

KOMMISSIONENS BESLUT

av den 11 juni 2003

om en koncentrations förenlighet med den gemensamma marknaden och EES-avtalet

(Ärende nr COMP/M.2947 – Verbund/EnergieAllianz)

(Endast den tyska texten är giltig)

(Text av betydelse för EES)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR FATTAT DETTA BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av avtalet om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet, särskilt artikel 57.2 a i detta,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 4064/89 av den 21 december 1989 om kontroll av företagskoncentrationer¹, senast ändrad genom förordning (EG) nr 1310/97,² särskilt artikel 8.2 i denna,

med beaktande av kommissionens beslut av den 4 februari 2003 om att inleda ett förfarande i detta ärende,

med beaktande av yttrandet från Rådgivande kommittén för företagskoncentrationer³,

efter att ha tagit del av förhørsombudets slutrapport i detta ärende⁴, och

AV FÖLJANDE SKÅL:

(1) Den 20 december 2002 inkom till kommissionen, i enlighet med artikel 4 i rådets förordning (EEG) nr 4064/89 (nedan kallad koncentrationsförordningen), en anmälan om en planerad företagskoncentration. Enligt anmälan planeras följande: De österrikiska

¹ EGT L 395, 30.12.1989, s. 1. Rättelse i EGT L 257, 21.9.1990, s. 13.

² EGT L 180, 9.7.1997, s. 1.

³ EGT C [...], [...] 2002, s. [...].

⁴ EGT C [...], [...] 2002, s. [...].

företagen Österreichische Elektrizitätswirtschafts-Aktiengesellschaft (nedan kallat Verbund), EVN AG (nedan kallat EVN), Wien Energie GmbH (nedan kallat Wien Energie), Energie AG Oberösterreich (nedan kallat Energie OÖ), Burgenländische Elektrizitätswirtschafts-Aktiengesellschaft (nedan kallat BEWAG) och Linz AG für Energie, Telekommunikation, Verkehr und Kommunale Dienste (nedan kallat Linz AG) förvärvar enligt artikel 3.1 b i koncentrationsförordningen den gemensamma kontrollen över företagen E&S GmbH (nedan kallat E&S) och Verbund Austrian Power Trading AG (nedan kallat APT). EVN, Wien Energie, Energie OÖ, BEWAG och Linz AG kommer att gemensamt tillvarata sina intressen som EnergieAllianz Austria (nedan kallat EnergieAllianz).

- (2) Efter prövning av anmälan konstaterade kommissionen preliminärt att de anmälda planerna omfattas av koncentrationsförordningens tillämpningsområde och att det finns allvarliga farhågor beträffande deras förenlighet med den gemensamma marknaden och avtalet om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet (nedan kallat EES-avtalet).
- (3) Den 4 februari 2003 beslutade därför kommissionen, i enlighet med artikel 6.1 c i koncentrationsförordningen och artikel 57 i EES-avtalet, att inleda ett förfarande rörande detta fall.
- (4) Efter ingående granskning av ärendet har kommissionen nu dragit slutsatsen att den anmälda koncentrationen i sig kan förstärka en marknadsdominerande ställning som påtagligt hämmar effektiv konkurrens inom en väsentlig del av den gemensamma marknaden. De anmälande parternas åtaganden gör det dock möjligt att undanröja betänkligheterna beträffande sammanslagningens effekter på konkurrensen.

I. PARTERNAS VERKSAMHET

- (5) Verbund producerar, överför och levererar el till industrikunder och eldistributörer samt handlar med el. Verbund är Österrikes viktigaste elproducent och driver högspänningsnätet i hela Österrike med undantag för Tyrolen och Vorarlberg. Storkundsverksamheten sköts av ett dotterbolag som Verbund äger till 55 %, Verbund – Austrian Power Vertriebs GmbH (nedan kallat APC). Merparten av de resterande andelarna i APC (utan kontrollrättigheter) innehas av Energie Steiermark Holding AG (nedan kallat ESTAG), som kontrolleras gemensamt av delstaten Steiermark och den franska elleverantören Electricité de France (nedan kallat EdF). Även företaget STEWEAG-STEAG GmbH (nedan kallat STEWEAG-STEAG), som är verksamt som regional eldistributör i Steiermark, ägs gemensamt av Verbund (34 %) och ESTAG (66 %). Till skillnad från med APC har Verbund och ESTAG gemensam kontroll över företaget⁵. Verbund har en minoritetspost på 35,12 % i KELAG – Kärntner Elektrizitäts-Aktiengesellschaft (nedan kallat KELAG) som kontrolleras av delstaten Kärnten och det tyska företaget RWE AG (nedan kallat RWE) via ett gemensamt holdingbolag. Slutligen är Verbund delägare i företag som erbjuder privathushåll el på den avreglerade österrikiska elmarknaden, däribland med för närvarande 20 % i Unsere Wasserkraft GmbH & Co. KG (nedan kallat Unsere Wasserkraft), ett företag som ägs gemensamt med ESTAG⁶, och i MyElectric Stromvertriebs GmbH (nedan kallat

⁵ Kommissionens beslut av den 14 december 2001 i ärende COMP/M.2485 – Verbund/ESTAG, punkt 7.

⁶ Från början ägde Verbund och Raiffeisen Ware Austria AG (nedan kallat RWA) vardera 50 % i företaget som ursprungligen hette RWA Wasserkraft och som sedan bytte namn till Unsere Wasserkraft, jämför

MyElectric), som kontrolleras av Salzburg AG für Energie, Verkehr und Telekommunikation (nedan kallat Salzburg AG). Verbund kontrolleras i sin tur av Republiken Österrike som äger 51 % av andelarna i företaget.

- (6) Företagen i EnergieAllianz ägnar sig åt regional eldistribution (inklusive leverans till slutkunder) i Niederösterreich (EVN), i Wien med omgivningar (Wien Energie), i Oberösterreich (Energie OÖ), i Linz med omgivningar (Linz AG) samt i Burgenland (BEWAG). Energie OÖ äger dessutom 26,13 % av ägarandelarna i Salzburg AG, som är regional elleverantör i delstaten Salzburg. Alla företagen i EnergieAllianz som nämns ovan, förutom BEWAG, ägnar sig även åt elproduktion. Företagen i EnergieAllianz är även verksamma inom regional distribution av gas och värme samt tjänster inom trafik, miljö, avfallshantering, telekommunikation och kabel-TV. Mer än 50 % av företagen som slagits samman till EnergieAllianz ägs för närvarande av regionala myndigheter.

II. TRANSAKTIONEN

- (7) Den planerade företagskoncentrationen innebär att Verbunds och EnergieAllianz elverksamheter förs samman i två gemensamma företag, E&S och APT. När det gäller elproduktionen kommer produktionskapaciteten för å ena sidan Verbund och å andra sidan de delstatsföretag som sammanförts i EnergieAllianz visserligen fortfarande att vara åtskilda beträffande ägandet. Dock kommer produktionen att skötas av företaget APT som Verbund kommer att äga till 67 % och EnergieAllianz till 33 %. Den el som produceras i Verbunds och EnergieAllianz kraftverk kommer uteslutande att levereras till APT. APT kommer å sin sida att ägna sig åt elhandel. Vidare kommer APT att leverera el till E&S, som ägs av EnergieAllianz till 67 % och Verbund till 33 %. E&S kommer att sköta alla EnergieAllianz och Verbunds storkunder med en årsförbrukning på mer än 4 GWh, som överförs till företaget, och förse dem med el. Dessutom kommer APT att leverera el till de delstatsföretag som sammanförts i EnergieAllianz, som i sin tur kommer att leverera el till industrikunder med en förbrukning från 0,1 till 4 GWh och tariff-/hushållskunder med upp till 0,1 GWh. Slutligen kommer APT att leverera el till de delstatsföretag som inte ingår i denna transaktion och de kommunala företag som är belägna utanför EnergieAllianz leveransområde.

III. KONCENTRATIONEN

- (8) APT och E&S kontrolleras gemensamt av Verbund och EnergieAllianz. För att göra investeringar på mer än [...] miljoner euro, fastställa allmänna principer om affärspolicyn (inklusive principer för pris- och produktpolicyn) och ingå leveransavtal på mer än [...] TWh/år och en varaktighet på mer än [...] år krävs godkännande från båda sidor i styrelsen (för E&S i aktieinnehavarkommittén). Inom styrelsen måste båda sidor godkänna viktiga beslut såsom flerårs-, års-, månads-, vecko- och dagsplanering av produktion och försäljning samt ”day ahead”-arbetet (den energi som skall omsättas nästa dag) respektive det operativa dagliga arbetet. I strategiska beslut krävs godkännande från båda sidor på konsortiestämman.

kommissionens beslut av den 17 september 2001 i ärende COMP/M.2541 – RWA/Verbund/JV. RWA:s andelar och en del av Verbunds andelar såldes i slutet av 2002 till ESTAG.

* Delar av denna text har utformats så att konfidentiella uppgifter inte skall röjas. Dessa delar omges av en hakparentes och är markerade med en asterisk.

- (9) APT och E&S är knutna till varandra genom en gemensam, partssammansatt konsortiestämman. Dessutom kommer APT att ta hand om anskaffningen för E&S räkning.
- (10) APT och E&S fyller på varaktig basis autonoma ekonomiska enheters samtliga funktioner. Företagen har en egen företagsledning samt tillräckliga ekonomiska, personella, materiella och immateriella resurser och kommer att spela en aktiv roll på de marknader där de är verksamma.
- (11) Transaktionen innebär därmed en koncentration i den mening som avses i artikel 3.1 b i koncentrationsförordningen.

IV. FÖRFARANDET

- (12) Efter granskning av anmälan har kommissionen dragit slutsatsen att den anmälda koncentrationen omfattas av koncentrationsförordningens tillämpningsområde och att det finns allvarliga tvivel vad gäller förenligheten med den gemensamma marknaden och med EES-avtalet. Den 4 februari 2003 beslutade därför kommissionen, i enlighet med artikel 6.1 c i koncentrationsförordningen och artikel 57 i EES-avtalet, att inleda ett förfarande i detta fall.
- (13) Den 10 april 2003 skickade kommissionen i enlighet med artikel 18 i koncentrationsförordningen ett meddelande om invändningar till de anmälade parterna, som inkom med synpunkter på detta genom en skrivelse av den 25 april 2003. På begäran av de anmälade parterna hölls en muntlig utfrågning den 29 april 2003 varvid parterna och en rad tredje parter deltog. Efter att förfarandet inletts samt i anslutning till den muntliga utfrågningen har det hållits möten mellan kommissionen och de anmälade parterna för att ge parterna en lägesrapport om förfarandet.
- (14) Den 12 maj 2003 lade de anmälade parterna fram sina åtaganden. Kommissionen underrättade parterna om att kommissionens bedömning inklusive diskussioner med tredje parter genom en marknadsundersökning ledde till slutsatsen att de föreslagna åtagandena inte var tillräckliga för att lösa de konkurrensproblem som koncentrationen gav upphov till. Parterna ändrade därför de föreslagna åtagandena på ett sådant sätt att kommissionen på grundval av sin bedömning av de uppgifter som redan mottagits under loppet av undersökningen, inklusive resultaten av föregående marknadsundersökningar och utan att det finns behov av någon annan marknadsundersökning, klart kan avgöra att sådana åtaganden, när de väl har genomförts, löser konkurrensproblemen. Förslagen om ändringar presenterades i så god tid, enligt tillkännagivandet från kommissionen om korrigerande åtgärder som kan godtas enligt rådets förordning (EEG) nr 4064/89 och kommissionens förordning (EG) nr 447/98 (nedan kallat tillkännagivandet om korrigerande åtgärder)⁷ att det fanns tillräckligt med tid för lämpliga överläggningar med medlemsstaterna.⁸

⁷ EGT C 68, 2.3.2001, s. 7, punkt 43.

⁸ Dessa ändrade åtaganden utgör bilagan till detta beslut (nedan kallat bilagan).

V. BETYDELSE FÖR GEMENSKAPEN

- (15) De berörda företagen har en global försäljning på mer än 5 miljarder euro⁹ (för år 2001, i euro: Verbund 1 784 miljoner, EVN 1 015 miljoner, Wien Energie 1 822 miljoner, Energie OÖ 2 042 miljoner, BEWAG 165 miljoner och Linz AG 427 miljoner). Fler än två företag har en försäljning inom gemenskapen som uppgår till mer än 250 miljoner euro (för år 2001, i euro: Verbund [...]*, EVN [...]*, Wien Energie [...]*, Energie OÖ [...]*, Linz AG [...]*). Företagen i EnergieAllianz uppnår en omsättning i Österrike som är mer än två tredjedelar av deras sammanlagda omsättning inom gemenskapen, dock uppgår Verbunds omsättning i Österrike till mindre än två tredjedelar av dess sammanlagda omsättning inom gemenskapen. Den anmälda koncentrationen har därför en gemenskapsdimension enligt artikel 1.2 i koncentrationsförordningen. Det rör sig inte om ett samarbetsärende med Eftas övervakningsmyndighet enligt EES-avtalet.

VI. BEDÖMNING ENLIGT ARTIKEL 2 I KONCENTRATIONSFÖRORDNINGEN

A. DEN ÖSTERRIKISKA ELSEKTORNS STRUKTUR

1. Rättsliga ramar

- (16) Den österrikiska elsektorns struktur präglades fram till 1999 av den andra Verstaatlichungsgesetz (lagen om förstatligande) från 1947, i vilken det föreskrevs om en strikt uppdelning av ansvarsområdena och ett vittgående områdesskydd för företag som är verksamma inom denna sektor. Enligt denna var Verbunds uppgift i huvudsak att producera el i storkraftverk, anlägga och driva överföringsnät samt utbyta el med utlandet. De nio delstatsföretagen BEWAG (Burgenland), KELAG (Kärnten), EVN (Niederösterreich), Energie OÖ (Oberösterreich), Salzburg AG (Salzburg), STEWEAG (Steiermark), TIWAG (Tyrolen), VKW (Vorarlberg) och Wienstrom (Wien) och de fem kommunala företagen för delstatshuvudstäderna Graz, Innsbruck, Klagenfurt, Linz och Salzburg skötte eldistributionen till alla kundkategorier i sina respektive leveransområden. Den el som delstatsföretagen behövde och inte själv producerade köptes i huvudsak från Verbund. För att reglera leveransförbindelserna mellan Verbund och delstatsföretagen slöts så kallade samordningsavtal.
- (17) Direktivet om den inre marknaden för el har i Österrike huvudsakligen genomförts genom Elektrizitätswirtschafts- und Organisationsgesetz. Enligt denna lag har sedan den 19 februari 1999 alla slutförbrukare med en årlig elförbrukning på mer än 40 GWh och sedan den 19 februari 2000 alla slutkunder med en årlig elförbrukning på mer än 20 GWh rätt till tillträde till nätet och kan fritt välja elleverantör. Dessutom har sedan den 19 februari 1999 även operatörer av distributionsnät, som förfogar över ett överföringsnät, det vill säga i huvudsak delstatsföretagen och de kommunala företagen rätt till tillträde till nätet.
- (18) Under 2000 avreglerades den österrikiska elmarknaden med hjälp av Energieliberalisierungsgesetz (lagen om liberalisering av energimarknaden). Sedan den 1 oktober 2001 har alla kunder – oavsett förbrukning eller leveransmängd – rätt till

⁹ Omsättningen är beräknad på grundval av artikel 5.1 i förordningen om kontroll av företagskoncentrationer och kommissionens meddelande om beräkning av omsättning (EGT C 66, 2.3.1998, s. 25).

tillträde till nätet och möjlighet att fritt välja leverantör. Detta datum upphörde också slutgiltigt alla Verbunds samordningsavtal med delstatsföretagen att gälla.

- (19) Marknadsövervakningen och garantin av konkurrensen (särskilt den sektorspecifika regleringen och övervakningen av åtskiljande av olika verksamhetslag, så kallad unbundling) åligger enligt lagen Energie-Control GmbH (nedan kallat E-Control), ett företag i privat rättsform, som till 100 % ägs av Republiken Österrike. Energie-Control Kommission är en oberoende statlig tillsynsmyndighet som är överordnad E-Control och som ansvarar för att fatta beslut om överklagande av besked från E-Control, godkänna avgifter för nättillträde samt bilägga tvister om beviljande av nättillträde.

