθεσμα σχέδια.

²⁰⁶ Legrand, μεσοπρόθεσμα σχέδια.

²⁰⁷ Απάντηση των μερών στην ερώτηση 148 του ερωτηματολογίου της 6ης Απριλίου 2001.

ενδέχεται να αντιπροσωπεύουν ποσοστό μέχρι [0-30]*% του κύκλου εργασιών εκτός φόρων που παράγει η εταιρεία χονδρικής διανομής.

587. Τέλος, οι επονομαζόμενες εκπτώσεις «όγκου πωλήσεων» υπολογίζονται σε συνάρτηση με τη συνολική αξία των αγορών που χρησιμοποιούν οι εταιρείες χονδρικής διανομής από τους κατασκευαστές. Έχουν, λοιπόν, ως βάση τον κύκλο εργασιών που πραγματοποιεί μια κατασκευάστρια εταιρεία με μια εταιρεία χονδρικής διανομής όχι μόνο μέσω της πώλησης εξαρτημάτων ηλεκτρικών πινάκων διανομής, αλλά και άλλων προϊόντων ηλεκτρολογικού υλικού χαμηλής τάσης, όπως το ηλεκτρολογικό υλικό στα κατάντη του τερματικού πίνακα. Το ποσό της έκπτωσης, ή ο συντελεστής μείωσης, καθορίζεται με βάση τον πραγματοποιούμενο ετήσιο κύκλο εργασιών. Συνήθως, η σύμβαση μεταξύ της εταιρείας χονδρικής διανομής και του κατασκευαστή καθορίζει τα κατώτατα όρια κύκλου εργασιών στον οποίο αντιστοιχεί ένα ποσοστό έκπτωσης. Όσο μεγαλύτερος είναι ο πραγματοποιούμενος κύκλος εργασιών τόσο υψηλότερο είναι το ποσοστό της έκπτωσης, γεγονός που αποπολλαπλασιάζει την πραγματική αξία της έκπτωσης. Αυτές οι εκπτώσεις βάσει όγκου πωλήσεων αντιπροσωπεύουν ποσοστό μέχρι [0-30]* % του κύκλου εργασιών εκτός φόρου που πραγματοποιεί ένας κατασκευαστής με μια εταιρεία χονδρικής διανομής.
588. Εκτός από αυτές τις εκπτώσεις, φαίνεται επίσης ότι οι κατασκευαστές παραχωρούν στις εταιρείες χονδρικής διανομής εκπτώσεις επί της τιμής πώλησης των προϊόντων τους. Οι εκπτώσεις αυτές είναι ιδιαίτερα σημαντικές, εφόσον ενδέχεται να αντιπροσωπεύουν ποσοστό άνω του [30-70]*% της τιμής πώλησης των προϊόντων. Αν και παραχωρούνται εκπτώσεις σε όλες τις εταιρείες χονδρικής διανομής, το μέγεθος των παραχωρούμενων εκπτώσεων σε κάθε μία από αυτές διαφέρει ανάλογα με τον κύκλο εργασιών που πραγματοποιεί με κάθε κατασκευαστή.
589. Λόγω του ίδιου του χαρακτήρα τους, αυτοί οι διαφορετικοί μηχανισμοί ευνοούν τους κατασκευαστές οι οποίοι διαθέτουν τις μεγαλύτερες σειρές προϊόντων και αντιπροσωπεύουν μεγάλο ποσοστό του κύκλου εργασιών των εταιρειών χονδρικής διανομής. Πράγματι, αυτοί οι κατασκευαστές αντιπροσωπεύουν μεγάλο μέρος των αγορών των εταιρειών χονδρικής διανομής οι οποίες επωφελούνται, σε αντάλλαγμα, από σημαντικές εκπτώσεις εκ μέρους των κατασκευαστών. Οι εκπτώσεις αυτές, που ενδέχεται να αντιπροσωπεύουν ποσοστό μέχρι [0-30]*% της συνολικής αξίας των αγορών τους, αντιπροσωπεύουν σημαντικό μέρος του περιθωρίου κέρδους τους. Κατά συνέπεια, μια εταιρεία χονδρικής διανομής έχει ασφαλώς κίνητρο να συγκεντρώνει τις πωλήσεις της, και συνεπώς τις αγορές, σε προϊόντα ορισμένων προμηθευτών που αντιπροσωπεύουν σημαντικό μέρος των αγορών τους.
590. Η προταθείσα πράξη μεταβάλλει τη σχετική ισορροπία που προϋπήρχε ανάμεσα στους κατασκευαστές. Οδηγεί στη δημιουργία ενός ομίλου ο οποίος, σε πολλές αγορές ηλεκτρολογικού υλικού χαμηλής τάσης, θα αποτελεί τον κύριο προμηθευτή των εταιρειών χονδρικής διανομής με μεγάλη διαφορά από τον δεύτερο προμηθευτή. Όπως εξηγείται ανωτέρω, αυτό θα ισχύει κατά κύριο λόγο στη Γαλλία. Αυτό σημαίνει ότι οι περισσότερες εταιρείες χονδρικής διανομής θα εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από το νέο όμιλο όσον αφορά τη συνολική αξία των εκπτώσεων που θα τους παραχωρούν οι κατασκευαστές, οι οποίοι καθορίζουν και ένα μεγάλο μερίδιο του περιθωρίου κέρδους τους. Κάθε μείωση του κύκλου εργασιών που πραγματοποιείται με την πώληση των προϊόντων της Schneider/Legrand θα είχε, συνεπώς, σαν αποτέλεσμα μείωση των εκπτώσεων που τους παραχωρεί αυτός ο όμιλος, χωρίς η αύξηση του κύκλου εργασιών που πραγματοποιείται με την πώληση προϊόντων άλλων προμηθευτών να μπορεί να αντισταθμίσει αυτή τη μείωση, εφόσον το ποσοστό της έκπτωσης αυξάνεται σε συνάρτηση με το επίπεδο του επιτυγχανόμενου κύκλου εργασιών.

591. Ως εκ τούτου, οι εταιρείες χονδρικής διανομής έχουν ως πρόσθετο κίνητρο να εξασφαλίζουν ότι το επίπεδο των αγορών τους από την Schneider/Legrand παραμένει τουλάχιστον σταθερό. Επιπλέον, αυτοί οι σύνθετοι μηχανισμοί εκπτώσεων, σε συνδυασμό με το σχετικό βάρος του νέου ομίλου στις αγορές των εταιρειών χονδρικής διανομής θα προσφέρουν στη Schneider/Legrand ένα σημαντικό μέσο άσκησης πίεσης σε αυτές τις εταιρείες χονδρικής διανομής. Η Schneider/Legrand θα είναι κυρίως σε θέση να αναγκάζει τις εταιρείες να διανέμουν τα νέα προϊόντα της ή ακόμη και σειρές προϊόντων τα οποία δεν διένειμαν μέχρι σήμερα [...] *²⁰⁸.

Συμπέρασμα

592. Όπως εξηγήθηκε προηγουμένως, υπάρχει τεράστιος αριθμός ηλεκτρολογικών επιχειρήσεων εγκατάστασης και κατασκευής πινάκων στις εξεταζόμενες χώρες. Λαμβανομένου υπόψη του εξατομικευμένου χαρακτήρα της και της εμπιστοσύνης στα σήματα, η ζήτηση αυτή δεν φαίνεται, λοιπόν, να είναι σε θέση να ασκήσει σημαντική πίεση αγοράς στη συγχωνευθείσα εταιρεία.

593. Μόνο οι εταιρείες χονδρικής διανομής, και ιδίως οι μεγαλύτερες από αυτές θα μπορούσαν, ενδεχομένως, να προσπαθήσουν να αντιταχθούν σε μια προσπάθεια αύξησης των τιμών εκ μέρους της Schneider/Legrand. Το κίνητρό τους να αντισταθούν θα είναι, ωστόσο, μικρό για τρεις βασικούς ρόλους:

- (i) μια αύξηση των τιμών πώλησης του νέου ομίλου δεν θα σημαίνει μείωση των περιθωρίων κέρδους τους. Αντίθετα, μια αύξηση των τιμών θα επιφέρει αύξηση του κύκλου εργασιών που θα πραγματοποιούν οι εταιρείες χονδρικής διανομής με τη Schneider/Legrand που θα επιφέρει με τη σειρά του αύξηση των εκπτώσεων βάσει του όγκου των πωλήσεων.
- (ii) οι εταιρείες χονδρικής διανομής θα είναι πολύ εξαρτημένες από το νέο όμιλο, ο οποίος θα μπορεί σε μεγάλο βαθμό να καθορίζει τα περιθώρια κέρδους τους μέσω των μηχανισμών των εκπτώσεων. Κατά συνέπεια, κάθε απόπειρα να αντιταχθούν σε αύξηση των τιμών της Schneider/Legrand μετατοπίζοντας μέρος της ζήτησης προς άλλους κατασκευαστές θα έχει σαν αποτέλεσμα να διατρέχουν οι εταιρείες χονδρικής διανομής σημαντικό κίνδυνο.
- (iii) απόπειρα εκ μέρους των εταιρειών χονδρικής διανομής να μετατοπίσουν μέρος της ζήτησης προς προϊόντα άλλων κατασκευαστών θα είχε ως αποτέλεσμα, τουλάχιστον βραχυπρόθεσμα, αύξηση του μεταφορικού κόστους τους και των δαπανών αποθήκευσης. Πράγματι, οι ηλεκτρολογικές εταιρείες εγκατάστασης προσδίδουν μεγάλη σημασία, εκτός από το εμπορικό σήμα στην άμεση ή σχεδόν άμεση διαθεσιμότητα των προϊόντων. Η εταιρεία χονδρικής διανομής που θα επιθυμούσε να αναπτύξει τις πωλήσεις εντός ανταγωνιστή της Schneider/Legrand θα πρέπει, λοιπόν, να αρχίσει να αυξάνει τα αποθέματά της προϊόντων αυτού του ανταγωνιστή, πριν αρχίσει να είναι σε θέση να τα διαθέτει στην αγορά.

594. Εν κατακλείδι, από τα ανωτέρω προκύπτει ότι οι άμεσοι πελάτες (οι εταιρείες χονδρικής διανομής) και (έμμεσοι πελάτες) ηλεκτρολόγοι εγκατάστασης και κατασκευαστές ηλεκτρικών πινάκων) των μερών δεν θα ήταν σε θέση να αντιταχθούν σε αύξηση των

²⁰⁸ Μεσοπρόθεσμο σχέδιο της Espagne Bticino, σελίδα με την ένδειξη PMT2C'4. Έγγραφο που δόθηκε σε απάντηση στην ερώτηση 315 του ερωτηματολογίου της 6ης Απριλίου 2001.

τιμών της συγχωνευθείσας εταιρείας. Αφενός, οι ηλεκτρολόγοι εγκατάστασης και οι κατασκευαστές ηλεκτρικών πινάκων είναι υπερβολικά κατακερματισμένοι για να ασκήσουν σημαντική πίεση αγοράς στη συγχωνευθείσα εταιρεία. Το ίδιο ισχύει και για τις ισπανικές, δανικές ή πορτογαλικές εταιρείες χονδρικής διανομής. Αφετέρου, μια αύξηση τιμών δεν θα απέβαινε αναγκαστικώς σε βάρος των συμφερόντων των εταιρειών χονδρικής διανομής, εφόσον τα υψηλά επίπεδα τιμών εξασφαλίζουν στις εταιρείες αυτές μεγαλύτερα έσοδα από ένα σταθερό όγκο πωλήσεων (και συνεπώς κόστος). Τέλος, η συγχωνευθείσα εταιρεία θα αποκτήσει τέτοια ισχύ στις εξεταζόμενες χώρες (και λόγω των ισχυρότατων ανταγωνιστικών θέσεων της και λόγω της έκτασης του χαρτοφυλακίου δραστηριοτήτων της, που θα ενισχύσει ακόμα περισσότερο το ρόλο του αναπόφευκτου εταίρου, με τον οποίο οι εταιρείες χονδρικής διανομής θα προτιμήσουν γενικά να συμμαχήσουν παρά να αντιταχθούν σε αυτόν.

Γ.1.4 Έλλειψη σημαντικού περιορισμού από την πλευρά του ανταγωνισμού

595. Τα αποτελέσματα της έρευνας της Επιτροπής δείχνουν ότι οι υφιστάμενοι ανταγωνιστές θα δυσκολευθούν να ασκήσουν σημαντική πίεση στη συμπεριφορά της συγχωνευθείσας εταιρείας.
596. Πρώτον, από τα εσωτερικά έγγραφα των μερών συνάγεται ότι, ήδη πριν από τη συγκέντρωση, οι υφιστάμενοι ανταγωνιστές των μερών αντιμετώπιζαν δυσκολία να αμφισβητήσουν την κυριαρχία της στις σχετικές αγορές. Η Legrand²⁰⁹ εξηγεί έτσι ότι, στους τομείς των ενδιάμεσων και τερματικών ηλεκτρικών πινάκων στη Γαλλία, [...]*
597. Στην αγορά των ενδιάμεσων και τερματικών ηλεκτρικών πινάκων την Ιταλία, η Legrand²¹⁰ εξηγεί ότι [...]*
598. Τέλος, όσον αφορά τους τερματικούς ηλεκτρικούς πίνακες στην Ισπανία, η Legrand προέβλεπε επίσης [...]*
599. Οι πιέσεις στους ανταγωνιστές θα αυξηθούν με την κοινοποιηθείσα συγκέντρωση. Καταρχήν, υπάρχει κίνδυνος να υλοποιηθούν στο επίπεδο των εταιρειών χονδρικής διανομής. Πράγματι, όπως εξηγήθηκε προηγουμένως, η συγκέντρωση θα επιτρέψει στη συγχωνευθείσα εταιρεία να ενισχύσει τη θέση της ως εταιρείας αναπόφευκτου και προνομιακού εταίρου των εταιρειών χονδρικής διανομής στις εν λόγω χώρες. Η κατάσταση αυτή θα επιτρέψει στη συγχωνευθείσα εταιρεία να δημιουργήσει ή να αναπτύξει τις συμμαχίες της με τις εταιρείες χονδρικής διανομής ([...]*). Οι συμμαχίες αυτές [...]* θα αυξήσουν ακόμη περισσότερο την αντίληψη που επικρατεί για τη διαθεσιμότητα και την ποιότητα των υπηρεσιών αυτών των προϊόντων και, αντιστρόφως, θα δυσχεράνει ακόμα περισσότερο την ανάπτυξη των άλλων εταιρειών. Αυτό το φαινόμενο θα είναι ακόμη μεγαλύτερο, διότι, όπως επισημαίνουν τα μέρη, οι εν λόγω εταιρείες χονδρικής διανομής διανέμουν σήμερα προϊόντα ενός μεγάλου αριθμού άλλων σημάτων.
600. Το φαινόμενο αυτό θα αυξήσει ακόμη περισσότερο την υφιστάμενη ανισορροπία ανάμεσα στη συγχωνευθείσα εταιρεία και τους βασικούς ανταγωνιστές της και θα υπονομεύσει τις προσπάθειες ανάπτυξης αυτών των κατασκευαστών. Εφόσον οι εταιρείες χονδρικής διανομής επιθυμούν να περιορίσουν τον αριθμό των

²⁰⁹ Legrand, Μεσοπρόθεσμα σχέδια.

²¹⁰ Legrand, Μεσοπρόθεσμα σχέδια.

προσφερόμενων σημάτων και να ευνοήσουν τους κατασκευαστές που διαθέτουν τις μεγαλύτερες σειρές προϊόντων, η κατάσταση αυτή θα μπορούσε να οδηγήσει ακόμη και σε περιθωριοποίηση εταιρειών κατασκευής που διαθέτουν μικρά μερίδια αγοράς και/ή μικρές σειρές προϊόντων (όπως [...] στην Ιταλία, ή [...] στη Γαλλία και την Ισπανία).

601. Η δεύτερη δυσκολία έγκειται στο επίπεδο των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης και των κατασκευαστών ηλεκτρικών πινάκων. Αφενός, η έρευνα της Επιτροπής έδειξε ότι, στις εξεταζόμενες χώρες, η γνώμη που έχουν ήδη διαμορφώσει αυτοί οι φορείς για την προσφορά των ανταγωνιστών (σε όρους ποιότητας, σήματος, τιμών, ταχύτητας παράδοσης κλπ.) είναι συχνά λιγότερο ευνοϊκή. Αφετέρου, όπως εξηγήθηκε ανωτέρω, αυτή η διαφορά κύρους υπάρχει κίνδυνος να διευρυνθεί μετά τη συγχώνευση, λόγω της πιθανής ενίσχυσης του καθενός από τα σήματα που κατέχει η συγχωνευθείσα εταιρεία και των αυξανόμενων δυσκολιών των ανταγωνιστών έναντι του δικτύου διανομής.
602. Συνεπώς οι ανταγωνιστές θα αντιμετωπίζουν ολοένα και μεγαλύτερες δυσκολίες να αποσπάσουν πελάτες από τη Schneider και τη Legrand και θα ικανοποιούνταν, ενδεχομένως, από θέσεις ουραγού στις εν λόγω αγορές. Αντιστρόφως, η ενίσχυση των μερών και η αποδυνάμωση των ανταγωνιστών τους θα μπορούσε να διευκολύνει τη συγχωνευθείσα εταιρεία να κατακτήσει νέους πελάτες. Αυτό θα συνέβαινε, ιδίως, εάν οι άλλοι κατασκευαστές έχαναν την άμεση διαθεσιμότητα των προϊόντων τους από τις βασικές εταιρείες χονδρικής διανομής (γεγονός που συνιστά παράγοντα αποκλεισμού από τους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης οι οποίοι δεν διατηρούν αποθέματα). Το φαινόμενο αυτό θα εντεινόταν ακόμη περισσότερο εάν, όπως υποστηρίζουν τα μέρη, η εμπιστοσύνη των πελατών ήταν ασθενέστερη από αυτή που συνάγεται από τα αποτελέσματα της έρευνας.
603. Η συγκέντρωση θα μπορούσε επίσης να έχει σαν αποτέλεσμα τη μείωση των επενδύσεων σε δραστηριότητες προώθησης και δημοσίων σχέσεων που πραγματοποιούν οι κατασκευαστές για την προσέλκυση των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης και των κατασκευαστών ηλεκτρικών πινάκων. Πράγματι, από τα αποτελέσματα της έρευνας συνάγεται ότι οι επενδύσεις αυτές ενδέχεται να αντιπροσωπεύουν μεγάλα ποσοστά (μέχρι και [10-20]*%) του εθνικού κύκλου εργασιών των κατασκευαστών για τα εξεταζόμενα προϊόντα, αφενός. Αφετέρου, τα ποσά αυτά αντιστοιχούν, σε μεγάλο βαθμό, σε μόνιμες δραστηριότητες ή υπηρεσίες (κατάρτιση των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης, παροχή βοήθειας κλπ.). Και, τέλος, οι εκθέσεις διαφόρων εμπορικών τραπεζών²¹¹ αναφέρουν ότι, στον τομέα του ηλεκτρολογικού υλικού χαμηλής τάσης, το περιθώριο κέρδους των εταιρειών αυξάνεται παράλληλα με την αύξηση του μεριδίου αγοράς τους. Η ενίσχυση των σημάτων της Schneider και της Legrand και, αντιστρόφως, η πιθανή αποδυνάμωση των κυριότερων ανταγωνιστών τους θα μπορούσαν να επηρεάσουν την ικανότητα αυτών των ανταγωνιστών να διατηρήσουν τη βιωσιμότητα των εμπορικών επενδύσεών τους στις εξεταζόμενες χώρες και, κατά συνέπεια, να διατηρήσουν την ποιότητα των σχέσεών τους με τους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης και τους κατασκευαστές ηλεκτρικών πινάκων.
604. Τέλος, πρέπει να επισημάνουμε ότι κάθε ανταγωνιστής βασίζεται συνήθως σε ένα ή δύο τμήματα της αγοράς (κατοικίες, υπηρεσίες και βιομηχανία) και όπου, μετά τη συγκέντρωση, η συγχωνευθείσα εταιρεία θα διαθέτει ταυτόχρονα πλήρη κάλυψη όλων αυτών των αγορών και σήμα αναφοράς για κάθε μία από αυτές. Εάν, όπως εξηγήθηκε ανωτέρω, η συγχωνευθείσα εταιρεία αποφασίσει να εστιάσει τις προσπάθειες καθενός

²¹¹ Έκθεση της Crédit Suisse First Boston για τη Legrand (11 Σεπτεμβρίου 2000), Έκθεση Dresdner Kleinwort Wasserstein – Schneider (18 Ιανουαρίου 2001).

από τα σήματά τους σε ειδικούς πόλους αριστείας, θα είναι σε θέση να αναπτύσσει δραστηριότητες ειδικής στόχευσης εναντίον του κάθε ανταγωνιστή της. Εξάλλου, από τα εσωτερικά έγγραφα των μερών συνάγεται ότι η στρατηγική αυτή έχει ήδη εφαρμοστεί στο παρελθόν. Κατά τη Legrand²¹², η Schneider, η οποία κατέχει εξαιρετικά μεγάλα μερίδια αγοράς στους μικροαυτόματους διακόπτες στη Γαλλία, ιδίως στους τομείς της βιομηχανίας των υπηρεσιών, [...]*

605. Επιπλέον, η παρουσία της συγχωνευθείσας εταιρείας σε ένα ευρύτατο φάσμα προϊόντων σε κάθε μία από τις εξεταζόμενες χώρες (βλέπε ανωτέρω πίνακα 30) θα της επιτρέψει να διαθέτει μέσα συγκεκριμένων αντιποίνων απέναντι στον κάθε ανταγωνιστή της, παραδείγματος χάρη, μέσω της εφαρμογής πολιτικών παραχώρησης των κατάλληλων εκπτώσεων στις εταιρείες χονδρικής διανομής για να αποδυναμώσουν μια σειρά προϊόντων ενός ανταγωνιστή.
606. Με βάση τα ανωτέρω, φαίνεται ότι η συγκέντρωση θα έχει σαν αποτέλεσμα, αφενός, τη δημιουργία ενός ομίλου που θα συγκεντρώνει τις δυνάμεις και των δύο επιχειρήσεων και θα έχει απαλλαγεί από τον ανταγωνισμό ανάμεσα στην Schneider και τη Legrand· όμως, παράλληλα, θα οδηγήσει στην ενίσχυση καθενός από τα δύο μέρη στους παραδοσιακούς πόλους αριστείας τους και θα επιτρέψει τη δημιουργία ενός ομίλου που θα κατέχει σήματα αναφοράς και στις τρεις κατηγορίες εφαρμογών (κατοικίες, υπηρεσίες και βιομηχανία) των σχετικών αγορών.
607. Πρέπει επίσης να επισημάνουμε ότι οι καθετοποιημένες δραστηριότητες των ανταγωνιστών της Schneider και της Legrand δεν θα είναι σε θέση να ασκήσουν αποτελεσματική ανταγωνιστική πίεση στη συγχωνευθείσα εταιρεία. Πράγματι, όπως εξηγήθηκε προηγουμένως, οι ανταγωνίστριες αυτές διαθέτουν οριακές καθετοποιημένες δραστηριότητες στις εν λόγω χώρες. Επιπλέον, επειδή οι εν λόγω ανταγωνιστές δεν είναι ουσιαστικά παρόντες στο επίπεδο των εταιρειών χονδρικής διανομής, δεν θα μπορούσαν να βασιστούν αποκλειστικά στις δικές τους καθετοποιημένες υπηρεσίες πώλησης για να ασκήσουν αποτελεσματικό ανταγωνισμό.
608. Από τα ανωτέρω συνάγεται ότι οι υφιστάμενοι ανταγωνιστές των μερών δεν θα είναι σε θέση να ασκήσουν αρκετά ισχυρή πίεση για να περιορίσουν τη δραστηριότητα της συγχωνευθείσας εταιρείας. Όπως μόλις εξηγήσαμε, αυτό το συμπέρασμα ισχύει για τους κυριότερους ανταγωνιστές των μερών στις εξεταζόμενες αγορές, δηλαδή σε ομίλους (όπως οι ABB, Siemens ή GE) που διαθέτουν πλήρη σειρά προϊόντων στις εν λόγω αγορές. Ισχύει επίσης και κατά μείζονα λόγο για τους κατασκευαστές με πιο περιορισμένο χαρτοφυλάκιο προϊόντων (όπως οι Hager, J Müller ή Geyer). Αυτοί οι παραγωγοί, η θέση των οποίων είναι ήδη οριακή, αντιμετώπιζαν τον κίνδυνο ακόμη και να χάσουν την πρόσβασή τους στις εταιρείες χονδρικής διανομής μετά την εφαρμογή της κοινοποιηθείσας πράξης.
609. Τέλος, όπως προαναφέρθηκε, η είσοδος σε αυτές τις αγορές θα είναι ακόμη δυσκολότερη, εφόσον κάθε νέα εταιρεία θα έπρεπε καταρχήν να αντιμετωπίσει την τρομερή ανταγωνιστική ισχύ των μερών. Εάν, όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, οι υφιστάμενοι ανταγωνιστές των μερών αποδυναμωθούν από τη συγκέντρωση, αναμφίβολα μια νέα εταιρεία θα αντιμετωπίσει σημαντικές δυσκολίες να κατακτήσει οποιαδήποτε θέση στις εξεταζόμενες αγορές. Το συμπέρασμα αυτό ενισχύεται ακόμα, εξάλλου από την προϊστορία των μερών. Όπως εξηγεί η Schneider²¹³, [...]*. Εάν μια

²¹² Legrand, μεσοπρόθεσμα σχέδια.

²¹³ Schneider, απάντηση στην ερώτηση 84.

άλλη εταιρεία με το ίδιο φάσμα προϊόντων και την ισχύ της Schneider δεν έχει κατορθώσει, παρά τις πολλές απόπειρες να κατακτήσει σημαντική θέση σε μια αγορά με μικρότερο βαθμό συγκέντρωσης από τις εν λόγω αγορές, τι ευκαιρίες θα έχει μια νεοεισερχόμενη εταιρεία;

610. Συμπερασματικά, και όπως ανέφερε ένας κατασκευαστής²¹⁴, είναι αδύνατο να φανταστούμε ότι μια εταιρεία θα μπορεί να αναπτύξει σειρά προϊόντων συγκρίσιμη με αυτή της νέας εταιρείας σε όλες τις εξεταζόμενες χώρες. Χρειάζεται επένδυση για κάθε χώρα της τάξης των 5 έως 10 εκατ. € και επενδύσεις για E&A για διάστημα μεγαλύτερο των 10 ετών. Μόνο η εξαγορά υφισταμένων σειρών προϊόντων που περιλαμβάνονται ήδη στο πλαίσιο επιχειρήσεων στις οποίες υπάρχει ήδη πρόσβαση αποτελεί εν μέρει αξιόπιστη δυνατότητα».

Γ.1.5 Συμπέρασμα για τους ηλεκτρικούς πίνακες διανομής

611. Από τα ανωτέρω προκύπτει ότι η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση θα μεταβάλει ουσιαστικά τους όρους του ανταγωνισμού στη γαλλική και ιταλική αγορά αυτόματων διακοπών ισχύος κλειστού τύπου, μικροαυτόματων διακοπών και ερμαρίων για ηλεκτρικούς πίνακες διανομής στη γαλλική και πορτογαλική αγορά αυτόματων ισχύος και στις αγορές μικροαυτόματων διακοπών, διακοπών διαφορικής προστασίας και πλαισίων για τερματικούς πίνακες στη Δανία, την Ισπανία, τη Γαλλία, την Ιταλία και την Πορτογαλία. Θα μεταβάλει επίσης τους όρους του ανταγωνισμού στη γαλλική και την ιταλική αγορά των ενδιάμεσων ηλεκτρικών πινάκων διανομής και στις αγορές των τερματικών πινάκων στη Δανία, την Ισπανία, τη Γαλλία, την Ιταλία και την Πορτογαλία. Προκύπτει επίσης από τις προηγούμενες εξελίξεις, και ιδίως από τα σημαντικά μερίδια αγοράς, το κύρος των σημάτων και τις προνομιακές σχέσεις με τις εταιρείες χονδρικής διανομής ότι η Schneider κατείχε πριν από τη συγκέντρωση δεσπόζουσα θέση στο σύνολο των γαλλικών αγορών των εν λόγω προϊόντων, με εξαίρεση την αγορά των αυτόματων διακοπών ισχύος.
612. Οι επιπτώσεις της συγκέντρωσης ενδέχεται να είναι ιδιαίτερα σημαντικές στο επίπεδο των τιμών των σχετικών υλικών. Αφενός, όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, η ζήτηση για το εξεταζόμενο ηλεκτρολογικό υλικό χαρακτηρίζεται από χαμηλή ελαστικότητα. Η δημιουργία ενός αναπόφευκτου φορέα στις εν λόγω αγορές, η αποδυνάμωση, ακόμα και περιθωριοποίηση των άλλων ανταγωνιστών και η εξάλειψη της αντιπαλότητας ανάμεσα στη Schneider και τη Legrand (που αποτελούσε μία από τις βασικές κινητήριες δυνάμεις, αν όχι την καθοριστική πηγή του ανταγωνισμού σε ορισμένες από τις εν λόγω αγορές, ιδίως στη Γαλλία) εκτιμάται ότι θα είχε σαν αποτέλεσμα τη σημαντικότερη αύξηση των τιμών των εξεταζόμενων υλικών, τόσο στο επίπεδο των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης και των κατασκευαστών ηλεκτρικών πινάκων όσο και στο επίπεδο του τελικού καταναλωτή. Η ύπαρξη σημαντικών αποκλίσεων μεταξύ των κρατών μελών και το υψηλό επίπεδο των τιμών στις αγορές με τον υψηλότερο βαθμό συγκέντρωσης ενισχύουν ακόμη περισσότερο αυτό το αποτέλεσμα.
613. Κατά συνέπεια, η Επιτροπή συμπεραίνει ότι η κοινοποιηθείσα πράξη θα οδηγήσει στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης στις ιταλικές αγορές αυτόματων διακοπών κλειστού τύπου, μικροαυτόματων διακοπών και ερμαρίων για ενδιάμεσους πίνακες διανομής, στις γαλλικές και πορτογαλικές αγορές αυτόματων ισχύος και μικροαυτόματων διακοπών, διακοπών διαφορικής προστασίας και πλαισίων για τερματικούς πίνακες στη Δανία, την Ισπανία, την Ιταλία και την Πορτογαλία. Η εν λόγω πράξη θα ενισχύσει

²¹⁴ Hager, απάντηση στο ερωτηματολόγιο του πρώτου σταδίου.

επίσης τη δεσπόζουσα θέση που κατέχει η Schneider στις γαλλικές αγορές αυτόματων διακοπών κλειστού τύπου, μικροαυτόματων διακοπών και ερμαρίων για πίνακες διανομής, μικροαυτόματων διακοπών, διακοπών διαφορικής προστασίας και πλαισίων για τερματικούς πίνακες. Τα συμπεράσματα αυτά είναι ταυτόσημα για τη γαλλική και ιταλική αγορά ενδιάμεσων πινάκων διανομής και για τις αγορές τερματικών πινάκων της Δανίας, της Ισπανίας, της Ιταλίας και της Πορτογαλίας.

Γ.2 Αγορά σχαρών καλωδίων

614. Η συγχωνευθείσα εταιρεία Schneider/Legrand θα είναι ο σημαντικότερος φορέας στην ευρωπαϊκή αγορά σχαρών καλωδίων με μερίδιο αγοράς της τάξης του [10-20]*% (Schneider [0-10]*%, Legrand [10-20]*%). Ο βασικός ανταγωνιστής της θα είναι η Hager με μερίδιο αγοράς [0-10]*% στο επίπεδο του EOX. Η Schneider/Legrand θα είναι παρούσα σε εννέα κράτη μέλη του EOX, ενώ η Hager θα είναι παρούσα σε έντεκα. Η προταθείσα πράξη θα αθροίσει μερίδια αγοράς μόνο σε μία εθνική αγορά, στο Ηνωμένο Βασίλειο.

Γ.2.1 Η εταιρεία που προήλθε από τη συγχώνευση θα διαθέτει μερίδια αγοράς πολύ υψηλότερα από τα μερίδια των ανταγωνιστών της στη βρετανική αγορά

615. Ο κατωτέρω πίνακας 32, που καταρτίστηκε με βάση στοιχεία που έδωσαν τα μέρη²¹⁵, παρουσιάζει τα μερίδια αγοράς των σημαντικότερων ανταγωνιστών στη βρετανική αγορά σχαρών καλωδίων κατά τη διάρκεια του 2000.

Πίνακας 32

Ανταγωνιστές	Μερίδια αγοράς (σε %)
Legrand	[30-40]*
Schneider	[0-10]*
RM Cable Tray	[0-10]*
Unitrust	[0-10]*
Unitrunk	[0-10]*
Ackermann	[0-10]*
Autres	[30-40]*

Πηγή: μέρη.

616. Στο απαντητικό τους υπόμνημα²¹⁶, τα μέρη υποστηρίζουν ότι η πρώτη εκτίμηση των μεριδίων αγοράς που είχαν δώσει στην Επιτροπή δεν αντιστοιχούσε στην πραγματικότητα. Εξηγούν ότι αυτή η πρώτη εκτίμηση περιελάμβανε τα υλικά που

²¹⁵ Απάντηση των μερών της 22ας Ιουνίου 2001 σε αίτηση της Επιτροπής της 19^{ης} Ιουνίου 2001.

²¹⁶ Σημεία 500 και 533.

προορίζονται για τη μεταφορά του ηλεκτρικού ρεύματος στα κατάντη των τερματικών πινάκων διανομής τα οποία υπάγονταν, γι' αυτό το λόγο στη χωριστή αγορά των ορατών καναλιών της εγκατάστασης. Με τη διόρθωση αυτού του σφάλματος, τα μερίδια αγοράς των κυριότερων κατασκευαστών στην εν λόγω αγορά θα ήταν τα ακόλουθα:

Πίνακας μεριδίων αγοράς για τις σχάρες καλωδίων στο Ηνωμένο Βασίλειο - μέρη

Legrand (σήμα Wiremold)	[20-30]*%
Schneider (σήματα Mita και Thorsman)	[0-10]*%
-Schneider + Legrand	[30-40]*%
Unitrust/Tyco	[20-30]*%
RM Cable Tray	[10-20]*%
Vantrunk	[0-10]*%
Metsec	[0-10]*%

Πηγή: μέρη

617. Η δεύτερη εκτίμηση που έδωσαν τα μέρη είναι τελείως διαφορετική από την πρώτη όσον αφορά την Unitrust/Tyco, το μερίδιο αγοράς της οποίας είναι [20-30]*% στην πρώτη περίπτωση, έναντι μόνο [0-10]*% στη δεύτερη περίπτωση.
618. Όμως, από τους ελέγχους που διενήργησε η Επιτροπή συνάγεται σαφώς ότι η δεύτερη εκτίμηση των μερών υπερεκτιμά σε πολύ μεγάλο βαθμό το μερίδιο της Unitrust/Tyco το οποίο κυμαίνεται [από 5% έως 15%]*, δηλαδή σε επίπεδο πολύ παραπλήσιο με αυτό της πρώτης εκτίμησης των μερών.
619. Επιπλέον, η δεύτερη εκτίμηση των μερών δεν λαμβάνει υπόψη το μερίδιο αγοράς που κατέχει η Schneider με το σήμα Wibe. Όμως, από πληροφορίες που έδωσαν τα μέρη²¹⁷ προκύπτει ότι η Wibe αντιπροσωπεύει μερίδιο [0-10]*% της εν λόγω αγοράς.
620. Εν κατακλείδι, με βάση τις επαληθεύσεις της Επιτροπής, τα μερίδια αγοράς των σημαντικότερων ανταγωνιστών διαμορφώνονται κατά προσέγγιση ως εξής:

Πίνακας μεριδίων αγοράς για τις σχάρες καλωδίων στο Ηνωμένο Βασίλειο

Legrand	[20-30]*%
Schneider (σήματα Wibe, Thorsman και Mita)	[10-20]*%
Schneider + Legrand	[40-50]*%
Unitrust/Tyco	[10-20]*%
RM Cable Tray	[10-20]*%

Πηγή: έρευνα της Επιτροπής

621. Μετά την προταθείσα πράξη η Schneider/Legrand θα κατέχει μερίδιο αγοράς της τάξης του [30-40]*%, τετραπλάσιο από το μερίδιο των πλησιέστερων ανταγωνιστών της, RM Cable Tray και Unitrust/Tyco. Έτσι, η εν λόγω αγορά θα χαρακτηρίζεται, σε όρους μεριδίων αγοράς, από την ύπαρξη μιας ηγετικής εταιρείας με μεγάλη κυριαρχία και με πολλές εταιρείες ουραγούς.
622. Επιπλέον, η Schneider/Legrand θα κατέχει μερίδια αγοράς ακόμη υψηλότερα σε διάφορα τμήματα της βρετανικής αγοράς σχαρών καλωδίων, όπως δείχνει ο κατωτέρω πίνακας που καταρτίστηκε με βάση τα στοιχεία που έδωσαν τα μέρη²¹⁸.

