

Dieser Text wird allein zum Zwecke der Information zugänglich gemacht.
Eine Zusammenfassung dieser Entscheidung ist in allen Amtssprachen der Gemeinschaft im
Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht.

Fall Nr. COMP/M.3653
— Siemens/ VA Tech

Nur der deutsche Text ist verbindlich.

VERORDNUNG (EG) Nr. 139/2004
ÜBER FUSIONSVERFAHREN

Artikel 8(2)

Datum: 13/07/2005



KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

Brüssel, den 13.07.2005

K (2005) 2676 endg.

ÖFFENTLICHE VERSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 13.07.2005

**über die Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt
und dem EWR-Abkommen**

(Sache Nr. COMP/M.3653 — Siemens/ VA Tech)

GLIEDERUNG

- I. DIE PARTEIEN
- II. DAS VORHABEN
- III. ZUSAMMENSCHLUSS
- IV. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG
- V. WETTBEWERBLICHE BEURTEILUNG
 - A. *ENERGIEERZEUGUNG*
 - A1. *AUSRÜSTUNG FÜR WASSERKRAFTWERKE*
 - A2. *AUSRÜSTUNG FÜR GAS UND DAMPF-KRAFTWERKE*
 - B. *ENERGIEÜBERTRAGUNG UND -VERTEILUNG („T&D“)*
 - C. *BAHNTECHNIK*
 - C1. *SCHIENENFAHRZEUGE*
 - C2. *.FAHRLEITUNGSBAU*
 - C3. *BAHNSTROMVERSORGUNG*
 - C4. *BAHNÜBERGÄNGE*
 - D. *FREQUENZUMRICHTER*
 - E. *METALLURGIEANLAGENBAU UND SONSTIGER INDUSTRIEANLAGENBAU*
 - F. *NIEDERSpannungSSCHALTANLAGEN*
 - G. *GEBÄUDETECHNIK UND GEBÄUDEMANAGEMENT*
 - G1. *GEBÄUDETECHNIK*
 - G2. *GEBÄUDEMANAGEMENT (FACILITY MANAGEMENT)*
 - H. *INFRASTRUKTUREINRICHTUNGEN UND SEILBAHNELEKTRIK*
 - H1. *VERKEHRSINFRASTRUKTUREINRICHTUNGEN*
 - H2. *ANLAGEN ZUR WASSERAUFBEREITUNG*
 - H3. *ELEKTRIK FÜR SEILBAHNANLAGEN*
 - I. *SONSTIGE IT-DIENSTLEISTUNGEN*
- VI. ZUSAGEN
- VII. WETTBEWERBLICHE BEURTEILUNG DES ANGEMELDETEN VORHABENS
UNTER BERÜCKSICHTIGUNG DER ZUSAGEN
 - A. *AUSRÜSTUNG FÜR WASSERKRAFTWERKE*
 - B. *METALLURGIEANLAGENBAU*
- VIII. BEDINGUNGEN UND AUFLAGEN
- IX. SCHLUSSFOLGERUNG

Entscheidung der Kommission

vom 13.07.2005

über die Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen

(Sache Nr. COMP/M.3653 – Siemens/ VA Tech)

(Nur der deutsche Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN -

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf das Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum, insbesondere auf Artikel 57,

gestützt auf die Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates vom 20. Januar 2004 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen¹ insbesondere auf deren Artikel 8 Absatz 2,

angesichts der Entscheidung der Kommission vom 14. Februar 2005, in dieser Sache das Verfahren einzuleiten,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Unternehmenszusammenschlüsse²,

IN ERWÄGUNG NACHSTEHENDER GRÜNDE:

¹ ABl. L 24 vom 29.1.2004, S.1.

² ABl. C [...] vom [...] 2003, S. [...].

- (1) Am 10. Januar 2005 ist die Anmeldung eines Zusammenschlussvorhabens gemäß Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates³ („Fusionskontrollverordnung“) bei der Kommission eingegangen. Danach ist Folgendes beabsichtigt: Das Unternehmen Siemens Österreich AG („Siemens Österreich“, Österreich), das von der Siemens AG („Siemens“, Deutschland) kontrolliert wird, erwirbt im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung die Kontrolle über das Unternehmen VA Tech AG („VA Tech“, Österreich) durch ein öffentliches Übernahmeangebot vom 10.12.2004.
- (2) Die Kommission kam zu dem Ergebnis, dass der angemeldete Zusammenschluss in den Anwendungsbereich der die Fusionskontrollverordnung fällt und zu der vorläufigen Einschätzung, dass er Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt und dem Europäischen Wirtschaftsraum gibt. Die Kommission erließ daher am 14. Februar 2005 eine auf Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c der Fusionskontrollverordnung gestützte Entscheidung, mit der sie die zweite Phase des Verfahrens zur Prüfung des angemeldeten Vorhabens einleitete.
- (3) Am 22. April 2005 richtete die Kommission eine Mitteilung der Beschwerdepunkte an die anmeldenden Parteien, in der sie feststellte, dass das angemeldete Vorhaben nach ihrer vorläufigen Einschätzung und auf Grundlage der der Kommission bis dahin vorliegenden Informationen unvereinbar mit dem Gemeinsamen Markt sei.
- (4) Siemens nahm zur Mitteilung der Beschwerdepunkte mit einem Schriftsatz vom 6. Mai 2005 Stellung. Mit Schriftsatz vom 25. Mai 2005 bot Siemens Zusagen an, um noch bestehende Wettbewerbsbedenken auszuräumen.
- (5) Die Kommission ist nunmehr zu dem Schluss gekommen, dass das Vorhaben in seiner angemeldeten Form geeignet ist, wirksamen Wettbewerb in einem wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes, insbesondere durch Schaffung einer marktbeherrschenden Stellung, erheblich zu behindern. Allerdings erlauben es die von den Parteien gemachten Zusagen, die wettbewerblichen Bedenken gegen den Zusammenschluss auszuräumen. Die vorliegende Entscheidung ergeht gemäß Artikel 8 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung.

I. DIE PARTEIEN

- (6) Siemens bietet weltweit Produkte und Dienstleistungen in verschiedenen Bereichen der Industrie und Elektrotechnik an. Zu den Tätigkeitsbereichen von Siemens zählen unter anderem Anlagen zur Energieerzeugung, -übertragung und -verteilung, Automatisierungs- und Antriebstechnik, Anlagenbau und technische Dienstleistungen, Verkehrstechnik, Gebäudetechnik und Informationstechnologie.
- (7) Im Bereich der Ausrüstung für Wasserkraftwerke ist Siemens über ein Gemeinschaftsunternehmen („GU“) mit der J.M. Voith AG (Heidenheim, Deutschland) tätig, an dem Siemens 35 % der Anteile und gemeinsame Kontrolle hält. [...] * Die wettbewerbliche Beurteilung der Kommission beruht auf der gleichen

³ ABl. L 24 vom 29.1.2004, S.1.

* Teile dieses Textes wurden ausgelassen, um zu gewährleisten, daß keine vertraulichen Informationen bekanntgegeben werden; diese Teile sind durch eckige Klammern und ein Sternchen gekennzeichnet.

Grundlage. Allerdings würde sich die wettbewerbliche Beurteilung nicht grundsätzlich ändern, wenn, hypothetischerweise, der Zusammenschluss lediglich dazu führen würde, dass Siemens die Mehrheit an VA Tech erwürbe und separat das GU mit Voith weiterführte. Lediglich das Ausmaß, nicht jedoch die Existenz, der durch den Zusammenschluss zu erwartenden Auswirkungen würde sich dadurch möglicherweise ändern.

- (8) VA Tech ist über verschiedene Tochtergesellschaften in den Bereichen Energieerzeugung (Wasserkraftwerke und fossile Kraftwerke), Energieübertragung und -verteilung, Metallurgietechnik, Infrastruktur (insbesondere Gebäudeinfrastruktur), Schienenverkehrstechnik und elektrischer Anlagenbau tätig.

II. DAS VORHABEN

- (9) Gegenstand der Anmeldung ist das Vorhaben von Siemens, über ein öffentliches Übernahmeangebot ihrer Tochtergesellschaft Siemens Österreich eine bestehende Beteiligung an VA Tech von 16,45 % der Stimmrechte auf mindestens 50 % plus eine Aktie zu erhöhen und so die alleinige Kontrolle zu erwerben. [...] ⁴

III. ZUSAMMENSCHLUSS

- (10) Das Vorhaben ist ein Zusammenschluss im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung.

IV. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG

- (11) Die beteiligten Unternehmen erzielen einen weltweiten Gesamtumsatz von mehr als 5 Mrd. EUR⁵ (Siemens: 74 Mrd. EUR im Geschäftsjahr vom 1. Oktober 2002 bis zum 30. September 2003 und VA Tech 3,9 Mrd. EUR im Geschäftsjahr 2003). Siemens und VA Tech haben einen gemeinschaftsweiten Gesamtumsatz von jeweils mehr als 250 Mio. EUR [...]*. Keines der Unternehmen erzielte mehr als zwei Drittel seines jeweiligen gemeinschaftsweiten Gesamtumsatzes in ein und demselben Mitgliedstaat. Der angemeldete Zusammenschluss hat daher gemeinschaftsweite Bedeutung im Sinne von Artikel 1 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung. Das Vorhaben stellt einen Kooperationsfall mit der EFTA-Überwachungsbehörde nach Artikel 57 des EWR-Abkommens dar.

V. WETTBEWERBLICHE BEURTEILUNG

- (12) Das Zusammenschlussvorhaben führt zu zahlreichen horizontalen Überschneidungen und vertikalen Beziehungen, insbesondere in den Bereichen A. Energieerzeugung (Ausrüstung von Wasserkraftwerken und Gas und Dampf (GuD) - Kraftwerken),

⁴ [...]*

⁵ Die Umsatzberechnung erfolgte auf Grundlage von Artikel 5 Absatz 1 der Fusionskontrollverordnung und der Bekanntmachung der Kommission über die Berechnung des Umsatzes (ABl. C 66 vom 2. März 1998, S. 25).

B. Energieübertragung und -verteilung, C. Bahntechnik, D. Frequenzumrichter, E. Metallurgieanlagenbau und sonstiger Industrieanlagenbau, F. Niederspannungsschaltanlagen, G. Gebäudetechnik und Gebäudeinfrastruktur und H. Infrastruktureinrichtungen und Seilbahnelektrik I. Sonstige IT Dienstleistungen.

A. ENERGIEERZEUGUNG

AI. AUSRÜSTUNG FÜR WASSERKRAFTWERKE

1. Relevanter Produktmarkt

- (13) Siemens trägt vor, dass die Ausrüstung für Wasserkraftwerke einen einheitlichen Produktmarkt bilde und dass eine weitere Segmentierung, etwa in Elektrik und Mechanik, nicht erforderlich sei. In dem von Siemens vorgeschlagenen Produktmarkt sind demnach sämtliche mechanischen und elektrischen Komponenten eines Kraftwerks, wie Wasserturbinen, Generatoren, Leittechnik, hydraulische Regler, Pumpturbinen, Ventile, etc., enthalten. Die Bauarbeiten (z.B. der Damm) würden dagegen einem anderen, separaten Produktmarkt angehören, in dem weder Siemens noch VA Tech tätig sind.
- (14) Laut Siemens sprechen die Tatsache, dass auf der Anbieterseite die meisten Wettbewerber sowohl Mechanik als auch Elektrik anbieten können, sowie ein auch in Europa zu verzeichnender Trend zu gemeinsamen Ausschreibungen der beiden Komponentengruppen für eine solche weite Produktmarktdefinition. Die Anmelderin verweist in diesem Zusammenhang auf mehrere Zusammenschlüsse zwischen Herstellern mechanischer Ausrüstung und Elektrikherstellern in den letzten Jahren, darunter Alstom/ABB, GE Hydro/Kvaerner, VA Tech/Sulzer sowie das Gemeinschaftsunternehmen zwischen Siemens und dem Mechanikhersteller J.M. Voith AG. Insofern haben sich nach Ansicht Siemens' die Marktbedingungen seit der Kommissionsentscheidung in Voith/ Siemens/ JV (M.1793) geändert.
- (15) Die Marktuntersuchung der Kommission hat bestätigt, dass die wesentlichen Anbieter von Wasserkraftwerken im EWR, darunter Voith Siemens, VA Tech, Alstom, und GE Hydro sowohl mechanische als auch elektrische Komponenten anbieten können, wenn auch Marktpräsenz und Kundenreputation nicht in jedem Fall für beide Bereiche gleich ausgeprägt sind. Die Produktpalette der Unternehmen umfasst insbesondere Wasserturbinen und Hydrogeneratoren sowie weitere mechanische und elektrische Komponenten, die sogenannte „mechanical balance of plant“ („MBoP“) und die „electrical balance of plant („EBoP“). Ob auch die asiatischen Anbieter (aus China, Indien und Japan) in den verschiedenen Bereichen tätig sind, kann nicht bestätigt werden, da sie von den durch die Marktuntersuchung erfassten Kunden im EWR gegenwärtig nicht als glaubwürdige Anbieter wahrgenommen werden. Sie haben sich im EWR bisher auch nicht an Ausschreibungen beteiligt (vgl. Teil VI.).
- (16) Die Marktuntersuchung zeigt weiterhin, dass der Umfang der in Ausschreibungen für Wasserkraftwerke gemeinsam nachgefragten Produktpakete stark variiert. Es gibt sowohl Ausschreibungen für Gesamtausrüstungen (mechanisch und elektrisch) als auch für Einzelkomponenten. Letzteres gilt vor allem bei Modernisierungsprojekten, auf welche ein Grossteil der Nachfrage im EWR entfällt. Ausschreibungen umfassen

hier oft nur Teile der mechanischen oder elektrischen Ausrüstung.⁶ Die verschiedenen Wasserkraftwerkskomponenten sind nachfrageseitig nicht substituierbar.⁷

- (17) Dagegen führt die von den Parteien dargelegte angebotsseitige Substituierbarkeit zu dem Schluss, dass der relevante Produktmarkt die Ausrüstung von Wasserkraftwerken (ohne Unterscheidung zwischen mechanischer und elektrischer Ausrüstung) umfasst, da die von Siemens aufgeführten wesentlichen Wettbewerber, soweit sie im EWR tätig sind, bestätigt haben, dass sie sowohl in der Mechanik als auch in der Elektrik und der MBoP/EBoP tätig sind.⁸
- (18) Weiterhin unterscheiden sich Wasserkraftwerke erheblich in ihrer Größe. So werden etwa Wasserturbinen mit einer Leistung von unter einem Megawatt bis zu einer Größe von ca. 700MW angeboten. Eine Anzahl kleinerer lokaler Anbieter ist vornehmlich im Bereich kleiner Wasserkraftwerke („Compact Hydro“ oder „Small Hydro“) tätig.⁹ Diese Unternehmen haben teilweise nur einen Jahresumsatz im einstelligen Millionen-Euro-Bereich. Die Wasserkraftwerkskomponenten im Compact Hydro-Bereich sind deutlich standardisierter und sind nachfrageseitig nicht mit größeren Komponenten substituierbar. Allerdings wird Wasserkraftwerksausrüstung in einem Kontinuum von Leistungsstufen angeboten, ohne dass eine offensichtliche Trennlinie existiert. VA Tech Hydro¹⁰ ordnet Anlagen bis zu 15MW organisatorisch dem Geschäftsbereich Compact Hydro zu.¹¹ Als Grund für die Einteilung wird unter anderem angegeben, dass einige nationale Steueranreizprogramme auf Anlagen unter 15 MW beschränkt sind. Weiterhin handele es sich um standardisierte und modularisierte Produkte, welche am Markt für kleinere Anlagen anwendbar seien.¹² Andere Marktteilnehmer haben niedrigere Leistungsstufen für eine Abgrenzung des Small Hydro-Segementes vorgeschlagen. Das deutsche Gesetz über erneuerbare Energien begrenzt die steuerliche Förderung (im Gegensatz zu anderen nationalen Programmen) zur Zeit auf 5 MW-Anlagen.¹³
- (19) Zusammen mit dem Fehlen einer klar lokalisierbaren Trennlinie für eine mögliche Unterscheidung von Größenklassen führen die folgenden weiteren Charakteristika des Wasserkraftmarktes im EWR zu dem Schluss, dass eine Unterteilung in verschiedene Produktmärkte auf dieser Basis nicht sachgerecht wäre. So schwimmt die Grenze weiter durch die Tatsache, dass im EWR die meisten Ausschreibungen den Ersatz, die

⁶ Vgl. zum Beispiel die Ausführungen von Norsk Hydro (ein norwegischer Kunde) zu möglichen Ausschreibungsstrategien (#1973).

⁷ Zum Beispiel Turbine versus Generator, Rohrleitung versus elektrische Komponenten. Dass diese Produkte nicht gegeneinander substituierbar sind, sondern dass es sich allenfalls um Komplementärprodukte handelt, sollte nicht weiter ausgeführt werden müssen.

⁸ Vgl. Antworten der Wettbewerber auf die Marktbefragung der Kommission sowie die Kundenantwortung, welche in Abschnitt 3 näher ausgeführt werden.

⁹ z.B. Andino, Kössler, Wasserkraft Volk, Gugler, Gilkes, Andritz.

¹⁰ In der VA Tech Hydro GmbH sind die Aktivitäten der VA Tech im Bereich Wasserkraft und „Combined Cycle“ zusammengefasst.

¹¹ Vgl. Geschäftsbericht 2003 der VA Tech Hydro, S.4.

¹² Vgl. VA Tech's Antwort auf Frage 3 des Auskunftersuchens „Fragen an VA Tech, 17.3.2005“.

¹³ Vgl. HydroWorld Alert, 1.12.2003, S.7, vorgelegt von Siemens in Dokument #6661.

Modernisierung oder Renovierung von Kraftwerkskomponenten betreffen. Auch kleinere Wettbewerber qualifizieren sich dabei manchmal für Renovierungsarbeiten an größeren Anlagen, während größere Anbieter sich auch für sehr kleine Ausschreibungen von weniger als 1 Million EUR Projektvolumen bewerben.¹⁴ Aus diesen angebotsseitigen Gründen ist auch eine Unterteilung des Marktes für die Ausrüstung von Wasserkraftwerken in verschiedene Größenklassen in diesem Fall nicht erforderlich.

- (20) Der relevante Produktmarkt umfasst also, wie von Siemens vorgeschlagen, die Ausrüstung von Wasserkraftwerken. Wie in Rdnr. 16 bis 19 ausgeführt, sind die in diesem Markt enthaltenen Produkte dabei durch eine erhebliche Produktdifferenzierung gekennzeichnet.

2. Relevanter geographischer Markt

- (21) Siemens ist der Auffassung, dass der Markt für Ausrüstungen von Wasserkraftwerken ein weltweiter Markt ist, da alle wesentlichen Anbieter weltweit tätig seien und es „nur noch selten“ nationale Präferenzen gebe. Auch Anbieter, die bislang nur regional tätig waren (darunter die chinesischen Anbieter Dongfang und Harbin, die indische BHEL oder japanische Firmen) akquirierten inzwischen weltweit. So habe unter anderem der chinesische Anbieter Sichuan Electricity ein Projekt in Georgien gewinnen können. Weiterhin erklärt Siemens in der Anmeldung (S.27/28), dass die Preisbildung für Wasserkraftausrüstung weltweit stattfinde, der weltweite Preiswettbewerb „enorm“ sei, „regionale Preisunterschiede kaum erkennbar“ seien und es keine „wesentlichen kostenbedingten Handelsschranken“ gebe. Siemens weist auch darauf hin, dass das eigene Wasserkraftgeschäft (Voith Siemens) Produktionskapazitäten nur außerhalb des EWR, in China und Brasilien, betreibe. Aus den von Siemens vorgelegten Marktdaten ergibt sich, dass ca. [5-10]*% des weltweiten Umsatzes mit Wasserkraftwerksausrüstung auf den EWR entfällt.
- (22) Die Kommission hat den Markt für die Ausrüstung von Wasserkraftwerken bisher nur zum Zwecke von Freigabeentscheidungen nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung untersucht. Im Fall COMP/M.1793 - Voith/Siemens hatten die Parteien vorgetragen, dass der Markt weltweit oder zumindest EWR-weit, für Wartungsarbeiten jedoch nur EWR-weit sei. Die räumlich relevanten Märkte brauchten in diesem Fall jedoch nicht näher abgegrenzt zu werden, weil in allen untersuchten alternativen räumlichen Märkten wirksamer Wettbewerb weder im EWR noch in einem wesentlichen Teil dieses Gebiets erheblich behindert worden wäre.
- (23) Der Zusammenschluss im Fall COMP/M.1484 - Alstom/ABB betraf verschiedene Arten von Energieerzeugungsausrüstung, insbesondere für Gas- und Gas-und-Dampf Kraftwerke. Wasserkraftwerkskomponenten spielten demgegenüber eine untergeordnete Rolle. Die Parteien hatten für einen weltweiten Markt plädiert, und zwar mit den folgenden Argumenten: *„According to the parties the relevant geographic market for all affected product markets is the world for the following reasons: the major players in the power generation equipment industry (i.e. GE (US), Mitsubishi “MHI”) (Japan), Siemens (D)/Westinghouse (US) and ABB and ALSTOM), bid for all the major contracts in the world regardless of the location of the customer*

¹⁴ Vgl. Siemens-Ausschreibungslisten.

and do win bids in all of these areas. This world-wide tendering has resulted in world-wide price convergence for steam turbines and a substantial degree of world-wide price convergence for gas turbines."¹⁵ Auch in diesem Fall ließ die Kommission die geographische Marktdefinition letztlich offen, da sich sowohl bei Annahme eines EWR-weiten Marktes als auch in einem Weltmarkt keine Wettbewerbsbedenken ergaben. Die von den Parteien in Alstom/ ABB vorgetragene Hypothese, dass in einem Weltmarkt alle wesentlichen Wettbewerber weltweit an Ausschreibungen teilnehmen und auch gewinnen sowie die Frage nach der Preiskonvergenz wird jedoch auch im Folgenden untersucht werden.

- (24) Die Marktuntersuchung der Kommission im vorliegenden Fall bestätigt, dass die führenden Anbieter im Markt für Wasserkraftwerksausrüstung im EWR (Voith Siemens, VA Tech, Alstom und GE Hydro) weltweit tätig sind, auch wenn es dabei jeweils geographische Schwerpunkte gibt. Insbesondere Siemens, Alstom und GE haben erhebliche Produktionskapazitäten außerhalb des EWR. [...] ^{16 17}
- (25) Auch die in den von Voith Siemens vorgelegten internen Dokumenten enthaltene Wettbewerberanalyse bestätigt die Beobachtung der Kommission¹⁸, dass die jeweiligen geographischen Schwerpunkte von Siemens, VA Tech, Alstom und GE Hydro durch eine lokale Präsenz mit Servicebüros oder sogar Produktionsstätten unterstützt wird. [...] ¹⁹ GE Hydro ist gleichfalls insbesondere in den Regionen erfolgreich (wie z.B. Nordamerika und Skandinavien), wo sie durch Produktionsstätten und/oder Servicebüros vertreten ist. Alstom produziert in Frankreich sowie China und Brasilien.²⁰
- (26) Auch wenn also die von Siemens angeführten Hauptwettbewerber mit Sitz in Europa in unterschiedlichem Ausmaß weltweit tätig sind, unterscheidet sich der EWR-Markt von anderen Weltregionen dadurch, dass die von Siemens genannten asiatischen Anbieter im EWR bislang nicht als glaubwürdige Bieter aufgetreten sind und hier bislang auch kein Projekt gewonnen haben. Gleichfalls werden die von den Parteien angeführten asiatischen Wettbewerber von den durch die Marktuntersuchung erfassten Kunden nicht als potentielle Lieferanten wahrgenommen.²¹ Daran ändert auch das von den Parteien vorgebrachte Argument nichts, dass es im Wasserkraftmarkt weltweite Ausschreibungsverfahren gebe. Die Tatsache, dass sich von den Kunden weniger hoch eingeschätzte bzw. unbekannte Firmen aus anderen geographischen Räumen sich *theoretisch* an Ausschreibungen beteiligen *könnten*, verhindert von sich aus nicht, dass eine kleine aber signifikante nicht-vorübergehende Preiserhöhung eines hypothetischen Monopolisten im EWR profitabel wäre. Dazu müssten die

¹⁵ COMP/M.1484 - Alstom/ ABB, Rz. 32 .

¹⁶ [...]*

¹⁷ [...]*

¹⁸ Zum Beispiel anhand der Ausschreibungslisten (siehe auch Nummer 3 unten).

¹⁹ [...]*

²⁰ Laut Anmeldung (S.28).

²¹ Vgl. Auswertung der Kundenantworten auf die Marktuntersuchung der Kommission in Abschnitt 3 unten.

Wettbewerber auch in der Lage sein, zeitnah hinreichend enge Substitute anzubieten, ohne dass dabei nennenswerte versunkene Kosten entstehen. Dabei ist insbesondere auch auf die Bedeutung von Referenzen aus erfolgreich abgeschlossenen Projekten hinzuweisen, welche erforderlich sind, um sich als glaubwürdiger Anbieter zu positionieren. Die Abwesenheit aus dem EWR der von den Parteien angeführten Wettbewerber sowie die deutlich niedrigere Wertschätzung, welche sie von den Kunden im EWR erfahren,²² spricht jedoch dagegen, dass sich bei der Wasserkraftwerksausrüstung um einen einheitlichen Weltmarkt handelt.

- (27) In sofern resultieren die beobachteten Marktanteile europäischer Unternehmen in Europa nicht, wie von den Parteien in der Antwort auf die Entscheidung nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c der Fusionskontrollverordnung vorgetragen, allein aus dem Gewicht der Vergangenheit, sondern aus der Präferenzstruktur der Kunden (siehe auch Teil VI) sowie der Fähigkeit der Anbieter, qualitativ auf die jeweiligen Nachfrager zugeschnittene Produkte anzubieten und soweit erforderlich kurzfristig durch Kundendienst zu unterstützen.
- (28) Auch auf Nachfrage der Kommission hinsichtlich etwaiger Aktivitäten neuer außereuropäischer Wettbewerber im EWR²³ hat Siemens keine entsprechenden Belege liefern können. Ohnehin ist bei der Analyse zwischen Zugehörigkeit zu einem *relevanten Markt* und *potenziellem Wettbewerb* durch Markteintritt zu unterscheiden. Die Argumente der Parteien scheinen inhaltlich eher in Bezug Markteintritt zielführend zu sein, erscheinen aber selbst vor diesem Hintergrund als spekulativ, da sie weder von den Parteien belegt werden noch durch die Marktuntersuchung bestätigt werden.
- (29) Das in der Antwort auf die Entscheidung der Kommission nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c der Fusionskontrollverordnung vorgebrachte Argument, dass bei der Ausrüstung von Wasserkraftwerken eine „weltweit homogene Preisbildung bzw. das Vorliegen einer Korrelation von Preisänderungen“ feststellbar sei, relativierte Siemens auf Nachfrage. [...] ²⁴
- (30) [...] ^{25 26 27} Sollte es sich tatsächlich um einen einheitlichen Weltmarkt handeln, wäre zu erwarten, dass chinesische Anbieter sich in den Jahren 2001 und 2002 um Aufträge bei europäischen Kunden bemüht hätten, um vom dem aus ihrer Sicht attraktiven Preisniveaus im EWR zu profitieren. Tatsächlich deutet jedoch nichts auf irgendeine Teilnahme chinesischer Unternehmen bei Ausschreibungen für Wasserkraftwerksausrüstung im EWR hin. Das gleiche gilt für Unternehmen aus anderen Weltregionen (einschließlich anderer asiatischer Staaten), soweit sie nicht bereits heute im EWR aktiv sind. Auch der Verweis der Parteien auf zwei größere

²² Dito.

²³ Vgl. Frage 1 des Auskunftersuchens vom 10.3.2005.

²⁴ [...]*

²⁵ [...]*

²⁶ [...]*

²⁷ [...]*

Wasserkraftprojekte von Dongfang im Albanien der 1960er und `70er Jahre kann in dieser Hinsicht nicht überzeugen.²⁸

(31) [...] ^{29 30 31}*

(32) Sowohl aus der Betrachtung der aktuellen Marktstruktur als auch aus den Antworten der Wettbewerber und Kunden auf die Marktbefragung der Kommission (näher ausgeführt in Nummer 3) [...] ^{*} ergibt sich folglich, dass Kunden für Wasserkraftwerksausrüstung im EWR sich einer anderen Anbieterstruktur gegenüber sehen als Nachfrager in anderen Weltregionen und dass potenzielle Marktmacht (market power) im EWR insbesondere nicht durch das Vorhandensein von Anbietern in China, Indien oder anderen Weltregionen eliminiert würde.³² Der relevante geographische Markt ist folglich nicht weiter als der EWR.

3. Wettbewerbliche Beurteilung

a) Marktanteile

(33) In der Anmeldung hatte Siemens den eigenen Marktanteil sowie jene von VA Tech und den übrigen Wettbewerbern wie in der folgenden Tabelle ausgeführt geschätzt. Dabei schlug Siemens vor, die Marktanteile über einen Zeitraum von fünf Jahren (2000 bis 2004) kumuliert zu betrachten, da die Marktanteile von Jahr zu Jahr stark schwanken. Voith Siemens hatte in einigen Jahren nach eigenen Angaben keine Verkäufe im EWR.

Ausrüstung für Wasserkraftwerke: Angaben von Siemens in der Anmeldung

EWR-Marktanteile % 2000-2004	Ausrüstung gesamt
	Wert (EUR)
	1999-2004
Voith Siemens	[20-30]*
VA Tech	[20-30]*
Summe	[40-50]*
Alstom	[10-15]*
GE Hydro	[10-15]*
Ansaldo/ Franco Tosi	[<2]*
Andritz	[<2]*
Sonstige	[30-40]*

Quelle: Siemens in der Anmeldung

²⁸ Vgl. Beantwortung des Auskunftsersuchens vom 10.3.2005, Anlage 1b.

²⁹ [...] ^{*}

³⁰ [...] ^{*}

³¹ [...] ^{*}

³² Vgl. auch Rdnr. 9 der Bekanntmachung der Kommission zu Definition des relevanten Marktes

- (34) VA Tech schätzt dagegen den gemeinsamen Marktanteil von Siemens und VA Tech auf [40-50]*% (Voith Siemens [10-15]*%, VA Tech [30-40]*%, Alstom [15-20]*%, GE Hydro [15-20]*%, Others [20-30]*%)³³ Alstom schätzt, dass auf Siemens/ VA Tech gemeinsam 61 % der EWR-Verkäufe von Hydroturbinen entfallen würden. Bei elektrischer Ausrüstung schätzt Alstom den Anteil von Siemens/ VA Tech an den EWR-weiten Verkäufen dagegen auf 43 %³⁴. Die Marktanteilschätzungen der übrigen Wettbewerber und Kunden bewegen sich generell in der gleichen Bandbreite, auch wenn vor allem die Schätzungen kleinerer Wettbewerber Ausschläge nach oben und unten aufweisen. So schätzt Andino den gemeinsamen Marktanteil von Siemens und VA Tech auf 70 %³⁵, Andritz jedoch nur auf 41 %³⁶.
- (35) Die Kommission hat auf Basis von Umsatzangaben der von Siemens aufgelisteten Wettbewerber eigene Marktanteilsberechnungen durchgeführt. Akzeptiert man dabei das Volumen der von Siemens keinem Wettbewerber zugeordneten Umsätze („Sonstige“) ergeben sich folgende Marktanteile:

Ausrüstung für Wasserkraftwerke: Berechnungen der Kommission

EWR 2000-2004	€ Mio.	Marktanteil %
Siemens	[...]*	[10-20]*%
VA Tech	*	[30-40]*%
Zusammen	*	[...]*%
Alstom	*	[20-30]*%
GE Hydro	*	[0-10]*%
Ansaldo	*	[<1]*%
Andritz	*	[<1]*%
Others	[...]*	[20-30]*%
Sum	*	100%

Quelle: Berechnungen der Kommission

*Umsätze sind Geschäftsgeheimnisse der einzelnen Unternehmen

- (36) Aus den von der Kommission gesammelten Wettbewerberumsätzen ergibt sich, ähnlich wie aus der VA Tech-Schätzung, dass Siemens den eigenen Marktanteil überschätzt, den von VA Tech jedoch unterschätzt hat. Alstom erzielt deutlich höhere Marktanteile, während GE's Marktanteil niedriger liegt als von Siemens geschätzt.
- (37) Der angemeldete Zusammenschluss würde demnach zwei der führenden Anbieter für Wasserkraftwerksausrüstung zusammenbringen. Voith Siemens/ VA Tech würden ihre Marktführerschaft mit weitem Abstand vor den verbleibenden Wettbewerbern Alstom und GE ausbauen. [20-30]*% des Marktes ist keinem Wettbewerber zugeordnet beziehungsweise entfällt auf sehr kleine Anbieter oder Anbieter, die nur

³³ vgl. VA Tech's Antwort auf Frage 35 des „Questionnaire to Competitors – Power Generation“

³⁴ Vgl. Alstom's Antwort auf Frage 35 des „Questionnaire to Competitors — Power- Generation“ (#3680).

³⁵ Vgl. Andino's Antwort auf Frage 35 des „Questionnaire to Competitors — Power Generation“ (#1310).

³⁶ Vgl. Andritz' Antwort auf Frage 35 des „Questionnaire to Competitors — Power Generation“ (#1324).

bestimmte EBoP-Komponenten oder Dienstleistungen anbieten, in den Kernbereichen der Wasserkraft aber nicht tätig sind.³⁷

- (38) Siemens argumentiert³⁸, dass es sich bei der Wasserkraftwerksausrüstung um einen Ausschreibungsmarkt handelt und dass Marktanteile daher „an sich wenig aussagekräftig“ seien. Siemens weist dabei auf Zitate aus den Kommissionsentscheidungen in Framatome/ Siemens³⁹ und Siemens/ Alstom Gas⁴⁰ sowie aus den US Horizontal Merger Guidelines hin. Aus den angeführten Textpassagen geht hervor, dass Marktanteile in Ausschreibungsmärkten dann (im Hinblick auf die sich aus ihnen ergebende Marktmacht) mit Vorsicht betrachtet werden müssen, wenn es nur selten zur Vergabe von Aufträgen kommt. Weiterhin wird auf die Bedeutung der Anzahl glaubwürdiger Bieter für den Wettbewerb in einem Ausschreibungsmarkt hingewiesen. Die zitierte Passage aus den US Merger Guidelines lautet: „*Where all firms have, on a forward-looking basis, an equal likelihood of securing sales, the Agency will assign equal market shares.*“ Im vorliegenden Fall kommt es allerdings weder selten zur Vergabe von Aufträgen, noch deutet irgendetwas darauf hin, dass es bei allen von den Parteien genannten Wettbewerbern eine gleich große Wahrscheinlichkeit gibt, dass sie zukünftige Ausschreibungen gewinnen werden.
- (39) Zunächst bleibt festzuhalten, dass die Tatsache, dass es in einem Markt Ausschreibungen gibt, für sich genommen noch keine Schlussfolgerung auf die zu erwartende Intensität des Wettbewerbs oder auf die Aussagefähigkeit von Marktanteilen im Hinblick auf eine mögliche Marktmacht zulässt. Entscheidend ist vielmehr die Struktur der Bietsituationen, die sich im Einzelfall ergibt. Zum Beispiel ist selbst bei einer geringen Anzahl glaubwürdiger Bieter besonders intensiver Wettbewerb zu erwarten, wenn in einem Ausschreibungsmarkt ein Grossteil der Aufträge in wenigen, großen Transaktionen vergeben wird und die Produkte der verschiedenen Wettbewerber sowie ihre Kostenstruktur weitgehend homogen sind. In diesem und ähnlichen Fällen würden Marktanteile in der Tat nur sehr geringe Informationen über die mögliche Marktmacht eines Anbieters enthalten. Die folgenden Ausführungen zeigen jedoch, dass die von den Parteien zitierten Quellen für den Markt für Wasserkraftwerksausrüstung nicht einschlägig sind.
- (40) Auch wenn es sich beim Markt für Wasserkraftwerksausrüstung um einen Ausschreibungsmarkt handelt, führen verschiedene Faktoren zu dem Schluss, dass die Marktanteile der verschiedenen Wettbewerber im vorliegenden Fall dennoch erhebliche Aussagekraft über ihre Marktmacht enthalten. Insbesondere handelt es sich um häufige Ausschreibungen, oft mit sehr kleinem Tendervolumen. Nur [...] der [...] von Siemens übermittelten Ausschreibungen hatten ein Auftragsvolumen von mehr als [...] EUR. Wie in der Anmeldung (u.a. auf S.66) beschrieben, handelt es sich bei Wasserkraftwerksausrüstung um Einzelanfertigungen, die auf den jeweiligen

³⁷ Hierzu zählt insbesondere auch ABB, die laut Siemens Ausschreibungsdaten regelmäßig an Ausschreibungen im EBoP-Bereich teilnimmt, aber sonst weder Hydroturbinen noch Generatoren herstellt.

³⁸ In in ihrer Antwort auf die Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c)-Entscheidung der Kommission.

³⁹ COMP/M.1940.

⁴⁰ COMP/M.3148.

Auftrag zugeschnitten geliefert werden. Aus der Heterogenität der von den verschiedenen Herstellern angebotenen Produkte, der Vielzahl unterschiedlicher Komponenten und der unterschiedlichen Wertschätzung, welche die Wettbewerber von verschiedenen Kunden erfahren (siehe unten), ergibt sich, dass der Markt durch eine deutliche Produktdifferenzierung gekennzeichnet ist.

- (41) Für größere Projekte gibt es darüber hinaus *ex-ante* Unsicherheit über die tatsächliche Profitabilität eines Projektes für den Gewinner der Ausschreibung, da die genauen Kosten gewissen technischen und rechtlichen Unabwägbarkeiten unterliegen.⁴¹ In einer Ausschreibung würde daher der erwartete Wert des niedrigsten Gebotes steigen, wenn die Anzahl der glaubwürdigen Bieter zurückgeht.
- (42) Die Marktanteile von Siemens, VA Tech und den Wettbewerbern sind folglich das Ergebnis von [...] * realen Kaufentscheidungen einer Vielzahl von Kunden über den fünfjährigen Betrachtungszeitraum. Ebenso reflektieren sie die Entscheidungen der Wettbewerber, bei einer bestimmten Ausschreibung ein Gebot abzugeben. Unter Annahme von Gewinnmaximierung basiert die Entscheidung für oder gegen eine Gebotsabgabe auf einer Abwägung der dabei entstehenden Kosten und der Wahrscheinlichkeit, bei einem bestimmten Kunden zum Zuge zu kommen.⁴² Angesichts der hohen Anzahl von Ausschreibungen muss davon ausgegangen werden, dass die beobachtete Marktstruktur nicht zufällig zustande gekommen ist, sondern das Ergebnis des von den verschiedenen Herstellern angebotenen Produktportfolios, ihrer installierten Basis, Kostenstruktur und ähnlicher Differenzierungsmerkmale sowie der Kundenpräferenzen ist. Die Marktanteile enthalten somit erhebliche Informationen über die Marktmacht der verschiedenen Anbieter, d.h. ihre Fähigkeit, auch in Zukunft erfolgreich als glaubwürdige Bieter an Ausschreibungen teilzunehmen.
- (43) Folglich legen bereits die hohen gemeinsamen Marktanteile von Voith Siemens und VA Tech sowie der weite Abstand zu den einzigen signifikanten verbleibenden Wettbewerbern, Alstom und GE, die Annahme nahe, dass der angemeldete Zusammenschluss geeignet ist, zu einer erheblichen Beeinträchtigung wirksamen Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt zu führen (marktbeherrschende Stellung von Siemens/ VA Tech). Die Anzahl der glaubwürdigen Bieter würde von vier auf drei reduziert. Diese Einschätzung wird auch nicht entkräftet, sondern im Gegenteil weiter verstärkt, durch die von zahlreichen Kunden und Wettbewerbern geäußerten Bedenken, dass der Zusammenschluss zu einer Beeinträchtigung des Wettbewerbs führen würde, sowie durch die Analyse der von Siemens, VA Tech, Alstom und GE Hydro vorgelegten Ausschreibungsdaten.

b) Marktuntersuchung und interne Dokumente

- (44) Im Rahmen der Marktuntersuchung wurden die von Siemens in der Anmeldung genannten Kunden im EWR, die von Siemens genannten Wettbewerber, die von VA Tech genannten Kunden sowie die, ebenfalls von Siemens zusammengestellten, 50 größten Wasserkraftwerksbetreiber im EWR kontaktiert. Von den letzteren gaben allerdings mehrere an, keine Wasserkraftwerke zu betreiben. Von den außereuropäischen Wettbewerbern antwortete nur [...] *. Sowohl unter den

⁴¹ Vgl. u.a. Alstom's Antwort auf Frage 7 des „Questionnaire to Competitors – Hydro Power“.

⁴² [...] *.

antwortenden Kunden als auch den Wettbewerbern äußerte eine große Anzahl (und numerisch eine deutliche Mehrheit) Bedenken, dass der angemeldete Zusammenschluss entweder zu „anti-competitive effects“ oder zu höheren Preisen führen würde. Einige Kunden und Wettbewerber sagten, dass sie die Auswirkungen auf den Wettbewerb nicht absehen könnten oder nicht im Wasserkraftmarkt tätig seien. Es gab dagegen kaum positive Reaktionen.

- (45) Aus der Marktuntersuchung wie auch aus den internen Dokumenten von Voith Siemens und anderen Wettbewerbern ergibt sich, dass Siemens, VA Tech, Alstom und GE Hydro zusammen im Markt als eine Gruppe von Wettbewerbern wahrgenommen werden, die sich von den übrigen Anbietern im Hinblick auf Produktportfolio und Marktdurchdringung eindeutig abheben. In den jeweiligen Wettbewerber-Analysen werden die übrigen Anbieter im EWR durchweg ignoriert. [...]*⁴³
- (46) Bereits aus den Antworten auf die Fragebögen der Kommission in Phase I ging hervor, dass Siemens, VA Tech, Alstom und GE Hydro in der Frage nach Stärken und Schwächen⁴⁴ als Anbieter mit den stärksten Produktsortimenten eingeschätzt wurden, während als Schwächen vornehmlich Attribute wie mangelnde Flexibilität, hoher Preis und ähnliches genannt wurde. Bereits bei diesen Antworten fiel auf, dass die übrigen Wettbewerber deutlich schwächer eingeschätzt wurden, beziehungsweise die betreffenden Felder nicht ausgefüllt wurden.
- (47) Mit den Fragebögen in Phase II sollte die Marktpositionierung der einzelnen Wettbewerber dann genauer quantifiziert werden. Die Frage an Kunden lautete:

“How would you rate the following suppliers of hydro power equipment, in terms of know how and market penetration **relative to VA Tech**? Please use the following grading system:

⁴³ [...]*

⁴⁴ Frage 37 des „Questionnaire to Customers – Power Generation“ und Frage 42 des entsprechenden Wettbewerber-Fragebogens.

- +2 – This competitor is significantly stronger than VA Tech in this area.
- +1 - This competitor is somewhat stronger than VA Tech in this area.
- 0 - This company is comparable to VA Tech in terms of know how and market penetration.
- 1 - This competitor is somewhat less strong than VA Tech in this area.
- 2 - This competitor is significantly weaker than VA Tech in this area.

Competitor	Hydro power equipment generally	Hydro turbines	Hydro generators	Mechanical balance of plant (e.g. valves, gates, pipes etc.)	Electrical balance of plant (e.g. pumps, transformers etc.)	Services
Alstom						
Voith Siemens						
VA Tech						
GE Hydro						
Ansaldo						
Franco Tosi						
Andritz						
Andino						
Toshiba						
Hitachi						
Dongfang						
Harbin						
BHEL						
<u>Any others:</u>						

(48) Die Auswertung der Antworten der 25 Kunden, welche die Tabelle ausfüllten, ergab für „hydro equipment generally“ folgendes Ergebnis (9 = kenne den Wettbewerber nicht, keine Geschäftsbeziehung, keine Antwort und ähnliches):

Kundenbewertung der Wettbewerber

Wettbewerber	Hydro power equipment generally						
	Bewertung:	2	1	0	-1	-2	9
Alstom		4%	8%	56%	28%	0%	4%
Voith Siemens		8%	16%	52%	16%	0%	8%
VA Tech		0%	0%	100%	0%	0%	0%
GE Hydro		4%	12%	40%	20%	0%	24%
Ansaldo		0%	0%	4%	20%	4%	72%
Franco Tosi		0%	0%	0%	24%	4%	72%
Andritz		0%	0%	12%	16%	12%	60%
Andino		0%	4%	0%	12%	12%	72%
Toshiba		0%	0%	8%	8%	4%	80%
Hitachi		0%	0%	8%	8%	4%	80%
Dongfang		0%	0%	0%	4%	8%	88%

Harbin	0%	0%	0%	4%	8%	88%
BHEL	0%	0%	0%	4%	4%	92%

Die Auswertung der obigen Tabelle ergibt zunächst, dass alle Antwortgeber, wie gefragt, ihre Bewertung relativ zu VA Tech abgegeben haben (100% Note „0“). Die Bewertung von Siemens, Alstom und GE Hydro ist symmetrisch zu VA Tech, das heißt, eine annähernd gleiche Anzahl von Kunden schätzt diese Wettbewerber als gleich stark bzw. stärker/ weniger stark ein. Voith Siemens wird dabei im Durchschnitt etwas höher eingeschätzt als Alstom und GE Hydro. Alle übrigen Wettbewerber werden entweder sehr deutlich niedriger eingeschätzt oder sind den befragten Kunden unbekannt. Letzteres gilt insbesondere für alle außereuropäischen Anbieter.

- (49) Eine noch detailliertere Auswertung der Daten ergibt ferner, dass Alstom bei Hydrogeneratoren als der stärkste Anbieter unter den vier Marktführern eingeschätzt wird, während Voith Siemens, gefolgt von VA Tech, bei Turbinen die höchsten Bewertungen erhalten.⁴⁵ Diese Kunden-Einschätzung stünde im Einklang mit Alstom's Antwort auf die Fragebögen der Kommission, wonach Siemens und VA Tech über die führende Hydroturbinentechnologie verfügten. Sie ergibt sich aus einer Aggregation der Kundenbewertungen. Obwohl die Auswertung auch einer Sensitivitätsanalyse hinsichtlich der Aggregationsmethodik⁴⁶ standhält, kann sie aufgrund der geringen Anzahl der zu Grunde liegenden Kunden jedoch nur Anhaltspunkte liefern. Als belastbares Ergebnis der Auswertung der Phase II-Fragebögen bleibt somit die Erkenntnis, dass Siemens, VA Tech, Alstom und GE Hydro eine aus Kundensicht führende Gruppe im Hinblick auf Know How und Marktdurchdringung bilden und sich damit deutlich von allen übrigen Wettbewerbern abgrenzen. [...]*
- (50) Die Antworten der Wettbewerber auf die entsprechende Frage des Phase II-Fragebogens kommt zu dem gleichen Ergebnis. Allerdings ist hier eine quantitative Aggregation nicht ohne weiteres möglich, da die Bewertungen jeweils im Vergleich zu dem eigenen Unternehmen erfolgten.⁴⁷ Es wird daher auf die individuellen Antworten der Wettbewerber verwiesen. Die Zerteilung zwischen Voith Siemens, VA Tech, Alstom und GE Hydro einerseits und den übrigen Wettbewerbern andererseits wird jedoch auch hier deutlich.

c) Ausschreibungsdaten

- (51) Die Kommission hat in einem nächsten Schritt Ausschreibungslisten, welche von Siemens, VA Tech, Alstom und GE Hydro vorgelegt wurden, analysiert, um weitergehende Informationen über die Nähe des Wettbewerbsverhältnisses zwischen Siemens, VA Tech und den übrigen Wettbewerbern zu erhalten. Aus der Betrachtung der Marktanteile ergibt sich die Vermutung, dass Siemens und VA Tech bei Ausschreibungen häufig miteinander im Wettbewerb stehen. Sollte dies nicht der Fall sein, könnte das daran liegen, dass die beiden Firmen keine engen Substitute anbieten,

⁴⁵ Vgl. von der Kommission angefertigte Excel-Tabellen „Siemens_Ranking by Customers“.

⁴⁶ dito: vgl. Arbeitsblätter, “Results generators” und “Results, turbines“

⁴⁷ Die gestellte Frage lautete: “How would you rate the following suppliers of hydro power equipment, in terms of know how and market penetration **relative to your own company**?”.

zum Beispiel, weil sie unterschiedliche Marktsegmente abdecken. Dies könnte zu der Schlussfolgerung führen, dass die beobachtete Marktanteilsaddition den tatsächlichen Effekt auf den Wettbewerb überzeichnet. Der Analyse liegt die Annahme zu Grunde, dass Unternehmen sich insbesondere an jenen Ausschreibungen beteiligen, bei denen sie sich Gewinnchancen ausrechnen, zum Beispiel weil sie die Spezifikationen der Ausschreibungen erfüllen können. Da die Teilnahme an Ausschreibungen Kosten verursacht, ist diese Hypothese konsistent mit der Annahme von Gewinnmaximierung. [...]*⁴⁸

- (52) Idealerweise sollte die Auswertung der Ausschreibungsdaten auf Basis einer aggregierten Liste von allen Wettbewerbern erfolgen. Dies war jedoch aus zwei Gründen nicht möglich. Erstens stufen sowohl VA Tech als auch Alstom und GE Hydro ihre Ausschreibungslisten als vertraulich ein. Und zweitens gelingt die Zuordnung der vier Bieter auf eine einheitliche Ausschreibungsliste in zahlreichen Fällen nicht. Das liegt daran, dass die jeweiligen Ausschreibungen in den verschiedenen Listen unter unterschiedlichen Bezeichnungen auftauchen. Auch das Ausschreibungsdatum weicht, meist ab. Selbst bei ähnlichen Projektnamen ist oft nicht klar, ob es sich um dieselbe Ausschreibung handelt oder um unterschiedliche Lose innerhalb desselben Projekts.
- (53) Die Kommission hat daher zunächst die von Siemens vorgelegten Ausschreibungsdaten separat analysiert. Die Siemens-Daten umfassen [...]* Ausschreibungen, von denen jedoch nur [...]* ein Volumen von mehr als [...]* EUR aufweisen. Davon wiederum werden in [...]* Fällen teilnehmende Wettbewerber genannt. Daraus ergibt sich folgendes:

Teilnahme an Ausschreibungen im EWR (Siemens-Daten)

Voith Siemens	VA Tech	Alstom	GE Hydro	Andritz	Kössler	F. Tosi	ABB	Andere	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*

[...]*

- (54) [...]* Das folgende Chart vergleicht das geographische Profil der vier Unternehmen, wobei die Namen der Länder auf der x-Achse aus Vertraulichkeitsgründen unkenntlich gemacht wurden. Die y-Achse zeigt den Prozentsatz der Gebote, der auf das jeweilige Land entfiel.