2. Nuvarande situation vad gäller produktion och leverans av el

- (20) 2001 producerades totalt 62 250 GWh el i Österrike. Produktionen från vattenkraft uppgick till 29 494 GWh i vattenkraftverk utan magasinering (strömkraftverk) och ytterligare 12 340 GWh i vattenkraftverk med magasinering (magasinkraftverk). Sammanlagt producerades under 2001 67,2 % av den totala produktionen i vattenkraftverken. I värmekraftverken producerades 20 416 GWh vilket motsvarar en andel på 32,8 % av produktionen. I följande tabell visas elproduktionen fördelat på de viktigaste företagen som är verksamma inom detta område:

Tabell 1
Elproduktion i Österrike 2001

| Producent | Produktion (GWh) | Andel av produktionen |
|---|---------------------|-----------------------------|
| VERBUND | [20 000–25 000]* | [30–40 %]* |
| STEWEAG-STEG ^{o)} | [1 000–6 000]* | [0–10 %]* |
| Energie OÖ ^{oo)} | [1 000–6 000]* | [0–10 %]* |
| Wienstrom ^{ooo)} | [1 000–6 000]* | [0–10 %]* |
| EVN ^{ooo)} | [1 000–6 000]* | [0–10 %]* |
| Linz AG ^{oo)} | [0–4000]* | [0–10 %]* |
| BEWAG | 0 | 0,0 % |
| KELAG | [1 000–6 000]* | [0–10 %]* |
| Salzburg AG | [0–4000]* | [0–10 %]* |
| TIWAG ^{o)} | [1 000–6 000]* | [0–10 %]* |
| VKW inkl. VIW ^{o)} | [1 000–6 000]* | [0–10 %]* |
| Övriga elleverantörer och övrig industri | [10 000–15 000]* | [15–25 %]* |
| Total produktion ^{o)} | 62 250 | 100 % |

^{o)} uppskattad

^{oo)} räkenskapsåret 2000/2001

^{ooo)} kalenderåret 2001

Källa: Uppgifter från parterna enligt årsredovisningar, statistik från E-Control

- (21) Österrike är uppdelat i tre utjämningszoner. Delstaterna i väster, det vill säga Vorarlberg och Tyrolen, utgör var och en för sig en egen utjämningszon som hör till det tyska utjämningsområdet. Den återstående, ojämförligt största delen av den österrikiska

förbundsrepubliken utgör utjämningszon ”öst” (APG-zonen) som samtidigt utgör ett självständigt utjämningsområde. I denna utjämningszon driver Verbund högspänningsnätet och har enligt UCTE:s bestämmelser såsom systemansvarig för utjämningszonen ansvaret för att upprätthålla balansen mellan produktion och förbrukning genom att tillhandahålla respektive avropa utjämningsenergi.

- (22) Delstatsföretagen – som utgörs av företagen i EnergieAllianz samt STEWEAG-STEG i Steiermark, Salzburg AG i delstaten Salzburg, KELAG i Kärnten, TIWAG i Tyrolen, VKW i Vorarlberg – driver distributionsnätet i sina traditionella distributionsområden. De får el både från Verbund och från de egna kraftverken samt i någon mån från utlandet och via affärstransaktioner.
- (23) Såväl Verbund som delstatsföretagen levererar el till slutkunder. Vidare är ett stort antal mindre kommunala och privata elleverantörer verksamma som eldistributörer på slutkundsnivå, och har till viss del även egen produktionskapacitet.

B. RELEVANTA PRODUKTMARKNADER

1. Inledning

- (24) En relevant produktmarknad omfattar alla varor eller tjänster som på grund av sina egenskaper, sitt pris och den tilltänkta användningen av konsumenterna betraktas som utbytbara. Här handlar det i första hand, enligt kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i gemenskapens¹⁰ (nedan kallat tillkännagivandet om definitionen av relevant marknad), om kriterierna för utbytbarheten på efterfrågesidan, utbytbarheten på utbudssidan och potentiell konkurrens.

a) Överlappningar av de berörda företagens verksamheter

- (25) Den föreliggande koncentrationen leder till att Verbunds och EnergieAllianz hittillsvarande verksamheterna när det gäller elleverans förs samman.
- (26) De berörda företagens verksamheter överlappar varandra i huvudsak när det gäller leverans till slutanvändare inom industrin och storföretag (storkunder) och leverans till eldistributörer liksom elhandeln, samt i en mindre omfattning även när det gäller leverans till hushållskunder och kunder inom småindustrin (småkunder, som i Österrike traditionellt kallas tariffkunder). Därutöver finns överlappningar vid tillhandhållandet av utjämningsenergi, som krävs för att upprätthålla balansen mellan produktion och förbrukning.
- (27) När det gäller produktion och överföring av el finns det inga överlappningar för de berörda företagens verksamheter på marknaden. Detta beror dels på att de berörda företagens produktionsavdelningar endast säljer den el man producerar internt inom koncernen och att elen därför inte står till förfogande på marknaden på produktionsnivå utan först på den efterföljande försäljningsnivån, och dels beror det på att nätdriftsområdet utgör ett naturligt monopol. Likväl bör hänsyn tas till de berörda företagens ställning när det gäller elproduktion vid bedömningen av koncentrationens effekter på de berörda marknaderna.

¹⁰ EGT C 372, 9.12.1997, s. 5, punkterna 7, 13 och följande.

b) Relevanta avgränsningar av produktmarknaderna

- (28) De anmälade parterna har till att börja med förslagit att leveranser till småkunder, leveranser till storkunder, elhandeln inklusive leveranser till eldistributörer samt tillhandahållande av utjämningsenergi bör hänföras till skilda relevanta produktmarknader.
- (29) I sitt svar på meddelandet om invändningar och i den muntliga utfrågningen har parterna ändrat sin uppfattning när det gäller den exakta klassificeringen av leveranser till storkunder och eldistributörer. De anser numera att detta område bör delas upp i prisorienterade och serviceorienterade kunder. För prisorienterade kunder är priset det enda avgörande kriteriet vid valet av elleverantör. Serviceorienterade kunder är beroende av ytterligare tjänster såsom fullständig försörjning, energiförvaltning eller leveranser av utjämningsenergi och måste därför ta hänsyn till kvaliteten på dessa tjänster vid valet av elleverantör.
- (30) Enligt parternas beskrivning, som de klargjorde vid utfrågningen, hör de stora österrikiska regionala elleverantörerna (stora eldistributörer, även kallade delstatsleverantörer eller delstatsföretag) samt i vissa fall även de kommunala kraftverken i delstatshuvudstäderna till marknaden för prisorienterade kunder. Bland storkunderna kan möjligen några få storkunder¹¹ tillskrivas denna marknad. Vidare bör alla deltagare i elhandeln hänföras till marknaden för prisorienterade kunder. Alla övriga storkunder och eldistributörer (nedan kallade små eldistributörer) hör till marknaden för serviceorienterade kunder. Tillhandahållandet av utjämningsenergi anses fortfarande vara en självständig marknad.
- (31) Kommissionen har redan behandlat marknadsförhållandena i Österrike i ärendet Verbund/ESTAG¹². I beslutet lämnades dock öppet om marknaderna för elleverans i Österrike bör delas upp efter olika kundgrupper.
- (32) I det föreliggande fallet drar kommissionen, tillsammans med de anmälade parterna, slutsatsen att leveranser till småkunder, leveranser till storkunder och små eldistributörer (som parterna kallar serviceorienterade) samt leveranser till stora eldistributörer och elhandeln (som parterna kallar prisorienterade kunder) bör klassificeras som skilda relevanta marknader.
- (33) I det föreliggande beslutet kan det lämnas öppet
- a) om man måste skilja mellan olika relevanta marknader för å ena sidan leveranser till storkunder och å andra sidan leveranser till små eldistributörer,
 - b) om man måste skilja mellan olika relevanta marknader för å ena sidan leveranser till stora eldistributörer och å andra sidan elhandeln och
 - c) om tillhandahållandet av utjämningsenergi utgör en relevant marknad med hänsyn till bedömningen av effekterna på konkurrensen.

¹¹ Till exempel Österreichische Bundesbahnen (ÖBB).

¹² Kommissionens beslut av den 14 december 2001 i ärende COMP/M.2485 – Verbund/Estag.

1. Leveranser till slutförbrukare: åtskillnad mellan storkunder och småkunder

- (34) Enligt parterna finns det vid elleverans till slutförbrukare olika relevanta marknader för leveranser till å ena sidan småkunder (privathushåll, småföretag och jordbruksföretag) och å andra sidan storkunder (industrin och storföretag) trots att marknaden i Österrike är helt avreglerad via lagstiftningen. De senare tillskriver parterna numera marknaden för ”serviceorienterade kunder”. Parterna föreslår att man använder förbrukningen och anslutningseffekten, som används på grundval av de rättsliga ramvillkoren för de standardiserade förbrukningsprofilerna, för att skilja mellan storkunder och småkunder. Enligt den gällande lagstiftningen erbjuds kunder med en förbrukning på mindre än 100 000 kWh/år (det vill säga mindre än 0,1 GWh/år) eller en anslutningseffekt på mindre än 50 kW standardiserade förbrukningsprofiler.
- (35) Enligt kommissionens information i det föreliggande förfarandet bör man vid försäljning av el, i enlighet med parternas uppfattning, skilja mellan en marknad för leverans till småkunder respektive storkunder (slutanvändare inom industrin och storföretag). Undersökningen har inte gett något stöd för någon ytterligare differentiering¹³.
- (36) Precis som parterna har förklarat och som har bekräftats i kommissionens undersökningar finns det i Österrike betydande skillnader mellan storkundernas och masskundernas efterfrågemönster. Storkunderna är normalt mer priskänsliga och därmed mer benägna att byta leverantör än småkunderna. Även förhandlingsstyrkan och förhandlingstekniken skiljer sig åt. Detta återspeglas i energileverantörernas skilda marknadsstrategier och prisnivåer. För storkunderna är prissättningen och eventuellt anbudets flexibilitet viktigast. För masskunderna är försäljningen ytterligare differentierad (till exempel med avseende på ”ren el”, särskilt från den inhemska vattenkraften, och el från fossila bränslen eller kärnkraft) och det finns en kvalitativ kontakt med kunderna.
- (37) Vidare bidrar de olika nätnivåerna, som elen levereras på till slutkunderna och masskunderna, till differentieringen. Visserligen utgör de olika spänningsnivåerna, som elen levereras vid, i sig inga hinder för marknadsinträde på grund av den fastställda ”frimärkestarriffen” för transiteringen. Ju lägre nätnivå som elen levereras på desto större andel av den totala elräkningen utgörs av avgifterna för nätet. Den relativa fördelen för en kund att byta leverantör minskar därmed med nätnivån och det stigande nätpriset.

2. Leveranser till eldistributörer: Åtskillnad mellan regionala elleverantörer (delstatsföretag) och små eldistributörer

- (38) Parterna anser först och främst att leveranser till eldistributörerna på det hela taget skall tillskrivas marknaden för elhandel eftersom eldistributörernas verksamhet i stor utsträckning motsvarar den klassiska definitionen av elhandel, nämligen att köpa och sälja el i vinstsyfte. Denna klassificering stämmer också överens med den praxis som de österrikiska elleverantörerna tillämpar i sina verksamhetsberättelser, där de sammanför

¹³ Man kan möjligen överväga om ett litet antal mycket stora slutanvändare, såsom ÖBB, på grund av sitt mer ”prisorienterade” än ”serviceorienterade” konsumtionsbeteende kan särskiljas från de övriga storkunderna och därmed inte skall tillskrivas storkundsmarknaden (respektive marknaden för storkunder och små eldistributörer). Detta skulle dock inte påverka slutkundsmarknadens struktur och därmed bedömningen av effekterna på konkurrensen, eftersom det å andra sidan vid en särskild bedömning av det kundsegment som nämns här inte finns några farhågor i fråga om konkurrensen.

grossister och eldistributörer under den gemensamma kategorin handel (Trading). Inom ramen för sitt svar på kommissionens invändningar och vid den muntliga utfrågningen har parterna ändrat sin åsikt i riktning mot att en bestämd grupp eldistributörer, nämligen små eldistributörer, bör tillskrivas marknaden för ”serviceorienterade kunder” tillsammans med slutanvändare inom industrin och storföretag. Parterna motiverar detta med liknande priser, liknande konsumtionsmönster och behovet av att köpa kompletterande tjänster tillsammans med elen.

(39) Enligt vad kommissionen erfarit måste faktiskt leveranser till å ena sidan stora regionala eldistributörer (delstatsleverantörer) och å andra sidan alla övriga eldistributörer tillskrivas olika relevanta marknader.

a) *Det kan lämnas öppet om leveranser till små eldistributörer, som skiljer sig från leveranser till stora eldistributörer, skall tillskrivas marknaden för leveranser till större slutförbrukare eller om de utgör en särskild marknad*

(40) Undersökningen har visat att de små eldistributörernas – hit hör alla kommunala kraftverk samt privata elverk¹⁴ – efterfrågan på el tydligt skiljer sig från de stora eldistributörernas efterfrågan, för att inte tala om tradingmarknaden. Små eldistributörer, vars årsförsäljning i de flesta fall tydligt ligger under 500 GWh, får som regel leveranser på grundval av ett- eller fleråriga leveransavtal. Dessa är ofta kopplade till ett avtal om fullständig försörjning som gör att det inte finns något behov av att köpa mer energi och som även omfattar leverans av den utjämningsenergi som krävs. Dessa eldistributörer har på grund av att de är så små inte tillgång till den finansiella och administrativa kapacitet som krävs för att aktivt kunna göra inköp på den fria marknaden. De är därför hänvisade till långfristiga, stabila leveransavtal med vanligtvis endast ett företag, normalt en regional elleverantör i tidigare led. Av samma skäl köper dessa små eldistributörer endast undantagsvis utjämningsenergi. Dessa nyckelfaktorer för fullständig elförsörjning förenar – såsom parterna har angett vid det muntliga förhöret – leveranser till små eldistributörer med marknaden för storkunder.

(41) Å andra sidan finns det stöd för att omständigheterna vid leveranser till små eldistributörer också skiljer sig från leveranser till slutkunder inom industrin och storföretag. För det första har små eldistributörer på grund av sin kundstruktur – de försörjer till största delen hushållskunder och små industrikunder – ett konsumtionsmönster som skiljer sig från storkunder som kommer till uttryck i en annan karakteristik när det gäller inköp av el¹⁵. För det andra konkurrerar de små eldistributörerna i sina respektive distributionsområde med andra stora eldistributörer, särskilt företagen i EnergieAllianz – på ett sätt som skiljer sig från storkunderna – vid leverans till vissa grupper av slutförbrukare (normalt småkunder

¹⁴ Dessa utgörs av alla österrikiska eldistributörer, med undantag för delstatsleverantörerna (företagen i EnergieAllianz samt STEWEAG-STEAG, Salzburg AG, KELAG, TIWAG och VKW), och de närstående företagen, med undantag för Verbund och EnBW Austria. I sitt svar på kommissionens invändningar angav koncentrationsparterna att klassificeringen av vissa kommunala kraftverk i de österrikiska delstatshuvudstäderna inte är entydig eftersom deras efterfrågemönster mer liknar delstatsleverantörens än de övriga små eldistributörernas. Denna fråga är dock när allt kommer omkring oviktig eftersom den exakta klassificeringen av de berörda kommunala kraftverken varken påverkar bedömningen av effekterna på konkurrensen på marknaden för leveranser till små eldistributörer (respektive storkunder och små eldistributörer) eller på marknaden för leveranser till stora eldistributörer (respektive elhandelsmarknaden inklusive leveranser till större eldistributörer).

¹⁵ Detta kan vara anledningen till att små eldistributörer – som ett stort antal av dem framfört till kommissionen – ofta får mindre fördelaktiga villkor jämfört med slutanvändarna inom industrin och storföretag. De anmälade parterna förnekar dock detta.

med en årsförbrukning på mindre än 0,1 GWh och industrikunder med en årsförbrukning på omkring 0,1–4 GWh).