²¹⁷ Ηλεκτρονικό μήνυμα των μερών της 30ής Ιουνίου 2001 σε απάντηση αίτησης της Επιτροπής της 20ής Ιουλίου 2001.

²¹⁸ Απάντηση των μερών της 19^{ης} Ιουλίου 2001 σε αίτηση της Επιτροπής της 12^{ης} Ιουλίου 2001.

Πίνακας 33

	Σχάρες καλωδίου από χάλυβα	Οχετοί καλωδίων από χάλυβα	Σχάρες καλωδίων από χαλύβδινα σύρματα	Πλαστικές σχάρες καλωδίων	Σχάρες και οχετοί καλωδίων από πλαστικό ενισχυμένο με ίνα υάλου
Schneider/ Legrand	[50-60]*%	[60-70]*%	[50-60]*%	[60-70]*%	[80-90]*%
RM Cable Tray	[20-30]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%
Unitrust	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%
Unitrunk	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%
Άλλες	[0-10]*% (Perfast/Cablok)	[10-20]*% (Vantrunk)	20-30]*% (Ob Bettermann)	10-20]*% (Marshall Tufflex)	[10-20]*% (διάφορα)

623. Μετά την εξεταζόμενη συγκέντρωση, η Schneider/Legrand δεν θα είναι μόνο ένας όμιλος με ηγετική θέση στη βρετανική αγορά σχαρών καλωδίων γενικά, αλλά θα κατέχει, επιπλέον, ιδιαίτερα μεγάλα μερίδια σε όλα σχεδόν τα τμήματα της εν λόγω αγοράς. Η θέση της θα είναι ασθενέστερη μόνο στο τμήμα των “ Steel Strut-channel support system” στο οποίο θα κατέχει μερίδιο αγοράς [0-10]* % όπου η Unitrust θα έχει μεγαλύτερο μερίδιο (μερίδιο αγοράς [40-50]*%) και η Metsec ([10-20]*%).

624. Η κοινοποιηθείσα πράξη έχει, συνεπώς, ως διπλό αποτέλεσμα την ενίσχυση της Schneider (i) με την προσθήκη των μεριδίων αγοράς της Legrand στα τμήματα της αγοράς σχαρών καλωδίων από χάλυβα, στο οποίο κατείχε ήδη κυρίαρχη θέση και (ii) με την προσθήκη των μεριδίων της Legrand στα τμήματα της αγοράς σχαρών καλωδίων από πλαστικό και από ενισχυμένο πλαστικό με ίνα υάλου, από το οποίο ήταν απύσα.

625. Στο απαντητικό τους υπόμνημα, τα μέρη ανέφεραν ότι [ένα σημαντικό ποσοστό]* των σχαρών καλωδίων που πωλεί η Mita προέρχονται πράγματι από σχάρες καλωδίων σύρματος από σίδηρο συγκόλλησης που κατασκευάζουν τρίτοι (Métal Déployé). Εξήγησαν επίσης ότι η Mita επρόκειτο να απολέσει αυτή τη σύμβαση με τη Métal Déployé η οποία αφορούσε και τη διανομή από τη Mita των προϊόντων της Métal Déployé και τη χρήση του σήματος Cablofil (ιδιοκτησία της Métal Déployé). [...]*. Σύμφωνα με τα μέρη, οι σχάρες καλωδίων από σύρμα σιδήρου συγκόλλησης που παρέχει η Métal Déployé στη Mita και διατίθεται στην αγορά με το σήμα Cablofil κατείχε μερίδιο αγοράς [0-10]*% στη βρετανική αγορά, γεγονός που μειώνει το μερίδιο της Schneider σε [0-10]*%, καταλογίζοντάς το στην Thorsmann. Επιπλέον, τα μέρη υποστηρίζουν η Métal Déployé θα αποτελέσει σύντομα σοβαρό ανταγωνιστή στην εν λόγω αγορά. Πράγματι, η θυγατρική την οποία προτίθεται να δημιουργήσει στη βρετανική αγορά θα επωφεληθεί, σε όρους συμφωνίας διακοπής της σύμβασης προμήθειας, από το δίκτυο πωλήσεων που έχει δημιουργήσει η Mita για τις σχάρες καλωδίων από σύρμα σιδήρου συγκόλλησης καθώς και από το κύρος του σήματος Cablofil σε αυτή την αγορά.

626. Πρέπει, καταρχήν, να επισημάνουμε ότι η σύμβαση προμήθειας που συνδέει τη Mita με τη Métal Déployé δεν έχει ακόμη καταγγελθεί στην πράξη, [...]*. Επιπλέον, αν

υποθέσουμε ότι θα πραγματοποιηθεί αυτή η ρήξη της σύμβασης, η Mita θα μπορεί εύκολα να εφοδιάζεται τα εν λόγω προϊόντα από τη Wirtemold, θυγατρική της Legrand η οποία διαθέτει στην αγορά τα ίδια προϊόντα. Τα μέρη έχουν εξηγήσει ότι η Wirtemold διαθέτει σύμβαση προμήθειας με την PEMSA. Επιπλέον, όπως αναγνωρίζουν τα μέρη, υπάρχει πλήρης δυνατότητα υποκατάστασης ανάμεσα στις σχάρες καλωδίων από χάλυβα, τις σχάρες καλωδίων από σύρμα χάλυβα και τους οχετούς καλωδίων από χάλυβα. Τέλος, η απώλεια του σήματος Cablofil θα αντισταθμιστεί για τη Mita από το γεγονός ότι η εταιρεία αυτή θα αποκτήσει το σήμα Mita (όπως συνάγεται από τους καταλόγους των προϊόντων Mita). Για τους λόγους αυτούς, η Mita δεν θα αποδυναμωθεί σημαντικά με την υποθετική διακοπή της σύμβασης προμήθειας και της άδειας εκμετάλλευσης του σήματος που τη συνδέει μέχρι σήμερα με τη Métal Déployé.

627. Ως προς το δεύτερο επιχείρημα που έθεσαν τα τρίτα μέρη, δηλαδή την επικείμενη είσοδο στη βρετανική αγορά της Métal Déployé, πρέπει να επισημάνουμε καταρχήν, ότι αυτή δεν είναι προς το παρόν βέβαιη, αλλά αποτελεί απλή πρόθεση αυτής της εταιρείας. Σε κάθε περίπτωση, ακόμη και αν αυτό πραγματοποιηθεί, δεν θα έχει ως αυτόματο αποτέλεσμα την απόκτηση των μεριδίων αγοράς που κατέχει η Mita με τη μεταπώληση των προϊόντων της. Πράγματι, καταρχήν, έχει ήδη εξηγηθεί ότι το σήμα Cablofil χρησιμοποιούνταν μέχρι σήμερα σε συνδυασμό (και με την κάλυψη) του σήματος Mita. Το σήμα Cablofil από μόνο του δεν θα αποκομίσει, συνεπώς, όλη την ισχύ και το κύρος που διέθετε μέχρι σήμα το σήμα Mita Cablofil. Δεύτερον, η Métal Déployé θα πρέπει να ξεπεράσει τους προαναφερθέντες φραγμούς εισόδου που χαρακτηρίζουν την αγορά των σχαρών καλωδίων. Οι εν λόγω φραγμοί εισόδου εκτιμάται ότι θα ενισχυθούν, όσον αφορά ειδικά τη βρετανική αγορά, λόγω της ισχύος της εταιρείας που προήλθε από τη συγχώνευση (όπως αναλύεται στη συνέχεια).

G.2.2 Η εταιρεία που προέκυψε από τη συγχώνευση θα διαθέτει μεγαλύτερο φάσμα προϊόντων σε σχέση με τους ανταγωνιστές της.

628. Συνολικά, η Schneider/Legrand εμφανίζεται ως όμιλος παρών στο σύνολο των τμημάτων της βρετανικής αγοράς σχαρών καλωδίων. Κανένας από τους ανταγωνιστές της δεν διαθέτει σειρά προϊόντων που να καλύπτει το σύνολο των τμημάτων αυτής της αγοράς. Ειδικότερα, κανένας από τους σημαντικότερους ανταγωνιστές της δεν διαθέτει προσφορά που θα περιλαμβάνει οχετούς καλωδίων από πλαστικό και σχάρες καλωδίων από πλαστικό ενισχυμένο με ίνα υάλου.

629. Πριν από τη συγχώνευση, μόνο η Legrand ήταν παρούσα στα τμήματα της αγοράς σχαρών καλωδίων από πλαστικό και ενισχυμένο πλαστικό με ίνα υάλου, με προϊόντα που διέθετε στην αγορά με το σήμα Legrand. Αυτά τα τμήματα της αγοράς, πολύ μικρότερα σε αξία από τα άλλα τμήματα της αγοράς, εξομοιώνονται με ειδικές αγορές που τις έχουν εγκαταλείψει οι μεγάλες εταιρείες της αγοράς. Έτσι, η Schneider με τα σήματα Mita, Wibe και Thorsman, και Wirtemold, όμιλος που εξαγοράστηκε από τη Legrand το 2000, είναι οι μόνοι που δραστηριοποιούνται στα διάφορα τμήματα της αγοράς σχαρών καλωδίων από χάλυβα. Η κοινοποιηθείσα πράξη έχει, συνεπώς, ως αποτέλεσμα τη δημιουργία μιας εταιρείας που θα κατέχει τη μοναδική θέση στην εν λόγω αγορά.

630. Η προσφορά των μεγαλύτερων εταιρειών στην εν λόγω αγορά κατά τη διάρκεια του 2000 παρουσιάζεται λεπτομερώς στον κατωτέρω πίνακα.

Πίνακας 34

	“ Steel Strut channel ”	Σχάρες καλωδίων από χάλυβα	Οχητοί καλωδίων από χάλυβα	Σχάρες καλωδίων από σύρμα χάλυβα	Σχάρες καλωδίων από πλαστικό	Σχάρες καλωδίων από πλαστικό ενισχυμένο με ίνα υάλου
Schneider/Legrand	Παρούσα	Παρούσα	Παρούσα	Παρούσα	Παρούσα	Παρούσα
RM Cable Tray	Παρούσα	Παρούσα	Παρούσα	Παρούσα	Απούσα	Απούσα
Unitrust	Παρούσα	Παρούσα	Παρούσα	Παρούσα	Απούσα	Απούσα
Unitrunk	Απούσα	Παρούσα	Απούσα	Παρούσα	Απούσα	Απούσα
Vantrunk	Παρούσα	Παρούσα	Παρούσα	Παρούσα	Απούσα	Απούσα
Obo Bettermann	Απούσα	Παρούσα	Απούσα	Παρούσα	Απούσα	Απούσα
Metsec	Παρούσα	Παρούσα	Απούσα	Απούσα	Απούσα	Απούσα
Perfast/ Cablok	Απούσα	Παρούσα	Παρούσα	Απούσα	Απούσα	Απούσα

631. Όπως εξηγήθηκε προηγουμένως, οι σχάρες καλωδίων από πλαστικό ενισχυμένων με ίνα υάλου παρουσιάζουν τεχνικά χαρακτηριστικά που τις καθιστούν πάρα πολύ καλά προσαρμοσμένες για χρησιμοποίηση σε διαβρωτική ατμόσφαιρα. Αυτά τα προϊόντα, λοιπόν, είναι δύσκολο να υποκατασταθούν, από την πλευρά της ζήτησης, από άλλες κατηγορίες σχαρών καλωδίων που κατασκευάζονται με άλλα υλικά. Η συγχωνευθείσα εταιρεία Schneider/Legrand θα αντιμετωπίσει δύο τύπους ανταγωνιστών στην εν λόγω αγορά: (i) σχετικά μεγάλους ομίλους που είναι παρόντες στα σημαντικότερα τμήματα της αγοράς σε αξία, δηλαδή στους διάφορους τύπους σχαρών καλωδίων από χάλυβα και (ii) περισσότερο ειδικευμένους ομίλους εταιρειών που δραστηριοποιούνται αποκλειστικά στο τμήμα της αγοράς σχαρών καλωδίων από πλαστικό και από πλαστικό ενισχυμένο με ίνα υάλου (όπως η Marshall Tufflex) ή σε ορισμένα τμήματα της αγοράς σχαρών καλωδίων από χάλυβα.

632. Η κατάσταση αυτή θα επιτρέψει στη Schneider/Legrand να αντισταθεί σε ενδεχόμενες απόπειρες αυτών των ανταγωνιστών να ενισχύσουν τις θέσεις τους σε βάρος τους, εφόσον θα μπορέσει να βασιστεί στις θέσεις που κατέχει στα τμήματα της αγοράς, στα οποία οι ανταγωνιστές δεν είναι παρόντες, όπου η συγχωνευθείσα εταιρεία θα μπορεί να εφαρμόσει υψηλότερες τιμές, για να αντιμετωπίσει την επίθεσή τους στα άλλα τμήματα της αγοράς ρίχνοντας τις τιμές της. Αντίθετα, η μοναδική θέση της στην αγορά, γεγονός που προστίθεται στα άλλα πλεονεκτήματα που διαθέτει, θα επιτρέψει στη Schneider/Legrand να ανταγωνιστεί τις θέσεις του κάθε ανταγωνιστή αυτών των δύο κατηγοριών.

Γ.2.3 Η εταιρεία που προήλθε από τη συγχώνευση θα διαθέτει μια απaráμιλλη πανοπλία σημάτων

633. Η Schneider/Legrand θα διαθέτει πέντε εμπορικά σήματα στη βρετανική αγορά σχαρών καλωδίων. Έτσι, στα σήματα Thorsman, Mita και Wibe που κατείχε ο όμιλος Schneider από τότε που εξαγόρασε τη Lexel, θα προσθέσει η Legrand τα σήματα Legrand και Wiremold. Η Wiremold είναι σήμα με μεγάλο κύρος στο Ηνωμένο Βασίλειο στην αγορά της σχαρών καλωδίων, διότι είναι ένα από τα σήματα με το μεγαλύτερο όγκο πωλήσεων²¹⁹. Εξ όσων γνωρίζει η Επιτροπή, κανένας ανταγωνιστής δεν διαθέτει ισοδύναμη πανοπλία σημάτων σε ποσότητα ή σε ποιότητα.

²¹⁹ Απάντηση των μερών της 19^{ης} Ιουλίου 2001 σε αίτηση της Επιτροπής της 12^{ης} Ιουλίου 2001.

634. Ο νέος όμιλος θα είναι, συνεπώς, σε θέση να εφαρμόσει μια εμπορική πολιτική πολλαπλών σημάτων για να ανταποκριθεί με εξαιρετικά στοχευμένο τρόπο σε κάθε ένα από τα τμήματα της ζήτησης. Ιδίως, η Schneider/Legrand θα μπορεί να διαθέσει ορισμένα από τα σήματά της σε ορισμένους τύπους ειδικών προϊόντων, όπως παραδείγματος χάρη οι σχάρες καλωδίων από πλαστικό ενισχυμένο με ίνα υάλου και να χρησιμοποιεί τα άλλα σήματά της για τα προϊόντα με τις μεγαλύτερες πωλήσεις, όπως παραδείγματος χάρη οι οχετοί καλωδίων από χάλυβα.

635. Το εύρος της σειράς προϊόντων της προστιθέμενο στην πανοπλία των σημάτων θα προσδώσει στη Schneider/Legrand μια διπλή θέση ως εταιρεία γενικού και ειδικού χαρακτήρα που κανένας ανταγωνιστής της δεν θα μπορεί, τουλάχιστον βραχυπρόθεσμα, να μιμηθεί. Αυτό θα της επιτρέψει να ανταγωνιστεί απευθείας τους ανταγωνιστές της στον πυρήνα της αγοράς τους, χρησιμοποιώντας τα άλλα σήματά της σε υψηλότερες τιμές στα άλλα τμήματα της αγοράς στα οποία θα υφίσταται λιγότερο ανταγωνισμό εκ μέρους τους.

Γ.2.4 Η εταιρεία που προήλθε από τη συγχώνευση θα έχει προνομιακή πρόσβαση στα δίκτυα διανομής

636. Τα μέρη εξηγούν ότι οι κατασκευαστές σχαρών καλωδίων πραγματοποιούν κατά μέσο όρο ποσοστό από 75% έως 95% του κύκλου εργασιών τους για τις σχάρες καλωδίων με εταιρείες χονδρικής διανομής ηλεκτρολογικού υλικού²²⁰.

637. Η Schneider / Legrand θα επωφελείται συνεπώς από την ισχύ της στις άλλες αγορές προϊόντων διανομής ηλεκτρισμού στο Ηνωμένο Βασίλειο και, κατ' επέκταση, από το μέγεθος των πωλήσεων των προϊόντων της από τις εταιρείες χονδρικής διανομής. Έτσι, ο νέος όμιλος θα αντιπροσωπεύει ποσοστό 10 έως 20% των πωλήσεων μιας από τις μεγαλύτερες εταιρείες χονδρικής διανομής στο Ηνωμένο Βασίλειο. Για λόγους σύγκρισης αναφέρουμε ότι ο δεύτερος προμηθευτής αυτής της εταιρείας χονδρικής διανομής αντιπροσωπεύει ποσοστό κατώτερο του 0-10% των πωλήσεών της.

638. Αν ληφθούν υπόψη το μέγεθος των πωλήσεων της Schneider/Legrand και οι επιπτώσεις των μηχανισμών εκπτώσεων που παραχωρούν οι κατασκευαστές, οι εταιρείες χονδρικής διανομής θα έχουν τουλάχιστον μεγάλο κίνητρο να διατηρήσουν τον κύκλο εργασιών που πραγματοποιούν με το σύνολο των προϊόντων της συγχωνευθείσας εταιρείας.

639. Επιπλέον, η Schneider/Legrand εκτιμάται ότι θα επωφεληθεί και από την τάση των εταιρειών χονδρικής διανομής να περιορίσουν τον αριθμό των προμηθευτών τους για καθεμία από τις κατηγορίες του ηλεκτρολογικού υλικού χαμηλής τάσης. Σύμφωνα με κάθε λογική εκτίμηση, η τάση αυτή εκτιμάται ότι θα ενταθεί ιδιαίτερα γι' αυτό τον τύπο προϊόντων τα οποία χαρακτηρίζονται από τη μικρή κατά μονάδα αξία τους και το μεγάλο όγκο τους. Ως ηγέτης στην αγορά με μερίδιο αγοράς, για όλα τα τμήματα της αγοράς μαζί, πολύ ανώτερο από τα μερίδια όλων των ανταγωνιστών της, η συγχωνευθείσα εταιρεία θα αποτελέσει προνομιακό προμηθευτή των εταιρειών χονδρικής διανομής οι οποίες αντιπροσωπεύουν τον κύριο όγκο των πωλήσεων των κατασκευαστών.

Γ.2.5 Η εταιρεία που προήλθε από τη συγχώνευση θα αποτελέσει το μοναδικό φορέα στην αγορά που θα διαθέτει προσφορά σχαρών

²²⁰ Σελίδα 90 του εντύπου CO.

καλωδίων και προσφορά προκατασκευασμένων ηλεκτρικών διανομών σε κανάλια.

640. Η Schneider / Legrand θα είναι η μόνη εταιρεία στη βρετανική αγορά που θα προτείνει ταυτόχρονα σχάρες καλωδίων και προκατασκευασμένα κανάλια ηλεκτρικής διανομής. Πράγματι, οι ανταγωνιστές της είναι παρόντες αποκλειστικά στη μία ή στην άλλη από αυτές τις δύο αγορές προϊόντων. Αν και υπάρχει μικρή δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της ζήτησης ανάμεσα στις σχάρες καλωδίων και τις προκατασκευασμένες ηλεκτρικές διανομές, ο νέος όμιλος θα επωφεληθεί από αυτή τη μοναδική θέση του. Έτσι, θα είναι ικανός να ανταγωνιστεί τις άλλες εταιρείες στην αγορά των σχαρών καλωδίων ταυτόχρονα από το εσωτερικό της αγοράς, με την προσφορά σχαρών καλωδίων, και από το εξωτερικό με την προσφορά προκατασκευασμένων ηλεκτρικών διανομών για τις εφαρμογές μεταφοράς και διανομής ηλεκτρισμού, για τις οποίες είναι πιθανή σχετική δυνατότητα υποκατάστασης ανάμεσα σε αυτά τα δύο προϊόντα.

Γ.2.6 Συμπέρασμα: η εταιρεία που προήλθε από τη συγχώνευση θα μπορέσει να εφαρμόσει πρώτη κερδοφόρα αύξηση των τιμών των προϊόντων της.

641. Η Schneider / Legrand θα επωφεληθεί από αρκετά σημαντικά πλεονεκτήματα έναντι των ανταγωνιστών της στη βρετανική αγορά σχαρών καλωδίων. Εκτός από ένα σαφώς υψηλότερο μερίδιο αγοράς από αυτό των ανταγωνιστών της, η συγχωνευθείσα εταιρεία θα διαθέτει και εξαιρετικά υψηλά μερίδια αγοράς σε πολλά τμήματα της αγοράς, μια άνευ προηγουμένου πανοπλία σημάτων, προνομιακή πρόσβαση στις εταιρείες χονδρικής διανομής και προσφορά που θα συνδυάζει τις σχάρες καλωδίων και τις προκατασκευασμένες ηλεκτρικές διανομές. Θα μπορεί, συνεπώς, να εφαρμόσει πρώτη αύξηση των τιμών των εν λόγω προϊόντων χωρίς αυτό να έχει ως αποτέλεσμα την απώλεια μεριδίων αγοράς, η οποία θα καθιστούσε την αύξηση αυτή μη επικερδή. Ειδικότερα, η Schneider/Legrand θα μπορεί να αυξάνει τις τιμές μόνο των προϊόντων που πωλούνται με ορισμένα από τα σήματά της, κατά τρόπο ώστε η ζήτηση που θα μετατοπισθεί προς άλλα σήματα να μετατοπισθεί, τουλάχιστον εν μέρει, προς τα άλλα σήματά της, που οι τιμές τους θα παρέμεναν σταθερές. Για τους ανωτέρω λόγους, ούτε οι ανταγωνιστές, ούτε οι εταιρείες χονδρικής διανομής θα ήταν σε θέση να αντιταχθούν σε αυτή την αύξηση τιμών που θα εφαρμόσει πρώτος ο νέος όμιλος. Κατά συνέπεια, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η κοινοποιηθείσα πράξη δημιουργεί δεσπόζουσα θέση της Schneider/Legrand στην αγορά σχαρών καλωδίων στο Ηνωμένο Βασίλειο.

Γ.3. *Ανάλυση της επίπτωσης της συγκέντρωσης στις αγορές των ηλεκτρολογικών υλικών που τοποθετούνται στα κατάντη του τερματικού πίνακα διανομής*

Γ.3.1 Εισαγωγή

642. Η κοινοποιηθείσα πράξη, μέσω της συγχώνευσης των δύο από τους τρεις μεγαλύτερους ανταγωνιστές σε ευρωπαϊκή κλίμακα, θα ενισχύσει ή θα δημιουργήσει δεσπόζουσα θέση σε πολλές αγορές προϊόντων και εθνικές αγορές ηλεκτρολογικού υλικού που τοποθετείται στα κατάντη του τερματικού πίνακα διανομής.

643. Το εν λόγω ηλεκτρολογικό υλικό περιλαμβάνει μια μεγάλη ποικιλία προϊόντων ως προς τις λειτουργίες, το τεχνολογικό περιεχόμενο και τις πολύ διαφορετικές τιμές. Τα προϊόντα αυτά έχουν, ωστόσο, ως κοινό χαρακτηριστικό το ότι τοποθετούνται σε ένα ηλεκτρικό δίκτυο στα κατάντη του τερματικού πίνακα διανομής. Λόγω αυτού του

χαρακτηριστικού, τα εν λόγω υλικά αποκαλούνται επίσης και «τερματικός ηλεκτρικός εξοπλισμός». Αυτό σημαίνει ότι τα διαπερνά ρεύμα χαμηλής έντασης, γενικά κατώτερης των 40 Αμπέρ, η ότι δεν έρχονται σε καμία επαφή με το ηλεκτρικό ρεύμα. Τα προϊόντα αυτά δεν χρησιμοποιούν, λοιπόν, τις ίδιες τεχνολογίες με αυτές των άλλων ηλεκτρολογικών υλικών χαμηλής τάσης που περιγράψαμε προηγουμένως. Επιπλέον, ορισμένα από αυτά τα προϊόντα, σε αντίθεση με το άλλο ηλεκτρολογικό υλικό, τοποθετούνται στους χώρους διαβίωσης των κατοικιών και των υπηρεσιών και είναι ορατά. Αυτό το διπλό χαρακτηριστικό συνεπάγεται ότι ο τρόπος λειτουργίας των αγορών των προϊόντων που τοποθετούνται στα κατάντη του τερματικού πίνακα είναι, εν μέρει, διαφορετικός από τον τρόπο λειτουργίας των αγορών των προϊόντων που αξιολογήθηκαν προηγουμένως.

Ο ρόλος και οι σχέσεις μεταξύ των διαφόρων εταιρειών στις αγορές των ηλεκτρολογικών υλικών που τοποθετούνται στα κατάντη του τερματικού πίνακα διανομής

Οι κατασκευαστές

644. Στις αγορές των ηλεκτρολογικών υλικών που τοποθετούνται στα κατάντη του τερματικού πίνακα διανομής, οι σημαντικότεροι κατασκευαστές σε ευρωπαϊκή κλίμακα είναι σήμερα η Legrand, η ABB και Schneider. Μόνο αυτοί οι τρεις κατασκευαστές εκπροσωπούνται σε όλες ή στις περισσότερες αγορές των εν λόγω προϊόντων και στις εθνικές αγορές.
645. Μεταξύ των άλλων κατασκευαστών, μόνο η Siemens και η Hager είναι παρούσες σε περισσότερες αγορές προϊόντων και εθνικές αγορές στον EOX. Όλοι οι άλλοι ανταγωνιστές είναι είτε τοπικοί φορείς με ισχυρή εγκατάσταση σε μία μόνο χώρας (παραδείγματος χάρη η Niko στο Βέλγιο για τους ρευματοδότες και τους διακόπτες), είτε εταιρείες που ειδικεύονται σε ένα μόνο ή περισσότερες ομάδες προϊόντων (παραδείγματος χάρη η Cooper για τα συστήματα φωτισμού ασφαλείας).
646. Ο ακόλουθος πίνακας δείχνει την παρουσία των κυριότερων κατασκευαστών στα διάφορα τμήματα όπως τα έχουν ορίσει τα μέρη (δηλαδή τμήματα αγοράς που είναι σε ορισμένες περιπτώσεις ευρύτερα από τις αγορές προϊόντων που έχουν οριστεί για τους σκοπούς της παρούσας απόφασης) και στα διάφορα κράτη μέλη (** = μερίδιο αγοράς μεγαλύτερο από 50 % · ** = μερίδιο αγοράς 20-50 % · * μερίδιο αγοράς 5-20 %) :

Πίνακας 35

	Legrand	ABB	Schneider	Siemens	Hager
Ρευματοδότες και διακόπτες	*** F, GR, I ** A, P * B, E, IRL, GB	** A, D, E, FIN, I, NL * IRL, S	*** DK ** FIN, S, N * B, D, F, GR	* A, D, GR	* GB
Συστήματα ελέγχου			* DK	* D, FIN	
Συστήματα ασφάλειας	** F * E, I, P		* FIN, S, N	** D, FIN * S	
Στοιχεία για δίκτυα επικοινωνίας	* F, I		** DK, N * FIN, NL, S		
Υλικό στερέωσης και διακλάδωσης	*** F * E, IRL, NL, P	** FIN	*** DK, N ** F, FIN, S	* D	

			* I		
Ορατά κανάλια της εγκατάστασης	*** P ** A, B, E, F * GR, IRL		*** S, N ** FIN, GB * DK, NL	* D	*** DK ** D * B, F, FIN, NL, P, S, N

647. Ο κατασκευαστής προϊόντων που τοποθετούνται στα κατάντη του τερματικού πίνακα διανομής βασίζουν την ισχύ τους στο κύρος των σημάτων τους και στην εμπιστοσύνη που δείχνουν σε αυτά οι ηλεκτρολόγοι εγκατάστασης και οι τελικοί χρήστες. Προσπαθούν να αποκτήσουν προνομιακή πρόσβαση στις εταιρείες χονδρικής διανομής, κυρίως μέσω της παραχώρησης σημαντικών εκπτώσεων, αλλά και μέσω ενεργειών προώθησης των προϊόντων τους στα καταστήματα των τελευταίων. Τέλος, οι κατασκευαστές διατηρούν απευθείας σχέσεις με τους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης, γεγονός που αποτελεί επιτακτική ανάγκη για να προωθήσουν τη ζήτηση που τους απευθύνεται. Για να το πράξουν, οι κατασκευαστές προσφέρουν στους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης σεμινάρια κατάρτισης, διανέμουν προγράμματα πληροφορικής που βοηθούν στο σχεδιασμό της ηλεκτρικής εγκατάστασης και στην επιλογή ειδικών υλικών για τα προϊόντα τους, αναπτύσσουν ενέργειες προώθησης επιτόπου και παρέχουν υπηρεσίες τεχνικής βοήθειας. Έτσι, το σύνολο των εμπορικών δαπανών και των δαπανών μάρκετινγκ της Legrand αντιπροσωπεύει περίπου το [0-10]*% του κύκλου εργασιών της στη Γαλλία, ή ποσό παραπλήσιο των [100-800]* εκατομμυρίων γαλλικών φράγκων²²¹.

Οι εταιρείες χονδρικής διανομής

648. Οι εταιρείες χονδρικής διανομής διαδραματίζουν εξαιρετικά σημαντικό ρόλο στις αγορές ηλεκτρολογικού υλικού που τοποθετείται στα κατάντη του τερματικού πίνακα διανομής, εφόσον το μεγαλύτερο μέρος αυτών των προϊόντων πωλείται μέσω αυτών. Η έρευνα της Επιτροπής έδειξε ότι τα μέρη και οι ανταγωνιστές τους πωλούν κατά κανόνα το 90% ή και περισσότερο του τερματικού ηλεκτρικού εξοπλισμού της εταιρείας χονδρικής διανομής. Οι ορισμένες εξαιρέσεις σε αυτό τον κανόνα, αφορούν μόνο ειδικές κατηγορίες προϊόντων (παραδείγματος χάρη τις πρίζες τηλεφώνου ή τα συστήματα ελέγχου) και/ή ορισμένες χώρες. Οι εταιρείες χονδρικής διανομής εξαρτώνται από τη ζήτηση που δημιουργούν οι κατασκευαστές και από τα σήματα που είναι γνωστά στους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης και στους τελικούς χρήστες. Είναι, συνεπώς, αναγκασμένες να διαθέτουν σε απόθεμα τα προϊόντα με μεγάλη ζήτηση, τα οποία είναι στην πράξη τα προϊόντα που διατίθενται στην αγορά με σήματα υψηλού κύρους.

649. Επιπλέον, για λόγους ορθολογικής οργάνωσης, οι εταιρείες χονδρικής διανομής περιορίζουν τον αριθμό των προμηθευτών τους. Η έρευνα της Επιτροπής έδειξε ότι, κατά κανόνα, οι εταιρείες χονδρικής διανομής προσπαθούν να περιορίσουν σε τρεις ή τέσσερις τον αριθμό των προμηθευτών τους για κάθε κατηγορία προϊόντων. Η συγκέντρωση των αγορών των εταιρειών χονδρικής διανομής σε περιορισμένο αριθμό προμηθευτών είναι επίσης το αποτέλεσμα πολλών εκπτώσεων που τους παραχωρούν οι μεγάλοι κατασκευαστές, οι οποίες ενδέχεται να αντιπροσωπεύουν ποσοστό άνω του [30-60]* % της τιμής πώλησης των προϊόντων. Αυτό τους παρέχει κίνητρο να πωλούν κυρίως τα προϊόντα των κατασκευαστών και των σημάτων που είναι ήδη καλά

²²¹ Μεσοπρόθεσμο σχέδιο 2001-2005 Legrand SNC France. Έγγραφο που περιέχεται στο παράρτημα της απάντησης της Legrand στην ερώτηση 315 του ερωτηματολογίου της 6ης Απριλίου 2001.

εγκατεστημένα και διαθέτουν σημαντικό μερίδιο αγοράς. Αντιθέτως, οι εταιρείες χονδρικής διανομής έχουν ελάχιστα κίνητρα για καταβάλουν σημαντικές προσπάθειες για να βοηθήσουν ένα μικρότερης σημασίας εμπορικό σήμα ή μια νεοεισερχόμενη εταιρεία να αυξήσουν ή να αναπτύξουν τη θέση τους στην αγορά. Η διαπίστωση αυτή, που ισχύει για το σύνολο του ηλεκτρολογικού υλικού χαμηλής τάσης, έχει ιδιαίτερη σημασία όσον αφορά τα προϊόντα που τοποθετούνται στα κατάντη του ηλεκτρικού πίνακα διανομής. Πράγματι, τα προϊόντα αυτά κατασκευάζονται από πολλές μικρές ανεξάρτητες εταιρείες παραγωγής, οι οποίες ειδικεύονται στην παραγωγή ενός μόνο τύπου ηλεκτρολογικού υλικού και είναι παρούσες σε λίγα μόνο κράτη μέλη. Αυτοί οι μικροί κατασκευαστές είναι και αυτοί που απειλούνται κυρίως από τη διαδικασία ορθολογικής οργάνωσης και συγκέντρωσης των αγορών των εταιρειών χονδρικής διανομής.

650. Τέλος, η έρευνα της Επιτροπής έδειξε αδιαμφισβήτητα ότι οι εμπορικές σχέσεις ανάμεσα στις εταιρείες χονδρικής διανομής και στους κατασκευαστές ηλεκτρολογικού υλικού που τοποθετείται στα κατάντη του ηλεκτρικού πίνακα διανομής οργανώνονται σε εθνικό, ακόμη και σε τοπικό επίπεδο. Αυτό ισχύει για το σύνολο των εμπορικών ζητημάτων, και ιδίως για την επιλογή των προμηθευτών, τον καθορισμό των σειρών προϊόντων που αγοράζονται και πωλούνται, τον καθορισμό των τιμών και των εκπτώσεων, την εφαρμογή ειδικών ενεργειών προώθησης. Τέλος, οι εταιρείες χονδρικής διανομής δίνουν μικρότερη σημασία στην τιμή των προϊόντων που αγοράζουν και μεγαλύτερη στις εκπτώσεις που τους παραχωρούν οι κατασκευαστές που δημιουργούν και ένα σημαντικό μέρος του περιθωρίου κέρδους τους.