Geographisches Profil der Ausschreibungsteilnahme

⁴⁸ [...]*

[...]*

- (55) Aus den untersuchten Ausschreibungsdaten ergibt sich, dass Siemens und VA Tech die am häufigsten im direkten Wettbewerb gegeneinander bietenden Unternehmen sind. [...]*GE Hydro scheint zudem seine Präsenz in Europa zur Zeit eher zu reduzieren⁴⁹ Mit dem angemeldeten Zusammenschluss würde Siemens somit den direktesten Wettbewerber im EWR übernehmen.
- (56) Die Auswertung der Antworten auf die Auskunftersuchen der Kommission sowie der Ausschreibungsunterlagen bekräftigen folglich, dass das Vorhaben zu einer erheblichen Beeinträchtigung wirksamen Wettbewerbs, insbesondere durch die Schaffung einer marktbeherrschenden Stellung, von Siemens führen würde.

d) Argumente der Parteien (dynamische Effekte/ potentieller Wettbewerb)

- (57) Die Kommission hat Siemens im Laufe der vertieften Marktuntersuchung unter anderem bei zwei Besprechungen in Brüssel, am 23. März und am 15. April 2005, über die Ergebnisse ihrer Ermittlungen informiert. Die Parteien haben in Reaktion auf das erste dieser Treffen am 8. April 2005 einen Schriftsatz⁵⁰ vorgelegt, in dem sie auf Basis von dynamischen Aspekten argumentieren, dass der angemeldete Zusammenschluss für die Nachfrager nach Ausrüstungen für Wasserkraftwerke zwar einen Anpassungsbedarf ergebe, der Zusammenschluss jedoch nicht zu einer erheblichen Beeinträchtigung von wirksamem Wettbewerb führen werde. Demnach bedeutet der stattfindende „dynamische Prozess der weltweiten Konsolidierung“ zwar eine Unbequemlichkeit für die Nachfrager, da langjährige eingespielte Lieferbeziehungen betroffen seien. Jedoch gebe es alternative Anbieter, welche die Kunden mit zumutbarem Aufwand aktivieren könnten. Dem

⁴⁹ Vgl. e-mail von Scottish Southern vom 11. April 2005 welche sich auf die Verlegung des Management Centers der GE Hydro von Oslo nach Quebec, Canada sowie auf den Zurückbau des Standortes Doncaster, UK, bezieht.

50 #6661.

Schriftsatz folgten die weiteren Dokumente vom 12. April⁵¹ (Eingang DG COMP am 14. April) und vom 13. April 2005⁵² sowie schließlich die Antwort der Parteien auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, in denen eine ähnliche Argumentationslinie verfolgt wird.

(58) Bei den von den Parteien angeführten alternativen Anbietern handelt es sich im wesentlichen um kleine Anbieter aus dem Small Hydro-Segment, Servicefirmen, Hersteller kleiner Komponenten (z.B. Armaturen oder Elektrikteile), die auch in Wasserkraftwerken verwendet werden können, und kleinere außereuropäische Unternehmen. Die in dem Schriftsatz vom 12. April 2005 aufgelisteten Firmen reichen dabei weit über die in der Anmeldung als „Wettbewerber“ identifizierten Unternehmen hinaus. Siemens argumentiert, „dass der Grossteil der Aufträge, die in Europa vergeben werden, eine Vielzahl von einzelnen Arbeitsumfängen aus dem Bereich der Modernisierung und Instandhaltung betreffen kann, für die wiederum eine Vielzahl von Anbietern zur Verfügung stehen.“ Weiter führt Siemens aus: „Auch kleine spezialisierte Anbieter sind eine wettbewerbliche Kraft im Marktgeschehen. Da die Beschaffung von Ausrüstung für Wasserkraftwerke und auch die Vergabe von Aufträgen für die Instandhaltung und Modernisierung im Wege der Ausschreibung erfolgt, genügt schon die Existenz der hier aufgeführten Anbieter, um einen ‚Credible Threat‘ für die Unternehmen wie Voith Siemens, Alstom, GE Hydro und VA Tech darzustellen.“ Die einzelnen Arbeitsumfänge werden in dem Schriftsatz ebenfalls aufgeführt. Demnach gehören dazu Kraftwerkskomponenten wie Turbinen- und Generatorteile sowie auch Wartungsarbeiten wie die Rissprüfung, Reinigung, der Ersatz von Dichtungen, Totalüberholungen und ähnliche Aktivitäten.⁵³

(59) [...]*

(60) Die von den Parteien vorgelegten Dokumente bestätigen die Erkenntnisse der Kommission, dass im Markt für Wasserkraftwerksausrüstung im EWR neben den vier Marktführern noch eine größere Anzahl kleiner Unternehmen tätig ist, welche das Small Hydro-Segment mit vergleichsweise standardisierten Produkten abdecken, sowie Wartungs- und Serviceunternehmen und Kleinkomponentenhersteller, die mit den von den Parteien beschriebenen kleinen Arbeitsumfängen betraut werden. Die von den Parteien hervorgehobene Andino Hydropower ist ein Beispiel für diese Kategorie von Unternehmen. Andinos Antwort auf die Marktbefragung der Kommission in Phase I enthält keine Geschäftsgeheimnisse und ist daher den Parteien voll zugänglich.⁵⁴ Die Antwort auf den Phase II Fragebogen ist ebenfalls teilweise zugänglich.⁵⁵ Im Jahr 2004 hatte das Unternehmen einen Jahresumsatz von [...]*. Der EWR-Marktanteil lag im Zeitraum 2000-2004 bei [weniger als 1]*%. Zwar spricht nichts dagegen, dass es sich bei Andino um einen erfolgreichen Anbieter von Wasserkraftprodukten, insbesondere im Small Hydro-Segment, handelt. Andino selber führt seine Nähe zum Kunden und

⁵¹ #7020.

⁵² #6955.

⁵³ #7020.

⁵⁴ Vgl. Antwort von Andino auf den Fragebogen „Questionnaire to Customers – Power Generation“, #1310.

⁵⁵ Vgl. Antwort von Andino auf den Fragebogen „Questionnaire to Customers – Hydro Power“, #4733.

Flexibilität („to travel with lighter baggage“) als Wettbewerbsvorteil gegenüber VA Tech an. Gleichzeitig stellt das Unternehmen jedoch fest: “Andino is simply a too small company for being considered as a competitor to the leading suppliers.”

- (61) Ähnliches gilt für die übrigen von Siemens als glaubwürdige Bieter aufgelisteten Unternehmen, die gemessen am Umsatz jeweils eine Größe von deutlich weniger als 1 % von Siemens/ VA Tech erreichen. Sie müssten ihren Umsatz um einen Faktor 50-100 steigern, um in die Größenordnung von VA Tech hineinzuwachsen. Das entsprechende Produktportfolio mit Referenzen außerhalb des Small Hydro-Bereichs müssten sie dazu erst noch entwickeln.
- (62) Schließlich kann auch das von den Parteien an verschiedener Stelle geäußerte Argument nicht überzeugen, dass der angemeldete Zusammenschluss Teil eines „dynamischen Prozess[es] der weltweiten Konsolidierung der Hersteller“⁵⁶ sei, in dem der europäische Markt (mit 10 % Anteil am Weltmarkt) von zu vernachlässigender Bedeutung sei.⁵⁷ Abgesehen davon, dass die Relevanz dieses Arguments für die wettbewerbliche Analyse unklar bleibt, würde der Zusammenschluss mit VA Tech einen Wettbewerber eliminieren, der schwerpunktmäßig in Europa tätig ist und dort eine führende Marktstellung innehat. Siemens würde mit der angemeldeten Transaktion seinen wichtigsten Wettbewerber im EWR übernehmen.

e) Schlussfolgerung

- (63) Zusammenfassend führen die hohen gemeinsamen Marktanteile von Siemens und VA Tech, der weite Abstand zu den folgenden Wettbewerbern, die Eliminierung eines führenden glaubwürdigen Bieters im Markt für Wasserkraftwerksausrüstung, die Tatsache, dass der Zusammenschluss zwei enge, wahrscheinlich sogar die engsten, Wettbewerber zusammenbringen würde und die Abwesenheit glaubwürdiger potentieller Wettbewerber zu dem Ergebnis, dass das angemeldete Vorhaben zu einer erheblichen Beeinträchtigung wirksamen Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt durch die Schaffung einer marktbeherrschenden Stellung von Siemens/ VA Tech führen würde. Diese Schlussfolgerungen beruhen auf den von zahlreichen Kunden und Wettbewerbern vorgelegten Marktinformationen sowie den von ihnen geäußerten Wettbewerbsbedenken, der Analyse der von Voith Siemens, VA Tech, Alstom und GE Hydro vorgelegten Ausschreibungsdaten und den internen Dokumenten von Voith Siemens⁵⁸.

A2. AUSTRÜSTUNG FÜR GAS UND DAMPF - KRAFTWERKE

1. Relevante Produktmärkte

- (64) Im Bereich der Ausrüstung für fossile Kraftwerke überschneiden sich die Aktivitäten von Siemens und VA Tech nur bei bestimmten Komponenten für Gas und Dampf

⁵⁶ Schreiben von Siemens an die Kommission vom 8. April 2005, #6661.

⁵⁷ Vgl. u.a. S.26 der Anmeldung.

⁵⁸ Diese werden ergänzt durch die vertraulichen und daher Siemens nicht zugänglichen internen Dokumenten weiterer Marktteilnehmer.

(„GuD“) –Kraftwerke. Die Produktpalette der VA Tech ist hier deutlich enger als die von Siemens. VA Tech ist im Wesentlichen als Anbieter von Turnkey GuD-Kraftwerken tätig, wobei die meisten Komponenten von dritten Anbietern zugekauft werden. Das Turnkey-Angebot der VA Tech basiert dabei auf von GE gelieferten Turbinen als Schlüsselkomponente, welche mit Turbogeneratoren aus eigener Fertigung kombiniert werden. Im Rahmen der Kooperation liefert VA Tech auch Generatoren an GE für Projekte, welche von GE geführt werden. Dampfturbinen und andere Kraftwerkskomponenten stellt VA Tech ebenfalls nicht selbst her.

- (65) Siemens argumentiert folglich, dass der einzige vom angemeldeten Zusammenschluss betroffene Markt jener für Turnkey GuD-Kraftwerke ist. Dabei handelt es sich um eine Integrations- und Ingenieurdienstleistung, bei der die zahlreichen Komponenten eines Kraftwerks zu einer schlüsselfertigen Anlage integriert werden.
- (66) Die Anmelderin rechnet VA Tech weder nennenswerte Marktanteile für von ihr vertriebene GE-Turbinen zu (da die Nachfrage sich auf GE-Turbinen und nicht auf Lieferung durch VA Tech beziehe), noch erscheint VA Tech in Siemens' Darstellung als Marktteilnehmer bei Generatoren (da sie ausschließlich im Rahmen von Turnkey-Projekten bzw. über GE geliefert würden). Gleichwohl wird bei Turbinen auf Basis der Kommissionsentscheidung in Siemens/ Alstom Gas & Steam Turbines (M.3148) eine sachliche Marktabgrenzung vorgeschlagen. Danach existiert unter anderem ein separater Markt für große Gasturbinen mit über 60 MW Leistung. Alle vom Zusammenschluss betroffenen Turbinen entfallen laut Siemens auf diesen Markt.
- (67) Die Marktuntersuchung der Kommission hat die von Siemens vorgeschlagene Marktdefinition bei Turnkey GuD-Kraftwerken im Wesentlichen bestätigt.
- (68) Die von Siemens vorgeschlagene Definition des Marktes für große Gasturbinen wurde ebenfalls bestätigt (auch wenn teilweise 50 MW als untere Grenze vorgeschlagen wurden). Grundlage für die Unterteilung ist die Beobachtung, dass es sich bei Gasturbinen unter 60 MW (50 MW) Leistung um Derivate von Flugzeugturbinen handelt. Ob die genaue untere Grenze für große Gasturbinen bei 50MW, 60MW oder bei einer anderen Leistungsstufe verläuft, kann an dieser Stelle offen bleiben, da es auf die wettbewerbliche Beurteilung keinen Einfluss hat.
- (69) Der Generatorenmarkt wird von Siemens nicht näher definiert, da bestritten wird, dass VA Tech hier Marktteilnehmer ist. Die Marktuntersuchung deutet darauf hin, dass zumindest nachfrageseitig eine Unterscheidung von Turbogeneratoren für GuD-Kraftwerke von anderen Generatoren und möglicherweise darüber hinaus eine Unterteilung nach Größenklassen notwendig sein könnte. GuD-Turbogeneratoren unterscheiden sich von anderen Generorentypen durch die hohe Drehgeschwindigkeit, die eine bestimmte Bauart erfordert. Die Marktdefinition kann jedoch auch hier offen bleiben, da sie auf die wettbewerbliche Beurteilung keinen Einfluss hat.

2. Relevante geographische Märkte

- (70) Siemens verweist bei der geographischen Marktabgrenzung auf die Kommissionsentscheidung im Fall Siemens/ Alstom Gas & Steam Turbines (M.3148). Dort hatte die anmeldende Partei (Siemens) vorgetragen, dass der relevante geographische Markt mindestens EWR-weit, wahrscheinlich jedoch sogar weltweit abzugrenzen sei. Die Kommission musste in Siemens/ Alstom die Marktabgrenzung

nicht weiter untersuchen und ließ sie daher offen. Im vorliegenden Fall kann die geographische Marktabgrenzung gleichfalls offen bleiben, da sie auf die wettbewerbliche Beurteilung keinen Einfluss hat.

3. Wettbewerbliche Beurteilung

- (71) Im Markt für Turnkey-GuD-Kraftwerke betrug laut Siemens der gemeinsame jährliche Marktanteil von Siemens und VA Tech im EWR zwischen 1999 und 2003 zwischen [5-10]*% und [15-20]*%. Über den Zeitraum 1999 bis 2003 lag der durchschnittliche gemeinsame Marktanteil danach bei [10-15]*%, wovon lediglich [2-5]*% auf VA Tech entfielen. Im Turnkey-Markt verblieben auch nach dem dieser Anmeldung zu Grunde liegenden Zusammenschluss noch eine Anzahl von Anbietern. Dazu gehören unter anderem die Turbinenhersteller Siemens (bzw. Siemens/ VA Tech), Alstom und Mitsubishi, aber auch Ingenieurunternehmen wie Bechtel und andere sowie der Boilerhersteller Foster & Wheeler. Im Markt für Turnkey-GuD-Kraftwerke führt der Zusammenschluss auf horizontaler Ebene somit nicht zu Wettbewerbsbedenken.
- (72) Die Marktuntersuchung der Kommission hat bestätigt, dass VA Tech als Turnkey-Anbieter von GuD-Kraftwerken auf Basis von GE-Turbinen und Turbogeneratoren aus eigener Fertigung tätig ist. Dass Gasturbine und Turbogenerator technisch aufeinander abgestimmt sind und als Paket geliefert werden, scheint dabei üblich und technisch erforderlich zu sein. Die Marktuntersuchung hat auch bestätigt, dass VA Tech grundsätzlich nicht separat als Anbieter von Generatoren tätig ist, sondern sie im Rahmen von Turnkey-Projekten zusammen mit GE-Turbinen liefert. Horizontal kommt es bei Generatoren somit zu keinen Marktanteilsadditionen.
- (73) VA Tech ist nicht in der Herstellung von Gasturbinen tätig. Horizontal kommt es deshalb auch bei Gasturbinen zu keinerlei Überschneidungen. Mit dem Zusammenschluss in seiner angemeldeten Form verlöre GE, der weltweite Marktführer bei Gasturbinen, VA Tech als Vertriebskanal für diese Produkte. GE hat (ebenso wie Siemens, Alstom und Mitsubishi) auch eigene Generatorproduktionskapazitäten. Aufgrund der Rolle von Gasturbinen als Schlüsselkomponenten von GuD-Kraftwerken und GE's führender Marktposition in diesem Bereich, erscheint es unwahrscheinlich, dass GE als Folge des angemeldeten Zusammenschlusses vom Zugang zum Gasturbinenmarkt abgeschottet würde. Auch GE selbst hat sich im Rahmen der Marktuntersuchung nicht in diese Hinsicht geäußert.
- (74) Das angemeldete Vorhaben führt folglich im Bereich der GuD-Kraftwerksausrüstung weder in horizontaler noch vertikaler Hinsicht zu einer erheblichen Beeinträchtigung wirksamen Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil davon.

B. ENERGIEÜBERTRAGUNG UND –VERTEILUNG („T&D“)

1. Relevante Produktmärkte

- (75) Ähnlich wie die Kraftwerkstechnik umfasst auch die Energieübertragung und -verteilung („T&D“) eine breite Palette von Komponenten, die einzeln oder zu einem System integriert geliefert werden. Zu den Kunden gehören hauptsächlich Energieversorgungsunternehmen und lokale bzw. regionale Stromverteiler. Siemens

verfügt auch im T&D-Bereich über eine breitere Komponentenfertigung als VA Tech, welche bei Turnkey-Projekten in höherem Maße auf externe Lieferanten zurückgreift.

- (76) Auf Basis der horizontalen Überschneidungen im Produktportfolio schlägt Siemens die folgende Produktmarktdefinition vor, wobei sich nach Siemens' Ansicht relevante Produktmärkte auf Basis der unter Buchstaben a bis e aufgeführten Produktgruppen ergeben. Eine Ausnahme gilt laut Siemens für den Bereich der Energieautomatisierung und -information, wo Netzleittechnik und Schutzrelais jeweils separate Märkte bilden.

a.) Hochspannungsprodukte (für Übertragungsnetze mit Spannungen von 52 kV bis 800 kV)

- (i) Luftisolierte Schaltanlagen
- (ii) Gasisolierte Schaltanlagen
- (iii) Leistungsschalter
- (iv) Trennschalter
- (v) Messwandler
- (vi) Drosselspulen

b) Transformatoren

- (i) Leistungstransformatoren
- (ii) Verteiltransformatoren

c.) Energieautomatisierung und -information

- (i) Netzleittechnik
- (ii) Schutzrelais

d) Turnkeyprojekte

- (i) HV-Projekte
- (ii) MV-Projekte

e) T&D-Dienstleistungen

- (i) Asset Services
- (ii) Netzplanung

- (77) Die Marktuntersuchung hat die von Siemens (auf Basis der Kommissionentscheidung in Areva/ Alstom (M.3296)) vorgeschlagene Strukturierung der T&D-Märkte weitgehend bestätigt. Jedoch ergab die Marktuntersuchung auch, dass T&D-Produkte nicht nur als Turnkey-Projekte nachgefragt werden, sondern dass bei vielen Kunden auch eine Nachfrage nach Einzelkomponenten besteht. Die Beschaffungspolitik ist im Wesentlichen kundenspezifisch. Insbesondere große staatliche Energieübertragungsunternehmen verfügen über eigene Projektmanagementkompetenz und nehmen die Integration der Einzelkomponenten selbst vor. Andere Unternehmen haben sich von ihren Projektierungsaktivitäten getrennt und ihre Nachfrage bezieht sich vornehmlich auf Turnkeyprojekte. Markttransaktionen existieren folglich sowohl für Turnkeyprojekte als auch für Einzelkomponenten (für letztere sowohl zwischen Komponentenhersteller und Kunden als auch zwischen Komponentenhersteller und Turnkey-Integrator).

- (78) Da die Anbieterstruktur sich zwischen den einzelnen Komponenten deutlich unterscheidet und die verschiedenen Komponenten nicht substituierbar sind, könnten relevante Produktmärkte somit sowohl im Turnkeygeschäft als auch auf Ebenen der

einzelnen Komponenten existieren. Die in Rdnr. (76) unter Buchstaben a bis e mit i) bis vi) bezeichneten Produktgruppen würden somit mögliche separate relevante Produktmärkte darstellen. Diese Analyse wurde von den befragten Marktteilnehmern nur teilweise bestätigt. Ein Teil der Kunden und Wettbewerber gab in der Antwort auf die entsprechende Frage an, dass eine Marktabgrenzung auf Ebene der übergeordneten Produktgruppen ausreichend sei. Die Einschätzung schien sich allerdings nicht immer auf einer kartellrechtlichen Analyse, sondern oftmals auf eine technische Eingruppierung zu stützen. Im vorliegenden Fall kann die genaue Produktmarktdefinition jedoch offen bleiben, da sie auf die wettbewerbliche Beurteilung keinen Einfluss hat.

- (79) Nach Ermittlungen der Kommission ist VA Tech, genau wie Siemens, auch im Bereich luftisolierter- und gasisolierter Schaltanlagen im Mittelspannungsbereich tätig, und zwar über ihre Tochter Elin EBG. Auch hier kann offen bleiben, ob jedes dieser Produkte einen eigenständigen relevanten Produktmarkt bildet oder Teil eines weiteren Marktes für MV-Produkte insgesamt ist (analog zum von Siemens vorgeschlagenen Gesamtmarkt für HV-Produkte). Der Zusammenschluß führt unter jeder möglichen Produktmarkt-Abgrenzung auch in diesem Bereich, der eine deutlich weniger konzentrierte Marktstruktur aufweist als der HV-Sektor, nicht zu Wettbewerbsbedenken.

2. Relevante geographische Märkte

- (80) Siemens trägt vor, dass die relevanten geographischen Märkte im T&D-Bereich „nach der Liberalisierung der Energiemärkte zumindest EWR-weit und zum Teil möglicherweise sogar weltweit“ abzugrenzen seien. Danach gebe es internationale Ausschreibungen für T&D-Projekte, bei denen „der traditionell bestehende ‚Heimvorteil‘ einheimischer Anbieter kaum noch eine Rolle“ spiele. Weiterhin seien die Transportkosten gering, es gebe intensiven internationalen Handel sowie global tätige Anbieter und technische Standards, und interne Zertifizierungsverfahren der Kunden stellten keine wesentlichen Handelshemmnisse mehr dar.
- (81) Die Marktuntersuchung deutet in der Tat darauf hin, dass sich die nationalen Energieversorgungsunternehmen zunehmend für Anbieter außerhalb ihres traditionellen Lieferantenkreises geöffnet haben. Technische Standards scheinen kein nennenswertes Handelshindernis darzustellen und auch interne Zertifizierungsverfahren liegen letztlich in der Hand der Nachfrager. Dies gilt insbesondere für den Hochspannungsbereich, in dem sich die Aktivitäten der Parteien hauptsächlich überschneiden und in dem die Projekte ohnehin stark kundenspezifisch gestaltet sind. Gleichwohl scheint eine lokale Präsenz im Land des jeweiligen Kunden gerade bei staatlichen Energieversorgungsunternehmen bei der Auftragsvergabe nach wie vor eine Rolle zu spielen. Anbieter ohne Produktionskapazität im EWR (z.B. aus Japan) scheinen bisher nicht in nennenswertem Umfang für T&D-Projekte im EWR geboten zu haben, selbst in Fällen, wo sie zur Angebotsabgabe ermutigt wurden.
- (82) Soweit nationale Unterschiede in der Angebots- und Nachfragestruktur in den T&D-Märkten fortbestehen, sind sie im Wesentlichen auf die Einkaufspolitik von wenigen, großen Kunden zurückzuführen. Insbesondere in Frankreich scheint EDF in einigen Produktmärkten nach wie vor bevorzugt bei nationalen Anbietern einzukaufen. Die wesentlichen Hersteller von T&D-Produkten sind dagegen sämtlich EWR-weit tätig,

was sich sowohl in der Teilnahme als auch im Gewinn von Ausschreibungen manifestiert. Folglich sind die T&D-Märkte als EWR-weit abzugrenzen.

3. Wettbewerbliche Beurteilung

a) Marktstruktur

- (83) Im T&D-Bereich überschneiden sich die Aktivitäten von Siemens und VA Tech nach Angaben der Anmelderin in den in der folgenden Tabelle enthaltenen Bereichen. Auf Basis der in der Anmeldung enthaltenen Daten ergeben sich dabei die folgenden Marktanteile:

EWR-Marktanteile 2003 (% , Wert)

Produkt	Siemens	VA Tech	Combined	Hauptwettbewerber
a. Hochspannungsprodukte	[15-20]*	[5-10]*	[20-30]*	Areva [15-20]*, ABB [15-20]*
(i) Luftisolierte Schaltanlagen	[5-10]*	[5-10]*	[15-20]*	Areva [10-15]*; ABB [5-10]*; Cegelec [5-10]*, EFACEC [5-10]*
(ii) Gasisolierte Schaltanlagen	[30-40]*	[10-15]*	[40-50]*	ABB [30-40]*, Areva [20-30]*
(iii) Leistungsschalter	[30-40]*	[5-10]*	[40-50]*	Areva [30-40]*, ABB [20-30]*
(iv) Trennschalter	[30-40]*	[20-30]***	[30-40]*/[50-60]*	Areva [20-30]*, HAPAM [10-15]*
(v) Messwandler	[10-15]*	[5-10]*	[15-20]*	Areva [20-25]*, ABB [10-15]*, Ritz [10-15]*, Artech [10-15]*, Pfiffner [0-10]*
(vi) Drosselspulen	[20-30]*	[10-15]*	[30-40]*	Areva [20-30]*, ABB [15-25]*, Trafomec [5-10]*
b. Transformatoren	[10-15]*	[5-10]*	[20-30]*	ABB [15-25]*, Areva [15-20]*, RWE Solutions [5-15]*, Schneider [0-10]*, Pauwels [0-10]*, andere
(i) Leistungstransformatoren	[10-15]*	[10-15]*	[20-30]*	ABB [20-25]*, Areva [15-25]*, RWE Solutions [5-15]*, Pauwels [2-5]*, EFACEC [2-5]*, andere
(ii) Verteiltransformatoren	[10-15]*	[2-5]*	[10-15]*	ABB [10-20]*, Schneider [5-15]*, RWE Solutions [5-15]*, Areva [5-15]*, Pauwels [5-10]*, andere
c. Energieautomatisierung und -information				
(i) Netzleittechnik	[10-15]*	[10-15]*	[20-30]*	ABB [10-15]*, Areva [5-10]*, andere (u.a. verschiedene Softwareunternehmen)
(ii) Schutzrelais	[20-30]*	<2]*	[20-30]*	Areva [20-30]*, ABB [10-20]*, Schneider [0-10]*
d. Turnkeyprojekte	[20-30]*	[2-5]*	[20-30]*	ABB [15-20]*, Areva [10-15]*, Cegelec [5-10]*
(i) HV-Projekte	[50-60]*	[10-15]*	[60-70]*	ABB [20-30]*, Areva [5-10]*

(ii) MV-Projekte	[10-15]*	[<2]*	[10-15]*	ABB [15-20]*, Areva [15-20]*, Cegelec [10-15]*
e. T&D Dienstleistungen	Keine betroffenen Märkte auf EWR oder nationaler Basis			

***[...]*

- (84) Die Marktuntersuchung hat bestätigt, dass es im Wesentlichen vier Wettbewerber (Siemens, VA Tech, ABB und Areva) gibt, die eine vergleichbar breite Palette von T&D-Komponenten produzieren und als Turnkey-Anbieter bei Hochspannungsprojekten auftreten. [...]*
- (85) Mehrere weitere Wettbewerber, darunter Cegelec, EFACEC, Ansaldo, HAPAM, Pauwels und andere, sind nur in einzelnen möglichen Produktmärkten tätig. Sie liefern entweder im Rahmen des Einzelkomponentengeschäfts direkt an Endkunden oder als Unterlieferant an Turnkey-Anbieter.
- (86) Auf Basis der von Siemens vorgeschlagenen Produktmarktdefinition und auf Basis der Marktanteilszahlen in der Anmeldung läge der gemeinsame Marktanteil bei Hochspannungsprodukten, Transformatoren, Netzleittechnik und Schutzrelais jeweils bei [20-30]*% oder weniger. In einem Markt für Turnkeyprojekte läge der gemeinsame Marktanteil bei [20-30]*%. In jedem dieser Märkte würden auch nach dem Zusammenschluss noch vier oder mehr glaubwürdige Wettbewerber verbleiben. Das gleiche gilt für Schaltanlagen im Mittelspannungsbereich, wo es neben Siemens, VA Tech, ABB und Areva noch eine Reihe weiterer Anbieter gibt.
- (87) Auf Basis der identifizierten möglichen engeren Produktmärkte (siehe Abschnitt 1 über relevante Märkte) ergeben sich teilweise deutlich höhere Marktanteile. Bei Turnkey-Hochspannungsprojekten betrug im Jahr 2003 der gemeinsame EWR-Marktanteil von Siemens und VA Tech [60-70]*% (Siemens [50-60]*%, VA Tech [10-15]*%).
- (88) Weiterhin führt der Zusammenschluss zu hohen Marktanteilen in mehreren (möglichen) Komponentenmärkten, insbesondere bei gasisolierten Schaltanlagen ([40-50]*% Marktanteil), Leistungsschaltern ([40-50]*%), und Drosselspulen ([30-40]*%), wobei VA Tech jeweils deutlich geringere Marktanteile hält als Siemens. In einem separaten Markt für Trennschalter würde Siemens den 40-prozentigen (nicht-kontrollierenden) Anteil erwerben, den VA Tech noch an dem ansonsten an Southern Company verkauften Geschäftsbereich hält.
- (89) Die im Rahmen der Marktuntersuchung erfassten Kunden und Wettbewerber haben die Identität der von Siemens aufgelisteten Wettbewerber in den verschiedenen Produktbereichen sowie deren Marktanteile bestätigt, auch wenn es bei den Marktanteilsschätzungen Abweichungen gab. Insbesondere schätzte kein anderer Marktteilnehmer den Marktanteil von Siemens und VA Tech im HV-Turnkeygeschäft ähnlich hoch ein wie Siemens selbst [...]*. Das könnte daran liegen, dass die Zuordnung von Umsätzen zum Turnkeygeschäft (im Gegensatz zur Lieferung der zu Grunde liegenden Komponenten) im Einzelfall schwierig ist und von den Marktteilnehmern unterschiedlich gehandhabt wird. Wie unter Rdnr 93 bis 95 ausgeführt, sind jedoch im HV-Turnkeymarkt Marktanteile für die wettbewerbliche Beurteilung nur von untergeordneter Bedeutung.

b) Nicht-koordinierte Effekte

- (90) Ähnlich wie im Wasserkraftmarkt argumentiert Siemens, dass Marktanteile in den T&D-Märkten keinen unmittelbaren Aufschluss über die Marktmacht der Anbieter geben, weil Aufträge über Ausschreibungen vergeben würden. Siemens argumentiert auch, dass sich bei Energieversorgungsunternehmen (EVUs) im Zuge der Deregulierungs- und Privatisierungswelle in den vergangenen Jahren ein starkes Kostenbewusstsein herausgebildet habe, das durch die Forderung nach „massiven“ Preisnachlässen an die Lieferanten weitergegeben werde.
- (91) Die Kommission hat insbesondere die Auswirkungen des angemeldeten Zusammenschlusses in den möglichen Produktmärkten für Turnkey-Hochspannungsprojekte, gasisolierte Schaltanlagen („GIS“) und Leistungsschaltern im Rahmen der vertieften Marktuntersuchung näher betrachtet. Dabei ist zu beachten, dass die horizontalen Überlappungen zwischen Siemens und VA Tech im Bereich der HV-Turnkeyprojekte zu einem erheblichen Teil auf Turnkey-GIS-Anlage zurückzuführen sind. Leistungsschalter wiederum werden als Komponenten unter anderem in GIS verwendet. Das gleiche gilt für Trennschalter, wobei diese Komponenten durch eine vergleichsweise geringere Technologieintensität gekennzeichnet sind. Diese (möglichen) Produktmärkte sind also in erheblichem Maße vertikal verknüpft, wobei Siemens, VA Tech, Areva und Alstom jeweils auf allen drei Ebenen tätig sind.
- (92) Einige der von der Marktuntersuchung erfassten Kunden und Wettbewerber äußerten sich besorgt über den angemeldeten Zusammenschluss, wobei der Anteil der negativen Reaktionen jedoch weit geringer war als zum Beispiel im Wasserkraftmarkt (siehe Abschnitt A.). Die Wettbewerbsbedenken der befragten Kunden richteten sich insbesondere auf die Beobachtung, dass die Transaktion einen weiteren glaubwürdigen Wettbewerber in einem bereits stark konsolidierten Markt eliminieren würde. Ein Kernziel der Marktuntersuchung war es daher, zu ermitteln, ob die hohen gemeinsamen Marktanteile von Siemens/ VA Tech und die Reduzierung der Anzahl glaubwürdiger Bieter von vier auf drei in einigen möglichen Produktmärkten zu einer erheblichen Beeinträchtigung wirksamen Wettbewerbs, insbesondere durch die Schaffung einer marktbeherrschenden Stellung, führen würde.
- (93) Im (möglichen) Markt für HV-Turnkeyprojekte im EWR erzielte Siemens im Jahr 2003 allein bereits einen Marktanteil von [50-60]*%. Zusammen mit VA Tech ([10-15]*%) hätte der gemeinsame Marktanteil bei [60-70]*% gelegen. Der übrige Markt teilte sich auf ABB ([20-30]*%) und Areva ([5-10]*%) auf. Allerdings handelt es sich beim HV-Turnkeygeschäft um einen stark projektgetriebenen Markt, bei dem der Grossteil der Umsätze in einem Jahr sich aus einer kleinen Anzahl von Großprojekten ergeben kann. Dementsprechend schwanken die Marktanteile von Siemens, VA Tech, ABB und Areva im Zeitablauf stark. Im Fünfjahreszeitraum von 1999 bis 2003 schwankte der Marktanteil von Siemens zwischen [5-10]*% (2000) und [50-60]*% (2003). VA Tech erzielte in der gleichen Periode einen Marktanteil zwischen [<2]*% (1999) und [15-20]*% (2002). Die übrigen Umsätze entfielen jeweils auf ABB und Areva. [...] Aus den von Jahr zu Jahr stark fluktuierenden Marktanteilen und dem großen Gewicht einzelner Projekte kann geschlossen werden, dass es sich beim Markt für HV-Turnkeyprojekte in der Tat um ein Projektgeschäft handelt, in dem die Marktanteile der einzelnen Wettbewerber, soweit sie regelmäßig glaubwürdig und erfolgreich an Ausschreibungen teilnehmen, nicht ohne weiteres Rückschlüsse auf deren Marktmacht zulassen. Kunden und Wettbewerber scheinen Siemens, ABB,

Areva und VA Tech durchweg als glaubwürdige Wettbewerber, die weitgehend vergleichbare Produkte anbieten, wahrzunehmen.

- (94) Weitere Wettbewerber erzielten zwischen 1999 und 2003 keine nennenswerten Umsätze im EWR. Die japanischen Anbieter Toshiba-Mitsubishi und JAEPS beteiligten sich lediglich an Ausschreibungen auf Island und Zypern, obwohl sie auf der Produktebene von mehreren Kunden als wettbewerbsfähige Anbieter eingeschätzt wurden. Sie scheinen sich jedoch außerhalb der beiden Inselstaaten auch dann nicht an Ausschreibungen im EWR beteiligt zu haben, wenn sie von Kundenseite dazu ermutigt wurden.
- (95) Als Zwischenergebnis bleibt somit festzuhalten, dass es sich bei dem (möglichen) Markt für HV-Turnkeyprojekte im EWR um einen stark projektgetriebenen Bereich handelt und dass der angemeldete Zusammenschluss die Anzahl der glaubwürdigen Wettbewerber in diesem Markt von vier auf drei reduzieren würde. Der Zusammenschluss könnte vor diesem Hintergrund vor allem dann zu einer erheblichen Beeinträchtigung wirksamen Wettbewerbs führen, wenn Siemens und VA Tech von einer erheblichen Anzahl von Kunden als erste und zweite Wahl in ihrer Produktpräferenz eingeschätzt würden oder wenn die beiden Unternehmen aufgrund ihrer Kostenstruktur bei Ausschreibungen gegenseitig besonders wichtige Wettbewerber wären. Die Antworten der Kunden und Wettbewerber auf die Marktbefragung der Kommission ergaben zunächst keine Anhaltspunkte für ein solches Szenario. Weitere Hinweise könnten sich aus dem Ausschreibungsverhalten von Siemens und VA Tech ergeben.
- (96) Falls Siemens und VA Tech aus Kundensicht im Vergleich zu den übrigen Wettbewerbern enge Substitute anbieten, wäre zu erwarten, dass sie in einem erheblichen Anteil von Ausschreibungen als Wettbewerber teilnehmen. [...] In beinahe jeder dieser Ausschreibungen gaben auch ABB und/ oder Areva Gebote ab. ABB, gefolgt von Areva, sind die bei weitem am häufigsten im direkten Wettbewerb zu Siemens bietenden Unternehmen. [...]*
- (97) Die gleiche Ausschreibungsanalyse wie für HV-Turnkeyprojekte würde auch für gasisolierte Schaltanlagen (GIS) und für Leistungsschalter vorgenommen. Dabei wurden sämtliche von Siemens identifizierte und, soweit möglich, mit den Wettbewerberdaten abgeglichenen Ausschreibungen aus dem Zeitraum von 1999 bis Anfang 2005 untersucht. [...] Wie zuvor gaben auch bei GIS und Leistungsschaltern in beinahe jeder Ausschreibungen, bei der sich Siemens und VA Tech beteiligten, auch ABB und/ oder Areva Gebote ab. ABB, gefolgt von Areva, sind auch hier die bei weitem am häufigsten im direkten Wettbewerb zu Siemens bietenden Unternehmen. Wie oben erwähnt, liegen einem erheblichen Teil der HV-Turnkeyprojekte GIS-Produkte zu Grunde.
- (98) Die Kommission hat in einem zweiten Schritt die Gebote von Siemens, VA Tech, ABB und Areva in jenen [...] Ausschreibungen aus dem Zeitraum von 1999 bis 2003 für GIS und Turnkey-GIS⁵⁹, bei denen nach ihren Informationen alle vier

⁵⁹ Wie schon erwähnt, liegen einem Großteil der HV-Turnkeyprojekte GIS-Anlagen zu Grunde. Bereits bei GIS-Projekten ist es bei einigen Projekten schwierig, einen einzelnen Preis zuzuordnen, da die Anbieter die verschiedenen Komponenten, Dienstleistungen und Optionen zum Teil unterschiedlich und getrennt

Wettbewerber teilnahmen, analysiert. Ziel dabei war es, zu erfahren, ob Siemens und VA Tech möglicherweise in einer signifikanten Anzahl von Bietsituationen als niedrigster und zweitniedrigster Anbieter auftraten und damit im Wettbewerb einen besonders wichtigen Einfluss auf den Transaktionspreis ausübten. Auch diese Hypothese konnte anhand der Daten nicht bestätigt werden.

- (99) Bei Trennschaltern und Drosselspulen kam die Marktuntersuchung anhand von begrenzteren Ausschreibungsdaten zu dem gleichen Ergebnis. In beiden (möglichen) Märkten verbleibt im Vergleich zu GIS und HV-Turnkey darüber hinaus noch jeweils ein zusätzlicher Wettbewerber. Bei Drosselspulen ist dies Trafomec. Bei Trennschaltern sind die horizontalen Überschneidungen auf den (nicht-kontrollierenden) [...]*-Anteil von VA Tech an dem Geschäft begrenzt. Zudem handelt es sich im Vergleich zu GIS und HV-Turnkey um deutlich standardisiertere Produkte.
- (100) Das ungarische Unternehmen Ganz-Transelektro hat seit dem EU-Betritt des Landes im Mai 2004 mehrere Gebote für GIS im EWR abgegeben und mittlerweile auch den ersten Zuschlag [...] erhalten. Das Unternehmen ist nach eigenen Angaben bereits in anderen Weltregionen, insbesondere im Mittleren Osten, tätig. Japanische Wettbewerber scheinen dagegen weiterhin nicht in nennenswertem Umfang als Wettbewerber im EWR aufzutreten (mit Ausnahme von vorgelagerten Inselgebieten wie Island und Zypern).
- (101) Zusammenfassend ergibt sich damit folgendes: Aufgrund ihrer Struktur könnten die (möglichen) Märkte für HV-Turnkeyprojekte, GIS sowie für Leistungsschalter im Prinzip auch mit nur drei glaubwürdigen Anbietern, welche enge Substitute anbieten (und einem möglichen potenziellen Wettbewerber) zu wettbewerbsfähigen Marktergebnissen führen. Darüber hinaus lassen weder die Marktbefragung noch die Ausschreibungsanalyse den Schluss zu, dass der angemeldete Zusammenschluss eine erhebliche Beeinträchtigung wirksamen Wettbewerbs, insbesondere durch die Schaffung einer marktbeherrschenden Stellung, zur Folge haben würde. Diese Analyse bezieht sich auf mögliche nicht-koordinierte Effekte des angemeldeten Zusammenschlusses.

c) Koordinierte Effekte

- (102) Darüber hinaus könnte die Eliminierung eines Wettbewerbers in einem mit nur vier Anbietern bereits heute hoch konzentrierten Markt die verbleibenden Unternehmen in die Lage versetzen, ihr wettbewerbles Verhalten zu koordinieren und damit in Ausschreibungen für HV-Turnkeyprojekte, GIS und Leistungsschalter zu Lasten ihrer Kunden höhere Preise zu erzielen als bei einer unabhängigen Gebotsabgabe. Siemens/VA Tech, ABB und Areva müsste es dazu gelingen, einen Koordinationsmechanismus zu finden, mit dem die Gebote wirksam abgestimmt werden. Abweichungen von dem koordinierten Preis müssten für die übrigen Oligopolisten sichtbar sein und ein

ausweisen ausweisen. Andere HV-Turnkeyprojekte, bei denen die verschiedenen Gebote tendenziell noch schwieriger zu vergleichen sind, wurden daher nicht einbezogen.

glaubwürdiger Abschreckungsmechanismus müsste eine Abweichung unprofitabel machen.⁶⁰

- (103) Eine stillschweigende Koordinierung der Gebotspreise in den verschiedenen Ausschreibungen ist allerdings mit erheblichen Schwierigkeiten verbunden. Insbesondere unterscheiden sich individuelle HV-Turnkeyprojekte, GIS und Leistungsschalter stark in ihrer technischen Komplexität und damit auch im Preis, da jedes Projekt individuell auf die jeweiligen Kundenbedürfnisse angefertigt wird. Die Produkte sind also durch eine erhebliche Inhomogenität gekennzeichnet und der Markt ist damit wenig transparent.
- (104) Auch aus den im Rahmen des Fusionskontrollverfahrens untersuchten Marktdaten und Ausschreibungsunterlagen lassen sich keine Hinweise auf mögliche Koordinierungsmechanismen für das Verhalten in Ausschreibungen gewinnen. Alle vier Unternehmen (Siemens, VA Tech, ABB und Areva) nehmen praktisch im gesamten EWR erfolgreich an Ausschreibungen teil. Der für eine Abstimmung des wettbewerblichen Verhaltens unter den im vorliegenden Fall beobachteten Ausschreibungsergebnissen notwendige sehr komplexe Koordinierungsmechanismus wäre jedoch nur schwer aufrechtzuerhalten. Eine bereits bestehende oder durch den Zusammenschluss bewirkte Koordinierung in den (möglichen) Märkten für HV-Turnkeyprojekte, GIS und Trennschalter kann anhand der vorliegenden Daten jedenfalls nicht überzeugend gezeigt werden.

d) Schlussfolgerung

- (105) Daraus folgt, dass der angemeldete Zusammenschluss im T&D-Bereich bei keiner in Betracht kommenden Produktmarktabgrenzung zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung oder zu einer anderweitigen erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs führt.

C. BAHNTECHNIK

CI.SCHIENENFAHRZEUGE

- (106) Die Übernahme der VA Tech durch Siemens führt zu Überschneidungen bei elektrischen Antrieben von Straßenbahnen, U-Bahnen, Regionalzügen und E-Lokomotiven. Darüber hinaus entstehen vertikal betroffene Märkte für Straßenbahnen, U-Bahnen und elektrisch angetriebenen Regionalzüge.

1. Relevante Produktmärkte

a) Elektrische Antriebe von Schienenfahrzeugen

⁶⁰ Vgl. Urteil des Gerichts erster Instanz der Europäischen Gemeinschaften vom 6. Juni 2002 in der Rs. T-342/99, Airtours/Kommission, Slg. 2002, S. II-2585.

- (107) Die Kommission hat den Markt für elektrische Antriebe von Schienenfahrzeugen bisher nur zum Zwecke von Freigabeentscheidungen nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung untersucht. In der Entscheidung *Alstom/Fiat Ferroviaria*⁶¹ wurde ein separater Markt für den elektrischen Antrieb angenommen, der jedoch nicht weiter unterteilt wurde. Der Antriebsstrang eines elektrischen Schienenfahrzeuges besteht im wesentlichen aus vier Komponenten: dem Stromrichter, dem Fahrmotor, dem Transformator und der Steuerung.
- (108) Der Hersteller eines Schienenfahrzeugs kann diese Komponenten entweder einzeln kaufen und selbst in den Zug einbauen, d.h., der Hersteller besitzt die Kompetenz zur Systemintegration. Für die einzelnen Komponenten, insbesondere den Fahrmotor, gibt es mehrere unabhängige Anbieter. Oder der Hersteller erwirbt den kompletten Antriebsstrang von einem elektrischen Systemintegrator. Sowohl Siemens als auch die VA Tech Tochter Elin EBG Traction („ETR“) bieten als Systemlieferant die Auslegung und Lieferung des kompletten Antriebsstrangs für folgende vier Produktgruppen an: Straßenbahnen, U-Bahnen und Regionalbahnen sowie Lokomotiven. Anbieter elektrischer Antriebe treten auch als Mitglied eines Konsortiums unter eigener Firma gegenüber dem Kunden auf, wie zum Beispiel beim Projekt des Regionalzuges „Talگو 22“.⁶²
- (109) Straßenbahnen und U-Bahnen beziehen ihren Strom aus einem Gleichstromnetz mit in der Regel 600 V bis 750 V. Vollbahnen wie zum Beispiel Regionalzüge fahren in Wechselstromnetzen mit höheren Spannungen bis 25kV. Aus Sicht der Kunden, d.h. der nicht-integrierten Anbieter von Schienenfahrzeugen, die nur den mechanischen Teil eines Schienenfahrzeuges herstellen, sind aufgrund der unterschiedlichen Auslegung, die für den elektrischen Antrieb der verschiedenen Produktgruppen wie Straßenbahn, U-Bahn oder Regionalzug benötigt wird, die Antriebe nicht austauschbar.
- (110) Siemens hat jedoch in ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte vorgetragen, dass alle wesentlichen Anbieter, insbesondere die großen, integrierten Systemhäuser über ein Portfolio verfügen, das alle Bereiche vom Antrieb einer Straßenbahn bis zum Hochgeschwindigkeitszug abdeckt. Außerdem unterscheiden sich gemäß Siemens die E-Systeme für die einzelnen Produktgruppen technologisch nicht. Die unabhängigen Anbieter wie ETR oder Vossloh-Kiepe („Kiepe“) sind dagegen auf bestimmte Bereiche spezialisiert und nicht in der Lage, ihre Produktion innerhalb eines kurzen Zeitraums auf Antriebe für Hochgeschwindigkeitszüge zu erweitern. Für die Zwecke dieser Entscheidung werden daher elektrische Antriebe von Schienenfahrzeugen nach Produktgruppen in separate Märkte unterteilt.

b) Schienenfahrzeuge

- (111) Dem Markt für den elektrischen Antrieb von Schienenfahrzeugen ist der Markt für elektrische Schienenfahrzeuge nachgelagert. In der Entscheidung *ABB/Daimler-Benz*⁶³

⁶¹ Siehe Randnummer 31 der Entscheidung COMP/M.2069 *Alstom/Fiat Ferroviaria* der Kommission vom 18.9.2000.

⁶² <http://www.talgo.de/talgo22.htm>.

⁶³ Siehe Randnummer 9 der Entscheidung IV/M.580 *ABB/Daimler Benz* der Kommission vom 18. Oktober 1995.

hat die Kommission den Bahntechnikmarkt in die fünf Produktgruppen Fernverkehrsfahrzeuge, Regionalverkehrsfahrzeuge, Nahverkehrsfahrzeuge, Bahnfahrwegsysteme und Sonstiges unterteilt, die jeweils die relevanten Einzelproduktmärkte E- und D-Lokomotiven, Triebfahrzeuge mit elektrischem Antrieb und mit Dieselantrieb für den Regional- und Fernverkehr, Reisezugwagen und Güterwaggons, Straßenbahnen und U-Bahnen, Bau- und Ersatzteile sowie Instandhaltung umfassen. Straßenbahnen inklusive Stadtbahnen werden auch als Light Rail Vehicles („LRV“) bezeichnet.

(112) In der späteren Entscheidungspraxis wurde die Frage, ob Regionalzüge in Elektro-Triebzüge (EMU) einschließlich dieselektrischer Triebzüge und Diesel-Triebzüge (DMU) zu unterteilen sind, offengelassen, da es nicht auf eine solche Unterteilung ankam.⁶⁴

(113) ETR stellt nur elektrische Antriebe her und ist nur in diesem Bereich ein Wettbewerber zu Siemens. Die Angebotspalette von ETR umfasst dabei elektrische Antriebe von Straßenbahnen, U-Bahnen, Regionalzügen und Lokomotiven. Für den Bereich Lokomotiven kann der relevante Produktmarkt offengelassen werden, da sich die wettbewerbliche Beurteilung auch bei Annahme eines eigenen Marktes für E-Lokomotiven nicht ändert. Dasselbe gilt für Regionalzüge, bei denen sich die wettbewerbliche Beurteilung auch bei Annahme eines separaten Marktes für EMUs einschließlich dieselektrischer Regionalzüge nicht ändert. Diese Auffassung wird auch von Siemens geteilt. Somit sind für die Zwecke dieser Entscheidung die relevanten Produktmärkte Straßenbahnen einschließlich Stadtbahnen, U-Bahnen, Regionalzüge und Lokomotiven, wobei bei letzteren die Unterscheidung in E- und D-Antrieb offengelassen werden kann.

2. Relevante geographische Märkte

a) Elektrische Antriebe für Schienenfahrzeuge

(114) In ihrer Entscheidung *ABB/Daimler Benz* hat die Kommission zumindest für Deutschland einen nationalen Markt für den elektrischen Teil angenommen.⁶⁵ In der späteren Entscheidung *Alstom/Fiat Ferroviaria* wurde jedoch ein EWR-weiter Markt für Subsysteme, insbesondere den elektrischen Antrieb, angenommen.⁶⁶ Siemens trägt vor, dass eine Abgrenzung nationaler Märkte nicht sachgerecht sei. Es gebe genügend Beispiele, bei denen der Lieferant des E-Teils nicht aus dem Land des Kunden des Schienenfahrzeuges stamme. Ein Systemintegrator elektrischer Antriebe wie ETR liefere beispielsweise nach Spanien, ohne dort Fertigungsstätten zu haben. Die Marktuntersuchung hat im vorliegenden Fall diese EWR-Marktabgrenzung bestätigt. Es wurden dabei sämtliche Hersteller von Schienenfahrzeugen im EWR, unabhängige Anbieter elektrischer Antriebe sowie Komponentenhersteller befragt. Lediglich zwei

⁶⁴ Siehe Randnummer 10 der Entscheidung COMP/M.2139 *Bombardier/ADtranz*; Selbst in *ABB/Daimler Benz* wurde diese Frage nicht abschließend beurteilt, siehe Randnummer 75 der Entscheidung IV/M.580 *ABB/Daimler-Benz* der Kommission vom 18.10.1995.