- (42) Det är dock inte nödvändigt i det föreliggande beslutet att slutgiltigt avgöra om leveranser till små eldistributörer utgör en egen relevant marknad som skiljer sig från storkundernas marknad. Det står klart att leveranser till små eldistributörer, som är hänvisade till avtal om fullständig försörjning, i varje fall inte skall tillskrivas samma marknad som leveranser till stora regionala distributörer eller elhandeln. Både under antagandet om att det finns en enhetlig marknad för leveranser till storkunder och små eldistributörer och att det finns två skilda marknader skulle den föreliggande koncentrationen skapa eller förstärka en dominerande ställning på båda dessa tänkbara marknader.

b) *Det kan lämnas öppet om leveranser till regionala elleverantörer (delstatsleverantörer) utgör en särskild relevant marknad eller bör tillskrivas elhandelsmarknaden*

- (43) Leveranserna till de stora österrikiska eldistributörerna (delstatsföretagen), det vill säga de företag som har förts samman till EnergieAllianz samt STEWEAG-STEG, Salzburg AG, KELAG, TIWAG och VKW, skiljer sig tydligt från leveranserna till små eldistributörer genom en rad faktorer.
- (44) Fram till avregleringen av den österrikiska elmarknaden köpte delstatsleverantörerna all el som de behövde, men inte själva kunde producera, från Verbund som de var förbundna med genom samordningsavtal. När marknaden öppnades helt den 1 oktober 2001 och samordningsavtalen hade löpt ut kunde delstatsleverantörerna fritt välja sina inköpskällor. På grund att de elmängder som de efterfrågar och deras omfattande finansiella och administrativa kapacitet har de större möjligheter än de små eldistributörerna att faktiskt utnyttja denna lagenliga möjlighet. De regionala elleverantörerna köper den el som de behöver utöver den el som de själva producerar dels från Verbund, dels från andra delstatsleverantörer och utländska elleverantörer samt på den fria marknaden. Normalt sluter de inga avtal om fullständig försörjning utan anskaffar de extra energimängder och den utjämningsenergi de behöver i egen regi via egen energiförvaltning.
- (45) Parterna hävdar att leveranserna till de österrikiska regionala elleverantörerna bör tillskrivas den allmänna elhandelsmarknaden. Kommissionens undersökningar har dock visat tydligt att marknaden för leveranser till de regionala elleverantörerna bör skiljas från den egentliga elhandelsmarknaden.
- (46) Med elhandel menas köp och försäljning av el för egen räkning och på egen risk. Kommissionen har i tidigare beslut betraktat handeln med el som om den sker på en marknad som är under uppbyggnad, och som först kunde skapas då kunderna gavs möjlighet till fritt val genom avregleringen¹⁶. I enlighet med detta är, förutom de oberoende handlarna utan egen produktionskapacitet och utan egna nät, även elproducenter, eldistributörer och elimportörer verksamma på leverantörssidan och delvis även på kundsidan.
- (47) När det gäller elhandeln kan man i huvudsak urskilja följande områden:

¹⁶ Beslut av den 28 september 1999 i ärende IV/M.1557 – EdF/Louis Dreyfus, punkterna 16–18. Beslut av den 13 juni 2000 i ärende COMP/M.1673 – VEBA/VIAG (EGT L 188, 10.7.2000, s. 1), punkt 18.

- a) OTC-handeln, varvid man förhandlar om och ingår individuella bilaterala avtal utanför en central börs eller handelsplats.
 - b) Handel med fysiska elprodukter via börsen. På detta sätt kommer man att kunna handla med spotleveranser i form av avtal på timbasis på den nyligen bildade elbörsen, Energy Exchange Alpen-Adria (EXAA) i Graz. Från och med år 2003 kommer det även att vara möjligt att göra terminsaffärer där.
 - c) Handel med icke-fysiska finansiella derivat (så kallade energiderivat) som just är på gång att utvecklas och som för närvarande fortfarande spelar en underordnad roll i Österrike.
- (48) Delstatsföretagen levererar i huvudsak el till slutkunder (både till storkunder och tariffkunder) och till mindre eldistributörer. Som redan klargjorts köper delstatsleverantörernas kunder normalt all el (med undantag av egenproduktion) från en och samma leverantör. För att kunna garantera kunderna fullständig försörjning är de regionala elleverantörerna i sin tur hänvisade till att ingå långfristiga, fasta leveransavtal, åtminstone när det gäller den största delen av elleveranserna.
- (49) Av detta skäl är det inte aktuellt för delstatsleverantörerna att täcka sitt behov via kortsiktiga elaffärer på börsen, åtminstone inte när det gäller den största delen av den el de köper in. Enligt undersökningarna är det inte entydigt om det är lämpligt att köpa leveranser på längre sikt via OTC-handeln. Åtminstone en delstatsleverantör har angett att elhandelsmarknaderna i det avseendet inte förfogar över den likviditet som krävs.
- (50) Även om dessa synpunkter talar för att man kan utgå från att det finns en separat relevant marknad för leveranser till stora regionala elleverantörer (delstatsföretag) kan denna fråga lämnas öppen eftersom koncentrationen inte skulle skapa eller förstärka en dominerande ställning på en sådan marknad.

3. Utjämningsenergi

- (51) Leverans av elenergi skiljer sig från de flesta andra produktmarknader genom att elenergin inte kan lagras och att det inte på förhand är bestämt exakt hur mycket energi som skall levereras. Den sannolika förbrukningen kan visserligen prognostiseras med hjälp av så kallade produktionsplaner och förbrukningsprofiler. Denna prognos stämmer i regel inte exakt överens med det verkliga konsumtionsmönstret. Detta leder till att det finns behov av utjämningsenergi som prompt ställs till förfogande för att löpande täcka skillnaden mellan tillgång och efterfrågan på elenergi.
- (52) Den utjämningsenergi som behövs för att upprätthålla balansen mellan produktion och förbrukning ställs till förfogande inom en utjämningszon
- a) genom att produktionen inom utjämningszonen anpassas (så kallad sekundärreglering) eller
 - b) genom att den så kallade snabbreserven sätts in som ett extra, kortfristigt reglerinstrument eller
 - c) genom det så kallade oönskade utbytet för en utjämningszon med kringliggande UCTE-utjämningszoner, då en fullständig reglering varken är möjlig med hjälp av sekundärreglering eller snabbreserven.

- (53) Parterna anser att konkurrensvillkoren för att tillhandahålla utjämningsenergi skiljer sig så mycket från de andra elleveransmarknaderna att detta utgör en egen relevant marknad.
- (54) Ställningen för de företag som berörs av koncentrationen när det gäller att tillhandahålla utjämningsenergi, särskilt i form av snabbreserven, är en faktor som bidrar till att en dominerande ställning skapas eller förstärks på flera elleveransmarknader. Detta gäller oavsett om tillhandahållandet av utjämningsenergi, särskilt i form av snabbreserv, i sin tur utgör en egen relevant marknad eller ej. Den exakta relevanta marknaden kan, i fråga om tillhandahållandet av utjämningsenergi, lämnas öppen när det gäller detta beslut.

C. GEOGRAFISKT RELEVANTA MARKNADER

- (55) Den relevanta geografiska marknaden omfattar det område inom vilket de berörda företagen tillhandahåller de relevanta produkterna eller tjänsterna, inom vilken konkurrensvillkoren är tillräckligt likartade och som kan skiljas från angränsande geografiska områden framför allt på grund av väsentliga skillnader i konkurrensvillkoren. Här rör det sig i första hand om kriterierna för utbytbarheten på efterfrågesidan, utbytbarheten på utbudssidan och potentiell konkurrens¹⁷.
- (56) De anmälade parterna utgår ifrån att den geografiskt relevanta marknaden för leveranser till storkunder, eldistributörer och elhandeln omfattar ett större område än Österrike och åtminstone även omfattar Tyskland, medan den för småkunder är begränsad till Österrike. Parterna motiverar sin uppfattning, om att de anser att Österrike och Tyskland utgör en geografiskt relevant marknad för leveranser till storkunder, framför allt med den kapacitet som finns i kopplingsstationerna via vilka el kan importeras från utlandet, särskilt från Tyskland. Vidare hävdar de att den fullständigt genomförda avregleringen av elmarknaden i Österrike, som har åstadkommit genom genomförandet av direktivet om den inre marknaden för el, har lett till att den österrikiska marknaden har öppnats för utländska leverantörer. Detta borde även påverka definitionen av den geografiskt relevanta marknaden när det gäller koncentrationskontrollen.
- (57) Kommissionens undersökningar har visat att elmarknaderna för leveranser till storkunder, små eldistributörer och småkunder (tariffkunder) ur geografiskt hänseende inte omfattar ett större område än Österrike då man använder de relevanta kriterierna för definitionen av den geografiska marknaden. Däremot skulle en eventuell marknad för leveranser till större regionala eldistributörer kunna få en geografiskt vidare omfattning.

1. Marknaden respektive marknaderna för leveranser till storkunder och små eldistributörer samt marknaden för leveranser till småkunder är nationell(a)

a) De österrikiska elmarknadernas struktur och rättsliga ramvillkor skiljer sig väsentligt från de som gäller i de angränsande länderna

- (58) Koncentrationsparternas och deras konkurrenters marknadsandelsfördelning, när det gäller elleveransmarknaderna i Österrike, skiljer sig väsentligt från den som gäller i de angränsande länderna eller på EES-nivå och tyder på att de berörda marknaderna ur geografiskt hänseende är begränsade till Österrike¹⁸. Här räcker det att fastställa att de

¹⁷ Kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad (fotnot 10), punkt 8, 13 och följande.

¹⁸ Kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad (fotnot 10), punkt 28.

viktigaste elleverantörerna på EES-nivå, såsom EdF, E.On, RWE respektive Enel, inte har någon marknadsandel som överstiger 5 % i Österrike när det gäller leveranser till småkunder, storkunder och små eldistributörer. Det samma gäller när man enbart betraktar de viktigaste konkurrenterna på de tyska elmarknaderna (E.On, RWE, EnBW och Vattenfall). Omvänt uppnår inte en enda österrikisk elleverantör en marknadsandel på över 5 % på någon av elleveransmarknaderna i någon angränsande medlemsstat eller ens på EES-nivå.

- (59) Det bör även framhållas att de rättsliga ramvillkoren i Österrike tydligt skiljer sig från ramvillkoren i de angränsande länderna Schweiz och Tyskland. I Schweiz gäller inte direktivet om den inre marknaden för el. De bestämmelser om nättillträde och marknadsreglering som har införts på grundval av detta direktiv i Österrike respektive i Tyskland skiljer sig avsevärt från varandra (tillträde till nätet genom förhandlingar inom ramen för ett så kallat branschavtal och konkurrensövervakning från Bundeskartellamts sida i Tyskland i jämförelse med nättillträde enligt "frimärkestarif" och inrättandet av en oberoende tillsynsmyndighet i Österrike).

b) *Elimport från utlandet är av underordnad betydelse vid leveranser till storkunder och små eldistributörer*

- (60) Till att börja med spelar den el som importeras från utlandet och distribueras till österrikiska elkunder en förhållandevis liten roll. Samtidigt som man kan konstatera att det finns ett betydande utbyte av el på grossistnivå mellan Tyskland och Österrike¹⁹ exporteras el från Tyskland till Österrike endast i begränsad utsträckning när det gäller strukturerade leveranser till slutkunder och små eldistributörer.
- (61) 2002 uppgick den totala leveransen till storkunderna i Österrike till 25,6 TWh. Kommissionens undersökningar har visat att leveranserna från tyska leverantörer (EnBW und E.On²⁰) till storkunder uppgick till mindre än 1 TWh. Detta motsvarar en andel på mindre än 3 % av den totala försäljningen till storkunder i Österrike. Den schweiziska elleverantören Atel har ingen leverans till storkunder. Marknadsundersökningen har inte på något sätt visat att denna situation kommer att förändras i någon avgörande utsträckning inom den närmaste framtiden.
- (62) Det samma gäller för små eldistributörer. Kommissionen har inom ramen för sin undersökning ställt frågor till de österrikiska eldistributörerna om deras elleverantörer. Av 75 privata elverk och kommunala kraftverk har endast en kund – ett inköpskooperativ för små eldistributörer – angett att de får leveranser från en utländsk leverantör. Den totala mängden el som levererades till små eldistributörer uppgick år 2002 till omkring 7 300 GWh. Leveranserna från den utländska leverantören till inköpskooperativet för små eldistributörer uppgick till mindre än 200 GWh i år. Detta motsvarar en andel på mindre än 3 % av den totala försäljningen till små eldistributörer i Österrike. Den utländska leverantören har dock förlorat denna kund till STEWEAG-STEG, ett av Verbunds intressebolag.

¹⁹ Österrike exporterar traditionellt spetslastel till Tyskland och importerar baslastel från samma land.

²⁰ RWE finns endast representerat i Österrike för leveranser till slutkunder via sitt österrikiska dotterbolag KELAG. Vattenfall är inte verksamt i Österrike på slutkundsnivå.

c) Utländska leverantörer har hittills endast i begränsad utsträckning deltagit i anbudsinfordringar i Österrike och så gott som aldrig fått något kontrakt

(63) Sedan avregleringen har många storkunder bytt leverantör. Bytet har i regel varit begränsat till österrikiska leverantörer. Detta gäller även för små eldistributörer som dock inte har varit beredda att byta leverantör i lika hög utsträckning som storkunderna. Utländska leverantörer har endast i mycket begränsad utsträckning deltagit i anbudsinfordringarna. Bland storkunderna var det främst EnBW och bland de små eldistributörer Atel. Av de 123 kunder som har tillfrågats inom ramen för undersökningen (48 slutanvändare inom industrin och storföretag inklusive stora kedjekunder²¹ samt 75 små eldistributörer) har man i endast ett fåtal fall sedan avregleringen begärt in anbud från utländska leverantörer vid anbudsinfordringar om leveransavtal. I nästan alla dessa fall uppmanades EnBW att inkomma med anbud. Utländska leverantörer har endast mycket sällan fått kontraktet. Det enda undantaget är åter igen EnBW. Av de 123 kunder som tillfrågades inom ramen för undersökningen fick EnBW kontraktet som elleverantör i fyra fall år 2000, i åtta fall år 2001 och i tolv fall år 2002. Som första och andra reservleverantör återfanns i regel österrikiska leverantörer, med undantag av EnBW i några fall. EnBW:s marknadsandel är därför i motsvarande grad liten när det gäller leveranser till storkunder, på tydligt under 3 %. Även Atels andel av leveranserna till små eldistributörer låg alltid på tydligt under 5 %. Inga andra utländska leverantörer har, om man bortser från E.Ons marginella andel av storkundsmarknaden, trätt in på den österrikiska marknaden²².

(64) Av detta följer att utländska leverantörer i huvudsak är verksamma när det gäller exportleveranser på grossistnivå men inte har kunnat bygga upp några leverantörsförbindelser med slutkunder och endast i begränsad utsträckning med små eldistributörer.

d) Även om det borde vara möjligt för utländska leverantörer att i större utsträckning vara verksamma i Österrike – eftersom det saknas tekniska hinder för tillträde – försvåras marknadsinträdet särskilt av fast etablerade kundrelationer och kundpreferenser, distributionskostnaderna samt prisnivån, som är lägre än i Tyskland

(65) Det går inte att förklara att det inte finns några utländska leverantörer på marknaden med några tekniska hinder för tillträde. Precis som parterna med rätta klargör finns det inga flaskhalsar när det gäller kopplingsstationerna mellan Tyskland och Österrike respektive mellan Schweiz och Österrike. Kopplingsstationernas kapacitet motsvarar omkring 25 %

²¹ Kedjekunder är kunder som köper el till ett stort antal förbrukningsställen. Detta gäller till exempel stora detaljhandelsföretag som är filialer.

²² Parterna lade i ett senare skede av förfarandet fram siffror på anbudsgivarmönstret för EnergieAllianz storkunder som tyder på ett annat anbudsgivarmönster för dessa kunder. Urvalet som parterna har presenterat är dock väsentligt mindre än det som ligger till grund för kommissionens undersökning. Urvalet innehåller inte heller, med några få undantag, några små österrikiska eldistributörer. Vidare är det oklart hur många av de påstådda utländska anbuden som verkligen härrör från dem samt hur många av dessa anbud som verkligen utgör konkurrenskraftiga anbud som kunderna uppfattade som möjliga alternativa leverantörer. Den största delen utländska anbud kom från EnBW. När det gällde de övriga tyska leverantörerna bekräftades de redogörelser som har lämnats genom parternas uppgifter.

av den österrikiska elförbrukningen²³. Rent tekniskt sett är det därför möjligt att importera el i betydande omfattning.