Οι ηλεκτρολόγοι εγκατάστασης

651. Οι ηλεκτρολόγοι εγκατάστασης είναι υπεύθυνοι για την εγκατάσταση του ηλεκτρολογικού υλικού χαμηλής τάσης στον τελικό πελάτη. Όπως εξηγήθηκε προηγουμένως, έχουν κατά κανόνα συντηρητική στάση και παραμένουν εξαιρετικά προσηλωμένοι στα σήματα τα οποία γνωρίζουν και στα οποία έχουν εμπιστοσύνη. Όσον αφορά τα προϊόντα που τοποθετούνται στα κατάντη του τερματικού πίνακα διανομής, οι ηλεκτρολόγοι εγκατάστασης είναι αυτοί που συνήθως υποδεικνύουν το σήμα. Οι μελετητές (αρχιτέκτονες, γραφεία μελετών) παρεμβαίνουν, πράγματι, σπάνια σε αυτή την απόφαση, με εξαίρεση τα συστήματα ελέγχου και ασφάλειας και τα στοιχεία για τα δίκτυα τηλεπικοινωνιών τα οποία συνήθως εγκαθίστανται μόνο στα μεγάλα κτίρια υπηρεσιών. Η εξουσία απόφασης των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης για την επιλογή του σήματος περιορίζεται, ωστόσο, από ενδεχόμενες επιθυμίες των πελατών τους, που διαμορφώνονται κυρίως με βάση την αισθητική των προϊόντων. Αυτό αφορά κυρίως τους ρευματοδότες και τους διακόπτες και σπάνια τα άλλα υλικά.
652. Τα καθοριστικά κριτήρια επιλογής ενός σήματος από έναν ηλεκτρολόγο εγκατάστασης είναι η ασφάλεια, η εγγύηση που του προσφέρει ένα γνωστό σήμα στο οποίο έχει εμπιστοσύνη, η ευκολία συνάρμοσης της εγκατάστασης και η διαθεσιμότητα του προϊόντος στην αποθήκη της τοπικής εταιρείας χονδρικής διανομής. Αντίθετα, η τιμή παίζει οριακό ρόλο. Διότι, η ενδεχόμενη εξοικονόμηση από την αγορά φθηνών προϊόντων έχει γι' αυτόν μικρότερη σημασία από το χρόνο που είναι απαραίτητος για να εξοικειωθεί με την εγκατάσταση ενός νέου και άγνωστου προϊόντος. Επιπλέον, επειδή ο ηλεκτρολόγος εγκατάστασης δεν είναι ο τελικός καταναλωτής, μετακυλύει στους πελάτες του το κόστος των προϊόντων τα οποία τοποθετεί.

653. Ο τελικός πελάτης ενδιαφέρεται κατά κύριο λόγο για το γενικό αποτέλεσμα, δηλαδή την πλήρη τερματική ηλεκτρική εγκατάσταση. Η μοναδική τιμή την οποία γνωρίζει είναι η τιμή της πλήρους εγκατάστασης, το μεγαλύτερο μέρος της οποίας αποτελείται από την αμοιβή της εργασίας εγκατάστασης. Στην πράξη, ο τελικός πελάτης δεν γνωρίζει λεπτομερώς την τιμή του κάθε προϊόντος που τοποθετείται και δεν ενδιαφέρεται συνήθως γι' αυτήν. Εντούτοις, δείχνει, κατά κανόνα μεγαλύτερο ενδιαφέρον για την επιλογή των υλικών που τοποθετούνται στα κατάντη του τερματικού πίνακα παρά γι' αυτά που τοποθετούνται στα ανάντη. Πράγματι, τα προϊόντα που τοποθετούνται στα κατάντη του τερματικού πίνακα και ιδίως οι ρευματοδότες και οι διακόπτες, είναι ορατά στις κατοικίες ή στα κτίρια υπηρεσιών και έτσι υπεισέρχονται τα προσωπικά του κριτήρια σε θέματα αισθητικής.

Η συγχωνευθείσα εταιρεία Schneider/Legrand θα είναι αναπόφευκτος εταίρος στις περισσότερες αγορές ηλεκτρολογικού υλικού που τοποθετείται στα κατάντη του τερματικού πίνακα διανομής στην Ευρώπη

Η εταιρεία που προήλθε από τη συγχώνευση θα διαθέτει πανοπλία προϊόντων και γεωγραφική κάλυψη κατά πάσα πιθανότητα μεγαλύτερη από αυτές όλων των ανταγωνιστών της.

654. Η εταιρεία που προήλθε από τη συγχώνευση θα διαθέτει μια πλήρη σειρά προϊόντων που θα καλύπτουν όλες τις αγορές ηλεκτρολογικού εξοπλισμού που τοποθετείται στα κατάντη του τερματικού πίνακα. Επιπλέον, θα διαθέτει πλήρη κάλυψη του συνόλου του ΕΟΧ. Η αξιολόγηση του ρόλου που θα διαδραματίζει η Schneider/Legrand σε ευρωπαϊκή κλίμακα, χωρίς να αναιρεί τον εθνικής διάστασης γεωγραφικό ορισμό των εν λόγω αγορών, αποτελεί αναπόσπαστο μέρος της ανάλυσης των επιπτώσεων της συγκέντρωσης σε καθεμία από τις επηρεαζόμενες αγορές προϊόντος και εθνικές αγορές.

655. Όσον αφορά τα χαρτοφυλάκια προϊόντων, πρέπει να επισημάνουμε ότι η Schneider και η Legrand είναι ήδη δύο από τους μεγαλύτερους ομίλους γενικών προϊόντων στις αγορές προϊόντων και τις εν λόγω γεωγραφικές αγορές. Η προσφορά τους δεν περιορίζεται στους ρευματοδότες και τους διακόπτες, αλλά περιλαμβάνει επίσης, για την καθεμία από αυτές τις δύο ομάδες υλικών στερέωσης και διακλάδωσης και τα ορατά κανάλια της εγκατάστασης, που συνδέονται απευθείας με αυτά τα προϊόντα, καθώς και τα συστήματα ελέγχου και ασφάλειας και τα στοιχεία σύνδεσης για τα δίκτυα τηλεπικοινωνιών. Η προσφορά του καθενός από τα μέρη, έστω και αν είναι ήδη ευρεία, μπορεί να συγκριθεί με αυτή των άλλων ομίλων γενικών προϊόντων, όπως η ABB και η Siemens και σε μικρότερο βαθμό η Hager και η GE.

656. Η προσθήκη του καταλόγου προϊόντων της Legrand στον κατάλογο της Schneider θα συμβάλει στη δημιουργία μιας πρωτοφανούς σε μέγεθος σειράς προϊόντων. Παραδείγματος χάρη, η Legrand θα συνεισφέρει στον νέο όμιλο τη σειρά της αυτόνομων συστημάτων φωτισμού ασφαλείας ("BAES") καθώς και τη σειρά συστημάτων ελέγχου πρόσβασης («πορτιέρηδες»). Η Schneider, από την πλευρά της, θα συμπληρώσει την προσφορά της Legrand με τη σειρά της των συστημάτων ελέγχου της θέρμανσης και του φωτισμού. Τέλος, η συνένωση της προσφοράς αυτών των δύο ομίλων σε πρίζες πληροφορικής και σε εξαρτήματα συστημάτων τηλεπικοινωνίας θα συμβάλει στη δημιουργία μιας πλήρους σειράς προϊόντων "VDI" (Ηχος-Δεδομένα-Εικόνα).

657. Η εταιρεία Schneider/Legrand θα κατέχει μια μεγαλύτερη σειρά προϊόντων από αυτές των άλλων γενικών ομίλων. Έτσι, η ABB είναι απύσχα, ή οριακά παρούσα, στις αγορές ηλεκτρολογικών υλικών στερέωσης και διακλάδωσης και στην αγορά των συστημάτων ασφαλείας και προστασίας²²². Η Siemens είναι απύσχα από τις αγορές των προϊόντων «VDI» και των ορατών καναλιών της εγκατάστασης²²³. Η GE είναι απύσχα από τις αγορές των συστημάτων ασφαλείας και των προϊόντων «VDI»²²⁴. Η Hager είναι απύσχα από τις αγορές συστημάτων ασφάλειας, προϊόντων «VDI» και υλικών στερέωσης και διακλάδωσης.²²⁵.
658. Όσον αφορά τη γεωγραφική της εξάπλωση, η εταιρεία Schneider/Legrand θα διαθέτει επίσης κάλυψη του ευρωπαϊκού χώρου χωρίς ισοδύναμό της.
659. Η Legrand είναι όμιλος με εξαιρετικά καλή εκπροσώπηση στα νότια κράτη του EOX. Κατέχει ιδίως σημαντικότερα μερίδια αγοράς στην αγορά των ρευματοδοτών και διακοπών στη Γαλλία ([80-90]* %), στην Ιταλία ([60-70]*%), στην Πορτογαλία ([50-60]*%) και στην Ελλάδα ([40-50]*%). Αντιστρόφως, η Schneider είναι, από την πλευρά της, εξαιρετικά καλά εγκατεστημένη στα βόρεια κράτη του EOX και ιδιαίτερα στις σκανδιναβικές χώρες, μετά την εξαγορά της Lexel. Κατέχει ιδίως σημαντικότερα μερίδια αγοράς στην αγορά των ρευματοδοτών και διακοπών στη Δανία ([70-80]*%), στη Φινλανδία ([30-40]*%), στη Σουηδία ([40-50]*%) και στη Νορβηγία ([50-60]*%). Η προταθείσα πράξη θα έχει, συνεπώς, ως αποτέλεσμα τη συνάθροιση σημαντικών μεριδίων αγοράς που κατέχουν η Schneider στη Βόρεια Ευρώπη και η Legrand στη Νότια Ευρώπη.
660. Επιπλέον, η συγχώνευση θα έχει ως αποτέλεσμα τη σημαντική ενίσχυση των θέσεων του καθενός από τα δύο μέρη σε πολλές εθνικές αγορές στις οποίες η Schneider και η Legrand δεν κατείχαν μέχρι σήμερα σημαντική θέση. Έτσι, στην Ισπανία, η συγχώνευση θα έχει ως αποτέλεσμα, στις αγορές των ρευματοδοτών και διακοπών, να προστεθούν στα μερίδια αγοράς του [10-20]*% που κατείχε η Schneider το 2000 τα μερίδια αγοράς του [10-20]*% της Legrand. Η εταιρεία που προήλθε από τη συγχώνευση θα είναι, συνεπώς, σημαντικά ενισχυμένη και θα μπορεί να αντιμετωπίσει από καλύτερη θέση τον ανταγωνισμό της μεγαλύτερης εταιρείας, της Simon, που κατέχει μερίδιο αγοράς [40-50]*%.
661. Τα μόνα κράτη στα οποία η συγχωνευθείσα εταιρεία δεν θα κατέχει υψηλά μερίδια αγοράς σε καμία από τις αγορές υλικού που τοποθετείται στα κατάντη του τερματικού πίνακα διανομής θα είναι η Γερμανία και, σε μικρότερο βαθμό η Ιρλανδία και οι Κάτω Χώρες.
662. Η συγχώνευση θα έχει ως αποτέλεσμα τη δημιουργία ενός εξαιρετικά ισχυρού ομίλου στο σύνολο των γαλλικών αγορών τερματικού ηλεκτρικού εξοπλισμού. Κυρίως, η συγχωνευθείσα εταιρεία θα κατέχει οιονεί μονοπώλιο στην αγορά ρευματοδοτών και διακοπών, το [80-90]*% στην αγορά των υλικών στερέωσης και διακλάδωσης, το [50-60]*% στην αγορά φωτισμού ασφαλείας και το [90-100]*% στην αγορά των στεγανών ηλεκτρολογικών υλικών.

²²² Απάντηση της ABB της 7^{ης} Μαρτίου 2001.

²²³ Απάντηση της Siemens της 28^{ης} Φεβρουαρίου 2001.

²²⁴ Απάντηση της GE της 26^{ης} Φεβρουαρίου 2001.

²²⁵ Απάντηση της Hager της 6^{ης} Μαρτίου 2001.

663. Η συγχωνευθείσα εταιρεία θα διαθέτει, λοιπόν, πλήρη γεωγραφική κάλυψη του ΕΟΧ και πλήρη σειρά προϊόντων που θα υπερβαίνει κατά πολύ τις σειρές προϊόντων των άμεσων ανταγωνιστών της οι οποίοι διαθέτουν ευρωπαϊκή κάλυψη, δηλαδή των ABB, Siemens, GE και Hager. Συγκεκριμένα, η Schneider/Legrand θα διαθέτει θέσεις ισχύος σε πολλές εθνικές αγορές καθώς και στην αγορά των ρευματοδοτών και διακοπών. Αυτές οι θέσεις ισχύος θα αποτελούν μέσο που θα έχει στη διάθεσή του ο νέος όμιλος για να ενισχύσει τις θέσεις του σε άλλες αγορές προϊόντων ή σε άλλες εθνικές αγορές. Επιπλέον, η σημαντική παρουσία του στις περισσότερες γεωγραφικές αγορές και τις αγορές προϊόντων θα είναι επίσης δυνατό να χρησιμοποιηθεί για να αντικρουστεί οποιαδήποτε απόπειρα των ανταγωνιστών να ενισχύσουν τις δικές τους θέσεις στις αγορές στις οποίες η συγχωνευθείσα εταιρεία κατέχει κυρίαρχη θέση.

664. Στο απαντητικό τους υπόμνημα στην κοινοποίηση αιτιάσεων²²⁶, τα μέρη αμφισβητούν αυτή την ανάλυση, βασιζόμενα σε έναν υπολογισμό των μεριδίων αγοράς των σημαντικότερων ανταγωνιστών σε μια υποθετική αγορά του συνόλου των ηλεκτρολογικών υλικών που τοποθετούνται στα κατάντη του τερματικού πίνακα διανομής στο εσωτερικό το ΕΟΧ. Σε μια «αγορά» που προσδιορίζεται με τον τρόπο αυτό, η συγχωνευθείσα εταιρεία θα κατείχε μερίδιο [10-20]* %, έναντι [10-20]* % της Siemens. Από τον πίνακα, ωστόσο, που έδωσαν τα μέρη για το σκοπό αυτό, όπως και από τον πίνακα 35 ανωτέρω προκύπτει ότι η θέση της Siemens σε αυτήν την υποθετική αγορά απορρέει κατά κύριο λόγο από τη σχετικά ισχυρή εξάπλωσή της μόνο σε δύο τμήματα της αγοράς: στα συστήματα ελέγχου και στα συστήματα ασφαλείας. Επιπλέον, η δραστηριότητα της Siemens σε αυτά τα τμήματα είναι κυρίως συγκεντρωμένη μόνο σε ένα κράτος μέλος, τη Γερμανία.

665. Τα μέρη υποστήριξαν επίσης²²⁷ ότι ορισμένες ειδικευμένες εταιρείες, όπως οι Lucent, Pouyet, 3M, AMP, Quante, Alcatel και BICC, θα κατείχαν στις αγορές ορισμένων προϊόντων πληρέστερες σειρές προϊόντων από αυτές των ειδικευμένων εταιρειών. Από τις ονομασίες εταιρειών που ανέφεραν τα μέρη για να στηρίξουν το επιχειρήματός τους συνάγεται ότι η κατάσταση αυτή περιορίζεται μόνο στα εξαρτήματα για τα δίκτυα τηλεπικοινωνιών. Εν πάση περιπτώσει, ακόμα και αν η σειρά προϊόντων αυτών των ειδικευμένων εταιρειών είναι μεγαλύτερη από αυτή των μερών και των άλλων εταιρειών γενικών προϊόντων, πρόκειται για μικρές σειρές προϊόντων που περιορίζονται μόνο σε λίγες κατηγορίες προϊόντων. Μια παρόμοια κατάσταση δεν θα μπορούσε, συνεπώς, να αμφισβητήσει τη διαπίστωση ότι η συγχωνευθείσα εταιρεία θα διαθέτει μεγαλύτερη σειρά προϊόντων τερματικού ηλεκτρικού εξοπλισμού από αυτές όλων των ανταγωνιστών της, εταιρειών ειδικευμένων ή γενικών προϊόντων.

666. Η Schneider / Legrand θα διαθέτει συνεπώς πολύ μεγαλύτερη σειρά προϊόντων και γεωγραφική κάλυψη από αυτές όλων των ανταγωνιστών της.

Η συγχωνευθείσα εταιρεία θα διαθέτει μια άνευ προηγουμένου σειρά εμπορικών σημάτων σε σχέση με τους ανταγωνιστές της

667. Όπως δείχνει ο κατωτέρω πίνακας, η εταιρεία Schneider/Legrand θα διαθέτει, στην αγορά ηλεκτρολογικού υλικού που τοποθετείται στα κατάντη του τερματικού πίνακα, μια άνευ προηγουμένου σειρά σημάτων και ως προς τον αριθμό και ως προς το κύρος τους.

²²⁶ Σημείο 569

²²⁷ Απαντητικό υπόμνημα στην κοινοποίηση αιτιάσεων, σημείο 573

Πίνακας 36

Κατασκευαστές	Σήματα	Κατηγορίες τερματικού ηλεκτρικού εξοπλισμού για τις οποίες χρησιμοποιείται το σήμα	Χώρες στις οποίες χρησιμοποιούνται τα σήματα
Schneider	Alombard	Ρευματοδότες και διακόπτες, υλικά στερέωσης και διακλάδωσης	Γαλλία
	Dalcotech	Συστήματα ασφαλείας	Δανία
	Eljo	Ρευματοδότες και διακόπτες, υλικά στερέωσης και διακλάδωσης	Σουηδία
	Elko	Ρευματοδότες και διακόπτες, συστήματα ελέγχου, υλικά στερέωσης και διακλάδωσης, προϊόντα VD	Σουηδία
Schneider	Elsol	Ρευματοδότες και διακόπτες, συστήματα ελέγχου, υλικά στερέωσης και διακλάδωσης	Γερμανία, Ελλάδα
	Esmi	Συστήματα ασφαλείας	Φινλανδία, Σουηδία, Δανία, Γερμανία
	Eunea - Merlin Gérin	Ρευματοδότες και διακόπτες, υλικά στερέωσης και διακλάδωσης	Ισπανία, Πορτογαλία
	Jojo	Συστήματα ελέγχου	Δανία, Ηνωμένο Βασίλειο, Γαλλία, Σουηδία, Φινλανδία
	Lexel	Συστήματα ελέγχου, προϊόντων «VDI»	Σουηδία, Δανία, Φινλανδία
	LK	Ρευματοδότες και διακόπτες, συστήματα ελέγχου, υλικά στερέωσης και διακλάδωσης, προϊόντα VDI, υλικά στερέωσης και διακλάδωσης	Δανία
	Merlin Gérin	Συστήματα ελέγχου, συστήματα ασφαλείας	Γαλλία
	Mita	Ορατά κανάλια της εγκατάστασης	Ηνωμένο Βασίλειο, Βέλγιο, Ιρλανδία
	Multisignal	Συστήματα ασφαλείας	Σουηδία
	Sarel	Ρευματοδότες και διακόπτες, υλικά στερέωσης και διακλάδωσης	Γαλλία, Ιταλία, Αυστρία, Βέλγιο
	Schyller	Ρευματοδότες και διακόπτες	Ιταλία
	Strömfors	Ρευματοδότες και διακόπτες, υλικά στερέωσης και διακλάδωσης	Δανία, Σουηδία, Φινλανδία, Γερμανία
	Telesafe	Εξαρτήματα δικτύων τηλεπικοινωνίας	Σουηδία, Γερμανία, Κάτω Χώρες
	Thorsman	Υλικά στερέωσης και διακλάδωσης, ορατά κανάλια της εγκατάστασης	Δανία, Φινλανδία, Σουηδία, Ηνωμένο Βασίλειο, Βέλγιο, Ιρλανδία, Κάτω Χώρες, Γερμανία
Legrand	Legrand	Ρευματοδότες και διακόπτες, συστήματα ελέγχου, συστήματα ασφαλείας, προϊόντα VDI, υλικά στερέωσης και διακλάδωσης, ορατά κανάλια της εγκατάστασης	Γαλλία, Ιταλία, Ισπανία, Πορτογαλία, Ελλάδα, Ηνωμένο Βασίλειο, Σουηδία, Βέλγιο, Κάτω Χώρες, Αυστρία, Γερμανία, Λουξεμβούργο, Δανία, Φινλανδία, Νορβηγία
	Arnould	Ρευματοδότες και διακόπτες	Γαλλία
	Bticino	Ρευματοδότες και διακόπτες, συστήματα ελέγχου, προϊόντα VDI, υλικά στερέωσης και διακλάδωσης	Ιταλία, Ισπανία, Πορτογαλία, Γερμανία, Βέλγιο, Αυστρία, Γαλλία, Κάτω Χώρες
	Quintela	Ορατά κανάλια της εγκατάστασης	Ισπανία, Πορτογαλία, Γερμανία, Βέλγιο
	Tegui	Συστήματα ασφαλείας	Ισπανία, Πορτογαλία
	Tenby	Ρευματοδότες και διακόπτες, προϊόντα	Μεγάλη Βρετανία, Ιρλανδία

	VDI, υλικά στερέωσης και διακλάδωσης	
Ortronics	Προϊόντα VDI	Γαλλία, Ιταλία, Ηνωμένο Βασίλειο

Κατασκευαστές	Σήματα	Κατηγορίες τερματικού ηλεκτρικού εξοπλισμού για τις οποίες χρησιμοποιείται το σήμα	Χώρες στις οποίες χρησιμοποιούνται τα σήματα
Legrand	Planet-Watthom	Ορατά κανάλια της εγκατάστασης	Γαλλία, Κάτω Χώρες, Αυστρία, Δανία, Σουηδία, Φινλανδία, Γερμανία
	Ura/Lumatic	Συστήματα ασφαλείας	Γαλλία, Ισπανία, Βέλγιο, Σουηδία
ABB	ABB	Ρευματοδότες και διακόπτες, συστήματα ελέγχου, προϊόντα VDI	Γερμανία, Αυστρία, Κάτω Χώρες, Βέλγιο, Λουξεμβούργο, Γαλλία, Ιταλία, Ισπανία, Κάτω Χώρες, Ηνωμένο Βασίλειο, Ιρλανδία, Σουηδία, Νορβηγία, Δανία, Φινλανδία, Ελλάδα
	Busch-Jäger / BJE	Ρευματοδότες και διακόπτες, συστήματα ελέγχου	Γερμανία, Αυστρία, Κάτω Χώρες, Ελλάδα
	Niessen	Ρευματοδότες και διακόπτες	Ισπανία
	Vimar	Ρευματοδότες και διακόπτες, συστήματα ασφαλείας και ελέγχου, συστήματα ασφαλείας, προϊόντα VDI, υλικά στερέωσης και διακλάδωσης	Ιταλία
GE	GE	Συστήματα ελέγχου	Γερμανία, Κάτω Χώρες, Βέλγιο, Γαλλία, Ιταλία, Ισπανία, Κάτω Χώρες, Ηνωμένο Βασίλειο
	AEG	Ρευματοδότες και διακόπτες	Γερμανία, Νορβηγία, Δανία, Σουηδία, Ιταλία
	Lemag	Ρευματοδότες και διακόπτες	Ισπανία, Πορτογαλία
	Graesslin	Ρευματοδότες και διακόπτες	Γερμανία
Siemens	Siemens/Cerberus	Συστήματα ελέγχου και ασφαλείας	Γερμανία, Αυστρία, Βέλγιο, Λουξεμβούργο, Γαλλία, Ιταλία, Ισπανία, Κάτω Χώρες, Ηνωμένο Βασίλειο, Ιρλανδία, Σουηδία, Νορβηγία, Δανία, Φινλανδία, Ελλάδα, Πορτογαλία, Λουξεμβούργο, Νορβηγία

Πηγή: μέρη και τρίτα μέρη

668. Το καθένα από τα μέρη διαθέτει ήδη ένα μεγάλο αριθμό σημάτων με εξαιρετικά καλή εξάπλωση σε πολλές εθνικές αγορές. Η προταθείσα πράξη θα έχει σαν αποτέλεσμα να συγκεντρωθούν στο εσωτερικό ενός μόνο ομίλου σήματα της Schneider, με εξαιρετικά καλή εξάπλωση στις χώρες τους EOX (Elsco, Elko, Thorsmann ιδίως) και σήματα της Legrand με εξαιρετικά καλή εξάπλωση στις νότιες χώρες του EOX (Bticino, Legrand ιδίως). Επιπλέον, η Schneider/Legrand θα διαθέτει το σήμα της Legrand το οποίο, μαζί με το σήμα ABB, είναι το πραγματικό σήμα ευρωπαϊκής διάστασης που καλύπτει ένα μεγάλο φάσμα ηλεκτρολογικού υλικού που τοποθετείται στα κατάντη του τερματικού ηλεκτρικού πίνακα διανομής.

669. Στο απαντητικό τους υπόμνημα στην κοινοποίηση αιτιάσεων²²⁸, τα μέρη υποστηρίζουν ότι σε κάθε κράτος μέλος, ο αριθμός των σημαντικότερων ανταγωνιστικών σημάτων θα είναι ανώτερος από αυτόν που θα διαθέτει η νέα εταιρεία. Ως προς αυτό, αρκεί να

²²⁸ Σημείο 577

διαπιστωθεί ότι τα μέρη συγκρίνουν τον αριθμό σημάτων της συγχωνευθείσας εταιρείας με το *σύνολο* των σημάτων που κατέχουν όλοι οι ανταγωνιστές τους σε κάθε χώρα, περιλαμβανομένων των σημάτων ειδικευμένων εταιρειών, οι οποίες παράγουν μόνο εξαιρετικά περιορισμένες σειρές προϊόντων, και όχι το σύνολο των σημάτων που κατέχει ο καθένας από τους ανταγωνιστές τους.

670. Ο αριθμός και η ποιότητα των σημάτων της Schneider/Legrand θα προσδώσει ουσιαστικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στο νέο όμιλο, λαμβανομένου υπόψη του ρόλου του και της σημασίας του στη λειτουργία των αγορών των εν λόγω προϊόντων. Το σήμα αποτελεί καθοριστικό στοιχείο στην επιλογή των υλικών που τοποθετούνται στα κατάντη του τερματικού ηλεκτρικού πίνακα, ιδίως από τις μικρές ηλεκτρολογικές επιχειρήσεις εγκατάστασης που αντιπροσωπεύουν τη σημαντικότερη κατηγορία αγοραστών αυτών των προϊόντων. Πράγματι, οι μικρές ηλεκτρολογικές επιχειρήσεις εγκατάστασης συνηθίζουν να εργάζονται με περιορισμένο αριθμό διαφορετικών σημάτων, έτσι ώστε να έχουν εμπειριστατωμένη γνώση των τεχνικών χαρακτηριστικών των προϊόντων. Αυτό τους επιτρέπει να ελέγχουν απόλυτα τις μεθόδους εγκατάστασης και, κατά συνέπεια, να εξοικονομούν χρόνο. Το φαινόμενο αυτό ενθαρρύνεται, εξάλλου, από τους ίδιους τους κατασκευαστές μέσω ενεργειών κατάρτισης των ηλεκτρολόγων εγκατάστασης και της διάδοσης λογισμικών βοήθειας για το σχεδιασμό ηλεκτρικών εγκαταστάσεων. Πάρα πολλοί κατασκευαστές και εταιρείες χονδρικής διανομής ευρωπαϊκής διάστασης έχουν επιβεβαιώσει ότι, στις περισσότερες εθνικές αγορές, τα σήματα έχουν πολύ μεγαλύτερη σημασία από τις τιμές γι'αυτή την κατηγορία πελατών²²⁹.
671. Επιπλέον, η συγκέντρωση στο εσωτερικό του ίδιου ομίλου διαφόρων σημάτων υψηλού κύρους, που χρησιμοποιούνται για τη διάθεση στην αγορά των ίδιων κατηγοριών προϊόντων θα δώσει στη Schneider/Legrand τη δυνατότητα να ασκεί διαφοροποιημένες και συμπληρωματικές εμπορικές πολιτικές για κάθε μία από τις κατηγορίες αυτές. Οι εν λόγω πολιτικές θα επιτρέψουν στο νέο όμιλο να αντιμετωπίζει με μεγάλη ακρίβεια τη ζήτηση και τον ανταγωνισμό στο κάθε τμήμα της αγοράς. Ειδικότερα, η Schneider/Legrand θα είναι σε θέση να τοποθετεί ένα σήμα ειδικά στην κορυφή, στο μέσο ή στη βάση μιας σειράς προϊόντων. Το σύνολο σχεδόν των άλλων εταιρειών που δραστηριοποιούνται στην αγορά ηλεκτρολογικού υλικού στα κατάντη του τερματικού ηλεκτρικού πίνακα διαθέτει ένα μόνο σήμα ανά κατηγορία προϊόντων και/ή ανά εθνική αγορά. Θα είναι αδύνατο για τις εταιρείες αυτές, τουλάχιστον βραχυπρόθεσμα και μεσοπρόθεσμα, να ανταγωνιστούν τη Schneider/Legrand αναπτύσσοντας μια ισοδύναμη εμπορική πολιτική πολλαπλών σημάτων. Η Schneider/Legrand θα είναι, συνεπώς, σε θέση να ανταγωνίζεται απευθείας τα προϊόντα τους στο τμήμα της αγοράς που αντιπροσωπεύει τον πυρήνα αγοράς τους, χρησιμοποιώντας ένα ειδικό σήμα και χρησιμοποιώντας ταυτόχρονα άλλα σήματα για τα άλλα τμήματα της αγοράς.
672. Η Legrand έχει ήδη θέσει σε εφαρμογή μια εμπορική πολιτική, όπως περιγράψαμε προηγουμένως, στις χώρες στις οποίες κατέχει περισσότερα σήματα και αποκομίζει σήμερα τα οφέλη αυτής της πολιτικής. Έτσι, σε εσωτερικό έγγραφο της Legrand σχετικά με την Ιταλία²³⁰, εξηγείται ότι η «συνδυασμένη» χρησιμοποίηση των σημάτων Legrand και Bticino είναι ένα από τα ισχυρά στοιχεία του ομίλου Legrand σε αυτή τη χώρα. Το σήμα Bticino έχει καταλάβει το υψηλό τμήμα της σειράς, ενώ τα προϊόντα που διατίθενται με το σήμα Legrand τοποθετούνται σε χαμηλότερο επίπεδο τιμών. Το

²²⁹ Βλέπει ιδίως απάντηση της Rexel της 25^{ης} Ιουνίου 2001.

²³⁰ Μεσοπρόθεσμο σχέδιο Italie Bticino, σελίδα με την ένδειξη Παράρτημα 4.

συμφέρον μιας εταιρείας που είναι σε θέση να ασκεί μια πολιτική πολλαπλών σημάτων αναλύεται ειδικά σε εσωτερικό έγγραφο της Legrand αναφορικά με την Πορτογαλία²³¹, χώρα στην οποία η Legrand διαθέτει τρία σήματα: Legrand, Bticino και Quintela. Το έγγραφο αυτό παρουσιάζει λεπτομερώς «την κατάσταση, το ρόλο και τις φιλοδοξίες του καθενός (σήματος του ομίλου)». Έτσι, αναφέρεται ότι [...]*

673. Η ανάπτυξη μιας συνεπούς πολιτικής πολλαπλών σημάτων κάθε φορά που αυτό είναι δυνατό φαίνεται ότι αποτελεί μία από τις προτεραιότητες του ομίλου Legrand. Έτσι, αναφέρεται σε εσωτερικό έγγραφο της Legrand σχετικά με τη Γαλλία²³² ότι «η ενίσχυση μιας εναλλακτικής θέσης στην προσφορά ηλεκτρολογικού υλικού Legrand» αποτελεί το στρατηγικό στόχο προτεραιότητας για την επιχείρηση και το σήμα Aipould (του ομίλου Legrand) στην αγορά του τερματικού ηλεκτρικού εξοπλισμού (ρευματοδότες και διακόπτες) σε αυτή τη χώρα.
674. Και η Schneider επίσης επισημαίνει τη σημασία της άσκησης μιας συνεπούς πολιτικής πολλαπλών σημάτων από τη Legrand. Έτσι, σε εσωτερικό έγγραφο αυτής της εταιρείας όσον αφορά την Ισπανία²³³, αναφέρεται ότι τα σήματα Legrand και Bticino θα είναι σε αυτή τη χώρα «συμπληρωματικά» και «διαφοροποιούμενα» μεταξύ τους. Ειδικότερα, εξηγείται ότι το σήμα Bticino τοποθετείται στο τμήμα της αγοράς «πολυτελείας» ενώ το σήμα Legrand προορίζεται ειδικότερα για την αγορά των «μεγάλων εργοταξίων».
675. Από τα ανωτέρω προκύπτει ότι τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα που απορρέουν από την πανοπλία σημάτων που κατέχει η Schneider/Legrand είναι πολύ σημαντικότερα από το πρόσθετο κόστος, το οποίο επικαλούνται τα μέρη στο απαντητικό υπόμνημά τους στην κοινοποίηση αιτιάσεων²³⁴, που πραγματοποιούνται λόγω της ανάγκης να διατηρηθεί μια αντίστοιχη πολυμορφία κωδικών προϊόντων, καταλόγων ή συσκευασιών. Από την άποψη αυτή, είναι σημαντικό να επισημανθεί ότι τόσο η Schneider όσο και η Legrand διατήρησαν τα σήματα των επιχειρήσεων ενεργά στις αγορές τερματικού ηλεκτρολογικού εξοπλισμού τις οποίες κατέκτησαν κατά τα τελευταία έτη, όπως προκύπτει από τον πίνακα 26 στη συνέχεια.

Η εταιρεία που προέκυψε από τη συγχώνευση θα έχει προνομιακή πρόσβαση στα δίκτυα διανομής

676. Όπως εξηγήθηκε προηγουμένως, λόγω του μεγάλου φάσματος των προϊόντων της καθώς και του κύρους των σημάτων της, η Schneider/Legrand θα αντιπροσωπεύει σημαντικό ποσοστό του κύκλου εργασιών των εταιρειών χονδρικής διανομής και, κατά συνέπεια, σημαντικό μέρος των αγορών τους στα περισσότερα κράτη μέλη του ΕΟΧ (βλέπε πίνακα 31 ανωτέρω). Ο νέος όμιλος θα είναι, συνεπώς, αναπόφευκτος εταίρος για τις εταιρείες χονδρικής διανομής. Μια εταιρεία χονδρικής διανομής θα έχει τη δυνατότητα να διαθέτει μια πλήρη σειρά ηλεκτρολογικού υλικού που τοποθετείται στα κατάντη του τερματικού ηλεκτρικού πίνακα, εφοδιαζόμενη αποκλειστικά από τη Schneider/Legrand. Μια εταιρεία χονδρικής διανομής που θα έκανε αυτή την επιλογή θα ήταν μάλιστα σε θέση να προσφέρει στους πελάτες της διάφορα σήματα, με διαφορετικές κλίμακες τιμών, για πολλές κατηγορίες από αυτά τα προϊόντα.

²³¹ Μεσοπρόθεσμο σχέδιο Legrand Portugal, σελίδα με την ένδειξη PMT 8.