⁶⁵ Siehe Randnummer 26 der Entscheidung IV/M.580 *ABB/Daimler-Benz* der Kommission vom 18.10.1995.

⁶⁶ Siehe Randnummer 19 der Entscheidung COMP/M.2069 *Alstom/Fiat Ferroviaria* der Kommission vom 18.9.2000.

Unternehmen waren der Auffassung, dass es sich bei einigen Mitgliedsländern um nationale Märkte handele, ohne dies jedoch konkret zu begründen. Daher nimmt die Kommission einen EWR-weiten Markt für elektrische Antriebe von Schienenfahrzeugen an.

b) Schienenfahrzeuge

- (115) In ihrer bisherigen Entscheidungspraxis hat die Kommission nationale Märkte für Schienenfahrzeuge zumindest in denjenigen Mitgliedsstaaten, angenommen, in denen es einen nationalen Anbieter bzw. nationale Produktionskapazität gab, die den Ansprüchen der dortigen Kunden entsprach. Als nationale Märkte wurde so insbesondere Deutschland, Belgien, Frankreich, Italien, die Niederlande, Schweden, Spanien und Österreich identifiziert.⁶⁷ Andere Mitgliedsstaaten, wie beispielsweise Irland und Griechenland, die über keine eigene Industrie verfügen und daher international einkaufen, wurden zu einem Markt „Rest-EWR“ zusammengefasst. Im vorliegenden Fall kommt es zu horizontalen Überschneidungen oder vertikalen Verbindungen in Belgien, Deutschland, Österreich, Polen, Spanien und der tschechischen Republik, die alle über eigene Produktionskapazität verfügen.
- (116) Siemens hat vorgetragen, dass es in den letzten Jahren auch wegen der europäischen Vergaberichtlinien eine Tendenz hin zu einem einheitlichen europäischen Markt gegeben hat. Die der Kommission vorliegenden Informationen lassen aber trotz erkennbarer Anzeichen für eine weitergehende Europäisierung den Schluß nicht zu, dass für die Beurteilung des vorgeschlagenen Zusammenschlusses ein EWR-weiter Markt sachgerecht ist.⁶⁸ Auch in den Jahren seit 2001, der letzten Kommissionsentscheidung, wurde in denjenigen Mitgliedsstaaten, die über eine starke eigene Industrie verfügen, überwiegend national gekauft. Ausländische Unternehmen werden dabei überwiegend nur über inländische Tochtergesellschaften berücksichtigt. So haben beispielsweise in Österreich nur die beiden Anbieter Siemens und Bombardier, die durch frühere Übernahmen beide über Produktionskapazitäten in diesem Land verfügen, Aufträge erhalten. Dasselbe gilt für Deutschland. In Deutschland haben nur Alstom, Bombardier, Siemens und Stadler, die alle in Folge früherer Übernahmen eigene Fertigungsstätten in Deutschland haben, Aufträge für Straßenbahnen, U-Bahnen und Regionalzüge erhalten.
- (117) Die Marktuntersuchung hat diese Einschätzung bestätigt. Außer Siemens vertrat lediglich ein weiterer Wettbewerber die Auffassung, dass der relevante Markt für die in Rede stehenden Schienenfahrzeuge der EWR sei, jedoch mit der Einschränkung, dass eine lokale Präsenz in dieser Industrie ein Vorteil sei. Alle anderen sprachen sich für nationale Märkte aus oder sahen den Markt im Übergang zu einem europäischen, wobei eine nationale Präsenz durch Fertigungsstätten nach wie vor wichtig sei.

⁶⁷ Siehe IV/M.580 ABB/Daimler Benz, Kommissionsentscheidung vom 18.10.1995; IV/M.1064 Bombardier/Deutsche Waggonbau, Kommissionsentscheidung vom 29.1.1998, COMP/M.2139 Bombardier/ADtranz, Kommissionsentscheidung vom 3.4.2001.

⁶⁸ „Analysis of the Rail Transportation Markets“, Gutachten von Bearing Point, 2004, S.15: “At this stage, all subsegments have to be considered as national markets to be assessed. However, there is a clear trend towards Europeanisation for the highest technological sub-segments.”

(118) Für die Zwecke dieser Entscheidung werden daher weiterhin nationale Märkte für Straßenbahnen, U-Bahnen, (elektrisch angetriebene) Regionalzüge sowie (E-) Lokomotiven für diejenigen Mitgliedsstaaten angenommen, die über eine starke eigene Schienenfahrzeugindustrie verfügen. Im vorliegenden Fall sind dies Belgien, Deutschland, Österreich, Polen, Spanien und die Tschechische Republik.

3. Wettbewerbliche Beurteilung

(119) Im EWR gibt es acht größere Anbieter von elektrischen Schienenfahrzeugen sowie lokale Anbieter von Straßenbahnen wie die tschechische Inekon oder als neuen Anbieter die Leoliner Fahrzeugbau in Leipzig, die 2003 eine neue Straßenbahn vorgestellt hat. Fünf dieser Anbieter sind sogenannte Systemhäuser, die einen kompletten Zug inklusive elektrischem Antrieb anbieten können. Dabei handelt es sich um AnsaldoBreda, Alstom, Bombardier, Siemens und Skoda. Vier Anbieter stellen nur den mechanischen Teil her. Diese sind die beiden spanischen Anbieter CAF und Talgo, Inekon sowie Leoliner. Diese vier nicht integrierten Hersteller sind nicht über das ganze Spektrum aktiv. CAF stellt keine elektrischen Lokomotiven her, Talgo keine Straßen- und U-Bahnen, während Inekon und Leoliner jeweils nur eine einzige Straßenbahn im Programm haben.

(120) Stadler war bis 2001 ein reiner Mechaniker, hat sich aber in den letzten Jahren zum Systemhaus entwickelt, indem es die Kompetenz aufgebaut hat, den elektrischen Antrieb für seine Straßenbahnen und EMUs selbst auszulegen und aus zugekauften Komponenten in das jeweilige Fahrzeug einzubauen. Stadler liefert keine U-Bahnen und elektrischen Lokomotiven. Die vier anderen nicht-integrierten Unternehmen CAF, Talgo, Inekon und Leoliner müssen, um ein elektrisch angetriebenes Schienenfahrzeug anbieten zu können, einen Lieferanten oder Kooperationspartner für den elektrischen Teil finden. Grundsätzlich kommen dafür sowohl die Systemhäuser als auch unabhängige Anbieter elektrischer Traktion in Betracht.

(121) Von den fünf Systemhäusern verkauft AnsaldoBreda ihre elektrischen Antriebe nicht an Dritte, während Skoda bis jetzt noch keine Erfolge beim Verkauf elektrischer Antriebe im EWR außerhalb der Tschechischen Republik verzeichnen konnte. Neben den drei Systemhäusern, die elektrische Antriebe für praktisch alle Arten von Schienenfahrzeugen erfolgreich an Dritte liefern, gibt es zwei unabhängige europäische Anbieter kompletter elektrischer Antriebe für Schienenfahrzeuge, die nicht das gesamte Spektrum abdecken. Die zu Vossloh gehörende Kiepe stellt nur elektrische Antriebe für Straßenbahnen her. Die VA Tech-Tochtergesellschaft Elin EBG Traction („ETR“) liefert elektrische Antriebe für Straßenbahnen, U-Bahnen, Regionalzüge und elektrische Lokomotiven.

a) Straßenbahnen

(122) Siemens gibt an, auf dem Markt für den **elektrischen Antrieb** von Straßenbahnen im EWR im Betrachtungszeitraum 1999-2003 einen gemeinsamen Marktanteil mit ETR von [20-30]*% (Siemens [5-10]*%, ETR [15-20]*%) zu haben. Eine Überschneidung auf nationaler Basis gab es nach Angaben von Siemens nicht. [...]*

(123) In **Spanien** hat Siemens bei kompletten Straßenbahnen gemäß eigenen Angaben einen Marktanteil nach Wert von [20-30]*%. Der Marktführer ist Alstom mit [70-80]*%, während CAF auf rund [5-10]*% kommt. Die Marktuntersuchung hat diese Marktanteile im Wesentlichen bestätigt. Nimmt man auch das Jahr 2004 hinzu, gab es

im Zeitraum 1999 bis 2004 in Spanien 7 Ausschreibungen für Straßenbahnen. Siemens und Bombardier gewannen [...]*, CAF [...]* und Alstom [...]*.

- (124) CAF gewann den Auftrag für die Straßenbahn in Sevilla, der im Jahr 2004 vergeben wurde. CAF rüstet die 17 Straßenbahnen mit einem Antrieb von ETR aus. [...]*
- (125) CAF hat in den letzten zwei Jahren [...]* in Spanien mit keinem integrierten, sondern nur noch mit ETR angeboten. In Spanien betraf dies noch drei andere Projekte mit ETR als vorgesehenem Lieferanten des E-Teils. Diese Ausschreibungen gingen jedoch an die Systemhäuser Alstom und Bombardier.
- (126) Siemens hat angegeben, dass CAF nicht auf ETR angewiesen sei, sondern noch zwei weitere Alternativen habe, die ebenfalls unabhängig seien. Dabei handele es sich um Kiepe und TEAM/Ingelectric. Mit TEAM gewann CAF 1999 die Ausschreibung in Bilbao für insgesamt 9 Straßenbahnen („EuskoTran“).⁶⁹ Dieser Auftrag für die spanische Firma TEAM, eine Tochter der Ingelectric, vor nunmehr sechs Jahren ist aber bisher der einzige für TEAM gewesen, weitere Referenzen fehlen. Dazu können auch andere als rein wirtschaftliche Gründe ausschlaggebend gewesen sein, da TEAM ein baskisches Unternehmen ist, das für die Straßenbahn in ihrer eigenen Stadt beauftragt wurde.
- (127) Kiepe war zwar bis jetzt noch nicht auf dem spanischen Markt erfolgreich. Kiepe hat jedoch bereits versucht, insbesondere durch Angebote an CAF, auf dem spanischen Markt Fuß zu fassen. Darüber hinaus ist die Muttergesellschaft von Kiepe, Vossloh, seit 2005 mit einer Fertigungsstätte in Valencia vertreten, die in erster Linie Diesel-Lokomotiven herstellt, aber auch eine Stadtbahn im Programm hat. Diese wird zwar für die bereits erhaltenen Aufträge noch mit elektrischer Traktion des Vorbesitzers des Werkes, der Alstom, ausgerüstet. Es ist aber sicherlich nicht unwahrscheinlich, dass Kiepe für zukünftige Aufträge dieser Stadtbahn die Traktion liefern wird. Kiepe ist daher als glaubwürdige Alternative zu ETR zu sehen.
- (128) Die vorgeschlagene Fusion würde daher im spanischen Markt nichts daran ändern, dass auch weiterhin mindestens vier glaubwürdige Anbieter von Straßenbahnen vorhanden sind.
- (129) In **Österreich** ist ETR zusammen mit Siemens Konsortialpartner für den ULF (Ultra Low Floor Straßenbahn) und liefert den elektrischen Antrieb für dieses Fahrzeug, das einen Marktanteil von [60-70]*% auf dem Markt für Straßenbahnen hat. Darüber hinaus ist ETR zusammen mit Bombardier Konsortialpartner für den Cityrunner vom Typ Linz, der im selben Zeitraum einen Marktanteil von [15-20]*% hatte. Die restlichen [10-15]*% Marktanteil entfallen auf einen Cityrunner von Bombardier, der 1999 von den Stadtwerken Graz mit einem Antrieb von Kiepe bestellt wurde.
- (130) Bombardier hat bereits einen eigenen Antrieb für den Cityrunner Linz, der nun Flexity Outlook heißt, entwickelt und diesen bei Aufträgen für den Cityrunner in Frankreich, Belgien und Spanien eingesetzt. Bombardier ist aber durch die in der Sache *Bombardier/ADtranz* gegebene Zusage bis April 2006 für weitere Aufträge des Cityrunner in der Stadt Linz an ETR gebunden. Dies gilt vor allem für die Option der

⁶⁹ Tab. 2 Aufträge elektrische Ausrüstungen, Stadtverkehr 11-12/04, S.18.

Linzer Verkehrsbetriebe auf 18 weitere Straßenbahnen dieses Typs. Die von Bombardier in der Sache Bombardier/ADtranz gegebene Zusage zielte darauf ab, einen unabhängigen Lieferanten für elektrische Antriebe unter anderem für Straßenbahnen zu erhalten. Diese Zusage wäre mit der Übernahme der ETR durch Siemens obsolet und wird daher, aufschiebend bedingt für den Fall, dass Siemens, wie beabsichtigt und vorliegend angemeldet, die alleinige Kontrolle über VA Tech erlangt, durch gesonderte Entscheidung der Kommission aufgehoben.⁷⁰ Dies und die Tatsache, dass Bombardier für dieses Produkt nicht mehr auf ETR angewiesen ist, lassen den Schluß zu, dass es auf dem österreichischen Markt für Straßenbahnen zu keiner substantiellen Verminderung wirksamen Wettbewerbs kommt.

(131) In **Polen** gab es im Betrachtungszeitraum vier Ausschreibungen. Von diesen vier Ausschreibungen gewann Bombardier [...]*, Alstom und Siemens [...]*. ETR lieferte den Antrieb für [...]*. Folglich wäre Siemens nach der Übernahme von ETR der Lieferant von [...]* der vier erfolgreichen Straßenbahnen. Allerdings sind weder Alstom noch Bombardier auf ETR als Lieferant des elektrischen Antriebs angewiesen, da beide auch über eigene Kompetenz verfügen. ETR ist auch als Türöffner für diesen Markt nicht unverzichtbar. Alstom hat die polnische Konstal übernommen und verfügt damit über eine starke Basis in Polen, da Konstal den Großteil der sich in Polen im Einsatz befindlichen Straßenbahnen gefertigt hat. Bombardier hat einen weiteren Auftrag in Posen mit Kiepe als Lieferant gewonnen. Neben diesen drei etablierten Anbietern hat nun auch Skoda im Jahr 2005 einen ersten Auftrag über 8 fünfteilige Niederflur-Straßenbahnen für Breslau gewinnen können. Daher ist nicht zu erwarten, dass es durch die Übernahme von ETR zu einer substantiellen Verminderung wirksamen Wettbewerbs in Polen kommt.

(132) In der **Tschechischen Republik** ist ETR der Lieferant für die Straßenbahn 03T Astra von Skoda als auch für die Trio von Inekon. Inekon hatte zunächst zusammen mit Skoda die Astra entwickelt, die auch bei Skoda gebaut wurde. Die Straßenbahn Trio ist eine Weiterentwicklung der Astra und wird bei Dopravní Podnik Ostrava (DPO) gebaut. Siemens hat keine Ausschreibungen für komplette Straßenbahnen gewinnen können. Allerdings hat sich Siemens an Ausschreibungen beteiligt, [...]* Bisher teilen sich die Firmen Skoda und Inekon den tschechischen Markt für Straßenbahnen, wobei Skoda bei weitem Marktführer ist, während Inekon bisher nur 4 Straßenbahnen liefern konnte. Skoda verfügt über eigene Traktionslösungen für Straßenbahnen, wie bei der Straßenbahn „Vectra“ für die Stadt Cagliari in Italien, und ist nicht auf ETR angewiesen. Sollte Siemens nach der Übernahme von ETR die Preise erhöhen oder die Lieferung verweigern, könnte Skoda auf Eigenfertigung umschwenken. Sowohl Skoda als auch Inekon hätten auch die Möglichkeit, den elektrischen Antrieb bei Kiepe als unabhängigen Anbieter zu ordern. Dazu stehen Alstom, Bombardier und Siemens als potenzielle Anbieter sowohl von Antrieben als auch Gesamtfahrzeugen bereit.

(133) Im Ergebnis führt die Übernahme der ETR durch Siemens zu keiner erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs auf den Märkten für Straßenbahnen in Österreich, Spanien, Polen und der tschechischen Republik.

b) U-Bahnen

⁷⁰ Siehe hierzu die Kommissionsentscheidung in der Sache COMP/M. 2139 Bombardier/ADtranz vom [Tag]* Juli 2005.

- (134) Der gemeinsame Marktanteil von Siemens und ETR bei **elektrischen Antrieben** im EWR betrug gemäß Angaben von Siemens im Beobachtungszeitraum 1999-2003 [15-20]*% (Siemens [15-20]*%, ETR [2-5]*%). Marktführer ist Bombardier mit [40-50]*% vor Alstom mit [15-20]*%, Ansaldo mit [15-20]*% und Skoda mit unter [5-10]*%. Der Ansaldo zugeordnete Marktanteil bezieht sich auf Aufträge, bei denen der Antrieb bei bestehenden Fahrzeugen erneuert wurde. Die Markuntersuchung hat die Marktführerschaft von Bombardier und einen gemeinsamen Marktanteil von Siemens und ETR in dieser Größenordnung bestätigt. Der geringe Marktanteil von ETR und der relativ niedrige gemeinsame Marktanteil lassen den Schluß nicht zu, dass die vorgeschlagene Übernahme zu einer erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs auf dem Markt für elektrische Antriebe von U-Bahnen führt.
- (135) Ausschreibungen für U-Bahnen sind wesentlich seltener als solche für Straßenbahnen und Regionalzüge. Im Betrachtungszeitraum 1999-2003 gab es nur 14 Projekte im gesamten EWR. ETR hat im Betrachtungszeitraum 1999-2003 in Österreich und Belgien Aufträge hereinholen können. [...]*. An den bestehenden Wettbewerbsverhältnissen in Österreich ändert sich daher durch die Übernahme nichts.
- (136) In **Belgien** liefert ETR den elektrischen Antrieb an CAF, die diese Ausschreibung gewonnen hat. [...]*. Da die beiden anderen möglichen Lieferanten für dieses Projekt, Bombardier und Alstom, ihren eigenen Zug angeboten hatten⁷¹, wäre die Zahl der Anbieter für den elektrischen Antrieb bei diesem Projekt von zwei auf nur noch einen, die fusionierte Firma Siemens/ETR, zurückgegangen.
- (137) Auch nach der geplanten Übernahme der ETR durch Siemens verbleibt ein weiterer unabhängiger Anbieter elektrischer Antriebe im EWR. Seit 2003 ist die japanische Mitsubishi Electric im EWR aktiv. Mitsubishi hat bisher zwei Projekte als Subunternehmer in Europa gewinnen können, beides U-Bahn-Projekte. Mitsubishi ist der Lieferant der U-Bahn in Athen, deren mechanischer Teil von der koreanischen Rotem gebaut wird, die auch als Gesamthersteller fungiert. Das zweite Projekt ist die Metro in Barcelona, die CAF verantwortet. CAF hat seit 1999 je einmal mit ETR (Brüssel) und Mitsubishi (Barcelona) als Lieferanten gewonnen und bei anderen Ausschreibungen im EWR in etwa gleich oft mit beiden geboten und verloren. Dies zeigt, dass Mitsubishi ein glaubwürdiger Anbieter von U-Bahn- Traktionen ist.
- (138) Sowohl in Belgien als auch in Österreich gibt es nur eine einzige U-Bahn. Entsprechend selten sind daher die Ausschreibungen, so dass der Gewinner eine Monopolstellung bis zur nächsten Ausschreibung hat. Auch nach der geplanten Übernahme von ETR durch Siemens hätte es im Fall der Ausschreibung der belgischen U-Bahn noch einen Lieferanten für den E-Teil gegeben. Dazu ist mit Mitsubishi seit 2003 noch ein unabhängiger Anbieter von elektrischen Antrieben für U-Bahnen im EWR aktiv, der bereits in zwei Projekten den Antrieb liefert. Dazu hat CAF im Betrachtungszeitraum auch mit Systemhäusern Aufträge gewonnen, darunter die Ausschreibungen für U-Bahnwagen in Madrid, Barcelona und Rom. Aus diesen Gründen führt die geplante Übernahme der ETR durch Siemens nicht zu einer erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs im belgischen Markt für U-Bahnen.

c) Regionalzüge

⁷¹ Dok. 6501 vom 6.4.2005, Schreiben von Siemens, S.3.

- (139) Für Regionalzüge konnte Siemens keine getrennten Marktanteile für den Elektroteil vorlegen, da die Mechanik und die Elektrik äußerst selten separat vergeben würden. ETR ist im EWR der einzige glaubwürdige unabhängige Anbieter von elektrischen Antrieben, der auch den E-Teil für Regionalzüge liefern kann und auch geliefert hat. Kiepe hat Antriebe für Regionalzüge nicht im Programm, Mitsubishi hat außerhalb Japans keinerlei Referenzen für Regionalzüge.
- (140) ETR ist gegenwärtig nur für einen einzigen erprobten und lieferbaren Regionalzug E-Systemintegrator. ETR bildet zusammen mit Bombardier das Konsortium zur Herstellung des Talent, eines Regionalzugs, den es mit dieselmechanischem Antrieb, mit dieselektrischem Antrieb und mit reinem Elektroantrieb gibt. ETR zeichnet dabei für den elektrischen Antrieb verantwortlich, der bei elektrischen („EMU“) und dieselektrischen („DE-DMU“) Talent [...] *% und mehr des Wertes ausmacht, und besitzt Patente und Schutzrechte für diesen Antrieb.
- (141) ETR ist darüber hinaus auch in einem Konsortium mit Talgo für den doppelstöckigen Regionalzug Talgo 22. Der Talgo 22 ist der erste Doppelstockzug, bei dem beide Etagen durchgängig begehbar sind. Das Fahrzeugkonzept beruht auf einer Kombination der Fahrwerks- und Gliederzugtechnik des Talgo XXI und den Erfahrungen von Talgo Oy (Finnland) im Bau von Doppelstockfahrzeugen. Der Talgo 22 ist eine Neuentwicklung, die noch nicht im Einsatz ist. Sie wird im Verlauf des Jahres 2005 lieferbar sein, sowohl als Elektrotriebzug mit Antrieb von ETR als auch als reiner Wagenzug mit oder ohne Steuerwagen.
- (142) Gemäß ETR wurden im Betrachtungszeitraum nur in Deutschland, Österreich und Norwegen EMU- und DE-DMU Talent verkauft. In Norwegen gab es gemäß Siemens keine Überschneidung, da Siemens weder elektrische Antriebe noch Regionalzüge in Norwegen verkauft hat. Bombardier/ETR erhielt im Jahre 2000 einen Auftrag über eine sehr geringe Anzahl elektrisch angetriebener Züge, die zu keinen nennenswerten Marktanteilen führen.
- (143) In **Deutschland** hat Siemens nach eigenen Angaben im Markt für Regionalzüge einen Anteil von [15-20]*%, hinter dem Marktführer Bombardier mit [50-60]*%, Alstom mit [20-30]*% und vor Stadler mit [5-10]*%. In einem eigenständigen Markt für elektrische und dieselektrische Regionaltriebzüge hätte Siemens eigenen Angaben zufolge einen Anteil von [10-15]*%, Bombardier einen Anteil von [60-70]*%, gefolgt von Alstom mit [20-30]*% und Stadler mit [5-10]*%. Der Anteil des Talent, so Siemens, liege mit [...] * verkauften Zügen bei [40-50]*%, Diese Angaben wurden durch die Marktuntersuchung im wesentlichen bestätigt Da ETR den elektrischen Antrieb des Talent liefert, entsteht eine vertikale Verbindung zwischen Siemens und Bombardier, die zusammen [50-60]*% des deutschen Marktes für elektrische Regionalzüge (EMU und DE –EMU) belieferten. Die Nachfrageseite ist jedoch ebenfalls stark konzentriert. Den vier bislang im deutschen Markt erfolgreichen Anbietern, die allesamt über eine Produktionsstätte im deutschen Markt verfügen, stehen die Deutsche Bahn und einige kleinere Regionalbahnen gegenüber. Zumindest die Deutsche Bahn, auf die der Großteil der Bestellungen im Beobachtungszeitraum entfiel, verfügt über Nachfragemacht.
- (144) In **Österreich** hat [...] * Bombardier im Betrachtungszeitraum 1999-2003 Aufträge von der ÖBB für EMU erhalten, nämlich für ihren EMU Talent. [...] * Siemens hat hingegen im Betrachtungszeitraum die [...] * für regionale Dieseltriebzüge gewonnen,

woraus sich im Gesamtmarkt für Regionalzüge in Österreich eine Verteilung von [15-20]*% für Siemens und [80-90]*% für Bombardier ergibt. Siemens ist mit seinem Produkt Desiro, den es ebenso wie den Talent sowohl als DMU als auch mit dieselektrischem oder elektrischem Antrieb gibt, ein enger Wettbewerber von Bombardier auf dem österreichischen Markt für elektrisch angetriebene Regionalzüge. Bombardier und Siemens sind die beiden einzigen Anbieter, die über eigene Produktionsstätten in Österreich verfügen. Auf der Nachfrageseite gab es im Beobachtungszeitraum nur einen Nachfrager, die ÖBB, die über Nachfragemacht verfügt. Andererseits hat im Jahre 2004 die schweizerische Stadler einen Auftrag über 6 ihrer elektrischen GTW erhalten. Auch wenn es sich hierbei um die Ausübung einer Option der Linzer Lokalbahnen handelte, zeigt dieser Auftrag doch, dass auch Stadler mit ihrem GTW, den es wie den Desiro und den Talent als EMU wie auch als DMU gibt, als glaubwürdiger Anbieter auf dem österreichischen Markt für Regionalzüge gelten muss.

- (145) Siemens schätzt, dass Bombardier ungefähr [...] benötigt, um ETR als Lieferant zu ersetzen.⁷² Diese Schätzung wurde von Bombardier in etwa bestätigt. Bombardier hat bereits einen eigenen elektrischen Antrieb entwickelt. Da aber ETR Schutzrechte an einigen Komponenten, insbesondere das Kontroll- und Steuersystem, seines Antriebs besitzt, würde es Bombardier unmöglich, einige wichtige Funktionen des Antriebs von ETR, beispielsweise eine Mehrfachtraktion mit schon ausgelieferten, von ETR bestückten Talent-Zügen, zu ermöglichen. Dies wäre ein schwerwiegender Nachteil für Bombardier bei der Belieferung von Kunden, die bereits Talent-Züge in ihrem Fuhrpark haben. Für diese Funktionen wäre Bombardier auf ETR, die nach der Fusion dem direkten Wettbewerber Siemens gehörte, angewiesen. Dazu bekäme Siemens Zugang zu technischem Wissen eines direkten Konkurrenten.
- (146) Durch eine Verbindung zwischen Bombardier und Siemens würde der Wettbewerb zwischen den beiden Unternehmen bei Ausschreibungen in Deutschland und Österreich reduziert. Siemens wäre in der Lage, auf Preiszugeständnisse in den den Ausschreibungen folgenden Verhandlungen zu verzichten und stattdessen als Lieferant des elektrischen Antriebs, der [...] des Wertes eines Regionalzuges ausmacht, Gewinn einzufahren.
- (147) Siemens hat jedoch mit Bombardier einen Vertrag geschlossen, durch den Bombardier in die Lage versetzt wird, [...] und den Talent als völlig selbständiger Wettbewerber anzubieten. Dadurch bleibt die Zahl der unabhängigen Anbieter von EMU-Regionalzügen unverändert. Damit führt die geplante Übernahme der ETR durch Siemens nicht zu einer erheblichen Behinderungswirksamen Wettbewerbs im deutschen und österreichischen Markt für Regionalzüge bzw. im Markt für elektrische Regionalzüge.

d) E-Lokomotiven

- (148) ETR bietet auch elektrische Antriebe für E-Lokomotiven an. Siemens ist Hersteller von elektrischen Lokomotiven. Durch die Übernahme von ETR würde ein unabhängiger Hersteller von elektrischen Antrieben von Lokomotiven vom Markt verschwinden. ETR hatte jedoch in den letzten [...] Jahren keinen Erfolg bei

⁷² [...].

Ausschreibungen. Darüber hinaus gibt es noch mindesten einen weiteren Hersteller von Antrieben für E-Lokomotiven im EWR. Die spanische Team/Ingelectric ist Lieferant des Antriebes für die von Renfe bestellten 44 E-Loks mit veränderbarer Spurweite des Herstellers Talgo, deren Prototyp im Dezember 2004 vorgestellt wurde. Es ist daher nicht zu erwarten, dass die vorgeschlagene Übernahme der ETR durch Siemens zu einer erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs führen wird.

e) Veränderte Marktsituation durch den Wegfall von ETR

- (149) Siemens trägt vor, dass durch die Übernahme der ETR keine entscheidende Veränderung in der Marktstruktur eintrete. Schon jetzt entfielen [...] des Auftragsbestands der ETR auf Aufträge von Siemens. Der [...] Bestand resultiere aus Projekten mit Bombardier, die elektrische Antriebe auch selbst herstellen könnte. Gemäß Angaben von Siemens entfielen im Schnitt der vier Jahre 2001 bis 2004 [50-60] des Auftragsbestandes auf Siemens, [30-40] auf Bombardier und [5-10] auf CAF. Diese Zahlen wurden von VA Tech in ihrer Größenordnung bestätigt. Allerdings beziehen sich diese Zahlen auf die Vergangenheit. Der Anteil der Aufträge, die mit CAF abgewickelt werden, ist erst 2004 signifikant gewachsen und soll gemäß Planzahlen weiter steigen. Auch das Projekt Talgo 22 ist in diesen Zahlen noch nicht berücksichtigt, für das Vorleistungen erbracht wurden und für den ab 2006 Aufträge erwartet werden.
- (150) Diese Zahlen zeigen, dass ETR ein zunehmend wichtiger Partner für die beiden nicht integrierten Hersteller von Schienenfahrzeugen ist, die keine Kompetenz für den E-Teil haben. Darüber hinaus ist ETR auch für Systemhäuser ein wichtiger Partner für bestimmte Märkte und Produkte, insbesondere für Bombardier und den Talent.
- (151) Siemens ist jedoch der Auffassung, dass durch das Verschwinden von ETR keine wettbewerblichen Probleme entstehen, da es zum einen genügend Alternativen zu ETR für die Lieferung des elektrischen Antriebs gebe und zum anderen selbst im Extremfall, dem Verschwinden der nicht-integrierten Anbieter von elektrischen Schienenfahrzeugen, noch genügend Wettbewerb verbliebe.
- (152) Während es bei Straßenbahnen und U-Bahnen noch je einen unabhängigen Anbieter von elektrischen Antrieben mit aktuellen Referenzen gibt, ist das bei Regionalzügen fraglich. Siemens führt dazu aus, dass es noch unabhängige japanische Elektriker für Regionalzüge gebe und mit ABB und Medcom zwei neue Marktteilnehmer zu verzeichnen seien. Die Marktuntersuchung hat jedoch gezeigt, dass ABB bis jetzt nur wesentliche Komponenten, insbesondere den Frequenzumrichter, liefert, nicht jedoch das gesamte Paket. ABB ist damit aus Sicht derjenigen Kunden, die keine Integration der elektrischen Komponenten vornehmen können, keine Alternative zu ETR.
- (153) Weiter weist Siemens auf die Firma Medcom in Polen hin. Diese hat einen ersten Auftrag über die Lieferung des elektrischen Antriebs einer S-Bahn der ebenfalls polnischen PESA erhalten. S-Bahnen sind die einfachsten Züge im Bereich Regionalzüge mit einer Auslegung für Geschwindigkeiten von normalerweise nicht schneller als 80-120km/h. Dieser Auftrag ist die bisher einzige Referenz von Medcom. Referenzen sind jedoch in diesem Geschäft von enormer Wichtigkeit.⁷³. Daher ist es

⁷³ Bearing Point Gutachten, 44.

durchaus fraglich, ob Medcom in den nächsten zwei bis drei Jahren auch außerhalb Polens zu einem glaubwürdigen Anbieter wird.

- (154) Darüber hinaus seien die japanischen Anbieter Toshiba und Hitachi auf dem europäischen Markt aktiv. Toshiba konnte bisher aber nur Aufträge in Irland verbuchen, bei denen es als Subunternehmer des ebenfalls japanischen Unternehmens Tokyu Car fungierte. Der letzte dieser Aufträge liegt bereits drei Jahre zurück. Die generelle Einschätzung der asiatischen Anbieter ist daher, dass sie eher auf längere Sicht eine ernsthafte Konkurrenz werden⁷⁴.
- (155) Hitachi hat bisher eine Ausschreibung gewinnen können. Hitachi wurde im Oktober 2004 als bevorzugter Lieferant für 30 Züge für das „Channel Tunnel Rail Link“-Projekt ausgewählt.⁷⁵ Hitachi ist aber kein unabhängiger Anbieter elektrischer Antriebe, sondern ein integrierter Anbieter von Schienenfahrzeugen.
- (156) Der vorgeschlagene Zusammenschluss reduziert daher die Zahl der freien Anbieter für elektrische Antriebe auf den europäischen Märkten für Regionalzüge von einem auf Null. Es gäbe dort dann keine glaubwürdige Alternative mehr zu den Systemhäusern. Siemens ist jedoch der Auffassung, dass die nicht-integrierten Anbieter in keiner Weise auf unabhängige Anbieter von elektrischen Antrieben angewiesen sind. Auch die integrierten Anbieter von Schienenfahrzeugen lieferten oftmals den Elektroteil separat an nicht integrierte Anbieter. Siemens verweist hier insbesondere auf die Kooperation mit CAF in Spanien beim Regionalzug Civia, für den Siemens den elektrischen Antrieb liefert.
- (157) Dies ist dann eine rationale Entscheidung, wenn der Kunde als ein nicht integrierter Anbieter von Schienenfahrzeugen die alternative Möglichkeit hat, den Elektroantrieb bei einem unabhängigen Anbieter einzukaufen und somit in jedem Fall ein Angebot abgeben kann. Wenn jedoch durch die vorgeschlagene Übernahme der ETR durch Siemens diese Alternative nicht mehr bestünde, würde sich der Anreiz für die integrierten Anbieter zur Abgabe eines Angebots für ein Gesamtpaket für den Elektroteil ändern. Bombardier hat schon jetzt deutlich gemacht, dass sie die Strategie verfolgt, in Ausschreibungen zunächst das eigene, komplette Schienenfahrzeug anzubieten.⁷⁶
- (158) [...] *Auch Bombardier hat erklärt, zunächst immer erst das eigene, komplette Produkt anzubieten, bevor man nur den Antrieb einem Wettbewerber anbiete. Dadurch wären die beiden unabhängigen Hersteller CAF und Talgo bei Regionalzügen den integrierten Systemhäusern in all denjenigen Ausschreibungen ausgeliefert, in denen diese zunächst ihr eigenes Produkt anbieten wollen.
- (159) Aber auch in Fällen, in denen ein integrierter Anbieter in einer bestimmten Ausschreibung bereit ist, gleichzeitig zu seinem Angebot für den kompletten Zug einem nicht-integrierten Anbieter den E-Teil zu liefern, erleidet der nicht-integrierte

⁷⁴ Bearing Point Gutachten, 46.

⁷⁵ http://www.hitachi-rail.com/rail_now/hot_topics/hot_topics_2004/ctrl.html

⁷⁶ Dok. 5157 vom 15.3.2005, Bombardier, Antwort auf Frage 3.

Anbieter einen Wettbewerbsnachteil. Um die mechanischen und die elektrischen Teile aufeinander abzustimmen, ist der Austausch von technischen Informationen nötig, die dem integrierten Anbieter wertvolle Hinweise auf die Stärke seines Konkurrenten geben. Dazu hat dieser auch noch die Kontrolle über einen Kostenblock, der bei Lieferung der gesamten Elektrik bis zu [...] *% des gesamten Zuges ausmachen kann. Dies führt zu einer erheblichen Verminderung des Wettbewerbs. Der integrierte Anbieter hat es so in der Hand, das Angebot des nicht-integrierten Anbieters zu verteuern oder mit dem eigenen Produkt weniger preisaggressiv anzubieten.

- (160) Andererseits machen die Systemhäuser nicht bei jeder Ausschreibung mit. Die Systemhäuser verfolgen fast alle eine sogenannte Plattformstrategie, bei der eine Plattform wie [...] * an die speziellen Bedürfnisse des Kunden angepasst wird. Gerade bei Straßenbahnen und U-Bahnen mit ihren je nach Stadt sehr speziellen Kurvenradien, Tunneldimensionen, Steigungen etc. passen die Wagenkästen und Konfigurationen dieser standardisierten Produkte oft nicht. Eine Anpassung an die Erfordernisse lohnt dann oft nicht. [...] * Daraus ergibt sich, dass nicht-integrierte Hersteller von Schienenfahrzeugen zwar nicht in jeder Ausschreibung damit rechnen können, ein konkurrenzfähiges Angebot eines Systemhauses für den Elektrikteil zu erhalten, dass aber in einer nicht unerheblichen Anzahl von Ausschreibungen Systemhäuser kein passendes Produkt anbieten können und dann einen sehr starken Anreiz haben, wenigstens bei der Lieferung des elektrischen Antriebes dabei zu sein. Dies gilt zum Beispiel für den Talgo 22, den bisher einzigen Regionalzug mit durchgehend begehbaren Etagen, den keines der Systemhäuser im Angebot hat.
- (161) Andererseits hat die Marktuntersuchung ergeben, dass es möglich ist, die Kompetenz zur Planung und Integration eines elektrischen Antriebs innerhalb von zwei bis drei Jahren zu erwerben. Das dazu notwendige Know-How ist relativ einfach zu bekommen. Das Beispiel der schweizerischen Stadler hat gezeigt, dass es möglich war, sich in den drei Jahren seit der vollständigen Übernahme aller Rechte des Regionalzuges GTW und der Straßenbahn Variotram im Gefolge der Fusion *Bombardier/ADtranz* diese Integrationskompetenz aufzubauen und aus elektrischen Komponenten von unter anderen der ABB den elektrischen Antrieb zusammenzubauen. Mit Blick auf die Zeiträume, die zwischen einer Ausschreibung, dem Zuschlag und der Lieferung in der Bahnindustrie liegen, erscheinen zwei bis drei Jahre für den Erwerb der Kompetenz für elektrische Antriebe nicht als übermäßig lang.
- (162) Selbst wenn die nicht-integrierten Anbieter von Schienenfahrzeugen, darunter als wichtigste die CAF, aus dem Markt für elektrische Schienenfahrzeuge ausscheiden müsste, verblieben in den einzelnen Mitgliedsstaaten eine genügend große Anzahl von aktuellen und potentiellen Wettbewerbern im Gesamtfahrzeugmarkt. Dazu ist festzuhalten, dass zumindest bei Regionalzügen die Nachfrageseite über Nachfragemacht verfügt.

f) *Schlußfolgerung*

- (163) Die geplante Übernahme der ETR durch Siemens reduziert zwar die Zahl der glaubwürdigen freien Anbieter auf den beiden Märkten für Straßen- und U-Bahntraktion sowie E-Antriebe für Lokomotiven von zwei auf eins und eliminiert den letzten freien glaubwürdigen Anbieter für Elektroantriebe von Regionalzügen. Dies wird jedoch aus mehreren Gründen nicht dazu führen, dass der bestehende wirksame Wettbewerb für elektrische Antriebe von Straßen- und U-Bahnfahrzeugen, Regionalzügen und Lokomotiven erheblich behindert wird.

- (164) Erstens verbleiben in den beiden Märkten für Straßen- und U-Bahntraktion sowie E-Abtriebe für Lokomotiven noch je ein glaubwürdiger unabhängiger Anbieter. Zweitens sind die Systemhäuser auch weiterhin Lieferanten für alle Antriebe. Drittens besteht die reale Möglichkeit, die Kompetenz zur Integration des E-Teils in zwei bis drei Jahren zu erlangen. Schließlich würde auch im hypothetischen Falle einer erfolgreichen Marktausschlußstrategie nicht-integrierter Anbieter von elektrischen Schienenfahrzeugen genügend Wettbewerb in den jeweiligen nachgelagerten Märkten für Schienenfahrzeuge übrig bleiben.

C.2. FAHRLEITUNGSBAU

1. Relevante Produktmärkte

- (165) Bahnfahrleitungen sind Leitungssysteme zur Versorgung von Zügen mit elektrischer Energie über Stromabnehmer. In den meisten Fällen erfolgt die Energiezuführung durch über den Fahrzeugen angebrachte Oberleitungen. Bei U-Bahnen und teilweise auch bei S-Bahnen erfolgt sie durch eine stromführende dritte Schiene.
- (166) Siemens ist der Auffassung, dass es wie in der Entscheidung *ABB/DaimlerBenz* einen einheitlichen Markt für den Fahrleitungsbau gibt, der nicht weiter nach Endverbraucher, z.B. Bahnen für den Nah- oder Fernverkehr, oder nach System (Oberleitung vs. dritte Schiene) zu unterteilen ist. Einige Kunden haben jedoch vorgetragen, dass es sachgerecht sei, zunächst zwischen dritter Schiene und Oberleitungen zu unterscheiden und Oberleitungen noch einmal nach Nah- bzw. städtischem Verkehr und Fernverkehr zu unterteilen. Diese Frage kann im vorliegenden Fall jedoch offengelassen werden, da es auch bei einer engen Abgrenzung, im vorliegenden Fall Oberleitungen für den Fernverkehr, zu keiner erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs kommt.

2. Relevante geographische Märkte

- (167) Die vorgeschlagene Übernahme der VA Tech führt nur in Deutschland zu Überschneidungen. In ihrer Entscheidung *ABB/DaimlerBenz* war die Kommission von nationalen Märkten für den Fahrleitungsbau ausgegangen.⁷⁷ Siemens ist der Auffassung, dass sich die Märkte seither in Richtung EWR-Markt entwickelt hätten. Die Marktuntersuchung hat insbesondere unter den deutschen städtischen Verkehrsbetrieben ein sehr uneinheitliches Bild ergeben, das von nationalem bis weltweitem Markt reichte. Da für Straßen- und U-Bahnen im gesamten EWR üblicherweise mit Gleichstromnetzen und ähnlichen Spannungen im Bereich 600-750kV gearbeitet wird, ist der Markt für Fahrleitungen im städtischen Bereich homogener als bei Fahrleitungen für den Fernverkehr. Es ist daher zumindest theoretisch einfacher, ausländische Anbieter zu beauftragen. Allerdings hat keiner der befragten städtischen Verkehrsbetriebe einen Anbieter von Fahrleitungen beauftragt, der nicht in Deutschland mit eigener Niederlassung vertreten ist. Bei Fernleitungen hat VA Tech die ersten Projekte auf dem deutschen Markt von Österreich aus bedient, jedoch sehr bald mit einer eigenen Niederlassung einen Stützpunkt in Deutschland eingerichtet. Eine EWR-weite Abgrenzung erscheint nach dem derzeitigen

⁷⁷ Siehe IV/M.580 *ABB/Daimler Benz*, Entscheidung der Kommission vom 18.10.1995; IV/M.1064, Rn. 30 u. 41.

Nachfrageverhalten in Deutschland aber nicht sachgerecht. Für die Zwecke dieser Entscheidung werden daher weiterhin nationale Märkte angenommen.

3. Wettbewerbliche Beurteilung

- (168) Die vorgeschlagene Übernahme der VA Tech führt nur in **Deutschland** zu Überschneidungen, da Siemens ihr österreichisches Geschäft im Rahmen eines MBO an die Firma SPL übertragen hat. Auf dem deutschen Markt für den gesamten Fahrleitungsbau beträgt der gemeinsame Marktanteil der Parteien im Zeitraum 1999-2003 gemäß Siemens [40-50]*% (Siemens [30-40]*%, VA Tech [2-5]*%). Die Marktuntersuchung hat einen gemeinsamen Marktanteil in dieser Größenordnung bestätigt (Siemens [30-40]*%, VA Tech [0-5]*%). Der Wettbewerber Balfour Beatty ist in etwa gleich stark, so dass die beiden größten Anbieter auf einen Anteil von zusammen [70-80]*% kommen. Die weiteren Anbieter wie Bahnbau, Elpro, Fahrleitungsbau (RWE), Spitzke und Amec Spie haben einen Marktanteil von zum Teil deutlich unter 10 %.
- (169) Der Marktanteil von VA Tech in Deutschland ist mit knapp [2-5]*% relativ gering. VA Tech ist einer von insgesamt 5 kleineren Anbietern im deutschen Markt. Der Zusammenschluß führt daher zu keiner erheblichen strukturellen Veränderung des Marktes. Darüber hinaus kommt es nur im Bereich Oberleitungen für den Fernverkehr zu Überschneidungen. Selbst wenn man Oberleitungen für den Fernverkehr als eigenen Produktmarkt definierte, würde der Wettbewerb nicht erheblich vermindert. Siemens und VA Tech hätten dann einen gemeinsamen Marktanteil von unter [30-40]*%: Marktführer in diesem Segment wäre Balfour Beatty. Auch wenn VA Tech in diesem Markt etwas stärker ist als im Gesamtmarkt, ist sie gleichwohl eine von fünf kleineren Anbietern mit jeweils klar weniger als 10 % Marktanteil. Gleichzeitig ist die Deutsche Bahn dort der einzige Nachfrager und verfügt über Nachfragemacht.
- (170) Die Deutsche Bahn hat vorgetragen, dass nach einer Übernahme der VA Tech durch Siemens im Marktsegment für große Fahrleitungsprojekte im Fernverkehr mit einem Volumen von über 10 Millionen EUR nur noch zwei Anbieter übrigblieben. Neben Siemens/VA Tech wäre dies die Firma Balfour Beatty. Die Deutsche Bahn verfügt jedoch mit der Firma DB Bahnbau GmbH über eine eigene Tochtergesellschaft im Bereich Fahrleitungen, die wie ein eigenständiges Unternehmen geführt wird.⁷⁸ Diese hatte im Betrachtungszeitraum einen Anteil von [5-10%]* an den Aufträgen der Deutschen Bahn. Bahnbau hat in der Vergangenheit Einzelprojekte mit einem Volumen von über 5 Millionen und Rahmenvereinbarungen im Wert von über 10 Millionen EUR gewonnen. Es ist daher anzunehmen, dass Bahnbau in der Lage ist, auch für Einzelaufträge über 10 Millionen EUR ein glaubhaftes Angebot abgeben zu können.
- (171) Auch die Analyse der Ausschreibungen im Betrachtungszeitraum 1999-2004 untermauert den Schluß, dass sich an der Marktstruktur nichts Wesentliches ändert. An lediglich [...] von den insgesamt 5749 Ausschreibungen der Deutschen Bahn, d.h. in etwas mehr als [...] Prozent der Fälle, waren sowohl Siemens als auch VA Tech beteiligt. Bei [...] Ausschreibungen waren diese beiden Firmen jeweils erster oder zweiter und damit die engsten Wettbewerber für den ausgeschriebenen Auftrag. Der

⁷⁸ DB Netz AG, Geschäftsbericht 2003, S.28.

Wert dieser [...] Aufträge beträgt [2-5]*% am gesamten Auftragsvolumen des Betrachtungszeitraums.

- (172) Betrachtet man nur die Ausschreibungen für Projekte über 10 Millionen EUR, ergibt sich folgendes Bild: Von den insgesamt [...] derartigen Aufträgen gingen [...] an Siemens, [...] an Balfour Beatty und [...] an VA Tech, Spitzke und die DB-eigene Tochter Bahnbau. Letzteres war jedoch ein Rahmenvertrag über viele kleinere Projekte. [...] lässt sich daraus nicht ableiten, dass durch die Übernahme der Wettbewerb auf dem deutschen Markt für Fahrleitungsbau wesentlich vermindert wird.
- (173) Die Auftragsverteilung zeigt darüber hinaus, dass neben Siemens und Balfour Beatty auch Spitzke in der Lage ist, solche Großaufträge zu bearbeiten. Damit hat die Deutsche Bahn drei Anbieter in diesem Marktsegment. Weiter hat Elpro im Betrachtungszeitraum einen Auftrag in der Größenordnung über 5 Millionen EUR gewinnen können. Dieser Auftrag liegt zwar bereits 6 Jahre zurück, zeigt aber, dass Elpro zumindest potentiell in der Lage ist, für Ausschreibungen mit einem Volumen über 5 Millionen EUR ein glaubhaftes Angebot abzugeben, vor allem, wenn die Preise im Gefolge der Fusion steigen sollten. Darüber hinaus kann die bahneigene Tochter Bahnbau zusätzlich jederzeit als Korrektiv eingesetzt werden. Als weitere Möglichkeit könnten sich die kleineren Wettbewerber zu einem Konsortium für Großaufträge über 10 Mio. zusammenschließen.
- (174) Die Übernahme von VA Tech verstärkt auch nicht das Risiko der stillschweigenden Koordinierung durch ein Duopol von Siemens und Balfour Beatty auf dem deutschen Markt. Im Markt für den Bau von Fahrleitungen für den Fernverkehr sinken seit einigen Jahren Preise und Margen, da der einzige Kunde, die Deutsche Bahn, die Investitionen reduziert, insbesondere, weil die entsprechenden Bundesmittel für die Bahninfrastruktur bis 2008 sinken. Aus diesem Grund hatte Siemens beabsichtigt, diesen Bereich an Leonhard Weiss verkaufen.⁷⁹ Auch ein anderer Anbieter sollte verkauft werden. Eine stillschweigende Koordinierung ist aber in einem Markt mit sinkendem Volumen und Margen schwierig, da jeder rationale Anbieter einen Anreiz hat, diese Koordinierung zu unterlaufen und sich heute einen höheren Anteil am Gewinn der Branche zu sichern, der morgen schon wieder kleiner wird. Auch das Argument, VA Tech als relativ neuer Anbieter auf dem deutschen Markt spiele die Rolle eines Korrektivs oder „Mavericks“, der die stillschweigende Koordinierung zwischen Siemens und Balfour Beatty erfolgreich stören könne, überzeugt angesichts der Ausschreibungsdaten nicht.
- (175) Aus diesen Gründen kommt die Kommission zu dem Ergebnis, dass die vorgeschlagene Übernahme weder im deutschen Gesamtmarkt für Fahrleitungen noch in einem möglichen engeren deutschen Markt für Oberleitungen für den Fernverkehr zu einer erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs führen wird.

C3. BAHNSTROMVERSORGUNG

1.Relevante Produktmärkte

⁷⁹ Frankfurter Allgemeine Zeitung Nr. 47 vom 25.2.2005, Seite 20. Der Verkauf scheiterte an tarifrechtlichen Hürden.