- (66) Det finns dock en flaskhals mellan det norra och södra området inom utjämningszon ”öst”. Här förbinds ledningarna för en lägre spänningsnivå (220 kV) med överföringsnätet för 380 kV. Sådana flaskhalsar utgör när allt kommer omkring importhinder. Vid leveranser av stora volymer till de aktuella förbrukningsområdena som ligger på andra sidan av dessa flaskhalsar kan nätet snabbt bli överbelastat. Operatören av överföringsnätet måste då ingripa och påverka elflödena så att säkerheten för nätet kan återställas.
- (67) Överföringsavgifterna för transitering av el genom en annan utjämningszon (CBT – Cross Border Tariff) utgör dock endast i begränsad utsträckning ett hinder för tillträde. Som redan har nämnts är Österrike uppdelat i tre utjämningszoner. I utjämningszon ”öst”, som omfattar hela Österrike förutom Tyrolen och Vorarlberg, och i Osttirol driver Verbund högspänningsnätet och ansvarar för att upprätthålla balansen mellan produktion och förbrukning. Utjämningszonerna Vorarlberg och Tyrolen hör däremot till det tyska utjämningsområdet. Tyskland tar visserligen ut en överföringsavgift på 0,5 euro/MWh direkt i utjämningszon ”öst” för transiteringen²⁴, men om transiteringen sker genom utjämningszonerna Tyrolen och Vorarlberg skall faktiskt ingen överföringsavgift erläggas. Vid transiteringen mellan olika utjämningszoner inom Österrike uppkommer nämligen av rättsliga skäl ingen överföringsavgift. På grund av att utjämningszonerna Tyrolen och Vorarlberg integrerats i det tyska utjämningsområdet tas ingen överföringsavgift ut för transiteringen från Tyskland.
- (68) Konkurrenterna har dock hävdade att en rad hinder för tillträde gör det betydligt svårare att ta sig in på marknaden. Till dessa hör distributions- och kundvärningskostnader, den minsta storleken som krävs för utjämningsgruppen, nätoperatörernas småskalighet och behovet av en hög andel vattenkraft i elmixen, särskilt när det gäller leveranser till småkunder.
- (69) Dessa hinder för marknadsinträde leder till att de österrikiska marknaderna för leveranser till storkunder, små eldistributörer och småkunder för närvarande inte är integrerade med de tyska marknaderna, trots att det i stort inte finns några tekniska hinder. Detta gäller även om man tar hänsyn till de åtgärder som hittills är genomförda och förväntas genomföras inom programmet för den inre marknaden för elsektorn, särskilt när det gäller direktivet om den inre marknaden för el som man snart skall fatta beslut om²⁵. De effekter som eftersträvas med dessa åtgärder, i syfte att öppna de tidigare avskärmade nationella marknaderna, är nämligen enligt kommissionens undersökningar inte tillräckligt säkra och kommer inte att uppnås omgående för att slutsatsen om att det finns en större geografiskt

²³ Källa: UCTE, Statistisk årsbok 2001. Anmälaren har angett en siffra som är högre än 25 %. Detta beror på att uppgiften uteslutande hänför sig till kopplingsstationernas termiska överföringskapacitet. Enligt E-Control är det i praktiken endast NTC-värdet (net transfer capacity) som är relevant eftersom man vid beräkningen tar hänsyn till hela nätet och gör en uppskattning på grund av nätets svaga punkter, det vill säga vilken kapacitet som i praktiken står till förfogande i kopplingsstationerna, för att kunna garantera en säker nätdrift även om en ledning eller transformator skulle falla bort.

²⁴ Den europeiska organisationen för systemansvariga, ETSO, befinner sig för närvarande i slutfasen av diskussionerna om att helt avskaffa överföringsavgiften från och med 2004 och söker efter andra vägar att fastställa priserna för gränsöverskridande elöverföring.

²⁵ Kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad (fotnot 10), punkt 32. Mer information om den föreslagna ändringen av direktivet om den inre marknaden finns i punkt (103).

relevant marknad skall kunna rättfärdigas. Det samma gäller i fråga om den förestående utvidgningen av Europeiska unionen. De tekniska och ekonomiska förutsättningarna för en integrering av Österrikes elmarknader med de angränsande nya medlemsstaterna Tjeckien, Slovakien, Ungern och Slovenien är ännu mindre jämfört med en integrering med Tysklands elmarknader.

- (70) Ett inträde på den österrikiska marknaden för långfristiga leveranser till små eldistributörer och storkunder lönar sig endast, på grund av de distributionskostnader som uppkommer, om man uppnår ett visst antal kunder. I detta sammanhang är det viktigt för en ny leverantör som träder in på marknaden att – förutom att täcka kostnaderna för att bygga upp ett distributionssystem som alltid uppstår vid ett marknadsinträde – skapa en tillräckligt stor utjämningsgrupp om man skall kunna hålla risken för kostnader för utjämningsenergi på en rimlig nivå. Det är lättare att jämna ut oväntade toppar och dalar i förbrukningen inom en stor utjämningsgrupp än för en ny konkurrent som träder in på marknaden med en utjämningsgrupp som av naturliga skäl är liten. En sådan konkurrent har automatiskt ett procentuellt sett större behov av utjämningsenergi, som vid beräkning av kostnaderna är mera riskfyllt. Konkurrenten kan i brist på egen produktionskapacitet inte själv erbjuda någon utjämningsenergi inom utjämningszonen.
- (71) Inom ramen för kommissionens marknadsundersökning angav merparten av marknadsaktörerna att kostnaderna för utjämningsenergi, och särskilt *risken* för kostnader som är förbundna med denna, utgör ett påtagligt hinder för marknadsinträde.
- (72) En ytterligare kostnadsfaktor i Österrike är nätoperatörernas småskalighet. På lokal nivå finns det mer än 100 nätoperatörer som täcker det österrikiska territoriet, där var och en har olika transiteringskostnader. Detta försvårar inträdet på marknaden för leverantörer som inte har den detaljerade marknadskännedom som krävs. Även om större industriområden ofta köper el på högre nätnivåer och därmed inte är lika drabbade av splittringen på den undre nätnivån, utgör denna småskalighet ett hinder för inträdet på marknaden inom de undre segmenten av storkundsmarknaden.
- (73) Vidare är det ur marknadsföringshänseende nödvändigt med tillgång till en betydande andel vattenkraft i elmixen för leveranser till småkunder. I den österrikiska elproduktionen spelar vattenkraften, som utgör mer än 67 % av den totala produktionen, en avgörande roll. Detta har framför allt konsekvenser för leveranserna till småkunder i form av ytterligare hinder för inträde. En betydande del av de österrikiska småkunderna lägger stor vikt vid leveranser av ”ren el”, det vill säga el som kommer från den inhemska vattenkraften och inte från fossila bränslen eller kärnkraft. Österrikiska elleverantörer, som huvudsakligen har tillgång till vattenkraft, har därför ytterligare fördelar – framför allt inom småkundsområdet – gentemot utländska leverantörer, som både måste se till att ha tillgång till vattenkraft och bygga upp en motsvarande märkesimage.
- (74) När det gäller de distributions- och kundvärningskostnader som uppstår vid ett inträde på marknaden hävdas i en studie, som företaget Frontier Economics har utfört på uppdrag av parterna, att dessa kostnader redan vid en förhållandevis liten höjning av elpriset för de österrikiska storkunderna på omkring [0–5]* % skulle utgöra en investering som är lönsam på kort till medellång sikt. Vid en användning av det så kallade SSNIP-testet skulle därmed resultatet bli att den relevanta marknaden är större än Österrike. I detta sammanhang kan följande påpekas.

- (75) I Frontier Economics-studien förklaras inte i tillräcklig utsträckning, till skillnad från i SSNIP-testet, hur en prishöjning hos Incumbent (tänkt som ett hypotetiskt monopolföretag) som leder till att kunderna väljer en eller flera av de nya marknadsaktörerna skulle påverka Incumbents lönsamhet. Även om en mindre, varaktig prishöjning hos det hypotetiska monopolföretaget på omkring 5–10 % skulle leda till ett marknadsinträde och att företaget till följd av detta skulle förlora marknadsandelar, utgör inte detta något bevis för att prishöjningen ändå inte skulle bli lönsam tack vare de klart högre vinstmarginalerna²⁶.
- (76) En avgörande svaghet hos Frontier Economics-modellen är vidare att inte tillräcklig hänsyn tas till verkliga marknadspriser utan att den tillämpar fiktiva marknadspriser²⁷. Dessa fiktiva priser ligger högre än de verkliga priserna av två skäl. För det första likställs, helt felaktigt, i studien de så kallade alternativkostnaderna (som ligger till grund för den hypotetiska beräkningen av marknadspriserna på storkundsmarknaden) med grossistpriserna. Därmed tas ingen hänsyn till att det uppstår (alternativa) kostnader för säljaren på grossistmarknaden som överstiger säljarens produktionskostnader (respektive självkostnader) och de vinstmarginaler som denne kan uppnå²⁸. Om man tar hänsyn till dessa framgår det att detta gör det mindre attraktivt att sälja el på grossistmarknaden för österrikiska producenter jämfört med att sälja direkt till slutkunder och att uppskattningen av marknadspriset för storkunder i Österrike därmed är för hög²⁹. För det andra visade även kommissionens marknadsundersökning att slutkundspriserna på den österrikiska storkundsmarknaden ligger långt under grossistpriserna. Följaktligen överskattas de verkliga marknadspriserna i Österrike i studien och därmed vinstmöjligheterna för en ny marknadsaktör som träder in på marknaden efter en ytterligare prishöjning.
- (77) På grundval av marknadsaktörernas uppgifter förefaller inte heller de antaganden som parterna har gjort i fråga om de värvningsrabatter som de nya marknadsaktörerna ger vara tillräckligt validerade. Det verkar, på grundval av marknadsaktörernas uttalanden, högst sannolikt att denna rabatt i realiteten är högre än vad parterna har antagit och därför även enligt parternas modell – som baseras på hypotetiska antaganden – bara skulle göra ett inträde lönsamt på kort sikt om priserna höjdes med betydligt mer än 5 %.³⁰

²⁶ Kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad (fotnot 10), punkt 17.

²⁷ ”Eftersom marknaden för serviceorienterade kunder befinner sig i en övergångsfas, de historiska priserna för det senaste året (2002) ger liten information om de förväntade priserna för detta och följande år, utgår vi från en hypotetisk kalkyl vid beräkningen av marknadspriserna.” (Frontier Economics: Gutachten zur Frage der Marktabgrenzung (utlåtande i fråga om marknadsavgränsningen), s. 61).

²⁸ Mer information om detta finns i punkt 89.

²⁹ Tvärtom ökar dessa kostnader, som med undantag av CBT-avgiften även gäller köparen, eventuellt arbitragekostnaderna för en ny marknadsaktör som vill sälja el till slutkunderna i Österrike.

³⁰ I Frontier Economics-studien uppskattades lönsamheten på kort sikt för nya aktörer baserat på antagandet om en procentuell värvningsrabatt på [<1]* % för att under ett år behålla kunder med en årsförbrukning på över 100 GWh, samt på antagandet om en rabatt på [<5]* % för kunder med en årsförbrukning på 4–20 GWh. I sitt svar på kommissionens begäran om upplysningar av den 2 maj 2003 utvidgade parterna antagandet om en värvningsrabatt på [<5]*% till att även gälla storkundsgruppen med en årsförbrukning på 0,1–4 GWh.

- (78) Sammanfattningsvis kan man säga att det finns allvarliga tvivel om metoden är relevant i praktiken och därmed om de scenarion som behandlas i den Frontier Economics-studie som parterna har lagt fram är gångbara. Om ytterligare fakta konsulteras visar det sig tvärtom självklart att prishöjningar som delvis ligger långt över 5 % för ett hypotetiskt monopolföretag på marknaden för leveranser till österrikiska storkunder och små eldistributörer utan tvekan skulle kunna vara lönsamma.

e) Slutprisivån är lägre i Österrike än i de angränsande medlemsstaterna

- (79) Förutom alla dessa hinder för tillträde tillkommer det avgörande faktum att prisnivån i Österrike på marknaden för storkunder ligger betydligt under prisnivån i Tyskland. År 2001 uppgick prisskillnaden inom industrikundsområdet enligt parternas uppgifter till omkring 20 %, och för hushållen uppges skillnaden vara dubbelt så stor³¹.
- (80) Parterna hävdade i sitt svar på meddelandet om invändningar och vid förhöret att slutkundspriserna i Tyskland och Österrike redan hade blivit mer enhetliga. Ändå har parterna inte presenterat några konkreta bevis för detta antagande, som motsäger andra

Till skillnad från detta visade kommissionens marknadsundersökning för företag som befinner sig i en konkurrenssituation som är jämförbar med att träda in på en marknad som utjämningszon ”öst” att de genomsnittliga värdena vid den övre gränsen överstiger antagandena i Frontier Economics-studien med 300 %, 63 %, 100 % respektive 183 % (för kundgrupperna >100 GWh, 20–100 GWh, 4–20 GWh respektive 0,1–4 GWh). Även vid den undre gränsen ligger endast ett värde inom ramen för antagandet i studien (i kundgruppen 20–100 GWh), medan de tre övriga värdena delvis ligger klart över antagandet (med 50 %, 25 % respektive 133 % för kundgrupperna >100 GWh, 4–20 GWh och 0,1–4 GWh). I detta avseende kan man inte under några omständigheter utgå ifrån att antagandena i studien motsvarar de verkliga marknadsförhållandena.

I sitt svar på kommissionens begäran om upplysningar av den 2 maj 2003 presenterade parterna en känslighetsanalys för resultatet av studien avseende högre värvningskostnader. Denna analys slutade dock med att värvningskostnaderna låg 50 % högre än vad som antogs från början. Som visats ligger detta till viss del tydligt under resultatet av marknadsundersökningen. Även vid dessa antaganden framgick att det för kundgrupperna med en årsförbrukning på 4–20 GWh respektive 20–100 GWh var nödvändigt med en vinsttröskel på över 5 % prishöjning. För storkundsgruppen med 0,1–4 GWh ligger vinsttröskeln, även utan någon höjning av de antagna värvningskostnaderna inom ramen för en känslighetsanalys (en analys beträffande detta gjordes aldrig av parterna) för nya marknadsaktörer vid en prishöjning på över 5 %. (Anmärkning: För denna kundgrupp ligger värvningskostnaderna enligt marknadsundersökning 133–188 % över det värde som parterna baserar sin beräkning på. I linje med detta har man skäl att anta att det krävs en prishöjning på väsentligt *över* 10 % för att komma över lönsamhetströskeln i denna kundgrupp.)

Därav följer att man vid en kritisk granskning av antagandena i Frontier Economics-studien kan dra slutsatsen att det krävs prishöjningar på betydligt mer än 5 % för att på kort sikt kunna göra ett lönsamt inträde på marknaden enligt Frontier Economics-modellen.

Kommentar till marknadsundersökningen: Kommissionen tillfrågade i detta avseende 7 företag som i tillräcklig grad är förtrogna med marknadssituationen i Österrike och som dessutom befinner sig i en marknadsställning som är jämförbar med att träda in på marknaden i utjämningszon ”öst”. Det rörde sig om de tyska företagen E.On och EnBW samt det schweiziska företaget Atel, de västösterrikiska leverantörerna TIWAG och VKW samt företagen MyElectric och Ökostrom som är verksamma i det undre storkundssegmentet. Kommissionen fick svar från sex av dessa sju företag, som delvis innehöll en övre och en undre gräns för rabatter för en ettårig kundvärvning för nya marknadsaktörer. Frågan löd som följer: ”Vilken är enligt er erfarenhet den värvningsrabatt som en leverantör, som ert företag, måste ge under det första året *för samma elprodukt* för att få en kund i APG-zonen att byta från den nuvarande leverantören? Ange denna rabatt i % av *det rena elpriset* (utan transiteringskostnader och pristillägg).”