²³² Στη σελίδα με την ένδειξη (PMT 7).

²³³ Στρατηγικό τριετές σχέδιο Eunea του 1996, σελίδα 3.

²³⁴ Σημείο 580

677. Οι εμπορικές σχέσεις ανάμεσα στους κατασκευαστές των εν λόγω προϊόντων και στις εταιρείες χονδρικής διανομής έχουν περιγραφεί προηγουμένως²³⁵ στο πλαίσιο της ανάλυσης της επίπτωσης της κοινοποιηθείσας πράξης στον ανταγωνισμό στις αγορές εξαρτημάτων ηλεκτρικών πινάκων διανομής. Οι ίδιοι μηχανισμοί κινήτρου των εταιρειών χονδρικής διανομής με αυτούς που περιγράψαμε προηγουμένως ισχύουν και για τα εν λόγω προϊόντα.

678. Οι εταιρείες χονδρικής διανομής θα έχουν υψηλότατο κίνητρο να εξασφαλίσουν ότι το επίπεδο των αγορών τους από τη Schneider/Legrand παραμένει τουλάχιστον σε σταθερό επίπεδο. Επιπλέον, αυτοί οι σύνθετοι μηχανισμοί εκπτώσεων, σε συνδυασμό με το αυξημένο βάρος του νέου ομίλου στις αγορές των εταιρειών χονδρικής διανομής θα προσδώσουν στη Schneider/Legrand σημαντικό μέσο άσκησης πίεσης σε αυτές τις εταιρείες χονδρικής διανομής. Η Schneider/Legrand θα είναι ιδίως σε θέση να αναγκάσει τις εταιρείες αυτές να διαθέτουν τα νέα προϊόντα της ή σειρές προϊόντων που δεν διένειμαν μέχρι τώρα. Μια τέτοια κατάσταση υφίσταται ήδη εν μέρει στις χώρες στις οποίες ο ένας από τους δύο ομίλους είναι ήδη ισχυρός. Έτσι, [...]*²³⁶.

Η συγχώνευση Schneider/Legrand εξαλείφει ένα σημαντικό παράγοντα των συνθηκών ανταγωνισμού σε αρκετές αγορές

679. Η αντιπαλότητα ανάμεσα στη Schneider και τη Legrand αποτελούσε μέχρι σήμερα σημαντικό παράγοντα των όρων ανταγωνισμού σε πολλές αγορές τερματικού ηλεκτρολογικού εξοπλισμού. Η εκτίμηση αυτή ισχύει κυρίως για τις εθνικές αγορές στις οποίες ο ένας από τους δύο ομίλους κατέχει κυρίαρχη θέση και ο άλλος όμιλος αποτελεί πραγματικό ή δυνητικό αντίπαλο.

680. Έχει ήδη εξηγηθεί ότι η Schneider κατέχει κυρίαρχη θέση σε πολλές αγορές προϊόντων τερματικού ηλεκτρολογικού εξοπλισμού στη Βόρεια Ευρώπη ενώ η Legrand κατέχει την ίδια θέση σε πολλές εθνικές αγορές της Νότια Ευρώπης.

681. Όσον αφορά για τις αγορές προϊόντων των σκανδιναβικών χωρών στις οποίες η Schneider είναι ηγέτης της αγοράς, η Legrand αποτελεί δυνητικό ανταγωνιστή η είσοδος του οποίου στην αγορά είναι επικείμενη. Έτσι, η Legrand είναι γεωγραφικά παρούσα στην περιοχή (στην [...]*), αλλά και σε άλλες αγορές προϊόντων. Διαθέτει τα προϊόντα της στην [...]*, εκτός από εξαρτήματα για ηλεκτρικούς πίνακες διανομής και αυτόνομα συστήματα φωτισμού ασφαλείας. Σύμφωνα με τις δικές τις εκτιμήσεις, η Legrand κατέχει το [10-20]*% της σουηδικής αγοράς BAES²³⁷. Επιπλέον, αναφέρεται στο ίδιο έγγραφο²³⁸ ότι ο στόχος προτεραιότητας της Legrand είναι [...]*.²³⁹ Φαίνεται, λοιπόν, ότι η Legrand [...]* και ότι περίμενε ισχυρή αντίδραση εκ μέρους της Legrand. Η προταθείσα πράξη εξαλείφει αυτόν τον παράγοντα ανταγωνισμού τουλάχιστον στην αγορά [...]*.

²³⁵ Βλέπε παραγράφους 495 έως 502.

²³⁶ Μεσοπρόθεσμο σχέδιο [...]* Bticino, σελίδα με την ένδειξη PMT2C'4. Έγγραφο που δόθηκε σε απάντηση στην ερώτηση 315 του ερωτηματολογίου της 6ης Απριλίου 2001.

²³⁷ Μεσοπρόθεσμο σχέδιο Legrand, 2001-2005 – [...]*, σελίδες με την ένδειξη LRP 3 (επόμενο). Έγγραφο που δόθηκε σε απάντηση στην ερώτηση 315 του ερωτηματολογίου της 6ης Απριλίου 2001.

²³⁸ Σελίδα με την ένδειξη LRP 7.

²³⁹ Σελίδα με την ένδειξη Παράρτημα 3.

682. Όσον αφορά τις εθνικές αγορές στις οποίες η Legrand κατέχει ηγετική θέση σε μία ή περισσότερες αγορές προϊόντων τερματικού ηλεκτρολογικού εξοπλισμού, δηλαδή στη Γαλλία, αλλά σε μικρότερο βαθμό και στην Ισπανία, την Ιταλία, την Πορτογαλία και την Ελλάδα, η Schneider αποτελεί άμεσο και απειλητικό ανταγωνιστή.
683. Έτσι, σε εσωτερικό έγγραφο της Legrand που αφορά τη Γαλλία²⁴⁰, όπου το μερίδιο αγοράς αυτού του ομίλου στην αγορά ρευματοδοτών και διακοπών υπερβαίνει το [80-90]*%, εξηγείται ότι ο βασικός κίνδυνος τον οποίο αντιμετωπίζει ο όμιλος είναι η δημιουργία ενός εναλλακτικού ανταγωνιστικού σχήματος από τη Schneider Electric, προς το σήμα της Legrand για το ηλεκτρολογικό υλικό, στη βάση Alombard-Sarel-Infra + ". Αναφέρεται επίσης στην ίδια σελίδα αυτού του εγγράφου ότι [...]*. Οι σειρές προϊόντων που προσφέρουν οι Alombard, Sarel και Infra + καλύπτουν ένα πολύ μεγάλο μέρος των αγορών προϊόντων τερματικού ηλεκτρολογικού εξοπλισμού. Πράγματι, οι Alombard και Sarel διαθέτουν στην αγορά ρευματοδότες, διακόπτες, υλικά στερέωσης και διακλάδωσης και ορατά κανάλια της εγκατάστασης. Η Infra + ειδικεύεται στις πρίζες πληροφορικής. Επιπλέον, πρέπει να επισημάνουμε ότι η προσφορά της Schneider στη Γαλλία μπορεί να συμπληρώνεται με τις σειρές προϊόντων της Lexel. Η προταθείσα πράξη έχει, συνεπώς, ως αποτέλεσμα να εμποδίζει τη δημιουργία ενός πραγματικού ανταγωνιστικού πόλου προς τη Legrand στη χώρα όπου η εταιρεία αυτή κατέχει δεσπόζουσα θέση.
684. Παρομοίως, σε εσωτερικό έγγραφο της Legrand αναφορικά με την Ελλάδα²⁴¹, όπου η Legrand κατέχει σχεδόν το [40-50]*% της αγοράς ρευματοδοτών και διακοπών, αναφέρεται ότι [...]*.
685. Στην Ιταλία, την Ισπανία και την Πορτογαλία, η Schneider είναι απύουσα ή οριακά παρούσα στις αγορές ηλεκτρολογικών υλικών στα κατάντη των τερματικών ηλεκτρικών πινάκων. Διαθέτει, όμως, σημαντική παρουσία στις αγορές εξαρτημάτων ηλεκτρικών πινάκων διανομής. Θα ήταν, συνεπώς, σχετικά εύκολο να εισάγει τις σειρές προϊόντων της τερματικού ηλεκτρικού εξοπλισμού, εφόσον τα υλικά αυτά διανέμονται από τις ίδιες εταιρείες χονδρικής διανομής που διανέμουν και τα εξαρτήματα ηλεκτρικών πινάκων διανομής. Σχετικά, [...]*242.

Η εταιρεία που προέκυψε από τη συγχώνευση θα είναι σε θέση να επιβάλλει στους ανταγωνιστές της αγώνα δρόμου για την ανανέωση των σειρών προϊόντων

686. Η ανανέωση σε σύντομα διαστήματα των σειρών προϊόντων που τοποθετούνται στα κατάντη των ηλεκτρικών πινάκων διανομής αποτελεί για τους γερά εδραιωμένους κατασκευαστές μέσο να ανταγωνίζονται τις μικρότερες εταιρείες παραγωγής και ταυτόχρονα μέσω διατήρησης ή βελτίωσης της εικόνας των προϊόντων τους. Έτσι, σε εσωτερικό έγγραφο της Legrand σχετικά με την Ιταλία²⁴³ αναφέρεται ότι το ποσοστό ανανέωσης της σειράς είναι ένα από τα ισχυρά στοιχεία του ομίλου σε αυτή τη χώρα. Η ανανέωση των σειρών ηλεκτρολογικού υλικού στα κατάντη των τερματικών ηλεκτρικών πινάκων αποσκοπεί αφενός, στην προσαρμογή της αισθητικής των προϊόντων στη

²⁴⁰ Μεσοπρόθεσμο σχέδιο Arnould, σελίδα με την ένδειξη Παράρτημα 3.

²⁴¹ Μεσοπρόθεσμο σχέδιο Legrand, σελίδα με την ένδειξη PMT2C'4.

²⁴² Μεσοπρόθεσμο σχέδιο Espagne Bticino, σελίδα με την ένδειξη PMT2C'4. Έγγραφο που δόθηκε σε απάντηση στην ερώτηση 315 του ερωτηματολογίου της 6ης Απριλίου 2001.

²⁴³ Μεσοπρόθεσμο σχέδιο 2001-2005 Legrand Italie, σελίδα με την ένδειξη Παράρτημα 4.

ζήτηση των καταναλωτών και, αφετέρου, στον εμπλουτισμό των λειτουργιών αυτών των προϊόντων, ιδίως με την προσθήκη της ηλεκτρονικής λειτουργίας, όπως η εξ αποστάσεως ανίχνευση και έλεγχος.

687. Η διαρκής ανανέωση των σειρών προϊόντων έχει ως στόχο και ως αποτέλεσμα να μειώνεται η διάρκεια ζωής των προϊόντων και να εξαντλούνται οι πόροι των ανταγωνιστών μικρότερου μεγέθους έτσι ώστε, να τεθούν ενδεχομένως, εκτός αγοράς. Έτσι, σε εσωτερικό έγγραφο της Schneider²⁴⁴ σχετικά με την επιχείρηση Alombard αναφέρεται ότι ο όλο και συντομότερος κύκλος ζωής (“shorter life time cycle”) των ρευματοδοτών και διακοπών [...]*.

Συμπέρασμα

688. Η συγχώνευση Schneider/Legrand θα μεταβάλει ριζικά τη διάρθρωση του ανταγωνισμού στις αγορές των υλικών τερματικού ηλεκτρικού εξοπλισμού σε ένα μεγάλο μέρος του ΕΟΧ. Θα οδηγήσει στη δημιουργία ενός ομίλου που θα διαθέτει ένα σύνολο ουσιαστικών πλεονεκτημάτων σε σχέση με τους ανταγωνιστές του, και ιδίως το μέγεθος της σειράς προϊόντων του, την έκταση της γεωγραφικής κάλυψης, την πανοπλία των σημάτων του και τις σχέσεις του με τις εταιρείες χονδρικής διανομής. Επιπλέον, αν ληφθεί υπόψη ο κατακερματισμός της ζήτησης που προέρχεται από τους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης και η εμπιστοσύνη τους στα γνωστότερα σήματα, ο νέος όμιλος θα είναι σε θέση να επιβάλει αυξήσεις τιμών η επίπτωση των οποίων δεν θα ακυρώνεται από αντίστοιχες απώλειες μεριδίων αγοράς. Από την εξέταση των κινήτρων των εταιριών χονδρικής διανομής προκύπτει ότι αυτές θα έχουν τάση να ευθυγραμμίζονται με τη συμπεριφορά της Schneider/Legrand.²⁴⁵

Γ.3.2 Ρευματοδότες και διακόπτες

689. Στην αγορά των ρευματοδοτών και διακοπών, τα μερίδια αγοράς των μερών και των σημαντικότερων ανταγωνιστών τους είναι τα ακόλουθα:²⁴⁶

Πίνακας 37

Τμήμα αγοράς : 5A1 Τερματικός ηλεκτρικός εξοπλισμός (μερίδια αγοράς το 2000)					
	Schneider	Legrand	Hager	Siemens	ABB
Αυστρία	[0-10]*%	[20-30]*%		[10-20]*%	[20-30]*%
Βέλγιο	[0-10]*%	[20-30]*%			
Γερμανία	[0-10]*%	[0-10]*%		[10-20]*%	[30-40]*%
Δανία	[70-80]*%				
Ισπανία	[10-20]*%	[10-20]*%			[10-20]*%
Γαλλία	[0-10]*%	[80-90]*%			
Φινλανδία	[30-40]*%				[30-40]*%
Ελλάδα	[0-10]*%	[40-50]*%		[10-20]*%	

²⁴⁴ Στρατηγική προϊόντος/αγοράς Alombard. Έγγραφο που δόθηκε σε απάντηση στην ερώτηση 113 του ερωτηματολογίου της 29^{ης} Ιουνίου 2001.

²⁴⁵ Βλέπε παραγράφους 495 έως 502.

²⁴⁶ Τα στοιχεία αυτά δόθηκαν από τα μέρη αναφορικά με το «τμήμα της αγοράς 5.A.1» και περιλαμβάνουν τις πρίζες τηλεφώνου και τηλεόρασης, το στεγανό ηλεκτρολογικό υλικό και το μέρος των πριζών ΗΔΕ που πωλούνται στο πλαίσιο της σειράς των ρευματοδοτών και διακοπών. Τα μέρη ανέφεραν, ωστόσο, ότι τα μερίδια αγοράς δεν παρουσιάζουν σημαντικές διαφορές, με εξαίρεση τις πρίζες τηλεφώνου, τηλεόρασης και ΗΔΕ και το στεγανό υλικό.

Ιταλία	[0-10]*%	[60-70]*%			[20-30]*%
Ιρλανδία		[10-20]*%			[0-10]*%
Λουξεμβούργο					
Κάτω Χώρες		[0-10]*%			[30-40]*%
Πορτογαλία	[0-10]*%	[50-60]*%			
Ηνωμένο Βασίλειο	[0-10]*%	[10-20]*%	[0-10]*%		
Σουηδία	[40-50]*%				[10-20]*%
EK	[10-20]*%	[30-40]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[10-20]*%
Νορβηγία	[50-60]*%				[10-20]*%
EOX	[10-20]*%	[20-30]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[10-20]*%

Πηγή: εκτίμηση των μερών.

690. Από τα ανωτέρω στοιχεία προκύπτει ότι στη Γαλλία, η Legrand κατέχει ήδη δεσπόζουσα θέση σε βαθμό που προσεγγίζει τη θέση οιονεί μονοπωλίου με μερίδιο αγοράς [80-90]*%. Ενόψει αυτής της δεσπόζουσας θέσης και λόγω της σχεδόν πλήρους απουσίας της ABB και της Siemens από τη γαλλική αγορά, η Schneider, με μερίδιο αγοράς [0-10]*%, είναι ο μόνος ανταγωνιστής που θα μπορούσε σήμερα να αποτελέσει αξιόπιστη ανταγωνιστική απειλή και να περιορίσει την ελευθερία συμπεριφοράς της Legrand.

691. Πράγματι, η Schneider διαθέτει δύο αναγνωρισμένα σήματα, τα Alombard και Sarel. Το σήμα Alombard κατέχει εξαιρετικά ισχυρή θέση στην επάνω βαθμίδα της κλίμακας της αγοράς. Ως τρίτη εταιρεία της αγοράς σε ευρωπαϊκό επίπεδο με ισχυρά μερίδια αγοράς στη Βόρεια Ευρώπη και ταυτόχρονα σημαντική εταιρεία στις άλλες αγορές του ηλεκτρικού υλικού διανομής χαμηλής τάσης στη Γαλλία, με προνομακική πρόσβαση στους μεγάλους ομίλους εταιρειών χονδρικής διανομής, η Schneider έχει το δυναμικό να σταθεροποιήσει, ακόμη και να αναβαθμίσει τη θέση της στην αγορά διακοπών και ρευματοδοτών στη Γαλλία. Αυτό, εξάλλου, αναφέρεται σε εσωτερικά έγγραφα της Legrand, η οποία αναφέρεται στην ανταγωνιστική απειλή που ασκείται από τη Schneider²⁴⁷. Η κοινοποιηθείσα πράξη θα έχει, συνεπώς, ως αποτέλεσμα την εξάλειψη της ανταγωνιστικής απειλής της Schneider. Όμως, υπάρχει μία μόνο άλλη εταιρεία που μπορεί να αναπτυχθεί στη γαλλική αγορά ρευματοδοτών και διακοπών, διότι κατέχει τη γαλλοβελγική τεχνολογία: η εταιρεία Niko ([0-10]* % το 1999²⁴⁸). Εντούτοις, [...]*, γεγονός που καθιστά ακόμα δυσκολότερη την άσκηση ισχυρής ανταγωνιστικής πίεσης ανάμεσα σε αυτά τα δύο σήματα. Εξαλείφοντας τον ανταγωνισμό της Schneider και προσδίδοντας στην εταιρεία που προέκυψε από τη συγχώνευση μερίδιο αγοράς [90-100]*%, η κοινοποιηθείσα πράξη θα σταθεροποιήσει και θα ενισχύσει σημαντικά την υφιστάμενη δεσπόζουσα θέση της Legrand στη Γαλλία.

692. Στην κοινοποίηση αιτιάσεων, η Επιτροπή επισήμανε ότι η κοινοποιηθείσα πράξη θα δημιουργούσε ή θα ενίσχυε και δεσπόζουσες θέσεις στην Ιταλία, την Πορτογαλία και την Ελλάδα.

693. Στην απάντησή τους, τα μέρη αμφισβητούν αυτή την ανάλυση και υποστηρίζουν, ότι παρά τις ισχυρές θέσεις της Legrand στις τρεις σχετικές αγορές, λόγω των σχετικά χαμηλών μεριδίων αγοράς της Schneider και της παρουσίας άλλων σημαντικότερων ανταγωνιστών, η συγκέντρωση δεν θα έχει αποτέλεσμα περιορισμού του ανταγωνισμού.

²⁴⁷ Βλέπε παραθέματα ανωτέρω, στην υποσημείωση της σελίδας 210.

²⁴⁸ Τα μερίδια αγοράς όλων των ανταγωνιστών στην αγορά των ρευματοδοτών και διακοπών που δεν παρουσιάζονται στον πίνακα 37 δόθηκαν για το έτος 1997 από τα μέρη στο έντυπο CO.

694. Η συλλογιστική των μερών μπορεί να γίνει αποδεκτή όσον αφορά την ιταλική και την πορτογαλική αγορά. Εντούτοις, για την Ελλάδα πρέπει να εμμείνουμε στο συμπέρασμα που υποστηρίζεται στην κοινοποίηση αιτιάσεων.
695. Καταρχήν, όπως εξηγήθηκε ανωτέρω, η Schneider αποτελεί το μοναδικό ανταγωνιστή που είναι σε θέση να ασκήσει ανταγωνιστική πίεση στη Legrand στην αγορά των ρευματοδοτών και διακοπών σε ευρωπαϊκή κλίμακα. Η σημερινή ασθενής θέση της Schneider σε ορισμένες εθνικές αγορές δεν αντανακλά, συνεπώς, όλο το ανταγωνιστικό δυναμικό της. Μόνο εάν η θέση εκκίνησης της Schneider είναι πραγματικά οριακή σε σύγκριση με τη θέση των άλλων ανταγωνιστών της δεν θα είναι δυνατό η εν λόγω συγκέντρωση να έχει αρνητικές επιπτώσεις στον ανταγωνισμό.
696. Στην Ιταλία, η Legrand κατέχει σήμερα δεσπόζουσα θέση με μερίδιο αγοράς [60-70]*% και δύο γερά εδραιωμένα σήματα, BTicino και Legrand. Εντούτοις, η Schneider διαθέτει σήμερα μερίδιο αγοράς μόνο [0-10]*%, ενώ άλλες εταιρείες, όπως η ABB (μέσω της θυγατρικής της Vimar) με μερίδιο [20-30]*% και η Gewiss με μερίδιο [10-20]*% είναι πιο γερά εδραιωμένες σε αυτή την αγορά. Ακόμη και αν ληφθεί υπόψη η πιθανή εξάλειψη του ανταγωνισμού της Schneider, η επικάλυψη μεριδίων αγοράς δεν είναι αρκετά σημαντική έτσι ώστε να είναι δυνατό να θεωρηθεί με επαρκή βαθμό βεβαιότητας ότι η κοινοποιηθείσα πράξη θα μεταβάλει σε τέτοιο βαθμό τους όρους ανταγωνισμού στην αγορά που θα ενισχυθεί η δεσπόζουσα θέση της Legrand.
697. Το ίδιο ισχύει στην Πορτογαλία, όπου η Legrand διαθέτει σήμερα ισχυρότατη θέση με μερίδιο αγοράς [50-60]*% και τέσσερα γερά εδραιωμένα σήματα: Legrand, BTicino, Quintela και Terraneo, όπου όμως η Schneider διαθέτει μερίδιο αγοράς μόλις 1%. Οι βασικοί ανταγωνιστές της Legrand σε αυτή την αγορά είναι η General Electric (GE), η Elapel και η JSL με μερίδια αγοράς [20-30]*%, [10-20]*% και [0-10]*% αντίστοιχα. Υπό αυτούς τους όρους δεν είναι δυνατό να θεωρηθεί με επαρκή βαθμό βεβαιότητας ότι η εξάλειψη του υφιστάμενου και δυνητικού ανταγωνισμού της Schneider θα οδηγήσει στη δημιουργία ή την ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης.
698. Όμως, η κατάσταση είναι διαφορετική στην Ελλάδα. Σε αυτή την αγορά επίσης η Legrand κατέχει υψηλό μερίδιο αγοράς [40-50]*% που απέχει σημαντικά από τα μερίδια των κυριότερων ανταγωνιστών της, της Siemens ([10-20]*%), της Berker ([10-20]*%) και της Jung ([10-20]*%), αλλά δεν της προσδίδει ακόμη κυρίαρχη θέση συγκρίσιμη με αυτήν με την οποία κατέχει η Legrand παραδείγματος χάρη στην Ιταλία ή την Πορτογαλία. Η Schneider, με το σήμα της, είναι η τέταρτη εταιρεία με μερίδιο αγοράς [0-10]*%. Θεωρείται από τη Legrand ως σημαντικός ανταγωνιστής²⁴⁹. Η κοινοποιηθείσα πράξη θα εξαλείψει αυτό τον ανταγωνισμό και θα δημιουργήσει μια εταιρεία με ηγετική παρουσία στην αγορά και μερίδιο [40-50]*%, δηλαδή τριπλάσιο από το μερίδιο της Siemens και τριάνμισι φορές μεγαλύτερο από το μερίδιο των δύο επόμενων ανταγωνιστών. Δίπλα στη συγχωνευθείσα εταιρεία, η Siemens θα είναι ο μόνος ανταγωνιστής που θα διαθέτει σημαντική εξάπλωση και σε άλλες αγορές προϊόντων και σε γεωγραφική έκταση. Αντιθέτως η Berker και Jung, είναι γερμανικές ΜΜΕ που ειδικεύονται στις αγορές ηλεκτρολογικού υλικού που τοποθετείται στα κατάντη του τερματικού ηλεκτρικού πίνακα.
699. Εν ολίγοις, λαμβανομένων υπόψη (i) της σημερινής ισχυρής θέσης της Legrand, η οποία δεν είναι ωστόσο ακόμη σαφώς δεσπόζουσα, (ii) της προσθήκης σε αυτή τη θέση του μη αμελητέου μεριδίου αγοράς της Schneider και (iii) της συγκριτικά πολύ ασθενέστερης

²⁴⁹ Μεσοπρόθεσμο σχέδιο ελληνικής Legrand, που αναφέρεται στην υποσημείωση της σελίδας 211.

θέσης των υπολοίπων ανταγωνιστών, διαπιστώνεται ότι η κοινοποιηθείσα πράξη θα μεταβάλει σημαντικά τους όρους ανταγωνισμού στην αγορά των ρευματοδοτών και διακοπών στην Ελλάδα και θα έχει ως αποτέλεσμα τη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης της εταιρείας που προήλθε από τη συγχώνευση.

700. Κατά συνέπεια, η Επιτροπή συμπεραίνει ότι η κοινοποιηθείσα πράξη θα ενισχύσει τη δεσπόζουσα θέση στην αγορά ρευματοδοτών και διακοπών στη Γαλλία και θα δημιουργήσει δεσπόζουσα θέση στην Ελλάδα.

Γ.3.3 Στεγανό υλικό

701. Στην αγορά του στεγανού υλικού, υπάρχουν επικαλύψεις μεριδίων αγοράς των μερών στη Γερμανία, την Ισπανία, τη Γαλλία και την Ελλάδα. Ενώ οι επικαλύψεις αυτές δεν είναι τέτοιου μεγέθους ώστε να δημιουργήσουν προβλήματα ανταγωνισμού στη Γερμανία (η Legrand διαθέτει στη χώρα αυτή μερίδιο [0-10]* % και η Schneider de [0-10]*% σύμφωνα με τα μέρη) και στην Ελλάδα (η Legrand κατέχει μερίδιο [20-30]*% και η Schneider [0-10]* % σύμφωνα με τα μέρη), τα μερίδια αγοράς των μερών είναι ουσιαστικά υψηλότερα στη Γαλλία και την Ισπανία.
702. Στη Γαλλία, τα μέρη αναφέρουν ότι, για το έτος 2000, το μερίδιο αγοράς της Legrand ήταν [80-90]*% και της Schneider [0-10]* %. Η πληροφορία αυτή αντιστοιχεί συνολικά σε εκτιμήσεις που περιέχονται στο μεσοπρόθεσμο σχέδιο της Legrand 2001-2005 για τη Γαλλία, σύμφωνα με τις οποίες η Legrand (περιλαμβανομένης της Arnould) θα διέθετε μερίδιο αγοράς [90-100]*% και η Schneider [0-10]* %. Σύμφωνα με καθεμία από αυτές τις εκτιμήσεις, η Legrand κατέχει σε μεγάλο βαθμό κυρίαρχη θέση στη γαλλική αγορά στεγανού ηλεκτρολογικού υλικού. Η κοινοποιηθείσα πράξη θα εξαλείψει κάθε ανταγωνισμό που εξακολουθεί να υπάρχει σε αυτή την αγορά και, κατά συνέπεια, θα ενισχύσει αυτή τη δεσπόζουσα θέση.
703. Όσον αφορά την Ισπανία, τα μέρη εκτιμούν ότι το μερίδιο αγοράς της Legrand το 2000 ήταν 2000 [30-40]* % και της Schneider [0-10]* %, βάσει εκτίμησης του μεγέθους της αγοράς [10-30]* εκατ. €. Όμως, στο μεσοπρόθεσμο σχέδιο 2001-2005 της ισπανικής BTicino, το μέγεθος της αγοράς εκτιμάται σε [1 000-3 000]* εκατ. πεσέτες, δηλαδή [0-10]* εκατ. €. σύμφωνα με τα ίδια έγγραφα, η Legrand (περιλαμβανομένης της BTicino) θα κατείχε μερίδιο αγοράς [60-70]*% και οι Schneider, Simon και Gewiss [0-10]* % η καθεμία.
704. Η Legrand εξήγησε ότι τα στοιχεία που περιλαμβάνονται στα μεσοπρόθεσμα σχέδια αποτελούν εκτιμήσεις των υπηρεσιών πωλήσεων στις αντίστοιχες χώρες και έχουν ως βασική πηγή τις εταιρείες χονδρικής διανομής και, συνεπώς, έχουν την τάση να υποεκτιμούν το πλήρες μέγεθος της αγοράς. Εντούτοις, η Legrand αποδέχθηκε, ότι για το στεγανό ηλεκτρολογικό υλικό, το ποσοστό των προϊόντων που διατίθενται μέσω των εταιρειών χονδρικής διανομής είναι σίγουρα μεγαλύτερο και ως εκ τούτου η συνολική εκτίμηση της αγοράς ήταν σχετική²⁵⁰. Πράγματι, η Legrand δεν ανέφερε ότι πραγματοποιεί πωλήσεις στεγανού ηλεκτρολογικού υλικού και μέσω άλλου δικτύου εκτός από αυτό των εταιρειών χονδρικής διανομής.²⁵¹

²⁵⁰ Απάντηση της 10^{ης} Ιουλίου 2001 στην ερώτηση 21, που παραπέμπει στις απαντήσεις στις ερωτήσεις 20 και 4.

²⁵¹ Απάντηση της 10^{ης} Ιουλίου 2001 στην ερώτηση 19.

705. Κατά την άποψη της Schneider, το μερίδιο αγοράς της Legrand είναι [40-50]*%, της Schneider [0-10]* % και το μέγεθος της αγοράς [1 000-3 000]* εκατ. πεσέτες, δηλαδή [0-10]* εκατ. €.
706. Εξάλλου, ένα τρίτο μέρος έδωσε εκτιμήσεις των μεριδίων αγοράς τα οποία κυμαίνονται μεταξύ [50-80]*% για τη Legrand και κάτω του [0-10]*% για τη Schneider σύμφωνα με αυτή την τρίτη εταιρεία, το μέγεθος της αγοράς κυμαίνεται σε [0-10]* εκατ. €.²⁵².
707. Συγκρίνοντας αυτές τις διάφορες εκτιμήσεις σχετικά με το μέγεθος και τη διάρθρωση της ισπανικής αγοράς στεγανών υλικών, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι τα στοιχεία που έδωσαν τα μέρη στο πλαίσιο αυτής της διαδικασίας πρέπει να υπερεκτιμούν το μέγεθος της αγοράς και, κατά συνέπεια, να υποεκτιμούν το μερίδιο αγοράς της Legrand. Αντιθέτως, οι εκτιμήσεις που περιέχονται στο μεσοπρόθεσμο σχέδιο της Legrand για την Ισπανία προσεγγίζουν κατά πολύ τις εκτιμήσεις του προαναφερθέντος τρίτου μέρους καθώς και τις εκτιμήσεις που έδωσε η Schneider, τουλάχιστον όσον αφορά το μέγεθος της αγοράς.
708. Ως εκ τούτου, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι το μέγεθος της αγοράς των στεγανών υλικών στην Ισπανία δεν υπερβαίνει σημαντικά το ποσό των [0-20]* εκατ. €. Εάν προσθέσουμε ένα περιθώριο ασφαλείας [10-20]* % υπέρ των μερών, είναι συνεπώς δυνατό να ορισθεί σε [0-20]* εκατ. €. Αν λάβουμε υπόψη αυτή την υπόθεση και με βάση τα δεδομένα που έδωσαν τα ίδια τα μέρη αναφορικά με τους κύκλους εργασιών τους (Legrand : [0-10]* εκατ. €, Schneider: [0-10]* εκατ. €), το μερίδιο αγοράς της Legrand μπορεί να εκτιμηθεί σε [40-50]*% τουλάχιστον και της Schneider τουλάχιστον [0-10]* %.
709. Με βάση αυτά τα δεδομένα, η Legrand αποτελεί σήμερα σαφώς τον «ηγέτη της αγοράς», με σημαντική διαφορά του μεριδίου αγοράς της από αυτό των σημαντικότερων ανταγωνιστών της (Simon, Gewiss), το οποίο στο μεσοπρόθεσμο σχέδιο της Legrand εκτιμάται σε [0-10]*% το καθένα²⁵³. Σε αυτή την ήδη ισχυρή θέση, η κοινοποιηθείσα πράξη προσθέτει και το μερίδιο της Schneider. Όμως, το σημερινό, σχετικά μικρό μερίδιο αγοράς της Schneider στην ισπανική αγορά του στεγανού ηλεκτρολογικού υλικού δεν αντιπροσωπεύει πλήρως το ανταγωνιστικό δυναμικό της Schneider σε αυτή την αγορά, δεδομένου ότι η Schneider εισήλθε σε αυτή το 1999. Αντιθέτως, το γεγονός ότι η Schneider μπόρεσε να κατακτήσει, σε διάστημα μόνο δύο ετών, μερίδιο αγοράς τουλάχιστον [0-10]* % σε μια αγορά από την οποία ήταν παντελώς απύσχα στο παρελθόν, δείχνει ότι η εταιρεία αυτή βρίσκεται σε καλή θέση για να ασκήσει σημαντική ανταγωνιστική πίεση στη Legrand. Εξαλείφοντας αυτό τον ανταγωνισμό ανάμεσα στη Schneider και τη Legrand, η παρούσα πράξη μπορεί να προσδώσει στη συγχωνευθείσα εταιρεία δεσπίζουσα θέση.
710. Στην απάντησή τους στην κοινοποίηση αιτιάσεων, τα μέρη αμφισβητούν αυτή την ανάλυση, με βάση δύο επιχειρήματα:
711. Η προσθήκη του μεριδίου αγοράς της Schneider θα ενίσχυσε μόνο σε πολύ μικρό βαθμό τη θέση της Legrand και δεν θα είχε περιοριστική επίπτωση στον ανταγωνισμό.

²⁵² Απάντηση της Simon στο ερωτηματολόγιο για τους ανταγωνιστές του δεύτερου σταδίου (τμήμα αγοράς 5)

²⁵³ Τα μέρη δεν έδωσαν εκτίμηση των μεριδίων αγοράς αυτών των ανταγωνιστών στο πλαίσιο της παρούσας διαδικασίας.