- (176) Der Markt für die Stromversorgung von elektrischen Schienenfahrzeugen läßt sich grundsätzlich in drei Segmente aufteilen: Die Erzeugung des Stroms in Kraft- und Umformwerken, die Bahnstromleitungen und die Einspeisungspunkte in das Bahnstromnetz.
- (177) Eine weitere Unterscheidung lässt sich hinsichtlich des Bahntyps treffen. Während Straßenbahnen, U-Bahnen und die meisten Regionalbahnen mit Gleichstrom und einer Spannung von 600V, 750V oder 3kV fahren, werden Fernbahnen mit Wechselstrom und einer wesentlich höheren Spannung von 15kV und mehr betrieben. Die Betreiber von Bahnstromnetzen für den Fernverkehr wie die Deutsche Bahn oder die ÖBB verfügen oftmals über eigene Kraftwerke oder zumindest eigene Generatoren in Kraftwerken der EVU, während Regionalbahnen und städtische Bahnen den Strom generell aus den Netzen der öffentlichen EVU einspeisen.
- (178) Die **Erzeugung** sowie der **Transport** mittels Überlandleitungen in das Bahnstromnetz sind in der Regel nicht bahnspezifisch. Das gilt jedoch nicht für die fünf Länder Deutschland, Schweiz, Österreich, Norwegen und Schweden. In diesen Ländern gibt es eigene Bahnstromnetze, die mit einpoligem Wechselstrom der Frequenz $16 \frac{2}{3}$ Hz und 15kV Spannung betrieben werden. Derartiger Bahnstrom kann nicht direkt aus den Verteilnetzen der Energieversorger bezogen werden, sondern wird teilweise in bahneigenen Kraftwerken, teilweise in normalen Kraftwerken über eigens für diesen Zweck installierte Generatoren und Umformer erzeugt, und, im Falle Deutschlands, über 110kV-Leitungen in das Bahnstromnetz transportiert.
- (179) Zwar ist aus Sicht der Nachfrage eine Substitution der Anlagen zur Bahnstromerzeugung für $16 \frac{2}{3}$ Hz/15kV-Bahnstrom mit rotierenden Maschinen auf Grund der speziellen Spannung und Frequenz nicht möglich. Die Hersteller von Kraftwerken und Generatoren sind aber durchweg in der Lage, auch Anlagen für den speziellen Bedarf der Bahnen mit $16 \frac{2}{3}$ Hz/15kV-Bahnstrom zu erstellen. Wegen dieser Umstellungsflexibilität der Anbieter ist es daher nicht angezeigt, einen eigenständigen Markt für die Stromerzeugung von $16 \frac{2}{3}$ Hz/15kV-Bahnstrom anzunehmen. Die Bahnstromerzeugung kann außerdem nicht nur mit rotierenden Maschinen, sondern auch mit statischen Umrichtern auf der Basis von Halbleiterbauelementen erfolgen. Die Bedeutung dieser Technik wird gegenüber der klassischen Erzeugung mit rotierenden Maschinen an Bedeutung gewinnen.⁸⁰
- (180) Anders sieht es hingegen bei der Instandhaltung solcher Anlagen, die oft Jahrzehnte laufen, aus. Hier ist bei Reparatur- und Wartungsleistungen das Unternehmen, das die Anlage erstellt hat, im Vorteil, da es über die Konstruktionszeichnungen und die entsprechende Erfahrung verfügt.
- (181) Beim Bau der Freileitungen, die den Bahnstrom vom Kraftwerk zu den Einspeisungspunkten transportieren, kommt es im vorliegenden Fall zu keiner Überschneidung, da Siemens dieses Geschäft verkauft hat, das nun unter dem Namen FBG Freileitungsbau als unabhängiges Unternehmen tätig ist.
- (182) Die **Bahnstromversorgung im eigentlichen Sinne**, d.h. die Versorgung des Bahnstromnetzes mit elektrischer Energie, wird durch Einspeisungspunkte, auch

⁸⁰ Dok 4750 Deutsche Bahn, 11.3.05, Antwort zu Frage 8.

Unterwerke, Umspannwerke oder Schaltanlagen genannt, sichergestellt. Mittels dieser Unterwerke wird die elektrische Energie aus den Verteilnetzen der Energieversorger in die von der jeweiligen Eisenbahn benötigte Spannung umgewandelt und in das Bahnstromnetz eingespeist. Unterwerke bestehen im Wesentlichen aus Hoch- und Mittelspannungsschaltanlagen, Transformatoren, Um- und Gleichrichtern, der Stationsleittechnik und den notwendigen Hilfseinrichtungen.

- (183) In Übereinstimmung mit der Entscheidung *ABB/DaimlerBenz* ist Siemens der Auffassung, dass es sich bei der Bahnstromversorgung, einem Bereich, in dem Siemens und VA Tech durch unter anderem ihre Tochtergesellschaft SAT tätig sind, um einen einheitlichen Markt handelt, der nicht weiter zu unterteilen ist. Die Marktuntersuchung hat bestätigt, dass alle wichtigen Anbieter für Bahnstromversorgung Komplettanlagen anbieten, auch wenn sie einzelne Komponenten nicht selbst fertigen und somit zukaufen oder vom Kunden beistellen lassen.
- (184) Eine größere Anzahl Kunden wie auch einige Wettbewerber sind jedoch der Auffassung, dass für diese Komponenten eigene Märkte abzugrenzen seien, insbesondere für die Leittechnik. Einige Kunden beschaffen auch nur einzelne Komponenten oder vergeben ein Unterwerk nicht an einen Generalunternehmer, sondern schreiben getrennt aus. In diesem Zusammenhang hat ein Wettbewerber angegeben, dass eine fusionierte Siemens/VA Tech über einige Schlüsselkomponenten verfügte, die sie faktisch zum Monopolisten für bestimmte Segmente der Bahnstromversorgung für den Fernverkehr machte. Selbst wenn man jedoch, wie von der Deutschen Bahn vorgeschlagen, eine weitere Unterteilung in Schaltanlagen mit Netzleit-, Fernwirk- und Schutztechnik einerseits und Komponenten für diese Systeme andererseits vornähme,⁸¹ führte die vorgeschlagene Transaktion nicht zu einer erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs.
- (185) Zusammenfassend werden daher im Bereich Bahnstromversorgung die folgenden Produktmärkte unterschieden: komplette Unterwerke, bahnspezifische Komponenten für Unterwerke und Instandhaltung von rotierenden Anlagen zur Erzeugung von Bahnstrom.

2. Relevante geographische Märkte

- (186) In ihrer Entscheidung *ABB/DaimlerBenz* war die Kommission von nationalen Märkten für die Bahnstromversorgung im eigentlichen Sinne ausgegangen. Siemens ist der Auffassung, dass sich die Märkte seither in Richtung EWR-Markt entwickelt haben. Die Marktuntersuchung ergab ein sehr uneinheitliches Bild. Wiewohl eine Mehrheit nationale Märkte für zu eng hielt und sich für den EWR als relevanten geographischen Markt ansieht, gibt es doch eine nicht unerhebliche Anzahl Kunden, die nationale Märkte annehmen. Allerdings hat keiner der befragten städtischen Verkehrsbetriebe einen Anbieter von Unterwerken oder Komponenten beauftragt, der nicht in Deutschland oder Österreich mit eigener Niederlassung vertreten ist. Darüber hinaus müssen alle sicherheitsrelevanten Komponenten der Bahnstromversorgung von einer nationalen Behörde abgenommen werden. Deshalb erscheint eine EWR-weite Abgrenzung nach dem derzeitigen Nachfrageverhalten in Deutschland und Österreich

⁸¹ Dok 1047 Deutsche Bahn, 24.1.2005, Antwort zu Frage B6.

nicht sachgerecht. Für die Zwecke dieser Entscheidung werden daher weiterhin nationale Märkte angenommen. Dasselbe gilt für die Instandhaltung von rotierenden Anlagen zur Erzeugung von Bahnstrom.

3. Wettbewerbliche Beurteilung

- (187) Auf dem Markt für komplette Unterwerke in Österreich kämen Siemens und VA Tech nach Angaben von Siemens auf einen gemeinsamen Marktanteil von [30-40]*% (Siemens [15-20]*%, VA Tech [20-30]*%). Weitere Wettbewerber sind ABB mit [10-15]*% und Areva (ex-Alstom) mit [10-15]*% sowie eine Vielzahl kleinerer Anbieter.
- (188) Die Marktuntersuchung hat ergeben, dass der österreichische Markt im Durchschnitt der fünf Jahre 1999-2003 ein Volumen von 10 Mio. EUR hatte. Der Marktanteil von Siemens lag bei [10-15]*%, derjenige von VA Tech bei [30-40]*% und der gemeinsame Marktanteil bei [40-50]*%. Areva kam auf 20-30%, ABB auf 10-20%, Balfour Beatty und SAG, eine Tochtergesellschaft der RWE auf 5-10%. Der Rest verteilt sich auf kleinere Anbieter wie Sprecher Automation.
- (189) Die Marktanteile schwanken jedoch auf Grund der wenigen Projekte von Jahr zu Jahr sehr stark. So lag beispielsweise der Marktanteil von Siemens im Betrachtungszeitraum zwischen [2-5]*% und [30-40]*%. ABB hat im Jahr 2004 einen Großauftrag zur Erneuerung der Bahnstromversorgung (Unterwerke) der Linien U1 und U2 der Wiener Linien im Wert von über 10 Millionen EUR erhalten, der ABB zum absoluten Marktführer des Jahres 2004 macht. Auf der Anbieterseite gibt es neben den drei etablierten, international tätigen Konkurrenten von Siemens und VA Tech, den Firmen ABB, Areva und Balfour Beatty, auch noch einen kleineren Anbieter, der in der Lage ist, komplette Unterwerke anzubieten. Die Firma Sprecher Automation hat im Jahre 2002 den ehemaligen Geschäftsbereich Steuerungstechnik der Alstom Austria übernommen und ist dabei, sich am Markt als Komplettanbieter von Unterwerken zu positionieren.
- (190) Auf der Nachfrageseite gibt es in Österreich im Wesentlichen nur zwei Kunden, die über Nachfragemacht verfügen: Die Österreichischen Bundesbahnen und die Wiener Linien. Diese beiden Kunden schreiben ihre Aufträge aus. Da es sich um Ausschreibungsmärkte handelt und auch nur sehr wenige Unterwerke pro Jahr ausgeschrieben werden, herrscht wirksamer Wettbewerb, der sich auch in der Schwankungsbreite der Marktanteile zeigt.
- (191) Bei Komponenten erwirbt Siemens durch die Übernahme der VA Tech-Tochtergesellschaft SAT eines von drei von der ÖBB zugelassenen Systemen der Stationsleittechnik. Die beiden anderen zugelassenen Systeme stammen von ABB und Sprecher. Selbst wenn Siemens nach der Übernahme von VA Tech das SAT-Produkt nicht mehr an Dritte vertriebe, hätte der einzige Kunde für dieses System, die ÖBB, immer noch mindestens drei Anbieter von kompletten Unterwerken, die über ein eigenes, von der ÖBB zugelassenes System der Stationsleittechnik verfügen. Darüber hinaus hat es die ÖBB in der Hand, nötigenfalls weitere Anbieter solcher Systeme zuzulassen.
- (192) Auf dem **deutschen Markt** für komplette Unterwerke beträgt der gemeinsame Marktanteil von Siemens und VA Tech [40-50]*% (Siemens [30-40]*%, VA Tech [5-10]*%). Die wichtigsten Wettbewerber sind Balfour Beatty mit 20-30 %, ABB mit 10-20 %, Elpro mit 10-20 % und Spitzke mit 5-10 %.

- (193) VA Tech ist über seine Tochtergesellschaft SAT ganz überwiegend im Bereich Fernverkehr tätig, also in der Versorgung der Deutschen Bahn mit Bahnstrom, d.h. Wechselstrom der Güte 16 2/3Hz und 15kV, und nur zu einem verschwindend kleinen Teil im Segment städtische Verkehrsbetriebe, d.h. im Gleichstromsegment. Im Segment städtische Verkehrsbetriebe hat keiner der befragten Marktteilnehmer, insbesondere alle rund 20 Kunden, in der vorgeschlagenen Fusion ein Wettbewerbsproblem erkannt.
- (194) Im Segment Bahnstrom für Fernbahnen, in dem Siemens und VA Tech einen gemeinsamen Marktanteil von etwa [20-30]*% haben, waren jedoch ein Wettbewerber und zunächst auch der Hauptkunde, die Deutsche Bahn, der Auffassung, dass SAT nicht von Siemens übernommen werden dürfe, da es sonst bei einigen wichtigen Komponenten zwar zu keiner horizontalen Überschneidung komme, aber ein Problem der Marktabschottung entstünde.⁸² SAT bietet vor allem Stationsleittechnik, Fernwirktechnik, Netzleitsysteme (SCADA) und dazugehörige Automatisierungskomponenten an.
- (195) Einige Komponenten der Bahnstromversorgungstechnik wie Produkte der Fernwerktechnik und der Netzleitsysteme wie SCADA und Remote Terminal Units sind Standardprodukte aus dem Bereich T&D (*siehe oben T&D Rn. XY*), die für die Bedürfnisse der Bahnnetze angepasst werden. Neben den großen Herstellern gibt es auch kleinere Wettbewerber, die sich auf das Segment Bahn mit seinem 16 2/3Hz/15kV Netz spezialisiert haben, wie Kayser-Threde, einem führenden Anbieter von Leittechnik zur Überwachung und Steuerung von Unterwerken. Andere Produkte sind so sehr bahnspezifisch, dass sie einer speziellen Zulassung durch das deutsche Eisenbahnbundesamt (EBA) bedürfen. Bei drei Komponenten der Bahnstromversorgung im eigentlichen Sinn ist SAT einer der wenigen oder sogar der einzige Hersteller, der bereits die notwendige Zulassung durch das EBA erhalten oder diese in Aussicht hat. SAT bietet eine Ortssteuereinrichtung (OSE) an, ein Produkt, das in der Fernwirktechnik gebraucht wird. Neben SAT sind aber auch noch AEG ursatronics und ABB im Markt vertreten. Siemens hat keine eigene OSE, die vom EBA zugelassen ist.
- (196) Auf Grund der Tunnelrichtlinie des Eisenbahnbundesamtes zur Verbesserung der Sicherheit von Tunneln müssen Tunnel in Deutschland unter anderem mit einer Oberleitungsspannungsprüfeinrichtung (OLSP) versehen sein. SAT war bisher der einzige vom EBA zugelassene Lieferant einer OLSP. Seit kurzem hat auch Balfour Beatty ein EBA-zugelassenes System, das auf dem SAT-System basiert. [...]*
- (197) Beim dritten Produkt handelt es sich um abzweiggebundene Prüfungen (AGP). Dieses Produkt wurde für das Schutzkonzept der Oberleitungsanlagen der Deutschen Bahn entwickelt. Es ist bis heute noch nicht im Einsatz, soll aber in nächster Zeit versuchsweise zum Einsatz kommen und danach dem EBA zur endgültigen Zulassung vorgestellt werden. SAT wäre dann der einzige Anbieter eines solchen neuartigen Prüfsystems für Oberleitungen der Deutschen Bahn. Allerdings verfügt die Deutsche Bahn auch schon bisher über ein Automatiksystem zur Prüfung von Oberleitungen bei Einschalten eines Streckenabschnitts (OLPA). Das AGP ist im Vergleich zum OLPA

⁸² Dok. 1047 vom 24.1.2005, Antwort der Deutschen Bahn auf ein Auskunftsersuchen, hier Fragen 21 und 23.

eine Innovation, da Prüfwiderstand einschließlich Prüfzelle entfallen und das Produkt so leichter und kleiner wird.

- (198) Siemens verfügt über keines dieser drei Produkte. Daher verändert sich durch die Übernahme von SAT durch Siemens die Anzahl der Anbieter, die im Markt präsent sind, nicht. Auch eine Marktabstottung durch Siemens ist unwahrscheinlich. So gibt es nach wie vor drei OSE-Produkte, aber nur einen Nachfrager. Bei der OLSP hat die Deutsche Bahn in der Vergangenheit das Produkt entweder dem Generalunternehmer beigestellt oder vorgeschrieben. Ob sich AGP gegen OLPA durchsetzen wird, ist noch nicht abzuschätzen. Die Deutsche Bahn hat aber eingeräumt, dass Innovationen auf diesem Gebiet möglicherweise auch durch andere Anbieter generiert werden können. Es ist daher nicht zu erwarten, dass die Übernahme der VA Tech Tochtergesellschaft SAT zu einer erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs bei Komponenten für die Bahnstromversorgung führen wird.
- (199) Sowohl Siemens als auch VA Tech bieten die Dienstleistung der **Wartung** von rotierenden Maschinen zur Erzeugung von 16 2/3 Hz- Bahnstrom an. Die Deutsche Bahn hat vorgetragen, dass durch die Übernahme von VA Tech durch Siemens der Wettbewerb auf dem Markt für die hochwertige Instandhaltung solcher Maschinen in Deutschland insbesondere durch die Bündelung der Konstruktionszeichnungen sowie der vorhandenen Erfahrungen verloren ginge. VA Tech hat aber nur eine einzige Anlage für die Deutsche Bahn errichtet. Diese 1998 errichtete Anlage war die letzte ihrer Art, da neue Anlagen nur noch auf der Basis statischer Umrichter erfolgt. Statische Umrichter werden von Areva, ABB und Siemens, nicht aber von VA Tech angeboten.
- (200) Außer Siemens hatte vor allem die BBC solche Anlagen erbaut, von denen es in Deutschland etwa 20 gibt. Diesen Geschäftsbereich hat Alstom übernommen, die weiterhin in diesem Markt anbietet. Daneben gibt es auch Firmen, die zwar nicht über die Konstruktionspläne verfügen, aber langjährige Erfahrungen mit der Wartung und Anpassung solcher Anlagen haben. Dazu gehört insbesondere die RWE-Tochter SGB. Es ist daher nicht zu erwarten, dass die Übernahme von VA Tech, die nur eine einzige Anlage errichtet hat, zu einer erheblichen Verminderung wirksamen Wettbewerbs bei der Wartung führen wird.

CA. BAHNÜBERGÄNGE

- (201) Sowohl Siemens als auch VA Tech bieten Bahnübergänge an. VA Tech ist nur in Österreich tätig. VA Tech hat kein eigenes Produkt, sondern vertreibt exklusiv die rechnergesteuerte Bahnübergangssicherungstechnik BUES 2000 des deutschen Herstellers Scheidt & Bachmann. BUES 2000 ist im Wesentlichen eine elektronische Steuerung und wird von VA Tech auch an die Firma Zelisko, ein Tochterunternehmen der Knorr Bremse, geliefert, die diese in ihre Bahnübergänge einbaut und ebenfalls in Österreich anbietet. VA Tech ist Inhaber der Betriebsgenehmigungen für den BUES 2000, die das österreichische Verkehrsministerium erteilt. Aufgrund dieser rechtlichen Zugangshürden sind wahrscheinlich nationale Märkte sachgerecht. Siemens hat jedoch keinerlei Verkäufe in Österreich und ist daher nur ein potentieller Wettbewerber.
- (202) Ein Marktteilnehmer befürchtete, dass nach der Übernahme von VA Tech Siemens nur noch ihre eigenen Bahnübergänge in Österreich anbieten würde. Die Marktermittlungen haben jedoch ergeben, dass es keine großen rechtlichen Hürden

gibt, die Zulassung auf Scheidt & Bachmann, die jüngst ein Tochterunternehmen in Österreich gegründet hat, zu übertragen. Daher hat es Scheidt & Bachmann in der Hand, für den weiteren Vertrieb der BUES 2000 in Österreich zu sorgen.⁸³ Damit würde die Anzahl der Wettbewerber im österreichischen Markt für Bahnübergänge durch die Übernahme von VA Tech nicht verändert. Der Zusammenschluss führt daher nicht zu einer erheblichen Behinderung wesentlichen Wettbewerbs auf dem Markt für Bahnübergänge in Österreich.

D. FREQUENZUMRICHTER

1. Relevante Produktmärkte

- (203) Frequenzumrichter sind Teil eines elektrischen Antriebs. Dieser Antrieb besteht aus einem Motor und einem Schaltgerät. Ein Frequenzumrichter ist ein Schaltgerät, das dazu dient, die Drehzahl des Motors zu regeln. Hierzu wird die übliche Wechselstrom-Netzfrequenz von 50 Herz in eine höhere oder niedrigere Frequenz umgewandelt.
- (204) Siemens schlägt eine Unterteilung in einfache Umrichter bis einschließlich 100 kW und in anspruchsvolle Umrichter von über 100kW vor. Umrichter bis einschließlich 100 kW sind ein Massenmarkt, Umrichter über 100kW dagegen in der Regel hochwertige, auf die Bedürfnisse des Kunden abgestimmte Produkte. Frequenzumrichter werden bis zu einer Leistung von 100.000 kW angeboten. Derartige Umrichter finden im Großmaschinenbau und in Industrieanlagen Anwendung, insbesondere in Branchen, in denen ein hoher Krafteinsatz erforderlich ist, wie zum Beispiel bei Walz- und Schiffsantrieben oder in der Öl- und Gasindustrie.
- (205) Die Marktuntersuchung hat ergeben, dass es einen Massenmarkt gibt, der von einer Vielzahl von Unternehmen, die teilweise nur regional tätig sind, bedient wird. Auf der anderen Seite wird die Zahl der Unternehmen, die Frequenzumrichter hoher bis höchster Leistung anbieten kann, immer kleiner, je höher die geforderte Leistung ist. Die überwiegende Einschätzung der befragten Marktteilnehmer war jedoch, dass 100kW eine brauchbare Grenze darstellen, um den Massenmarkt abzugrenzen. Für die Zwecke dieser Entscheidung wird daher eine Grenze bei 100kW gezogen.
- (206) Einige Marktteilnehmer waren der Auffassung, dass der Markt für Frequenzumrichter über 100kW noch weiter zu unterteilen sei. So gebe es einen Markt für wassergekühlte Frequenzumrichter sowie für 4-Quadranten-Frequenzumrichter, die Strom auch wieder ins Netz zurückspeisen können. Wassergekühlte Umrichter werden vor allem im Bergbau und bei Tunnelbohrmaschinen eingesetzt. Bei diesen Anwendungen sind luftgekühlte Antriebe nicht möglich, da sonst die Wärme und eindringender Staub den Umrichter sehr schnell außer Gefecht setzen würde. 4-Quadrantenumrichter werden beispielsweise bei Motorprüfständen eingesetzt.
- (207) Ob eine weitere Unterteilung nach wassergekühlten Umrichtern oder 4-Quadrantenumrichtern angebracht ist, kann aber für die Zwecke dieser Entscheidung dahingestellt bleiben, da sich die wettbewerbliche Beurteilung auch bei Annahme getrennter Märkte nicht änderte.

⁸³ Dok 5571 vom 22.3.05 Antwort von Scheidt & Bachmann.

2. Relevante geographische Märkte

- (208) Siemens ist der Auffassung, dass der relevante geographische Markt die Welt, mindestens aber der EWR sei. Auch VA Tech optiert für einen weltweiten Markt. Gemäß Siemens gibt es weltweit nur zwei technische Standards. Weltweit gelte der IEC-Standard der IEC (International Electrotechnical Commission), nur in Nordamerika gebe es einen abweichenden Standard (ANSI). Im EWR gelte der IEC, abweichende Standards gebe es nicht. ABB ist der Auffassung, dass es im EWR durchaus in einzelnen Ländern abweichende Vorschriften gebe. So gelte in Großbritannien der *Harmonics Standard*, müsse in Norwegen alles auf 110kV Dreiphasenstrom ausgerichtet werden und sei in Frankreich die Erdung anders anzulegen.⁸⁴ Da jedoch alle wesentlichen Anbieter in der Lage sind, diesen zusätzlichen Anforderungen gerecht zu werden, erscheint die Annahme nationaler Märkte aufgrund dieser technischen Vorschriften nicht angebracht.
- (209) Siemens gibt an, dass die Preise für Frequenzumrichter in der Europäischen Union auf einem ähnlichen Niveau lägen. Dies wurde durch die Marktuntersuchung im Wesentlichen bestätigt. Da es weder technische Hürden noch große preisliche Unterschiede gibt und die ganz überwiegende Zahl der Antworten zur Marktuntersuchung der Kommission einen mindestens EWR-weiten Markt annimmt, wird dieser Entscheidung ein EWR-weiter Markt für Frequenzumrichter zugrunde gelegt.

3. Wettbewerbliche Beurteilung

- (210) Die Anbieter im Markt für Frequenzumrichter lassen sich in drei große Gruppen unterteilen. In der ersten Gruppe finden sich die großen, europa- bis weltweit agierenden Unternehmen wie ABB, Alstom, Danfoss, Schneider- Toshiba und Siemens. Zur zweiten Gruppe gehören Firmen wie Vacon und Lenze, die in vielen Ländern des EWR vertreten sind, aber einen regionalen Schwerpunkt haben. Die letzte Gruppe bilden kleine Unternehmen, die vor allem im Bereich bis 100kW tätig sind und oft nur in einem Mitgliedsland aktiv anbieten.
- (211) Gemäß Siemens beträgt der gemeinsame Marktanteil im EWR-Markt für Frequenzumrichter ≤ 100 kW im Jahre 2003 [15-20]*% (Siemens [15-20]*%, VA Tech [<2]*%). Die Marktuntersuchung hat dies im Großen und Ganzen bestätigt, wie die folgende Tabelle zeigt:

UmrichterEWR		
≤ 100kW		
Wettbewerber	Umsatz 2003 in Mio. EUR	Anteil
Siemens	[...]*	[15-20]*

⁸⁴ Dok: 4861, ABB, 2. Fragebogen zu Umrichtern, Antwort zu Frage 13.

VA Tech		[0-5]*
Schneider/Toshiba STI		10-15
Total		[30-40]*
ABIB		10-20
Alstom		0
Danfoss		10-20
Fuji Electric		0-5
Lenze		5-10
SEW Eurodrive		5-10
Vacon		5-10
Yaskawa/Omron		5-10
Sonstige	0	0
Summe	800-900	

(212) Die wichtigsten Wettbewerber sind ABB, Danfoss und Schneider mit einem Marktanteil in Höhe von 10-20 % sowie Lenze, SEW Eurodrive Vacon und Yaskawa/Omron mit 5-10 %. Die Marktuntersuchung hat jedoch ergeben, dass VA Tech seit Herbst 2004 in einem Gemeinschaftsunternehmen mit Schneider Electric und Toshiba (Schneider Toshiba Inverter VA Tech, STI VA Tech) verbunden ist, das die gemeinsame Entwicklung und Produktion von Umrichtern sowohl unter als auch über 100 kW vorsieht. Der gesamte von Siemens nach der geplanten Transaktion kontrollierte Marktanteil läge im Bereich [30-40]**%.

(213) Bei diesen Marktanteilsdaten ist aber zu beachten, dass sie den höchstmöglichen Wert darstellen, da für die Sonstigen kein Wert in die Tabelle eingestellt wurde. Siemens gibt deren Verkäufe mit [...] * Millionen EUR an, was einem Marktanteil von [20-30]**% entspräche. Die Kommission konnte diese Zahl nicht verifizieren. Ihr liegen aber Erkenntnisse vor, dass außer einigen lokal tätigen mittelständischen Firmen wie Baumüller unter anderem amerikanische Anbieter wie Rockwell im EWR verkaufen. Der wahre Marktanteil von Siemens und VA Tech unter Einschluß von STI liegt daher in jedem Fall niedriger als [30-40]**%. Darüber hinaus gibt es in diesem Markt mehrere europaweit tätige glaubwürdige Alternativen wie ABB, Danfoss, SEW und Vacon, die jederzeit den Versuch einer fusionierten Siemens/VA Tech, die Preise für ihre Umrichter über den Wettbewerbspreis zu erhöhen, zunichte machen könnten, sowie eine Vielzahl kleinerer Hersteller, die lokal oder national eine starke Stellung haben.

(214) Auf dem Markt für Umrichter >100 kW hätte Siemens nach der geplanten Übernahme von VA Tech eigenen Angaben zufolge einen Marktanteil von [10-15]**% (Siemens [10-15]**%, VA Tech [<2]**%). Während die Angaben für Siemens durch die

Marktuntersuchung bestätigt wurden, liegt der Marktanteil von VA Tech deutlich höher, so dass ein gemeinsamer Marktanteil von [15-20]*% (Siemens [10-15]*%, VA Tech [5-10]*%) erreicht würde. Zusammen mit STI ergäbe sich ein Marktanteil von [20-30]*%. Klarer Marktführer ist Alstom mit [30-40]*% Marktanteil, gefolgt von ABB mit [20-30]*% und Vacon mit [5-10]*%.

Umrichter >100kW		
EWR		
Wettbewerber	Umsatz 2003 in Mio. EUR	Anteil
Siemens	[...]*	[10-15]*
VA Tech		[5-10]*
Schneider/Toshiba STI		0-5
Total		[20-30]*
ABB		20-30
Alstom		30-40
Danfoss		0-5
Loher ⁸⁵		0-5
Lenze		0-5
Vacon		5-10
Sonstige		0
Summe	400-500	

(215) Auch hier ist aber zu beachten, dass diese [20-30]*% den höchstmöglichen Wert darstellen, da für die Sonstigen kein Wert in die Tabelle eingestellt wurde. Siemens gibt deren Verkäufe mit [...] * Millionen EUR an, was einem Marktanteil von [40-50]*% entspräche. Die Kommission konnte diese Zahl nicht verifizieren. Ihr liegen aber Erkenntnisse vor, dass außer Firmen wie Bombardier und SEW Eurodrive, die einen sehr geringen Marktanteil haben, eine Reihe von mittelständischen europäischen Firmen wie Baumüller und Breuer sowie amerikanische Anbieter wie Rockwell und Eaton Umrichter von mehr als 100kW im EWR verkaufen. Der wahre Marktanteil von Siemens und VA Tech unter Einschluß von STI liegt daher in jedem Fall niedriger als [20-30]*%.

(216) Bei **wassergekühlten** Frequenzumrichtern mit mehr als 100kW, die insbesondere bei Tunnelbohrmaschinen zum Einsatz kommen, hätten Siemens und VA Tech einen gemeinsamen Marktanteil von [5-10]*%. Marktführer in diesem Segment sind Alstom mit 60-70 % und ABB mit 20-30 %. Weitere namhafte Anbieter sind Vacon Baumüller und die amerikanische Eaton mit der Marke Cutler-Hammer. Schon diese Zahlen und die Existenz glaubwürdiger Alternativen zeigen, dass Siemens/VA Tech nicht in der Lage wäre, wirksamen Wettbewerb erheblich zu behindern. Auch im

⁸⁵ Loher ist ein Tochterunternehmen der Flender Holding GmbH. In ihrer Entscheidung vom 30. Juni 2005 in der Sache COMP/M.3809 Siemens/Flender hat die Kommission die Übernahme der Flender durch Siemens genehmigt. Auch unter Einschluß von Loher beträgt der addierte Marktanteil von Siemens und VA Tech 20-25%.

Nachfragesegment Tunnelbohrmaschinen mit seinen speziellen Anforderungen wirft die vorgeschlagene Transaktion keine Wettbewerbsprobleme auf. Bei Tunnelbohrmaschinen gibt es im Wesentlichen die beiden deutschen Firmen Herrenknecht und Wirth sowie das auch Europa vertretene amerikanische Unternehmen Robbins, die weltweit einen Großteil der Nachfrage bedienen. Die Marktuntersuchung hat ergeben, dass diese Unternehmen wassergekühlte Umrichter von vier verschiedenen Herstellern einsetzen, aber keine von Siemens. Somit führt die vorgeschlagene Transaktion zu keiner strukturellen Veränderung in diesem Marktsegment.

(217) Bei **4-Quadrant-Frequenzumrichtern** mit mehr als 100kW hätte Siemens zusammen mit VA Tech und STI einen Marktanteil im EWR im Jahre 2003 von [15-20]*%. Marktführer ist ABB mit 40-50 %, gefolgt von Alstom mit 20-30 %. Neben diesen großen Anbietern gibt es noch eine Vielzahl kleinere Anbieter. Dieser Marktanteil lässt nicht auf ein Wettbewerbsproblem schließen.

(218) 4-Quadrant-Frequenzumrichter werden unter anderem für Motorprüfstände eingesetzt. Kunden sind überwiegend die großen Automobilkonzerne, aber auch Universitäten und Forschungseinrichtungen. Siemens ist auf diesem nachgelagerten Markt aktiv. Weltmarktführer ist nach eigenen Angaben die österreichische Firma AVL List mit gemäß Siemens etwa [40-50]*% des EWR-Marktes, gefolgt von Siemens mit [20-30]*% und Schenck Pegasus mit [10-15]*%. [...] Von den beiden Hauptwettbewerbern setzt nur AVL List in größerem Umfang Umrichter von VA Tech ein. AVL hat jedoch auch noch weitere aktuelle Lieferanten und mit ABB und Alstom auch glaubwürdige potentielle Lieferanten, deren Produkte zwar für die Zwecke der Prüfstände angepasst werden müssten, die ihrerseits nicht im Markt für Motorprüfstände tätig sind. Darüber hinaus gibt es auch Anbieter, die speziell für Motorprüfstände entwickelte Umrichter anbieten, wie die amerikanische Firma Unico, die seit einiger Zeit auch in Europa vertreten ist.

(219) Aus diesen Gründen ist die Kommission der Auffassung, dass die vorgeschlagene Übernahme der VA Tech durch Siemens nicht zu einer erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs im Markt für Frequenzumrichter unter und über 100kW führt.

E. METALLURGIEANLAGENBAU UND SONSTIGER INDUSTRIEANLAGENBAU

1. Relevante Produktmärkte

a) Grundsätzliche Unterscheidungen

Unterscheidung nach Branchen

(220) Im Industriebau lässt sich zum einen eine Unterscheidung nach Branchen (wie Metall, Chemie, Papier, Zement usw.) vornehmen. Obwohl Siemens und VA Tech in mehreren Branchen als Anlagenbauer tätig sind, ist es für die Zwecke dieser Entscheidung vor allem von Bedeutung, sich näher mit dem metallurgischen Industriebau auseinanderzusetzen, da VA Techs Tätigkeitsschwerpunkt im Industriebau in dieser Branche liegt. Innerhalb des Metallurgiebau gibt es getrennte Branchen für die Herstellung und Verarbeitung von Eisen und Nichteisenmetallen. Wichtigstes Nichteisenmetall ist Aluminium.

Unterscheidung in mechanischen Anlagenbau, elektrischen Anlagenbau sowie Instandhaltung und Service

- (221) Eine weitere grundlegende Unterscheidung besteht zwischen mechanischem Industrieanlagenbau und elektrischem Industrieanlagenbau sowie Anlageninstandhaltung und -service.
- (222) Der mechanische Industrieanlagenbau plant den Einsatz der Maschinen des jeweiligen industriellen Produktionsablaufes, beschafft diese Maschinen und installiert sie in der Produktionsanlage. Er schließt traditionell den Bereich der Prozesstechnologie mit ein, umfasst jedoch nicht die ziviltechnische Errichtung der Anlage (z.B. Gebäudeerrichtung). VA Tech tritt über sein Tochterunternehmen VAI als Anbieter von mechanischem Anlagenbau auf. Siemens ist in diesem Bereich nicht selbst als Anbieter tätig, besitzt jedoch im Metallurgiebereich eine wichtige [...] ⁸⁶ Beteiligung an einem der beiden engsten Wettbewerber von VA Tech, SMS Demag. Über diese Beteiligung erhält Siemens Einblick in zentrale Bereiche der wettbewerblichen Positionierung von SMS Demag. Außerdem verfügt Siemens über eigenes prozesstechnologisches Know-how im Metallbereich. ⁸⁷
- (223) Der elektrische Industrieanlagenbau umfasst erstens die allgemeine Elektrifizierung der Anlage („Elektrik“), die Auslegung und Montage von Antriebslösungen, bestehend aus Motoren und Umrichtern („Antriebe“) und gegebenenfalls die Auslegung und Montage von Sensoren („Sensoren“) sowie zweitens den Bereich der eigentlichen Automatisierung, die im wesentlichen aus elektrischen Kontroll- und Regelsystemen sowie aus der Prozessautomatisierung besteht. Hinzu kommt drittens ein Bereich, der sich mit IT-Lösungen für Anlagenlogistik beschäftigt. Sowohl Siemens als auch VA Tech treten als Anbieter im elektrischen Industrieanlagenbau auf. VA Tech ist im elektrischen Industrieanlagenbau über seine Tochterunternehmen VAI (im Metallurgiebereich) und Elin EBG (branchenübergreifend) tätig.
- (224) Die Anlageninstandhaltung und der Anlagenservice sind begrifflich von der Modernisierung von Anlagen, welche ein Bestandteil sowohl des elektrischen als auch des mechanischen Anlagenbaus ist, zu trennen. Bei der Anlageninstandhaltung und dem Anlagenservice werden laufende Wartungsarbeiten und Dienstleistungen erbracht, es erfolgt jedoch keine Neukonzeption von Teilen der Anlage. Siemens und VA Tech sind beide im Metallurgiebereich in der Anlageninstandhaltung und im Anlagenservice tätig.

Unterscheidung nach Prozessbereichen bzw. Prozessschritten

- (225) Der Anlagenbau kann in den verfahrensmäßig komplexeren Prozessindustrien (wie z.B. Metall, Chemie, Öl und Gas) außerdem in einzelne Prozessbereiche bzw. Prozessschritte aufgegliedert werden. Im Metallurgieanlagenbau, der den gesamten Prozessablauf der Hütten- und Walzwerktechnik umfasst, gibt es im Sektor Eisen/Stahl die folgenden unterschiedlichen Stufen der Metallerzeugung und –verarbeitung.

⁸⁶ Vgl. Beantwortung des Auskunftsersuchens vom 29.März 2005, Anlage 1a, Folie 30.

⁸⁷ Vgl. Rdnrn. (253) und (316).

- Zunächst untergliedert sich der Metallurgieanlagenbau in Prozessbereiche. Wichtigste Prozessbereiche sind einerseits der Hüttenbereich (Flüssigphase) und andererseits die beiden Prozessbereiche der Herstellung von Flachwalzprodukten, nämlich jener der Warmphase und jener der Kaltphase. Einen Sonderbereich stellt das Walzen von Langprodukten dar.⁸⁸

- Die einzelnen Prozessbereiche können weiter nach Prozessschritten unterteilt werden. Der Hüttenbereich (auch als Prozessbereich Flüssigphase bezeichnet), setzt sich aus den Prozessschritten Eisen- und Stahlerzeugung zusammen. Der Prozessbereich der Warmphase besteht aus den Prozessschritten Stranggießen und Warmwalzen. Der Prozessbereich der Kaltphase besteht aus den Prozessschritten Kaltwalzen und Bandbehandlung. Wichtigste Prozessschritte der Herstellung von Langwalzprodukten sind Profilwalzwerke und Rohrherstellungsanlagen. Press- und Schmiedetechnik kann als eigener Prozessschritt aufgefasst werden.

- Grundsätzliche Prozessschritte lassen sich noch weiter aufgliedern (z.B. nach Unterprozessschritten oder nach Typen von Anlagen), worauf es jedoch für die vorliegende Entscheidung nicht maßgeblich ankommt.

b) Mechanischer Metallurgieanlagenbau

(226) Siemens geht davon aus, dass der mechanische Teil von Industrieanlagen branchenspezifisch eingesetzt wird, und nimmt daher einen eigenen Produktmarkt für den mechanischen Metallurgieanlagenbau an. Allerdings folgt Siemens nicht der von der Kommission in ihrer Entscheidung *SMS/Mannesmann Demag*⁸⁹ vorgenommenen weiteren Unterteilung entsprechend den Prozessschritten⁹⁰, sondern geht davon aus, dass es sich hierbei lediglich um Segmente eines übergeordneten Marktes für den mechanischen Metallurgieanlagenbau handelt. Siemens trägt außerdem vor, dass Angebotssubstituierbarkeit bestehe, da auch kleinere Anbieter in der Regel Mechanik für die unterschiedlichsten Prozessschritte anbieten.

(227) Im Rahmen der Marktuntersuchungen der Kommission sprach sich die weit überwiegende Mehrheit der Marktteilnehmer für eine weitergehende Unterteilung des Marktes nach den jeweiligen Prozessschritten oder Gruppen von benachbarten Prozessschritten aus.⁹¹ Nach Auffassung von VA Tech können nur wenige Anbieter, so genannte „Full-Liner“, den mechanischen Anlagenbau für alle Prozessschritte anbieten. Hierzu gehören nach Angaben von VA Tech die eigene Tochtergesellschaft VAI sowie SMS-Demag und Danieli, wohingegen kleinere Anbieter zum einen auf Einzeltechnologien spezialisiert sind und zum anderen in der Regel keine Aufträge ab

⁸⁸ Langwalzprodukte und Flachwalzprodukte haben die Prozessschritte Roheisenerzeugung und Stahlerzeugung gemeinsam, ab dem Stranggießen, in dem sie noch viele Gemeinsamkeiten aufweisen, sind sie getrennt. In den Produktionsschritten nach dem Stranggießen ist Langwalztechnik (z.B. Profilwalzen) dann deutlich von der Technik für das Walzen von Flachprodukten (Warmwalzen, Kaltwalzen, Bandbearbeitung) unterschieden.

⁸⁹ IV/M.1450 – *SMS/Mannesmann Demag*

⁹⁰ Roheisenerzeugung, Stahlerzeugung, Stranggussanlagen, Warmwalzwerke, Kaltwalzwerke, Profilwalzwerke, Bandanlagen, Rohrherstellungsanlagen, Press- und Schmiedetechnik, Aluminiumwalzwerke, Kupferanlagen.

⁹¹ So ergab die Marktuntersuchung, dass die befragten Marktteilnehmer in ihrer großen Mehrheit den Prozessschritt des Stranggießens als eigenen Markt ansehen und dass Aluminiumwalzen für die Zwecke der Produktmarktdefinition von Stahlwalzen zu trennen ist.

einer bestimmten Größenordnung erhalten. VA Tech führt ferner an, dass aufgrund von Finanzierungsproblemen derartige Geschäfte auch Konsortien von Kleinanbietern nicht zugänglich sind. Die Kommission teilt diese Ansichten.

- (228) Festzuhalten ist zunächst, dass die Prozesstechnologien der einzelnen Produktionsschritte sich stark unterscheiden und keine nachfrageseitige Substitutionsmöglichkeit besteht.
- (229) Die Marktuntersuchung der Kommission hat darüber hinaus ergeben, dass die Anbieterstruktur in den einzelnen Prozessschritten des Metallanlagenbaus im Sektor Eisen/Stahl deutlich unterschiedlich ist. So besteht eine solche deutlich unterschiedliche Anbieterstruktur nicht nur für Sonderbereiche wie Rohrherstellung, Press- und Schmiedetechnik, Aluminium(walz)werken⁹² und Kupferanlagen sondern auch für die Hauptprozessschritte der Herstellung von Flachstahlprodukten und Langstahlprodukten im Sektor Eisen/Stahl. . Erstens bieten kleinere Anbieter nicht in allen Prozessschritten an. So bieten etwa einige Wettbewerber wie z.B. Andritz und MINO im Wesentlichen in den Prozessschritten Kaltwalzen und Bandanlagen an.⁹³ Andere Wettbewerber wie z.B. Paul Wurth und Küttner bieten nur in der Eisen- und Stahlerzeugung an. Zweitens gibt es auch innerhalb der „Full-Liner“ eine deutliche interne Spezialisierung von einzelnen Teilunternehmen und Unternehmensbereichen auf einzelne Prozessschritte, was sich in der deutlich unterschiedlichen Selbsteinschätzung der Anbieter pro Prozessschritt widerspiegelt.⁹⁴ Drittens hat die Marktuntersuchung der Kommission hierzu ergeben, dass nicht nur die Anbieter sondern auch die Nachfrager ihre Markteinschätzung, ausgedrückt in Bewertungen einzelner Wettbewerber, klar nach einzelnen Prozessschritten differenzieren. Nicht alle „Full-Liner“ werden als gleich gute Alternativen für jeden Prozessschritt gesehen. Kleinere Spezialisten werden nur in ganz bestimmten Prozessschritten genannt.⁹⁵ Es besteht also insgesamt unzureichende angebotsseitige Substitution zwischen mechanischer Anlagenerrichtung für die Prozessschritte der Eisen- und Stahlerzeugung und –verarbeitung sowie für die Verarbeitung von Nichteisenmetallen wie Aluminium und Kupfer..

⁹² Zu erwähnen ist etwa die deutliche Spezialisierung von Anbietern (etwa von Achenbach und Fata Hunter) im Bereich des Aluminiumwalzens.

⁹³ Dies deutet zugleich darauf hin, dass keine hinreichende angebotsseitige Substitution zwischen Warmwalzen und Kaltwalzen besteht.

⁹⁴ Hinsichtlich der Unterscheidung zwischen den Prozessschritten Eisenerzeugung und Stahlerzeugung ist zudem noch darauf zu verweisen, dass SMS, wie aus SMS-internen Informationen hervorgeht, einen Ausstieg aus dem Prozessschritt des mechanischen Metallurgieanlagenbaus für Eisenerzeugung plant (Vgl Sitzung des Aktionärsausschusses vom SMS Demag vom 21. März 2005 in München, Präsentation des SMS Demag-Vorstands.).

⁹⁵ Marktuntersuchung Phase II - Antworten auf Wettbewerber- und Kundenfragebogen. Kleinere Spezialisten werden jedoch üblicherweise von Kunden und Wettbewerbern hinsichtlich ihrer wettbewerblichen Stärke deutlich schlechter als die „Full Liner“ gereiht. Dies gilt auch für (vereinzelt) Nennungen spezialisierter nichteuropäischer Wettbewerber. Aus SMS internen Informationen (vgl Sitzung des Aktionärsausschusses vom SMS Demag vom 21. März 2005) und aus Angaben von Marktteilnehmern (Marktuntersuchung Phase II - Antworten auf Wettbewerber- und Kundenfragebogen) geht z.B. hinsichtlich chinesischer Anbieter hervor, dass ihnen vor allem in der Eisenerzeugung (hingegen nur in wesentlich geringem Maße in der Stahlerzeugung und gar nicht in anderen Prozessschritten) ein Markteintritt außerhalb Chinas zugetraut wird.

- (230) Aus diesen Gründen kann an der in *SMS/Mannesmann Demag*⁹⁶ vorgenommenen Unterteilung entsprechend den Produktionsschritten für mechanischen Industrieanlagenbau im Sektor Eisen/Stahl für den Zweck dieser Entscheidung festgehalten werden. Demnach ist zu unterscheiden zwischen Produktmärkten für Roheisenerzeugung, Stahlerzeugung, Stranggießanlagen, Warmwalzwerken, Kaltwalzwerken, Bandanlagen, Profilwalzwerken, Rohrherstellungsanlagen, sowie Press- und Schmiedetechnik. Ebenfalls in Übereinstimmung mit der Entscheidung *SMS/Mannesmann Demag* ist zwischen Metallanlagenbau für Eisen und Stahl einerseits und für Nichteisenmetalle, im besonderen Aluminium und Kupfer, andererseits zu unterscheiden.⁹⁷
- (231) Da für die Zwecke dieser Entscheidung eine Unterscheidung in einzelne Submärkte des mechanischen Metallurgieanlagenbaus (d.h. in die Märkte für Roheisenerzeugung, Stahlerzeugung, Stranggießanlagen, Warmwalzwerke, Kaltwalzwerke, Bandanlagen, Profilwalzwerke, Rohrherstellungsanlagen sowie Press- und Schmiedetechnik und Aluminiumwalzen, Kupfer- und sonstige Nichteisenmetallanlagen) jedoch nicht zwingend erforderlich ist, kann die Frage der genauen Produktmarktdefinition im mechanischen Metallurgieanlagenbau allerdings letztlich offen bleiben.
- (232) Es kann auch offen bleiben, ob ein eigener Gesamtmarkt des mechanischen Eisen- und Stahlanlagenbaus anzunehmen ist oder ob ein Gesamtmarkt für mechanischen Metallurgieanlagenbau sowohl Eisenmetalle als auch Nichteisenmetalle umfasst. Siemens geht in seiner Anmeldung des Zusammenschlussvorhabens wie erwähnt davon aus, dass ein übergeordneter Markt für den mechanischen Metallurgieanlagenbau vorliegt, der sich aus folgenden Segmenten zusammensetzt: Roheisenerzeugung, Stahlerzeugung, Stranggussanlagen, Warmwalzwerke, Kaltwalzwerke, Profilwalzwerke, Bandanlagen, Rohrherstellungsanlagen, Press- und Schmiedetechnik, Aluminiumwalzwerke sowie Kupfer- bzw. andere Nichteisenmetallanlagen. Alle diese Bereiche mit Ausnahme von Aluminiumwalzwerken und Kupfer- bzw. anderen Nichteisenmetallanlagen beziehen sich auf Prozessschritte der Eisen und Stahlerzeugung und -verarbeitung. Nach Angaben Siemens⁹⁸ [...] * Die Marktuntersuchung der Kommission hat hierzu keine gegenteiligen Indikationen erbracht. Aus der untergeordneten Bedeutung von Nichteisenmetallen für den mechanischen Anlagenbau folgt, dass es für die Beurteilung eines möglichen Gesamtmarktes des mechanischen Metallurgieanlagenbaus für die Zwecke dieser Entscheidung nicht darauf ankommt, ob Nichteisenmetalle in einen solchen Markt eingeschlossen werden oder nicht. Dies gilt auch deshalb, weil die Marktstärke SMS' und VA Techs aufgrund der Ergebnisse der Marktbefragung in den Nichteisenmetallen (und vor allem beim einzig bedeutenden Nichteisenbereich, dem des Aluminiumwalzens) ungefähr ihrer Marktstärke bei Kaltwalzen von Eisen/Stahl entspricht.⁹⁹

⁹⁶ IV/M.1450 – SMS/Mannesmann Demag.

⁹⁷ Vgl. auch IV/M.1450 – SMS/Mannesmann Demag.

⁹⁸ Anmeldung des Zusammenschlussvorhabens (Form CO).

⁹⁹ Vgl. unten Rdnr. (319).

c) Elektrischer Metallurgieanlagenbau

(1) Übersicht über die einzelnen Elektrik und Automatisierungsbereiche

- (233) Sowohl Siemens als auch VA Tech sind im Bereich des elektrischen Metallurgieanlagenbaus aktiv.
- (234) Der elektrische Metallurgieanlagenbau umfasst erstens die sogenannte, „Level 0“ Automatisierung, zweitens die eigentliche Automatisierung (Level 1 und 2) sowie drittens den jüngeren Bereich der IT Lösungen für Anlagenlogistik/MES (Level 3).
- (235) Als „Level 0“ Automatisierung werden die Elektrik (allgemeine Elektrifizierung der Anlage), die Antriebe und Sensoren bezeichnet.
- (236) Die eigentliche Automatisierung besteht aus der der „Level 1“-Automatisierung und der „Level 2“- Automatisierung.
- (237) Bestandteile der „Level 1“ Automatisierung sind die IT-Plattform (Automatisierungssystem), das „HMI“ – Human Machine Interface (die Steueranlage), die Basisautomatisierung sowie eine Reihe von technologischen Regelsystemen (etwa hinsichtlich Dicke, Breite, Planheit und Temperatur des Metalls)¹⁰⁰. Vielfach wird auch die *Antriebssteuerung* (im Unterschied zu den Antrieben selbst) diesem Bereich zugerechnet.
- (238) Prozessautomatisierung („Level 2“) besteht aus komplexen mathematischen Prozessmodellen, mit denen einerseits die jeweils richtige Einstellung und Umstellung der (Teil-)Anlage berechnet wird und andererseits eine Qualitätsberechnung der erzeugten Produkte unter Zugrundelegung der einzelnen vorausberechneten Produktionsparameter sowie unter Verarbeitung einer Vielzahl von Produktionseinzelmessdaten erfolgt.
- (239) IT-Lösungen für Anlagenlogistik, auch als „MES“ (für „Manufacturing Execution Systems“) oder „Level 3“ Automatisierung bezeichnet sind ein sich rasch entwickelnder Sonderbereich, der nicht mehr der eigentlichen Automatisierung angehört, jedoch ebenfalls einen Teil des elektrischen Metallurgieanlagenbaus im weiteren Sinn bildet. Es geht hierbei im Wesentlichen um integrierte Lösungen zur Steuerung und Kontrolle der Logistik einer Produktionsanlage.