³¹ Presentation ”Den österrikiska ellösningen”, januari 2002, s. 9. Priser för en årsförbrukning på 24 GWh. Källa: Eurostat, internationella tillsynsmyndigheter.

marknadsaktörers uppgifter. Kommissionen har analyserat de uppgifter som storkunder och små eldistributörer har angett om de rena energipriserna som de har betalat under åren 2000–2003. Den statistiska bearbetningen av dessa uppgifter visar att prisnivån i Österrike sedan slutet av 2001 för de tillfrågade marknadsaktörerna sammantaget verkar ha legat kvar på en jämförbar nivå. I genomsnitt sjönk prisnivån betydligt under år 2001, för storkunder med omkring 15 % och för små eldistributörer med omkring 20 %. År 2002 sjönk nivån ytterligare något (för storkunder med omkring 0–5 % och för små eldistributörer med omkring 5–10 %). 2003 steg den något igen för storkunder och små eldistributörer, i genomsnitt med omkring 2–5 %. Detta innebär, i kombination med parternas uppgifter om prisnivån i Österrike år 2001 som nämns ovan, att prisnivån i Österrike precis som tidigare måste ligga betydligt under Tysklands nivå, framför allt eftersom parterna inte utgår från en prissänkning i Tyskland.

- (81) Ett viktigt skäl till att prisnivåerna skiljer sig åt är att de genomsnittliga produktionskostnaderna är lägre för de österrikiska vattenkraftverken. Visserligen bestrider parterna detta med argumentet att vattenkraftverken inte nödvändigtvis har en kostnadsfördel när det gäller produktionen eftersom de i jämförelse med andra kraftverk uppvisar höga kapitalkostnader. Detta argument håller dock inte av följande skäl.
- (82) En stor del av den österrikiska elproduktionen är baserad på vattenkraft. Detta gäller särskilt Verbund för vilket andelen vattenkraft uppgår till [ca 90]* % av den totala elproduktionen. [Mer än två tredjedelar]* av elen som produceras i Verbunds vattenkraftverk kommer från strömkraftverk, [mindre än en tredjedel]* produceras i magasinskraftverk. Av uppgifterna som parterna har lagt fram om vattenkraftverkens kostnadsstruktur framgår att strömkraftverken skrivs av över en tidsperiod på [...]* år. Eftersom [en övervägande del]* av elen från Verbunds strömkraftverk produceras i kraftverk som är äldre än [...]* år, är den största delen av Verbunds vattenkraftproduktion mycket billig. Ytterligare [...]* % av Verbunds strömkraftverkskapacitet kommer att vara helt avskriven fram till år [...]*. Av Verbunds uppgifter framgår vidare att magasinskraftverken har en avskrivningstid på [...]* år. [...]* av Verbunds magasinskraftsproduktion sker i magasinskraftverk som är äldre än [...]* år. Därtill kommer ytterligare [...]* av Verbunds magasinskraftverkskapacitet att vara helt avskriven till [...]*. Å andra sidan härrör mindre än [10–30 %]* av Verbunds magasinskraftsproduktion från kraftverk som stod färdiga under de senaste [...]* åren.
- (83) Därutöver har Verbund ytterligare en potentiellt fördelaktig kostnadsfaktor för nyare strömkraftverk (liksom för termiska kraftverk) genom möjligheten att göra anspråk på icke-återvinningsbara kostnader (så kallade stranded costs)³².
- (84) Av dessa skäl kan man utgå ifrån att Verbund, i egenskap av den viktigaste österrikiska elproducenten, förfogar över en fördelaktig produktionskostnadsbas. Detta konstaterande kan överföras på hela den österrikiska elproduktionen.

³² I direktivet om den inre marknaden för el föreskrivs möjligheten att under en bestämd tid bevilja stöd för att kompensera för ökade kostnader för olönsamma kraftverksanläggningar som har byggts i tron på att monopolrättigheterna skulle finnas kvar samt på grund av ålagda skyldigheter och beviljade driftsgarantier (icke-återvinningsbara kostnader). Kommissionen gav det principiella godkännandet att bevilja sådana stöd på upp till 560 miljoner euro för en rad strömkraftverk och ett av Verbunds termiska kraftverk genom ett beslut av den 25 juli 2001 i ärende Statligt stöd nr N34/99 – Österreich, Ersättning för ”Stranded Costs”. Parterna påpekar att det är osannolikt att detta beslut träder i kraft i Österrike. Likväl är en delvis begränsning av produktionskostnadsriskerna en fördelaktig kostnadsfaktor.

- (85) De anmälade parterna påstår dock att de österrikiska grossistpriserna har närmat sig Tysklands nivå sedan avregleringen. Enligt Platts undersökning av grossistpriserna har prisskillnaderna minskat ytterligare under år 2002 och nästan närmat sig Tysklands priser. Parterna drar av detta slutsatsen att prisnivån i Österrike inte utgör något hinder för inträde på marknaden.
- (86) Vid undersökningen av den geografiska avgränsningen kan man emellertid inte utgå från anskaffningspriset, det vill säga grossistpriset. Många elkunder har visserligen kommit överens med leverantören om en indexklausul i sina elleveransavtal som hänför sig till grossistprisnivån. Ändå är slutpriset inte lika med grossistpriset.
- (87) Som påpekats ligger slutkundspriserna sedan avregleringen klart under priserna i de angränsande medlemsstaterna. Parterna bestrider inte heller frågan om småkundspriserna. Slutpriset inom storkundsområdet sjönk tydligt i början av avregleringen. Trots att grossistpriserna har stigit under de senaste åren i Österrike har slutkundspriserna inte följt denna utveckling i samma utsträckning. Slutpriserna ligger vid jämförelse med de angränsande medlemsstaterna liksom tidigare under deras nivå.
- (88) Koncentrationsparterna hävdar att denna situation kan förklaras med den konkurrens genom underprissättning som började genast efter avregleringen och som kommer att vara övergående. På kort sikt vore det för de österrikiska elproducenterna annars ekonomiskt mer fördelaktigt att sälja el på internationella handelsmarknader än att leverera till österrikiska kunder till eventuellt lägre priser (arbitrage).
- (89) Inledningsvis kan det påpekas att parternas försök att förklara detta med att en integration av marknaderna redan har skett även måste gälla Tyskland och att prisnivån på slutkundsmarknaderna i Tyskland därför också måste ligga under grossistpriset under en övergångsperiod. Detta är dock inte fallet och detta hävdas inte heller av parterna. Med avseende på den förväntade utvecklingen i framtiden är parternas argument inte relevanta av följande skäl.
- (90) För det första leder även försäljning av energi på den fria marknaden till inte obetydliga kostnader och risker. Österrikiska elleverantörer måste räkna med att transportkostnader uppkommer när de exporterar energi på grossistnivå som består av transiteringsavgifter, nätkostnader samt de CBT-avgifter som uppstår vid export från Österrike och som för närvarande uppgår till 0,5 euro/MWh. Försäljningen av energi på den fria marknaden i till exempel Tyskland leder vidare till förvaltningskostnader och övriga transaktionskostnader (till exempel handelsavgifter på börser). Därtill kommer att efterfrågan och priserna på den fria marknaden är betydligt instabilare än efterfrågan och priserna vid slutkundsaffärer och att betalningsrisken, som fallet Enron visar, är betydligt större på den fria marknaden. Detta utgår även de anmälade parterna från. Parterna har i förhöret angett att ett viktigt motiv för EnergieAllianz med den föreliggande koncentrationen har varit dess strävan att minska sitt beroende av de ”instabila internationella handelsmarknaderna”.
- (91) För det andra finns det enligt vad kommissionen har erfårit en stark tendens hos österrikiska företag att behålla sina kunder inom sina traditionella distributionsområden. Detta kan förklaras med att de österrikiska delstatsleverantörerna huvudsakligen kontrolleras av regionala myndigheter. Denna strategi är även ekonomiskt berättigad eftersom kundtätheten i ett bestämt område utgör en relevant faktor vid beräkningen av distributionskostnaderna. Denna grundläggande företagsstrategi hos de österrikiska elleverantörerna, som även i begränsad utsträckning gäller Verbund i fråga om ”dess” österrikiska kunder, kommer att kvarstå även efter sammanslagningen och vara ett

incitament att behålla österrikiska kunder även till mycket fördelaktiga priser. Man har till och med framfört till kommissionen att enbart detta faktum och den starkare kundlojaliteten som detta leder till utgör ett ytterligare hinder för inträde på marknaden.

- (92) Slutligen bör det framhållas att förmånlig egenproduktion sker i betydande omfattning i Österrike och att detta gör det svårt att korrelera de österrikiska elleverantörernas produktionskostnader med priserna på den fria marknaden.
- (93) Enligt de nämnda skälen bör man alltså inte anta att utvecklingen för slutkundspriserna och priserna för leveranserna till små eldistributörer i Österrike och Tyskland inom överskådlig tid kommer att bestämmas av tillräckligt homogena faktorer, även om kostnadsfaktorn för handelspriserna skulle förhålla sig på liknande sätt. Det möter inget hinder att de österrikiska elleverantörerna, däribland koncentrationsparterna, på grund av kommersiella överväganden strävar efter att öka sina vinstmarginaler genom en så omfattande bindning som möjligt av slutkundspriserna till handelspriserna, som under de två senaste åren har stigit betydligt.
- (94) Sammantaget utgör den lägre prisnivån i Österrike av ovan nämnda skäl hinder för inträde på marknaden. Detta har också bekräftats av ett stort antal av de nuvarande och potentiella konkurrenterna till parterna inom ramen för marknadsundersökningen.

f) Särskilda synpunkter på den geografiska marknaden för småkunder

- (95) När det gäller den geografiskt relevanta marknaden för leveranser till småkunder har de anmälade parterna hävdade att denna marknad fortfarande uppvisar starka lokala och regionala egenskaper i Österrike. Detta område avreglerades först i oktober 2001 och antalet kunder som har bytt leverantör är fortfarande litet, vilket innebär att den övervägande delen österrikiska småkunder fortfarande köper el från sina traditionella lokala och regionala distributörer. Av detta drar parterna slutsatsen att det traditionella distributionsområdet för varje österrikisk eldistributör fortfarande utgör en separat geografisk relevant marknad för leveranser till småkunder.
- (96) Likväl visar uppgifter från parterna när det gäller de egna kundernas benägenhet att byta leverantör att kunderna byter till andra österrikiska regionala elleverantörer och särskilt till nya leverantörer såsom Switch (ett dotterbolag till EnergieAllianz), MyElectric och Unsere Wasserkraft eller företag inom segmentet för ekologisk el som erbjuder el i hela Österrike respektive inom utjämningszon ”öst”. Därtill kommer att småkunder går samman till överregionala inköspooler och organiserar sina inköp av el på överregional nivå, dock fortfarande inom Österrike³³. Följaktligen kan man konstatera att det finns en tendens till integration av småkundsmarknaderna inom Österrike utan att detta leder till att marknaden öppnas för aktörer utanför de österrikiska landsgränserna.

g) Slutsats

- (97) Av dessa skäl kan man utgå ifrån att marknaderna för leveranser till storkunder, små eldistributörer och småkunder inte är större än Österrike ur geografiskt hänseende.

³³ Det är därvid av underordnad betydelse om dessa elpooler med småkunder tillskrivs det undre segmentet för storkundsmarknaden eller om de fortfarande tillhör småkundsmarknaden. I parternas interna dokumentation finns bevis för att parterna strävar efter att bibehålla bindningen av dessa kunder till småkundsmarknaden.

2. Marknaden för leveranser till österrikiska regionala distributörer kan vara större än Österrike

- (98) Enligt parternas uppfattning är marknaden för leveranser till stora regionala eldistributörer större än Österrike ur geografiskt hänseende. I det föreliggande beslutet behöver dock inget beslut tas i denna fråga.
- (99) Visserligen talar det faktum att de österrikiska delstatsleverantörerna av tradition i huvudsak täcker sitt behov av el som överstiger den egna elproduktionen med el från Verbund för att den geografiska marknaden är begränsad till Österrike och att det dessutom sker leveranser mellan delstatsföretagen i betydande omfattning. Först sedan avregleringen har utländska leverantörer och elhandlare tillkommit som leverantörer. Enstaka delstatsleverantörer har hävdad att de på grund av de elmängder som krävs, de låga prisnivåerna i Österrike och att det krävs en hög andel vattenkraft för leveranserna till småkunderna fortfarande i betydande grad är beroende av leveranser från Verbund.
- (100) Mot detta talar indikationer om att den geografiska marknaden skulle vara större än Österrike. Parterna har hävdad att [> 60]* % av leveranserna under år 2002 till de regionala elleverantörerna, som sammanförts till EnergieAllianz, kom från leverantörer utanför Österrike. Endast omkring [< 30]* % av EnergieAllianz behov av tilläggsinköp härrörde från Verbund och [< 15]* % kom från andra österrikiska leverantörer. Eftersom EnergieAllianz endast uppvisar förhållandevis liten försäljning på den fria marknaden, kan man utgå ifrån att en större del av denna el som inte består av egenproducerad el för leverans till kunderna härrör från utländska leverantörer. Även andra österrikiska regionala distributörer köper en icke obetydlig andel el från utländska leverantörer. Detta gäller särskilt TIWAG och VKW vars distributionsområden rent tekniskt tillhör det tyska utjämningsområdet och som av tradition köper betydande mängder el från Tyskland.
- (101) Frågan om den geografiska marknaden för leveranser till regionala distributörer kan dock lämnas öppen. Även om denna marknad skulle vara begränsad till Österrike skulle den föreliggande koncentrationen inte skapa eller förstärka någon dominerande ställning på denna marknad.

3. En tänkbar marknad för tillhandahållandet av utjämningsenergi vore ur geografiskt hänseende begränsad till utjämningszon ”öst”

- (102) Om tillhandahållandet av utjämningsenergi skulle utgöra en relevant marknad så är den geografiska utsträckningen för marknaden begränsad till utjämningszonen. Enligt reglerna för de europeiska transportnäten kan utjämningsenergi endast tillhandahållas inom en utjämningszon i Österrike. För närvarande är det inte möjligt att transportera den kostnadsmässigt avgörande snabbreservkomponenten av utjämningsenergin över utjämningszonernas gränser. Även om hänsyn tas till de förhandlingar som för närvarande pågår när det gäller att öppna utjämningszon ”öst” mot Tyskland kan man inte förvänta sig att detta leder till en ändring av situationen på kort sikt. I det föreliggande fallet skulle utjämningszon ”öst”, som Verbund ansvarar för som systemansvarig för utjämningszonen, därför utgöra den geografiskt relevanta marknaden.

4. Effekterna av avregleringsåtgärderna

- (103) Man kan räkna med att ett nytt eldirektiv och en ny förordning om gränsöverskridande energiutbyte med högsta sannolikhet kommer att träda i kraft inom den närmaste

framtiden.³⁴ Det är tänkt att kärnpunkterna i detta lagstiftningspaket skall ha trätt i kraft den 1 juli 2004 samt när det gäller ytterligare bestämmelser den 1 juli 2007. Lagstiftningspaketet innehåller en rad bestämmelser som kan antas vara lämpliga för att på medellång sikt göra det märkbart lättare för utländska leverantörer att ta sig in på marknaden. Detta gäller särskilt bestämmelser beträffande nättillträde, skärpta åtgärder när det gäller åtskiljande av olika verksamhetslag (så kallad unbundling) samt harmoniserade bestämmelser om gränsöverskridande överföring av el. Hänsyn tas till denna aspekt inom ramen för bedömningen av åtgärderna i avsnitt VIII.

D. EFFEKTERNA AV FÖRETAGSKONCENTRATIONEN

1. Företagskoncentrationen leder till att en dominerande ställning skapas när det gäller leveranserna till storkunder och små eldistributörer

- (104) Den föreliggande företagskoncentrationen leder till att en dominerande ställning skapas för de berörda företagen på marknaden eller marknaderna för leveranser av el till storkunder och små eldistributörer i Österrike.
- (105) Europeiska gemenskapens domstol har definierat dominerande ställning som den situationen att ett företag har en sådan ekonomisk maktställning att det får möjlighet att hindra upprätthållandet av en effektiv konkurrens på den relevanta marknaden genom att företagets ställning tillåter det att i betydande omfattning agera oberoende i förhållande till konkurrenter, kunder och i sista hand konsumenter. En sådan ställning utesluter visserligen att viss konkurrens förekommer, men den möjliggör för det dominerande företaget, om inte att bestämma så åtminstone att ha ett avsevärt inflytande på de villkor under vilka denna konkurrens kan utveckla sig och att i vart fall i stor omfattning agera utan att behöva ta hänsyn till konkurrensen och utan att för den skull denna hållning skadar den egna verksamheten.
- (106) En dominerande ställning kan vara följden av ett flertal faktorer som var för sig inte behöver vara avgörande, men bland vilka förekomsten av avsevärda marknadsandelar är av stor betydelse. Ett viktigt belegg för en dominerande ställning utgör förhållandet

³⁴ Se gemensam ståndpunkt (EG) nr 5/2003 av den 3 februari 2003, antagen av rådet i enlighet med det i artikel 251 i Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen angivna förfarandet, inför antagandet av Europaparlamentets och rådets direktiv om gemensamma regler för den inre marknaden för el och om upphävande av direktiv 96/92/EG, EGT C 50 E, 4.3.2003 s. 15–35, samt: Europaparlamentets lagstiftningsresolution om rådets gemensamma ståndpunkt inför antagandet av Europaparlamentets och rådets direktiv om gemensamma regler för den inre marknaden för el och om upphävande av direktiv 96/92/EG (15528/2/202 – C50034/2003 –2001/0077(COD)) av den 4 juni 2003 (P5_TA-PROV (2003)0242).