712. Η σχετικά ταχεία επιτυχία της Schneider στην ισπανική αγορά του στεγανού ηλεκτρολογικού υλικού αποδεικνύει το πολύ μεγάλο άνοιγμα αυτής της αγοράς και τη δυνατότητα εύκολης διείσδυσης κάθε νέου ανταγωνιστή.
713. Εντούτοις, το μερίδιο αγοράς του [0-10]* % που κατέχει σήμερα η Schneider δεν είναι καθόλου αμελητέο. Όπως εξηγήθηκε προηγουμένως, αντανακλά σημαντικό αναπτυξιακό δυναμικό, λαμβανομένης υπόψη της σχετικά πρόσφατης εισόδου της Schneider στην εν λόγω αγορά. Επιπλέον, το μερίδιο αγοράς της Schneider αντιπροσωπεύει ήδη σήμερα σημαντική θέση σε σύγκριση με αυτά των κυριότερων ανταγωνιστών της Simon ([0-10]* %) και ABB/Niessen ([0-10]* %)²⁵⁴, κυρίως αν λάβουμε υπόψη ότι η Simon κατέχει ηγετική θέση στην αγορά των κοινών ρευματοδοτών και διακοπών στην Ισπανία με μερίδιο αγοράς [40-50]* %.
714. Απαντώντας στο προαναφερθέν δεύτερο επιχείρημα, πρέπει να διαπιστώσουμε ότι η ταχεία επιτυχία της Schneider στην ισπανική αγορά στεγανού υλικού, σε σύγκριση με τη σχετική αδυναμία των ανταγωνιστών όπως η Simon και ABB/Niessen, οι οποίες κατέχουν επίσης ισχυρή θέση στην αγορά του συνηθισμένου ηλεκτρολογικού υλικού, αποδεικνύει περισσότερο την ανταγωνιστική ισχύ της Schneider παρά μια δήθεν απουσία φραγμών εισόδου στην αγορά. Πρέπει να υπενθυμίσουμε, ως προς αυτό, ότι η Schneider δεν είναι σε καμία περίπτωση «νεοεισερχόμενη» στις αγορές ηλεκτρολογικού υλικού χαμηλής τάσης στην Ισπανία. Πράγματι, η Schneider είναι γερά εδραιωμένη στην Ισπανία στις αγορές των εξαρτημάτων ηλεκτρικών πινάκων. Εξάλλου, διαθέτει σειρά προϊόντων στεγανού υλικού που διατίθενται ήδη με επιτυχία στη γαλλική αγορά, από την οποία εισάγονται, εξάλλου, και τα προϊόντα στεγανού υλικού που πωλούνται στην Ισπανία με το σήμα Eunea. Δεν υπάρχει κανένας άλλος ανταγωνιστής που να είναι ήδη ταυτόχρονα και γερά εδραιωμένες σε άλλες αγορές προϊόντων στην Ισπανία και να διαθέτει ένα αναγνωρισμένο σήμα και μια πλήρη σειρά προϊόντων στεγανού υλικού.
715. Ως εκ τούτου, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η κοινοποιηθείσα πράξη θα ενισχύσει τη δεσπόζουσα θέση στην αγορά στεγανού ηλεκτρολογικού υλικού στη Γαλλία και θα δημιουργήσει δεσπόζουσα θέση στην αγορά των ίδιων προϊόντων στην Ισπανία.

Γ.3.4 Φωτισμός ασφαλείας / BAES

716. Στην αγορά συστημάτων φωτισμού ασφαλείας, οι δραστηριότητες των μερών επικαλύπτονται σε μεγάλο βαθμό στην Γαλλία, όπου η Legrand (περιλαμβανομένων των θυγατρικών της URA και Lumatic) κατέχουν μερίδιο αγοράς [50-60]* % και η Schneider [0-10]* %. Αν λάβουμε υπόψη μόνο τα BAES, τα μερίδια αγοράς είναι [60-70]* % για τη Legrand και [0-10]* % για τη Schneider. Ενώ η Legrand κατασκευάζει η ίδια αυτά τα προϊόντα, η Schneider τα αγοράζει, για τη γαλλική αγορά κυρίως από την εταιρεία Kaufel. Οι βασικοί ανταγωνιστές των μερών είναι η Cooper (σήμα: Luminox· [10-20]*%) και η Chubb ([0-10]* %), ενώ όλοι οι άλλοι ανταγωνιστές κατέχουν μερίδια αγοράς κατώτερα του [0-10]* %. Συνεπώς, η Legrand είναι ήδη ο αδιαμφισβήτητος ηγέτης αυτής της αγοράς με μερίδιο αγοράς σχεδόν τετραπλάσιο από αυτό του επόμενου ανταγωνιστή της. Δεδομένης αυτής της θέσης, είναι δυνατό να θεωρηθεί ότι η Legrand κατέχει δεσπόζουσα θέση σε αυτή την αγορά. Αντιθέτως, η Schneider μόλις πρόσφατα εισήλθε στη γαλλική αγορά προϊόντων φωτισμού ασφαλείας και διέθετε μερίδιο αγοράς μόνο [0-10]* % το 1997· την εποχή εκείνη, η Legrand κατείχε ακόμα μερίδιο [70-80]*% της αγοράς. Αυτό δείχνει ότι η Schneider κατόρθωσε να γίνει σοβαρός ανταγωνιστής

²⁵⁴ Μερίδια αγοράς από μνήμης των μερών, σημείο 659.

της Legrand σε περίοδο μόνο ορισμένων ετών. Η Schneider απέσπασε από τον ηγέτη της αγοράς σημαντικό μερίδιο αγοράς και είναι, συνεπώς, σε θέση να ασκήσει σημαντική πίεση στη συμπεριφορά της Legrand. Η διαπίστωση ατή επιβεβαιώνεται από εσωτερικό έγγραφο της URA, θυγατρικής της Legrand, η οποία επικαλείται τη δυσκολία διατήρησης των τιμών εξαιτίας της τυποποίησης των προϊόντων και της επίθεσης της Schneider η οποία ασκεί διπλή αρνητική πίεση: πίεση στις τιμές γενικά [...]· πίεση στο 'mix' εφόσον η Schneider βάσισε την επίθεσή της στα 'βασικά' προϊόντα"²⁵⁵.

717. Η συγκέντρωση μεταξύ της Schneider και της Legrand θα εξαλείψει αυτή την ανταγωνιστική δυσκολία και θα δώσει στη συγχωνευθείσα εταιρεία μερίδιο αγοράς περίπου [50-60]*% στον τομέα του φωτισμού ασφαλείας στο σύνολό του και άνω του [60-70]* % στην αγορά μόνο των BAES. Ως εκ τούτου, η δεσπόζουσα θέση της συγχωνευθείσας εταιρείας θα ενισχυθεί κατά τέτοιο τρόπο που οι άλλοι ανταγωνιστές, ειδικευμένες εταιρείες που δεν διαθέτουν συγκρίσιμους πόρους και πρόσβαση στις εταιρείες χονδρικής διανομής με αυτούς της Schneider ή οι δυνητικοί νεοεισερχόμενοι θα έχουν ακόμα μικρότερη δυνατότητα να ελέγξουν τη συμπεριφορά της στην αγορά. Όπως αναφέρει ένα τρίτο μέρος²⁵⁶, το σύστημα υπολογισμού των εκπτώσεων που παραχωρεί η Schneider δεν θα επιτρέπει πλέον στους ανταγωνιστές να είναι ανταγωνιστικοί.
718. Στο απαντητικό τους υπόμνημα, τα μέρη δεν αμφισβήτησαν, την ουσία αυτής της ανάλυσης, αλλά υποστήριξαν μόνο ότι η συγκέντρωση δεν θα έχει αρνητική επίπτωση στον ανταγωνισμό, βασιζόμενα σε μια αγορά προϊόντος που θα διευρυνθεί με τα συστήματα ασφαλείας των προσώπων που θα καλύπτουν παράλληλα τον φωτισμό ασφαλείας και την ανίχνευση πυρκαγιάς. Όπως εξηγήθηκε στις προηγούμενες αναλύσεις, αυτή η θέση των μερών δεν είναι δυνατό να στηριχθεί.
719. Κατά συνέπεια, η Επιτροπή συμπεραίνει ότι η κοινοποιηθείσα πράξη θα ενισχύσει μια δεσπόζουσα θέση στην αγορά φωτισμού ασφαλείας ή μια ενδεχομένως περισσότερο περιορισμένη αγορά των BAES στη Γαλλία.

Γ.3.5 Ανάλυση της επίπτωσης που θα έχει η συγκέντρωση στον ανταγωνισμό στις αγορές υλικών στερέωσης και διακλάδωσης

720. Η συγχωνευθείσα εταιρεία Schneider/Legrand θα είναι ο σημαντικότερος φορέας στην αγορά των υλικών στερέωσης και διακλάδωσης σε ευρωπαϊκό επίπεδο. Θα κατέχει αθροιστικό μερίδιο αγοράς στο επίπεδο του EOX [20-30]*% και παρουσία σε έντεκα κράτη μέλη. Τα μέρη εξηγούν ότι ο κυριότερος ανταγωνιστής τους σε ευρωπαϊκό επίπεδο θα είναι η Hager με μερίδιο αγοράς [10-20]*%, αλλά με περιορισμένη παρουσία σε ένα μόνο κράτος μέλος, τη Γερμανία. Η Hager δήλωσε, ωστόσο, ότι δεν δραστηριοποιείται σε αυτή την αγορά προϊόντων²⁵⁷.
721. Η κοινοποιηθείσα πράξη θα επιφέρει το άθροισμα σημαντικότερων μεριδίων αγοράς στη γαλλική αγορά των υλικών διακλάδωσης και στερέωσης.

²⁵⁵ SAFT URA – Μεσοπρόθεσμο σχέδιο 2001-2005.

²⁵⁶ Kaufel, ηλεκτρονικό μήνυμα της 3^{ης} Ιουλίου 2001.

²⁵⁷ Απάντηση της Hager της 6^{ης} Μαρτίου 2001.

Η εταιρεία που προήλθε από τη συγχώνευση θα κατέχει εξαιρετικά υψηλό μερίδιο αγοράς την ιταλική αγορά

722. Η εταιρεία Schneider/Legrand θα κατέχει μερίδιο αγοράς [70-80]*% στη γαλλική αγορά υλικών στερέωσης και διακλάδωσης. Η Legrand διαθέτει σε αυτή την αγορά μερίδιο αγοράς [50-60]*% στο οποίο θα προστεθούν μερίδια αγοράς [20-30]*% που κατέχει η Schneider (στοιχεία 2000). Τα μέρη δεν ήταν σε θέση να προσδιορίσουν τις άλλες εταιρείες που δραστηριοποιούνται σε αυτή την αγορά.
723. Επιπλέον, η εταιρεία Schneider/Legrand θα κατέχει ακόμη υψηλότερα μερίδια αγοράς σε ορισμένες κατηγορίες προϊόντων στερέωσης και διακλάδωσης. Έτσι, η Schneider κατέχει [20-30]*% και η Legrand [40-50]*% (στοιχεία για το έτος 2000) της γαλλικής αγοράς χωνευτών κουτιών και κουτιών διακλάδωσης²⁵⁸. Τα μέρη δεν ήταν σε θέση να προσδιορίσουν τους ανταγωνιστές τους στην αγορά των χωνευτών κουτιών και των κουτιών διακλάδωσης. Η Legrand εξηγεί ότι αυτή η κατηγορία προϊόντων αντιπροσωπεύει περίπου το 40% του συνόλου της εν λόγω αγοράς²⁵⁹.
724. Η προταθείσα πράξη θα έχει ως επακόλουθο τη συνάθροιση των μεριδίων αγοράς των δύο σημαντικότερων φορέων στην εν λόγω αγορά.

Η εταιρεία που προήλθε από τη συγχώνευση θα διαθέτει μια άνευ προηγουμένου πανοπλία σημάτων

725. Η εταιρεία Schneider/Legrand θα λειτουργεί στη γαλλική αγορά των υλικών στερέωσης και διακλάδωσης με τέσσερα σήματα που χαίρουν όλα μεγάλου κύρους. Έτσι, στα σήματα Alombard και Sarel που κατέχει η Schneider, η Legrand θα προσθέσει τα σήματα Legrand και Arnould. Τα σήματα αυτά είναι γνωστά στους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης, διότι αντιπροσωπεύουν το κύριο μέρος των πωλήσεων ρευματοδοτών και διακοπών που πραγματοποιούνται στη Γαλλία.
726. Η κατάσταση αυτή θα δώσει τη δυνατότητα στο νέο όμιλο να αναπτύξει μια εμπορική πολιτική πολλαπλών σημάτων για να ικανοποιήσει με εξαιρετικά προσαρμοσμένο τρόπο κάθε τμήμα της ζήτησης. Έτσι, η Sarel κατέχει πλέον εξαιρετικά καλή θέση στο μέρος της ζήτησης που προέρχεται από το βιομηχανικό τομέα, ενώ η Alombard διαθέτει κύρος στα υλικά πολυτελείας. Η Legrand και η Arnould, από την πλευρά τους, έχουν εξαιρετική φήμη στον τομέα των κατοικιών. Η εταιρεία Schneider/Legrand θα είναι, συνεπώς, σε θέση να αντιπαραταχθεί στους ανταγωνιστές της τοποθετώντας ένα από τα σήματά της στον πυρήνα της αγοράς της, ενώ παράλληλα θα είναι σε θέση να χρησιμοποιεί τα άλλα σήματά της στα άλλα τμήματα της αγοράς.

Η εταιρεία που προήλθε από τη συγχώνευση θα διαθέτει ισχυρές θέσεις στο σύνολο των γαλλικών αγορών προϊόντων που τοποθετούνται στα κατάντη του τερματικού πίνακα διανομής

727. Η εταιρεία Schneider/Legrand θα είναι ιδιαίτερα ισχυρή στη Γαλλία στο σύνολο των αγορών προϊόντων που τοποθετούνται στα κατάντη του τερματικού πίνακα. Ειδικότερα, ο νέος όμιλος θα κατέχει μερίδιο αγοράς ανώτερο του [80-90]*% στην αγορά των

²⁵⁸ Απάντηση των μερών στην ερώτηση 239 του ερωτηματολογίου της 6ης Απριλίου 2001.

²⁵⁹ Παράρτημα της απάντησης της Legrand στην ερώτηση 239 του ερωτηματολογίου της 6ης Απριλίου 2001.

ρευματοδοτών και διακοπών. Θα κατέχει επίσης μερίδιο αγοράς [40-50]*% στην αγορά των ορατών καναλιών της εγκατάστασης (στοιχεία για το 1999).

728. Τα υλικά διακλάδωσης και σύνδεσης διατίθενται στην αγορά μέσω των ιδίων δικτύων διανομής με αυτά των άλλων ηλεκτρολογικών υλικών που τοποθετούνται στα κατάντη του τερματικού πίνακα και η ζήτηση για τα προϊόντα αυτά προέρχεται κυρίως από τους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης. Τα μέρη εξηγούν, πράγματι, ότι οι κατασκευαστές πραγματοποιούν το [90-100]*% του κύκλου εργασιών τους για τα προϊόντα που τοποθετούνται στα κατάντη του τερματικού πίνακα με τις εταιρείες χονδρικής διανομής και ότι οι ηλεκτρολόγοι εγκατάστασης αντιπροσωπεύουν το [90-100]*% της ζήτησης που απευθύνεται στις εταιρείες χονδρικής διανομής²⁶⁰.
729. Ο νέος όμιλος θα μπορεί, λοιπόν, να χρησιμοποιεί την ισχύ του στο σύνολο των γαλλικών αγορών ηλεκτρολογικών υλικών που τοποθετούνται στα κατάντη του τερματικού πίνακα, για να διατηρήσει ή να ενισχύει τη θέση του στην αγορά των υλικών στερέωσης και διακλάδωσης διότι όλα αυτά τα προϊόντα φαίνεται να έχουν έντονα συμπληρωματικό χαρακτήρα μεταξύ τους. Ειδικότερα, τα κουτιά διακλάδωσης και τα χωνευτά κουτιά προορίζονται να υποδέχονται ή να ενσωματώνονται σε άλλα προϊόντα τερματικού ηλεκτρικού εξοπλισμού. Έτσι, στον κατάλογο της Legrand, η προσφορά ρευματοδοτών και διακοπών, η προσφορά ορατών καναλιών της εγκατάστασης και η προσφορά υλικών στερέωσης και διακλάδωσης παρουσιάζονται με ομαδοποιημένο τρόπο²⁶¹. Παρομοίως, σε κατάλογο της Arnould, εξηγείται ποιες είναι οι σειρές ρευματοδοτών και διακοπών που μπορούν να τοποθετούνται στα χωνευτά κουτιά της σειράς²⁶².

Η εταιρεία που προήλθε από τη συγχώνευση θα διαθέτει προνομιακή πρόσβαση στις εταιρείες χονδρικής διανομής

730. Τα μέρη εξηγούν ότι, κατά μέσο όρο, τα υλικά στερέωσης και διακλάδωσης διατίθενται στην αγορά κατά [90-100]*% μέσω των εταιρειών χονδρικής διανομής²⁶³. Η Schneider/Legrand θα διαθέτει προνομιακή πρόσβαση στο δίκτυο διανομής για την προσφορά της των υλικών στερέωσης και διακλάδωσης. Πράγματι, ο νέος όμιλος θα είναι αναπόφευκτος προμηθευτής τουλάχιστον των μεγαλύτερων εταιρειών χονδρικής διανομής που λειτουργούν στη Γαλλία.
731. Έτσι, η Rexel, πρώτη εταιρεία διανομής ηλεκτρολογικού υλικού στη Γαλλία με μερίδιο αγοράς που εκτιμάται σε [40-50]*%, αναφέρει ότι η Schneider/Legrand θα αντιπροσωπεύει στη Γαλλία ποσοστό [40-50]*% των πωλήσεών της²⁶⁴ (βλέπε ανωτέρω πίνακα 31).
732. Έτσι, ο νέος όμιλος θα διαθέτει μοναδική θέση στο δίκτυο διανομής. Αν ληφθούν υπόψη τα όσα εξηγήθηκαν ανωτέρω, σχετικά με τους μηχανισμούς εκπτώσεων, οι εταιρείες

²⁶⁰ Έντυπο CO, σελίδα 102.

²⁶¹ Κατάλογος 2001 της Legrand, σελίδες 206 και επόμενες.

²⁶² Γενικός κατάλογος Arnould 2001.

²⁶³ Έντυπο CO σελίδα 102. Βλέπε επίσης παράρτημα της απάντησης της Legrand στην ερώτηση 132 του ερωτηματολογίου της 6^{ης} Απριλίου 2001.

²⁶⁴ Απάντηση της Rexel στο ερωτηματολόγιο της Επιτροπής του δεύτερου σταδίου.

χονδρικής διανομής θα έχουν κίνητρο τουλάχιστον να διατηρήσουν στο ίδιο επίπεδο τις πωλήσεις τους υλικών στερέωσης και διακλάδωσης του νέου ομίλου.

Η εταιρεία που προήλθε από τη συγχώνευση θα διαθέτει πλήρη σειρά υλικών στερέωσης και διακλάδωσης (φραγμός εισόδου)

733. Η αγορά των υλικών στερέωσης και διακλάδωσης χαρακτηρίζεται από το μεγάλο αριθμό προϊόντων που περιλαμβάνει. Τα προϊόντα αυτά διαιρούνται σε ακόμη μεγαλύτερο αριθμό κωδικών. Η κατοχή μιας πλήρους σειράς προϊόντων αντιπροσωπεύει σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα από δύο απόψεις.
734. Πρώτον, ένας ηλεκτρολόγος εγκατάστασης μπορεί να αγοράσει ευκολότερα και ταχύτερα το σύνολο, ή τουλάχιστον το μεγαλύτερο μέρος των υλικών στερέωσης και διακλάδωσης το οποίο χρειάζεται από τον ίδιο προμηθευτή. Πράγματι, ο ηλεκτρολόγος εγκατάστασης που θα επέλεγε να εφοδιαστεί από διαφορετικούς προμηθευτές θα έπρεπε να συμβουλευθεί περισσότερους καταλόγους διαφόρων κατασκευαστών, ή να επισκεφθεί τα ράφια με τα προϊόντα του κάθε κατασκευαστή στις εταιρείες χονδρικής διανομής. Αυτό θα απαιτούσε πολύ χρόνο και δεν θα δικαιολογούνταν από τις χαμηλές τιμές των εν λόγω προϊόντων.
735. Δεύτερον, ένας κατασκευαστής που κατέχει πλήρη σειρά προϊόντων επωφελείται από τον υψηλό βαθμό συμπληρωματικότητας αυτών των προϊόντων μεταξύ τους. Έτσι, σε ένα κατάλογο της Sarel εξηγείται ότι τα κουτιά διακλάδωσης της σειράς “Murabox” είναι εύκολο «να εξοπλιστούν με τις κλέμμες Sarel» και με “ακροδέκτες σύνδεσης Sarel”²⁶⁵.
736. Τέλος, η διάθεση μιας πλήρους σειράς προϊόντων βοηθά τους ηλεκτρολόγους εγκατάστασης να εξοικειωθούν με τη χρήση των προϊόντων του εν λόγω κατασκευαστή.

Συμπέρασμα

737. Η προταθείσα πράξη συνεπάγεται την εξάλειψη του βασικού παράγοντα των όρων ανταγωνισμού στη γαλλική αγορά των υλικών στερέωσης και διακλάδωσης. Έχει σαν αποτέλεσμα, πράγματι, τη συγχώνευση ανάμεσα στις αδιαμφισβήτητα δύο μεγαλύτερες εταιρείες σε αυτή την αγορά. Η εταιρεία που προκύπτει από τη συγχώνευση θα διαθέτει όλα τα μέσα που είναι απαραίτητα για τον έλεγχο της γαλλικής αγοράς υλικών στερέωσης και διακλάδωσης. Θα είναι ιδίως σε θέση να επιβάλει τις τιμές της στην αγορά. Λαμβανομένου υπόψη του βάρους της στο δίκτυο διανομής, οι εταιρείες χονδρικής διανομής δεν θα είναι σε θέση να αντιταχθούν σε παρόμοια αύξηση των τιμών (βλέπε ανωτέρω). Η κοινοποιηθείσα πράξη, οδηγεί, συνεπώς, στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης στη γαλλική αγορά υλικών στερέωσης και διακλάδωσης. Στο απαντητικό τους υπόμνημα, τα μέρη δεν αμφισβήτησαν αυτό το συμπέρασμα.

Γ.3.6 Ανάλυση της επίπτωσης που θα έχει η συγκέντρωση στον ανταγωνισμό στις αγορές των προϊόντων μετασχηματισμού

738. Οι δραστηριότητες των μερών σε αυτές τις αγορές επικαλύπτονται κυρίως στη Γαλλία, μέσω των πωλήσεων από τη Legrand προϊόντων που κατασκευάζει η ίδια και πωλήσεων

²⁶⁵ Γενικός κατάλογος 2001 Sarel, σελίδες 448 και 449.

από τη Schneider προϊόντων που αγοράζει από ένα γερμανό κατασκευαστή την Murrelektronic.

739. Στο απαντητικό τους υπόμνημα, τα μέρη έδωσαν τον ακόλουθο πίνακα που παρουσιάζει τα μερίδια αγοράς των μερών και τους βασικούς ανταγωνιστές τους στις δύο αγορές των μετασχηματιστών και των συστημάτων τροφοδότησης στη Γαλλία:

Πίνακας με τα μερίδια αγοράς μετασχηματιστών και συστημάτων τροφοδότησης

ΓΑΛΛΙΑ	Μετασχηματιστές & Συστήματα τροφοδότησης	Μετασχηματιστές	Συστήματα τροφοδότησης
LEGRAND	[20-30]*%	[30-40]*%	[10-20]*%
SCHNEIDER	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%
SCHNEIDER+LEGRAND	[20-30]*%	[40-50]*%	[10-20]*%
SIEMENS	[0-10]*%	[0-10]*%	[10-20]*%
CECLA	[0-10]*	[0-10]*%	[0-10]*%
ELC	[0-10]*%		[10-20]*%
LAMBDA	[0-10]*%		[10-20]*%
LUTZE	[0-10]*%		[10-20]*%
MURRELEKTRONIC	[0-10]*%		[10-20]*%
OMRON	[0-10]*%		[0-10]*%
MENG	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%
MARY	[0-10]*%	[0-10]*%	
RAE	[0-10]*%	[0-10]*%	
PALMIERI ROBIN	[0-10]*%	[0-10]*%	
AEM	[0-10]*%	[0-10]*%	
ΑΛΛΕΣ (περίπου 90)	[20-30]* %		

740. Από τα ανωτέρω στοιχεία προκύπτει ότι η Legrand είναι σήμερα ο αδιαμφισβήτητος ηγέτης της αγοράς των μετασχηματιστών στη Γαλλία, με μερίδιο αγοράς πενταπλάσιο από αυτό του δεύτερου σε μέγεθος ανταγωνιστή της Siemens, και έξι ως επτά φορές μεγαλύτερο από το μερίδιο της τρίτης και της τέταρτης σε μέγεθος εταιρείας, της Schneider και της Cecla. Η υπόλοιπη αγορά που αντιστοιχεί στο [40-50]* % ολόκληρης της αγοράς, είναι κατακερματισμένη, εφόσον κανένας άλλος ανταγωνιστής δεν κατέχει μερίδιο αγοράς μεγαλύτερο του [0-10]* %. Η κοινοποιηθείσα πράξη θα εξαλείψει, συνεπώς, έναν από τους τρεις μόνο ανταγωνιστές της Legrand η θέση του οποίου στη αγορά δεν είναι αμελητέα. Επιπλέον, θα διευρύνει τη διαφορά ανάμεσα στο μερίδιο αγοράς της συγχωνευθείσας εταιρείας και σε αυτό των επόμενων ανταγωνιστών της με αναλογία ένα προς έξι (για τη Siemens) και σε ένα προς οκτώ (για τη Cecla).
741. Στο μερίδιο αγοράς της νέας εταιρείας προστίθεται η προνομιακή πρόσβαση την οποία θα διαθέτει στα δίκτυα διανομής. Το στοιχείο αυτό διαδραματίζει λιγότερο σημαντικό ρόλο στην ανάλυση της εξεταζόμενης αγοράς λόγω του γεγονός ότι οι τελικοί πελάτες είναι βιομηχανίες οι οποίες έχουν την ικανότητα να εφοδιάζονται έξω από το δίκτυο των εταιρειών χονδρικής διανομής και, πράγματι, ένα μεγάλο μέρος ([30-70]*%) των εν λόγω προϊόντων πωλούνται απευθείας από τους κατασκευαστές στους τελικούς πελάτες. Παρόλα αυτά, από τις απαντήσεις που έδωσαν οι ανταγωνιστές κατά τη διάρκεια της έρευνας συνάγεται ότι η πρόσβαση στις εταιρείες χονδρικής διανομής επηρεάζει τον ανταγωνισμό στην αγορά των μετασχηματιστών. Πράγματι, σύμφωνα με έναν ανταγωνιστή, η Schneider κατέχει ολοένα και περισσότερα δίκτυα διανομής από τις

εταιρείες χονδρικής διανομής, γεγονός που καθιστά αδύνατο για άλλες εταιρείες να βρουν δίκτυα διανομής²⁶⁶. Σύμφωνα με ένα άλλο τρίτο μέρος, η συγχώνευση θα δώσει στη συγχωνευθείσα εταιρεία τη δυνατότητα να παραγκωνίσει τους ανταγωνιστές της πρώτα από την αγορά των πωλήσεων στις εταιρείες χονδρικής διανομής και στη συνέχεια σε όλη την αγορά γενικά.

742. Στο απαντητικό τους υπόμνημα, τα μέρη υποστηρίζουν ότι παρά την εν λόγω διάρθρωση της αγοράς, η συγκέντρωση δεν θα δημιουργήσει ούτε θα ενισχύσει δεσπόζουσα θέση.
743. Καταρχήν, τα μέρη υποστηρίζουν ότι η Schneider δραστηριοποιείται στην αγορά των μετασχηματιστών μόνο μέσω της μεταπώλησης προϊόντων που κατασκευάζει ένας ανταγωνιστής. Εντούτοις, το γεγονός αυτό δεν αλλοιώνει την ανάλυση αγοράς, εφόσον το μερίδιο αγοράς της Schneider αντανακλά την ανταγωνιστική θέση αυτής της εταιρείας, και όχι τη θέση του τρίτου κατασκευαστή.
744. Επιπλέον, το επιχείρημα των μερών ότι η καθαυτό αγορά των μετασχηματιστών βρίσκεται σε υποχώρηση λόγω της σταδιακής αντικατάστασης των μετασχηματιστών με συστήματα τροφοδότησης δεν αποκλείει ούτε τη δυνατότητα δημιουργίας ή ενίσχυσης μιας δεσπόζουσας θέσης σε αυτή την αγορά, ούτε την ανάγκη, στο πλαίσιο ελέγχου των συγκεντρώσεων, διατήρησης επαρκούς βαθμού ανταγωνισμού για όσο διάστημα υφίσταται η εν λόγω αγορά.
745. Τα μέρη υποστηρίζουν επίσης ότι μετά την κοινοποιηθείσα πράξη, η ύπαρξη ενός μεγάλου αριθμού ανταγωνιστών διαφορετικού μεγέθους, από μεγάλους όμιλους όπως η Siemens, Moeller, Omron ή Phoenix που προσφέρουν μια πλήρη σειρά προϊόντων μέχρι τους μικρούς ανταγωνιστές σε τοπικό επίπεδο, ασκούσε επαρκή ανταγωνιστική πίεση έναντι της συγχωνευθείσας εταιρείας. Το ίδιο ίσχυε τουλάχιστον για τον δυνητικό ανταγωνισμό εκ μέρους των κατασκευαστών συστημάτων τροφοδότησης.
746. Εντούτοις, με εξαίρεση τη Siemens, οι αναφερόμενοι μεγάλοι όμιλοι είναι απόντες από τη γαλλική αγορά μετασχηματιστών στην οποία κατέχουν μόνο περιθωριακή θέση. Επιπλέον, η εν λόγω πράξη, με την εξάλειψη ενός όχι αμελητέου ανταγωνιστή, θα περιορίσει σημαντικά τη δυνατότητα των υπολοίπων ανταγωνιστών, και ιδίως των πολυάριθμων τοπικών μικρών κατασκευαστών να περιορίσουν την ελευθερία κινήσεων της εταιρείας που προέκυψε από τη συγχώνευση. Όσον αφορά τον ανταγωνισμό των υποκατάστατων προϊόντων που προέρχεται από τη γειτονική αγορά των συστημάτων τροφοδότησης, πρέπει να διαπιστώσουμε ότι από τους κυριότερους κατασκευαστές συστημάτων τροφοδότησης που είναι δραστήριοι στη γαλλική αγορά οι τρεις (ELC, Lambda και Lutze), καθένας από τους οποίους κατέχει μερίδιο αγοράς στην αγορά των συστημάτων τροφοδότησης [0-10]* % είναι παντελώς απόντες από την αγορά των μετασχηματιστών. Εξάλλου, μέσω της κοινοποιηθείσας πράξης, η Schneider/Legrand θα αποκτήσει ηγετική θέση και στην αγορά των συστημάτων τροφοδότησης με μερίδιο αγοράς [10-20]* %.
747. Η Επιτροπή συμπεραίνει, λοιπόν, ότι η εν λόγω πράξη θα δημιουργήσει δεσπόζουσα θέση στη γαλλική αγορά μετασχηματιστών.

²⁶⁶ Polylix, απάντηση της 9^{ης} Ιουλίου 2001.

Γ.4 Ανάλυση της επίπτωσης που θα έχει στον ανταγωνισμό η συγκέντρωση στις αγορές των βοηθητικών συστημάτων ελέγχου και σήματος

748. Η εταιρεία Schneider/Legrand θα είναι ο κυριότερος φορέας στην ευρωπαϊκή αγορά βοηθητικών συστημάτων ελέγχου και σήματος με μερίδιο αγοράς [20-30]*% (Schneider [20-30]*% και Legrand [0-10]*%). Οι κυριότεροι ανταγωνιστές της θα είναι η Moeller και η Siemens με μερίδια αγοράς [0-10]*% και [0-10]*% αντίστοιχα στο επίπεδο του EOX. Όπως συμβαίνει και με τους δύο βασικούς ανταγωνιστές της, η Schneider/Legrand θα είναι παρούσα σε όλα τα κράτη μέλη του EOX.

749. Η κοινοποιηθείσα πράξη θα επιφέρει συνάθροιση σημαντικότερων μεριδίων αγοράς στη γαλλική αγορά των βοηθητικών ηλεκτρικών συστημάτων ελέγχου και σήματος.

Γ.4.1 Η εταιρεία που προήλθε από τη συγχώνευση θα διαθέτει ιδιαίτερα υψηλό μερίδιο αγοράς

750. Όπως αναφέρεται στον κατωτέρω πίνακα, η εταιρεία Schneider/Legrand θα διαθέτει μερίδια αγοράς σημαντικά υψηλότερα από αυτά των ανταγωνιστών της στη γαλλική αγορά των βοηθητικών συστημάτων ελέγχου και σήματος.

Πίνακας 38

Schneider	Legrand	Siemens	Moeller	K&N	Entelec
[50-60]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%	[0-10]*%

Πηγή: μέρη

751. Η προταθείσα πράξη οδηγεί, λοιπόν, στη συνένωση των δύο σημαντικότερων ανταγωνιστών σε όρους μεριδίων αγοράς στη γαλλική αγορά. Έχει ως αποτέλεσμα τη δημιουργία μιας εταιρείας που θα διαθέτει μερίδιο αγοράς [60-70]*%, με μεγάλη απόσταση μπροστά από τους δύο κυριότερους ανταγωνιστές της, τις K&N και Moeller, που διαθέτον αντίστοιχα μερίδιο αγοράς [0-10]*%.

Γ.4.2 Η εταιρεία που προήλθε από τη συγχώνευση θα διαθέτει πρωτοφανή πανοπλία σημάτων

752. Η Schneider/Legrand θα δραστηριοποιείται στη γαλλική αγορά των βοηθητικών ηλεκτρικών συστημάτων ελέγχου και σήματος με τέσσερα εμπορικά σήματα. Η Schneider είναι ιδιοκτήτης των σημάτων Télémécanique και Mafalec. Η Legrand από την πλευρά της, διαθέτει στην αγορά τα εν λόγω προϊόντα με τα σήματα Baco και Legrand.

753. Αυτή η πανοπλία σημάτων θα επιτρέψει στο νέο όμιλο να καλύψει με εξαιρετικά μεγάλη ακρίβεια κάθε τμήμα της αγοράς. Το συμφέρον που προκύπτει από τη δυνατότητα τμηματοποίησης της ζήτησης υπογραμμίζεται εξάλλου σε εσωτερικό έγγραφο της Schneider, στο οποίο εξηγείται ότι όσον αφορά «τις συμβατικές σειρές προϊόντων, η τμηματοποίηση επιτρέπει το συνδυασμό ανάπτυξης και αποδοτικότητας»²⁶⁷. Ειδικότερα, από το έγγραφο αυτό προκύπτει ότι η κατοχή πολλών σημάτων επιτρέπει την άσκηση πολιτικών σε επίπεδο σειράς προϊόντων και πολιτικών διαφοροποιούμενων τιμών για καθένα από τα εμπορικά σήματα. Επιπλέον, στο ίδιο έγγραφο εξηγείται ότι η κατοχή διαφόρων σημάτων επιτρέπει την «αξιοποίηση μιας διπλής προσέγγισης

²⁶⁷ Πρακτικά της συνεδρίασης της επιτροπής εξαγορών της 17^{ης} Οκτωβρίου 1997, σελίδα . Έγγραφο που δόθηκε σε απάντηση στην ερώτηση 113 του ερωτηματολογίου της 29^{ης} Ιουνίου 2001.

πολλαπλών ειδικοτήτων/ειδικότητας». Όμως, η Baco αυτοπαρουσιάζεται ως «ηγέτης» στην αγορά των μεταγωγικών διακοπών με έκκεντρο μερίδιο αγοράς ανώτερο του [10-20]*%²⁶⁸.