(2) Kein einheitlicher Markt für elektrischen Industrieanlagenbau : zumindest ein getrennter Markt für elektrischen Metallurgieanlagenbau

- Siemens' Standpunkt

- (240) Siemens geht nicht davon aus, dass es sich beim elektrischen Industrieanlagenbau für den Bereich Metallurgie um einen eigenständigen Markt handelt, sondern vertritt die Auffassung, dass elektrischer Industrieanlagenbau insgesamt branchenunabhängig ist. Die Ausrichtung der Produkte und Dienstleistungen auf eine konkrete Anwendung wie den Metallurgiebereich erfolgt laut Siemens erst mit Hilfe der Verfahrenstechnik. Dem allgemeinen Charakter des elektrischen Industrieanlagenbaus steht dieser

¹⁰⁰ Der Begriff des technologischen Regelsystems (TCS –für Technological Control System) wird allerdings auch Level1/Level2 - übergreifend gebraucht.

Argumentation folgend auch nicht entgegen, dass bei den elektrischen Anlagenbauern aus strategischen Gründen eine gewisse Fokussierung auf bestimmte Kundensegmente üblich ist.

- (241) Siemens betont in der Stellungnahme zur Entscheidung nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c) der Fusionskontrollverordnung und in der Stellungnahme zu der Mitteilung der Beschwerdepunkte, [*Es folgen Ausführungen zur Verwendung standardisierter Produkte*]*
- (242) Siemens weist außerdem darauf hin, dass wichtige elektrische Industrieanlagenbauer branchenübergreifend aktiv sind. Eine branchenbezogene Spezialisierung sei unter den Anbietern des elektrischen Industrieanlagenbaus die Ausnahme.
- (243) Siemens trägt schließlich noch vor, [*Es folgen Ausführungen zur Qualifikation der eingesetzten Ingenieure und die Bedeutung von Referenzen*¹⁰¹]*
- *Ergebnisse der Marktuntersuchung*
- (244) Im Rahmen der von der Kommission durchgeführten Marktuntersuchung hat sich jedoch die Mehrheit der Marktteilnehmer dahingehend geäußert, dass für die Fertigung von elektrischen Anlagen im Metallurgiebereich spezielles Know-how von Nöten ist.
- (245) Wettbewerber haben in ihren Stellungnahmen überwiegend die Spezialisierung ihrer Metallurgieanlagenbauingenieure betont.
- (246) Siemens' Vortrag von der geringen Spezialisierung der eigenen Metallurgieanlagenbauingenieure ist hierzu nicht schlüssig.¹⁰² [*Es folgen Ausführungen zur Bedeutung der Qualifikation der eingesetzten Ingenieure und der Siemens-internen Organisationsstruktur*]* Die geringe Spezialisierung des Personals ist auch aufgrund anderer Feststellungen Siemens' zu bezweifeln.¹⁰³
- (247) Ferner lässt auch die häufig hervorgehobene Bedeutung von Referenzlisten in den Antworten auf die Marktuntersuchung darauf schließen, dass die Mehrheit der Kunden einschlägige Erfahrung im Metallurgiebereich von den jeweiligen Anbietern fordert. [...] ¹⁰⁴*
- (248) Des Weiteren bestätigt auch die Marktsicht, [...] ¹⁰⁵ [*Es folgen Ausführungen zur Branchen(un)spezifität des elektrischen Metallurgieanlagenbaus*]*¹⁰⁶ Diese Tatsache spricht, für sich genommen, bereits für die Annahme eines gesonderten Produktmarkts.

¹⁰¹ Vgl. z.B. Präsentationstext „Besprechung bei der GD Wettbewerb am 15.4.2005“.

¹⁰² [...]*

¹⁰³ [...]* (Beantwortung des Auskunftersuchens vom 29.März 2005, Anlage 1.c, Folie 45).

¹⁰⁴ [...]*

¹⁰⁵ Beantwortung des Auskunftersuchens vom 29.März 2005. [...]*

¹⁰⁶ Vgl. Beantwortung des Auskunftersuchens vom 29.März 2005. [...]*

- (249) Das Marketing im elektrischen Metallurgieanlagenbau ist branchenspezifisch. [*Es folgen Ausführungen zu Marketingaufwendungen*]¹⁰⁷*
- (250) [*Es folgen Ausführungen zu Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten von Siemens ...*]¹⁰⁸* Diese [...] * Forschungstätigkeit spiegelt sich in einer nennenswerten Anzahl von Patenten wieder.¹⁰⁹ Auch VA Tech verfügt über eine beträchtliche Anzahl von urheberrechtlich abgesicherten Entwicklungen für den elektrischen Metallurgieanlagenbau. [*Es folgen Ausführungen zu Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten von Siemens*]*¹¹⁰
- (251) Die signifikanten Entwicklungskosten und die lange Dauer der Entwicklung von Produkten und Dienstleistungen wurden auch in der Marktuntersuchung der Kommission bestätigt.¹¹¹
- (252) Ein weiterer Hinweis auf eine zunehmende branchenbezogene Spezialisierung ist das Vordringen der früheren mechanischen Metallurgieanlagenbauspezialisten, Danieli, SMS Demag und VAI, in den Bereich des elektrischen Metallurgieanlagenbaus. Diese Unternehmen sind beinahe ausschließlich branchenspezifisch im Metallanlagenbau tätig. Marktanteilsgewinne dieser Unternehmen bestätigen die Tendenz zur Branchenspezialisierung im elektrischen Metallurgieanlagenbau. Auch sind mittelständische Unternehmen wie Küttner, MINO, Kleinknecht und Gefeba sehr stark bis ausschließlich auf den metallurgischen Anlagenbau konzentriert.
- (253) Diese Spezialisierungstendenz auf den metallurgischen Bereich, in dem dann sowohl im mechanischen Metallurgieanlagenbau als auch im elektrischen Metallurgieanlagenbau spezialisiertes prozesstechnologisches Know-how von Nöten ist (und nicht nur, wie vielleicht in der Vergangenheit, im mechanischen Industrieanlagenbau) [*Es folgen Ausführungen zur Verfügbarkeit prozesstechnologischen Know-hows bei Siemens und zur internen Bewertung des mechanischen Metallurgieanlagenbaus durch Siemens*]*^{112 113}
- (254) Durch dieses Zusammenrücken bzw. Ineinandergreifen von mechanischem und elektrischem Metallurgieanlagenbau wird auch der elektrische Metallurgieanlagenbau immer stärker branchenspezifisch ausgerichtet.
- (255) Die Marktuntersuchung der Kommission hat zwar ergeben, dass im Bereich der Elektrik, der Antriebe und zum Teil auch der Sensoren (also im Bereich von Level 0) auf der Produkt- bzw. Komponentenebene eine Spezialisierung nur in vergleichsweise geringem Maße¹¹⁴ gegeben ist. Elektrik- und Antriebsprodukte sowie Sensoren von

¹⁰⁷ Vgl. Siemens' Antwort auf das Auskunftsersuchen der Kommission vom 2.3.2005, Anlage 10.

¹⁰⁸ Vgl. Siemens' Antwort auf das Auskunftsersuchen der Kommission vom 2.3.2005, Anlage 9.

¹⁰⁹ Vgl. Siemens' Antwort auf das Auskunftsersuchen der Kommission vom 2.3.2005, Anlage 8.

¹¹⁰ [...]*

¹¹¹ Ein Wettbewerber erklärte z.B., dass die Kosten der Produkt- und Lösungsentwicklung in dieser Industrie so hoch seien, dass nur große globale Unternehmen daran denken könnten, in dieses Geschäft einzusteigen. (Anonymisierte Ergebnisse der Marktuntersuchung).

¹¹² Siehe etwa die Folie, die von Siemens anlässlich der Besprechung mit der Kommission vom 23. März 2005 vorgelegt wurde [...] *.

¹¹³ [...]*

¹¹⁴ Ein Wettbewerber wies beispielsweise auf spezielle Anforderungen an im Walzbereich eingesetzte Motoren hin, von denen eine besonders starke Schockresistenz verlangt wird. Siemens erwiderte darauf,

Messinstrumenten (Komponenten), die im Metallurgieanlagenbereich eingesetzt werden, können in ähnlicher Form auch in anderen Industrieanlagen verwendet werden.

(256) Hingegen gilt dies nicht für die Produkte des Bereichs der eigentlichen Automatisierung (Level 1 und Level 2), in dem eine zunehmende Spezialisierung festzustellen ist. Zutreffend ist zwar auch hier, dass gewisse HMI-Produkte und IT-Plattformen (Automatisierungssysteme) allgemeine Merkmale aufweisen.¹¹⁵ Entscheidend ist jedoch, dass diese Systeme spezieller Branchenlösungen (Softwaremodule) bedürfen, um anwendbar zu sein.¹¹⁶ Solche Branchenlösungen entwickeln Siemens und seine Wettbewerber im elektrischen Industrieanlagenbau in branchenspezifischen Produktfamilien, die den Kern ihrer Anwendung im Level 1 und Level 2 Automatisierungsbereich haben. Siemens verfügt zum Beispiel über zwei dieser branchenspezifischen Produktfamilien („Simelt“ für den Hüttenbereich und „Siroll“ für den Walzbereich), SMS Demag über eine („X-Pact“ für den gesamten Metallurgiebereich),¹¹⁷ ebenso VAI („Vaioneer“).

(257) Jedenfalls sind die Produkte und Dienstleistungen des sonstigen elektrischen Metallurgieanlagenbaus aus Nachfragersicht, mit der Ausnahme von unspezifischen Einzelkomponenten, nicht mit den Produkten und Dienstleistungen des elektrischen Industrieanlagenbaus austauschbar. Auch aus Anbietersicht ist eine deutliche Spezialisierung auf den elektrischen *Metallurgieanlagenbau* erforderlich, die, wie im Falle von Siemens, nicht im Widerspruch zur parallelen Entwicklung einer allgemeinen Elektrifizierungs- und Automatisierungsgrundlage steht.

- Erörterung von Siemens' Ansicht in der Stellungnahme zu der Mitteilung der Beschwerdepunkte

(258) Siemens weist in seiner Stellungnahme auf das seiner Ansicht nach hohe Maß an Angebotssubstituierbarkeit hin, da Lösungen auf standardisierten Produkten beruhen, die nur geringer branchen- und kundenspezifischer Anpassung bedürfen, Anbieter nur in geringem Umfang spezialisierter Ingenieure benötigen und keine besonderen Hindernisse für Anbieter des (sonstigen) elektrischen Industrieanlagenbaus bestehen, in der Metallurgiebranche tätig zu werden.

dass auch Motoren, die zum Antrieb von Fördermaschinen in Untertage- und Tagebau, von Papiermaschinen oder auf Schiffen eingesetzt werden, über eine vergleichbar hohe Schocktoleranz verfügen müssen. Es ist für die Zwecke dieser Untersuchung jedoch nicht erforderlich, diese Frage zu entscheiden, da VAI keine solchen Motoren herstellt. Zwar stellt die Schwestergesellschaft Elin EBG Antriebe her, jedoch sind diese nach den Ergebnissen der Marktuntersuchung für metallurgische Anwendungen vergleichsweise unbedeutend.

¹¹⁵ [...] * Auch zu Simatic TDC betont die Produktinformation von Siemens gerade dessen Einsatz im Metallurgiebereich: „Damit werden komplexeste Regelkreise in kürzesten Abtastzeiten berechnet, wie es z.B. bei Großanlagen des Hütten- und Walzwerkbereichs erforderlich ist.“

(http://www2.automation.siemens.com/simatic/regelsysteme/html_00/produkte/rb-tdc.htm).

¹¹⁶ Vgl. anonymisierte Ergebnisse der Marktuntersuchung : ein Wettbewerber erklärte, dass von 4 spezifischen Produkten/Lösungen die er für elektrische Metallurgieanlagen entwickelt hat, nur eines der Produkte in mehr als geringfügigem Ausmaß in anderen elektrischen Industrieanlagen verwendet werden kann und zwei dieser Produkte gar nicht. [...] *.

¹¹⁷ „X-Pact [ist] * eine der erfolgreichsten Branchenlösungen in der Welt der Hütten- und Walzwerkstechnik.“ (SMS-Homepage).

- (259) Siemens' Ansicht ist nicht zutreffend. Erstens beruhen metallurgiespezifische Produkte und Dienstleistungen (Lösungen) zwar oft auf allgemeinen auch in anderen Industrien anwendbaren Produkten und Dienstleistungen, jedoch ist der branchenspezifische Zusatzwert so bedeutend, dass er für eine Vielzahl der von Kunden geforderten Produkte und Dienstleistungen keineswegs ohne beträchtlichen zusätzlichen zeitlichen und finanziellen Aufwand entwickelt und angeboten werden kann. Dies gilt vor allem für die prozessnahen Bereiche dieser Produkte und Dienstleistungen und speziell für den Bereich der eigentlichen Automatisierung. Zugespielt formuliert können zwar viele Firmen auch ohne besondere metallurgische Erfahrung die Beleuchtungsanlage oder selbst die Stromversorgung einer metallurgischen Anlage liefern, nicht jedoch auch die entsprechenden technologischen Kontroll- und Regelsysteme, noch die Modelle zur Qualitätskontrolle und – berechnung des eigentlichen Produktionsprozesses, für die nach Auskunft von Marktteilnehmern beträchtliche Eintrittsschranken bestehen. Wenn also, wie dies regelmäßig geschieht, ein Auftrag zur elektrischen Gesamtausstattung einer Anlage einschließlich der metallurgiespezifischen Aspekte vergeben wird (also ein Gesamtpaket einschließlich Komponentenzukauf, Systemintegration und Anlagenerrichtung/Inbetriebnahme), besteht insofern unzureichende Angebotssubstitution seitens der Anbieter, die in anderen Branchen tätig sind. Dies trifft sich mit der Ansicht einer weit überwiegenden Zahl von Kunden, dass der elektrische Anlagenbau im Metallurgiebereich branchenspezifisch zu sehen sei.¹¹⁸
- (260) Zweitens ist es nach den Ergebnissen der Marktuntersuchung unzutreffend, dass Anbieter nur in geringem Umfang spezialisierte Ingenieure benötigen. Eine Mehrzahl der Anbieter gab sogar an, dass die in Metallurgiebereich tätigen elektrotechnischen Anlagenbauingenieure „starke“ metallurgische Spezialisierung besitzen.¹¹⁹
- (261) Drittens bestehen aus den genannten Gründen (Notwendigkeit des Aufbaus spezifischen metallurgischen Know-hows, Notwendigkeit metallurgischer Referenzen, dafür erforderliche Kosten und Zeitspanne) besondere Hindernisse für Anbieter des elektrischen Industriebauwerks, in der Metallurgiebranche tätig zu werden.¹²⁰
- (262) Aus den angeführten Gründen ist also für die Zwecke der Produktmarktdefinition dieser Entscheidung von einem zumindest für die Metallurgiebranche spezifischen elektrischen Anlagenbau auszugehen.¹²¹ Wie sich aus den Erörterungen zu IT-Lösungen für Anlagenlogistik/MES/Level 3¹²² und zu Aluminiumwarm- und -

¹¹⁸ Ergebnisse der Marktuntersuchung, Kunden, Phase I.

¹¹⁹ Ergebnisse der Marktuntersuchung, Wettbewerber, Phase II. Über zwei Drittel der antwortenden Wettbewerber gingen von entweder einer starken oder einer teilweisen metallurgischen Spezialisierung ihrer elektrotechnischen Anlagenbauingenieure aus.

¹²⁰ Das von Siemens genannte Beispiel eines „Eintritts“ ist eben genau als ein solcher zu verstehen. Es handelt sich auch bestenfalls um einen teilweisen Eintritt, wie aus der folgenden Aussage dieses Marktteilnehmers klar wird: „Our focus is only the steel market in Upper Austria. As we are doing business there for only 5 years, we are not able to answer this question properly.“ (Unser Geschäftsschwerpunkt liegt im Stahlmarkt in Oberösterreich. Da wir dort erst seit 5 Jahren Geschäfte betreiben, können wir diese Frage nicht ordentlich beantworten.) [N.B. Die gestellte Frage bezog sich auf die Reihung der in einem bestimmten Prozessschritt tätigen Siemens geht in der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte nicht speziell auf diese Eintrittshindernisse ein.

¹²¹ Siemens selbst bemerkt hierzu in seiner Stellungnahme zur Mitteilung der Beschwerdepunkte, dass eine solche Betrachtung sich „u.U. noch rechtfertigen ließe“ (S.9).

¹²² Vgl. Rdnr. (274).

kaltwalzen¹²³ ergibt, kann ein solcher Gesamtmarkt entweder als Gesamtmarkt für elektrischen Metallurgieanlagenbau unter Einschluss aller folgenden erörterten möglichen Submärkte definiert werden oder, enger gefasst, als möglicher Gesamtmarkt für elektrischen Metallurgieanlagenbau der Automatisierungsebenen 0-2 im Bereich Eisen/Stahl¹²⁴.

(3) Mögliche getrennte Märkte für einzelne Prozessbereiche bzw. -schritte

- (263) Marktteilnehmer gehen darüber hinaus noch von einer weiteren Unterteilung des Marktes für elektrischen Anlagenbau nach den jeweiligen Prozessschritten der metallurgischen Fertigung aus.¹²⁵ So gab eine deutliche Mehrheit der antwortenden Wettbewerber an, dass ihre im Metallurgieanlagenbau tätigen elektrotechnischen Ingenieure entweder eine „gewisse/teilweise“ oder sogar eine „starke“ intra-metallurgische Spezialisierung aufweisen.¹²⁶
- (264) Hinweise auf eine weitergehende Untergliederung der relevanten Produktmärkte finden sich auch in Siemens internen Papieren.¹²⁷ Ebenso trägt Siemens' Produktentwicklung den Unterschieden der Prozessbereiche und Prozessschritte Rechnung. Einerseits trennt Siemens den Prozessbereich der Flüssigphase terminologisch und marketingmäßig klar von den Prozessbereichen der Warm- und Kaltphase, indem es für ersteren den Produktfamiliennamen „Simelt“ und für zweitere den Produktfamiliennamen „Siroll“ verwendet. [*Es folgen Ausführungen über die Produktfamilien Simelt und Siroll und die diesbezügliche interne Einschätzung der Wettbewerbssituation durch Siemens. ...*]*^{128 129}
- (265) Die hauptsächlichen technologischen Erfordernisse sind je nach Prozessbereich deutlich unterschiedlich: Während in der Flüssigphase die Steuerung des Schmelzvorgangs und des Geschehens in der Schmelze im Vordergrund steht, ist sowohl für Warmphase als auch die Kaltphase der Rollvorgang das bestimmende Element. Darüber hinaus ist für die Warmphase die Steuerung des Abkühlprozesses von zentraler Bedeutung, während für die Kaltphase die Planheitskontrolle und -steuerung von entscheidender Wichtigkeit sind. Deutliche technologische

¹²³ Vgl. Rdnrn. (271)- (273).

¹²⁴ Vgl. auch Rdnr. (275).

¹²⁵ Vgl. Erklärung zu Prozessschritten in Rdnr. (225).

¹²⁶ Vgl. Antworten auf Wettbewerberfragebogen Metallurgie, Phase II.

¹²⁷ Siehe Folie in der Siemens-Präsentation „Besprechung bei der GD Wettbewerb am 15.4.2005 und GSL Jour Fix, 29.01.2001, Anlage 2. , Beantwortung des Auskunftersuchens vom 07.04.2005, (Teil 2). Vgl. auch Beantwortung des Auskunftersuchens vom 29.März 2005, Anlage 1.b, Folien 6 und 7 sowie Anlage 1.d, Folie 4. Vgl. auch Beantwortung des Auskunftersuchens vom 29.März 2005, Anlage 1.n., Folie 85. [...] * Vgl. Beantwortung des Auskunftersuchens vom 29.März 2005, Anlage 1.a, Folie 37. [...] * Vgl. Beantwortung des Auskunftersuchens vom 29.März 2005, Anlage 1.n, Folie 33. Vgl. auch Siemens Antwort auf das Auskunftersuchen vom 7.April 2005, Anlage 4 [...] *. Beantwortung des Auskunftersuchens vom 29.März 2005, Anlage 1.c, Folie 4. [...] * Vgl. auch. „Innovation Roadmap IP 3 Warm“ sowie „Innovation Roadmap IP 3 Kalt“. Beantwortung des Auskunftersuchens vom 29.März 2005, Anlage 1.b, Folien 34 u. 35. [...] * Beantwortung des Auskunftersuchens vom 29.März 2005, Anlage 1.a, Folie 18 [...] *.

¹²⁸ Vgl. Beantwortung des Auskunftersuchens vom 29. März 2005, Anlage 1.n, Folie 33.

¹²⁹ [...] * Beantwortung des Auskunftersuchens vom 29.März 2005, Anlage 1.c, Folie 6.) Folien 8 und 12, 13 [...] *.

Unterschiede ergeben sich selbst innerhalb der Prozessbereiche für die einzelnen Prozessschritte.¹³⁰

- (266) Die Marktuntersuchung der Kommission zeigte, dass es bei Wettbewerbern [...] * vergleichbare interne Differenzierungen nach Prozessbereichen und Prozessschritten, z.B. im Sinne getrennter Geschäftseinheiten (Business Units), gibt. Wettbewerber gestalten auch ihren Marketingauftritt stark unterschiedlich hinsichtlich der einzelnen Prozessbereiche und Prozessschritte.¹³¹
- (267) Referenzlisten werden pro Prozessschritt erstellt und Aufträge werden, wie die Marktuntersuchung der Kommission erwiesen hat, überwiegend isoliert für einen Prozessschritt vergeben. Anbieter müssen deshalb danach trachten, jeweils ein möglichst komplettes Automatisierungspaket pro Prozessschritt anbieten zu können. Sowohl die Kosten des Markteintritts pro Prozessschritt und die Entwicklungszeit sind dabei beträchtlich.¹³²
- (268) Ergänzend zur Einteilung in Prozessbereiche und Prozessschritte ist aufgrund der Ergebnisse der Marktuntersuchung festzuhalten, dass es deutliche Anzeichen dafür gibt, dass das Walzen von Langprodukten einen von den Prozessschritten Warmwalzen und Kaltwalzen von Flachprodukten getrennten Produktmarkt mit unterschiedlichen technologischen Anforderungen, einem unterschiedlichen Nachfragerkreis und unterschiedlich aufgestellten Lieferanten bildet.¹³³

¹³⁰ So hat die Marktuntersuchung der Kommission eindeutig ergeben, dass die technologischen Regelsysteme und Steuermodelle von Level 1 und 2 Automatisierung zwischen den Prozessschritten Stranggießen und Warmwalzen erhebliche technologische Unterschiede aufweisen. So fehlt etwa beim Stranggießen im Vergleich zum Warmwalzen das Element der Walzensteuerung. Auch Warmwalzen und Kaltwalzen weisen deutliche Unterschiede auf. Bei Bandbehandlungslinien sind Antriebslösungen einfacher als bei Kaltwalzanlagen.

¹³¹ Vgl. z.B. die vorgelegten Ausschreibungslisten von Wettbewerbern, darunter VA Techs Liste. Dies spiegelt sich auch in den einzelnen in der Informationsbroschüre „The World of VAI Automation“ (www.vai.at), in dem der elektrische metallurgische Anlagenbau in folgende Einzelbereiche gegliedert wird: „Ironmaking“ (Eisenerzeugung), „Steelmaking“ (Stahlerzeugung), „Continuous Casting“ (Stranggießen), „Rolling/Processing“ (Walzen und Bearbeiten). Der Bereich „Rolling/Processing“ wird von VAI in dieser Broschüre sowie an anderen Stellen der Homepage noch in „Hot Rolling“ (Warmwalzen von Bandstahl sog. Warmbandstraßen), „Plate Mill“ (Warmwalzen von Stahlplatten, sog. Groblechstraßen), „Cold Rolling“ (Kaltwalzen), „Strip Processing“ (Bandbearbeitung) sowie „Long Product Rolling“ (Walzen von Langprodukten) und „Aluminium Rolling“ gegliedert. Der letzte in der Broschüre aufgeführte Bereich „Plant-wide Solutions“ bezieht sich auf Level 3/MES. Vgl. auch den Internetauftritt SMS und SMS' Automatisierungsbroschüren.

¹³² Vgl. anonymisierte Ergebnisse der Marktuntersuchung: „One competitor explained that development work for various specific products/ solutions for hot rolling steel mills took 3-10 years.“ (Ein Wettbewerber erklärte, dass die Entwicklungsarbeit für verschiedene Produkte/Lösungen für Warmwalzanlagen 3-10 Jahre in Anspruch nahm.)

¹³³ Vgl. Beantwortung des Auskunftsersuchens vom 29. März 2005 (Anlage 1.a, Folien 37 und 38). [...] * Vgl. auch die deutlich andere Einschätzung von Kunden (und Wettbewerbern) bezüglich der Reihung von Anbietern im Bereich Walzen von Langprodukten und in den Bereichen des Walzens von Flachprodukten. Danieli führt diese Einschätzung bei Langprodukten klar an während es beim Walzen von Flachprodukten (sowohl in den Prozessschritten als auch, aggregiert, bei den Prozessbereichen) deutlich hinter anderen Marktteilnehmern wie Siemens, VAI, SMS zurückliegt. Auch die Antworten von Wettbewerbern auf die Frage, ob für das Walzen von Langprodukten andere Software für technologische Regelmodule und Modelle erforderlich sind als für das Warmwalzen von Flachprodukten, legen eine Trennung in verschiedenen Produktmärkte nahe.

(269) Für den Zweck dieser Entscheidung kann es jedoch letztlich offen bleiben, ob getrennte elektrische Produktmärkte nach den drei Hauptprozessbereichen des elektrischen Metallurgieanlagenbaus (Flüssigphase, Warmphase, Kaltphase) und dem Sonderbereich des Walzens von Langprodukten zu bestehen. Ebenso kann die Frage nach einer weiteren Untergliederung nach Prozessschritten für die Zwecke dieser Entscheidung offen bleiben.

(4) Separate Teilmärkte für Level 1 und 2 Automatisierung

(270) Hinsichtlich der Frage, ob für die Zwecke der Definition der relevanten Produktmärkte nach den einzelnen Automatisierungsebenen, im speziellen Ebene 0, Ebene 1 und Ebene 2 zu unterscheiden ist, hat die Marktuntersuchung ergeben, dass sowohl die Nachfrage als auch das Angebot in den einzelnen Automatisierungsebenen insgesamt und pro Prozessschritt unterschiedlich sind. Es kann jedoch für die Zwecke dieser Entscheidung offen bleiben, ob etwa für Level 1 und 2 insgesamt, oder Teilbereiche davon, oder für Level 0 separate Produktmärkte anzunehmen sind.¹³⁴

(5) Getrennte Märkte für den Eisen/Stahlsektor und den Aluminiumsektor, im speziellen für Aluminiumwarm- und -kaltwalzen

(271) Die deutliche Unterschiedlichkeit der elektrischen Eisen/Stahlanlagenbaumärkte in den Prozessschritten, die im Erzeugungsprozess vor dem Warm- und Kaltwalzen liegen, zeigt sich schon allein dadurch, dass Siemens und VA Tech wie auch andere wichtige Anbieter im Eisen- und Stahlbereich in den entsprechenden Bereichen *außerhalb* des Eisen/Stahlsektors kaum oder gar nicht tätig sind. Es besteht also insofern unzureichende Angebots- und Nachfragesubstitution.

(272) Im Rahmen der Marktuntersuchung der Kommission wurde außerdem vorgetragen, dass auch Aluminiumwarmwalzen und Aluminiumkaltwalzen (einschließlich Folienwalzen), in denen Siemens und VA Tech tätig sind, getrennte Produktmärkte bilden. Dies wurde mit den unterschiedlichen prozesstechnischen Anforderungen, die Stahl und Aluminium vor allem an den Warmwalzprozess stellen und zwar speziell hinsichtlich des Temperaturverhaltens, der Walzgeschwindigkeit und der Oberflächenerfordernisse begründet.

(273) Auch die Frage der Produktmarktübereinstimmung bzw. -trennung zwischen den Walzmärkten im Eisen/Stahl- und Aluminiumbereich kann jedoch für die Zwecke dieser Entscheidung offen bleiben.

(6) Möglicher Markt für IT Lösungen für Anlagenlogistik/ MES/Level 3

(274) Die Marktuntersuchung der Kommission ergab auch Hinweise auf einen eigenen, möglicherweise im Entstehen begriffenen metallurgiespezifischen Produktmarkt für

¹³⁴ Level 0 braucht jedoch im Rahmen dieser Entscheidung im Teil Metallurgie nicht weiter behandelt zu werden, da die entsprechenden Produkte, insoweit horizontal betroffene Märkte vorliegen, in den Abschnitten zu Energieübertragung und Verteilung (T&D) sowie zu Antrieben behandelt werden. Zur Abwesenheit vertikaler Effekte Vgl. allgemein Rdnrn. (397)-(400). Zur Frage der weiteren Abgrenzung hinsichtlich Level 3 Automatisierung (IT-Lösungen für Anlagenlogistik) siehe Rdnr.(274) unten.

IT Lösungen für Anlagenlogistik/ MES/Level 3.¹³⁵ Jedoch kann die Frage nach dessen Branchenspezifität und dessen Einschluss in oder Trennung von einem elektrischen Metallurgieanlagenbaumarkt für die Zwecke dieser Entscheidung letztlich offen gelassen werden, da es in diesem Bereich zwar zu einer Produktüberschneidung zwischen Siemens und VA Tech kommt, jedoch in der Marktuntersuchung der Kommission unter keiner möglichen Produktmarkt-Abgrenzung ein Wettbewerbsproblem festgestellt wurde. Aus heutiger Sicht stellt dieser Bereich jedenfalls keinen Bestandteil des eigentlichen elektrischen Metallurgieanlagenbaus im engeren Sinn (Level 0-2) dar.¹³⁶ Darüber hinaus kann die genaue Produktmarkt-Abgrenzung des Bereichs IT-Lösungen für Anlagenlogistik/MES/Level 3 für die Zwecke dieser Entscheidung offen bleiben.

(7) Zwei mögliche Gesamtmärkte des elektrischen Metallurgieanlagenbaus

(275) Zur Verdeutlichung zu wiederholen (vgl. Rdnr. (262)) ist, dass folglich zwei mögliche „Gesamtmärkte“ des elektrischen Metallurgieanlagenbaus zu untersuchen sind:

(i) ein Gesamtmarkt des elektrischen Metallurgieanlagenbaus unter Einschluss aller genannten möglichen Teilmärkte des elektrischen Metallurgieanlagenbaus,

(ii) ein möglicher (enger gefasster) Markt des elektrischen Metallurgieanlagenbaus für elektrischen Metallurgieanlagenbau der Automatisierungsebenen 0-2 im Bereich Eisen/Stahl. (also unter Ausschluss der möglichen Märkte für Aluminiumwalzen und für *IT Lösungen für Anlagenlogistik/ MES/Level 3*).

d) Instandhaltung und Service

(276) Zu einer Überschneidung in den Aktivitäten zwischen Siemens und VAI kommt es auch im Bereich von Instandhaltung und Service von Industrieanlagen, insbesondere von elektrischen Metallurgieanlagen.

(277) Siemens geht von einem eigenen Dienstleistungsmarkt für Serviceleistungen für Metallurgieanlagen aus, zu dem neben der Durchführung von Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten auch beratende und unterstützende Dienstleistungen sowie Schulungs- und Trainingsveranstaltungen gehören.

(278) [...] ¹³⁷

(279) Die Marktuntersuchung der Kommission hat ergeben, dass derartige Dienstleistungen tatsächlich größtenteils getrennt vom eigentlichen Anlagenbau und von anderen Anbietern nachgefragt werden. Ein nicht unerheblicher Teil dieser Dienstleistungen wird weiterhin vom Nachfrager selbst wahrgenommen. Aufgrund der Ergebnisse der Marktuntersuchung¹³⁸ kann jedoch geschlossen werden, dass der Bereich der

¹³⁵ [...] * Beantwortung des Auskunftersuchens vom 29. März 2005, Anlage 1.c, Folien 15-20. [...] * (Vgl. z.B. Beantwortung des Auskunftersuchens vom 29. März 2005, Anlage 1.k, Folie 46 und sämtliche ähnlichen Stellen. [...] *).

¹³⁶ [...] *.

¹³⁷ Vgl. z.B. Beantwortung des Auskunftersuchens vom 29. März 2005, Anlage 1.k, Folie 46 und sämtliche ähnlichen Stellen. [...] *.

¹³⁸ [...] * Vgl. Beantwortung des Auskunftersuchens vom 29. März 2005, Anlage 1.i, Folie 14 [...] * Beantwortung des Auskunftersuchens vom 29. März 2005, Anlage 1.c, Folien 21-32.). [...] *.

Instandhaltung und Dienstleistungen nicht dem elektrischen Metallurgieanlagenbaumarkt angehört. Eine weiter gehende genaue Marktabgrenzung kann jedoch für den Zweck dieser Entscheidung in diesem Bereich offen gelassen werden.

e) Elektrischer Industrieanlagenbau in nichtmetallurgischen Branchen

- (280) Wie erwähnt, geht Siemens von einem gemeinsamen Produktmarkt für sämtliche Bereiche des elektrischen Industrieanlagenbaus aus.
- (281) VA Tech ist im nichtmetallurgischen elektrischen Industrieanlagenbau nicht wie im metallurgischen Industrieanlagenbau (hauptsächlich) über sein Tochterunternehmen VAI sondern ausschließlich über sein Tochterunternehmen Elin EBG tätig. Elektrische Anlagen werden vor allem für Anlagen der Fahrzeugindustrie, von Öl/Gas, Chemie, Pharma, Papier, Zement sowie Nahrungs- und Genussmittel hergestellt. Siemens ist vor allem in den Bereichen Öl/Gas, Chemie, Pharma, Papier, Zement sowie Nahrungs- und Genussmittel tätig.
- (282) Für die Zwecke dieser Entscheidung kann die Frage der branchenspezifischen Marktabgrenzung des nichtmetallurgischen elektrischen Industrieanlagenbaus offen gelassen werden, da der vorgeschlagene Zusammenschluss unter keiner möglichen Produktmarktdefinition (d.h. weder als mehrere Branchen übergreifender Markt oder als getrennter Markt pro Branche) in wettbewerblicher Hinsicht bedenklich ist.

f) Zusammenfassung zur Produktmarktdefinition im Metallurgieanlagenbau und im Industrieanlagenbau in anderen Branchen

- (283) Für die Zwecke dieser Entscheidung ist also im Bereich des mechanischen Metallurgieanlagenbaus von den folgenden Produktmärkten auszugehen:
- einem Gesamtmarkt für mechanischen Metallurgieanlagenbau (alternativ unter Beschränkung auf Eisenmetalle oder unter Einschluss von sowohl Eisen- als auch Nichteisenmetallen) ;
 - den möglichen Submärkten des mechanischen Metallurgieanlagenbaus (vgl Rdnr (231)).
- (284) Für die Zwecke dieser Entscheidung ist im Bereich des elektrischen Metallurgieanlagenbaus von den folgenden Produktmärkten auszugehen:
- dem Gesamtmarkt für elektrischen Metallurgieanlagenbau unter Einschluss aller folgenden möglichen Submärkte;
 - dem möglichen (enger gefassten) Gesamtmarkt für elektrischen Metallurgieanlagenbau der Automatisierungsebenen 0-2 im Bereich Eisen/Stahl;
 - den möglichen Submärkten für elektrischen Metallurgieanlagenbau der Flüssigphase, der Warmphase, der Kaltphase und des Walzens von Langprodukten (Prozessbereichsmärkte) im Bereich Eisen/Stahl sowie den möglichen Prozessschrittmärkten (oder weiteren Untergliederungen etwa nach Automatisierungsebenen), sowie möglichen Level 1 und Level 2 Submärkten;
 - den möglichen Märkten für Aluminiumwarmwalzen und –kaltwalzen;

- dem möglichen Markt für IT-Lösungen für Anlagenlogistik/MES/Level 3.

- (285) Für die Zwecke dieser Entscheidung ist außerdem von mindestens einem getrennten Produktmarkt für metallurgische Anlageninstandhaltung und –service auszugehen.
- (286) Die Produktmarktdefinition im elektrischen Industriebau in anderen Branchen kann für die Zwecke dieser Entscheidung offen bleiben.

2. Relevante geographische Märkte

a) Mechanischer Metallurgieanlagenbau

- (287) Siemens geht davon aus, dass es sich bei dem Markt für mechanischen Metallurgieanlagenbau um einen Weltmarkt handelt. Es macht geltend, dass die Leistungen in diesem Bereich weltweit im Rahmen von Ausschreibungsverfahren nachgefragt werden. Die Produkte und Dienstleistungen seien in allen Teilen der Welt im Wesentlichen identisch und auf die -weltweit einheitlichen - physikalischen, chemischen sowie mechanischen Eigenschaften und Besonderheiten der Metallverarbeitung ausgerichtet. Qualitätsunterschiede zwischen den weltweit agierenden Anlagenbauern spielten keine Rolle, bei der Auswahl des Anbieters sei allein der Preis ausschlaggebend. Die Preise wichen jedoch weltweit nicht erheblich voneinander ab. Insbesondere fielen Transportkosten in diesem Bereich nicht ins Gewicht.
- (288) In der Stellungnahme zur Mitteilung der Beschwerdepunkte vertritt Siemens die Ansicht, dass es sich um einen mindestens EWR-weiten Markt mit starken Tendenzen hin zu einem weltweiten Markt handelt.
- (289) Die Ermittlungen der Kommission haben ergeben, dass die Nachfrageseite in diesem Bereich EWR-weit, möglicherweise sogar darüber hinausgehend ausgerichtet ist. Zwar gibt es auch innerhalb des EWR noch durchaus Reste von nationalen bzw. sprachraumbezogenen Nachfragemustern,¹³⁹ jedoch sind die wesentlichen Parameter des Wettbewerbs zumindest EWR-weit. Allerdings haben nichteuropäische Anbieter bisher im EWR offenbar nur in geringem Maße Aufträge erhalten. Auch wenn Transportkosten in diesem Zusammenhang nach den Aussagen der Marktteilnehmer kaum eine Rolle spielen, erscheint offenbar der Mehrheit der Nachfrager die Qualität europäischer Produkte¹⁴⁰ verlässlicher. Eine Rolle spielt wohl auch die historische Vertrautheit mit dem Anbieter sowie die Kosten eines regionalen Markteintritts (z.B. durch die Notwendigkeit technische Niederlassungen zu errichten ohne sie bereits ausgelastet zu haben). Hinzuweisen ist auch darauf, dass regionale Preisvergleiche in diesem heterogenen Markt bzw. in diesen sehr heterogenen Märkten sehr schwierig sind. Jedoch ergab die Marktuntersuchung der Kommission Hinweise, dass das allgemeine Preisniveau des Metallurgieanlagenbaus in China niedriger ist.¹⁴¹ Zu beachten sind auch die insoweit auch für den mechanischen Metallurgieanlagenbau gültigen Ausführungen in Rdnr. (299) unten.

¹³⁹ Als Gründe wurden zum Teil unterschiedliche Rechtsvorschriften sowie Ausschreibungen in der Landessprache angeführt. Außerdem scheint die räumliche Nähe zum Kunden insbesondere im Zusammenhang mit Unterstützung bei Problemen technischer Art eine gewisse Rolle zu spielen.

¹⁴⁰ Insoweit europäische Unternehmen auch nichteuropäische Komponenten einsetzen, gilt dies auch für die europäische Qualitätskontrolle bzw. –garantie dieser nichteuropäischen Komponenten.

¹⁴¹ [...]*

(290) Die europäischen Anbieter, jedenfalls die großen unter ihnen, sind hingegen, „weltweit“, d.h. auf mehrere Kontinente bezogen, ausgerichtet und tätigen einen Großteil ihres Umsatzes außerhalb des EWR.

(291) Es ist für die Zwecke dieser Entscheidung jedoch nicht erforderlich, die Frage der räumlichen Marktabgrenzung zu entscheiden, da unter jeder möglichen räumlichen Marktabgrenzung (EWR-weit oder weiter als EWR) der Zusammenschluss Anlass zu wettbewerbsrechtlichen Bedenken gibt. Gleiches gilt aus den genannten Gründen für sämtliche möglichen Märkte des mechanischen Anlagenbaus.

b) *Elektrischer Metallurgieanlagenbau*

(292) Auch im Bereich elektrischer Industrieanlagenbau geht Siemens von einem Weltmarkt aus und macht geltend, dass insbesondere bei Großprojekten Ausschreibungen und Angebote auf globaler Ebene stattfinden. Siemens führt ferner an, dass es sich bei den Endkunden vorwiegend um international tätige Unternehmen handelt, die Anlagen in mehreren Ländern betreiben.

(293) Die Ermittlungen der Kommission haben auch in diesem Bereich ergeben, dass die Mehrheit der Kunden im EWR elektrischen Metallurgieanlagenbau EWR-weit nachfragt. Auch wenn Transportkosten in diesem Bereich eine eher untergeordnete Rolle spielen, erscheint Kunden die räumliche oder sprachliche Nähe zu den jeweiligen Anbietern nach wie vor von Belang, um im Falle von technischen Schwierigkeiten schnell und unkompliziert Kontakt aufnehmen zu können. Selbst innerhalb des EWR ergeben sich daraus und aus historischen Bindungen noch gewisse Kundenpräferenzen¹⁴² für oder gegen gewisse Anbieter und gewisse regionale Stärken und Schwächen, die jedoch aus der überwiegenden Sicht der Kunden und Anbieter nicht gegen die Annahme eines zumindest EWR-weiten räumlichen Marktes sprechen.

(294) [...] ¹⁴³ [...] ¹⁴⁴ Es ist auch erforderlich, für die effiziente Abwicklung von Projektaufträgen starke regionale Niederlassungen zu haben, wie auch die Beiziehung von lokaler Wertschöpfung vielfach die Chancen für einen Zuschlag erhöht oder sogar Voraussetzung für die Auftragserrlangung ist.

(295) Vor allem haben asiatische Unternehmen im EWR bis jetzt kaum Aufträge erhalten. Im Gegenzug erscheint manchen europäischen Unternehmen eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit z.B. in Japan aufgrund der gegebenen Wettbewerbssituation als schwierig. In Marktüberlegungen europäischer Unternehmen wird bezeichnenderweise von einem theoretischen Weltmarktvolumen und von einem deutlich kleineren „zugänglichen“ Weltmarktvolumen ausgegangen. [...] ¹⁴⁵ Auch wenn europäische Kunden von europäischen Anbietern fordern, dass sie weltweit erfolgreich tätig sind (und also auch außereuropäische Referenzen vorweisen können), erlaubt dies jedoch nicht den Umkehrschluss, dass nichteuropäische Anbieter ohne Referenzen im EWR von europäischen Kunden als gleichwertige Alternative zu

¹⁴² Beantwortung des Auskunftersuchens vom 29. März 2005, [...]*

¹⁴³ Beantwortung des Auskunftersuchens vom 29. März 2005, Anlage 1 b Folie 11 [...]*

¹⁴⁴ Beantwortung des Auskunftersuchens vom 29. März 2005, Anlagen. [...] * Beantwortung des Auskunftersuchens vom 29. März 2005, Anlage 1.c, Folie 6.).

¹⁴⁵ [...] * Beantwortung des Auskunftersuchens vom 29. März 2005, Anlage 1.1, Folie 5: [...]*

europäischen Anbietern angesehen werden. Die geringe Zahl von EWR- Referenzen nichteuropäischer Anbieter stellt insofern auch ein Hindernis für die Erweiterung des relevanten geographischen Marktes dar.

- (296) Andererseits wurde aus der Marktuntersuchung der Kommission deutlich, dass eine nicht unbedeutende Anzahl von Kunden einen Markteintritt in Europa von Unternehmen aus Japan für in den nächsten 2-3 Jahren durchaus möglich hält und deshalb keine grundsätzlichen Qualitätsvorbehalte diesen Unternehmen gegenüber zu haben scheint.¹⁴⁶ Aus dieser Information folgt allerdings noch nicht, dass hinreichend wirksame und unmittelbare Angebotssubstituierbarkeit¹⁴⁷ besteht.
- (297) Eine zumindest EWR-weite Marktabgrenzung scheint daher für den Zweck dieser Entscheidung angebracht. Es kann für die Zwecke der vorliegenden Entscheidung jedoch offen bleiben, ob ein EWR-weiter oder ein weltweiter Markt vorliegt.
- (298) Dies gilt aus den gleichen Gründen für sämtliche möglichen Submärkte und Märkte des elektrischen Metallurgieanlagenbaus einschließlich des möglichen Marktes für IT-Lösungen für Anlagenlogistik/MES/Level 3.
- (299) Bei der Betrachtung der wettbewerblichen Position der einzelnen Wettbewerber ist dabei Folgendes zu berücksichtigen.
- Selbst für die Analyse eines lediglich EWR-weiten Markts, ist die Betrachtung der weltweiten Marktanteile der im EWR starken Wettbewerber relevant. Europäische Nachfrager haben überwiegend erklärt, dass es auch für einen europäischen Wettbewerber unbedingt erforderlich ist, weltweit ein starker Anbieter zu sein. Für europäische Wettbewerber sind daher, auch aus Marketinggründen, weltweite Markterfolge von hoher Wichtigkeit. Weltweite Marktanteile von europäischen Wettbewerbern geben darüber hinaus auch Aufschluss über die Marktstärke dieser Wettbewerber bei Großprojekten und helfen einer Verzerrung durch möglicherweise zu geringe (und deshalb nicht genügend repräsentative) Auftragsvolumina in Europa, vorzubeugen. Dies gilt natürlich besonders für kleinere Submärkte.
 - Selbst unter der Annahme eines Weltmarkts im Sinne eines über Europa hinausgehenden und mehrere Kontinente umfassenden räumlichen Markts sind Marktverhältnisse auf einem solchen weltweiten Markt keineswegs homogen. Es besteht sogar die Möglichkeit, dass ein beträchtlicher Teil des hypothetischen Weltmarktolumens durch regionale Partikularitäten nicht zugänglich ist oder unterschiedlichen Marktgesetzen folgt. Beispielsweise ist in der Volksrepublik China, einem der wichtigsten Nachfrager auf einem solchen Weltmarkt für elektrischen Metallurgieanlagenbau, nach wie vor eine starke zentrale Steuerung des Anlagenbauvolumens vorhanden. [*Es folgen Ausführungen zur Siemens-internen Bewertung der Nachfragesituation in China und Japan*]*^{148 149}

¹⁴⁶ Zu berücksichtigen ist jedoch auch die in Rdnr. (324) erfolgte Einschränkung bezüglich dieser Erwartung, die sinngemäss auch für den elektrischen Metallurgieanlagenbau gilt.

¹⁴⁷ Im Sinne der Bekanntmachung der Kommission über die Definition des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft (ABl C 372 vom 9.12.1997, S. 13), Rdnr. 20.

¹⁴⁸ [...]*

¹⁴⁹ Vgl. [...]* Beantwortung des Auskunftersuchens vom 29.März 2005, Anlage 1.1, Folie 20, [...]*.

- (300) Siemens pflichtet der geographischen Marktabgrenzung der Kommission im elektrischen Metallurgieanlagenbau nur insoweit bei, als die Kommission die Möglichkeit eines über den EWR hinausgehenden Marktes in Betracht zieht, widerspricht jedoch der Ansicht, dass bestimmte asiatische Regionen nicht in den relevanten Markt einbezogen werden können. Die entsprechenden Teilmärkte seien durchaus auch für ausländische Anbieter zugänglich.
- (301) Die Kommission hält jedoch an ihrer Ansicht fest, dass gewisse geographische Weltregionen deutlich abweichende Wettbewerbsverhältnisse aufweisen. Es kann jedoch, wie festgestellt, im Einzelnen offen bleiben, ob ein EWR-weiter oder ein weltweiter Markt (letzterer unter Einschluss bzw. Ausklammerung vor allem der japanischen Nachfrage und eines möglicherweise „nicht-zugänglichen“ Teils des chinesischen Marktes) vorliegt.

c) Instandhaltung und Service

- (302) Der Markt für Service- und Wartungsleistungen ist aus der Sicht von Siemens EWR-weit abzugrenzen, wird jedoch von der Mehrheit der Marktteilnehmer enger gefasst, da hier die geographische Nähe zum Anbieter und teilweise auch die gemeinsame Sprache als besonders relevant hervorgehoben werden. Einige Kunden würden sich auch dann nicht für einen Anbieter aus einem anderen Mitgliedstaat als dem Sitz ihrer eigenen Produktionsstätte entscheiden, wenn die Preise für Dienstleistungen ihrer bisherigen Anbieter um 5-10 % steigen würden. Dies gilt sowohl für den mechanischen als auch für den elektrischen Bereich.
- (303) Für den Zweck dieser Entscheidung kann eine genaue Marktabgrenzung letztlich offen gelassen werden. Der relevante geographische Markt ist jedenfalls nicht kleiner als national und nicht weiter als EWR-weit.

d) Elektrischer Industrieanlagenbau in anderen Branchen

- (304) Die firmeninterne Organisation von VA Tech mit dem Metallanlagenbauer VAI als weltweit tätigem Unternehmen und Elin EBG, das elektrischen Anlagenbau generell abdeckt, seinen überwiegenden Schwerpunkt in Österreich hat und darüber hinaus noch verstärkt im Industrieanlagenbau in Zentraleuropa tätig ist, legt nahe, den Markt bzw. die Märkte des sonstigen elektrischen Industrieanlagenbau in geographischer Hinsicht enger abzugrenzen als jene des spezialisierten elektrischen Metallurgieanlagenbaus. Diese Sicht wurde in der Marktuntersuchung der Kommission bestätigt, bei der viele der antwortenden Industrieunternehmen in ihren Antworten von eher nationalen Märkten oder von mehreren Mitgliedstaaten umfassenden Märkten ausgingen. Allenfalls kann für einzelne spezialisierte Prozessindustrien (wie Papier, Chemie) ein noch weiterer als ein transnationaler regionaler geographischer Markt erwogen werden. Hingegen gab es in der Marktuntersuchung der Kommission keinerlei Hinweise auf das Vorliegen eines geographischen Marktes, der weiter als das Gebiet des EWR zu fassen wäre.
- (305) Für den Zweck dieser Entscheidung kann eine genaue geographische Marktabgrenzung letztlich offen gelassen werden. Der betroffene Markt bzw. die betroffenen Märkte sind jedenfalls nicht kleiner als national und nicht weiter als EWR-weit.