Se gemensam ståndpunkt (EG) nr 4/2003 av den 3 februari 2003, antagen av rådet i enlighet med det i artikel 251 i Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen angivna förfarandet, inför antagandet av Europaparlamentets och rådets förordning om villkor för tillträde till nät för gränsöverskridande elhandel (text av betydelse för EES), EGT C 50 E, 4.3.2003 s. 1–14, samt: Europaparlamentets lagstiftningsresolution om rådets gemensamma ståndpunkt inför antagandet av Europaparlamentets och rådets förordning om villkor för tillträde till nät för gränsöverskridande elhandel (15527/2/2002 – C5-0036/2003 –2001/0078(COD)) av den 4 juni 2003 (P5_TA-PROV (2003)0244).

mellan de marknadsandelar som parterna i koncentrationen har och konkurrenternas – särskilt den närmaste konkurrentens – marknadsandelar³⁵.

a) Företagskoncentrationen leder till mycket stora gemensamma marknadsandelar för Verbund/EnergieAllianz

(107) Företagskoncentrationen leder först och främst till mycket stora gemensamma marknadsandelar för de berörda företagen, som enligt domstolens rättspraxis redan i sig utgör skäl att förmoda att ställningen är dominerande³⁶.

(108) Marknadsstrukturen för leveranser till storkunder framgår av följande tabell.

Tabell 2
Elförsäljning till specialkunder år 2001

| Leverantör | Försäljning (GWh) | Marknadsandel |
|------------------------------|-------------------------|-------------------|
| Verbund | [1 500–3 500]* | [5–15 %]* |
| BEWAG | [0–2 000]* | [0–10 %]* |
| Energie AG OÖ | [1 500–3 500]* | [5–15 %]* |
| EVN | [1 500–3 500]* | [5–15 %]* |
| Linz Strom AG | [0–2 000]* | [0–10 %]* |
| Wienstrom | [3 500–7 000]* | [15–25 %]* |
| EnergieAllianz totalt | [10 500–13 000]* | [45–55 %]* |
| STEWEAG-STEAG | [1 500–3 500]* | [5–15 %]* |
| KELAG | [0–2 000]* | [0–10 %]* |
| Salzburg AG | [0–2 000]* | [0–10 %]* |
| TIWAG | [0–2 000]* | [0–10 %]* |
| VIW/VKW | [0–2 000]* | [0–10 %]* |
| Övriga | [0–2 000]* | [0–10 %]* |
| Summa | 24 900 | 100,0 % |

Källa: Upplysningar från Verbund på kommissionens begäran om upplysningar av den 28 februari 2003

(109) Verbunds marknadsandel för leveranser till storkunder uppgick år 2001 till [5–15]* %. Marknadsandelen för företagen i EnergieAllianz uppgick till [45–55]* %. Därmed uppnådde de berörda företagskoncentrationsparterna direkt en gemensam marknadsandel på [55–65]* %. Vidare uppnådde STEWEAG-STEAG, som kontrolleras gemensamt av Verbund och ESTAG, en marknadsandel på [5–15]* %. Samtliga återstående konkurrenter hade marknadsandelar på under 10 %.³⁷

(110) Marknadsstrukturen för små eldistributörer ser enligt kommissionens undersökningar ut enligt följande:

³⁵ Dom av den 13 februari 1979 i mål 85/76, Hoffman-La Roche mot kommissionen, Rec. 1979, s. 461, punkt 39. Se även förstainstansrättens dom av den 25 mars 1999 i mål T-102/96, Gencor mot kommissionen, REG 1999, s. II-753, punkterna 201 och 202.

³⁶ Dom Hoffmann-La Roche (fotnot 32), punkt 39.

³⁷ Mer information om marknadsandelar 2002 finns i punkt (122).

Tabell 3
Elförsäljning till små eldistributörer

| | 2000 | 2001 | 2002 |
|------------------------|----------------|----------------|----------------|
| Verbund | 0–5 % | 0–5 % | 5–10 % |
| EnergieAllianz | 40–50 % | 30–40 % | 30–40 % |
| Parterna totalt | 40–55 % | 30–45 % | 35–50 % |
| STEWEAG-STEG | 30–40 % | 30–40 % | 20–30 % |
| Salzburg AG | 0–5 % | 0–5 % | 0–5 % |
| KELAG | 0–5 % | 0–5 % | 0–5 % |
| Atel | 0 % | 0–5 % | 0–5 % |
| TIWAG | 10–15 % | 15–20 % | 15–20 % |
| | 100 % | 100 % | 100 % |

Källa: Kommissionens marknadsundersökning (uppgifter från parterna och konkurrenterna). För att inte några företagshemligheter skall röjas har endast intervall angivits.

- (111) Verbund/EnergieAllianz marknadsandelar uppgick år 2002 till mellan 35 % och 50 %. Marknadsandelen för STEWEAG-STEG uppgick till 20–30 %. Därmed skulle genom företagskoncentrationen, inklusive STEWEAG-STEG som delvis kontrolleras av Verbund, en andel på 70–80 % uppnås. De återstående konkurrenterna uppnår, med ett undantag, marknadsandelar på under 5 %³⁸.
- (112) Vid sidan av koncentrationsparterna kvarstår i huvudsak delstatsföretagen Salzburg AG, KELAG, TIWAG och VKW som konkurrenter på de båda berörda marknaderna. De återstående konkurrenterna kan inte minska avståndet till Verbund/EnergieAllianz marknadsandel i någon betydande utsträckning inom överskådlig tid. Därutöver äger företagen som berörs av koncentrationen andelar i två av de återstående konkurrenterna. Som redan nämnts är Verbund minoritetsägare i KELAG, som kontrolleras gemensamt av delstaten Kärnten och RWE. Energie OÖ är delägare i Salzburg AG, jämte delstaten Salzburg och staden Salzburg, och äger 26,13 %. Energie OÖ har genom sitt delägarskap medbestämmanderätt enligt stadgarna, bland annat vid tillsättningen av styrelsen och vid betydande energiekonomiska affärer, som överstiger den aktierättsliga ställningen för en minoritetsaktieägare³⁹.
- (113) Eftersom parterna tillsammans med STEWEAG-STEG uppnår marknadsandelar på över 70 %, både inom området för små eldistributörer och för storkunder, och eftersom konkurrenternas struktur inom de båda områdena är lika fragmenterad, gäller följaktligen samma under antagandet om en gemensam marknad för leveranser till storkunder och små eldistributörer.

b) De berörda parternas dominerande ställning garanteras genom deras ledande ställning när det gäller elproduktion

- (114) De berörda parternas dominerande marknadsställning beror helt säkert på deras ställning när det gäller elproduktionen i tidigare led. Parternas ställning på detta område leder direkt till större hinder för inträde på storkundsmarknaden och marknaden för leveranser till små eldistributörer och den stärker faran för ytterligare marginalisering av de befintliga

³⁸ TIWAG:s marknadsandel sjunker till under 15 % om leveranserna till Innsbrucker Kommunalbetriebe, ett företag som är närstående TIWAG, undantas. Samtidigt stiger parternas gemensamma marknadsandel med några procent.

³⁹ Salzburg AG:s svar av den 27 februari 2003 på kommissionens begäran om upplysningar.

konkurrenterna. Det verkar därför osannolikt att parternas ställning på den relevanta marknaden skulle kunna hotas inom överskådlig tid.

- (115) 2001 hade Verbund en andel på ca [35–45]* % av bruttoelproduktionen i Österrike. Verbunds ställning inom detta område är dominerande redan innan sammanslagningen och kommer att förstärkas ytterligare genom införlivandet av EnergieAllianz kapacitet (omkring [10–20]* % av produktionen i Österrike). Parternas gemensamma andel efter sammanslagningen kommer att uppgå till ca [55–65]* % av den totala elproduktionen i Österrike.
- (116) Verbund/EnergieAllianz ställning garanteras ytterligare tack vare en förbättring av kostnadsbasen för parternas produktion genom att olönsamma värmekraftverk läggs ned och att produktionskostnaderna för betydande vattenkraftsresurserna säkras, genom möjligheten att, beroende på marknadsförhållandena, göra anspråk på kompensation för icke-återvinningsbara kostnader⁴⁰.
- (117) I detta sammanhang är koncentrationsparternas ställning när det gäller elproduktion från vattenkraft av särskild betydelse. Särskilt tariffkunder i Österrike lägger stort värde vid att få el som verkar vara ”ren”, det vill säga inte produceras i kärnkraftverk och som i hög utsträckning kommer från inhemsk vattenkraft. Dessutom är det billigare att producera el ur vattenkraft, särskilt när det gäller vattenkraftverk som är avskrivna⁴¹.
- (118) Konkurrenternas beroende av koncentrationsparterna gäller särskilt mindre lokala eldistributörer som, i många avseenden – trots den befintliga transiteringsmöjligheten – faktiskt inte kan delta på grossistmarknaden på grund av att de saknar egna resurser och därför är hänvisade till att köpa el från Verbund/EnergieAllianz. Många små privata och kommunala elverk har inom ramen för kommissionens undersökning angett att deras leverantörer, som de konkurrerar med när det gäller leveranser till storkunder, levererar el till industri- och företagskunder till förmånligare priser och villkor än vad de själva får.

c) *Genom kostnaderna för utjämningsenergi missgynnas de återstående konkurrenterna i förhållande till Verbund/EnergieAllianz och hindras samtidigt nya konkurrenters inträde på marknaden*

- (119) Kommissionens undersökning visade att risken för att drabbas av de svårplanerade kostnaderna för utjämningsenergi är betydligt större för små marknadsaktörer än för stora. Detta har majoriteten av konkurrenter, som har tagit ställning till detta, uppgett för kommissionen. Många av dessa konkurrenter angav att utjämningsenergifaktorn hade en stor betydelse för den minsta storlek som krävs för en ny konkurrent som vill ta sig in på marknaden. Efter sammanslagningen kommer parterna att i ännu högre grad kunna uppnå kostnadsfördelar genom koordinering och bättre möjlighet till planering av sina utjämningsenergikostnader. Varken de återstående konkurrenterna eller nya aktörer på marknaden kommer att ha möjlighet att uppnå samma skalfördelar, vilket både leder till ytterligare marginalisering av de återstående konkurrenterna och försvårar inträdet

⁴⁰ Se fotnot 32.

⁴¹ Jämför ovan, punkt (82).

på marknaden.⁴² Sammanslagningen leder därmed till en relativ höjning av ett redan betydande hinder för mindre företag och nya aktörer som vill ta sig in på marknaderna för leveranser till storkunder och små eldistributörer, som beror på svårigheten att planera utjämningskostnaderna.

(120) Effekten förstärks ytterligare genom parternas dominerande ställning när det gäller tillhandahållandet av själva utjämningsenergin. Verbund och EnergieAllianz är för närvarande de viktigaste leverantörerna inom detta område, vars gemensamma andel beroende på tillgångsperiod uppgår till mellan 60 och 90 %.

d) Sammanslagningen leder till att den befintliga och potentiella konkurrensen från Verbund faller bort och därmed till en betydande impuls till konkurrens i Österrike

(121) Genom sammanslagningen försvinner den befintliga och potentiella konkurrensen från Verbund om kunderna. Efter avregleringen av den österrikiska elmarknaden var Verbund, på grund av sin ställning som den största elproducenten, den viktigaste och aktivaste nya konkurrenten på marknaderna för leveranser till storkunder och eldistributörer.

(122) På detta sätt kunde Verbund mellan 2000 och 2002 (utan STEWEAG-STEG) öka sin marknadsandel för storkunder från [5–15]* % till [10–20]* %. Verbund är därför den avgjort viktigaste konkurrenten till EnergieAllianz, som under samma tidsperiod ökade sin marknadsandel [från 0–5 %]*. Endast ett annat företag, EnBW, kunde öka sin marknadsandel men hamnade ändå på efterkälken jämfört med ökningen av parternas marknadsandelar.

(123) Samma gäller på marknaden för små eldistributörer. Utfrågningen av små privata och kommunala elverk inom ramen för kommissionens undersökning visar att det vid nya anbudsinfordringar om elleveransavtal efter avregleringen var Verbund och EnergieAllianz som i ett betydande antal fall konkurrerade om ingående av avtalet. Den hittillsvarande leverantören (regionala elleverantören) favoriserades ofta i dessa förhandlingar genom de kommunala verkens lojalitet mot den regionala leverantören. Ofta var det denna leverantör som till slut fick kontraktet. Detta visar tydligt den starka ställning som de aktuella regionala elleverantörerna har i detta hänseende.

(124) Genom sammanslagningen kommer alltså hädanefter impulserna till konkurrens från Verbund att försvinna både på storkundsmarknaden och på marknaden för leveranser till små eldistributörer. På båda marknaderna var Verbund tidigare den viktigaste utmanaren till EnergieAllianz och den synnerligen starka ställning som företaget hade. Därmed kan man – även i fråga om Verbund/EnergieAllianz gemensamma dominerande ställningen på marknaden – räkna med en förstärkning av den marknadsstruktur som uppstår på detta sätt. Effekten av de lagstiftningsåtgärder som diskuteras i punkt (102) kan inte på tillräckligt kort tid och med tillräcklig säkerhet motverka denna förstärkning.

⁴² Detta framgår även av det statistiska faktum att risken för att utjämningsenergi behövs och därmed risken för kostnader för utjämningsenergi på storkundsmarknaden minskar med storleken på utjämningsgruppen. Parternas argument om att mycket små utjämningsgrupper har mindre kostnader för utjämningsenergi eftersom de inte uppnår tröskeln för den energiavvikelse som utlöser avrop av snabbreserven är inte heller övertygande, åtminstone inte när det gäller storkundsmarknaden. Detta beror på att det även inom storkundsområdet är få kunder som kan köpa stora mängder energi.

e) Resultat

(125) Genom den planerade koncentrationen kommer Verbunds och EnergieAllianz aktuella produktions- och distributionsverksamheter att slås samman till en ekonomisk enhet som i jämförelse med de återstående konkurrenterna uppnår en dominerande marknadsställning. Detta leder till att den aktuella och potentiella konkurrensen från Verbund, som innan sammanslagningen stod för en betydande impuls till konkurrens på den nyligen avreglerade österrikiska elmarknaden, kommer att försvinna. Därmed försämras den konkurrensmässiga strukturen avsevärt och möjligheterna för storkunder och små eldistributörer att byta leverantör minskar på ett avgörande sätt. Sammanslagningen leder därmed till att en dominerande ställning skapas på de österrikiska marknaderna för elleveranser till storkunder och små eldistributörer.