754. Η εταιρεία που προήλθε από τη συγχώνευση θα μπορέσει να επαναλάβει αυτό που πέτυχε η Schneider με την εξαγορά της Mafelec. Πρέπει, εντούτοις, να επισημάνουμε ότι τα οφέλη για το νέο όμιλο από την προσθήκη των σημάτων Legrand και Baco στα σήματα της Télémécanique και Mafelec θα είναι πολύ μεγαλύτερα από τα οφέλη που αποκόμισε η Schneider με την εξαγορά της Mafelec για δύο βασικούς λόγους. Καταρχήν, η Schneider/Legrand θα διαθέτει τέσσερα σήματα, γεγονός που θα της επιτρέψει να ασκεί ακόμη πιο πολύπλοκη πολιτική πολλαπλών σημάτων. Επιπλέον, θα αποδυναμωθεί σημαντικά η παρουσία των υπολοίπων ανταγωνιστών στην αγορά.
755. Στο απαντητικό τους υπόμνημα²⁶⁹, τα μέρη υποστηρίζουν ότι η προσθήκη του σήματος Baco στη Schneider, και ιδίως τη θυγατρική της Télémécanique, θα ήταν αμελητέα. Κατά την άποψή τους, η εμπορική ισχύς του σήματος της Télémécanique, που είναι παρούσα σε πολλές ηπείρους, δεν θα ενισχυθεί καθόλου από το σήμα της Baco, το κύρος και η γεωγραφική έκταση της οποίας περιορίζονται ουσιαστικά στη Γαλλία. Επιπλέον, τα προϊόντα που διαθέτει στην αγορά η Baco είναι κλασσικά, τυποποιημένα και εναρμονισμένα και δεν θα πρόσθεταν, συνεπώς, τίποτα στη σειρά των προϊόντων της Schneider.
756. Καταρχήν, πρέπει να επισημανθεί ότι τα μέρη δεν αμφισβητούν το επιχείρημα ότι η κατοχή εκ μέρους της συγχωνευθείσας εταιρείας μιας μεγάλης πανοπλίας σημάτων, χωρίς ισοδύναμο στους ανταγωνιστές της, αποτελεί ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Ως προς αυτό, είναι σημαντικό ότι η Schneider διατήρησε το σήμα Mafelec από τότε που απέκτησε τον έλεγχο αυτής της εταιρείας το 1997²⁷⁰. Ασφαλώς, το σήμα Télémécanique διαθέτει κύρος και γεωγραφική παρουσία που υπερβαίνουν κατά πολύ τα αντίστοιχα των σημάτων Baco και Legrand, όσον αφορά τα εξεταζόμενα προϊόντα. Όμως αυτά τα δύο σήματα έχουν υψηλό κύρος στη γαλλική επικράτεια, το οποίο θα ωφελήσει άμεσα τη συγχωνευθείσα εταιρεία και θα ενισχύσει την πανοπλία των σημάτων της.
757. Δεύτερον, δεν αμφισβητείται ότι οι διάφορες κατηγορίες βοηθητικών κυκλωμάτων ελέγχου και σήματος που διατίθενται στην αγορά από τον όμιλο Legrand διατίθενται στην αγορά και από τη Schneider. Επίσης, η κοινοποιηθείσα πράξη θα ενισχύσει σημαντικά τις θέσεις της Schneider σε τουλάχιστον μία κατηγορία προϊόντων: τους μεταγωγικούς διακόπτες με έκκεντρο, για τους οποίους η Baco διαθέτει μερίδιο αγοράς ανώτερο του [20-30]*%.
758. Εν κατακλείδι, η προσθήκη των σημάτων Baco και Legrand στα σήματα Télémécanique και Mafelec που κατέχει ήδη η Schneider θα αποφέρει στη συγχωνευθείσα εταιρεία ουσιαστικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

²⁶⁸ Μεσοπρόθεσμο σχέδιο 2001-2005 France Baco, σελίδα 9. Έγγραφο που δόθηκε σε απάντηση στην ερώτηση 113 του ερωτηματολογίου της 29^{ης} Ιουνίου 2001.

²⁶⁹ Σημείο 798 και επόμενα.

²⁷⁰ Εσωτερικό έγγραφο της Schneider που δόθηκε σε απάντηση στην ερώτηση 113 του ερωτηματολογίου της 10^{ης} Ιουλίου 2001. Πρακτικά της συνεδρίασης εξαγορών της Schneider της 17^{ης} Οκτωβρίου 2001, σελίδα 5.

Γ.4.3 Η προταθείσα πράξη εξαλείφει το βασικό παράγοντα ανταγωνισμού στη γαλλική αγορά

759. Η κοινοποιηθείσα πράξη θα έχει ως αποτέλεσμα την εξάλειψη του ανταγωνισμού ανάμεσα στην αδιαμφισβήτητη πρώτη και τη δεύτερη εταιρεία στη γαλλική αγορά των βοηθητικών κυκλωμάτων ελέγχου και σήματος. Η αντιπαλότητα ανάμεσα στους ομίλους Schneider και Legrand αποτελούσε το καθοριστικό στοιχείο της διάρθρωσης του ανταγωνισμού σε αυτή την αγορά. Η διαπίστωση αυτή επαληθεύεται από εσωτερικά έγγραφα της κάθε εταιρείας.
760. Έτσι, από εσωτερικό έγγραφο της Baco²⁷¹, θυγατρικής της Legrand που συγκεντρώνει τον κύριο όγκο της δραστηριότητας στον τομέα των βοηθητικών συστημάτων ελέγχου και σήματος αυτού του ομίλου, συνάγεται ότι η Schneider είναι ο κυριότερος ανταγωνιστής της σε αυτή την αγορά. Αναφέρεται σε αυτό το έγγραφο ότι «στην αγορά των βοηθητικών συστημάτων, η ανταγωνιστική θέση που ανέκαθεν ήταν δύσκολη απέναντι στη Schneider θα παραμείνει βραχυπρόθεσμα και μεσοπρόθεσμα, επειδή εμφάνισαν μια νέα σειρά προϊόντων»²⁷². Πράγματι, εξηγείται ότι η Baco θα εξακολουθήσει να βρίσκεται σε «αμυντική θέση μέχρι την έκδοση της νέας σειράς προϊόντων το 2003, ανταγωνιστικής της σειράς Harmony της Schneider»²⁷³. Τέλος, επισημαίνεται σε αυτό το έγγραφο ότι η Schneider επιδεικνύει «μεγάλη επιθετικότητα σε όλες τις κατηγορίες πελατών βιομηχανικών προϊόντων (εταιρείες διανομής – ηλεκτρολόγοι εγκατάστασης – κατασκευαστές ηλεκτρικών πινάκων)»²⁷⁴, το οποίο περιλαμβάνει και τα βοηθητικά κυκλώματα ελέγχου και σήματος.
761. Επιπλέον, σε εσωτερικό έγγραφο της Schneider²⁷⁵ αναφέρεται ότι η εξαγορά της εταιρείας Mafelec ήταν απόρροια της βούλησης της Schneider να ανταγωνισθεί την Baco στην εν λόγω αγορά. Έτσι, αναφέρεται στο ίδιο έγγραφο ότι ο στόχος που επιδιώκει η Schneider μέσω αυτής της εξαγοράς ήταν, αφενός, να «κατακτήσει το τμήμα της αγοράς συσκευών μετάδοσης σήματος» και, αφετέρου, «να αποτρέψει τη διείσδυση των ανταγωνιστών από το τμήμα της αγοράς συσκευών μετάδοσης σήματος στις αγορές συσκευών βιομηχανικής χρήσης και ειδικών μηχανών». Όμως, η Baco παρουσιάζεται, δίπλα στην Omron, ως ειδικευμένη εταιρεία στην αγορά των συσκευών μετάδοσης σήματος. Είναι, εξάλλου, σημαντικό να επισημανθεί ότι η ονομασία Baco τονίζεται με έντονους χαρακτήρες, σε αντίθεση με την ονομασία Omron. Η εξαγορά της Mafelec από τη Schneider αποσκοπούσε, συνεπώς, στο να ενισχύσει τη θέση της στην αγορά των συσκευών μετάδοσης σήματος για να ανταγωνιστεί τη Baco στον πυρήνα της αγοράς της και να αποτρέψει με τον τρόπο αυτό το ενδεχόμενο να επιτεθεί η επιχείρηση αυτή στις θέσεις της στις συναφείς αγορές συσκευών βιομηχανικής χρήσης και ειδικών μηχανών.

²⁷¹ Μεσοπρόθεσμο σχέδιο 2001-2005 France Baco. Έγγραφο που δόθηκε σε απάντηση στην ερώτηση 113 του ερωτηματολογίου της 29^{ης} Ιουνίου 2001.

²⁷² Σελίδα 11.

²⁷³ Σελίδα 9.

²⁷⁴ Σελίδα 5.

²⁷⁵ Πρακτικό της συνεδρίασης της επιτροπής εξαγορών της 17^{ης} Οκτωβρίου 1997. Έγγραφο που δόθηκε σε απάντηση στην ερώτηση 113 του ερωτηματολογίου της 29^{ης} Ιουνίου 2001.

762. Στο απαντητικό τους υπόμνημα²⁷⁶, τα μέρη αμφισβήτησαν το συμπέρασμα ότι η προταθείσα πράξη θα εξαλείψει τον κυριότερο ανταγωνιστή από τη γαλλική αγορά των βοηθητικών κυκλωμάτων ελέγχου και σήματος.
763. Πρώτον, τα μέρη επισήμαναν ότι το μερίδιο αγοράς της Legrand ([0-10]*%) είναι και σχετικά μικρό και παραπλήσιο με τα μερίδια της K&N ([0-10]*%) και της Moeller ([0-10]*%). Επιπλέον, λαμβανομένου υπόψη του σημαντικού μεριδίου αγοράς που κατέχει η Schneider στην εν λόγω αγορά ([50-60]*%), η θέση της θα ενισχυθεί σε μικρό μόνο βαθμό από την προταθείσα πράξη. Δεύτερον, τα μέρη εξηγούν ότι η αναφορά σε εσωτερικό έγγραφο της Baco που χαρακτηρίζει τη Schneider ως «σημαντικότερο ανταγωνιστή» δεν έχει σημασία, εφόσον η Schneider είναι ο ευρωπαϊκός ηγέτης στην εν λόγω αγορά και κάθε εταιρεία οφείλει να αναφέρει τη Schneider στις αναλύσεις της σχετικά με τον ανταγωνισμό της αγοράς. Τέλος, και τρίτον, τα μέρη επισημαίνουν ότι η εξαγορά της Mafelec από τη Schneider δεν είχε ως στόχο να αντιπαρατεθεί η εταιρεία στη Baco στη γαλλική αγορά των βοηθητικών συστημάτων ελέγχου και σήματος, αλλά να εισέλθει σε μια ειδική αγορά από την οποία ήταν απύσχα, στην αγορά των ηλεκτρολογίων με μεμβράνες.
764. Το επιχείρημα αυτό των μερών δεν αντέχει σε εξέταση. Προκαταρκτικά πρέπει να υπενθυμίσουμε ότι η Legrand είναι η δεύτερη σε μέγεθος εταιρεία, μετά τη Schneider, στη γαλλική αγορά των βοηθητικών κυκλωμάτων ελέγχου και σήματος, έστω και αν το μερίδιο αγοράς της είναι μόνο ελαφρά υψηλότερο από τα μερίδια των K&N και Moeller. Η προταθείσα πράξη συνεπάγεται, συνεπώς, τη συνένωση των δύο σημαντικότερων ανταγωνιστών στην εν λόγω αγορά.
765. Εξάλλου, η Baco διακρίνεται από την K&N και την Moeller για τρεις βασικούς λόγους.
766. Καταρχήν, η Baco, σε αντίθεση με την K&N και τη Moeller, πραγματοποιεί τον κύριο όγκο του κύκλου εργασιών της για τα εν λόγω προϊόντα στη Γαλλία²⁷⁷. Σε αντίθεση με τους δύο προαναφερόμενους ανταγωνιστές της, η διατήρηση του μεριδίου αγοράς της στη Γαλλία, αποτελεί, συνεπώς, για την Baco βασική απαίτηση, ακόμη και ζωτική, γεγονός που την θέτει σε σχέση άμεσου ανταγωνισμού με τη Schneider. Πράγματι, η K&N και η Moeller κατέχουν σημαντικές θέσεις σε αγορές εκτός της Γαλλίας. Η χώρα αυτή αντιπροσωπεύει μόνο μικρό ποσοστό των πωλήσεών τους για τα εν λόγω προϊόντα²⁷⁸. Δεν έχουν συνεπώς, τα ίδια κίνητρα με τη Baco σε όρους ανταγωνισμού έναντι της Schneider στη γαλλική αγορά.
767. Η Baco επωφελείται επίσης από την ισχύ του ομίλου Legrand όσον αφορά την πρόσβαση στο δίκτυο διανομής στη Γαλλία, ανταγωνιστικό πλεονέκτημα το οποίο δεν διαθέτει ούτε η Moeller, ούτε η K&N, οι οποίες αντιπροσωπεύουν, για όλες τις κατηγορίες προϊόντων συνυπολογιζόμενες, ένα απειροελάχιστο μέρος του κύκλου εργασιών των εταιρειών χονδρικής διανομής που είναι εγκατεστημένες στη Γαλλία. Γι' αυτό το λόγο, αναφέρεται επανειλημμένα σε εσωτερικό έγγραφο της Legrand²⁷⁹ ότι η πρόσβαση στο δίκτυο διανομής αντιπροσωπεύει ένα από τα «ισχυρά στοιχεία» της Baco.

²⁷⁶ Σημείο 801 και επόμενα.

²⁷⁷ Βλέπε πίνακα 26 ανωτέρω και το απαντητικό υπόμνημα στην κοινοποίηση αιτιάσεων, σημείο 799.

²⁷⁸ Βλέπε πίνακα 26 ανωτέρω.

²⁷⁹ Μεσοπρόθεσμο σχέδιο 2001-2005 Baco France, σελίδες 39, 41. Έγγραφα που δόθηκαν σε απάντηση σε ερώτηση 113 του ερωτηματολογίου της 10^{ης} Ιουλίου 2001.

768. Τέλος, η Baco διαθέτει ένα σήμα με υψηλό κύρος στη γαλλική επικράτεια και ηγετική θέση, με μερίδιο αγοράς ανώτερο του [10-20]*%, για τους μεταγωγικούς διακόπτες με έκκεντρο. Έτσι, σε εσωτερικό έγγραφο της Legrand²⁸⁰, αναφέρεται επανειλημμένα ότι η Baco διαθέτει «νομιμοποίηση που βασίζεται στην αρχαιότητα, στην ικανότητα και στην εμπειρία στο επάγγελμα». Ως εκ τούτου, η Baco μπορεί να βασίζεται σε αυτή την ισχυρή θέση στην αγορά των μεταγωγικών διακοπών με έκκεντρο, ως μοχλό για να αναπτύξει τις πωλήσεις των άλλων προϊόντων της σειράς της. Έτσι, σε εσωτερικό έγγραφο της Legrand²⁸¹, αναφέρεται επανειλημμένα ότι οι συνεργίες ανάμεσα στις διάφορες κατηγορίες βοηθητικών συστημάτων ελέγχου και σήματος αποτελεί ένα από τα ισχυρά στοιχεία της Baco.
769. Για όλους αυτούς τους λόγους, η Baco εμφανίζεται ως ο σημαντικότερος και πλέον επικίνδυνος ανταγωνιστής της Schneider στη γαλλική αγορά των βοηθητικών κυκλωμάτων ελέγχου και σήματος.
770. Το ίδιο ακριβώς συμπέρασμα προκύπτει και από την ανάλυση των εσωτερικών εγγράφων της Schneider. Έτσι, σε εμπιστευτικό έγγραφο της Schneider²⁸² αναφέρεται ότι η δεύτερη προτεραιότητα του ομίλου για την περίοδο 2002-2003 είναι [...]*. Όμως, η Baco αντιστοιχεί με ακρίβεια σε αυτό το διπλό χαρακτηρισμό, εφόσον η εταιρεία αυτή πραγματοποιεί τον κύριο όγκο του κύκλου εργασιών της στη Γαλλία και κατέχει εξαιρετικά καλή θέση σε ένα ειδικό τμήμα της αγοράς: τους μεταγωγικούς διακόπτες με έκκεντρο. Έτσι, σε ένα άλλο εμπιστευτικό έγγραφο της Schneider²⁸³, η Baco παρουσιάζεται ως ειδικευμένη εταιρεία. Από την άποψη αυτή, ανεξάρτητα από τα αρχικά κίνητρα της εξαγοράς της Mafelec από τη Schneider, η στρατηγική της Schneider στη γαλλική αγορά για τα επόμενα έτη ήταν να επιτεθεί κατά προτεραιότητα στην Baco.
771. Για όλους αυτούς τους λόγους, η αντιπαλότητα ανάμεσα στη Schneider και τη Legrand αποτελεί σαφώς τον καθοριστικό παράγοντα ανταγωνισμού στη γαλλική αγορά των βοηθητικών συστημάτων ελέγχου και σήματος.

Γ.4.4 Η οργάνωση της αγοράς δεν επιτρέπει τη δημιουργία μιας αγοραστικής δύναμης που θα είναι δυνατό να αντισταθμίσει την ισχύ της εταιρείας που προέκυψε από τη συγχώνευση

772. Ο κατασκευαστής βοηθητικών συστημάτων ελέγχου και σήματος διαθέτουν τα προϊόντα τους στην αγορά μέσω δύο βασικών δικτύων: τις εταιρείες χονδρικής διανομής και τις άμεσες πωλήσεις.
773. Από εσωτερικό έγγραφο της Legrand προκύπτει ότι η Baco πραγματοποιεί το [40-50]*% των πωλήσεών της βοηθητικών συστημάτων ελέγχου και σήματος μέσω του δικτύου

²⁸⁰ Μεσοπρόθεσμο σχέδιο 2001-2005 Baco France, σελίδες 39, 41 και 43. Έγγραφο που δόθηκε σε απάντηση στην ερώτηση 113 του ερωτηματολογίου της 10^{ης} Ιουλίου 2001.

²⁸¹ Μεσοπρόθεσμο σχέδιο 2001-2005 Baco France, σελίδες 39, 41 και 43. Έγγραφο που δόθηκε σε απάντηση στην ερώτηση 113 του ερωτηματολογίου της 10^{ης} Ιουλίου 2001.

²⁸² Σχέδιο προσφοράς προϊόντων – υπηρεσιών 2000 Dialogue Electromécanique της Schneider. Παράρτημα 8 που δόθηκε σε απάντηση στη ερώτηση 40 του ερωτηματολογίου της 20ής Μαρτίου 2001.

²⁸³ Πρακτικό της συνεδρίασης της επιτροπής εξαγορών της 17^{ης} Οκτωβρίου 1997, σελίδα 2. Έγγραφο που δόθηκε σε απάντηση στην ερώτηση 113 του ερωτηματολογίου της 29^{ης} Ιουνίου 2001.

διανομής και η Legrand το [90-100]*%²⁸⁴. Από εσωτερικό έγγραφο της Schneider φαίνεται ότι η Mafelec πραγματοποιεί το [50-60]*% των πωλήσεων της απευθείας, ενώ τα προϊόντα της Schneider πωλούνται κατά [50-60]*% από τις εταιρίες χονδρικής διανομής²⁸⁵.

774. Τα μέρη εξηγούν ότι τα βοηθητικά συστήματα ελέγχου και σήματος διανέμονται από τις ίδιες εταιρείες χονδρικής διανομής με αυτές που διανέμουν και το υπόλοιπο ηλεκτρολογικό υλικό που σχετίζεται με τη συγκέντρωση²⁸⁶. Η ισχύς του νέου ομίλου στις άλλες γαλλικές αγορές ηλεκτρολογικού υλικού (βλέπε ανωτέρω, κυρίως τον πίνακα 30) θα της προσδώσει, συνεπώς, προνομιακή θέση στο δίκτυο των πωλήσεων μέσω των εταιρειών χονδρικής διανομής.
775. Όσον αφορά τις απευθείας πωλήσεις, αυτές πραγματοποιούνται κυρίως μέσω των κατασκευαστών πρωτότυπων βιομηχανικών μηχανών (OEM) και σε μικρότερο βαθμό από τους κατασκευαστές ηλεκτρικών πινάκων και τις ηλεκτρολογικές επιχειρήσεις εγκατάστασης²⁸⁷. Οι καταναλωτές αυτοί δεν θα είναι σε θέση να αντισταθμίσουν την ισχύ της Schneider/Legrand στη γαλλική αγορά για δύο λόγους.
776. Πρώτον, τα μέρη δεν κάνουν καμία αναφορά στο γεγονός ότι ένας ή ορισμένοι από αυτούς τους καταναλωτές θα αντιπροσώπευαν επαρκώς σημαντικό μέρος της αγοράς, για να είναι δυνατό να θεωρηθεί ότι διαθέτουν πραγματική αγοραστική ισχύ. Πράγματι, αν και τα μέρη περιλαμβάνουν στους πελάτες τους ορισμένους μεγάλους βιομηχανικούς ομίλους, ο κύριος όγκος των πελατών τους αποτελείται από ΜΜΕ που ειδικεύονται στην κατασκευή βιομηχανικού μηχανολογικού εξοπλισμού.
777. Δεύτερον, θα ήταν δυνατό να υποστηριχθεί ότι οι καταναλωτές αυτοί θα μπορούσαν να αλλάξουν προμηθευτές με σχετική ευκολία και, κατά συνέπεια, να προκαλέσουν μεταξύ τους οξύτερο ανταγωνισμό. Αν υποθέσουμε ότι η αλλαγή προμηθευτή βοηθητικών κυκλωμάτων ελέγχου και σήματος είναι εύκολο να υλοποιηθεί στην πράξη, οφείλουμε να διαπιστώσουμε ότι οι κυριότεροι ευρωπαίοι κατασκευαστές βασικών συστημάτων ελέγχου και σήματος (Moeller και Siemens) είναι ήδη παρόντες στη γαλλική αγορά και ότι τα μερίδια αγοράς τους σε αυτήν είναι ιδιαίτερα χαμηλά. Σύμφωνα με όλες τις ενδείξεις, οι κατασκευαστές αυτοί επέλεξαν μια στρατηγική να επωφελούνται από τις υψηλές τιμές που εφαρμόζουν τα μέρη στη Γαλλία (βλέπε ανωτέρω) παρά να προσπαθούν να κερδίσουν μερίδια αγοράς σε βάρος αυτών των δύο κυρίαρχων εταιρειών. Τίποτα δεν δείχνει ότι στο μέλλον αυτοί οι ανταγωνιστές θα μεταβάλουν την στρατηγική και την πολιτική τους στον τομέα των τιμών για να γίνουν πραγματικά ανταγωνιστικοί στην αγορά.
778. Στο απαντητικό υπόμνημά τους²⁸⁸, τα μέρη υποστηρίζουν ότι δεν υπάρχει κανένας λόγος να θεωρηθεί ότι οι απευθείας πελάτες των μερών θα εξακολουθούν να συνεργάζονται με τη συγχωνευθείσα εταιρεία, εάν αυτή αποφάσιζε να αυξήσει τις τιμές των πωλήσεων της. Κατά την άποψή τους, η Schneider και η Legrand υφίστανται σήμερα πραγματικό

²⁸⁴ Μεσοπρόθεσμο σχέδιο 2001-2005 France Baco, σελίδα 20. Έγγραφο που δόθηκε σε απάντηση στην ερώτηση 113 του ερωτηματολογίου της 29^{ης} Ιουνίου 2001.

²⁸⁵ Πρακτικό της συνεδρίασης της επιτροπής εξαγορών της 17^{ης} Οκτωβρίου 1997, σελίδα 6. Έγγραφο που δόθηκε σε απάντηση στην ερώτηση 113 του ερωτηματολογίου της 29^{ης} Ιουνίου 2001.

²⁸⁶ Απάντηση των μερών στην ερώτηση 13 του ερωτηματολογίου της 15^{ης} Μαρτίου 2001.

²⁸⁷ Απάντηση των μερών της 20^{ης} Ιουλίου 2001 σε αίτηση της Επιτροπής της 10^{ης} Ιουλίου 2001.

²⁸⁸ Σημεία 806 και επόμενα.

και δυνητικό ανταγωνισμό εκ μέρους ανταγωνιστών που διαθέτουν τα προϊόντα τους στη Γαλλία και στα γειτονικά κράτη μέλη, ανταγωνισμός ο οποίος θα ασκηθεί αύριο στη νέα εταιρεία. Επιπλέον, τα μέρη θεωρούν πως τίποτα δεν δείχνει ότι στο μέλλον αυτοί οι ανταγωνιστές δεν θα επιχειρήσουν να κερδίσουν μερίδια αγοράς, έστω και αν σήμερα περιορίζονται να ακολουθούν τις πρωτοβουλίες της Schneider. Έτσι, κατά την άποψη των μερών, η Moeller θα επιχειρούσε σημαντική επίθεση σε ένα ειδικό τμήμα της αγοράς, το τμήμα των βοηθητικών συστημάτων ελέγχου και σήματος για τις γεωργικές μηχανές, με μείωση των τιμών και με μεγαλύτερη προσαρμογή των προϊόντων στις ανάγκες των πελατών.

779. Το παραπάνω επιχείρημα βασίζεται έμμεσα στην άποψη ότι οι φραγμοί εισόδου στην εν λόγω αγορά θα είναι ασθενείς και ότι οι ανταγωνιστές των μερών θα μπορέσουν να ασκήσουν στο μέλλον επαρκή πραγματικό ή δυνητικό ανταγωνισμό που θα εμποδίσει τα μέρη να επιχειρήσουν αύξηση τιμών επικερδώς. Όμως, όπως έχει ήδη εξηγηθεί ανωτέρω, η αγορά των βοηθητικών συστημάτων ελέγχου και σήματος χαρακτηρίζεται από ισχυρούς φραγμούς εισόδου, και ιδίως την πρόσβαση στο δίκτυο διανομής και την ανάγκη διατήρησης εκ του σύνεγγυς σχέσεων με τους τελικούς πελάτες. Η ύπαρξη αυτών των φραγμών εισόδου, όσον αφορά τη γαλλική αγορά, εκφράζεται, εξάλλου, με τα ασθενή μερίδια αγοράς της Schneider και της Moeller και το υψηλό επίπεδο των τιμών των εν λόγω προϊόντων, το οποίο δεν αμφισβητείται εξάλλου από τα μέρη²⁸⁹. Υπάρχουν, συνεπώς, διαρθρωτικοί παράγοντες που περιορίζουν την ένταση του ανταγωνισμού στην αγορά των βοηθητικών συστημάτων ελέγχου και σήματος, ανεξάρτητα, σε τελική ανάλυση, από τη συμπεριφορά των τελικών πελατών.

780. Όλα τα ανωτέρω στοιχεία επιβεβαιώνουν τον ισχυρισμό που περιέχεται σε εσωτερικό έγγραφο της Legrand²⁹⁰ σύμφωνα με τον οποίο η εν λόγω αγορά είναι [...]*

Γ.4.5 Συμπέρασμα

781. Η εταιρεία Schneider/Legrand θα διαθέτει ουσιαστικά πλεονεκτήματα έναντι των ανταγωνιστών της, που θα της επιτρέψουν να ελέγξει τον ανταγωνισμό στη γαλλική αγορά των βοηθητικών συστημάτων ελέγχου και σήματος. Κατά συνέπεια, ο νέος όμιλος θα είναι σε θέση να αυξήσει τις τιμές των προϊόντων του χωρίς αυτό να προκαλέσει απώλειες μεριδίων αγοράς που θα καθιστούσαν μη επικερδή αυτή την αύξηση. Πράγματι, αντιμέτωποι με μια τέτοια κατάσταση, είναι πιθανό οι ανταγωνιστές να ακολουθήσουν την αύξηση των τιμών που θα ξεκινήσει ο ηγέτης της αγοράς, αντί να προσπαθήσουν να κερδίσουν μερίδια αγοράς. Επιπλέον, είναι πιθανό ο νέος όμιλος να αυξήσει τις τιμές των προϊόντων τα οποία πωλούνται με ορισμένα μόνο από τα σήματά του, έτσι ώστε το τμήμα της ζήτησης που θα μετατοπισθεί να μετατοπισθεί προς όφελος των άλλων σημάτων του. Τέλος, καμία αγοραστική δύναμη δεν είναι σε θέση να αντισταθμίσει την ισχύ της Schneider/Legrand στην εν λόγω αγορά. Η κοινοποιηθείσα πράξη οδηγεί, συνεπώς, στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης στη γαλλική αγορά των βοηθητικών συστημάτων ελέγχου και σήματος.

²⁸⁹ Απαντητικό υπόμνημα στην κοινοποίηση αιτιάσεων, σημείο 807.

²⁹⁰ Μεσοπρόθεσμο σχέδιο 2001-2005 France Baco, σελίδα 34. Έγγραφο που δόθηκε σε απάντηση στην ερώτηση 113 του ερωτηματολογίου της 20^{ης} Ιουνίου 2001.

Δ. Γενικό συμπέρασμα

782. Για τους ανωτέρω λόγους, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η κοινοποιηθείσα πράξη θα δημιουργήσει δεσπόμενη θέση, με συνέπεια τη σημαντική παρεμπόδιση του αποτελεσματικού ανταγωνισμού στις ακόλουθες αγορές:

- αγορές αυτόματων διακοπών κλειστού τύπου, μικροαυτόματων διακοπών και ερμαρίων για ενδιάμεσους ηλεκτρικούς πίνακες διανομής στην Ιταλία·
- αγορές μικροαυτόματων διακοπών, διακοπών διαφορικής προστασίας και πλαισίων για τερματικούς ηλεκτρικούς πίνακες διανομής στη Δανία, την Ισπανία, την Ιταλία και την Πορτογαλία·
- αγορές των αυτόματων διακοπών ισχύος στη Γαλλία και την Πορτογαλία·
- αγορές σχαρών καλωδίων στο Ηνωμένο Βασίλειο
- αγορές ρευματοδοτών και διακοπών στην Ελλάδα·
- αγορές στεγανού ηλεκτρολογικού υλικού στην Ισπανία·
- αγορά υλικών στερέωσης και διακλάδωσης στη Γαλλία·
- αγορά των προϊόντων μετασχηματισμού ρεύματος στη Γαλλία·
- αγορά των βοηθητικών συστημάτων ελέγχου και σήματος στη Γαλλία.

782. Επιπλέον, για λόγους που εξηγήθηκαν ανωτέρω, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η κοινοποιηθείσα πράξη θα ενισχύσει δεσπόμενη θέση που θα έχει ως επακόλουθο τη σοβαρή παρεμπόδιση του αποτελεσματικού ανταγωνισμού στις ακόλουθες αγορές:

- αγορές αυτόματων διακοπών κλειστού τύπου, μικροαυτόματων διακοπών και ερμαρίων για ενδιάμεσους ηλεκτρικούς πίνακες διανομής στη Γαλλία·
- αγορές μικροαυτόματων διακοπών, διακοπών διαφορικής προστασίας και πλαισίων για τερματικούς ηλεκτρικούς πίνακες διανομής στη Γαλλία·
- αγορές ρευματοδοτών και διακοπών στη Γαλλία·
- αγορές στεγανού ηλεκτρολογικού υλικού στη Γαλλία·
- αγορά των συστημάτων φωτισμού ασφαλείας ή αυτόνομων συστημάτων φωτισμού ασφαλείας στη Γαλλία.

VI. ΔΙΟΡΘΩΤΙΚΑ ΜΕΤΡΑ

A. Διαδικασία

784. Η κοινοποιούσα επιχείρηση υπέβαλε στην Επιτροπή προτάσεις ανάληψης δεσμεύσεων στις 14 Σεπτεμβρίου. Οι δεσμεύσεις αυτές (στη συνέχεια «οι αρχικές προτάσεις δεσμεύσεων») αφορούν καθεμία από τις αγορές που αναφέρονται στις παραγράφους 782 και 783 ανωτέρω. Η Επιτροπή προέβη σε έρευνα στις εταιρείες και σε τρίτους για να αξιολογήσει αυτές τις προτάσεις ανάληψης δεσμεύσεων.

785. Η έρευνα της Επιτροπής ακύρωσε τις προτάσεις δεσμεύσεων που είχαν υποβάλει τα μέρη στις 14 Σεπτεμβρίου. Η Επιτροπή ενημέρωσε σχετικά τα μέρη, τα οποία υπέβαλαν εναλλακτικές προτάσεις στις 24 Σεπτεμβρίου. Αυτό το νέο κείμενο ανάληψης δεσμεύσεων έχει τίτλο «ανάληψη δεσμεύσεων» «Φάση 2» της Schneider Electric, της 14^{ης} Σεπτεμβρίου 2001, που διασαφηνίζονται με εναλλακτικές προτάσεις της 24^{ης} Σεπτεμβρίου 2001» (στη συνέχεια «εναλλακτικές προτάσεις ανάληψης δεσμεύσεων»).
786. Οι εν λόγω εναλλακτικές προτάσεις ανάληψης δεσμεύσεων εξετάζονται στην παράγραφο 43 της ανακοίνωσης για τα διορθωτικά μέτρα²⁹¹. Η εν λόγω παράγραφος 43 θέτει δύο δεσμευτικούς όρους όσον αφορά το αποδεκτό αυτών των δεσμεύσεων, τόσο επί της ουσίας (η Επιτροπή οφείλει να είναι σε θέση να διαπιστώσει με σαφήνεια, χωρίς προσφυγή σε νέα διαβούλευση με τους φορείς της αγοράς, ότι οι τροποποιηθείσες δεσμεύσεις θα εξαλείψουν τα εντοπισθέντα προβλήματα ανταγωνισμού) και ως προς τη μορφή (οι τροποποιημένες δεσμεύσεις πρέπει να υποβληθούν επαρκώς έγκαιρα για να είναι δυνατή διαβούλευση των κρατών μελών).
787. Όπως θα αναπτυχθεί στη συνέχεια, η Επιτροπή θεωρεί ότι η εναλλακτική πρόταση δεν πληροί τους όρους που παρουσιάζονται στην παράγραφο 43 της ανακοίνωσης σχετικά με τα διορθωτικά μέτρα.

B. Ανάλυση

Η αγορά των ενδιάμεσων και τερματικών ηλεκτρικών πινάκων διανομής και των εξαρτημάτων τους στη Δανία, την Ισπανία, τη Γαλλία, την Ιταλία και την Πορτογαλία.

Οι αρχικές προτάσεις ανάληψης δεσμεύσεων ήταν ανεπαρκείς

788. Οι αρχικές προτάσεις ανάληψης δεσμεύσεων αφορούσαν τις δραστηριότητες με την ονομασία «Legrand Puissance» (ενδιάμεσοι ηλεκτρικοί πίνακες διανομής στη Γαλλία, όμιλος Legrand), “Bticino Puissance” (ενδιάμεσοι ηλεκτρικοί πίνακες διανομής στην Ιταλία, όμιλος Legrand), “Legrand Lexic” (τερματικοί ηλεκτρικοί πίνακες στη Γαλλία, την Ισπανία, την Πορτογαλία και τη Δανία; όμιλος Legrand), “Multi 9” (τερματικοί ηλεκτρικοί πίνακες στην Ιταλία, όμιλος Schneider) και την επιχείρηση Baco (προϊόντα διαφορετικής προστασίας, όμιλος Legrand). Τα μέρη πρότειναν (i) τη μεταβίβαση των ονομασιών σειρών προϊόντων στην Ευρώπη καθώς και των σημάτων Sarel και Saip για την Ιταλία; (ii) να προσφέρουν εναλλακτική δυνατότητα για προσωρινή χρήση (τριών ετών) αντίστοιχα του σήματος Legrand Puissance, του σήματος Bticino Puissance, του σήματος Legrand Lexic και του σήματος Merlin Gerin Modulaire· (iii) να μεταβιβάσουν τη μονάδα παραγωγής των βασικών προϊόντων των ενδιάμεσων ηλεκτρικών πινάκων διανομής (τους αυτόματους διακόπτες κλειστού τύπου), μία μονάδα παραγωγής ερμαρίων ενδιάμεσων πινάκων διανομής που προορίζονταν για την ιταλική αγορά, μια μονάδα παραγωγής μικροαυτόματων αποζευκτών που βρίσκεται στην [...]·* και μια μονάδα στην περιοχή [...]·* που θα δημιουργηθεί για την κατασκευή ερμαρίων και άλλων εξαρτημάτων τερματικών πινάκων (τα εξαρτήματα αυτά δεν προορίζονταν για την ιταλική αγορά των τερματικών πινάκων)· (iv) την από κοινού χρησιμοποίηση δικαιωμάτων πνευματικής και βιομηχανικής ιδιοκτησίας και (v) να προσφέρουν μηχανισμούς πωλήσεων και εμπορικές συμβάσεις με εταιρείες χονδρικής διανομής,

²⁹¹ Ανακοίνωση της Επιτροπής σχετικά με τα διορθωτικά μέτρα που είναι αποδεκτά σύμφωνα με τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 του Συμβουλίου και με τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 447/98 της Επιτροπής. Επίσημη Εφημερίδα 2001/C 68/03.