3. Wettbewerbliche Beurteilung

a) Mechanischer Metallurgieanlagenbau

(306) Der Zusammenschluss bewirkt, im Wesentlichen als Auswirkung von Siemens' Beteiligung an _SMS und den mit dieser Beteiligung verbundenen speziellen Rechten, auf dem EWR-weiten oder weltweiten Markt für mechanischen Metallurgieanlagenbau oder seinen Teilmärkten für mechanischen Anlagenbau für Stahlerzeugung und für Stranggießen eine wesentliche Abschwächung des Wettbewerbs zwischen Siemens/VA Tech und seinem Hauptwettbewerber SMS. Dies führt zu einer wesentlichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs, für die genannten Teilmärkte insbesondere durch Begründung einer marktbeherrschenden Stellung von Siemens/VA Tech.

(1) Marktverhältnisse

(307) Nur VA Tech, nicht Siemens ist in diesem Bereich aktiv. Gemäß den Angaben von Siemens belief sich der Marktanteil von VA Tech im Jahr 2003 weltweit auf unter [5-10]*% und im EWR auf unter [10-15]*%. Bei einer Betrachtung einzelner Teilmärkte geht Siemens davon aus, dass die Anteile von VA Tech in der mechanischen Anlagenerrichtung der Roheisen- und Stahlerzeugung sowie dem Strangguss auf EWR-Ebene rund [5-10]*% betragen. Hinsichtlich der übrigen möglichen Teilmärkte (Warmwalzwerke, Kaltwalzwerke, Profilwalzwerke, Bandanlagen, Rohrherstellungsanlagen, Press- und Schmiedetechnik, Aluminiumwalzwerke und Kupferanlagen) schätzt Siemens den EWR-weiten Anteil von VA Tech auf jeweils rund [10-15]*%.

(308) Hingegen wurden von Marktteilnehmern erheblich höhere Marktanteile für VA Tech in einzelnen möglichen Produktmärkten des mechanischen Anlagenbaus angenommen. So wurden die weltweiten und EWR-Marktanteile von VA Tech im mechanischen Metallurgieanlagenbau zum Teil bereits als nahe zu jenen des früheren alleinigen Marktführers SMS-Demag (im folgenden: „SMS“) gesehen (gefolgt vom dritten und einzigen weiteren in EWR aktiven Komplettanbieter Danieli). In einzelnen möglichen mechanischen Submärkten wird VA Tech jedenfalls als klarer Marktführer gesehen.¹⁵⁰ Aussagen von Marktteilnehmern legen es auch nahe, den Markt bzw. die Märkte für mechanischen Metallurgieanlagenbau als stark konzentrierten Markt bzw. als stark konzentrierte Märkte anzusehen.

(309) Siemens' interne Dokumente und Dokumente, die im Auftrag von Siemens angefertigt wurden, bestätigen die im Rahmen dieses Verfahrens vorgetragene obige Marktsicht Siemens' nicht.

[Es folgen Ausführungen zu Siemens-internen strategischen und analytischen Untersuchungen des Wettbewerbsumfeldes]^{151 152 153 154 155}*

¹⁵⁰ Vgl. im Einzelnen Rdnr. (319).

¹⁵¹ [...]*

¹⁵² [...]*

¹⁵³ [...]*

¹⁵⁴ [...]*

(310) SMS schätzt VAI als Hauptwettbewerber in den meisten seiner Geschäftsbereiche ein. Eigene Marktanteile und solche von VAI im mechanischen Metallurgieanlagenbau insgesamt gibt SMS mit [20-30]*% und [20-30]*% an. In einzelnen Prozessschrittmärkten ergeben sich noch deutlich höhere gemeinsame Marktanteile der beiden führenden Unternehmen, nämlich bei Stahlerzeugung ([30-40]*%, [30-40]*%), Stranggießen ([20-30]*%, [60-70]*%), Warmwalzen ([50-60]*%, [15-20]*%) und Kaltwalzen ([40-50]*%, [10-15]*%).¹⁵⁶

(311) In einer Sitzung des Aktionärsausschusses von SMS GmbH/MDKM vom 18. Mai 2004 wurde ein Planungsdokument für 2004/2005 vorgestellt. Darin wird der Marktanteil im mechanischen Metallurgieanlagenbau von SMS und seiner Wettbewerber für den Zeitraum 1999-2003 angegeben. SMS wird dabei ein Anteil von [30-40]*% zugemessen, VAI [15-20]*%, Danieli [10-15]*%, japanischen Anbietern [5-10]*% und „Sonstigen“ [30-40]*%. In Einzelprozessschritten wird SMS und VAI noch ein deutlich höherer Marktanteil zugemessen (z.B. Stahlerzeugung/Konverter: SMS Demag: [40-50]*%, VAI [30-40]*%, Stranggießanlagen/Brammen: SMS Demag: [20-30]*%, VAI [50-60]*%).¹⁵⁷ Letztere Aussage wird von VAI in ihrer Tendenz öffentlich bestätigt.¹⁵⁸

(2) Gesamtmarkt für mechanischen Metallurgieanlagenbau im Bereich Eisen und Stahl oder Gesamtmarkt für mechanischen Metallurgieanlagenbau unter Einschluss von Nichteisenmetallen: erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs

(312) [...]*,¹⁵⁹ kann aufgrund der Faktenlage nicht davon ausgegangen werden, dass es allein durch den Wegfall dieses *potenziellen* Wettbewerbs zu einer erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt kommt.

(313) Jedoch hat die Marktuntersuchung der Kommission ergeben, dass der Zusammenschluss infolge der Minderheitsbeteiligung von Siemens an SMS zu einer

¹⁵⁵ [...]*

¹⁵⁶ SMS, Key Document.

¹⁵⁷ [...]*

¹⁵⁸“VAI has become the world market leader in slab casting technology. During the past five years, for example, our company has supplied 43% of all new slab casters and carried out 62% of all slabcaster upgrading projects.” “VAI is one of the pioneers of slab casting technology. This is reflected by numerous trailblazing developments.” “With a share of nearly 60% of all stainless-steel slab casters supplied during the past eight years, VAI is the world market leader in this field.” (“VAI ist einer der Weltmarktführer bei Brammenstranggusstechnologie. Während der vergangenen 5 Jahre hat unsere Firma zum Beispiel 43% aller neuen Brammenstranggussanlage und 62% aller Brammenstranggussmodernisierungsprojekte durchgeführt.“ „VAI ist einer der Pioniere in der Brammenstranggusstechnologie. Dies zeigt sich an zahlreichen bahnbrechenden Entwicklungen.“ „Mit einem Anteil von 60% aller rostfreien Stahlstranggussanlagen in den letzten 8 Jahren ist VAI ist VAI Weltmarktführer in diesem Bereich.“) (http://www.vai.at/view.php3?r_id=198&LNG=EN).

Weitere auf technologische Führung hindeutende Anmerkungen an gleicher Stelle sind: Strip casting “is perhaps the most exciting leapfrog technology in the iron and steel industry today” “Eurostrip®: ThyssenKruppSteel, Usinor and VAI – more than 1000 patents in 100 patent families” – (zwei Anlagen in Krefeld und Terni) (Strip Casting “ist vielleicht die aufregendste Innovationstechnologie im der heutigen Eisen- und Stahlindustrie”. „Eurostrip®: ThyssenKruppStahl, Usinor und VAI – mehr als 1000 Patente in 100 Patentfamilien).

¹⁵⁹ Vgl. z.B. Beantwortung des Auskunftersuchens vom 29.März 2005, Anlage 1.n, Folie17, Vgl. Beantwortung des Auskunftersuchens vom 29.März 2005, Anlage 1.1, Folie17 [...]*, und Folie 14 [...]*

erheblichen Abschwächung des derzeit vorhandenen Wettbewerbs zwischen VAI und SMS führt. Angesichts der Marktstärke von VAI in diesem stark konzentrierten Markt, des besonders engen Wettbewerbsverhältnisses zwischen VAI und SMS¹⁶⁰ und weil auch dritte Wettbewerber allein nicht in der Lage sein werden, den wettbewerblichen Verhaltensspielraum von Siemens/VAI hinreichend zu begrenzen, führt der Zusammenschluss jedenfalls zu einer erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs durch nicht koordiniertes Verhalten gegebenenfalls auch durch Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung von Siemens/VAI.

(a) VAI und SMS sind Marktführer in einem stark konzentrierten Markt

(314) VAI und SMS sind die stärksten Wettbewerber in dem stark konzentrierten Markt für mechanischen Metallurgieanlagenbau, wie sich aus den eingangs gemachten Ausführungen zur Marktstruktur ergibt.

(315) [...]*

(316) [...] *¹⁶¹

(317) [...] *¹⁶²

(318) Drittens ist die Bedeutung von Marktanteilen in Ausschreibungsmärkten relativ zu sehen und im Lichte der konkreten Auswirkung des Zusammenschlussvorhabens auf das Ausschreibungsverhalten zu interpretieren.

(b) VAI und SMS stehen in einem besonders engen Wettbewerbsverhältnis

(319) VAI und SMS sind untereinander die engsten Wettbewerber in dem betroffenen Markt bzw. den betroffenen Märkten. Kunden, die sich in einem gegebenen Metallurgieprojekt gegen VA Tech entscheiden, würden aufgrund der Enge des Wettbewerbsverhältnisses zwischen VAI und SMS mit hoher Wahrscheinlichkeit SMS als nächst beste Alternative ansehen. Dies ergibt sich z.B. aus den Reihungen der befragten Wettbewerber und Kunden im Rahmen der Marktuntersuchung der Kommission. In den folgenden Bereichen wurde VAI überwiegend als führendes und SMS als zweitstärkstes und nächstgereihtes Unternehmen angesehen: Roheisenerzeugung, Stahlerzeugung, Stranggießen. In den folgenden Bereichen wurde SMS überwiegend als stärkstes und VAI als zweitstärkstes und nächstgereihtes Unternehmen angesehen: Warmwalzen, Kaltwalzen, Bandbehandlung Rohrerzeugung, Aluminiumkaltwalzen, Aluminiumwarmwalzen¹⁶³. Bei Kupfer- und anderen Metallanlagen wurde SMS als Marktführer gesehen und VA Tech wurde als einer von mehreren wichtigen Wettbewerbern betrachtet. Lediglich in einem einzigen Bereich, dem Walzen von Langprodukten, war der dritte bedeutende Anbieter, Danieli, erstgereiht, während VAI und SMS etwa gleichaufan zweiter Stelle folgten.

¹⁶⁰ Vgl. Ergebnisse der Marktbefragung, Phase II, im Besonderen hinsichtlich des Rankings von Marktführer und engstem Wettbewerber.

¹⁶¹ Vgl. auch Rdnr. (312) hinsichtlich des von Siemens ausgehenden potenziellen Wettbewerbs, dessen Wegfall in eine Gesamtbetrachtung der Auswirkungen des Zusammenschlusses auf den mechanischen Metallurgieanlagenbau einzubeziehen ist.

¹⁶² Beantwortung eines Auskunftersuchens der Kommission, vorgelegt am 1. März 2005.

¹⁶³ Im Aluminiumwalzen liegt VAI dabei etwa gleichauf mit Achenbach.

(c) Von dritten Wettbewerbern geht kein hinreichender Wettbewerbsdruck aus

- (320) Nach Ansicht Siemens' in der Stellungnahme zur Mitteilung der Beschwerdepunkte würde, selbst wenn es aufgrund von Siemens' Minderheitsbeteiligung an SMS zu einer Abschwächung des Wettbewerbs zwischen SMS und VAI käme, weiterhin intensiver Wettbewerb auf dem betreffenden Markt bestehen. Nach Auffassung von Siemens sähen sich VA Tech und SMS einer Reihe anderer Anbieter gegenüber, die aus Kundensicht vollwertige Alternativen darstellten.
- (321) Die von Siemens dabei genannten größeren Anbieter (MHI/Hitachi, JP Steel Plantech und Aker Kvaerner¹⁶⁴) sind jedoch in Europa kaum oder nicht tätig und können für europäische Kunden deshalb keine vollwertige Alternative darstellen. Sie werden von den befragten Kunden und Wettbewerbern deshalb auch nur in geringem Umfang und nur in einigen Bereichen überhaupt zu den fünf stärksten Anbietern im mechanischen Metallurgieanlagenbaumarkt insgesamt oder in einem der möglichen Teilmärkte davon gerechnet. Was die genannten kleineren Anbieter anbelangt, so ist entgegen der Ansicht von Siemens deren Fähigkeit, an größeren Ausschreibungen erfolgreich teilzunehmen, von vielen Marktteilnehmern (darunter auch von diesen kleinen Anbietern selbst) bezweifelt worden. Dies gilt auch für die Möglichkeit der Bildung von Konsortien; diese erlaubt es kleinen Anbietern nach Auskunft von Marktteilnehmern nur in wenigen Fällen, und dann oft nur in Verbindung mit einem der großen Anbieter, erfolgreich anzubieten.¹⁶⁵
- (322) Die Marktuntersuchung der Kommission hat vielmehr ergeben, dass im EWR beinahe ausschließlich die drei „Full-Liner“ VAI, SMS und Danieli als stärkste Wettbewerber genannt wurden, ergänzt gegebenenfalls durch kleinere Spezialisten wie Paul Wurth in Eisen- und (teilweise) Stahlerzeugung und Andritz in Kaltwalzen und Bandbehandlung. Auch weltweit wurden VAI, SMS, und Danieli im Rahmen der Marktuntersuchung der Kommission mit Abstand als die stärksten Wettbewerber angesehen, ergänzt um einige japanische Unternehmen mit klarem Schwerpunkt ihrer Aufträge in Japan und Fernost wie MHI¹⁶⁶, NSC, JP Steel Plantech und IHI sowie im Roheisenbereich auch um chinesische Firmen. [...] Der Wettbewerb außerhalb der drei führenden Unternehmen ist also stark aufgesplittert und kann die Marktmacht der drei führenden Anbieter nur unzureichend beschränken.¹⁶⁷
- (323) Danieli wird üblicherweise mit deutlichem durchschnittlichem Abstand zu SMS und VAI als drittstärkstes Unternehmen betrachtet, dessen Stärke und Marktführerschaft vor allem im Walzen von Langprodukten (Profilwalzwerke) liegt. Es ist aufgrund von Danielis Marktposition und aufgrund seiner Einschätzung durch Kunden

¹⁶⁴ „We are only active in the Americas market“ (Wir sind lediglich im amerikanischen Markt tätig.) (Aker Kvaerner, Antwort auf Auskunftersuchen der Kommission im Bereich Metallurgie, Phase II)

¹⁶⁵ Vgl. Antworten zu Frage 45 des Kunden-Auskunftersuchens bzw. Frage 19 des Wettbewerber-Auskunftersuchens in Phase I.

¹⁶⁶ Nach Auskunft von VA Tech [Antwort auf das Auskunftersuchen zu Metallurgie, Phase II (Reihung der Wettbewerber)]*, bestätigt im Rahmen der Marktuntersuchung, ist MHI (das von Kunden und Wettbewerbern am häufigsten als relevanter Wettbewerber genannte japanische Unternehmen) vornehmlich in den möglichen Teilmärkten der mechanischen Errichtung von Anlagen des Warm- und Kaltwalzens sowie für Bandanlagen tätig und kann daher keine die Marktmacht Siemens' beschränkende Wirkung im gesamten möglichen Markt für mechanische Anlagenerrichtung (sowie insbesondere in den Teilmärkten für Stahlerzeugungsanlagen und Stranggießanlagen) ausüben.

¹⁶⁷ Vgl. auch die in Rdnr. (227) zitierte Ansicht VAIs.

unwahrscheinlich, dass Danieli entweder eine Dämpfung des Wettbewerbs im Gesamtmarkt des mechanischen Metallurgieanlagenbaus verhindern oder sogar eine aus dem Informationsvorsprung von Siemens/VAI resultierende marktbeherrschende Stellung von VAI gefährden kann. Dies ergibt sich auch daraus, dass, wie von Kunden betont, die Anzahl der einem Kunden gelegten ernsthaften Angebote von entscheidender Bedeutung für den Preis ist, den dieser Kunde im Verhandlungsweg erzielen kann. Es wurde im Rahmen der Marktuntersuchung der Kommission darauf hingewiesen, dass Kunden für eine erfolgreiche Verhandlungsführung im Bereich des Metallurgieanlagenbaus zumindest drei wettbewerbsfähige Angebote benötigen. Dies wird auch durch die Angaben von Wettbewerbern zur Anzahl von Konkurrenten im Finalstadium von Auftragsvergabebehandlungen, die oft bei drei liegt, bestätigt.¹⁶⁸

- (324) Siemens weist schließlich noch darauf hin, dass manche Kunden und Wettbewerber innerhalb der nächsten zwei bis drei Jahre den Marktauftritt glaubwürdiger Anbieter aus Fernost (Japan bzw. China) im EWR erwarten. Dies ist einerseits dahingehend zu relativieren, dass viele (insgesamt die Mehrheit) der Marktteilnehmer dies eben gerade nicht erwarten.¹⁶⁹ Außerdem ist festzustellen, dass die Möglichkeit des Markteintritts solcher Anbieter im EWR selbst von jenen Marktteilnehmern, die dies grundsätzlich erwarten, relativiert wird. [*Es folgen Ausführungen zur Einschätzung des Markteintritts japanischer und chinesischer Anbieter durch VA Tech*^{170 171}]*. In der Marktuntersuchung ergaben sich jedoch keine weiteren Hinweise darauf, dass davon auf Kundenseite ausgegangen werden kann. Ähnliche Einschränkungen finden sich auch in anderen Stellungnahmen von Marktteilnehmern.¹⁷² Hinzuweisen ist auch darauf, dass die fernöstlichen Anbieter auch im Weltmaßstab von den Kunden weit überwiegend schlechter gereiht wurden als die führenden europäischen Anbieter. Insgesamt ist also nicht zu erwarten, dass diese Anbieter in einer kurzen Zeitspanne die Marktmacht von führenden europäischen Anbietern, speziell für Kunden im EWR, wirksam beschränken können.

(d) Nachfragemacht

- (325) Siemens vertritt die Ansicht, dass es selbst bei der Annahme eines im wesentlichen auf die drei europäischen Full-Liner beschränkten Wettbewerbs und bei einer Reduzierung der Zahl der in vollem Wettbewerb stehenden gleichwertigen Anbieter von drei auf zwei keinen Anlass zu fusionskontrollrechtlichen Bedenken gebe, da in Europa eine hohe Konzentration auf Kundenseite gegeben sei. Dem ist entgegenzuhalten, dass, wie in der Mitteilung der Beschwerdepunkte ausgeführt, in der Hütten- und Walzindustrie zwar ein Konzentrationsprozess festzustellen ist, der

¹⁶⁸ Hinzu kommen gegebenenfalls weitere Wettbewerber, die schon früher ausscheiden. Hingewiesen wird hierbei speziell auf die Mehrstufigkeit des Ausschreibungsverfahrens, bei der teilweise Transparenz bezüglich der Identität und der Zahl der anderen Bieter gegeben ist.

¹⁶⁹ Darunter befindet sich übrigens auch der von Kunden und Wettbewerbern am häufigsten genannte [...] Wettbewerber [...]*.

¹⁷⁰ Antwort auf Auskunftersuchen der Kommission zum Bereich Metallurgie, Phase II.

¹⁷¹ Antwort auf Auskunftersuchen der Kommission zum Bereich Metallurgie Phase II.

¹⁷² So schränkt etwa ein japanischer Anbieter Markteintrittsmöglichkeiten bestimmter japanischer Unternehmen jeweils auf bestimmte Prozessstapelmärkte ein. Auffällig ist dabei, dass der Markt des Stranggießens nicht genannt wird und der Markt der Stahlerzeugung nur für einen einzigen Anbieter. Hinsichtlich chinesischer Anbieter wird von diesem Anbieter eine Einschränkung auf Nichteisenmetall-Anlagen getroffen. Ein weiterer Marktteilnehmer verstand die Frage dahingehend, dass er auch „VAI China“, „Siemens China“ und „ABB China“ als asiatische Anbieter ansah.

Konzentrationsgrad weltweit und auch in Europa jedoch noch deutlich hinter jenem etwa der Aluminiumindustrie zurückbleibt. Auch ist aus der Marktuntersuchung der Kommission hervorgegangen, dass sich die Kundenstruktur der Anbieter so zusammensetzt, dass ein großer Anbieter mechanischen Metallurgieanlagenbaus eine Vielzahl von Kunden, die einen Großteil seines Auftragsbestandes ausmachen, in seinem Kundenportfolio aufweist, und deshalb nicht in stark erhöhtem Ausmaß von einzelnen Kunden abhängig ist. Die Behauptung von Siemens, dass sich Kunden selbst neue Anbieter schaffen bzw. einzelne kleinere Anbieter zu Gesamtanbietern heranbilden können, ist unsubstantiiert. Aufgrund der Ergebnisse der Marktuntersuchung ist eine solche Annahme auch nicht gerechtfertigt.

(e) Wesentliche Abschwächung des von SMS auf Siemens/VAI ausgehenden Wettbewerbsdrucks

(326) Der Zusammenschluss bewirkt eine erhebliche Abschwächung des derzeit noch von SMS auf VAI ausgehenden Wettbewerbsdrucks. Durch den Zusammenschluss würde Siemens zusätzlich zu der bestehenden Beteiligung an SMS in Höhe von 28 % die Kontrolle über VA Tech erlangen. Zwar kann angesichts der besonderen Umstände des vorliegenden Falls nicht mit hinreichender Sicherheit davon ausgegangen werden, dass die 28 %ige Beteiligung an SMS allein aufgrund der daraus normalerweise folgenden finanziellen Partizipation am geschäftlichen Erfolg von SMS Siemens/ VA Tech zu weniger intensivem Wettbewerb gegenüber SMS veranlassen wird (i). *[Es folgen Ausführungen zum gesellschafts- und satzungsrechtlichen Verhältnis zwischen Siemens und SMS im Hinblick auf den Austausch wettbewerbsrelevanter Informationen und deren Auswirkungen auf das Bieterverhalten]**

(i) Keine hinreichende Sicherheit, dass eine Aussicht auf finanzielle Partizipation am Geschäftserfolg von SMS den Anreiz von Siemens zum Wettbewerb mit SMS mindert

(327) Die Beteiligung des Siemens-Konzerns mit 28 % an SMS könnte grundsätzlich unter finanziellen Gesichtspunkten den Anreiz von Siemens / VA Tech mindern, bei solchen Ausschreibungen preisaggressiv zu bieten, in denen SMS eine realistische Aussicht auf Erhalt des Zuschlags hat. Die (teilweise) Internalisierung des Wettbewerbs zwischen VA Tech und SMS würde Siemens/ VA Tech (unter Annahme von Gewinnmaximierung) dazu veranlassen, im Durchschnitt zu höheren Preisen anzubieten oder geringere im Verhandlungsprozess übliche Preisnachlässe zu gewähren, wenn SMS ein chancenreicher Wettbewerber ist. Denn Siemens würde auch bei Vergabe des Auftrags an SMS über die 28-prozentige Beteiligung an diesem Geschäftserfolg von SMS finanziell partizipieren. [...]*¹⁷³

(328) Allerdings hat Siemens im Juni 2004 mit Wirkung zum 31. Dezember 2004 eine nach der Aktionärsvereinbarung bestehende Put-Option zum Verkauf ihres 28 %igen SMS-Anteils an die Mehrheitsaktionärin (SMS GmbH) ausgeübt. Über die Methode der finanziellen Bewertung von Siemens' 28 %-Anteil und damit über den maßgeblichen Kaufpreis ist zwischen Siemens und der SMS GmbH ein möglicherweise länger währender Rechtsstreit anhängig¹⁷⁴. Bis zu dessen Beilegung und dem Vollzug des Verkaufs bleibt Siemens Anteilseigner. Die Untersuchung der Kommission hat ergeben, dass es nach übereinstimmendem Vortrag der beiden Parteien in dem Rechtsstreit für die

¹⁷³ [...]*

¹⁷⁴ [...]*

Bestimmung des Kaufpreises auf den Wert des Aktienpakets zum 31. Dezember 2004 ankommt¹⁷⁵. Von einer Beteiligung an einem künftigen Geschäftserfolg SMS' über eine Teilhabe am Unternehmenswert und einem möglichen *zukünftigen* Substanzwertzuwachs von SMS kann Siemens also nicht mehr ausgehen. Eine finanzielle Partizipation über Dividendenausschüttungen erscheint zwar nicht ausgeschlossen; es ist aber insbesondere angesichts des anhängigen Rechtsstreits mit dem Mehrheitsaktionär schwer vorherzusehen, ob bzw. in welcher Höhe es zu einer derartigen Ausschüttung kommen wird. Unter diesen Umständen ist nicht davon auszugehen, dass Siemens sein Wettbewerbsverhalten in spürbarem Ausmaß auf eine für Siemens ungewisse Partizipation an eventuellen Dividendenausschüttungen abstellt. Eine wettbewerbsabschwächende Wirkung unter finanziellen Gesichtspunkten von Siemens' Beteiligung an SMS ist also entweder nicht vorhanden oder höchstens so geringfügig, dass sie für sich genommen nicht zu einer erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs führen könnte.¹⁷⁶

(ii) Stärkung der Wettbewerbsposition von Siemens/VA Tech durch Zugang zu strategischem Wissen über die Geschäftspolitik von SMS

(329) *[Es folgen Ausführungen zum gesellschafts- und satzungsrechtlichen Verhältnis zwischen Siemens und SMS im Hinblick auf den Austausch wettbewerbsrelevanter Informationen]**

(330) *[Es folgen Ausführungen zum gesellschafts- und satzungsrechtlichen Verhältnis zwischen Siemens und SMS im Hinblick auf den Austausch wettbewerbsrelevanter Informationen]*¹⁷⁷*

(331) *[Es folgen Ausführungen zur Besetzung, den Aufgaben und Beratungsgegenständen der gesellschaftsrechtlichen Gremien der SMS]*^{178 179 180 181 182 183 184 185 186}*

(332) Der Fluss wettbewerbsrelevanter Informationen wird auch nicht durch strafbewehrte aktienrechtliche Vertraulichkeitspflichten (§ 116 Aktiengesetz) aufgehalten. Solche Pflichten bestehen zwar für Mitglieder des Aufsichtsrats. *[Es folgen Ausführungen zu Vertraulichkeitspflichten der Mitglieder der gesellschaftsrechtlichen Gremien der SMS]**

¹⁷⁵ Siehe etwa S.8 der Klageschrift der SMS GmbH vom 22.Dezember 2004 in oben genanntem Verfahren: „Nach der Aktionärsvereinbarung erfolgt die Bewertung zum Jahresende. Da die Jahresendzahlen naturgemäß im August noch nicht vorlagen und die Investmentbanken die zum damaligen Zeitpunkt vorliegenden Planzahlen nicht für ausreichend verlässlich hielten, erfolgte die Bewertung auf Basis des Zwischenabschlusses zum 30. Juni 2004. Darüber sowie über die Zahlen im Einzelnen herrscht weitgehend Einigkeit zwischen den Parteien.“ Vgl. auch S.34 der Klageschrift, wo SMS GmbH feststellt, dass die Bewertung von SMS Demag „auf den Ablauf des 31.12.2004 erfolgen wird. [...]*“.

¹⁷⁶ [...]*.

¹⁷⁷ [...]*

¹⁷⁸ [...]*

¹⁷⁹ [...]*

¹⁸⁰ [...]*

¹⁸¹ [...]*

¹⁸² [...]*

¹⁸³ [...]*

¹⁸⁴ [...]*

¹⁸⁵ [...]*

¹⁸⁶ [...]*

(333) [Es folgen Ausführungen zu möglichen Auswirkungen der Minderheitsbeteiligung auf das Bieterverhalten]*¹⁸⁷ Durch die auf ungewisse Zeit fortdauernde 28 %ige Beteiligung von Siemens an SMS bewirkt der Zusammenschluss damit eine wesentliche Abschwächung des Wettbewerbs zwischen Siemens/VAI und SMS.

(f) Schlussfolgerung zum möglichen Gesamtmarkt für mechanischen Metallurgieanlagenbau im Eisen- und Stahlbereich und zum Gesamtmarkt für mechanischen Metallurgieanlagenbau unter Einschluss von Eisen- und Nichteisenmetallen

(334) Die Darstellung hat deutlich gemacht, dass selbst bei einer Betrachtung eines Gesamtmarkts für mechanischen Metallurgieanlagenbau (entweder nur im Eisen- und Stahlbereich oder auch unter Einschluss von Nichteisenmetallen) VAI ähnlich wie SMS schon vor dem Zusammenschluss über eine beträchtliche Marktstärke verfügt und dass die beiden Marktführer VAI und SMS in einem besonders engen Wettbewerbsverhältnis zueinander stehen.

(335) Durch den Zusammenschluss geht der Wettbewerbsdruck, den SMS bislang auf VAI ausgeübt hat, in einem erheblichen Maße verloren, denn Siemens' Zugang zu strategischem Wissen über SMS erlaubt es Siemens/VAI, das wettbewerbliche Verhalten von SMS zu antizipieren und entsprechend zu reagieren. Wie geschildert, geht auch von dritten Unternehmen kein hinreichend starker Wettbewerbsdruck aus, um den wettbewerblichen Verhaltensspielraum von Siemens/VAI wirksam zu begrenzen. Ob der Informationsvorsprung gegenüber seinem schärfsten Konkurrenten SMS und der Marktmachtvorsprung vor Danieli Siemens/VAI eine marktbeherrschende Stellung verschaffen, kann offen bleiben. Jedenfalls führt der Zusammenschluss zu wesentlichen wettbewerbsschädigenden Auswirkungen, die sich aus nicht koordiniertem Verhalten von Unternehmen ergeben. Aus den genannten Gründen kommt es im Gesamtmarkt für mechanischen Metallurgieanlagenbau zu einer erheblichen Beeinträchtigung wirksamen Wettbewerbs.

(3) Teilmärkte des mechanischen Metallurgieanlagenbaus: Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung

(336) Die Schlussfolgerung in Rdnr. (335) gilt in noch stärkerem Maße in den möglichen Prozessschrittteilmärkten für mechanischen Anlagenbau für Stahlerzeugung und für Stranggießen, für die auch die obigen Ausführungen zu den Marktverhältnissen, zu Nachfragemacht und zu den Auswirkungen von Siemens Beteiligung und Rechten an SMS zutreffen¹⁸⁸. In den übrigen möglichen Teilmärkten für mechanischen Metallurgieanlagenbau lässt sich dagegen eine wesentliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs durch den Zusammenschluss nicht mit hinreichender Gewissheit feststellen.

(337) Im möglichen Markt für mechanischen Anlagenbau für Stahlerzeugung war VAI insgesamt das in der Marktuntersuchung der Kommission von Wettbewerbern und Kunden am stärksten eingeschätzte Unternehmen. An zweiter Stelle, mit geringem Abstand, folgte SMS. Die Einschätzung der eigenen Marktführerschaft wird von VAI

¹⁸⁷ [...]*

¹⁸⁸ Vgl. Ausführungen in Rdnrn. (306)-(311), Rdnr. (325) und (326)-(333).

in öffentlichen Aussagen geteilt.¹⁸⁹ VAI und SMS haben hohe EWR-weite und weltweite Marktanteile in einem konzentrierten Markt. Die geschätzten weltweiten Marktanteile von VAI und SMS liegen jeweils zwischen ca. 30-40 %; die EWR-weiten Marktanteile liegen mit hoher Wahrscheinlichkeit noch darüber. Diese hohen Marktanteile weisen darauf hin, dass der Markt bereits stark konzentriert ist, was erhebliche negative Auswirkungen auf Kunden wahrscheinlicher macht. Dies gilt speziell unter den gegebenen Umständen eines engen Wettbewerbsverhältnisses zwischen den beiden stärksten Unternehmen, das durch den Zusammenschluss gedämpft und zugunsten des führenden Unternehmens beeinflusst wird. VAI und SMS sind die engsten Wettbewerber. Danieli liegt mit deutlichem Abstand an dritter Stelle und befindet sich in weniger engem Wettbewerb. Der weitere Wettbewerb ist zersplittert. Kleinere Anbieter können bei Großprojekten nicht in Wettbewerb zu den großen Anbietern treten bzw. sind auf Kooperationen mit den großen Anbietern angewiesen oder spezialisieren sich auf einzelne Nischen dieses Marktes.¹⁹⁰

(338) Im möglichen Markt für mechanischen Anlagenbau für Stranggießen wird VAI von Kunden und Wettbewerbern sowohl im EWR als auch weltweit klar die führende Rolle zugeschrieben. Marktanteile von VAI von mehr als [40-50]*% sind im EWR und weltweit sehr wahrscheinlich.¹⁹¹ SMS folgt an zweiter Stelle und ist engster Wettbewerber von VAI. Danieli liegt mit deutlichem Abstand und differenzierter wettbewerblicher Stärke (Schwerpunktsetzung auf das Segment des Stranggießens für Langprodukte) an dritter Stelle. In den Bereichen Brammenstrangguss, Dünnbrammenstrangguss sowie in neuen Verfahren zu Thin Strip Casting besteht ein besonders enges Konkurrenzverhältnis zwischen VAI und SMS. Der Wettbewerb ist zersplittert und kann die Marktmacht VAIs nur unzureichend beschränken.

(339) Aus den genannten Gründen kommt es in den möglichen Märkten für mechanischen Anlagenbau für Stahlerzeugung und für mechanischen Anlagenbau für Stranggießen zu einer erheblichen Beeinträchtigung wirksamen Wettbewerbs durch die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung Siemens'. In jedem Fall führt der Zusammenschluss auch in diesen möglichen Märkten zu wesentlichen wettbewerbsschädigenden Auswirkungen, die sich aus nicht koordiniertem Verhalten von Unternehmen ergeben.

¹⁸⁹ Vgl. VAIs Jahresbericht 2004 in VA Tech 2004 Business Report (http://www.vatech.at/truman/up-media/2933_VAI_AR_2004_E.pdf). Alle Aussagen beziehen sich auf 2004: „[VAI]* was able to further develop its world leadership position in the Steelmaking [...] technologies, especially in stainless steel technology“; „In electric steelmaking VAI Fuchs was able to attain worldwide market leadership“. („[VAI]* war in der Lage seine weltweite Führungsposition in Stahlerzeugungstechnologien [...]*, besonders in der Edeldahltechnologie weiter zu entwickeln.“ „Im Elektrostahlerzeugung gelang es VAI Fuchs weltweite Marktführerschaft zu erreichen.“) Anm.: Bei Elektrostahlerzeugung handelt es sich hier nicht um elektrischen Metallurgieanlagenbau sondern um einen Teilbereich des mechanischen Metallurgieanlagenbaus im Prozessschritt der Stahlerzeugung.

¹⁹⁰ Siehe auch oben Rdnrn. (320)-(324). Es ist des Weiteren bemerkenswert, dass Paul Wurth in der Stahlerzeugung von wesentlich weniger Marktteilnehmern als eines der fünf stärksten Unternehmen gereiht wurde als bei Roheisenerzeugung.

¹⁹¹ Siehe auch oben Rdnrn. (320)-(324). Zur Sicht von VAI bezüglich seiner Marktposition im Brammenstrangguss Vgl. oben Fn. 158. In VAIs Jahresbericht 2004 wird dies bestätigt und sogar verstärkt: „[F]*urther extension of our market leadership for new slabcasters [and]* caster modernisations“ „[W]*eitere Ausweitung unserer Marktführerschaft für neue Brammenstranggussanlagen und Modernisierungen von Stranggussanlagen“ (Vgl. http://www.vatech.at/truman/up-media/2933_VAI_AR_2004_E.pdf)

(4) Überprüfung möglicher nicht-horizontaler Effekte

- (340) Durch den angemeldeten Zusammenschluss kommt es zu einer Integration von Anbietern einerseits des elektrischen (Siemens, VAI) und andererseits des mechanischen (VAI) Anlagenbaus. Es ist daher zu untersuchen, ob sich daraus wettbewerbsbehindernde Effekte für den mechanischen (oder den elektrischen¹⁹²) Metallurgieanlagenbau ergeben.
- (341) Diese Frage ist jedoch, an dieser Stelle zunächst für den mechanischen Metallurgieanlagenbau, zu verneinen. Auch wenn VAI bislang gewisse Leistungen des elektrischen Metallurgieanlagenbaus zukaufen musste bzw. zukaufte (z.B. im Bereich von Antriebslösungen oder von Level 0-Stromversorgung)¹⁹³, kann daraus nicht gefolgert werden, dass die künftig wahrscheinliche konzerninterne Belieferung durch Siemens zu einer deutlichen Stärkung von Siemens/VAI im mechanischen Metallurgieanlagenbau führen wird. Einerseits besteht durchaus die Möglichkeit, dass Kunden die Festlegung auf Siemens als Lieferanten für z.B. Antriebe auch als Nachteil empfinden werden und deshalb Anbieter bevorzugen werden (wie SMS oder Danieli), die in dieser Hinsicht ungebunden sind.¹⁹⁴ Zweitens gibt es weiterhin eine große Zahl getrennter Ausschreibungen (und Vergaben) für elektrischen und mechanischen Anlagenbau, auf die sich diese möglicherweise gestärkte Verbindung zwischen elektrischem und mechanischem Anlagenbauer nicht auswirkt und in dem auch ein mechanischer Anlagenbauer selbst ohne Verbindung mit einem elektrischen Anlagenbauer in vollem Umfang wettbewerbsfähig ist. Drittens steht es auch weiteren ursprünglich primär mechanischen Anbieter (wie etwa Danieli, MHI, Achenbach, Andritz) offen, engere Bindungen zu traditionell elektrischen Anbietern zu knüpfen. Dies ist umso leichter, als dem mechanischen Anbieter bei gleichzeitigen Aufträgen für den mechanischen und den elektrischen Teil einer Anlage (z.B. typischerweise bei Neuanlagen) traditionell eine gewisse Führungs- bzw. Generalunternehmer-Funktion im Verhältnis zum elektrischen Metallurgieanlagenlieferanten zukam.

(5) Fazit zu mechanischem Metallurgieanlagenbau

- (342) Der angemeldete Zusammenschluss führt folglich zu einer erheblichen Beeinträchtigung wirksamen Wettbewerbs durch wettbewerbsschädigende Auswirkungen, die sich aus nicht koordiniertem Verhalten von Unternehmen ergeben, gegebenenfalls auch durch die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung von Siemens/VAI, sowohl im EWR als auch weltweit, auf einem Markt für mechanischen Metallurgieanlagenbau (beschränkt auf den Bereich Eisen/Stahl ebenso wie erweitert auch auf Nichteisenmetalle) sowie dessen möglichen Teilmärkten für Stahlerzeugungsanlagen und Stranggießanlagen.¹⁹⁵

b) Elektrischer Metallurgieanlagenbau

¹⁹² siehe hierzu unter Rdnr. (397)-(400)

¹⁹³ Zum Teil hätte hierfür aber auch bereits bisher Liefermöglichkeit innerhalb des VA Tech Konzerns durch Elin EBG bestanden.

¹⁹⁴ Gerade die Ungebundenheit bzw. Offenheit von VAI bezüglich elektrischer Sublieferanten wurde ja bislang als ein Teil seiner wettbewerbliche Stärke angesehen.

¹⁹⁵ Zu den von Siemens zur Beseitigung dieser Auswirkungen vorgelegten Zusagen und deren Beurteilung durch die Kommission Vgl. Rdnrn.(489) und (491) sowie Rdnrn. (493)-(496).

(1) Markt für elektrischen Metallurgieanlagenbau (Level 0-2, Eisen/Stahl), mögliche Prozessbereichs- und Prozessschrittsubmärkte

i) *Marktstruktur und Marktanteile*

- *Marktposition der Parteien und Wettbewerber*

(343) Nach Auffassung Siemens' in der Anmeldung des Zusammenschlusses (Form CO) sind die wichtigsten Wettbewerber von Siemens im Markt für *elektrischen Metallurgieanlagenbau* ABB, Alstom und TMEIC-GE. Diese Auffassung wurde von der Marktuntersuchung der Kommission insofern bestätigt, als es sich bei den genannten Unternehmen um wichtige Wettbewerber handelt, wobei TMEIC-GE allerdings hauptsächlich außerhalb Europas tätig ist. Weitere wichtige Wettbewerber sind die ehemaligen Spezialisten des mechanischen Anlagenbaus VAI, SMS und Danieli. [...]*¹⁹⁶

(344) [...]*¹⁹⁷ [...]*¹⁹⁸ [...]*¹⁹⁹

(345) [...]*²⁰⁰

(346) Die Marktuntersuchung der Kommission hat ergeben, dass Siemens von vielen Marktteilnehmern (Kunden und Wettbewerbern) als wichtigster und renommiertester Anbieter elektrischen Metallurgieanlagenbaus im Sektor Eisen/Stahl im EWR und weltweit betrachtet wird. Dies gilt für den möglichen Gesamtmarkt ebenso wie in den meisten der Teilmärkte, mit Ausnahme des möglichen Teilmarkts des Langwalzens, in dem Danieli als führend angesehen wird. In all diesen Bereichen wird VAI als starker Wettbewerber, üblicherweise in zweiter Marktposition, im Bereich Stranggießen sogar als etwa gleich stark wie Siemens, gesehen.²⁰¹ Zu berücksichtigen ist dabei jedoch, dass es sich bei den befragten Kunden vorwiegend um (europäische) Kunden von VAI und Siemens handelte, die dazu tendieren könnten, die Bedeutung von VAI und Siemens' höher einzuschätzen.

(347) Von Bedeutung ist in diesem Zusammenhang, dass außer den Parteien jeweils noch weitere Wettbewerber genannt wurden, die von Wettbewerbern und Kunden als starke Anbieter angesehen werden. Dies sind im Prozessbereich Flüssigphase vor allem ABB und Alstom, im Prozessschritt Eisenerzeugung darüber hinaus Corus und Posco²⁰², im Prozessschritt Stahlerzeugung darüber hinaus SMS und Daniel²⁰³. Im Prozessbereich der Warmphase wurden ABB, SMS, Alstom, Danieli, und im Prozessschritt Warmwalzen darüber hinaus Toshiba (bzw. TMEIC-GE) genannt (das allerdings bisher in Europa nur wenige Aufträge erhalten hat). Diese Unternehmen und Sundwig-Andritz wurden auch im Prozessbereich Kaltwalzen als leistungsfähige

¹⁹⁶ Beantwortung des Auskunftersuchens vom 29.März 2005, Anlage 1.b Folie11.

¹⁹⁷ Siemens' Antwort auf das Auskunftersuchen vom 7.April 2005, Anlage 4 [...]*.

¹⁹⁸ Beantwortung des Auskunftersuchens vom 29.März 2005, Anlage 1.a, Folie 37.

¹⁹⁹ Beantwortung des Auskunftersuchens vom 29.März 2005, Anlage 1.b, Folie 13.

²⁰⁰ Vgl. Beantwortung des Auskunftersuchens vom 29.März 2005, Anlage 1.c, Folie 10 .

²⁰¹ Ergebnisse der Marktuntersuchung, Auswertung der Fragebögen von Phase II.

²⁰² Weitere Wettbewerber wurden genannt. Darunter befanden sich Yokogawa, Honeywell, Metso Automation.

²⁰³ Weitere Wettbewerber wurden genannt. Darunter befanden sich Reliance, Hitachi, Gefeba, ASI Robicon.

Anbieter angesehen. Des Weiteren gab es noch einzelne Nennungen weiterer Wettbewerber (z.B. Ingelectric oder ASI Robicon).²⁰⁴

(348) Festzuhalten ist also aufgrund dieser Angaben von Kunden und Wettbewerbern, dass es sich beim vorliegenden Zusammenschluss im elektrischen Metallurgieanlagenbaumarkt (Eisen/Stahl, Level 0-2) und in seinen möglichen Teilmärkten nach Prozessbereichen und Prozessschritten zwar um den Zusammenschluss wichtiger, möglicherweise sogar führender, Anbieter handelt, dass jedoch sowohl im möglichen Markt für elektrischen Metallurgieanlagenbau (Level 0-2, Eisen/Stahl) wie auch in sämtlichen Teilmärkten eine substantielle Anzahl von mindestens 4 weiteren glaubwürdigen Wettbewerbern, darunter auch SMS, tätig ist.

- *Marktanteile im Gesamtmarkt und in Prozessbereichs- bzw. Prozessschritt-Teilmärkten*

(349) Marktanteile sind in diesem sehr heterogenen und differenzierten Produkt- bzw. – Dienstleistungsbereich nur schwer objektiv festzustellen. Der Kommission liegen verschiedene Schätzungen von Siemens vor, die teilweise für die Zwecke des Verfahrens angefertigt, teilweise deutlich vor dem Beginn des Verfahrens erfolgten. Der Kommission liegen außerdem Schätzungen von VA Tech, die vor dem Verfahren angefertigt wurden, und Schätzungen, die während des Verfahrens auf Ersuchen der Kommission angefertigt wurden, vor. Schließlich wurden der Kommission noch Schätzungen SMS', die für die Zwecke des Verfahrens angefertigt wurden, vorgelegt. Diese Schätzungen ergeben eine beträchtliche Bandbreite geschätzter Marktanteile. Während Siemens' Schätzungen (mit Ausnahme weniger Prozessschrittschätzungen in internen Dokumenten) generell gemeinsame Marktanteile von weniger als [15-20]*% annehmen, liegen die Schätzungen von VAI deutlich höher, nämlich im Bereich von 40-50. Die höchsten Werte, allerdings nicht für den Gesamtmarkt sondern nur für 3 mögliche Prozessschrittmärkte (Stranggießen, Warmwalzen, Kaltwalzen) weisen die Schätzungen von SMS auf (60 – ca. 70 %).

(350) Obwohl nach Auffassung der Kommission (und teilweise auch der genannten Wettbewerber selbst)²⁰⁵ keine dieser Schätzungen als hinreichend verlässlich anzusehen ist, werden diese Schätzungen im Folgenden kurz referiert. Im Anschluss daran wird eine von der Kommission erstellte Annäherung an reale Marktanteile erörtert.

ii) *Marktanteilschätzungen von Siemens, VAI und SMS*

(351) Gemäß Siemens' Auffassung betrug der gemeinsame Marktanteil der Parteien im EWR-Gesamtmarkt für *elektrischen Metallurgieanlagenbau* im Jahr 2003 [5-10]*% (Siemens [2-5]*%, VA Tech [2-5]*%).²⁰⁶

(352) Während der vertieften Untersuchung der Kommission schätzte Siemens auch gemeinsame Marktanteile nach Prozessschritten als niedrig ein. Im Eisen/Stahlsektor wurden VAI weltweit Marktanteile von [0-5]*% zugemessen (Jahre 2000-2004), während Siemens die eigenen Marktanteile auf überwiegend unter [5-10]*% schätzte,

²⁰⁴ Ergebnisse der Marktuntersuchung, Auswertung der Fragebögen von Phase II.

²⁰⁵ Vgl. unten VAIs Einschränkung bzgl. der Gültigkeit der eigenen Marktsicht

²⁰⁶ GE und TMEIC haben im elektrischen Metallurgieanlagenbaubereich ein Gemeinschaftsunternehmen gebildet, sind also nicht mehr als voneinander unabhängige Wettbewerber zu betrachten.

allerdings mit Ausnahme von Warmwalzen ([10-25]*%) und Kaltwalzen [5-15]*%). EWR Marktanteile waren in dieser Schätzung bezüglich VAIs gleich oder unwesentlich höher und bei Siemens sogar niedriger.²⁰⁷ Bezüglich der Flüssigphase legte Siemens später weitere Schätzungen vor, die Siemens' durchschnittliche Marktanteile 2002-2004 im EWR mit [5-10]*% angibt und jene VAIs auf [10-15]*% bzw. [10-15]*% schätzt.²⁰⁸ Siemens legte außerdem eine von einem ökonomischen Consulting-Unternehmen durchgeführte Marktanteilsberechnung für den EWR vor, die in einem als konservativ bezeichneten Szenario zum Ergebnis kommt, dass der gemeinsame Marktanteil der Parteien in einem elektrischen Gesamtmarkt im EWR nicht mehr als [10-15]*% beträgt. Die Studie weist jedoch in einigen Punkten Unzulänglichkeiten auf und kann deshalb nicht als hinreichend verlässliche Marktanteilsschätzung angesehen werden.²⁰⁹

(353) [...] ²¹⁰ [...] ²¹¹

(354) VAI schätzte in der Geschäftsplanung für die Jahre 2002-2004 seine Marktposition im elektrischen Metallurgieanlagenbau insgesamt auf [10-15]*% und die von Siemens, dem nach Ansicht VAIs marktführenden Unternehmen, auf [20-30]*% ein. In Westeuropa betrug der Marktanteil von Siemens nach diesen Angaben [30-40]*% und der von VAI [15-20]*%. Das relevante Weltmarktvolumen betrug nach Auffassung von VAI [...] * Millionen EUR (d.h. deutlich weniger als Siemens annimmt).²¹² VAI sah sich in dieser Schätzung etwa gleichauf mit ABB. Andere Unternehmen lagen deutlich zurück: Alstom: [10-15]*%, SMS Demag [2-5]*%, Danieli [2-5]*%.²¹³ Eine spätere von VAI vorgelegte Schätzung des Marktanteils für die Jahre 2001-2003 gibt den weltweiten Marktanteil Siemens mit [20-30]*% und jenen von VAI mit [15-20]*% an. Marktanteile von Wettbewerbern (SMS Demag, Alstom, ABB, Danieli) bewegten sich zwischen [5-10]*% und [5-10]*%. Die entsprechenden Marktanteile für Europa in dieser Schätzung lauteten: Siemens: [20-30]*%, VAI: [10-20]*%, Alstom, SMS, ABB [5-10]*%.²¹⁴ Eine weitere Marktanteilsschätzung VA Techs bezüglich Eisen- und Stahlerzeugung unter Einschluss von Stranggießen für den Zeitraum 2001-2003 für Europa lautete VAI: [20-30]*%; Siemens: [20-30]*%; Alstom: [5-10]*%; SMS Demag: [10-15]*%; ABB: [5-10]*%.²¹⁵ VA Tech selbst schränkte die Bedeutung seiner Marktanteilsschätzungen jedoch insofern ein als es betonte, sie gäben nur die subjektive und eingeschränkte Sicht eines hauptsächlich im mechanischen Anlagenbau tätigen Unternehmens wieder, dessen Marktsicht nicht den gesamten Markt umfasse. Die Kommission teilt diese Ansicht.

(355) SMS lieferte die folgende Einschätzung der EWR Marktanteile für *elektrischen Metallurgieanlagenbau gesamt*: Siemens: [30-40]*%, VAI [10-15]*%, SMS [5-

²⁰⁷ Vgl. Siemens' Antwort auf das diesbezügliche Auskunftsersuchen der Kommission vom 2.3.2005, Anlage 3.