2. Sammanslagningen leder till att en dominerande ställning på marknaden för leveranser till småkunder förstärks

(126) Man kan förvänta sig att sammanslagningen leder till att EnergieAllianz dominerande ställning på marknaden för elleveranser till småkunder (hushåll och småföretag) i Österrike förstärks.

a) EnergieAllianz har redan innan sammanslagningen en dominerande ställning på marknaden för elleveranser till småkunder

(127) Marknaden för leveranser till småkunder har följande struktur:

Tabell 4
Elleverans till österrikiska tariffkunder år 2001

| Leverantör | Försäljning (GWh) | Marknadsandel |
|---------------------------------|-------------------------|-------------------|
| Verbund | [0]* | [0 %]* |
| BEWAG | [0–2 000]* | [0–10 %]* |
| Energie AG OÖ | [1000–3 000]* | [5–15 %]* |
| EVN | [2 000–4 000]* | [10–20 %]* |
| Linz Strom AG | [0–2 000]* | [0–10 %]* |
| Wienstrom | [3 000–5 500]* | [15–25 %]* |
| EnergieAllianz totalt | [10 000–12 500]* | [45–55 %]* |
| STEWEAG-STEG | [0–2 000]* | [0–10 %]* |
| KELAG | [0–2 000]* | [0–10 %]* |
| Salzburg AG | [0–2 000]* | [0–10 %]* |
| TIWAG | [0–2 000]* | [0–10 %]* |
| VIW/VKW | [0–2 000]* | [0–10 %]* |
| Övriga | [3 000–5 500]* | [15–25 %]* |
| Summa omedelbar leverans | 22 992 | 100 % |

Källa: Upplysningar från Verbund på kommissionens begäran om upplysningar av den 28 februari 2003

(128) Därmed uppgår enbart EnergieAllianz marknadsandel till [45–55]* %, vilket utgör skäl att förmoda att ställningen är dominerande. Denna marknadsandel är omkring åtta gånger större än marknadsandelen för de närmast följande konkurrenterna, STEWEAG-STEG och KELAG. En betydande del av marknaden ([15–25]* %) är uppdelad på ett stort antal mindre eldistributörer i privat eller kommunal regi. Det traditionella

distributionsområdet för företagen i EnergieAllianz täcker däremot den största delen av Österrike.

- (129) Med hänsyn till att få österrikiska slutkunder är beredda att byta leverantör kan man inte förvänta sig att dessa marknadsförhållanden kommer att ändra sig i någon större utsträckning på kort till medellång sikt. Endast 1,9 % av de österrikiska småkunderna bytte elleverantör under de första tolv månaderna efter avregleringen⁴³. Andelen kunder hos EnergieAllianz som bytte leverantör, beräknat under en tidsperiod på 14 månader, uppgick till ungefär samma värde⁴⁴. I detta sammanhang är det viktigt att notera att en betydande del (mellan 20 och 30 %) av dessa kunder bytte mellan leverantörer inom EnergieAllianz vilket alltså leder till att antalet kunder som bytte leverantör ligger under genomsnittet om man betraktar hela EnergieAllianz. EnergieAllianz driver en tvåmärkesstrategi. Anbudet från respektive regional elleverantör som hör till EnergieAllianz kompletteras med en billigare leverantör från EnergieAllianz, Switch, för att behålla priskänsliga kunder som man annars riskerar att förlora till de nya leverantörerna. EnergieAllianz interna dokument visar att endast Switch positionerade sig gentemot de nya leverantörerna i fråga om priset. EnergieAllianz kunde alltså i stor utsträckning förhålla sig oberoende till konkurrenter och kunder.
- (130) Den sammantagna bedömningen av dessa faktorer ger att EnergieAllianz innan sammanslagningen har en dominerande ställning på småkundsmarknaden.

b) *Genom sammanslagningen ökar EnergieAllianz redan mycket stora marknadsandel*

- (131) Verbunds nuvarande marknadsandel på småkundsmarknaden är visserligen liten, men STEWEAG-STEAG, som Verbund delvis kontrollerar, uppnår en marknadsandel på [0–10]* % på småkundsmarknaden. Om STEWEAG-STEAG:s andel tas med i beräkningarna ökar marknadsandelen för Verbund/EnergieAllianz till [50–60]* % och blir därmed omkring tio gånger större än marknadsandelen för den närmast följande återstående konkurrenten. Med tanke på den befintliga marknadsstrukturen utgör denna sammanslagning av marknadsandelar ett starkt stöd för att den dominerande ställningen på marknaden förstärks.

c) *Sammanslagningen leder till att den befintliga och potentiella konkurrensen från Verbund försvinner och därmed att en betydande del av impulsen till konkurrens om hushållskunderna i Österrike försvinner*

- (132) Merparten av de hushållskunder som har bytt leverantör sedan avregleringen påbörjades bytte till ett företag som Verbund var delägare i, det vill säga MyElectric eller Unsere Wasserkraft (tidigare RWA Wasserkraft). Mer än [35–45]* % av alla kunder som bytte från de största leverantörerna i EnergieAllianz, EVN och Wienstrom, bytte till ett av de båda företagen. Enligt uppgifter från EnergieAllianz bytte hela [75–85]* % av EnergieAllianz kunder på småkundsmarknaden till MyElectric eller Unsere Wasserkraft mellan juli 2002 och mars 2003. Visserligen har Verbund minskat sina ägarandelar i Unsere Wasserkraft och detta har enligt interna dokument⁴⁵ skett i samband med den

⁴³ Värde efter inköpt mängd, därav hushåll 0,8 %, andra tariffkunder 3 %. E-Controls årsrapport 2002, s. 70.

⁴⁴ Bilaga 10 till EnergieAllianz svar på kommissionens begäran om upplysningar av den 28 februari 2003. Ingen hänsyn har tagits till uppgifterna om Wien Energie eftersom svaret är ofullständigt i det avseendet.

⁴⁵ Verbund-Austrian Power Vertriebs GmbH (HGB) aktieinnehavarkommitté, 7:e sammanträdet, 28 november 2002, punkt 3 på dagordningen.

föreliggande sammanslagningen. Detta ändrar dock inte att Verbund via sina ägarandelar precis som förut är en aktuell utmanare till EnergieAllianz på denna marknad som för närvarande fortfarande kännetecknas av att andelen kunder som byter leverantör är låg. Detta visar sig också genom att en betydande del (mer än [20–25]* %) av kunderna direkt bytte från EnergieAllianz till Verbund⁴⁶.

d) De befintliga banden mellan Verbund/EnergieAllianz och konkurrenterna, Verbund/EnergieAllianz ställning på angränsande marknader och särskilda hinder för inträde på småkundsmarknaden bidrar också till att förstärka den dominerade ställningen på marknaden

(133) Till de redan beskrivna banden mellan Verbund/EnergieAllianz och deras konkurrenter på marknaderna för storkunder och små eldistributörer tillkommer inom området leveranser till småkunder att dessa kunder ofta är intresserade av samtidig leverans av el och gas. För många kunder som utnyttjar båda energikällorna är de årliga kostnaderna för gas högre än för elenergi. Många företag som är verksamma inom området leveranser till småkunder, särskilt kommunala kraftverk, är verksamma inom båda områdena (horisontell integration eller så kallad multi utility).

(134) EnergieAllianz har en särskilt stark ställning i Österrike inom naturgasområdet både som leverantör till slutkunder och som gasgrossist, det senare via det gemensamma företaget med OMV, Econgaz, och ett gemensamt företag mellan EnergieAllianz-partnern EVN och E.On. Detta försvårar ytterligare för de konkurrerande leverantörerna att ta sig in på marknaden respektive expandera på marknaden för elleveranser till hushållskunder, eftersom dessa antingen inte själva erbjuder gas eller är beroende av att köpa gas från Econgaz⁴⁷.

(135) Det finns stora hinder för inträde på marknaden för leverans till småkunder. Detta beror på att få småkunder är benägna att byta leverantör och att kostnaderna för reklam och andra kostnader för att värva och ta hand om kunder är förhållandevis höga. Inom detta område måste man också investera avsevärda belopp för att etablera varumärken. Det är en avgörande nackdel om en leverantör inte har tillräcklig tillgång till vattenkraft eller likvärdig ”ekologisk” energi.

(136) Normalt är kommunala kraftverk hänvisade till leveranser i form av så kallad fullständig försörjning. Denna innehåller förutom olika tekniska och administrativa tjänster även leverans av utjämningsenergi. Detta förstärker deras beroende av parterna, som i stor utsträckning tillhandahåller dessa tjänster.

⁴⁶ Bilaga 10 till EnergieAllianz svar på kommissionens begäran om upplysningar av den 28 februari 2003. Uppgifterna om Wien Energie har inte tagits med eftersom svaret är ofullständigt i detta avseende. Uppgifterna om leverantörbytena, som EnergieAllianz presenterade vid förhöret, visar att det även var Verbund som under de nio månaderna från juli 2002 till mars 2003 värvade flest kunder till MyElectric och Unsere Wasserkraft från EnergieAllianz kunder inom småkundsområdet (nät nivå 7). Motsvarande procentandel av det totala antalet kunder som bytte från EnergieAllianz har dock minskat under denna tidsperiod [till < 15]* % vilket inte är överraskande med hänsyn till den planerade sammanslagningen.

⁴⁷ Ett planerat samarbete mellan Ruhrgas AG och Salzburg AG med målet att inom området för horisontell integration (så kallad multi utility) distribuera gas till slutkunder, har hitintills inte ägt rum. Ruhrgas AG hade, om ett sådant samarbete hade kommit till stånd, i så fall konkurrerat med det E.On närstående EnergieAllianz-företaget EVN.

e) Resultat

(137) Den planerade koncentrationen kommer att medföra att EnergieAllianz nuvarande dominerande ställning på småkundsmarknaden (respektive småkundsmarknaderna) kommer att förstärkas och säkras genom att konkurrensen från Verbund försvinner. Sammanslagningen leder därför till att en dominerande ställning på marknaden för elleveranser till småkunder i Österrike förstärks.

3. Sammanslagningen leder inte till någon dominerande ställning på en eventuell österrikisk marknad för leveranser till regionala elleverantörer

(138) Även om man antar att det finns en österrikisk marknad för leveranser till österrikiska regionala eldistributörer ger sammanslagningen inte upphov till någon dominerande ställning på marknaden för parterna av följande skäl.

(139) De österrikiska delstatsleverantörerna kan, till skillnad från små eldistributörer och storkunder, redan idag i betydande utsträckning göra inköp från utländska företag. Till skillnad från storkunder och små eldistributörer är det lättare för delstatsleverantörerna att öka dessa inköp eftersom de själva har hand om elinköpen och därför även kan köpa el från leverantörer som inte finns representerade på plats genom ett eget distributionssystem. Man kan därför förvänta sig att det finns ett tillräckligt utbud för leveranser till de österrikiska regionala distributörerna. När det gäller delstatsföretagen i Tyrolen och Vorarlberg, TIWAG och VKW, bör det framhållas att deras distributionsområde tillhör det tyska utjämningsområdet och det därför historiskt finns etablerade leverantörsförbindelser med Tyskland, som skiljer sig väsentligt från importaffärerna på en avreglerad gränsöverskridande elmarknad. Inom utjämningszon ”öst” har STEWEAG-STEG slutit långsiktiga leveransavtal med sitt moderbolag Verbund. Efter sammanslagningen kommer endast delstatsleverantörerna från Salzburg och Kärnten, Salzburg AG och KELAG, att vara kvar som kunder på en sådan marknad för leveranser till österrikiska eldistributörer. Det kan förväntas att det finns tillräckligt med potentiell konkurrens när det gäller leveranserna till dessa två företag.

(140) Därtill kommer att alla österrikiska regionala elleverantörer som är oberoende av koncentrationsparterna förfogar över en viss del egenproduktion, framförallt från vattenkraft.⁴⁸ Eftersom inte alla kunder – detta gäller i huvudsak industrikunderna – anser att elleverans baserad på vattenkraft är något relevant inköpskriterium och eftersom ytterligare vattenkraft åtminstone i begränsad utsträckning även kan köpas in utanför Österrike är inte de österrikiska regionala distributörerna beroende av vattenkraftleveranser från Verbund.⁴⁹

(141) Sammantaget ger resultaten från kommissionens undersökningar inte tillräckliga bevis för att det skulle skapas en dominerande ställning på marknaden för leveranser till regionala elleverantörer till följd av sammanslagningen.

⁴⁸ Jämför tabell 1 i punkt (20) ovan.

⁴⁹ Man kan dessutom anta att effekten av de lagstiftningsåtgärder som diskuteras i punkt (103) ytterligare förenklar leveranserna från utlandet till de regionala elleverantörerna.

VII. ÅTAGANDEN FRÅN DE ANMÄLANDE PARTERNA

(142) För att eliminera kommissionens farhågor i fråga om konkurrensen har de anmälande parterna föreslagit följande åtaganden, som här beskrivs i kortet och som återfinns i sin helhet i bilagan till detta beslut.

(143) Enligt dessa åtar sig Verbund följande:

- a) Innan den anmälda sammanslagningen fullföljs i samförstånd med kommissionen avyttra sina ägarandelar på 55 % i APC till en annan oberoende tredje part.
- b) Överföra de befintliga och till överföringen gällande avtal som ingåtts med slutkunder, som APC har eller kommer att ha i Verbunds namn och för Verbunds räkning, till APC innan andelarna avyttras.
- c) Avyttra sina ägarandelar på 20 % i MyElectric respektive Unsere Wasserkraft.
- d) Till den [...] * inte utöva de rösträttigheter som är förbundna med delägandet i STEWEAG-STEAG, i den mån som beslut därvid tas om detta företags konkurrensbeteende, särskilt med avseende på pris- och produktpolitik, distribution och anskaffning, samt att på obegränsad tid dra tillbaka sin ledamot från styrkommittén som styr distributionspolicyn för Verbund/APC och STEWEAG-STEAG.
- e) Efter att alla officiella godkännande och tillstånd från tredje part har erhållits omedelbart åtgärda alla svaga punkter i det interna österrikiska ledningsnätet (380 kV-Steiermark-ledningen, vid behov Salzburg-ledningen) samt bygga ut kopplingsstationerna till Italien och Slovenien.

(144) Energie OÖ åtar sig att till den [...] * överföra de aktieägarrättigheter är förbundna med ägarandelarna i Salzburg AG, med undantag av anspråk på utdelning, samt sina rättigheter enligt konsortieavtalet med delstaten Salzburg och staden Salzburg till en oberoende förvaltare som skall utses i samråd med kommissionen.

(145) Verbund och EnergieAllianz åtar sig följande:

- a) Se till att APT erbjuder APC att ingå ett elleveransavtal med en löptid som till en början är 4 år, varvid APC kan köpa 3 TWh el i form av närmare beskrivna strukturerade leveranser till samma pris som Verbund levererar el till E&S Neu. Avtalet kan inte sägas upp förrän efter fyra på begäran år om kommissionen konstaterar att det vid denna tidpunkt finns tillräckligt med andra inköpsmöjligheter.
- b) Till den 30 juni 2008 via APT ställa en årlig elmängd på 450 GWh – varav minst 50 % från vattenkraft – med egenskaper enligt standardförbrukningsprofilen för hushållskunder, till förfogande via auktioner i poster om 20–40 GWh som skall levereras till det österrikiska maximalspänningsnätet enligt ett i detalj beskrivet tillvägagångssätt för leveranser till hushållskunder.
- c) Genomföra de mer ingående beskrivna åtgärderna inom området för tillhandahållande av utjämningsenergi. Dessa omfattar särskilt försök att öppna utjämningszon ”öst” i riktning mot Tyrolen och Tyskland, ett erbjudande till KELAG om en kostnadsneutral upplösning av magasinssamarbetet mellan KELAG och Verbund samt, under en övergångstid, [*bestämmelser om prisbildningen för*] * den

utjämningsenergi som Verbund/EnergieAllianz tillhandahåller i egenskap av ”Market Maker”.

- d) Ge de kunder som införlivas i E&S Neu den ensidiga rätten att i förtid häva sina elleveransavtal vid ett datum som ligger sex månader efter det datum då sammanslagningen verkställdes med en uppsägningstid på tre månader, samt att se till att E&S Neu under de två första åren efter att de har övertagit den operativa driften av företaget erbjuder sina kunder elleveransavtal på årsbasis.
- e) Genomföra de föreskrifter om åtskiljande av funktioner som skall utföras inom ramen för det nationella genomförandet av det reviderade direktivet om den inre marknaden för el, så snart det är möjligt och så heltäckande som möjligt.

VIII. BEDÖMNING AV DEN ANMÄLDA TRANSAKTIONEN ENLIGT ARTIKEL 2 I KONCENTRATIONSFÖRORDNINGEN MED BEAKTANDE AV ÅTAGANDENA

(146) Genom de åtaganden som beskrivs i punkterna 143 till 145 elimineras fullständigt farhågorna i fråga om konkurrensen när det gäller Österrikes marknader för elleveranser till små eldistributörer, stora slutkunder och småkunder.