εφόσον αυτά τα δικαιώματα εμπορικής διάθεσης ήταν αποκλειστικά στις χώρες που αποτελούσαν αντικείμενο της κοινοποίησης αιτιάσεων και μη αποκλειστικά στην υπόλοιπη Ευρώπη όσον αφορά τις προτάσεις Legrand Puissance, Bticino Puissance και Legrand Lexic.

789. Η έρευνα της Επιτροπής έδειξε ότι η πρόταση αυτή δημιουργούσε σοβαρές αβεβαιότητες ως προς την αυτονομία και την ανταγωνιστική ικανότητα των μονάδων που προτάθηκε να μεταβιβασθούν. Οι αμφιβολίες αυτές οφείλονται σε μεγάλο βαθμό στο γεγονός ότι οι περισσότερες από τις εταιρείες που προτάθηκε να μεταβιβασθούν δεν ήταν αυτόνομες προηγουμένως.
790. Καταρχήν, ο όμιλος Schneider/Legrand θα διατηρούσε, τουλάχιστον εν μέρει, την ιδιοκτησία και πρόσβαση στο σύνολο των τεχνολογιών που χρησιμοποιούσαν οι προταθείσες εταιρείες. Αυτό δικαιολογούνταν ασφαλώς, κατά την άποψη του ομίλου, από το γεγονός ότι ο ίδιος θα διατηρούσε, αφενός, τις ίδιες δραστηριότητες που βασίζονταν στις ίδιες τεχνολογίες εκτός Ευρώπης και, αφετέρου, τις δραστηριότητες που συνδέονται με τους τερματικούς ηλεκτρικούς πίνακες και τα εξαρτήματά τους με τη μάρκα Bticino στην Ευρώπη και, τέλος, τις δραστηριότητες Merlin Gerin εκτός Ιταλίας. Τα μέρη ανέλαβαν τη δέσμευση να μην ανταγωνίζονται τη μεταβιβασθείσα εταιρεία στις σχετικές αγορές με το να προσφέρουν τα ίδια προϊόντα. Εντούτοις, λόγω έλλειψης οποιουδήποτε ορισμού της έννοιας «ίδιο προϊόν», θα ήταν αρκετό για τη Schneider/Legrand να τελειοποιήσει την αρχική τεχνολογία της Legrand, έτσι ώστε να είναι σε θέση να προτείνει προϊόντα ανταγωνιστικά προς αυτά που είχαν μεταβιβασθεί. Επιπλέον, η μεταβιβασθείσα εταιρεία θα αντιμετώπιζε ενδεχομένως άμεσα προσφορά των ίδιων ακριβώς προϊόντων της Schneider/Legrand στις ευρωπαϊκές αγορές τις οποίες η Επιτροπή δεν είχε περιλάβει στην κοινοποίηση αιτιάσεων. Ως εκ τούτου, θα ήταν δυνατό να αποδυναμωθεί το κύρος των μεταβιβαζόμενων δραστηριοτήτων και να εξουδετερωθεί η ανταγωνιστικότητά τους μέσω της προμήθειας «κλώνων». Αυτό θα έθετε σε κίνδυνο τη βιωσιμότητα μέρους των μεταβιβαζόμενων δραστηριοτήτων.
791. Συν τοις άλλοις, το γεγονός ότι ο όμιλος Schneider/Legrand διατηρεί δραστηριότητες που βασίζονται σε ταυτόσημα προϊόντα με τα μεταβιβαζόμενα θα προκαλούσε σημαντικά προβλήματα, ιδίως όσον αφορά την οικονομική ανταγωνιστικότητα των μονάδων παραγωγής που αποτέλεσαν αντικείμενο πρότασης μεταβίβασης.
792. Αφενός, τα μέρη πρότειναν να διατηρήσουν μονάδες παραγωγής που κατασκευάζουν ταυτόσημα προϊόντα με τα μεταβιβαζόμενα. Δεδομένου ότι η Legrand είχε βελτιστοποιήσει την παραγωγή σε ευρωπαϊκό επίπεδο, θα μπορούσε να αναδιοργανώσει την παραγωγή μεταξύ των μονάδων παραγωγής που θα μεταβιβάζονταν και των μονάδων που θα παρέμεναν στον όμιλο Schneider/Legrand. Κατά την άποψη των μερών, το κόστος αυτής της αναδιοργάνωσης [...] και θα υπερέβαινε το [...]*. Σε αυτό προστίθεται και το σχέδιο αναδιοργάνωσης των μονάδων παραγωγής [...] οι οποίες δεν κατασκευάζουν μόνο τα εξεταζόμενα προϊόντα. Κατά την άποψη των μερών, αυτή η αναδιοργάνωση [...]*
793. Αφετέρου, οι μεταβιβασθείσες μονάδες παραγωγής θα έπρεπε να συνεχίσουν να προμηθεύουν με ουσιαστικό τρόπο τον όμιλο Schneider/Legrand για να μπορέσει να συνεχίσει την πώληση των σχετικών προϊόντων στις αγορές στις οποίες θα διατηρούσε τα δικαιώματα εμπορικής διάθεσης (στην Ευρώπη και εκτός Ευρώπης). Έτσι, ποσοστό [20-60]*% της παραγωγής αυτών των μονάδων θα πωλούνταν στην Schneider/Legrand. Η βιωσιμότητα αυτών των εγκαταστάσεων παραγωγής θα εξαρτιόταν με τον τρόπο αυτό σε μεγάλο βαθμό από τις πωλήσεις στη Schneider/Legrand. Αντιθέτως, ο αγοραστής της μεταβιβασθείσας μονάδας θα όφειλε να συνεχίσει να εφοδιάζεται από μονάδες

παραγωγής που θα διατηρούσε η Schneider/Legrand (ιδίως ένα εργοστάσιο στη Νάπολη) πριν τη μεταφορά και την ανταλλαγή αυτών των σειρών παραγωγής ανάμεσα σε αυτές τις μονάδες παραγωγής.

794. Τέλος, τα μέρη πρότειναν να μεταβιβάσουν με ανεξάρτητο τρόπο την εταιρεία Baco η οποία κατέχει μια μονάδα παραγωγής που θα έπρεπε να προμηθεύει (διαφορικούς διακόπτες προστασίας) σε αυτόν που αναλάμβανε τις δραστηριότητες Legrand Puissance-Bticino Puissance-Legrand Lexic και να του παρέχει εξαρτήματα, έτσι ώστε η μία από τις μεταβιβασθείσες μονάδες να μπορεί να συνεχίσει να παράγει αυτόματους διακόπτες διαφορικής προστασίας. Η υλοποίηση των δεσμεύσεων ως προς αυτό το σημείο εξαρτιόταν, λοιπόν, από την καλή θέληση ενός τρίτου μέρους.
795. Όσον αφορά την πρόταση για τους τερματικούς ηλεκτρικούς πίνακες στην Ιταλία, η μεγάλη πλειοψηφία των ερωτηθέντων τρίτων μερών εξέφρασε σοβαρές αμφιβολίες ως προς την πραγματική ποιότητα αυτής της προσφοράς. Καταρχήν, είναι σαφές ότι, με εξαίρεση τα σήματα Sarel και Saip, η δέσμευση αυτή ήταν κατώτερη της πρότασης, που και αυτή ήταν ανεπαρκής, όσον αφορά τις άλλες αγορές ηλεκτρικών πινάκων που περιγράφονται προηγουμένως. Η πρόταση αυτή δημιουργούσε, λοιπόν, τις ίδιες αμφιβολίες με αυτές που προαναφέρθηκαν και είχε και πρόσθετα μειονεκτήματα.
796. Έτσι, πρέπει να επισημάνουμε ότι η Schneider/Legrand θα εξακολουθούσε να είναι παρούσα με το σήμα Merlin Gerin στις αγορές των ενδιάμεσων ηλεκτρικών πινάκων διανομής στην Ιταλία. Εκτός από τη σύγκυση ως προς το σήμα και την ανάγκη συντονισμού των μεθόδων μάρκετινγκ σε εξαιρετικά παραπλήσιες αγορές, οι ενδιάμεσοι ηλεκτρικοί πίνακες διανομής αντιπροσωπεύουν το 78% των πωλήσεων των προϊόντων της σειράς Multi 9. Επειδή η πώληση αυτών των προϊόντων (μικροαυτόματοι διακόπτες) «έλκεται» εμπορικά από την πώληση των αυτόματων διακοπών κλειστού τύπου (που παραμένουν στην ιδιοκτησία της Merlin Gerin), ένα μεγάλο μέρος των πωλήσεων του αγοραστή θα ήταν, συνεπώς υπό την πλήρη εξάρτηση του ομίλου Schneider/Legrand.
797. Τα πρόσθετα μειονεκτήματα οφείλονται επίσης στη μη μεταβίβαση της παραγωγικής ικανότητας και τη μη μεταβίβαση δικαιωμάτων πνευματικής και βιομηχανικής ιδιοκτησίας. Η Schneider θα συνέχιζε την εμπορική διάθεση, εκτός Ιταλίας, των ιδίων ακριβώς προϊόντων με το σήμα Merlin Gerin και την ονομασία σειράς Multi 9 και θα ήταν απολύτως ελεύθερη να τελειοποιήσει αυτά τα προϊόντα κατά τη βούλησή της, χωρίς να λαμβάνει υπόψη τις ειδικές ανάγκες του αγοραστή. Επιπλέον, η εμβέλεια της ρήτηρας μη ανταγωνισμού δεν θα απέκλειε ρητά ενδεχόμενες μεταγενέστερες εξελίξεις των μεταβιβασθέντων προϊόντων, γεγονός που θα επέτρεπε μια ταχύτερη νέα είσοδο στην αγορά. Αυτό θα είχε ως αποτέλεσμα ο αγοραστής να γίνει κατά κάποιο τρόπο μεταπωλητής των προϊόντων της Schneider επί των οποίων δεν θα είχε κανένα απολύτως έλεγχο παραγωγής ή τεχνολογίας. Εάν επιθυμούσε να εγκατασταθεί μόνιμως και ως ανεξάρτητη οντότητα στην αγορά, ο αγοραστής θα έπρεπε, συνεπώς, να παράγει τους δικούς του πίνακες. Επειδή οι φραγμοί εισόδου στην αγορά είναι πάρα πολύ σημαντικοί θα ήταν απλώς μια εταιρεία ήδη παρούσα στην αγορά. Μια παρόμοια εταιρεία θα όφειλε, τότε, να προβεί σε σύντομο χρονικό διάστημα σε (i) αλλαγή του σήματος· (ii) την προσαρμογή παραγωγικών ικανοτήτων με προορισμό την ιταλική αγορά· (iii) να πείσει την αγορά ότι η αλλαγή σήματος και τεχνολογίας δεν έθετε υπό αμφισβήτηση την αξιοπιστία και την ποιότητα των προϊόντων του.
798. Επιπλέον, οι προτάσεις σχετικά με τη Sarel και τη Saip έθεταν ειδικά προβλήματα. Το σήμα Sarel, με το οποίο διατίθενται στην αγορά τα προϊόντα Multi 9, θα αποτελούσε αντικείμενο κατανομής ανάμεσα στον αγοραστή αυτών των δραστηριοτήτων, στον αγοραστή της δραστηριότητας παραγωγής «ρευματοδότες και διακόπτες» στη Γαλλία

και τη Schneider/Legrand για τις παγκόσμιες δραστηριότητες ερμαρίων (βλέπε κατωτέρω). Αυτό θα δημιουργούσε αβεβαιότητα ως προς την αξία αυτού του σήματος. Από την πλευρά του, το σήμα Saipr υπάρχει όσον αφορά τους τερματικούς ηλεκτρικούς πίνακες, μόνο για τα ερμάρια. Φαίνεται, λοιπόν, ότι το σήμα Saipr χρησιμοποιείται και σε άλλες αγορές προϊόντων χαμηλής τάσης στην Ιταλία. Τα μέρη πρότειναν τη μεταβίβαση μέσω παραγωγής, χωρίς ωστόσο να μεταβιβάζουν κανένα εργοστάσιο παραγωγής. Αυτό θα πρόσθετε, συνεπώς, και άλλες αβεβαιότητες σχετικά με την αναγκαιότητα αναπαραγωγής μιας μονάδας παραγωγής.

799. Όσον αφορά την πρόσβαση στην αγορά, η αρχική πρόταση των μερών ήταν γεμάτη αβεβαιότητες.

800. Καταρχήν, ενώ το σύνολο των σχετικών αγορών παρουσιάζει σημαντικό βαθμό εμπιστοσύνης στα σήματα, η πρόταση διορθωτικών μέτρων δεν περιελάμβανε την μεταβίβαση σήματος, αλλά τη μεταβίβαση ονομασιών σειρών προϊόντων με τη δυνατότητα να αναγράφεται, για περιορισμένο διάστημα, το σήμα Legrand πάνω στα πωλούμενα προϊόντα. Ο αγοραστής αυτών των δραστηριοτήτων θα έπρεπε, λοιπόν, όχι μόνο να ξεπεράσει την τεχνική αβεβαιότητα (με τη σχετική απώλεια χρόνου και το κόστος) για να τροποποιήσει το μεταβιβασθέν βιομηχανικό υλικό, αλλά να αναλάβει και το σημαντικό κόστος να μεταβάλει το σήμα των προϊόντων του, επιδιώκοντας παράλληλα να διαβεβαιώσει τους φορείς της αγοράς ότι όλες αυτές οι ταυτόχρονες αλλαγές δεν θα επηρέαζαν την ποιότητα και την αξιοπιστία της προσφοράς του. Η έρευνα της Επιτροπής επιβεβαίωσε τη δυσκολία του να μην μπορεί ένας επιχειρηματίας να ωφεληθεί εξ αρχής από το δικό του εμπορικό σήμα και έδειξε ότι ένας αγοραστής θα χρειαζόταν μεγάλη χρονική περίοδο (της τάξης των επτά ετών) για να ολοκληρώσει την αντικατάσταση του προταθέντος σήματος. Παράλληλα, από την έρευνα της Επιτροπής συνάγεται ότι ένας αγοραστής θα έπρεπε να προστατεύεται από ρήτρες απαγόρευσης της νέας εισόδου στις σχετικές αγορές με το αρχικό σήμα για περίοδο ανώτερη των 10 ετών.

801. Στη συνέχεια, η πρόταση των μερών παρουσίαζε το μειονέκτημα της κεντρικής καθετοποίησης ορισμένων λειτουργιών (όπως η πώληση, το μάρκετινγκ και ο εφοδιασμός) στο εσωτερικό του ομίλου Legrand. Η αρχική πρόταση ανάληψης δεσμεύσεων δεν αφορούσε, λοιπόν, τις λειτουργίες μάρκετινγκ και εφοδιασμού και περιελάμβανε πολύ περιορισμένο αριθμό απασχολουμένων στις πωλήσεις [...]*. Δεν υπήρχε συγκεκριμένη πρόταση για το προσωπικό πωλήσεων της Legrand Lexic εκτός Γαλλίας. Σε αυτά τα σημεία περιλαμβάνονταν ορισμένα «ειδικά» πρόσωπα και πρόσωπα που είχαν μερική ευθύνη αυτών των πωλήσεων. Δεν διευκρινίζονταν τα κριτήρια επιλογής. Επειδή η εν λόγω πρόταση δεν αφορούσε όλους τους πωλητές, η Legrand και αντίστοιχα η Schneider θα διατηρούσαν σχέσεις με τους πελάτες. Οι σχέσεις αυτές θα μπορούσαν να είναι ακόμα ισχυρότερες στις αγορές στις οποίες η Legrand πωλεί επίσης προϊόντα τερματικού ηλεκτρικού εξοπλισμού (ρευματοδότες κλπ.) και κατέχει σημαντικές θέσεις. Αυτό, όμως, θα έδινε στη συγχωνευθείσα εταιρεία τη δυνατότητα να κατευθύνει και πάλι τους πελάτες της προς την προσφορά πινάκων τους οποίους διατήρησε ο όμιλος Schneider/Legrand. Όσον αφορά τις κεντρικές λειτουργίες (και τα συναφή συστήματα πληροφόρησης), η έρευνα της Επιτροπής έδειξε ότι η μεταβίβαση δραστηριοτήτων χωρίς αυτές τις λειτουργίες, είναι μεν δυνατή, αλλά δημιουργεί σοβαρούς κινδύνους.

802. Τέλος, τα μέρη πρότειναν τη μεταβίβαση των συμβάσεων πωλήσεων με τις εταιρείες χονδρικής διανομής. Η έρευνα της Επιτροπής έθεσε υπό αμφισβήτηση την ικανότητα των αγοραστών να επωφεληθούν από επαρκή πρόσβαση στις εταιρείες χονδρικής διανομής (δηλαδή σε όρους ισοδύναμους με αυτούς τους οποίους κατείχαν προηγουμένως οι μεταβιβασθείσες εταιρείες). Έτσι, τα μέρη προσφέρουν εκπτώσεις

[...]*. Σύμφωνα με τα μέρη, οι εκπτώσεις αυτές είναι της τάξης του [0-10]*%. Δεν είναι καθόλου βέβαιο ότι ένας αγοραστής θα ήταν σε θέση να εφαρμόσει τις ίδιες ακριβώς εκπτώσεις, εφόσον το σχετικό μέγεθός του θα ήταν πολύ κατώτερο από αυτό του ομίλου Schneider/Legrand. Εάν δεν ήταν σε θέση να προσφέρει παρόμοιους όρους, οι εταιρείες χονδρικής διανομής θα μπορούσαν, συνεπώς, να επιλέξουν να διατηρήσουν συνεχώς τους προτιμησιακούς όρους προσφοράς τους οποίους προσφέρουν ήδη η Schneider/Legrand. Πρέπει να επισημανθεί ότι αυτό δεν θα είχε αναγκαστικά ως αποτέλεσμα τον αποκλεισμό των αγοραστών, αλλά μάλλον θα υπονόμεινε την ικανότητά τους να αποκαταστήσουν ισοδύναμους όρους ανταγωνισμού με αυτούς που διέθετε η μεταβιβαθείσα εταιρεία, εφόσον βασιζόταν στη Schneider ή τη Legrand.

803. Το πρόβλημα αυτό αποκτούσε ιδιαίτερη οξύτητα στη Γαλλία. Πράγματι, η Schneider κατέχει ήδη κυρίαρχη θέση στην αγορά πινάκων (με μερίδια της τάξης του [40-70]*% στις αγορές των ενδιάμεσων ηλεκτρικών πινάκων διανομής και σε [40-70]*% στους τερματικούς ηλεκτρικούς πίνακες) και η Legrand κατέχει ήδη κυρίαρχη θέση στις περισσότερες από τις υπόλοιπες αγορές ηλεκτρολογικού υλικού χαμηλής τάσης (παραδείγματος χάρη με μερίδιο αγοράς [70-100]*% στην αγορά των ρευματοδοτών και διακοπών). Όπως εξηγείται στην κοινοποίηση αιτιάσεων (πρέπει να επισημάνουμε ότι τα μέρη δεν αμφισβήτησαν αυτό το συμπέρασμα), η συνένωση αυτών των δύο επιχειρήσεων συμβάλει στη δημιουργία θέσης ισχύος έναντι των εταιρειών χονδρικής διανομής (αντιπροσωπεύουν ποσοστό [30-60]*% των συνολικών αγορών των εταιρειών χονδρικής διανομής) στη Γαλλία. Οι προταθείσες δεσμεύσεις θα είχαν αναμφίβολα αρνητική επίπτωση σε αυτή την ενοποιημένη θέση έναντι των εταιρειών χονδρικής διανομής. Εντούτοις, η νέα εταιρεία θα εξακολουθούσε να κατέχει δεσπόζουσα θέση στις περισσότερες από τις εξεταζόμενες αγορές και θα διατηρούσε την κυρίαρχη θέση της. Με το να είναι αναπόφευκτος εταίρος των εταιρειών χονδρικής διανομής, ο όμιλος Schneider/Legrand θα ήταν, συνεπώς, σε θέση να ελέγχει την πρόσβαση στις εταιρείες χονδρικής διανομής του αγοραστή των δραστηριοτήτων Legrand Puissance-Bticino Puissance-Legrand Lexic, παραδείγματος χάρη, με το να εξασφαλίζει ότι η εν λόγω πρόταση δεν θα επέτρεπε στον αγοραστή αποτελεσματική ανταγωνιστική πίεση ισοδύναμη με αυτή που ασκούσε στο παρελθόν η Legrand.

804. Εν κατακλείδι, όσον αφορά τις προταθείσες δεσμεύσεις αναφορικά με τις αγορές ενδιάμεσων ηλεκτρικών πινάκων διανομής και τα εξαρτήματά τους στην Γαλλία και την Ιταλία, και τις αγορές τερματικών ηλεκτρικών πινάκων και των εξαρτημάτων τους στη Δανία, την Ισπανία, τη Γαλλία, την Ιταλία και την Πορτογαλία, η πρόταση των μελών αποτελούνταν από ένα μείγμα δραστηριοτήτων που προέρχονταν από αβέβαιες κατατιμήσεις του αρχικού ομίλου τους, ενώ υπήρχαν σοβαρές αμφιβολίες ως προς την ικανότητα αυτόνομης ύπαρξης ως ανταγωνιστική δύναμη που θα μπορούσε να αποκαταστήσει τους αρχικούς όρους ανταγωνισμού.

Οι εναλλακτικές προτάσεις δεσμεύσεων που υποβλήθηκαν στις 24 Σεπτεμβρίου

805. Ανταποκρινόμενη στις σοβαρές αμφιβολίες που διατύπωσε η Επιτροπή σχετικά με την αποτελεσματικότητα των αρχικών δεσμεύσεων, η κοινοποιούσα εταιρεία πρότεινε να μεταβιβάσει [...]*. Η πρόταση αυτή συνοδεύεται με προσωρινή μεταβίβαση του σήματος [...]* σε ολόκληρη την Ευρώπη και την πώληση μιας ακόμα μονάδας παραγωγής [...]* καθώς και πρόσθετες μεταφορές μονάδων παραγωγής [...]*. Με άλλους όρους, τα μέρη πρότειναν να μεταβιβάσουν [...]*.

806. Η πρόταση αυτή παρουσιάζει το πλεονέκτημα ότι εξαλείφει με σαφήνεια [...]* την επικάλυψη δραστηριοτήτων στο σύνολο των αγορών στις οποίες η κοινοποιηθείσα

πράξη συμβάλλει στη δημιουργία ή την ενίσχυση δεσποζουσών θέσεων. Εντούτοις, δεν εξαλείφει ορισμένες αμφιβολίες και κινδύνους που σχετίζονται με την απουσία του αυτόνομου χαρακτήρα και πλήρους λειτουργικής αυτονομίας της νέας εταιρείας.

807. Καταρχήν, η εναλλακτική αυτή πρόταση θέτει τα ίδια ερωτηματικά ως προς την πληρότητα και το διαχωρισμό του [...] με τις αρχικές προτάσεις. Όπως εξηγείται προηγουμένως, ορισμένες κεντρικές λειτουργίες (μάρκετινγκ, εμπορική υποστήριξη, σχέσεις με τις εταιρείες διανομής, εφοδιασμός κλπ.) δεν μεταβιβάζονται στο σύνολό τους. Επιπλέον, όπως αναλύθηκε προηγουμένως σε σχέση με την αρχική πρόταση, η εναλλακτική πρόταση δεν καλύπτει το σύνολο του προσωπικού πωλήσεων και εξακολουθούν να υφίστανται τα προβλήματα που συνδέονται με την κατανομή σήματος.
808. Στη συνέχεια, η εναλλακτική πρόταση επιβάλλει μεταφορές δραστηριοτήτων μεταξύ μονάδων παραγωγής. Παραδείγματος χάρη, [...]*. Επιπλέον, οι γραμμές παραγωγής [...] θα μεταβιβάζονταν στη μονάδα παραγωγής [...]*. Τέλος, όπως και προηγουμένως, [...] θα συγκεντρώνονταν [...] σε μία ή δύο μονάδες. Οι μεταφορές αυτές δημιουργούν αμφιβολίες ως προς τη συνέχιση αυτών των λειτουργιών, αφενός επειδή αυτού του είδους οι μεταφορές ενέχουν αβεβαιότητες βιομηχανικού χαρακτήρα και, αφετέρου, εξαιτίας απωλειών τεχνογνωσίας [...]*. Επιπλέον, η Επιτροπή δεν είναι σε θέση να αξιολογήσει αν οι μονάδες στις οποίες μεταβιβάζονται οι λειτουργίες είναι σε θέση να ασκήσουν με ανταγωνιστικό τρόπο (διαθέσιμος χώρος, κόστος παραγωγής, διαθεσιμότητα προμηθειών κλπ.) τις σχετικές νέες δραστηριότητες.
809. Τέλος, η εναλλακτική πρόταση περιορίζεται στην Ευρώπη, ενώ οι σχετικές βιομηχανικές εγκαταστάσεις πραγματοποιούν ποσοστό [...] του κύκλου εργασιών τους για εξαγωγές εκτός Ευρώπης. Σύμφωνα με τα προταθέντα διορθωτικά μέτρα, αυτές οι πωλήσεις εκτός Ευρώπης θα εξακολουθήσουν να πραγματοποιούνται από τον όμιλο Schneider/Legrand. Έτσι, τα μέρη επέστησαν την προσοχή της Επιτροπής στο γεγονός ότι, από συνολικές πωλήσεις αξίας [300-500]* εκατ. €, η προταθείσα εταιρεία πραγματοποιεί σήμερα κύκλο εργασιών [50-250]* εκατ. € εκτός Ευρώπης. Αυτό σημαίνει ότι το σύνολο των μονάδων παραγωγής που προτάθηκε να μεταβιβασθούν θα συνέχιζε να προμηθεύει στον όμιλο Schneider/Legrand κατά μέσο όρο το ένα τέταρτο περίπου της τρέχουσας παραγωγής τους. Ενδεικτικά, αυτή η εξάρτηση θα είναι ιδιαίτερα μεγάλη για το εργοστάσιο [...] του οποίου ποσοστό ανώτερο του [40-70]*% της παραγωγής θα πωλείται εκτός Ευρώπης. Για να επιλυθεί αυτό το πρόβλημα, τα μέρη προτείνουν [...]*. Και στη μία και στην άλλη περίπτωση, αυτό θα είχε σαν αποτέλεσμα τον άμεσο ή μακροπρόθεσμο περιορισμό της παραγωγής των εν λόγω μονάδων και, κατά συνέπεια, την αύξηση του κατά μονάδα κόστους τους. Παρόμοια αύξηση του κατά μονάδα κόστους θα υπονόμει την ανταγωνιστικότητά τους σε όρους σημάτων. Οι επιπτώσεις μιας απώλειας ανταγωνιστικότητας των μονάδων παραγωγής της μεταβιβασθείσας εταιρείας θα ήταν διαφορετικές από χώρα σε χώρα. Έτσι, στις γαλλικές αγορές, όπου η Schneider κατέχει ήδη δεσπόζουσα θέση, η επίπτωση θα ήταν σοβαρή, ενώ στις ιταλικές αγορές των τερματικών ηλεκτρικών πινάκων, το μέγεθος των εκποιούμενων μεριδίων αγοράς θα μπορούσε να απορροφήσει μια τέτοια απώλεια ανταγωνιστικότητας.
810. Εκτός από τα προαναφερθέντα προβλήματα, η εναλλακτική πρόταση δεν επιλύει τις εντοπισθείσες δυσκολίες πρόσβασης στην αγορά, ιδίως στη Γαλλία. Οι όροι πρόσβασης στην αγορά από τους οποίους επωφελούνταν η Legrand πριν από τη συγχώνευση δεν συνδέονταν μόνο με τη θέση της (σχετικά μικρή σε σχέση με τη Schneider, κυρίως όσον αφορά τους ενδιάμεσους πίνακες διανομής) στην αγορά των πινάκων αλλά και από τη σημαντική ισχύ της στις αγορές τερματικού ηλεκτρικού εξοπλισμού (ρευματοδότες, διακόπτες κλπ.). Η έρευνα της Επιτροπής έδειξε ότι καμία άλλη εταιρεία στην αγορά δεν είναι σε θέση να προσφέρει στις εταιρείες χονδρικής διανομής συγκρίσιμους όρους με

αυτούς που τους παρέχει η Legrand (δεσπόζουσα στους εξοπλισμούς που τοποθετούνται στα κατάντη του τερματικού πίνακα διανομής) και η Schneider (δεσπόζουσα στην αγορά των ηλεκτρικών πινάκων). Ως εκ τούτου, η εταιρεία που θα αναλάβει τη δραστηριότητα δεν θα μπορούσε να επωφεληθεί από τους όρους που θα παραχωρούσαν οι εταιρείες χονδρικής διανομής [...]»* για τα εν λόγω προϊόντα, γεγονός που (κατά την έρευνα της Επιτροπής) θα μπορούσε να επηρεάσει σημαντικά την ανταγωνιστικότητά της. Ο κίνδυνος αυτός θα ήταν ακόμη μεγαλύτερος, εφόσον, μετά τη συγκέντρωση, αυτός που θα αναλάμβανε την εταιρεία θα έπρεπε στο εξής να αντιμετωπίσει μια εταιρεία που εμπεριέχει τις δυνάμεις της Schneider και της Legrand.

811. Στη Γαλλία, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η εν λόγω πράξη θα οδηγούσε στην ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης της Schneider στις αγορές των ενδιάμεσων και τερματικών ηλεκτρικών πινάκων διανομής. Όπως αναλύεται προηγουμένως στα τμήματα που αφορούν την ανάλυση από την άποψη του ανταγωνισμού της προταθείσας πράξης, η ενίσχυση αυτή θα είχε ιδίως ως αποτέλεσμα δύο στοιχεία: την προσθήκη των μεριδίων αγοράς της Legrand στα μερίδια της Schneider (η συνάθροιση αυτή θα είχε ακυρωθεί στο πλαίσιο της εναλλακτικής πρότασης) και την ενίσχυση της θέσης της Schneider έναντι των εταιρειών διανομής ηλεκτρολογικού υλικού, η οποία απορρέει από τη συνάθροιση των πωλήσεων και τη δεσπόζουσα θέση της Legrand στον τομέα των υλικών που τοποθετούνται στα κατάντη του τερματικού πίνακα διανομής. Όπως εξηγήθηκε προηγουμένως, ο φορέας που αναλαμβάνει τη μεταβιβασθείσα δραστηριότητα δεν θα είναι κατά κανένα τρόπο σε θέση να αναπαράγει την ανταγωνιστική πίεση την οποία ασκούσε η Legrand στη Schneider (κατά μείζονα λόγο απέναντι στη νέα συγχωνευθείσα εταιρεία Schneider/Legrand). Υπό αυτούς τους όρους, οι προταθείσες δεσμεύσεις δεν εξαλείφουν τις επιπτώσεις που θα είχε η κοινοποιηθείσα πράξη σε βάρος του ανταγωνισμού σε αυτές τις αγορές προϊόντων.
812. Εν κατακλείδι, η εναλλακτική πρόταση της κοινοποιούσας εταιρείας δεν εξαλείφει όλους τους κινδύνους που δημιουργούσε η αρχική πρόταση (ορισμένοι από τους κινδύνους αυτούς θα μπορούσαν, από μόνοι τους, να υπονομεύσουν την αποτελεσματικότητα των διορθωτικών μέτρων) και δεν απαντά στις διατυπωθείσες αιτιάσεις σχετικά με τις αγορές των ηλεκτρικών πινάκων και των εξαρτημάτων τους στη Γαλλία. Εν πάση περιπτώσει, η πρόταση αυτή δεν επιτρέπει στην Επιτροπή να αποφανθεί για το αποδεκτό των διορθωτικών μέτρων χωρίς τη διενέργεια νέας έρευνας (η οποία αποκλείεται στο παρόν στάδιο της διαδικασίας).

Η γαλλική και πορτογαλική αγορά των αυτόματων διακοπών ισχύος

813. Η αρχική πρόταση δεσμεύσεων συνίσταται στη μεταβίβαση του συνόλου της εταιρείας Baco περιλαμβανομένου του συνόλου των ενσώματων και άυλων στοιχείων του ενεργητικού της, του προσωπικού και των συμβάσεων πωλήσεών της. Η Baco δραστηριοποιείται επίσης στους τομείς των διακοπών διαφορικής προστασίας και των βοηθητικών συστημάτων ελέγχου. Τα προϊόντα αυτά διατίθενται στην αγορά με τα σήματα Baco και Legrand. Η παραγωγή πραγματοποιείται σε εργοστάσιο στο Στρασβούργο.
814. Η προταθείσα δέσμευση καταργεί την ανταγωνιστική επικάλυψη με τον όμιλο Schneider στις αγορές των αυτόματων διακοπών ισχύος. Επιπλέον, η Baco είναι εταιρεία με πλήρη λειτουργική αυτονομία. Εντούτοις, όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, μέρος της παραγωγής της Baco είναι αλληλοεξαρτώμενο από άλλες δραστηριότητες της Legrand στους ηλεκτρικούς πίνακες. Ειδικότερα, φαίνεται ότι το ένα τέταρτο του κύκλου εργασιών της Baco προέρχεται από υπεργολαβία για τον υπόλοιπο όμιλο Legrand. Η έρευνα της Επιτροπής έδειξε, λοιπόν, ότι η πώληση της Baco έπρεπε να συνδέεται με τη

μεταβίβαση των δραστηριοτήτων της Legrand στον τομέα των ηλεκτρικών πινάκων. Ανέφερε επίσης ότι, υπό αυτή την επιφύλαξη, η πρόταση των μερών θα επέτρεπε να επιλυθούν τα προβλήματα του ανταγωνισμού στην γαλλική και πορτογαλική αγορά των αυτόματων διακοπών ισχύος.

815. Η εναλλακτική πρόταση των μερών προτείνει τη διακοπή των προμηθειών της Baco στον υπόλοιπο όμιλο Legrand [...]*, και αφήνει ανοικτή τη δυνατότητα μεταβίβασης [...]*. Πρέπει, ωστόσο, η πρόταση πώλησης της Baco να συνδεθεί με την πώληση των άλλων δραστηριοτήτων στον τομέα των ηλεκτρικών πινάκων και, για το λόγο αυτό, η πρόταση αυτή δεν είναι αποδεκτή με την παρούσα μορφή της.

Η γαλλική αγορά των βοηθητικών συστημάτων ελέγχου και σήματος

816. Η πρόταση ανάληψης δεσμεύσεων συνίσταται στη μεταβίβαση της Baco. Η προταθείσα δέσμευση εξαλείφει την επικάλυψη του ανταγωνισμού με τον όμιλο Schneider στη γαλλική αγορά των βοηθητικών συστημάτων ελέγχου και σήματος. Οι παρατηρήσεις που διατυπώθηκαν ανωτέρω σχετικά με την Baco εξακολουθούν να είναι έγκυρες.