²⁰⁸ [...]*

²⁰⁹ [Es folgt eine Auseinandersetzung mit den Aspekten der Studie, die die Kommission als „Unzulänglichkeiten“ bezeichnet ...]*.

²¹⁰ Beantwortung des Auskunftsersuchens vom 29.März 2005, Anlage 1.a, Folie 13.

²¹¹ Beantwortung des Auskunftsersuchens vom 29.März 2005, Anlage 1.b (Status 12/2003) Folie 6 und 7. [...] * (Beantwortung des Auskunftsersuchens vom 07.April 2005, Jour Fixe 29.1.2001, Anlage).

²¹² [...]*

²¹³ [...]*

²¹⁴ Beantwortung des Auskunftsersuchens vom 14.1.2005, Frage 18.

²¹⁵ Beantwortung des Auskunftsersuchens der Kommission vom 18.1.2005, Frage 16.

10]*%.²¹⁶ SMS schätzte die gemeinsamen Marktanteile von Siemens und VAI in angenommenen Prozessschritt-Teilmärkten z.T. noch höher ein. Ersucht, diese Schätzungen zu substantiieren, legte SMS eine Auswertung der größten weltweiten Projekte im Markt während der letzten 4 Jahre mit einem Wert von über 5 Millionen EUR vor unter der Annahme, dass sich Marktanteile im tatsächlichen Markt ähnlich wie in diesem Segment der größten Projekte verhalten. Danach ergab sich ein gemeinsamer Siemens/VA Tech Marktanteil von [60-70]*% bei Stranggießen ($[5-10]*\% + [50-70]*\%$) von [70-80] % ($[60-70]*\% + [5-10]*\%$) bei Warmwalzen und von [60-80] ($[50-60]*\% + [10-15]*\%$) bei Kaltwalzen.²¹⁷ Für SMS selbst ergaben sich dabei Marktanteile von [20-30] % (Stranggießen) und je [5-10]*% für Warmwalzen und Kaltwalzen. Für andere Prozessschritte legte SMS keine substantiierte Schätzung vor.²¹⁸ Siemens kritisierte SMS' Schätzungen als zu hoch und argumentierte, dass die Einschränkung auf Projekte über 5 Millionen selbst nach SMS' Ansicht nur 40-60 % des Marktes umfasse, was Siemens überdies bezweifelt, da die Anzahl der von SMS jährlich berücksichtigten Projekte viel zu gering sei. Dies ergebe sich daraus, dass SMS als ein hauptsächlich im mechanischen Anlagenbau tätiges Unternehmen notwendigerweise eine eingeschränkte Marktsicht auf den elektrischen Metallurgieanlagenbau habe. So habe SMS eine bedeutende Anzahl großer Projekte nicht in die Grundlagen seiner Schätzung einbezogen.²¹⁹ Siemens' Kritik ist vor allem hinsichtlich der Nichtberücksichtigung von Projekten in SMS' Projektlisten berechtigt. Da SMS' Marktanteil im elektrischen Metallurgieanlagenbau weit hinter jenem im mechanischen Metallurgieanlagenbau liegt, könnte dieser Mangel durchaus, wie von Siemens behauptet, auf die eingeschränkte Marktsicht SMS' als eines in der Vergangenheit primär im mechanischen Metallurgieanlagenbau tätigen Unternehmens, zurückgeführt werden. SMS' Schätzung ist somit nur als subjektive Marktsicht eines wichtigen Marktteilnehmers einzustufen.

iii) *Marktanteilsberechnung der Kommission*

- (356) Angesichts der genannten Schwächen aller genannten Marktanteilsschätzungen und -berechnungen sowie angesichts ihrer beträchtlichen Divergenzen führte die Kommission eine Analyse der Stärkeverhältnisse der wichtigsten Wettbewerber im Hauptteil der genannten Märkte, jenem der Aufträge über [0.5-3]* Million EUR, für die Jahre 2002-2004 durch. Sie befragte dabei Wettbewerber nach allen Aufträgen, die sie im genannten Zeitraum erhielten und aggregierte diese.²²⁰ Das Ergebnis dieser Befragung gibt also lediglich die *relativen* Größenverhältnisse der genannten Unternehmen wieder stellt jedoch, bei angemessener Berücksichtigung dieser Tatsache, in vorliegendem Fall die beste verfügbare Information dar.
- (357) Siemens lieferte zu einem späten Zeitpunkt des Verfahrens hinsichtlich der Flüssigphase Angaben bezüglich weiterer Wettbewerber, die konkrete Aufträge im EWR im genannten Zeitraum erhielten und in der ursprünglichen Berechnung der Kommission nicht berücksichtigt waren. Die Kommission überprüfte diese Angaben und berücksichtigte sie

²¹⁶ SMS, nichtvertrauliche Version vom 09.2.2005.

²¹⁷ SMS, Antwort auf das Auskunftersuchen vom 21.2.2005, nichtvertraulich gestellt am 21.4.2005.

²¹⁸ Auch SMS' Gesamtmarktschätzung kann daher nicht als substantiiert angesehen werden.

²¹⁹ So weist Siemens darauf hin, dass die von Siemens vorgelegte Projektliste sowohl für Warm- als auch für Kaltwalzen mehr als 20 Projekte mit einem Auftragswert enthält, der größer ist als das kleinste Projekt in der SMS Liste.

²²⁰ In zwei Fällen wurden statt der Summe der Projekte jährliche Umsatzzahlen von Projekten > 1 Mio Euro herangezogen.

dort, wo sie eine Bestätigung der Angaben von Seiten der betroffenen Kunden und/oder Wettbewerber erhielt.

(358) Nach Auffassung der Kommission stellt diese Berechnung eine aussagekräftige Annäherung an tatsächliche Marktanteile dar. Sie blendet zwar den Bereich des Marktes unter einer Auftragsgröße von 1 Million EUR aus. Jedoch ist die Bedeutung dieses Bereichs zur Feststellung der realen Marktstärke von Unternehmen im Gesamtmarkt als verhältnismäßig gering einzuschätzen, da Unternehmen, die nur oder vorwiegend im Bereich von Kleinaufträgen leistungsfähig sind, von Kunden nicht als voll leistungsfähige Anbieter angesehen werden können. Eine wichtigere Einschränkung ist die, dass die Möglichkeit und sogar Wahrscheinlichkeit zu berücksichtigen ist, dass auch in der Tabelle nicht vertretene Anbieter Aufträge im genannten Bereich und Zeitraum erhielten.²²¹ Aus diesem Grund sind die angegebenen Marktanteile als *Obergrenzen* zu interpretieren, während tatsächliche Marktanteile mit hoher Wahrscheinlichkeit niedriger anzusetzen sind.²²²

Auftragswert < 1 Mio '02- '04	Gesamt WW	Flüssigphase WW	Flüssigphase EWR	Warmphase WW	Kaltphase WW
siemens	25%	20%	15%	25%	30%
vai	20%	30%	30%	20%	15%
Parteien	35-40%	40-45%	35-40%	35-40%	35-40%
sms	10%	10%	10%	10%	10%
danieli	15%	20%	5%	15%	10%
abb	20%	10%	5%	20%	20%
alstom	15%	5%	5%	10%	20%
ingelectric	5%	5%	5%	5%	5%
tmeic-ge	15%	5%	0%	15%	15%
Weitere EWR- Wettbewerber für Flüssigphase ²²³	5%	20%	50%	-	-

²²¹ Es handelt sich dabei um Anbieter, die entweder der Kommission von Siemens nicht rechtzeitig als Wettbewerber genannt wurden und deshalb nicht kontaktiert werden konnten oder die nicht in der Lage waren, rechtzeitig die verlangte Auskunft zu erteilen.

²²² Hierbei ist zwar auch zu berücksichtigen, dass für einen Anbieter, Danieli, keine eindeutige Zuordnung gewisser Auftragsvolumina zu einzelnen Prozessschritten bzw. Prozessbereichen möglich war, woraus sich für Danieli gewisse Doppelzählungen und daher höhere Marktanteile ergaben. Jedoch ist es wesentlich wahrscheinlicher, dass die Volumenserhöhung durch Hinzunahme nicht berücksichtigter Wettbewerber jene einer Volumensenkung durch eine entsprechende Korrektur von Danielis Auftragsvolumina deutlich übertrifft.

²²³ Es handelt sich dabei um jene im EWR tätige Wettbewerber, für die Siemens am 29.5.2005 und am 8.6.2005 konkrete Projekte über 1 Million EUR in der Flüssigphase nannte, die von der Kommission verifiziert werden konnten.

Auftragswert > 1 Mio '02- '04, weltweit	Stranggießen	Warmwalzen flach	Kaltwalzen flach	Band- anlagen
Siemens	10%	30%	30%	25%
Vai	40%	15%	15%	20%
Parteien	40-45%	35-40%	35-40%	35-40%
Sms	20%	5%	10%	10%
Danieli	35%	10%	10%	15%
Abb	5%	25%	20%	15%
Alstom	5%	15%	20%	25%
Ingelectric	5%	0%	0%	10%
Tmeic-ge	5%	20%	15%	10%

(359) Aus diesen Tabellen folgt, dass es als Folge des Zusammenschlusses mit hoher Wahrscheinlichkeit (aufgrund des vermutlich real größeren Marktvolumens) zu keinen Marktanteilen über [30-40]*% kommt. Dies gilt auch für den möglichen weltweiten Markt der Flüssigphase, da es unwahrscheinlich ist, dass weltweit höhere Marktanteile Siemens' und VAI's bestehen als im EWR und Siemens' Ansicht, dass auch weltweit weitere, in den Tabellen nicht berücksichtigte, Wettbewerber tätig sind, insofern glaubwürdig ist.²²⁴ Auch im möglichen weltweiten Markt für Stranggießen ist dies aus den gleichen Gründen mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit anzunehmen. In jedem Prozessbereich und in jedem Prozessschritt verbleiben mindestens vierleistungsfähige Anbieter im Markt, von denen zu erwarten ist, dass sie auf das zusammengeschlossene Unternehmen hinreichend starken Wettbewerbsdruck ausüben können. Zu diesen Wettbewerbern gehört wesentlich auch SMS. Nicht in den Tabellen vertreten ist der Sonderbereich des Langwalzens, in dem aufgrund der klaren Marktführerschaft Danielis jedoch ebenfalls keine Bedenken bestehen.

(360) Zu ergänzen ist, dass, mit Ausnahme von TMEIC-GE, die in der Tabelle vertretenen Wettbewerber europäische Wettbewerber sind, für die als Lieferanten für europäische Kunden keine besonderen Eintrittsschwellen bestehen können. Tatsächlich bewegen sich auch die in den Tabellen nicht verzeichneten EWR-Marktanteile in ungefähr der gleichen Größenordnung wie die genannten Weltmarktanteile

²²⁴ Der etwas höhere Marktanteil im möglichen weltweiten Markt erklärt sich dadurch, dass Siemens' sich hinsichtlich weiterer Wettbewerber für die Flüssigphase, wegen der leichteren Überprüfbarkeit für die Kommission und wegen der höheren wettbewerblichen Relevanz, auf EWR-Projekte konzentriert hat.

(361) Auch eine Herausrechnung der innerjapanischen Umsätze TMEIC-GEs unter der Berücksichtigung der Hypothese eines Weltmarkts unter Ausklammerung Japans²²⁵ ergibt Marktanteile, die die in den dargestellten Tabellen enthaltenen weltweiten gemeinsamen Marktanteilsbandbreiten der Parteien, die wie erwähnt ohnedies als Obergrenzen zu interpretieren sind, entweder nicht erhöhen oder nur in sehr geringfügigem Ausmaß von 1-2 % überschreiten. Der Schluss, dass es mit hoher Wahrscheinlichkeit zu keinen Marktanteilen von über [30-40]*% kommt gilt deshalb auch bei der Annahme eines geographisch reduzierten „zugänglichen“ Weltmarkts. In jedem der genannten möglichen Märkte bleibt TMEIC-GE auch unter dieser Prämisse ein wesentlicher Wettbewerber, sodass sich auch unter diesem Gesichtspunkt keine wesentliche Änderung der wettbewerblichen Analyse ergibt.

- Ausschreibungsanalyse für den Gesamtmarkt (Eisen/Stahl, Level 0-2) und die Prozessbereichs- bzw. Prozessschrittteilmärkte

(362) Bei dem gegenständlichen Markt bzw. den gegenständlichen Märkten handelt es sich freilich um Ausschreibungsmärkte, bei denen den Marktanteilen nur eine indikative Funktion zukommt. Entscheidend ist die Stärke des Wettbewerbsdrucks, den Unternehmen im Bieterverhalten aufeinander ausüben, wobei jedoch für diese Stärke den langfristigen Marktanteilen eine wichtige Indikatorenfunktion zukommt. Wie bereits bei der Analyse des mechanischen Metallurgieanlagenbaus betont wurde, gibt es üblicherweise nach der Angebotslegungs- und -öffnungsphase eine intensive Verhandlungsphase, in der die Möglichkeit für Bieter besteht, Preisnachlässe zu gewähren. Ebenso besteht die Möglichkeit, Bestandteile des Auftrags qualitativ an die Kundenwünsche anzupassen oder die Möglichkeit für den Kunden, den Auftragsumfang zu verändern.

(363) Die Kommission hat die Ausschreibungsdaten einiger Wettbewerber in diesen Märkten analysiert. Bei der Analyse von Siemens' Ausschreibungsdaten stellte sich heraus, dass bezogen auf den Gesamtmarkt (Eisen/Stahl, Level 0-2) der elektrischen Metallurgieanlagenerrichtung weltweit 3 andere Unternehmen²²⁶ und EWR-weit 2 andere Anbieter im elektrischen Metallurgieanlagenbau häufiger mit Siemens zusammentrafen als VAI. Ein in der Tendenz ähnliches Ergebnis ergab sich bei Warmwalzen, Kaltwalzen und Bandbehandlungslinien. Die Analyse der Ausschreibungsdaten von VAI bestätigte sowohl für den Gesamtmarkt als auch für die genannten Prozessbereiche und Prozessschritte, dass Siemens in ihnen nicht der engste Wettbewerber von VAI ist.²²⁷

(364) Bei den Stranggussanlagen²²⁸ folgte VAI bei der Analyse von Siemens' Ausschreibungsdaten zwar weltweit knapp hinter einem anderen Unternehmen und nahm EWR-weit die erste Stelle ein. Jedoch ergab die Analyse der

²²⁵ Die Hypothese eines Ausschlusses eines nicht-zugänglichen Teils des chinesischen Marktes hat hingegen auf die obige Kalkulation keine Auswirkung, da dieser Teil ja für sämtliche in der Tabelle berücksichtigten Anbieter gleichermaßen unzugänglich wäre.

²²⁶ Diese Feststellung gilt sowohl für einen Weltmarkt unter Einschluss Japans als auch für einen solchen unter Ausklammerung Japans. Ein Einschluss bzw. eine Ausklammerung eines Teils des chinesischen Bedarfs (der chinesischen Anbietern vorbehalten bleibt), hat auf diese Feststellung keinen Einfluss.

²²⁷ Dies dürfte darauf zurückzuführen sein, dass der Bereich der Level 0 Automatisierung (Elektrik und Antriebe), in der Kalt- und Warmwalzphase (und anteilmäßig auch am Gesamtmarkt) die traditionelle Domäne der Elektrikfirmen wie Siemens, ABB, und Alstom darstellt, während die „Mechaniker“ in diesen Bereich nur langsam vorgestoßen sind, da sie Elektrik und Antriebe nicht selbst herstellen.

²²⁸ Die Zahl solcher Gebote war freilich gering.

Ausschreibungsdaten von VAI, dass Siemens' Bedeutung als Wettbewerber von VAI im Stranggießen verhältnismäßig gering ist und dass SMS und Danieli in diesem Prozessschritt die wichtigsten Konkurrenten für VAI sind. Da sich aufgrund der Analyse der Marktanteile gezeigt hat, dass VAI der stärkste Wettbewerber mit dem höchsten Marktanteil im Stranggießen ist, ist dessen Ausschreibungsdaten auch die höhere Bedeutung beizumessen. Aus diesen Angaben folgt daher, dass Siemens und VAI auch in den Prozessbereichsmärkten Warmphase und Kaltphase nicht die engsten Wettbewerber sind.

- (365) Eine genaue Analyse der Ausschreibungsdaten bei Langwalzanlagen ist aufgrund der Marktführerschaft von Danieli in diesem Teilmarkt nicht erforderlich.
- (366) Im Prozessbereichsmarkt für Eisen- und Stahlanlagen (Flüssigphase), traf Siemens nach den Ausschreibungsdaten von Siemens im EWR und weltweit am häufigsten auf VAI, weltweit gleichauf mit ABB. Ein von Siemens in Auftrag gegebenes Gutachten belegt, dass der Unterschied zwischen VAI und dem zweit- bzw. gleichauf gereihten Unternehmen ABB statistisch nicht signifikant ist und daher beide Unternehmen als gleich nahe Wettbewerber Siemens gelten können. Bei der Analyse der Ausschreibungsdaten von VAI zeigte sich hingegen, dass im Eisen- und Stahlerzeugungsbereich SMS der deutlichste Konkurrent von VAI war und Siemens lediglich einer von zwei weiteren wichtigen Wettbewerbern. Auch hierzu ist festzuhalten, dass den Ausschreibungsdaten von VAI angesichts des vermutlich höheren Marktanteils VAIs besondere Bedeutung zugemessen werden muss.
- (367) Die Ausschreibungsanalyse ergibt daher, dass Siemens und VAI allenfalls in einzelnen möglichen Teilmärkten (Stranggießen, Flüssigphase) als enge Wettbewerber angesehen werden können. Auch in diesen wenigen Teilmärkten sind sie jedoch nicht wechselseitig engste Wettbewerber.

- Auswirkung der Siemens-Beteiligung an SMS

- (368) Bei der Würdigung der Wettbewerbsposition von Siemens in dem hier betrachteten Markt und seinen möglichen Teilmärkten ist ferner zu berücksichtigen, dass Siemens durch seine Minderheitsbeteiligung an SMS Zugang zu strategischem Wissen dieses Wettbewerbers hat. Daraus könnte sich aus den gleichen Gründen wie für den Bereich des mechanischen Metallurgieanlagenbaus (siehe Rdnr. (326)-(333)) erörtern ergeben, dass der von SMS auf Siemens ausgehende Wettbewerbsdruck abgeschwächt wird.
- (369) Anders als im Bereich des mechanischen Metallurgieanlagenbaus würde ein derart verminderter Wettbewerbsdruck im Verhältnis zwischen Siemens und SMS jedoch nicht erst durch den Zusammenschluss geschaffen, sondern wirkte sich auch ohne diesen Zusammenschluss auf das Wettbewerbsgeschehen aus, weil Siemens im Bereich des elektrischen Metallurgieanlagenbaus schon tätig ist.²²⁹ Auch sind Siemens und VAI im elektrischen Metallurgieanlagenbau, anders als SMS und VAI im mechanischen Metallurgieanlagenbau, keine engsten Wettbewerber.

²²⁹ So ist es durchaus möglich, dass die bisherige Bindung an Siemens SMS' Eintritt in den elektrischen Metallurgieanlagenbau verzögert hat. Jedenfalls liegt, den Ergebnissen der Marktuntersuchung zufolge, SMS im elektrischen Metallurgieanlagenbau deutlich hinter VAI und trat in den elektrischen Metallurgieanlagenbau mit deutlicher Verspätung zu VAI ein.

(370) Jedenfalls wird durch die von Siemens gegebenen, zur Ausräumung der Wettbewerbsbedenken im Bereich des mechanischen Metallurgieanlagenbaus erforderlichen Zusagen bezüglich Siemens' Beteiligung und [...] Aktionärsrechte bei SMS die Lösung der Verbindung von Siemens / VA Tech zu SMS in wettbewerblich relevanter Hinsicht auch für den elektrischen Metallurgieanlagenbau bewirkt. Deshalb kann auch im elektrischen Metallurgieanlagenbau ausgeschlossen werden, dass durch diese Beteiligung und die damit verbundenen [...] Informationsrechte eine erhebliche Behinderung des Wettbewerbs als Folge des Zusammenschlusses zwischen Siemens und VA Tech eintritt. Eine de facto gelöste Verbindung zwischen Siemens und SMS hat außerdem die wettbewerblich positive Wirkung der Verschärfung des Wettbewerbs zwischen Siemens und SMS.

- Schlussfolgerung

(371) Bei einer Gesamtbetrachtung der Angaben zu den Wettbewerbern und der Marktstruktur sowie speziell der Ausschreibungsanalyse ergibt sich deshalb auch unter Berücksichtigung der Minderheitsbeteiligung von Siemens an dem Konkurrenten SMS, dass der Zusammenschluss auf dem genannten Markt oder den genannten Märkten des elektrischen Metallurgieanlagenbaus (Level 0-2, Eisen/Stahl) zu keiner Begründung einer marktbeherrschenden Stellung oder einer anderweitigen erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs führen wird.

(2) Mögliche Level 1 und 2 Automatisierungsmärkte

(372) Die Marktuntersuchung hat bestätigt, dass Level 1 und 2-Softwarelösungen von Wettbewerbern für relevante Indikatoren von Marktstärke gehalten werden.²³⁰

(373) Festzuhalten ist, dass sich [...] [VAI] selbst durchaus in einer technologischen Führungsrolle auf solchen möglichen Automatisierungsmärkten [...] [sieht].²³¹

(374) Jedoch gilt auch in diesen möglichen Märkten, dass eine ausreichende Anzahl leistungsfähiger Wettbewerber im Markt verbleiben. SMS folgte VAI in der Entwicklung der Automatisierungstechnologie für den Metallurgieanlagenbau mit einiger Verspätung, jedoch mit heute ebenfalls eindeutiger Wachstumsstrategie bei hoher Wachstumsgeschwindigkeit.²³² Daneben zählt als drittes im mechanischen Anlagenbau führendes Unternehmen noch Danieli, das seine Automatisierungsaktivitäten ebenfalls stark ausgeweitet hat, zu den wichtigen Anbietern von Level 1 und 2 Automatisierungstechnologie. Der Kommission liegen außerdem Hinweise auf die technologische Leistungsfähigkeit bzw. Forschungsanstrengungen von Alstom²³³, ABB und TMEIC-GE²³⁴ vor. Daneben gibt es noch eine Reihe weiterer Anbieter, die vor allem im Bereich von Level 1, in das geringere Eintrittsschranken als in Level 2 bestehen, oder in Nischenlösungen im Wettbewerb mit den Parteien des Zusammenschlusses stehen.

²³⁰ [...].*

²³¹ [...].* Auch VAI sich als „der führende Anbieter von fortgeschrittenen Automatisierungen für die internationalen Eisen- und Stahl- und Aluminiumindustrien“ (VAI homepage, Broschüre) [...].*

²³² Umsatz Elektrik und Automation (Auftragseingangsplanung) 2002:35 mn, 2003:60mn; 2004:74 mn; 2005: 93 mn; 2006:100mn. [...].*

²³³ [...].* (Beantwortung des Auskunftsersuchens vom 29.03.2005, Anlage 1.1, Folie 12.

²³⁴ [...].*

(375) Die Kommission hat im Rahmen ihrer Marktuntersuchung die Parteien und Wettbewerber gebeten, ihre Referenzzahlen zu verschiedenen Softwaremodulen von Prozessmodellen und Technologischen Regelsystemen für drei Prozessschritte (Stranggießen, Warmwalzen, Kaltwalzen) bekannt zu geben. Neun Firmen haben dieser Aufforderung Folge geleistet, nämlich Toshiba-TMEIC-GE, Andritz, Danieli, SMS, Siemens, VAI, Ingelectric, ABB, und Mino. Da es sich jeweils um ein Bündel von Lösungen pro Prozessschritt handelt und da es teilweise im Ermessen von Kunden steht, ob sie eine bestimmte Einzellösung benötigen oder nicht, sind Aussagen zu einzelnen Lösungen weniger relevant als solche zum Lösungsbündel für einen bestimmten Prozessschritt insgesamt. Die Kommission hat aus diesem Grund die Ergebnisse zu jeweils 6-8 Einzelmodulen pro Prozessschritt zu einem Gesamtergebnis für diesen Prozessschritt aggregiert. Da die Angaben einer Reihe von relevanten Wettbewerbern, darunter jene mindestens eines zweifellos wichtigen Anbieters (Alstom) nicht vorlagen, sind die Prozentzahlen als *absolute Obergrenzen* zu verstehen. *Die tatsächlichen Marktanteile liegen mit Sicherheit niedriger.*

Level 1 und 2 Softwaremodule; Anlagenausstattung, weltweit	Siemens	VAI	Siemens +VAI	Wettbewerber 1	Wettbewerber 2	Wettbewerber 3
Stranggießen	5-10%	35-40%	45-50%	25-30%	15-20%	5-10%
Warmwalzen	15-20%	25-30%	45-50%	25-30%	20-25%	5-10%
Kaltwalzen	30-35%	15-20%	45-50%	15-20%	15-20%	5-10%

(376) Aus der Tabelle ergibt sich in Übereinstimmung mit den übrigen Ergebnissen der Marktuntersuchung, dass die Parteien zwar nach dem Zusammenschluss in den möglichen Level 1 und 2-Automatisierungsmärkten der genannten Prozessschritten die Marktführerschaft erreichen werden, jedoch eine ausreichende Zahl übriger technologisch leistungsfähiger Wettbewerber im Markt verbleibt.

(377) Dies gilt auch für mögliche Märkte für Automatisierungslösungen (Level 1-2) in den nicht in der Tabelle vertretenen Prozessschritten und deshalb zwingend auch in den darüber liegenden Prozessbereichen und schließlich in einem möglichen Gesamtmarkt für Level 1 und 2 Automatisierungslösungen im Eisen- und Stahlbereich. Automatisierungslösungen für den Prozessschritt Bandbehandlung weisen aufgrund der Ergebnisse der Marktuntersuchung mit jenen für den Prozessschritt Kaltwalzen gewisse Ähnlichkeiten auf. Dies trifft auch für die Wettbewerbsverhältnisse zu, hinsichtlich derer in der Marktuntersuchung keine spezifischen Bedenken geäußert wurden. Hinsichtlich Automatisierungslösungen der Eisenerzeugung und Stahlerzeugung wurden von Siemens Informationen vorgelegt, die in eine ähnliche Richtung weisen und das Vorhandensein einer ausreichenden Zahl alternativer Wettbewerber belegen.²³⁵ Automatisierungslösungen für den Sonderbereich Langwalzen wurden im Zuge der Ermittlungen als weniger anspruchsvoll angesehen.

²³⁵ [...] * diesbezügliche Angaben wurden in wichtigen Teilbereichen durch die Aussagen anderer Marktteilnehmer bestätigt.

Außerdem ist in diesem Bereich Danieli Marktführer, weshalb sich in diesem Sonderbereich allgemein keine Bedenken in wettbewerblicher Hinsicht ergeben.

- (378) Kommentare von Kunden, wonach der Zusammenschluss die stärksten Auswirkungen auf den Automatisierungsbereich und hierin speziell auf Level 2 haben wird, jedoch eine ausreichende Anzahl technologisch gleichwertiger Wettbewerber im Markt verbleiben wird, bestätigen diese Ergebnisse. Es wurden auch keine Schlüsseltechnologien festgestellt, die es den Parteien des Zusammenschlusses ermöglichen würden, Wettbewerber von einer erfolgreichen Marktteilnahme auszusperrern.
- (379) Hinsichtlich der Auswirkungen der Beteiligung von Siemens an SMS kann auf das zum Bereich des elektrischen Metallurgieanlagenbaus (Level 0-2; Eisen/Stahl) Gesagte (siehe Randnummern [(368)-(370)]*) verwiesen werden.
- (380) Aus den genannten Gründen kommt es in keinem der möglichen Level 1 und 2 Automatisierungsmärkte des elektrischen Metallurgieanlagenbaus im Bereich Eisen/Stahl zu einer Begründung einer marktbeherrschenden Stellung oder anderweitigen erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs.

(3) Elektrischer Metallurgieanlagenbau für Aluminiumwarmwalzen und Aluminiumkaltwalzen

- (381) Nach Siemens' Ansicht stellt elektrischer Metallurgieanlagebau für Aluminiumwarmwalzen und Aluminiumkaltwalzen keinen separaten relevanten Markt dar, und in der Produktmarktdefinition wurde diese Frage offen gelassen. Aus der Marktuntersuchung der Kommission ergab sich eindeutig, dass es sich bei diesen möglichen Märkten um im Vergleich zum Stahlwalzen sehr kleine Märkte handelt (mit sehr wahrscheinlich deutlich weniger als 10 % des Umsatzes des elektrischen Stahlwalzanlagenbaus). Allein aus dieser Tatsache ergibt sich, dass im Falle von gemeinsamen Stahl- und Aluminiumwalmärkten die schon durchgeführte Analyse der Stahlwalmärkte nicht wesentlich beeinflusst werden könnte. Da jedoch, wie im Folgenden gezeigt wird, auch auf den möglichen Aluminiummärkten selbst kein Wettbewerbsproblem auftritt, ergibt sich dies zwingend. Dies gilt auch für einen möglichen Gesamtmarkt des elektrischen Metallurgieanlagenbaus unter Einschluss von Aluminiumwalzen.
- (382) [*Es folgen Ausführungen zur Siemens-internen Beurteilung des Bereichs Aluminiumwalzen*]*. Jedoch wurde Siemens im Rahmen der Marktuntersuchung der Kommission von verschiedenen Wettbewerbern und Kunden sowohl für Aluminiumwarmwalzen und Aluminiumkaltwalzen als stärkster Anbieter für elektrischen Anlagenbau gesehen.²³⁶
- (383) Für Aluminiumwarmwalzanlagen gibt VAI an²³⁷, dass ABB und TMEIC bedeutende Anbieter solcher Anlagen seien. Andere Lieferanten seien vorhanden (Alstom, ASI Robicon, IAS), jedoch kleiner.

²³⁶ Ergebnisse der Marktuntersuchung, Auswertung der Fragebögen von Phase II.

²³⁷ Vgl. VAI Tech's Antwort auf das Auskunftersuchen der Kommission vom 29.3.2005 (eingelangt am 6.4.2005).

- (384) Hinsichtlich Aluminiumkaltwalzanlagen sind nach Ansicht von VAI ABB und Alstom zu nennen. Für neue Anlagen würden die mechanischen Anbieter (Achenbach, Fata Hunter, SMS) ihre eigenen Automatisierungssysteme anwenden. IAS, obwohl ein kleinerer Anbieter, werde im Markt aktiver. Hinsichtlich der technologischen Regelsysteme für Aluminiumfolienwalzwerke sieht sich VAI als Marktführer, jedoch gebe es eine Reihe ernsthafter Wettbewerber, vor allem ABB.
- (385) Der Bau von Aluminiumwarmwalzwerken ist VAI zufolge ein eher kleiner Bereich.²³⁸ [...] *²³⁹ In seinen öffentlichen Aussagen sieht VAI sich als weltweit führend in der Modernisierung und Automatisierung von Aluminiumwalzwerken.²⁴⁰
- (386) Die überwiegende Anzahl von Kunden sehen die Auswirkungen des Zusammenschlusses auf den Bereich der elektrischen Anlagenerrichtung von Aluminiumwarm- und -kaltwalzanlagen als unproblematisch an. Die beiden Parteien werden zwar häufig unter den führenden Anbietern prominent genannt. Jedoch haben auch eine Reihe weiterer Unternehmen Ausschreibungen gewonnen.
- (387) Auch wenn es Eintrittsbarrieren in den Aluminiumbereich gibt, so sind diese doch deutlich geringer für zwei Gruppen von Anbietern, nämlich einerseits spezialisierte oder nicht spezialisierte Anbieter von mechanischen Aluminiumanlagen wie Fata Hunter, Achenbach, Mino (als kleinere Anbieter, könnte es für diese Unternehmen jedoch leichter sein, für kleinere Anlagen zu bieten) sowie SMS, das auch für größere Projekte leistungsfähig ist; und andererseits Unternehmen, die bereits im Stahlbereich Level 1 und 2 Automatisierung anbieten (vor allem in den Prozessschritten des Warm- und Kaltwalzens).
- (388) Bei Aluminiumkalt- und -folienwalzstrassen besteht kein Wettbewerbsproblem, da in diesem Bereich, in dem auch kleinere Anlagengrößen üblich sind, eine ausreichende Anzahl von Wettbewerbern zur Verfügung steht.
- (389) Bei Aluminiumwarmwalzstrassen sind die Eintrittsschwellen höher und liegen vor allem im Bereich der Technologischen Regelsysteme und der Prozessmodelle. (d.h. möglichen Level 1 und 2 Submärkten). Kleinere Anbieter scheinen Probleme zu haben, diese technologischen und größenmäßigen Barrieren zu überwinden, auch wenn sie von manchen Nachfragern als mögliche Alternativen genannt werden. Bei entsprechender Förderung seitens der sehr konzentrierten Nachfragerseite, der durchaus eine gewisse Käufermacht zugeschrieben werden kann, können sich kleinere Anbieter jedoch auch für Aufgaben im Aluminiumwarmwalzbereich qualifizieren.
- (390) Hauptquelle des Wettbewerbs zu den Parteien des Zusammenschlusses sind die großen Elektroanbieter im Stahlbereich wie TMEIC-GE, ABB und Alstom. Alle diese Anbieter haben Erfahrung im Aluminiumbereich. Nicht alle verfügen zwar notwendigerweise bereits über ausgereifte spezielle Level-2-Prozessmodelle. Bei

²³⁸ Dass die elektrischen Aluminiumwalzmärkte im Verhältnis zu den Stahlwalzmärkten ein relativ kleinem Gesamtvolumen aufweisen, wurde auch durch andere Aussagen bezüglich getätigter Umsätze in diesen Märkten bestätigt.

²³⁹ Vgl. VAI Tech's Antwort auf das Auskunftsersuchen der Kommission vom 29.3.2005 (eingelangt am 6.4.2005).

²⁴⁰ "VAI is the world leader in the Modernisation and *Automation* of Aluminium Rolling Mills", VAI verweist auf spezielle Regelsysteme; 28 Warmwalzanlagen; 58 Kaltwalzanlagen; 72 Folienwalzanlagen in 10 Jahren. (Homepage, Brochures).

TMEIC-GE ist außerdem zu bedenken, dass es selten in Europa erfolgreich geboten hat. Jedoch gibt es darüber hinaus eine Reihe von Unternehmen, die als mögliche Markteintretende genannt und für glaubwürdig befunden wurden, beziehungsweise für die es Anzeichen gibt, dass ein solcher Eintritt bereits erfolgt. Dies sind konkret SMS, Achenbach und IAS. Da IAS und Achenbach relativ kleine Unternehmen sind, ist SMS von diesen Unternehmen als das chancenreichste einzustufen. Mit aktiver Förderung seitens eines großen Nachfragers ist zu erwarten, dass SMS in der Lage ist, innerhalb relativ kurzer Zeit in diesen Markt erfolgreich einzusteigen.

- (391) Hinsichtlich der Auswirkungen der Beteiligung von Siemens an SMS kann auf das zum Bereich des elektrischen Metallurgieanlagenbaus (Level 0-2; Eisen/Stahl) Gesagte (Rdnrn. [(368)-(370)]*) verwiesen werden.
- (392) Aus den genannten Gründen führt der vorgeschlagene Zusammenschluss in keinem der beiden betroffenen Aluminium-Metallurgieanlagenbaumärkte zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung oder einer anderweitigen erheblichen Beeinträchtigung wirksamen Wettbewerbs.

(4) IT-Lösungen für Anlagenlogistik/MES/Level 3

- (393) In diesem relativ jungen und verhältnismäßig stark wachsenden Bereich führt das Vorhaben zu keinen wettbewerblichen Bedenken. Festzuhalten ist auch, dass der Bereich verhältnismäßig klein ist und im Volumen nicht über [5-10]*% des Gesamtmarktvolumens für elektrischen Metallurgieanlagenbau hinausgeht²⁴¹, und dass deshalb für die Betrachtung eines Gesamtmarkts für elektrischen Metallurgieanlagebau die Einbeziehung oder Ausklammerung dieses Bereiches keinen wesentlichen Unterschied machen kann. Zwingend ergibt sich die Abwesenheit von Wettbewerbsproblemen in einem Gesamtmarkt für elektrischen Metallurgieanlagebau jedoch erst aufgrund der Tatsache, dass auch im möglichen Segment (bzw. möglichen eigenständigen Markt) für IT-Lösungen für Anlagenlogistik/MES/Level 3 kein Wettbewerbsproblem besteht.
- (394) Zwar bieten sowohl Siemens als auch VA Tech Lösungen auf diesem möglichen Produktmarkt an, jedoch sind diese Lösungen zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch in einer relativ frühen Phase ihrer Entwicklung. Bezüglich eines solchen Marktes wurden in der Marktuntersuchung der Kommission von Marktteilnehmern keinerlei Bedenken geäußert. Es gibt vorläufig nur geringe Zutrittsschwellen in diesen Markt sowie, bedingt durch das prognostizierte Marktwachstum, deutliche Investitionsanreize für Wettbewerber. Die Anzahl von aktuellen und potentiellen Wettbewerbern ist ausreichend, da auch die Wettbewerber der Parteien des Zusammenschlusses in den übrigen elektrischen Metallurgieanlagebaumärkten an solchen Lösungen arbeiten und der Markt darüber hinaus auch für Firmen der allgemeinen Steuerungstechnik und allgemeiner Logistikhösungen zugänglich ist.
- (395) Es kommt daher in einem möglichen Markt für IT-Lösungen für Anlagenlogistik/MES/Level 3 zu keiner erheblichen Beeinträchtigung wirksamen Wettbewerbs, insbesondere durch die Begründung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung.

²⁴¹ [...]*.

(5) Schlussfolgerung zu einem möglichen Gesamtmarkt des elektrischen Metallurgieanlagenbaus unter Einschluss aller obigen Teilmärkte

(396) Da in keinem der möglichen Teilmärkte eines Gesamtmarkts für elektrischen Metallurgieanlagenbaumarkts ein Wettbewerbsproblem festgestellt werden konnte, gilt dies zwingend auch für einen möglichen Gesamtmarkt, und es kommt auf einem solchen Markt als Folge des Zusammenschlusses zu keiner Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung oder anderweitigen erheblichen Beeinträchtigung wirksamen Wettbewerbs.

(6) Ergänzende Überprüfung möglicher nicht-horizontaler Effekte

(397) Durch den angemeldeten Zusammenschluss kommt es zu einer Integration von Anbietern einerseits des elektrischen (Siemens, VAI) und andererseits des mechanischen (VAI) Anlagenbaus. Es ist daher zu untersuchen, ob sich daraus wettbewerbsbehindernde Effekte für den elektrischen Metallurgieanlagenbau ergeben.

(398) Diese Frage ist jedoch zu verneinen. Auch wenn VAI bislang als Auftraggeber für andere Unternehmen des elektrischen Metallurgieanlagenbaus fungierte (z.B. im Bereich von Antriebslösungen oder von Level 0-Stromversorgung), kann daraus nicht gefolgert werden, dass diese Sublieferanten VAIs durch die wahrscheinliche Verschiebung dieser Subaufträge zu Siemens als selbständige Anbieter auf den Märkten des elektrischen Metallurgieanlagenbaumarkts ausscheiden werden. Einerseits gibt es weiterhin eine große Zahl getrennter Ausschreibungen (und Vergaben) für elektrischen und mechanischen Anlagenbau und sogar Aufträge die nur die Elektrik einer Anlage betreffen. In diesen ist ein elektrischer Anlagenbauer auch ohne Verbindung zu einem mechanischen Anlagenbauer in vollem Umfang wettbewerbsfähig. Zweitens steigt durch die erfolgte Lockerung und sichere Beendigung der Verbindung zwischen Siemens und SMS die Wahrscheinlichkeit, dass SMS in verstärktem Ausmaß eine Belieferung durch andere elektrische Sublieferanten als Siemens anstreben wird. Drittens verbleiben weitere primär mechanische Anbieter (wie etwa Danieli, MHI, Achenbach, Andritz) als mögliche Kunden im Markt. Viertens stünde es auch Wettbewerbern offen, in verstärktem Ausmaß, wie dies von Siemens in der Vergangenheit mit ersten Erfolgen versucht wurde, eine Generalunternehmerschaft von kombinierten mechanischen und elektrischen Aufträgen anzustreben.

(399) Als Folge des Zusammenschlusses kann es auch zu keinen wettbewerbsrechtlich relevanten „Lock-in“- bzw. sonstigen Abschottungseffekten innerhalb des elektrischen Metallurgieanlagenbaus oder zwischen dem elektrischen Metallurgieanlagenbau und vor- oder nachgelagerten Märkten kommen. Zunächst ist darauf hinzuweisen, dass eine deutliche Mehrheit der Kunden des elektrischen Industrieanlagenbaus betont hat, dass sie bei Modernisierungen oder Erweiterungen den Auftrag nicht notwendigerweise an den ursprünglichen Elektrik-Ausrüster vergeben. Dies spricht dagegen, dass Hersteller derzeit in einem relevanten Ausmaß den Verkauf eines Produktes an den Verkauf eines anderen (Erweiterungs-, Modernisierungs-) Produktes binden können. Da es als Folge des Zusammenschlusses auch zu keiner marktbeherrschenden Stellung in einem möglichen Markt des elektrischen Metallurgieanlagenbaus oder einem vor- oder nachgelagerten Markt kommt, können solche Effekte auch nicht als Folge des Zusammenschlusses entstehen. Sollten Anbieter, etwa die Parteien, tatsächlich eine solche Strategie verfolgen, wäre es Kunden, wenn dies zu ihrem Nachteil wäre, jedenfalls möglich,

darauf durch Verschiebung ihrer Nachfrage zu einem anderen Anbieter zu reagieren.²⁴²

- (400) Es kommt daher auch aufgrund hypothetisch denkbarer nicht-horizontaler Effekte auf keinem Markt des elektrischen Metallurgieanlagenbaus als Folge des Zusammenschlusses zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung oder sonst einer erheblichen Beeinträchtigung wirksamen Wettbewerbs.

c) Metallurgieanlageninstandhaltung und –service

- (401) Auch in diesem Markt überschneiden sich die Aktivitäten von Siemens und VA Tech. Die Marktuntersuchung der Kommission ergab jedoch keine Hinweise auf Wettbewerbsprobleme im Markt für Metallurgieanlageninstandhaltung und –service. Die Eintrittsschwellen in diesen Markt sind deutlich niedriger als jene in die Märkte des elektrischen und mechanischen Anlagenbaus. Eine ausreichende Anzahl von lokalen Wettbewerbern ist im Bereich Instandhaltung, Service und Wartung von Metallurgieanlagen tätig. Auch sind die Kunden des Metallurgieanlagenbaus teilweise selbst in der Lage, solche Arbeiten durchzuführen.
- (402) Es kommt daher auf diesem Markt als Folge des Zusammenschlusses zu keiner Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung oder anderweitigen erheblichen Beeinträchtigung wirksamen Wettbewerbs.

d) Elektrischer Industrieanlagenbau in anderen Branchen

- (403) VA Tech ist im sonstigen (nichtmetallurgischen) elektrischen Industrieanlagenbau nicht wie im metallurgischen Industrieanlagenbau (hauptsächlich) über sein Tochterunternehmen VAI sondern ausschließlich über sein Tochterunternehmen Elin EBG tätig. Elektrische Anlagen werden vor allem für Anlagen der Fahrzeugindustrie, von Öl/Gas, Chemie, Pharma, Papier, Zement, Glas/Steine/Erden sowie Nahrungs- und Genussmittel hergestellt
- (404) Siemens ist vor allem in den Bereichen Öl/Gas, Chemie, Pharma, Papier, Zement, Glas/Steine/Erden sowie Nahrungs- und Genussmittel tätig.
- (405) Der geplante Zusammenschluss ist unter keiner möglichen Produktmarktdefinition (d.h. weder als mehrere Branchen übergreifender Markt oder als getrennter Markt pro Branche) in wettbewerblicher Hinsicht bedenklich.
- (406) In geographischer Hinsicht kommt es, bedingt durch die starke Fokussierung von Elin EBG auf Österreich, nach Angaben von Siemens lediglich in diesem Mitgliedstaat zu nennenswerten Überschneidungen mit gemeinsamen Anteilen, die in technischer Hinsicht zu einem betroffenen Markt führen könnten.
- (407) Kunden in Österreich, welche von der Kommission befragt wurden, haben keine wettbewerbsrechtlich relevanten Bedenken geäußert. Es wurde weit überwiegend die Ansicht vertreten, dass der Wegfall von VA Tech als Anbieter zwar die Anzahl der Wettbewerber reduzieren würde, jedoch ausreichend übrige Wettbewerber im Markt

²⁴² Dadurch würde auch die Wirtschaftlichkeit einer solchen Strategie für die Anbieter in Frage gestellt.

tätig seien bzw. es den nachfragenden Industrieunternehmen auch möglich sei, Markteintritte weiterer Anbieter in Österreich zu erwirken.²⁴³

(408) Unter der Annahme räumlich weiterer gefasster, über Österreich hinausgehender Märkte (etwa für einzelne möglicherweise spezialisiertere Branchen) hat der Zusammenschluss nur geringe Auswirkungen. Es wurden diesbezüglich keine für die gegenständliche Prüfung wettbewerbsrechtlich relevanten Bedenken geäußert

(409) Es kommt daher als Folge des Zusammenschlusses auf keinem Markt des (sonstigen) Industrieanlagenbaus zu einer erheblichen Beeinträchtigung wirksamen Wettbewerbs, insbesondere durch die Begründung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung.

e) Zusammenfassung zu den elektrischen Metallurgieanlagenbaumärkten sowie zu den Märkten/dem Markt für elektrischen Industrieanlagenbau in nichtmetallurgischen Branchen

(410) Das angemeldete Vorhaben führt aus den genannten Gründen in keinem der betroffenen elektrischen Metallurgieanlagenbaumärkte oder dem Markt/den Märkten für Industrieanlagenbau in nichtmetallurgischen Branchen zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung oder einer anderweitigen erheblichen Beeinträchtigung wirksamen Wettbewerbs.

F. NIEDERSPANNUNGSSCHALTANLAGEN

1. Relevante Produktmärkte

(411) Siemens wie auch VA Tech stellen Niedervolt- oder Niederspannungsschaltanlagen (NV-Schaltanlagen) her. Während Siemens die Komponenten für NV-Schaltanlagen selbst herstellt, kauft VA Tech diese von Drittfirmen, darunter auch Siemens, zu und integriert diese in ihre NV-Schaltanlagen. NV-Schaltanlagen dienen der Einspeisung und Verteilung von elektrischer Energie in und auf an sie angeschlossene elektrische Verbraucher sowie dem Schutz und der Steuerung dieser Verbraucher. NV-Schaltanlagen enthalten als Hauptkomponenten Leistungs- und Lasttrennschalter, speicherprogrammierbare Steuerungen und Verbraucherabzweige. Leistungs- und Lasttrennschalter wurden in der Entscheidung *Schneider/Legrand* noch weiter in drei hinsichtlich des Produktmarktes zu unterscheidende Typen von Niederspannungstrennschaltern unterteilt, nämlich in ACB, MCB und MCCB Niederspannungstrennschalter.

(412) Von Marktteilnehmern wurde die Ansicht vertreten, dass je nachdem, welcher dieser Leistungs- und Lasttrennschalter in einer NV-Schaltanlage eingebaut ist, drei getrennte Produktmärkte für Niederspannungsschaltanlagen vorliegen. Diese seien *Hauptniederspannungsschaltanlagen* („*main LV switchboard*“), die einen „Air Circuit Breaker“ (ACB-Trennschalter) enthalten, *Zwischen- oder Unterverteiler* („*intermediary distribution panel*“), die einen Moulded Case Circuit Breaker (MCCB-

²⁴³ Zu verweisen ist hierbei auf die Diskussion des Technischen Generalunternehmers für Gebäudetechnik (bzw. nichtindustriellen Anlagenbau) in dieser Entscheidung. Die Wettbewerbsverhältnisse im industriellen Anlagenbau in Österreich sind ähnlich den dort dargestellten mit dem Zusatz, dass im industriellen Anlagenbau mit ABB ein weiterer Wettbewerber in Österreich tätig ist.

Trennschalter) enthalten und *End- oder Kleinverteiler* („*final distribution panel*“), die einen „Miniature Circuit Breaker“ (MCB-Trennschalter) enthalten. Es kann jedoch dahin gestellt bleiben, ob diese drei NV-Schaltanlagen eigenständige Produktmärkte darstellen, da sich die wettbewerbliche Beurteilung auch bei Annahme getrennter Produktmärkte nicht ändert.

(413) Ein Wettbewerber vertrat die Ansicht, dass neben den drei Leistungs- und Lasttrennschaltern auch Stromschienenverteiler („*busways*“) einen eigenständigen Produktmarkt darstellen. Stromschienen transportieren und verteilen ebenso wie starkstromführende Kabel den Strom in Gebäuden und Betrieben von den Mittelspannungsschaltanlagen über die NV-Schaltanlagen zum Endverbraucher. Das Bundeskartellamt hat in einer Entscheidung aus dem Jahre 2004 festgehalten, dass Stromschienenverteiler Teil des einheitlichen Marktes für „Stromschienenverteiler und starkstromführende Verkabelung (Kabel einschließlich Kabelträgersysteme)“ sind.²⁴⁴ Es braucht hier jedoch nicht entschieden zu werden, ob dies hier der Fall ist, da sich die wettbewerbliche Beurteilung auch bei Annahme eines eigenständigen Marktes für Stromschienen nicht ändert.

(414) Weitere Komponenten von Niederspannungsschaltanlagen sind Speicherprogrammierbare Steuerungen („SPS“) und Verbraucherabzweige:

(i) Über die SPS werden in einer Anlage Befehlssequenzen erteilt, mit denen die restlichen Komponenten in der Schaltanlage gesteuert werden. SPS sind insoweit elektronische Steuerungen, bei denen Steuerungsabläufe in einer Programmiersprache festgelegt sind. Nach Ansicht von Siemens sind SPS nicht nach branchenbezogenen Anwendungen zu unterteilen. Der einzige Bereich, in dem die Marktuntersuchung der Kommission vereinzelte Hinweise auf möglicherweise bestehende branchenspezifische Anwendungen ergab, ist der Einsatz solcher SPS im Zusammenhang mit der Automatisierung von Metallurgieanlagen. Es ist für die Zwecke dieser Entscheidung jedoch nicht erforderlich, die Frage eines separaten Produktmarkts für SPS im Automatisierungsbereich von Metallurgieanlagen (auch als Automatisierungsplattformen bezeichnet) zu entscheiden.

(ii) Verbraucherabzweige dienen dem Schützen und Schalten von elektrischen Verbrauchern (z.B. Motoren) und bestehen ihrerseits aus Komponenten der Schutztechnik (Motorschutzschalter, Überlastrelais) und aus einem Schaltgerät. Eine diesbezügliche weitere Produktmarktunterteilung ist jedoch nicht erforderlich, da Hersteller üblicherweise die gesamte Produktpalette anbieten und Verbraucher überwiegend jeweils ein komplettes Paket von einem Hersteller beziehen.