A. APC

(147) Genom åtagandet om att avyttra Verbunds kontrollerande majoritetsandel i APC uppstår inte den kumulering av Verbunds och EnergieAllianz direkta marknadsandelar som sammanslagningen annars skulle ha lett till på marknaderna för leveranser till storkunder. APC omfattar alla Verbunds distributionsverksamheter inom detta område. Företaget förfogar över de personella och materiella resurser som krävs, inklusive know-how, målkundsregister, e-handelsplattform, back office-funktioner och systemadministration, som gör det möjligt för köparen att genast fortsätta med storkundsverksamheten. Alla APC:s befintliga kundrelationer överförs till köparen. Detta motsvarar för tillfället en marknadsandel på mer än [5–15]* % inom storkundsområdet. Köparen måste vara en oberoende tredje part som utgör en garanti för att APC fortsätter som en aktiv kraft i konkurrens med koncentrationsparterna och andra konkurrenter på marknaderna för storkunder och eldistributörer och kommer att utvecklas vidare.

(148) Genom åtagandet att sluta ett långsiktigt avtal med APC om strukturerade elleveranser på 3 TWh/år till i förväg fastställda villkor, kommer APC att jämföras med E&S för dessa leveransmängder jämfört med parternas storkundsföretag. De elmängder som åtagandet omfattar motsvarar största delen av APC:s hittillsvarande inköp från Verbund/APT. Därmed försvinner risken med elleveransen för köparen av APC liksom kravet att själv strukturera elleveransen. Åtagandet är därför lämpligt för att antingen på kort sikt förenkla inträdet för en köpare på marknaden i Österrike eller göra det möjligt för köparen att märkbart utvidga sin marknadsaktivitet i Österrike. Köparen ges därmed möjlighet att effektivt konkurrera med parterna efter sammanslagningen och på ett effektivt sätt begränsa deras marknadsmakt. Åtagandet gäller till att börja med i fyra år. Det förlängs om det inte finns tillräckligt med alternativa inköpsmöjligheter för köparen vid denna tidpunkt.

B. STEWEAG-STEG

(149) Genom Verbunds åtagande att till den [...] ⁵⁰ inte utöva sina delkontrollrättigheter i STEWEAG-STEG när det gäller beslut som är relevanta för konkurrensen, kommer den befintliga strukturella förbindelsen mellan Verbund och STEWEAG-STEG att neutraliseras under en övergångsperiod. Detta innebär att STEWEAG-STEG:s marknadsandel åtminstone under denna period inte ytterligare förstärker marknadsställningen för den sammanslagna företagsenheten Verbund/EnergieAllianz.

C. UNSERE WASSERKRAFT OCH MYELECTRIC

(150) Åtagandet att avyttra Verbunds minoritetsandelar i Unsere Wasserkraft och MyElectric innebär att dessa företag i framtiden kan konkurrera med den sammanslagna företagsenheten på marknaden för elleveranser till småkunder utan att påverkas av den sammanslagna företagsenhetens rättigheter till inflytande och finansiella intressen. ESTAG och Salzburg AG innehar majoritetsandelarna i Unsere Wasserkraft respektive MyElectric och är två av de viktigaste konkurrenterna i Österrike till det sammanslagna företaget Verbund/EnergieAllianz som finns kvar efter sammanslagningen. Det rör sig därvid om de två företag som sedan avregleringen har haft den största framgången när det gäller värvning av småkunder och som hittills har varit verksamma via Verbund utanför STEWEAG-STEG:s normala distributionsområde på småkundsmarknaden. Kommissionen noterar detta åtagande utan att göra det till något villkor eller åläggande. Verbund är i detta avseende förpliktat enligt konsortieavtalet mellan Verbund och EnergieAllianz att sälja alla sina ägarandelar.

D. SALZBURG AG

(151) Genom Energie OÖ:s åtagande att till december månads slut år 2007 ⁵¹ överföra alla sina rättigheter som hör samman med minoritetsandelarna i Salzburg AG till en förvaltare utesluts risken, åtminstone inom överskådlig tid, för att Energie OÖ hindrar Salzburg AG från att agera som en aktiv konkurrent till den sammanslagna företagsenheten på marknaden. Detta åtagande fungerar som en garanti om att koncentrationsparterna under en övergångsperiod inte utövar något inflytande på Salzburg AG:s konkurrensbeteende på storkundsområdet.

E. LIKVIDITET

(152) Genom åtagandet att ställa el på 450 GWh/år – varav minst 50 % kommer från vattenkraft – med egenskaper som motsvarar hushållskundernas standardförbrukningsprofiler till förfogande i form av auktioner för tredje part i poster som är lämpade för leveranser till småkunder, möjliggörs att både nuvarande och framtida konkurrenter på marknaden för leveranser till småkunder får tillgång till ytterligare elkapacitet som produceras i Österrike. Vidare medför detta att konkurrenterna på kundernas begäran kan leverera vattenkraftsel. Genom detta åtagande

⁵⁰ Denna tidsbegränsning skall ses mot bakgrund av de lagstiftningsåtgärder som diskuteras i punkt (103).

⁵¹ Tidsbegränsningen för detta åtagande skall ses mot bakgrund av de lagstiftningsåtgärder som diskuteras i punkt (103).

höjs likviditeten, vilket underlättar för koncentrationsparternas konkurrenter att ta sig in på marknaden och öka sina marknadsandelar. Även konkurrenterna Unsere Wasserkraft och MyElectric, som redan är verksamma på småkundsmarknaden, kommer att kunna dra nytta av att det blir lättare att öka marknadsandelarna och att elleveranserna tryggas.⁵²

F. UTJÄMNINGSENERGI

- (153) Genom de åtaganden som gäller för tillhandahållandet av utjämningsenergi förenklas tillgången till utjämningsenergi för utomstående leverantörer på elmarknaderna, särskilt för nya konkurrenter som träder in på marknaden. Å ena sidan förstärks KELAG:s ställning som alternativ leverantör av utjämningsenergi i utjämningszonen ”öst” genom möjligheten att avveckla det hittillsvarande magasinssamarbetet med Verbund på lönsamma villkor. Å andra sidan begränsas kostnadsrisken för köparna av utjämningsenergi genom det tidsbegränsade prisbegränsningssystemet som gäller för den utjämningsenergi som Verbund/EnergieAllianz tillhandahåller under övergångstiden fram tills konkurrensen är fullt utvecklad på Österrikes elmarknader. Därtill skulle en öppning av utjämningszonen ”öst” mot Tyrolen och Tyskland, som de anmälade parterna inom ramen för sina möjligheter har åtagit sig att bidra till, leda till ökad konkurrens vid tillhandahållandet av utjämningsenergi på medellång till lång sikt.
- (154) Den del av åtagandepaketet som gäller utjämningsenergin skulle stämmas av mellan de anmälade parterna och den österrikiska tillsynsmyndigheten E-Control. Det är tänkt att E-Control, i egenskap av kommissionens förvaltare, skall övervaka att åtagandena i fråga följs. E-Control har förklarat för kommissionen att dessa åtaganden räcker för att lösa de konkurrensproblem som konstaterats inom utjämningsenergiområdet.
- (155) Genom att i synnerhet nya konkurrenter får bättre tillgång till utjämningsenergi i utjämningszonen ”öst” undanröjs respektive begränsas ett betydande hinder för inträde på marknaden som konstaterats vid kommissionens undersökningar. Detta underlättar för framtida potentiella konkurrenter inom och utanför Österrike att ta sig in på de österrikiska elmarknaderna och konkurrera med Verbund/EnergieAllianz.

G. YTTERLIGARE ÅTAGANDEN

- (156) Övriga åtaganden som de anmälade parterna har lagt fram – utbyggnad av det Österrikes interna nät och kopplingsstationerna till Italien och Slovenien, särskild uppsägningsrätt för Verbunds storkunder som införlivats i E&S Neu, påskyndandet av genomförandet av bestämmelserna om åtskiljande i det ändrade direktivet om den inre marknaden för el – innebär i sig ingen strukturell ändring av de konkurrensförhållanden som påverkas av sammanslagningen. Dessutom beror genomförandet av vissa av dessa åtaganden inte enbart på vad parterna vill göra utan det krävs även att tredje part samverkar (tillstånd från myndigheter, samtycke från utländska överföringsnätsoperatörer, nationellt genomförande av det ändrade direktivet om den inre marknaden för el av Österrikes behöriga myndigheter), och det motsvaras endast av att (framtida) lagstadgade åtaganden uppfylls. De bidrar dock till att steg för steg minska de hinder för inträde på marknaden som för närvarande existerar och att på medellång till lång sikt se till att de österrikiska elmarknaderna integreras i geografiskt

⁵² Tidsbegränsningen för detta åtagande skall ses mot bakgrund av de lagstiftningsåtgärder som diskuteras i punkt (103).

relevanta marknader utanför landets gränser. Därmed skulle dessa åtaganden om uppförande kunna bidra till att de övriga åtagandena som bedömts ovan, särskilt de strukturella åtagandena, i full utsträckning leder till att en effektiv konkurrens återupprättas. Även om de inte utgör något villkor för godkännandet bidrar hela åtagandepaketet på ett effektivt sätt till att eliminera de farhågor som konstaterats i fråga om konkurrensen.

H. SAMMANFATTANDE BEDÖMNING AV ÅTAGANDENA

(157) Genom avyttringen av Verbunds ägarandelar i APC kommer de direkta överlappningarna av marknadsandelarna mellan Verbund och EnergieAllianz på den berörda marknaden för leveranser till stora slutkunder i stort sett att undanröjas. Med avyttringen av APC till en oberoende tredje part kommer samtidigt en nykomling, till exempel en betydande elleverantör som är verksam utanför Österrike, att kunna ta sig in som en ny aktiv konkurrent på Österrikes storkundsmarknad. Eftersom parterna har åtagit sig att inte verkställa sammanslagningen innan kommissionen har godkänt avyttringen av APC garanteras till fullo att detta åtagande genomförs på ett effektivt sätt. Även STEWEAG-STEG:s och Salzburg AG:s ställning som konkurrenter kommer att förstärkas från det att marknaden öppnas tills avregleringen har trätt i kraft i sin helhet⁵³ genom den tillfälliga neutraliseringen av deras förbindelser med Verbund respektive Energie OÖ. Den vertikala effekten av sammanslagningen, som beror på kombinationen av EnergieAllianz ställning som ledande elleverantör i Österrike och Verbunds enorma elproduktionskapaciteter, kommer därigenom åtminstone delvis att utjämnas, eftersom APC och de leverantörer som konkurrerar på småkundsmarknaden får tillgång till tillräcklig likviditet till konkurrenskraftiga villkor. Åtgärderna för att förbättra tillgången till utjämningsenergi samt att de österrikiska marknaderna på medellång sikt öppnas över landsgränserna bidrar också till att minska hindren för inträde på marknaden och förstärka konkurrensen på de berörda marknaderna. I den mån det även finns farhågor om konkurrensen på en tänkbar marknad för leveranser till regionala eldistributörer kommer även dessa att undanröjas med hjälp av de utlovade åtgärderna.

(158) De strukturella och övriga åtaganden som de anmälade parterna har lagt fram i ett samlat paket innebär därmed att den anmälda koncentrationen inte leder till att dominerande ställningar skapas på marknaderna för elleveranser till små eldistributörer och stora slutanvändare eller att EnergieAllianz dominerande ställning på marknaden för leveranser till småkunder i Österrike förstärks.⁵⁴

IX. VILLKOR OCH ÅLÄGGANDEN

(159) Enligt artikel 8.2 andra stycket första meningen i koncentrationsförordningen kan kommissionen kombinera sitt beslut med villkor och ålägganden för att garantera att de berörda företagen fullgör de åtaganden som de har gjort gentemot kommissionen för att göra koncentrationen förenlig med den gemensamma marknaden.

(160) Åtgärder som leder till strukturella marknadsändringar bör utgöra villkor, och de åtgärder som krävs för att genomföra dessa bör utgöra ålägganden för parterna. Om ett

⁵³ Se punkt (103).

⁵⁴ Jämför tillkännagivandet om korrigerande åtgärder, punkt 30.

villkor inte uppfylls är kommissionens beslut att förklara en koncentration förenlig med den gemensamma marknaden ogiltigt. Om parterna bryter mot ett åläggande kan kommissionen i enlighet med artikel 8.5 b i koncentrationsförordningen återkalla beslutet. Dessutom kan kommissionen fastställa böter enligt artiklarna 14.2 a och 15.2 a i koncentrationsförordningen⁵⁵.

(161) I enlighet med denna grundläggande åtskillnad gäller kommissionens beslut under villkoret att parterna till fullo fullföljer sina åtaganden om att

- a) avyttra sina andelar i APC till en av kommissionen godkänd tredje part, varvid garanteras att APT erbjuder APC att ingå ett elleveransavtal som ger APC rätt att varje år köpa 3 TWh och att den anmälda sammanslagningen inte fullföljs innan avyttringen av andelarna i APC har verkställts (bilaga⁵⁶, punkt A.1),
- b) till den 30 juni 2008 via APT årligen ställa en elmängd på 450 GWh till förfogande via auktioner för leverans till Österrikes maximalspänningsnät (bilagan, punkt C),
- c) att inte fullfölja sammanslagningen innan de behöriga organen har lämnat de tillstånd som krävs (bilagans slut).

(162) Dessa åtaganden syftar till strukturella förändringar av marknaden. Av de återstående åtagandena är det särskilt detaljerna om den fortsatta driften av APC och villkoren i APC:s elleveransavtal, löftet om att inte utöva rösträtterna i STEWEAG-STEAG, överföringen av aktieägarrättigheterna i Salzburg AG till en förvaltare, villkoren för auktionen av el, garantin om en utjämningsenergimarknad med intensiv konkurrens och beviljandet av en ensidig rätt att i förtid häva elleveransavtalen för de storkunder som införlivats i E&S Neu som skall göras till föremål för ålägganden. De syftar i huvudsak till att garantera effekterna av de tidigare nämnda villkoren på konkurrensen samt skall garantera att dessa villkor uppfylls.

X. SLUTSATSER

(163) Av dessa skäl, under förutsättning att de anmälande parterna fullständigt uppfyller sina åtaganden, skapar eller förstärker den planerade koncentrationen ingen marknadsdominerande ställning som påtagligt hämmar den effektiva konkurrensen inom den gemensamma marknaden eller en väsentlig del av denna. Koncentrationen är under förutsättning att åtagandena enligt bilagan uppfylls till fullo därför enligt artiklarna 2.2 och 8.2 i koncentrationsförordningen samt artikel 57 i EES-avtalet förenlig med den gemensamma marknaden och med EES-avtalet.

⁵⁵ Tillkännagivandet om korrigerande åtgärder, punkt 12.

⁵⁶ Se fotnot 8.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Den anmälda koncentrationen, genom vilken företagen Österreichische Elektrizitätswirtschafts-Aktiengesellschaft, EVN AG, Wien Energie GmbH, Energie AG Oberösterreich, Burgenländische Elektrizitätswirtschafts-Aktiengesellschaft och Linz AG für Energie, Telekommunikation, Verkehr und Kommunale Dienste i den mening som avses i artikel 3.1 b i koncentrationsförordningen förvärvar gemensam kontroll över företagen E&S GmbH und Verbund Austrian Power Trading AG, förklaras förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalet.

Artikel 2

Artikel 1 gäller under förutsättning att de åtaganden som företagen som omnämns i artikel 1 gjort enligt punkt A 1 första, fjärde och sjätte meningen och punkt C första meningen samt sista meningen på sidan 6 i bilagan iaktas fullständigt.

Artikel 3

Detta beslut gäller på villkor att de övriga åtaganden som företagen som omnämns i artikel 1 gjort enligt bilagan med undantag av punkterna A 2, A 3, B och F iaktas fullständigt.

Artikel 4

Detta beslut riktar sig till

Burgenländische Elektrizitätswirtschafts-AG

Kasernenstraße 9
A-7000 Eisenstadt

Energie AG Oberösterreich

Böhmerwaldstraße 3
A-4021 Linz

EVN AG

EVN Platz
A-2344 Maria Enzersdorf

Linz AG für Energie, Telekommunikation, Verkehr und Kommunale Dienste

Fichtenstr. 7
A-4021 Linz

Österreichische Elektrizitätswirtschafts-AG

Am Hof 6a
A-1010 Wien

Wien Energie GmbH

Schottenring 30
A-1010 Wien

Utfärdat i Bryssel den 11 juni 2003

På kommissionens vägnar
Mario Monti
Ledamot av kommissionen