Η γαλλική αγορά ρευματοδοτών και διακοπών

Οι αναλήψεις δεσμεύσεων που προτάθηκαν αρχικά ήταν ανεπαρκείς

817. Η αρχική πρόταση ανάληψης δεσμεύσεων συνίστατο στη μεταβίβαση των επιχειρήσεων Alombard και Scanelec, που είναι και οι δύο θυγατρικές του ομίλου Schneider. Η Alombard ειδικεύεται στην κατασκευή ρευματοδοτών και διακοπών, αλλά αναπτύσσει επίσης και δραστηριότητες στην αγορά των υλικών στερέωσης και διακλάδωσης. Η Alombard διαθέτει τη δική της εγκατάσταση παραγωγής και R&D στην Ορλεάνη. Η πρόταση δεσμεύσεων αφορούσε το σύνολο των ενσώματων και άυλων στοιχείων ενεργητικού της Alombard. Η δραστηριότητα της Scanelec συνίσταται στην εμπορική διάθεση των ηλεκτρολογικών υλικών που τοποθετούνται στα κατάντη του τερματικού πίνακα διανομής σε μεγάλα πολυκαταστήματα. Η πρόταση δεσμεύσεων αφορούσε το σύνολο των ενσώματων και άυλων περιουσιακών στοιχείων της Scanelec.

818. Από την έρευνα της Επιτροπής συνάγεται ότι η πρόταση αυτή δεν θα μπορούσε να αποκαταστήσει αποτελεσματικό ανταγωνισμό στις σχετικές αγορές.

819. Πρώτον, φαίνεται ότι, από τις σειρές προϊόντων που προσφέρει η Alombard, αυτές που είναι δικές της σειρές θεωρούνται ξεπερασμένες από την αγορά. Οι άλλες σειρές έχουν αναπτυχθεί από άλλες εταιρείες του ομίλου Schneider (οι οποίες δεν θα μεταβιβαστούν).

820. Επιπλέον, οι εν λόγω προτάσεις μεταβίβασης δημιουργούσαν σημαντικά προβλήματα αυτονομίας των δύο εν λόγω εταιρειών, εξαιτίας της σημερινής ενσωμάτωσής τους στον όμιλο Schneider. Η Alombard προμηθεύεται το μεγαλύτερο μέρος των εξαρτημάτων της από άλλες εταιρείες του ομίλου Schneider. Αν δεν παρέμενε εξαρτημένος από τη Schneider/Legrand, ένας αγοραστής της επιχείρησης θα όφειλε να προωθήσει νέες σειρές προϊόντων για να ενσωματώσει την Alombard γεγονός που θα απαιτούσε διάστημα ενός ή δύο ετών και σημαντικές επενδύσεις. Επιπλέον, ο μηχανισμός πωλήσεων και αρκετές από τις κεντρικές λειτουργίες της Alombard βρίσκονται [...]*. Έτσι, ένας αγοραστής της εταιρείας θα έπρεπε επίσης να αποκαταστήσει το μηχανισμό πωλήσεων και να υποκαταστήσει τις κεντρικές λειτουργίες της.

821. Η Scanelec εφοδιάζεται αποκλειστικά από τον όμιλο Schneider, προσφέρει προϊόντα με τα σήματα Schneider και το [...]* του προσωπικού της εργάζεται με σύμβαση της Schneider. Είναι δύσκολο να θεωρηθεί ότι αυτή η επιχείρηση θα μπορούσε να επιβιώσει

χωρίς τη στήριξη του ομίλου Schneider για ένα μεγάλο χρονικό διάστημα. Όμως, η πώληση της Scanelec δεν είναι δυνατό να διαχωριστεί από την πώληση της Alombard, διότι αντιπροσωπεύουν η καθεμία το [10-30]*% της δραστηριότητας της άλλης. Η έρευνα της Επιτροπής επιβεβαίωσε αυτή την ανάλυση.

822. Τέλος, φαίνεται ότι οι Alombard και Scanelec αντιπροσωπεύουν ένα μικρό μόνο μέρος της γαλλικής αγοράς ρευματοδοτών και διακοπτών (περίπου [0-10]*%), έναντι [80-100]*% περίπου για την εταιρεία που προήλθε από τη συγχώνευση. Λόγω της κυρίαρχης θέσης της Schneider/Legrand έναντι των γαλλικών εταιρειών χονδρικής διανομής στο σύνολο των αγορών ηλεκτρολογικού υλικού χαμηλής τάσης, θα ήταν εξαιρετικά απίθανο η μεταβιβασθείσα εταιρεία να είναι σε θέση να ασκεί ανταγωνιστική πίεση συγκρίσιμη με αυτή την οποία ασκούσε ο όμιλος Schneider (η εταιρεία αυτή μπορούσε να βασίζεται στην ισχύ της στην αγορά των ηλεκτρικών πινάκων για να πιέζει τις εταιρείες χονδρικής διανομής να πωλούν τους δικούς της ρευματοδότες).

823. Συμπερασματικά, η πρόταση ανάληψης δεσμεύσεων σχετικά με τη μεταβίβαση της Scanelec και της Alombard δεν θα μπορούσε να αποκαταστήσει τους αρχικούς όρους ανταγωνισμού.

Οι εναλλακτικές προτάσεις ανάληψης δεσμεύσεων που υποβλήθηκαν στις 24 Σεπτεμβρίου

824. Οι εναλλακτικές αναλήψεις δεσμεύσεων συνίστανται [...]*. Με βάση τα στοιχεία που δόθηκαν στην Επιτροπή [...]*.

825. Η εναλλακτική πρόταση θα είχε συνεπώς ως αποτέλεσμα περισσότερο την εξάλειψη, παρά την επικάλυψη του υφιστάμενου ανταγωνισμού μεταξύ της Schneider και της Legrand. Εντούτοις, θέτει δύο σημαντικά ερωτήματα.

826. Πρώτον, τίθεται το ερώτημα της ανταγωνιστικότητας [...]*. Ειδικότερα, φαίνεται ότι [...]* πραγματοποιεί σημαντικό μέρος (20-30%) του κύκλου εργασιών της σε προμήθειες εξαρτημάτων άλλων τμημάτων [...]*. Τα μέρη προτείνουν το διαχωρισμό αυτής της δραστηριότητας προμηθειών πριν από την εκποίησή της [...]*, αλλά υπάρχουν αμφιβολίες σχετικά με την επίπτωση αυτού του διαχωρισμού στην κερδοφορία [...]* και στην ανταγωνιστικότητα της προσφοράς της. Για την ακριβή ανάλυση αυτών των στοιχείων θα απαιτούνταν η διενέργεια νέας έρευνας.

827. Επιπλέον, πριν από τη συγκέντρωση, η Legrand κατείχε κυρίαρχη θέση στη γαλλική αγορά ρευματοδοτών και διακοπτών (με συνολικό μερίδιο αγοράς [80-90]*% [...]*). Ο κυριότερος ανταγωνιστής της ήταν η Alombard ([0-10]*%), που στηρίζονταν από τον όμιλο Schneider (τόσο σε όρους προϊόντων, μέσω της Lexel, όσο και σε όρους πρόσβασης στις εταιρείες χονδρικής διανομής). Μετά τη συγκέντρωση και την υλοποίηση των δεσμεύσεων, η κατάσταση θα είναι [...]*. Φαίνεται απίθανο η νέα εταιρεία να είναι σε θέση να διατηρήσει αυτά τα μερίδια αγοράς. Καταρχήν, η Schneider επεδίωκε, όπως αναφέρεται σε εσωτερικά έγγραφα, μερίδιο αγοράς της τάξης του [10-20]*% για [...]*. Η συγκέντρωση θα έχει ως αποτέλεσμα την ακύρωση αυτής της δυναμικής. Στη συνέχεια, ο όμιλος θα είναι σε θέση να πραγματοποιεί το ίδιο αποτέλεσμα διαφοροποίησης σημάτων [...]* με αυτό που πραγματοποιούσε στην αγορά και να χωρίζει σε τμήματα [...]*. Έτσι, αν ληφθούν υπόψη το μέγεθος και η δεσπόζουσα θέση της Legrand πριν από τη συγχώνευση, το γεγονός ότι η συγχωνευθείσα εταιρεία θα συνεχίσει να επωφελείται από δύο βασικά σήματα (Legrand και [...]*) και η αναπόφευκτη συνεργασία των εταιρειών χονδρικής διανομής με την νέα εταιρεία,

τίθεται λοιπόν το ερώτημα αν η μεταβίβαση [...] επιτρέπει να αποκατασταθεί μια κατάσταση συγκρίσιμη με αυτή που υπήρχε πριν από την εξεταζόμενη πράξη.

828. Η Επιτροπή εκτιμά ότι [...] αυτό δεν θα συμβεί. Αφενός, όπως αναφέρθηκε για τους τερματικούς ηλεκτρικούς πίνακες, δεν είναι βέβαιο ότι αυτός που θα αναλάβει την εταιρεία θα μπορέσει να επωφεληθεί από όρους πρόσβασης στις εταιρείες διανομής συγκρίσιμους με αυτούς που διέθετε [...]. Το φαινόμενο αυτό θα έχει ακόμη μεγαλύτερη σημασία, εφόσον, μετά την ολοκλήρωση της συγκέντρωσης, οι δυνάμεις της Legrand θα προστεθούν στις δυνάμεις της Schneider. Το φαινόμενο αυτό θα μπορούσε να επηρεάσει σημαντικά την ανταγωνιστική ισχύ την οποία θα μπορούσε να ασκήσει [...] μετά τη συγκέντρωση. Αφετέρου, [...] θα βρεθεί αντιμέτωπη με τη συγχωνευθείσα εταιρεία, η οποία θα διαθέτει σειρά προϊόντων ηλεκτρολογικού υλικού τουλάχιστον συγκρίσιμη με τη δική της και θα επωφελείται από τη συνένωση των δύο σημάτων (Legrand και [...]). Αυτό θα επέτρεπε ενδεχομένως στη συγχωνευθείσα εταιρεία να υλοποιήσει ειδικές ενέργειες σε βάρος της [...].
829. Εν κατακλείδι, η Επιτροπή έχει σοβαρές αμφιβολίες ως προς την ικανότητα της εναλλακτικής πρότασης να αποκαταστήσει την ανταγωνιστική πίεση που υπήρχε πριν από τη συγκέντρωση και να εξαλείψει τις σε βάρος του ανταγωνισμού επιπτώσεις που θα είχε η εν λόγω πράξη στην αγορά. Σε κάθε περίπτωση, η Επιτροπή δεν μπορεί να αποδεχθεί αυτή τη νέα πρόταση χωρίς τη διενέργεια νέας έρευνας (η οποία αποκλείεται στο παρόν στάδιο της διαδικασίας).

Η ελληνική αγορά ρευματοδοτών και διακοπών

Οι αρχικά προταθείσες δεσμεύσεις ήταν ανεπαρκείς

830. Η αρχική πρόταση δεσμεύσεων συνίστατο στη μεταβίβαση στην Alombard (βλέπε προηγούμενες παραγράφους) της σύμβασης αποκλειστικής διανομής που συνήψε η Elko, θυγατρική του ομίλου Schneider, με την τρίτη ελληνική εταιρεία [...] για την εισαγωγή ρευματοδοτών και διακοπών στην Ελλάδα .
831. Από την έρευνα της Επιτροπής συνάγεται ότι είναι αβέβαιο αν θα μπορούσε όντως να πραγματοποιηθεί αυτή η μεταβίβαση τόσο από νομική άποψη όσο και από τεχνική και εμπορική άποψη. Πράγματι, το πρότυπο ρευματοδοτών και διακοπών που χρησιμοποιείται στην Ελλάδα (schuko) είναι διαφορετικό από αυτό που χρησιμοποιείται στη Γαλλία (γαλλο-βελγικό), όπου η Alombard πραγματοποιεί το σύνολο σχεδόν των πωλήσεών της. Επιπλέον, το σήμα Alombard είναι σήμερα άγνωστο στην Ελλάδα και ερωτηθέντα τρίτα μέρη εξέφρασαν σοβαρές ανησυχίες ως προς την ικανότητα αποκατάστασης του ανταγωνισμού που ασκούσε προηγουμένως η Elko. Τέλος, δεν υπάρχει καμία ένδειξη ότι ο έλληνας εισαγωγέας είναι σύμφωνος με αυτή τη μεταβίβαση.

Οι εναλλακτικές προτάσεις δεσμεύσεων που υποβλήθηκαν στις 24 Σεπτεμβρίου

832. Η εναλλακτική πρόταση συνίσταται σε [...] και στο να δοθεί η δυνατότητα στην [...] να χρησιμοποιεί το σήμα [...] για την Ελλάδα. Εντούτοις, η πρόταση αυτή δημιουργεί τις ίδιες αβεβαιότητες με την αρχική προσφορά. Ιδίως, [...]. Δεν είναι καθόλου δεδομένο ότι αυτός στον οποίο θα μεταβιβασθεί η εταιρεία [...] θα επιθυμήσει να επενδύσει σε μια σειρά παραγωγής ρευματοδοτών Schuko για την οποία θα ήταν δυνατό να του προταθεί μόνο μία μικρή αγορά (η Ελλάδα).

833. Η Επιτροπή θεωρεί, συνεπώς, ότι οι δεσμεύσεις αυτές δεν επιλύουν τα εντοπισθέντα προβλήματα ανταγωνισμού στην ελληνική αγορά ρευματοδοτών και διακοπτών. Εν πάση περιπτώσει, η Επιτροπή δε μπορεί να αποδεχθεί αυτή τη νέα πρόταση χωρίς τη διενέργεια νέας έρευνας (γεγονός που αποκλείεται στο παρόν στάδιο της διαδικασίας).

Η γαλλική αγορά στεγανών υλικών

834. Η πρόταση ανάληψης διάσπαρτων δεσμεύσεων συνίσταται στη μεταβίβαση της δραστηριότητας «παραγωγής στοιχείων της εγκατάστασης» της Sarel. Η Sarel διαθέτει δραστηριότητα παραγωγής περιβλημάτων για βιομηχανικά αυτόματα συστήματα και δραστηριότητα κατασκευής «διάσπαρτων στοιχείων της εγκατάστασης» (στεγανοί ρευματοδότες και διακόπτες και υλικό στερέωσης και διακλάδωσης) [...]*.

835. Η πρόταση ανάληψης δεσμεύσεων προβλέπει τη μεταβίβαση όλων των ενσώματων και άυλων στοιχείων ενεργητικού της Sarel που συνδέονται με τη δραστηριότητα παραγωγής «διάσπαρτων στοιχείων της εγκατάστασης» της Sarel καθώς και τη μεταβίβαση του σήματος “Sarel” γι’αυτή την κατηγορία προϊόντων. Πρέπει να επισημανθεί ότι η εταιρεία που προήλθε από τη συγχώνευση θα διατηρήσει τις δραστηριότητες κατασκευής περιβλημάτων της Sarel και την ιδιοκτησία ενός σήματος «Sarel Envelopes»”.

836. Το τμήμα «διάσπαρτα στοιχεία της εγκατάστασης» της Sarel αντιπροσωπεύει το [...]* του κύκλου εργασιών της Schneider στη γαλλική αγορά των στεγανών υλικών. Η πρόταση δεσμεύσεων επιλύει, λοιπόν, το συνολικό πρόβλημα της επικάλυψης του ανταγωνισμού σε αυτήν την αγορά.

837. Τα αποτελέσματα της έρευνας της Επιτροπής είναι μεικτά όσον αφορά την κατανομή του σήματος Sarel και την κατάτμηση αυτής της δραστηριότητας (διαχωρισμός των μονάδων παραγωγής και, γενικότερα, των παγκόσμιων δραστηριοτήτων κατασκευής περιβλημάτων, που θα παραμείνουν στον όμιλο Schneider, και κατασκευής στεγανών υλικών η οποία θα μεταβιβαστεί). Σε κάθε περίπτωση, η πρόταση αυτή δημιουργεί τις ίδιες δυσκολίες με αυτές που αφορούν τους πίνακες στη Γαλλία ή τους ρευματοδότες και τους διακόπτες, ως προς την ικανότητα του φορέα που θα αναλάβει την εταιρεία να αποκαταστήσει τους όρους ανταγωνισμού που υπήρχαν προηγουμένως.

Η ισπανική αγορά στεγανών υλικών

838. Η πρόταση δεσμεύσεων (η οποία δεν έχει τροποποιηθεί) συνίσταται στο να μεταβιβασθεί στη δραστηριότητα «παραγωγής διάσπαρτων στοιχείων της εγκατάστασης» από τη Sarel (η οποία θα μεταβιβασθεί επίσης – βλέπε ανωτέρω) το σήμα Estanca 55 που χρησιμοποιείται στην Ισπανία από την Eunea Merlin Gerin, θυγατρική της Schneider, για την εμπορική διάθεση των στεγανών υλικών. Πρέπει επίσης να επισημάνουμε ότι η Eunea Merlin Gerin αντιπροσωπεύει το σύνολο της δραστηριότητας της Schneider στην εν λόγω αγορά.

839. Η πρόταση ανάληψης δεσμεύσεων καλύπτει μόνο την κατασκευή των προϊόντων και όχι την ειδική σειρά (Estanca 55) με την ονομασία της οποίας τα προϊόντα αυτά πωλούνται στην Ισπανία. Αντιθέτως, δεν καλύπτει ούτε τη μεταβίβαση της εμπορικής δραστηριότητας (μη διευκρινιζόμενο προσωπικό πωλήσεων που δεν φαίνεται να [...]*) ούτε του γενικού σήματος (Eunea Merlin Gerin), που θα μπορεί, συνεπώς, να επαναχρησιμοποιηθεί από τη συγχωνευθείσα εταιρεία για την εμπορική διάθεση μιας νέας προσφοράς προϊόντων της Legrand. Η έρευνα δείχνει σαφώς ότι, χωρίς τη στήριξη σε έναν όμιλο που να διαθέτει συγκρίσιμο βάρος με αυτό της Schneider στην Ισπανία, η

εν λόγω σειρά προϊόντων δεν θα είναι σε θέση να αποκτήσει ανταγωνιστική πρόσβαση στο δίκτυο διανομής.

Η γαλλική αγορά υλικών διακλάδωσης και στερέωσης

840. Η πρόταση ανάληψης δεσμεύσεων συνίσταται στη χωριστή μεταβίβαση [...] και της δραστηριότητας «κατασκευής διάσπαρτων στοιχείων της εγκατάστασης» της Sarel. Οι μεταβιβάσεις αυτές θα καταργήσουν το σύνολο της επικάλυψης του ανταγωνισμού στη γαλλική αγορά των υλικών διακλάδωσης και στερέωσης, στην οποία η Legrand κατείχε δεσπόζουσα θέση. Δεν είναι απαραίτητο να διατυπωθούν περισσότερες παρατηρήσεις για την εν λόγω πρόταση δεσμεύσεων από αυτές που αναφέρθηκαν προηγουμένως σχετικά με τις γαλλικές αγορές ρευματοδοτών και διακοπών.

Η γαλλική αγορά συστημάτων φωτισμού ασφαλείας

841. Η πρόταση ανάληψης δεσμεύσεων συνίσταται στη μεταβίβαση της δραστηριότητας στον τομέα του φωτισμού ασφαλείας της Schneider στην εταιρεία η οποία θα αναλάβει τις δραστηριότητες «διάσπαρτα στοιχεία της εγκατάστασης» της Sarel (που αποτελεί αντικείμενο πρότασης δεσμεύσεων (βλέπε ανωτέρω). Πρέπει να επισημάνουμε ότι η Schneider δεν διαθέτει καμία μονάδα παραγωγής για προϊόντα αυτού του τύπου, αλλά τα αγοράζει από μια τρίτη εταιρεία. Η σύμβαση προμήθειας θα μεταβιβαστεί επίσης σε αυτόν που θα αναλάβει την επιχείρηση. Τα προϊόντα φωτισμού ασφαλείας διατίθενται στην αγορά από τη Schneider με το σήμα Merlin Gerin. Μέχρι σήμερα, το σήμα Sarel δεν χρησιμοποιείται για την εμπορική διάθεση αυτού του τύπου προϊόντων.

842. Επιπλέον, τα μέρη προτείνουν τη μεταβίβαση της εμπορικής δραστηριότητας Lumatic, συμπεριλαμβανομένου του σήματος Lumatic, σε αυτόν που θα αναλάβει τη δραστηριότητα «διάσπαρτα στοιχεία της εγκατάστασης» της Sarel. Η Lumatic ήταν ανεξάρτητη επιχείρηση που διέθετε στην αγορά τα προϊόντα της με αυτό το σήμα, η οποία αποτελεί τμήμα μιας θυγατρικής της Legrand, της URA/Lumatic, που ειδικεύεται στα συστήματα φωτισμού ασφαλείας. Όμως, η κατάργηση κατά τη διάρκεια του 2001 του σήματος Lumatic, προς όφελος του σήματος URA, είχε ήδη αποφασισθεί, από τον όμιλο Legrand το 2000.

843. Η έρευνα σχετικά με την αρχική πρόταση δείχνει ότι η αντικατάσταση του σήματος Merlin Gerin από τα σήματα Sarel (ανύπαρκτο σε αυτή την αγορά) και/ή Lumatic (υπό εξαφάνιση) δεν επιτρέπει να αποκατασταθούν οι αρχικές συνθήκες ανταγωνισμού σε αυτή την αγορά (στην οποία η Legrand κατέχει δεσπόζουσα θέση με μερίδιο αγοράς ανώτερο του [40-60]*%).

844. Στις εναλλακτικές προτάσεις ανάληψης δεσμεύσεων, η κοινοποιούσα εταιρεία προτείνει να ανατεθεί [...] η δραστηριότητα εμπορικής διάθεσης των συστημάτων BAES που πωλούνται σήμερα από την Merlin Gerin. [...] Η Επιτροπή έχει σοβαρές αμφιβολίες ως προς αυτή την πρόταση. Πράγματι, τα ζητήματα πρόσβασης στο δίκτυο διανομής και της ικανότητας αποκατάστασης αποτελεσματικών όρων ανταγωνισμού είναι ταυτόσημα με αυτά που αναλύθηκαν για τις άλλες αγορές των στεγανών υλικών και των πινάκων στη Γαλλία. Επιπλέον, ένα τέτοιο διορθωτικό μέτρο δεν θα παρείχε την παραμικρή εγγύηση ως προς τα κίνητρα αυτού που αναλαμβάνει τη δραστηριότητα [...] να αναπτύξει τον ανταγωνισμό στην εν λόγω αγορά. Σε κάθε περίπτωση, η Επιτροπή δεν μπορεί να αποδεχθεί αυτή την πρόταση χωρίς τη διενέργεια νέας έρευνας (η οποία αποκλείεται στο παρόν στάδιο της διαδικασίας).

Η γαλλική αγορά μετασηματιστών χαμηλής τάσης

845. Η πρόταση ανάληψης δεσμεύσεων περιέχει και μια εναλλακτική λύση. Πρώτον, τα μέρη προτείνουν τη μεταβίβαση της εμπορικής δραστηριότητας στον τομέα των μετασηματιστών χαμηλής τάσης από τη Schneider στο σημερινό προμηθευτή της, την Murelektronic. Πρέπει να επισημάνουμε ότι η Schneider διαθέτει στην αγορά αυτά τα προϊόντα με το σήμα Télémécanique. Σύμφωνα, λοιπόν, με την προτεινόμενη δέσμευση η Schneider θα διατηρήσει τα προϊόντα της Murelektronic, τα οποία περιλαμβάνονται ήδη στον εμπορικό κατάλογο της Télémécanique, αλλά θα τα διαθέτει στην αγορά με το σήμα Murelektronic.
846. Ως εναλλακτική λύση, η κοινοποιούσα εταιρεία προτείνει να μεταβιβαστεί η σύμβαση προμήθειας που συνδέει τη Schneider με τη Murelektronic στη Baco (για την οποία έχει υποβληθεί πρόταση ανάληψης δεσμεύσεων – βλέπε ανωτέρω).
847. Η αύξηση της ισχύος στην αγορά δεν θα ήταν δυνατό να εξαιρεθεί από το πρώτο σκέλος αυτής της εναλλακτικής πρότασης. Αντιθέτως, αν και η μεταβίβαση της σύμβασης διανομής στην Baco παρουσιάζει το πλεονέκτημα ότι εξουδετερώνει την αύξηση των μεριδίων αγοράς, επιβάλλει, ωστόσο, την εμφάνιση ενός νέου σήματος, γεγονός που εγείρει αβεβαιότητες ως προς τη βιωσιμότητα και την ανταγωνιστική ικανότητα των προτεινόμενων δεσμεύσεων. Επιπλέον, πρέπει να διερωτηθούμε σχετικά με την ικανότητα της Murelektronik να λειτουργήσει αυτόνομα από τη Schneider, η οποία διαθέτει στην αγορά τον κύριο όγκο της προσφοράς της, γνωρίζοντας κατά ομολογία των ίδιων των μερών, ότι η εταιρεία αυτή θα έπαινε να υφίσταται αν η Schneider έπαινε να διαθέτει τα προϊόντα της. Επιπλέον, ένα τέτοιο διορθωτικό μέτρο δεν θα παρείχε καμία απολύτως εγγύηση ως προς τα κίνητρα του φορέα που θα αναλάβει την Baco να αναπτύξει τον ανταγωνισμό στην εν λόγω αγορά.

Η βρετανική αγορά σχαρών καλωδίων

848. Σύμφωνα με την πρόταση, αναλαμβάνεται η δέσμευση, στο πλαίσιο της λύσης της σύμβασης πώλησης των προϊόντων Cablofil της Métal Déployé στη Mita, να μεταβιβασθούν στην επιχείρηση Métal Déployé το εμπορικό τμήμα και το προσωπικό πωλήσεων της MITA, θυγατρικής της Schneider, που ασχολείται με την πώληση αυτών των προϊόντων. Επιπλέον, το κοινοποιούν μέρος αναλαμβάνει τη δέσμευση να μην αρχίσει εκ νέου την εμπορική διάθεση προϊόντων αυτής της κατηγορίας για διάστημα 5 ετών. Πρέπει να επισημανθεί ότι η πώληση των προϊόντων Cablofil αντιπροσωπεύει περίπου το [50-70]*% του κύκλου εργασιών της Schneider στην εν λόγω αγορά.
849. Λαμβανομένων υπόψη των σχετικά μικρών μεριδίων της Schneider και της Legrand στο Ηνωμένο Βασίλειο, είναι πιθανό η σημαντική μείωση του μεριδίου αγοράς, συνοδευόμενη με ρήτρα μη ανταγωνισμού, να μπορέσει να επιλύσει το πρόβλημα ανταγωνισμού.

Γ. Συμπέρασμα

850. Η έρευνα κατέδειξε σαφώς την ανεπάρκεια της αρχικής πρότασης, τόσο ως προς τη λειτουργική αυτονομία των νέων εταιρειών όσο και λόγω των δυσκολιών πρόσβασης στην αγορά των εταιρειών των οποίων δραστηριότητες εκποιούνται. Οι εναλλακτικές προτάσεις δεσμεύσεων των μερών επιλύουν μόνο εν μέρει το πρόβλημα των κινδύνων που ανέκυψαν με την αρχική πρόταση. Δεν είναι δυνατό, συνεπώς, να γίνουν αποδεκτές με την παρούσα μορφή τους. Πράγματι, οι εναλλακτικές προτάσεις δεσμεύσεων (i) είναι πολύ ανεπαρκείς για ορισμένες αγορές, όπως η αγορά ρευματοδοτών και διακοπών

στην Ελλάδα, η αγορά στεγανών ρευματοδοτών στην Ισπανία, των μετασηματιστών χαμηλής τάσης στη Γαλλία και των συστημάτων φωτισμού ασφαλείας (ή BAES) στη Γαλλία· (ii) δημιουργούν πολλές σοβαρές αμφιβολίες ως προς τη βιωσιμότητα των εταιρειών δραστηριότητες των οποίων εκποιούνται (iii) δημιουργούν σοβαρές αμφιβολίες ως προς την ικανότητα των εταιρειών να διατηρήσουν τη σημερινή θέση τους και να αποκαταστήσουν συνθήκες αποτελεσματικού ανταγωνισμού στις εξεταζόμενες αγορές. Αυτά τα δύο τελευταία σημεία ισχύουν για το σύνολο των σχετικών αγορών, με εξαίρεση την αγορά για την πώληση σχαρών καλωδίων στο Ηνωμένο Βασίλειο. Επιπλέον, όσον αφορά τις νέες δεσμεύσεις που περιλαμβάνονται στις εναλλακτικές προτάσεις δεσμεύσεων (και ιδίως αυτές που αφορούν τους πίνακες και τους συνηθισμένους ρευματοδότες και διακόπτες), η Επιτροπή δεν μπορεί, σε καμία περίπτωση, να αποδεχθεί αυτές τις προτάσεις χωρίς τη διενέργεια νέας έρευνας, γεγονός που αποκλείεται από την παράγραφο 43 της ανακοίνωσης της Επιτροπής σχετικά με τα διορθωτικά μέτρα.

VII. ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

851. Για τους ανωτέρω λόγους, η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση θα έχει ως αποτέλεσμα τη δημιουργία ή την ενίσχυση δεσποζουσών θέσεων, με συνέπεια τη σημαντική παρεμπόδιση του αποτελεσματικού ανταγωνισμού. Οι προταθείσες δεσμεύσεις δεν επιτρέπουν στην Επιτροπή να συμπεράνει ότι καθιστούν τη συγκέντρωση συμβιβάσιμη με την κοινή αγορά και με τη λειτουργία της συμφωνίας του EOX. Η Επιτροπή καταλήγει, λοιπόν, στο συμπέρασμα ότι η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση είναι ασυμβίβαστη με την κοινή αγορά και με τη λειτουργία της συμφωνίας EOX.

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΠΟΦΑΣΗ:

Άρθρο 1

Η πράξη συγκέντρωσης που κοινοποίησε η Schneider στην Επιτροπή στις 16 Φεβρουαρίου 2001, με την οποία η εταιρεία αυτή θα αποκτούσε τον αποκλειστικό έλεγχο της Legrand, κηρύσσεται ασυμβίβαστη με την κοινή αγορά και με τη λειτουργία της συμφωνίας ΕΟΧ.

Άρθρο 2

Αποδέκτης της παρούσας απόφασης είναι η

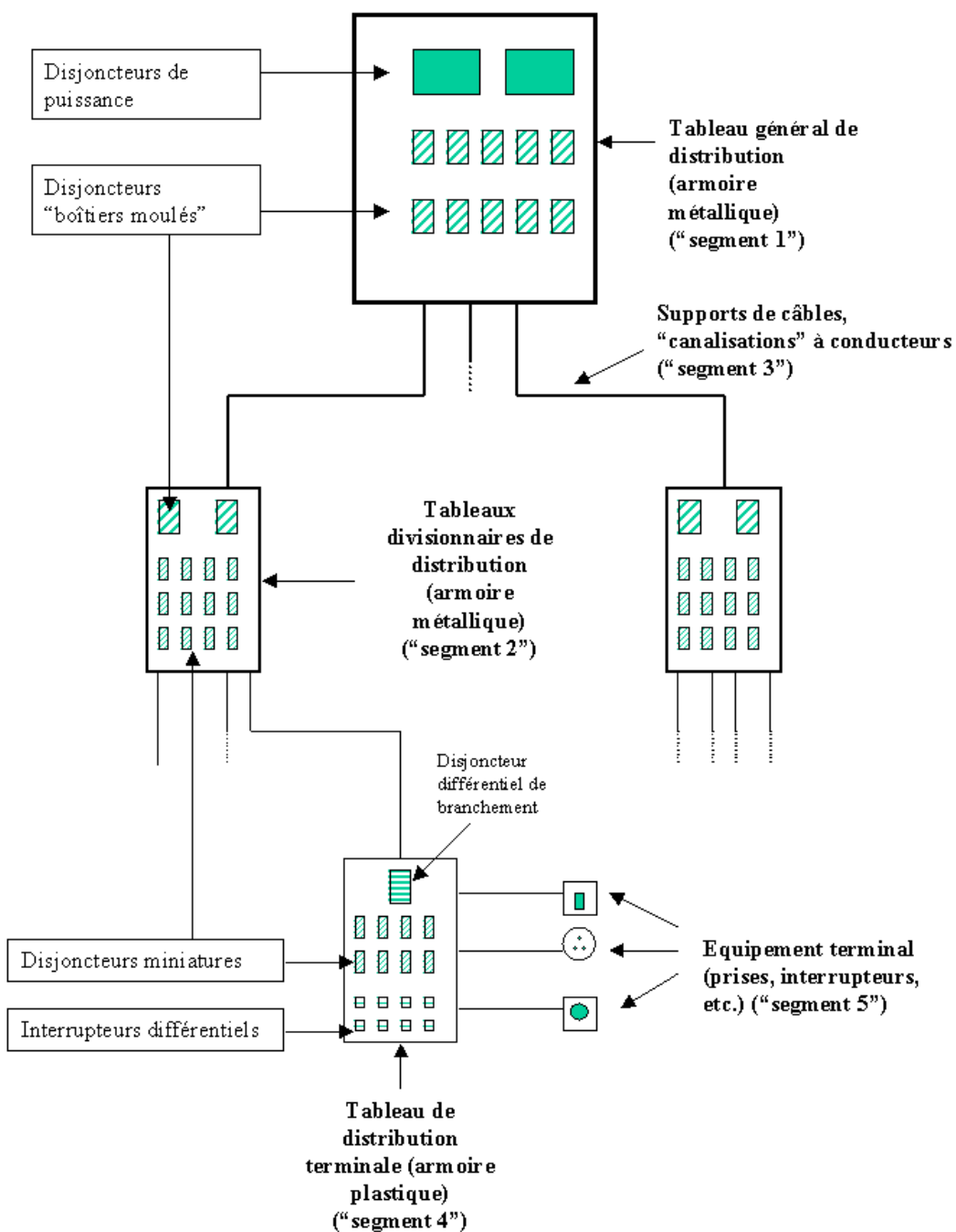
SCHNEIDER ELECTRIC S.A.
43-45, boulevard Franklin Roosevelt
92500 RUEIL-MALMAISON
FRANCE

Για την Επιτροπή

(υπογραφή)

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1

Γενικό διάγραμμα: ηλεκτρολογικά υλικά διανομής



ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2

ΣΗΜΑΤΑ ΥΠΟ ΤΗΝ ΚΑΤΟΧΗ ΤΩΝ ΜΕΡΩΝ

SCHNEIDER		LEGRAND	
Σήμα	Χώρες	Σήμα	Χώρες
Alombard	F	Arnould	F
Boige&Vignal	F	Bticino	F-SP-P-D-B-A-F-NL
Dalcotech	DK	Legrand	Όλες οι χώρες
Eljo	S	Ortronics	I-UK-F
Elko	S-FIN-GR	Planet-Watthom	F-NL-A-DK-S-FIN-D
Elsol	D-GR	Quintela	SP-P-D-B
ESMI	FIN-S-DK-D	Tenby	
Eunea	SP-P	Tegui	UK-IR
Gardy	F-B	Terraneo	I-SP-P-D-B-A-F-NL
JoJo (en GSB)	DK-UK-S-FIN-F (με το σήμα Jo)	URA	F-SP-B-S
Lexel	S-FIN-DK	Wiremold	UK
LK	DK		
May&Steffen	D		
Merlin-Gerin	Όλες οι χώρες		
Mita	UK-B-IR		
Multisignal	S		
Normabarre	F-I		
Sarel	F-I-A-B		
Schyller	Όλες οι χώρες πλην Λουξεμβούργου		
Square D	UK		
Stago	NL-B		
Strömfors	FIN-D-S-DK		
Télémechanique	Όλες οι χώρες		
Telesafe	S-D-NL		

Thorsman	S-FIN-DK-UK-IR-D-NL-B		
Wibe	S-FIN-DK-UK-B-A-P		