2. Räumliche Märkte

(415) Nach Auffassung von Siemens war der Markt für NV-Schaltanlagen traditionell national geprägt. Inzwischen fände der Wettbewerb sowohl bei den einzelnen Komponenten als auch bei NV-Schaltanlagen EWR-weit statt. Hinsichtlich der Komponentenebene verweist Siemens hierzu allgemein auf die Abwesenheit von

²⁴⁴ Entscheidung des Bundeskartellamtes in der Sache Siemens/Moeller, Gesch.-Z. B-7, 36-04, <http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/Fusion/Fusion04/B7-36-04.pdf>, Rn.11.

technischen oder rechtlichen Handelsbarrieren sowie auf die geringen Transportkosten. Hinsichtlich der Komponenten für die elektrische Installationstechnik merkt Siemens allerdings an, dass die Kommission in ihrer Entscheidung *Schneider/Legrand*²⁴⁵ zu dem Schluss kam, dass derartige Komponenten auf nationaler Ebene gehandelt werden und der Markt /die Märkte für solche Komponenten national abzugrenzen sei / seien.

(416) Niederspannungsschaltanlagen werden oft nach Kundenwünschen gefertigt. Daher wurde von vielen Kunden die Bedeutung nationaler Wettbewerbsfaktoren betont, vor allem die Bedeutung und Erfordernis der Kundennähe, um rasch auf die speziellen Wünsche von Kunden eingehen zu können. Von vielen Befragten wurden daher starke und technisch kompetente nationale Niederlassungen als Mindestanforderung für die erfolgreiche Markttätigkeit gewertet, nicht selten wurden sogar nationale Produktionsanlagen für erforderlich gehalten. Da aber auch bei Abgrenzung nationaler Märkte durch die Übernahme der VA Tech durch Siemens keine erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs zu erwarten ist, kann die Frage des relevanten geographischen sowohl für Komponenten als auch fertig bestückte NV-Schaltanlagen offenbleiben.

3. Wettbewerbliche Beurteilung

(417) Bei Annahme eines EWR-weiten Marktes läge gemäß Siemens kein betroffener Markt für NV-Schaltanlagen vor, da Siemens und VA Tech gemeinsam nur auf einen Marktanteil von [2-5]*% kämen. Bei nationaler Marktabgrenzung wäre Österreich ein horizontal betroffener Markt. Der gemeinsame Marktanteil beträgt nach Angaben von Siemens im Jahre 2003 [20-30]*% (Siemens [5-10]*%, VA Tech [10-15]*%) bei einem Marktvolumen von [50-60]*Mio. EUR.

(418) Die Marktuntersuchung hat jedoch ergeben, dass der tatsächliche gemeinsame Marktanteil bei einem ähnlichen Gesamtvolumen von [50-60]* Millionen EUR höher liegt. Demnach kämen Siemens und VA Tech zusammen auf [...] (Siemens [2-5]*%, VA Tech [...]*). Hauptwettbewerber sind Mehler mit [30-40]*% und Moeller mit [20-30]*%. Weitere Wettbewerber sind Schneider Electric und Sprecher Automation.

(419) Nimmt man getrennte Märkte für NV-Schaltanlagen an, die als Haupt-, Unter- oder Endverteiler fungieren, so gibt es nur bei Haupt-, nicht aber bei Unter- und Endverteilern Überschneidungen. Bei Hauptverteilern (ACB) läge der gemeinsame Marktanteil von Siemens und VA Tech bei [...] (Siemens [10-15]*%, VA Tech [...]*). Marktführer bliebe Mehler mit [40-50]*% vor Moeller mit [20-30]*%.

(420) Siemens produziert und liefert alle wichtigen Komponenten, die für die Bestückung und den Zusammenbau einer NV-Schaltanlage benötigt werden. Dazu gehören neben den drei Trennschaltern ACB, MCCB und MCB auch Stromschienen. VA Tech kauft alle Komponenten bei verschiedenen Lieferanten zu. Da Siemens und VA Tech zusammen mehr als 25 % des österreichischen Marktes für den nachgelagerten Markt der NV-Schaltanlagen haben, ist dieser vertikal betroffen. Die Marktuntersuchung hat jedoch ergeben, dass Siemens im Jahre 2003 weder im EWR noch in Österreich bei einem der drei Leistungs- und Lasttrennschalter einen Marktanteil von mehr als 15-20 % erreichte. Klarer Marktführer in Österreich bei ACBs und MCCBs ist Schneider

²⁴⁵ COMP/M.2283 - Schneider/Legrand.

Electric, bei MCBs Moeller. Die Gefahr einer Markabschottung ist daher unwahrscheinlich, zumal bei einer solchen Strategie Anbieter aus den benachbarten Ländern wie Deutschland oder die Tschechische Republik ihre regionale Präsenz nach Österreich ausweiten könnten.

- (421) Stromschienen bietet Siemens erst seit 2004 in größerem Ausmaß an, als Siemens das Geschäft mit Stromschienen von Moeller übernahm.²⁴⁶ Auf dem von Siemens propagierten Gesamtmarkt für Stromschienen und starkstromführende Kabel käme Siemens in Österreich nur auf einen Marktanteil von weniger als [5-10]*%. Auf einem separaten Markt für Stromschienen, so das Ergebnis der Marktuntersuchung, hatte Siemens im Jahre 2003 einen Marktanteil von [20-30]*%, gefolgt von Schneider Electric mit 20-25 % und kleineren Anbietern wie EAE Elektrik und Pogliano. Auf Grund dieser Marktanteile, dem Vorhandensein glaubwürdiger Wettbewerber und der Möglichkeit von Anbietern aus Nachbarländern, in den österreichischen Markt einzutreten, falls die Preise stiegen, erscheint auch hier die Gefahr einer Markabschottung sehr unwahrscheinlich.
- (422) Hinsichtlich Speicherprogrammierbarer Steuerungen in der Automatisierung von Metallurgieanlagen (Automatisationsplattformen) ist festzustellen, dass hier sowohl Siemens als auch VA Tech als Anbieter tätig sind, wobei VAI jedoch die Hardware nicht selbst herstellt und die Software dieser Automatisierungsplattformen gemeinsam mit dritten Unternehmen entwickelt hat. Es ist jedoch nicht erforderlich zu entscheiden, ob ein eigener horizontal oder vertikal betroffener Markt vorliegen könnte, da es in jedem Fall ausreichende Alternativen zu den Produkten der beiden Anbieter²⁴⁷ gibt und insoweit alle wesentlichen Anbieter von Metallurgieanlagenautomatisierung über vergleichbare Produkte verfügen: SMS Demag (X-Pact), Alstom (Alspa, vormals Logidyn), ABB (Industrial IT), TMEIC (Toshiba V- Series), Ingelectric (Sisteam OCS), Rockwell Automation (Automax), Danieli (HiPac).
- (423) In den übrigen Anwendungsbereichen von SPS gibt es keine horizontalen Überschneidungen. Auch dort können keine Abschottungseffekte zu vertikal betroffenen Bereichen (wie Niederspannungsschaltanlagen oder Steueranlagen von Energieerzeugung, -übertragung und -verteilung) auftreten, da Wettbewerber der Parteien, die nicht über eigene SPS verfügen, von einer ausreichenden Anzahl anderer Anbieter wie Schneider Electric, Rockwell, Omron, Mitsubishi, B&R, Beckhoff, Moeller oder ABB beziehen können.
- (424) Dies gilt aus den gleichen Gründen (keine horizontalen Überschneidungen, ausreichende Zahl und Stärke der Wettbewerber) auch für Verbraucherabzweige. Wichtige Wettbewerber hier sind Schneider Electric, Moeller, ABB, Rockwell, GE und Lovato.
- (425) Zusammenfassend ist daher nicht zu erwarten, dass Siemens nach der Übernahme der VA Tech in der Lage wäre, wirksamen Wettbewerb auf dem österreichischen oder einem sonstigen nationalen oder EWR-weiten Markt für NV-Schaltanlagen und den dazu benötigten Komponenten erheblich zu behindern.

²⁴⁶ Entscheidung des Bundeskartellamtes in der Sache Siemens/Moeller, Gesch.-Z. B-7, 36-04, <http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/Fusion/Fusion04/B7-36-04.pdf>.

²⁴⁷ Siemens: Simatic S7 und Simatic TDC; VA Tech: Vantage. [...]*

G. GEBÄUDETECHNIK UND GEBÄUDEMANAGEMENT

G1. GEBÄUDETECHNIK

1. Relevante Produktmärkte

(426) Siemens und VA Tech sind im Bereich der Gebäudetechnologie tätig, die nach der Auffassung von Siemens in drei Ebenen zu gliedern ist, nämlich die Komponentenebene, die Systemebene und die Anlagenebene. Siemens geht davon aus, dass es zwar Märkte für Facility Management gebe (siehe hierzu Abschnitt G2.), sonstige Serviceleistungen jedoch dem jeweiligen Primärmarkt zuzurechnen seien²⁴⁸. Komponenten und Systemebene seien nach Anwendungsgebiet getrennt. Auf Komponentenebene seien vor allem die Bereiche elektrische Installationstechnik, Sicherheitstechnik, Leittechnik sowie HKLS (Heizung, Klima, Lüftung, Sanitär) zu unterscheiden, auf Systemebene sei zwischen Sicherheitstechnik und Leittechnik zu unterscheiden. Auf der Anlagenebene schließlich sei zwischen elektrischer und mechanischer Anlagenerrichtung zu trennen.

a) Komponentenebene

(427) Auf der Komponentenebene überschneiden sich die Aktivitäten von Siemens und VA Tech nicht²⁴⁹, da VA Tech in diesem Bereich nicht tätig ist. Jedoch liegen mögliche vertikal betroffene Komponentenmärkte vor. Siemens unterscheidet auf der Komponentenebene zwischen drei betroffenen Bereichen: Komponenten für die Gebäudeleittechnik, sicherheitstechnische Komponenten sowie Komponenten für die elektrische Installationstechnik.

(1) Gebäudeleittechnik

(428) Unter Gebäudeleittechnik versteht man das Messen, Steuern, Regeln und Bedienen von Heizung, Lüftung und Klimatisierung und anderen technischen Einrichtungen (nicht jedoch die gesteuerten Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage selbst, die dem Bereich HKLS angehören, auf dem keine der Beteiligten aktiv ist). Die Kommission teilt aufgrund der Ergebnisse der Marktuntersuchung die Ansicht Siemens', dass zumindest ein getrennter Produktmarkt der Komponenten im Bereich Gebäudeleittechnik besteht. Eine weitere mögliche Untergliederung in einzelne Komponenten der Gebäudeleittechnik kann für die Zwecke dieser Entscheidung offen bleiben.

(2) Sicherheitstechnik

²⁴⁸ Die Marktuntersuchung hat keine hiervon abweichenden Ergebnisse erbracht.

²⁴⁹ Für Komponenten in dem Sonderbereich der Niederspannungsschaltanlagen siehe oben Abschnitt F.

(429) Hinsichtlich des von Siemens vorgeschlagenen Marktes für Komponenten der Sicherheitstechnik ist anzumerken, dass aufgrund der Ergebnisse der Marktuntersuchung durch die Kommission zumindest eine Trennung in die Bereiche *Brandschutz* sowie *Zugangssicherung/Einbruchssicherung* vorzunehmen ist. Eine weitere mögliche Untergliederung kann für die Zwecke dieser Entscheidung offen bleiben.

(3) Elektrische Installationstechnik

(430) Im Bereich der Komponenten für die elektrische Installationstechnik unterscheidet Siemens zwischen Niederspannungsschaltanlagen einerseits und allen übrigen elektrischen Niederspannungsprodukten wie Schaltern, Steckdosen, Bussystemen und Kabeln. Mit Ausnahme der Komponenten der Bussysteme, hinsichtlich derer es im Zuge der Marktuntersuchung der Kommission Hinweise gab, dass sie einen eigenen Markt bilden, kann die Marktabgrenzung der genannten übrigen elektrischen Niederspannungsprodukte für die Zwecke dieser Entscheidung offen bleiben.

b) Systemebene

(431) Auf der Systemebene kommt es zu Überschneidungen in den Bereichen Leittechnik und Sicherheitstechnik, wobei Sicherheitstechnik zumindest in Brandschutz und Intrusionsschutz / Zugangskontrolle aufzugliedern ist.²⁵⁰ Auf der Systemebene wird von so genannten Systemintegratoren aus den oben behandelten Einzelkomponenten ein elektrisches Funktionssystem zusammengestellt, das auf die jeweiligen Bedürfnisse spezifischer Anwender zurechtgeschnitten ist.

(432) Obwohl die genannten Bereiche auf der Systemebene möglicherweise noch weiter zu untergliedern sind, ist es für die Zwecke dieser Entscheidung ausreichend, zwischen getrennten relevanten Produktmärkten für Brandschutzsysteme, Zugangssicherungs-/ Einbruchssicherungssysteme und Leittechniksysteme zu unterscheiden.

c) Anlagenebene

(433) Die Anlagenebene umfasst nach Ansicht von Siemens insbesondere die systemübergreifende elektrische Anlagenerrichtung („*electrical contracting*“) durch einen Unternehmer. Die elektrische Gesamtanlage umfasse dabei insbesondere die Konzeption und Errichtung der Infrastruktur zur Energieversorgung. Weiterhin gehörten hierzu die Wartung allgemeiner elektrischer Ausrüstung²⁵¹. Da die einzelnen Systeme der Gebäudesicherheits- und -leittechnik (auch als „Gewerke“ bezeichnet) regelmäßig mit der elektrischen

²⁵⁰ Auch wenn es teilweise eine gemeinsame Nachfrage nach Brandschutz und Intrusionsschutz / Zugangskontrolle gibt, ist getrennte Auftragsvergabe üblich. Außerdem beruhen beide Bereiche auf unterschiedlichen gesetzlichen Grundlagen, da insbesondere der Feuerschutz aufgrund gesonderter öffentlicher Vorschriften und Normen erfolgt. Eine weit überwiegende Mehrheit der Marktteilnehmer sah diese beiden Bereiche deshalb als getrennte Produktmärkte an.

²⁵¹ Sofern sie nicht dem Bereich des Facility Management zuzurechnen sind, den Siemens als eigenen Produktmarkt betrachtet, siehe näher Abschnitt G2.

Installationstechnik als Gesamtpaket für die elektrische Anlagenerrichtung ausgeschrieben und vergeben würden, trete der Anbieter der elektrischen Installationstechnik hierbei in der Regel als Errichter der gesamten elektrischen Anlage auf. Seine Funktion sei es, die einzelnen Systeme in die Gesamtanlage zu integrieren und mit Energie zu versorgen sowie die Gesamtverantwortlichkeit für die elektrische Anlage zu übernehmen. Die einzelnen Systeme werden von den Anlagenerrichtern entweder selbst erstellt oder von Subunternehmern bezogen. Auch die einzelnen Produkte der elektrischen Installationstechnik werden regelmäßig zugekauft. Nach der Ansicht von Siemens sind Anlagenebene und Systemebene oft nicht genau zu trennen.

- (434) Als eigener Markt der mechanischen Anlagenerrichtung („*mechanical contracting*“) wird von Siemens die Anlagenerrichtung im nichtelektrischen Bereich HKLS (dessen elektrische Steuerung wie ausgeführt in das getrennte System Gebäudeleittechnik fällt) betrachtet. Dieser Markt umfasse die komplette Wertschöpfungskette, bestehend aus Konzeption, Engineering, Montage, Errichtung, Inbetriebsetzung, Projektmanagement sowie Wartung von heizungs-, lüftungs- climatechnischen sowie sanitären Anlagen.
- (435) Sowohl Siemens (über das Gemeinschaftsunternehmen Siemens-Bacon) als auch VA Tech sind in Österreich im Bereich des elektrischen und des mechanischen Anlagenbaus tätig. VA Tech sieht den Fokus seiner Geschäftstätigkeit im Bereich Gebäudetechnik als „EPC-Contractor“ (EPC = Engineering, Procurement, Contracting), dessen Aufgabe die Integration unterschiedlichster Systeme (Gewerke) sei. Den Bereich HKLS bezieht VA Tech in diese Tätigkeit mit ein. Auch die Marktuntersuchung hat Anhaltspunkte dafür ergeben, dass möglicherweise ein eigener, übergreifender Markt für die Errichtung von elektrischen und mechanischen Gebäudeanlagen²⁵² durch einen gesamtverantwortlichen technischen Generalunternehmer („TGU“) besteht. TGU bieten aus einer Hand eine umfassende technische Ausrüstung von Gebäuden an. Während TGU dabei für die gesamte Planung, Koordinierung und Installation der Gebäudetechnik verantwortlich zeichnen, führen sie oftmals Teile der Installationen nicht selbst aus, sondern ziehen insoweit Subunternehmer heran. Aufträge für TGU werden insbesondere bei größeren Bauprojekten ausgeschrieben.
- (436) Es kann für die Zwecke der vorliegenden Entscheidung letztlich dahingestellt bleiben, ob im Gebäudebereich, wie von Siemens vorgetragen, getrennte Märkte für elektrische Anlagenerrichtung und mechanische Anlagenerrichtung bestehen oder ob es einen eigenen Markt für die Leistungen von TGU gibt, der sowohl den Bereich der elektrischen als auch der mechanischen Gebäudeanlagenerrichtung erfasst.
- (437) In jedem Fall ist zu beachten, dass dieser Markt (diese Märkte) weder nach Auffassung Siemens' noch VA Techs den Bereich der *ziviltechnischen Planung und Ausführung* von Gebäuden umfasst (umfassen), in dem die Parteien nicht tätig sind. Dies wurde durch die Marktuntersuchung der Kommission bestätigt.

²⁵² Die diesbezügliche Tätigkeit der Parteien erstreckt sich allgemein auf nicht-industrielle Gebäudeanlagen (neben Wohn- und Bürogebäuden auch etwa Konzerthäuser, Museen, Krankenhäuser und Tunnelanlagen).

2. Relevante geographische Märkte

- (438) Nach Auffassung Siemens' sind sämtliche Märkte in Abschnitt G1. (ausgenommen jener für Komponenten der Installationstechnik) zumindest EWR-weit.
- (439) Hinsichtlich der Komponentenebene verweist Siemens hierzu allgemein auf die Abwesenheit von technischen oder rechtlichen Handelsbarrieren und auf nur seltene Abweichungen von europäischen Standards sowie im Besonderen auf die bestehenden Standards und Normen des Europäischen Komitees für Elektronische Standardisierung („CENELEC“). Hinsichtlich der Komponenten für die elektrische Installationstechnik merkt Siemens allerdings an, dass die Kommission in ihrer Entscheidung Schneider/Legrand²⁵³ zu dem Schluss kam, dass derartige Komponenten auf nationaler Ebene gehandelt werden und der Markt /die Märkte für solche Komponenten national abzugrenzen sei / seien.
- (440) Hinsichtlich der Systemebene trägt Siemens vor, dass die Standardisierung auf Produktebene das EWR-weite Angebot von Systemen erleichtere. In vielen Bereichen seien keine nationalen Zulassungen erforderlich bzw. stellten unterschiedliche Zulassungserfordernisse nur geringe Schranken dar. Kunden kaufen EWR-weit ein, und Anbieter agieren mindestens europaweit. Maßgeschneiderte Systeme seien weltweit einsetzbar, und es bestünden keine regulatorischen Handelshemmnisse.
- (441) Auf der Anlagenebene geht Siemens von einem mindestens EWR-weiten Markt aus, da ein Ausschreibungsmarkt besteht, auf dem die größeren Anbieter von elektrischen Anlagen EWR-weit aktiv sind und ebenfalls Ausschreibungen regelmäßig auf europäischer Ebene stattfinden. Transportkosten sind auf dem elektrischen Anlageerrichtungsmarkt gering. Auch auf der mechanischen Anlagenebene ergeben sich nur klimatisch bedingt Unterschiede, da der Schwerpunkt einmal auf der Heizungs- und einmal auf der Klimaanlage liegt. Dies rechtfertigt nach der Auffassung von Siemens jedoch keine Differenzierung nach Regionen.
- (442) Nach Auffassung der Kommission kann das Bestehen nationaler Märkte auf allen drei Stufen nicht ausgeschlossen werden. Im Gegensatz zur Auffassung von Siemens sind solche sogar wahrscheinlich.
- (443) Bezüglich der Komponentenebene ist auf starke nationale Unterschiede in den Marktanteilen zu verweisen sowie auf die Tatsache, dass der europäische Normungs- und Vereinheitlichungsprozess noch keineswegs abgeschlossen ist. Dies geht auch aus der Anmeldung Siemens' hervor, in der zur Arbeit der [...] * bemerkt wird, dass die Harmonisierungsarbeit zur Bauproduktenrichtlinie derzeit „innerhalb von Arbeitsgruppen [...] * fortgesetzt und intensiviert“ werde. Nach wie vor scheinen deutliche nationale Unterschiede in den Verbrauchsgewohnheiten zu bestehen. Ebenso scheint der Vertrieb der Produkte vorwiegend auf nationaler Ebene zu erfolgen. Dies gilt unbeschadet der Tatsache, dass die Herstellung vieler Komponenten auf übernationaler Ebene erfolgt.

²⁵³ COMP/M.2283 – Schneider/Legrand.

- (444) Bezüglich der Systemebene erbrachte die Marktuntersuchung der Kommission folgendes Ergebnis. Einerseits verwiesen die befragten Marktteilnehmer (Wettbewerber und Kunden) auf den Umstand, dass Systemhersteller und -anbieter vielfach auf transnationaler, EWR-weiter oder sogar darüber hinaus gehender Basis tätig sind. Jedoch wurde ebenfalls darauf hingewiesen, dass die konkrete Zusammenstellung von Systemen oft erst auf nationaler Ebene erfolgt und, vor allem beim Feuerschutz, auch nationalen Vorschriften unterliegt. Neben den überregionalen Anbietern gibt es kleinere nationale Anbieter, die den Wettbewerb auf Systemebene wesentlich mitbestimmen. Auch die Verbrauchernachfrage erfolgt überwiegend auf nationaler Ebene, wobei die Kunden auch der Servicenähe des Anbieters große Bedeutung beimessen. Sowohl auf den mindestens zwei Produktmärkten auf dem Gebiet der Sicherheitstechniksysteme als auch auf dem Produktmarkt für Systeme der Gebäudeleittechnik sah eine große Zahl der befragten Kunden und Wettbewerber Angebot und Nachfrage der Gebäudetechniksysteme als national strukturiert an.
- (445) Bezüglich der Anlagenebene schließlich ist es zwar einerseits richtig, dass die Transportkosten der Geräte relativ gering sind. Jedoch gilt dies keinesfalls für den auf der Anlagenebene besonders wichtigen Faktor der Arbeitskraft, bei dem eine großräumliche Mobilität deutliche Mehrkosten verursachen würde. Auch das Marktverhalten von Siemens und VA Tech selbst ist ein Hinweis auf das Vorliegen nationaler Märkte auf der Anlagenebene. [...] ²⁵⁴
- (446) Allerdings hat die Markterhebung auch Hinweise darauf ergeben, dass insbesondere bei TGU-Aufträgen für Bauvorhaben mit höherem Finanzvolumen sich verstärkt Anbieter aus anderen Mitgliedstaaten etwa an Ausschreibungen in Österreich beteiligen und bereits verschiedene derartige Aufträge ausgeführt haben. Die Frage, ob für TGU insoweit bereits eine weiter als nationale räumliche Marktabgrenzung vorzunehmen ist, kann jedoch für die Zwecke dieser Entscheidung offen gelassen werden, denn der Zusammenschluss führt auch unter Zugrundelegung einer nationalen Marktabgrenzung zu keiner erheblichen Behinderung des Wettbewerbs im EWR oder in einem wesentlichen Teil dieses Gebiets.

3. Wettbewerbliche Beurteilung

- (447) Auf der Komponentenebene kann es nur in vertikaler Hinsicht zu betroffenen Märkten kommen, da VA Tech auf diesen Märkten nicht selbst tätig ist und Produkte zukaft. Siemens erreicht nach eigener Auffassung lediglich bei den *Komponenten der Gebäudeleittechnik* einen Marktanteil von über 25 % und zwar in Belgien, Finnland, Luxemburg, der Tschechischen Republik, Schweden und der Slowakei. Jedoch liegen in diesen nationalen Märkten keine horizontal betroffenen System- bzw. Anlagenerrichtungsmärkte vor. Der Marktanteil in Österreich beträgt nach der Schätzung von Siemens [20-30]*%, doch könnte er nach im Zuge der Marktuntersuchung der Kommission geäußerten Meinungen verschiedener Marktteilnehmer auch höher liegen.

²⁵⁴ Siemens ist in Österreich im Anlagenbereich vornehmlich durch ein Gemeinschaftsunternehmen (mit der Ortner AG) namens Siemens Bacon tätig.

- (448) Keine vertikal betroffenen Märkte gibt es nach Ansicht von Siemens im Bereich der Märkte für *Komponenten für Gebäudesicherheitstechnik (Brandschutztechnik bzw. Zugangskontrolle und Intrusionsschutz)*, auf dem es in Österreich (gesamt) zu einem Marktanteil von [5-10]*% und in keinem anderen Mitgliedstaat zu einem Marktanteil über [5-10]*% kommt.
- (449) Keine betroffenen Märkte gibt es nach Ansicht von Siemens auch im Bereich der *Komponenten der Installationstechnik*. Auf einem solchen Gesamtmarkt für Komponenten der Installationstechnik²⁵⁵, der wie oben ausgeführt – von der Kommission nicht angenommen wird, hätte Siemens nur in Lettland Marktanteile in Höhe von knapp über [15-20]*%. In Österreich hingegen würden die entsprechenden Marktanteile nur bei [5-10]*% liegen.
- (450) Im Rahmen der Marktuntersuchung der Kommission wurden hingegen von einem Wettbewerber Bedenken vorgebracht, die sich vor allem auf die verstärkte Marktposition von Siemens auf diversen Komponentenmärkten für Installations- und Gebäudeleittechnik in Österreich beziehen. Er befürchtet, dass Siemens durch den Wegfall der hersteller-ungebundenen Nachfrage durch VA Tech und die Verschiebung dieser Nachfrage von VA Tech hin zu Siemens auf den Komponentenmärkten eine marktbeherrschende Stellung erlangen bzw. eine solche verstärken könnte. Insbesondere wurden hohe Marktanteile von Siemens auf den Komponentenmärkten für verschiedene Trennschalter sowie auf dem Markt für Bussysteme befürchtet. Festzustellen ist auch, dass nach Angaben von Siemens ein relativ hoher Marktanteil auf einem möglichen österreichischen Markt für Verbraucherabzweige (2003: [30-40]*%) sowie auf einem möglichen österreichischen Markt für speicherprogrammierbare Steuerungen (2003: [30-40]*%) vorliegt, der auch nach Ansicht von Siemens zu vertikal betroffenen Märkten führt.
- (451) Die Marktuntersuchung hat jedoch keine hinreichenden Anhaltspunkte dafür ergeben, dass Siemens aufgrund des Zusammenschlusses in die Lage versetzt würde, gegenüber seinen Wettbewerbern die genannten Komponentenmärkte in Österreich abzuschotten. Wie im Folgenden dargestellt wird, herrscht auf den Märkten der nachgelagerten System- und Anlagenebene hinreichender Wettbewerb. Auf der unmittelbar nachgelagerten Systemebene ist die Marktanteilsaddition durch den Zusammenschluss im Übrigen sehr gering. Auf den genannten Komponentenmärkten selbst ist Siemens Wettbewerb durch große und international aufgestellte Unternehmen ausgesetzt (bei Komponenten der Installationstechnik etwa ABB und Möller, bei Komponenten der Gebäudeleittechnik Honeywell, Johnson Controls und Sauter).
- (452) Auf der Systemebene kommt es nach den Angaben von Siemens bei Brandschutzsystemen zu einem horizontal betroffenen Markt in Österreich mit einem Marktanteil von [30-40]*% sowie möglicherweise in einigen weiteren Mitgliedsländern (allerdings nur auf der Basis einer hypothetischen Höchstannahme des von VA Tech erzielten Umsatzes). Ebenfalls auf nationaler Basis kommt es nach den Angaben von Siemens bei Intrusionsschutz- und sonstigen Sicherheitssystemen (v.a. Zugangskontrolle) lediglich in Österreich zu

²⁵⁵ Für Komponenten in dem Sonderbereich der Niederspannungsschaltanlagen siehe Abschnitt F.

- einem horizontal betroffenen Markt ([15-25]*%; Siemens: [15-20]*%, VA Tech: [2-5]*%).
- (453) Im Gewerke Leittechnik / Gebäudeleitsysteme gibt es nach den Schätzungen von Siemens einen horizontal betroffenen Markt in Österreich mit einem gemeinsamen Marktanteil in Höhe von [20-30]*% im Jahr 2003 (Siemens: [20-30]*%, VA Tech: [2-5]*%) sowie einige möglicherweise betroffene Märkte in anderen Mitgliedstaaten.
- (454) VA Tech ist jedoch nach eigener Einschätzung auf der Systemebene überhaupt nicht tätig. VA Tech rechnet sämtliche seiner Umsätze in diesem Bereich der Anlagenerrichtung zu. Aus den Angaben von VA Tech und den Markteinschätzungen von Siemens ist ferner ersichtlich, dass die horizontalen Auswirkungen des Zusammenschlusses im Bereich der Einzelgewerke außerhalb Österreichs marginal sind und auch innerhalb Österreichs es zu keinen betroffenen Märkten mit einer Marktanteilsaddition von mehr als [5-10]*% kommt.
- (455) Im Rahmen der Marktuntersuchung der Kommission wurden nur vereinzelt und lediglich sehr geringfügige Bedenken hinsichtlich möglicher Auswirkungen des Zusammenschlusses auf die Systemintegrationsebene im Bereich der Einzelgewerke in Österreich vorgebracht. Dies gilt vor allem für den Bereich des Brandschutzes und der sonstigen Sicherheitssysteme (Intrusionsschutz, Zugangskontrolle). Von den Marktteilnehmern wurde hierzu betont, dass eine genügende Anzahl von alternativen Systemanbietern und -integratoren zur Verfügung steht. Genannt wurden in diesem Zusammenhang unter anderem Firmen wie Tyco, Schrack-Seconet, Fiegl und Spielberger, Minimax und Labor Strauss (Brandschutzsysteme), PKE, ARS, Group 4 Securicor, EVVA, Tyco, Bosch oder Securitas/Schrack (Intrusionsschutz und sonstige Sicherheitssysteme) sowie Johnson, Honeywell und Sauter mit nach Schätzung von Siemens jeweils [15-20]*% Marktanteil im Jahr 2003 (Gebäudeleitsysteme). Hinzu kommen sogenannte VAPs („Value Added Partners“), bei denen es sich nach Auskunft von Siemens um mittelständische Systemhäuser und Elektroinstallateure mit entsprechendem Engineering- und IT-Know-How handelt, die unter Verwendung von zugekauften Komponenten die Systemintegration und zunehmend auch die dazu gehörenden Serviceleistungen anbieten.
- (456) Auch in vertikaler Hinsicht führt der Zusammenschluss zu keiner erheblichen Beeinträchtigung des Wettbewerbs, da sowohl auf der vorgelagerten Komponentenebene als auch auf der nachgelagerten Anlagenebene (wie nachfolgend dargestellt) funktionierender Wettbewerb besteht und nicht mit einer Abschottung gegenüber Wettbewerbern von Siemens zu rechnen ist.
- (457) Auf der Anlagenebene kommt es allein in Österreich zu nennenswerten Überschneidungen zwischen VA Tech und Siemens²⁵⁶. Siemens beziffert den eigenen Marktanteil im elektrischen Gebäudeanlagenbereich in Österreich auf [2-

²⁵⁶ Diese Feststellung erfolgt auf der Basis der Annahme, dass Siemens in der Tschechischen Republik nicht in kontrollierender Funktion tätig ist. Dies bedeutet, dass das Unternehmen Eltodo, an dem nach der Auskunft von Marktteilnehmern Siemens zu 49% beteiligt ist und das im Bereich der elektrischen Anlagenerrichtung tätig zu sein scheint, nicht von Siemens kontrolliert wird.

5]*% und den von VA Tech auf [5-10]*% sowie den gemeinsamen Marktanteil im Bereich des mechanischen Gebäudeanlagenbaus auf [2-5]*%. Nach den Angaben von Siemens liegt im Bereich der elektrischen und der mechanischen Gebäudeanlagenerrichtung somit jeweils kein betroffener Markt vor. Die Marktuntersuchung hat dies jedenfalls für den Bereich der mechanischen Anlagenerrichtung bestätigt. Bei der elektrischen Anlagenerrichtung bestehen indes gewisse Zweifel, ob Siemens und VA Tech entgegen der Einschätzung von Siemens nicht doch auf einen gemeinsamen Marktanteil von über 15 % kommen. Am ausgeprägtesten ist die direkte Wettbewerbsstellung und die jeweilige Marktstärke von Siemens und VA Tech in dem möglichen Untermarkt für technische Generalunternehmer („TGU“), in dem weniger mittlere und kleinere Unternehmen tätig sind als im Bereich der gesamten elektrischen und mechanischen Anlagenerrichtung. Diverse Marktteilnehmer gehen hier in Österreich von einem gemeinsamen Marktanteil aus, der 15 % deutlich übersteigt, wobei die Schätzungen allerdings teilweise weit auseinander liegen und kein einheitliches Bild ergeben. Weitgehend übereinstimmend wird Siemens und VA Tech gemeinsam die stärkste Marktposition bei TGU-Aufträgen in Österreich zugesprochen. Diese Aufträge werden oftmals in Ausschreibungsverfahren vergeben. Manche der befragten Kunden haben zwar darauf hingewiesen, dass der Zusammenschluss zu einer Verringerung der Anbieterzahl in Österreich führen würde. Allerdings haben nur einige Kunden angegeben, dass bei TGU-Aufträgen, die sie in der Vergangenheit entweder an VA Tech oder an Siemens vergeben haben, das jeweils andere Unternehmen aussichtsreichster Mitbewerber gewesen wäre.

- (458) Als Wettbewerber von VA Tech und Siemens bei TGU-Aufträgen in Österreich treten vor allem die auch international tätigen Unternehmen RWE Solutions und MCE in Erscheinung. MCE hat in den vergangenen Jahren u.a. den Geschäftsbereich der nicht-industriellen Gebäudetechnik von ABB Österreich übernommen. Auch größere internationale Anbieter von TGU-Leistungen wie etwa der niederländische Imtech-Konzern (über seine deutsche Tochtergesellschaft) oder M+W Zander (Deutschland) führen in Österreich TGU-Aufträge durch. Die Marktuntersuchung hat zudem gezeigt, dass auch elektrische Anlagenerrichter mittlerer Größe wie etwa Klenk & Meder, Landsteiner und Bostelmann über Arbeitsgemeinschaften mit HKLS-Unternehmen im Markt vertreten sind. Durch Erwerb von Anbietern mechanischer Gebäudeanlagenerrichtung verfügen Klenk & Meder sowie Bostelmann seit kurzem über eigene interne HKLS-Kompetenz, die sie in die Lage versetzt, TGU-Aufträge allein zu übernehmen. Daneben betätigen sich durchaus auch einige kleinere österreichische Unternehmen als TGU (z.B.: Elmont).
- (459) Bereits die Präsenz von mehreren größeren und international aufgestellten Anbietern legt nahe, dass selbst bei größeren Bauvorhaben, die an die Unternehmensfinanzkraft des TGU besondere Anforderungen stellen, nicht davon ausgegangen werden kann, dass Siemens und VA Tech nach dem Zusammenschluss Verhaltensspielräume jenseits wettbewerblicher Kontrolle zuwachsen würden. Die Marktuntersuchung hat zudem ergeben, dass – sollten insbesondere bei größeren Projekten nicht genügend Bieter für den TGU-Auftrag vorhanden sein – die Kunden ohne weiteres darauf ausweichen würden, anstelle eines übergreifenden TGU-Auftrags mehrere Systeme / Gewerke einzeln auszuschreiben und deren Planung und Integration entweder selbst zu übernehmen

oder einem Ingenieurbüro zu übertragen. Dies geschieht teilweise bereits heute. Insbesondere wichtige Kunden wie die großen Bauunternehmen Porr und Strabag haben in den letzten Jahren eine entsprechende gebäudetechnische Kompetenz aufgebaut, um die Aufgaben eines TGU selbst auszuführen.

- (460) Aus den genannten Gründen ist daher nicht davon auszugehen, dass es durch den Zusammenschluss zu einer erheblichen Behinderung des Wettbewerbs, insbesondere durch Begründung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung im Bereich TGU-Leistungen in Österreich käme. Gleiches gilt auch für den Bereich des elektrischen Anlagenbaus, in dem zusätzlich zu den oben genannten Unternehmen noch eine Vielzahl weiterer Anbieter mittlerer und kleinerer Größe tätig ist.

G2. GEBÄUDEMANAGEMENT (FACILITY MANAGEMENT)

1. Relevante Produktmärkte

- (461) Sowohl Siemens als auch VA Tech erbringen Dienstleistungen im Bereich des Facility Management. Der Begriff „Facility Management“ erfasst sowohl technisches Facility Management (u.a. Energiemanagement, Inspektion, Wartung und Instandsetzung von gebäudetechnischen Anlagen), kaufmännisches Facility Management (insbesondere Buchhaltung) als auch allgemeines Facility Management (u.a. Sicherheitsdienste, Reinigung, Hausmeisterdienste). Laut Siemens bilden diese drei Arten des Facility Management (technisches, kaufmännisches und allgemeines) einen gemeinsamen Produktmarkt. Die Marktuntersuchung spricht indes dafür, dass es sich um separate Märkte handelt, da zwar bisweilen die drei unterschiedlichen Formen des Facility Management gemeinsam nachgefragt werden, es zumeist jedoch zu einer getrennten Nachfrage kommt und verschiedene Wettbewerber nicht die gesamte Bandbreite der Dienstleistungen anbieten. Die Ergebnisse der Marktuntersuchung sprechen hingegen für die Ansicht von Siemens, dass weder eine weitere Differenzierung nach Gebäudetypen (wie Wohn- und Bürogebäude, Einkaufszentren, Industrieanlagen) noch nach Gebäudegrößen sachgerecht erscheint. Da der Zusammenschluss jedoch unter keiner möglichen Marktabgrenzung, d.h. weder unter Annahme getrennter noch gemeinsamer Märkte zu wettbewerblichen Bedenken führt, kann die Frage der genauen sachlichen Marktabgrenzung offen gelassen werden.

2. Relevante geographische Märkte

- (462) Siemens vertritt die Auffassung, dass ein Markt für Facility Management in seiner geographischen Ausdehnung EWR-weit abzugrenzen sei. Im Rahmen der Marktuntersuchung wurde von den befragten Marktteilnehmern allerdings überwiegend die Ansicht vertreten, dass es sich bei den drei verschiedenen Arten des Facility Management um nationale Märkte handele²⁵⁷. Die genaue räumliche Marktabgrenzung kann jedoch für die Zwecke der vorliegenden Entscheidung

²⁵⁷ Vgl. auch COMP/M.3172 – Ferrovial/Amey (letztlich offen gelassen).

offen bleiben, da wirksamer Wettbewerb in keinem der untersuchten alternativen geographischen Märkte erheblich behindert wird.

3. Wettbewerbliche Beurteilung

- (463) Bei nationaler ebenso wie bei einer geographisch weiteren Betrachtung kommt es nach Angaben von Siemens weder im Bereich des Facility Managements insgesamt noch in den Kategorien technisches, kaufmännisches und allgemeines Facility Management zu betroffenen Märkten. Hinsichtlich des kaufmännischen und allgemeinen Facility Managements hat auch die Marktuntersuchung der Kommission keinen Hinweis auf wettbewerblich relevante Auswirkungen des Zusammenschlussvorhabens ergeben. Die Marktuntersuchung zeigt ferner, dass selbst hinsichtlich des technischen Facility Managements in Österreich, in dem die direkte Wettbewerbsstellung und die jeweilige Marktstärke von Siemens und VA Tech am ausgeprägtesten ist, nicht mit einer erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs und insbesondere nicht mit einer marktbeherrschenden Stellung von Siemens / VA Tech zu rechnen ist.
- (464) Siemens beziffert den eigenen Marktanteil im Bereich technisches Facility Management in Österreich sowie jenen von VA Tech und seinen wichtigsten Wettbewerbern wie folgt: Siemens [5-10]*%, VA Tech [5-10]*%, Energiecomfort [10-15]*%, Honeywell [5-10]*%, Axima [5-10]*%, MCE [5-10]*%, M+W Zander [5-10]*% sowie Vamed [2-5]*%. Die anderen Marktteilnehmer beurteilen die Marktstärke von Siemens und VA Tech in Österreich allerdings größer. Schätzungen der Wettbewerber bewegen sich im Wesentlichen in folgenden Bandbreiten: Siemens 15-25 %, VA Tech 10-22 %, Axima 12-20 %, VAMED 20 %, M&W Zander 10 %, Energiecomfort 9 %, Teletech 8 %, MCE 8 %. Schätzungen der Kunden gehen in die gleiche Richtung, wobei Kunden jedoch die Marktanteile von Siemens (6-20 %, einmal 30 %) und VA Tech (6-20 %) in der Tendenz niedriger, die von MCE und Teletech (beide 5-15 %) jedoch etwas höher schätzten.
- (465) Die meisten von Siemens' bzw. VA Techs Kunden gaben in der Marktbefragung an, dass die jeweils andere Partei nicht der aussichtsreichste Mitbewerber im Rahmen des Ausschreibungs- bzw. Verhandlungsverfahrens gewesen sei. Es wurde mehrfach geschildert, dass es in Österreich eine Reihe anderer Anbieter gibt, deren Leistungen im Bereich des technischen Facility Managements aus Kundensicht denen von VA Tech und Siemens im Wesentlichen entsprechen. Auch kleinere Unternehmen würden vor allem auf regionaler Ebene Wettbewerbsdruck auf die oben genannten größeren Wettbewerber ausüben. Kunden nehmen zudem mehrere bisher noch nicht oder nur unwesentlich in Österreich aktive ausländische Anbieter von technischem Facility Management als ernsthafte potentielle Wettbewerber wahr (z.B. WISAG, Dussmann, HOCHTIEF und DIW, alle Deutschland). Hochtief und DIW verfügen bereits über Projekte in Österreich. Die Marktuntersuchung hat schließlich auch ergeben, dass angesichts der diversen finanzkräftigen aktuellen und potentiellen Wettbewerber eine erhebliche Beeinträchtigung des Wettbewerbs selbst bei hochvolumigen Aufträgen nicht zu befürchten steht.

H. INFRASTRUKTUREINRICHTUNGEN UND SEILBAHNELEKTRIK

H1. VERKEHRSINFRASTRUKTUREINRICHTUNGEN

1. Relevante Märkte

(466) Bei Verkehrsinfrastruktureinrichtungen kommt es zwischen Siemens und VA Tech nur in Österreich zu einigen geringen Überschneidungen:

a) *Straßenbeleuchtung, Verkehrssignalanlagen und Parkraumbewirtschaftungsanlagen*

(467) Siemens und in geringerem Ausmaß VA Tech sind zum einen beide in den Bereichen *Straßenbeleuchtung, Verkehrssignalanlagen und Parkraumbewirtschaftungsanlagen* tätig. Da der Zusammenschluss unter keiner möglichen Marktabgrenzung, d.h. weder unter Annahme getrennter noch gemeinsamer Märkte für die genannten Infrastruktureinrichtungen, zu wettbewerblichen Bedenken führt, kann von einer genauen Marktabgrenzung für die Zwecke dieser Entscheidung abgesehen werden. Gleiches gilt für die Frage, ob dieser Markt bzw. diese Märkte EWR-weite Ausdehnung haben, wie von Siemens angenommen, oder aber von nationalen Märkten auszugehen ist.

b) *Verkehrssteuerungssysteme*

(468) Zum anderen überschneiden sich die Aktivitäten von Siemens und VA Tech im Bereich der Verkehrssteuerung, wobei VA Tech jedoch bislang ausschließlich in Österreich tätig ist und auch hier nur eine untergeordnete Rolle spielt. Zu unterscheiden sind im Bereich der Verkehrssteuerung einerseits nationale / regionale Verkehrsmanagementsysteme für das hochrangige Straßennetz (Autobahn und Schnellstraßen) sowie andererseits kommunale Verkehrsrechnerzentralen zur Verkehrssteuerung auf städtischen Hauptstraßen.

(1) *Nationale/regionale Verkehrsmanagementsysteme*

(469) Nationale / regionale Verkehrsmanagementsysteme für das hochrangige Straßennetz bestehen vor allem aus einer zentralen Verkehrsleitzentrale (zur Sammlung, Aufbereitung und Verbreitung der verkehrsrelevanten Daten) und diversen Außenanlagen (Streckenstationen mit Verkehrsdatenerfassungs- und Verkehrsbeeinflussungsanlagen). Die Marktuntersuchung hat ergeben, dass – zumindest in Österreich – der Auftrag für die dortige Verkehrsleitzentrale (einschließlich Unterzentralen) getrennt ausgeschrieben wurde von den Aufträgen für die diversen Außenanlagen. Auch der Umstand, dass bei Ausschreibungen für Außenanlagen unterschiedliche Anbieter auftreten als bei der Ausschreibung der Zentraltechnik deutet darauf hin, dass es sich um unterschiedliche Produktmärkte handelt. In geographischer Hinsicht ist zu berücksichtigen, dass für das österreichische Verkehrsmanagementsystem dieselben technischen Standards vorgegeben sind, wie sie etwa in Deutschland zur Anwendung kommen, und sich deutsche Unternehmen daher auch bereits an Ausschreibungen in Österreich beteiligt haben. Letztlich kann jedoch sowohl die sachliche als auch die räumliche Marktabgrenzung für die Zwecke dieser Entscheidung offen bleiben, da der Zusammenschluss unter keiner der möglichen Marktabgrenzungen zu wettbewerblichen Bedenken führen wird.

(2) *Kommunale Verkehrsrechnerzentralen*

(470) Kommunale Verkehrsrechnerzentralen steuern die Erfassung und Beeinflussung des Verkehrs in Städten. Sie bestehen vor allem aus einem Verkehrsrechner (und ggf. einem übergeordneten Verkehrsmanagementsystem, das mehrere Verkehrsrechner verknüpft), Steuergeräten für Lichtsignalanlagen sowie Erfassungseinrichtungen. Nach Auskunft der von der Kommission befragten Kunden und Wettbewerber kommen bei kommunalen Verkehrsrechnerzentralen andere Standards zur Anwendung und stellen sich weitgehend unterschiedliche verkehrstechnische Anforderungen als bei nationalen Verkehrsmanagementsystemen. Im Unterschied zu letzteren werden bei kommunalen Anlagen üblicherweise die Zentraltechnik und die einzelnen Steuerungsanlagen im Paket ausgeschrieben. Auch hier kann jedoch von einer genauen Marktabgrenzung in sachlicher wie räumlicher Hinsicht für die Zwecke dieser Entscheidung abgesehen werden. Denn nach keiner der möglichen Abgrenzungen würde der Zusammenschluss wirksamen Wettbewerb im EWR oder in einem wesentlichen Teil dieses Gebiets erheblich behindern.

2. Wettbewerbliche Beurteilung

a) Straßenbeleuchtung, Verkehrssignalanlagen und Parkraumbewirtschaftungsanlagen

(471) Hinsichtlich der kommunalen Infrastruktur hat der Zusammenschluss auch bei nationaler Definition der in Frage kommenden Märkte nur marginale Auswirkungen, da es nur bei *Lichtsignalanlagen* in Österreich zu einem horizontal betroffenen Markt kommt, wobei jedoch nach Angaben von Siemens die Marktanteilsaddition bei $<1\%$ liegt und die Position von Siemens ($[30-40]*\%$) daher nicht spürbar verstärkt wird, zudem es in diesem Bereich notwendigerweise zu öffentlichen Ausschreibungen kommt, ein Markteintritt in diesem Bereich in Österreich möglich erscheint (die Marktuntersuchung erbrachte sogar gewisse Hinweise auf einen sich möglicherweise in Entstehung begriffenen europäischen Markt) und mit den Firmen Swarco, Signalbau Huber (M-Tech), Gesig, Dambach, Kapsch und Peek Traffic auch ausreichend Alternativen zu Siemens zur Verfügung stehen.

b) Verkehrssteuerungssysteme

(1) Nationale / regionale Verkehrsmanagementsysteme

(472) Im Bereich nationale / regionale Verkehrsmanagementsysteme für Autobahnen und Schnellstrassen ist VA Tech bislang ausschließlich in Österreich tätig und hat auch hier bislang lediglich zwei kleinere Streckenstationen für Verkehrsbeeinflussungsanlagen errichtet. An der (einmaligen) Ausschreibung für die Zentraltechnik und IT des österreichischen Verkehrsmanagementsystems [...]*, jedoch ging der Auftrag an eine Arbeitsgemeinschaft von Siemens und Heusch / Boesefeldt. Die Marktuntersuchung hat die Darstellung von Siemens bestätigt, dass es auf absehbare Zeit keine Nachfrage in Österreich für weitere Zentraltechnik und IT als Kernstück des nationalen Verkehrsmanagementsystems mehr geben wird. Hinzu kommt, dass in Österreich dieselben technischen Standards Anwendung finden wie jedenfalls in Deutschland, so dass die in Deutschland tätigen Anbieter sich ohne weiteres auch an Ausschreibungen in Österreich beteiligen könnten (sollte wieder eine Nachfrage auftreten). Der einzige in Betracht kommende Nachfrager (das staatliche Unternehmen Asfinag, das für das gesamte Autobahn- und Schnellstraßennetz Österreichs zuständig ist) hat keine Bedenken gegen den

Zusammenschluss geltend gemacht. Berücksichtigt man zudem die Nachfragemacht von Asfinag, so ist nicht davon auszugehen, dass der Zusammenschluss zu einer erheblichen Beeinträchtigung wirksamen Wettbewerbs führen wird.

(473) Gleiches gilt auch mit Blick auf die Errichtung von Außenanlagen des österreichischen Verkehrsmanagementsystems für Autobahnen und Schnellstrassen. Außenanlagen werden jeweils getrennt ausgeschrieben. Asfinag geht für die in den kommenden zehn Jahren zur Ausschreibung anstehenden Außenanlagen von einem Gesamtauftragsvolumen von 350 Mio. EUR aus. Von den bislang vergebenen Außenanlagen hat Siemens bzw. hatten Konsortien um Siemens die meisten Aufträge gewonnen. VA Tech ist in den Vergabeverfahren als einer von mehreren anderen Bietern (insbesondere Bauunternehmen mit eigener Elektroabteilung wie z.B. Strabag und Alpine Energie) aufgetreten. VA Tech hat bislang nur zwei Streckenstationen für Verkehrsbeeinflussungsanlagen errichtet. Aus Sicht des einzigen Kunden in Österreich, Asfinag, gibt es eine Reihe von Unternehmen, die nach dem Zusammenschluss die bisherige Rolle von VA Tech im Markt ausüben und bei Ausschreibungen von Außenanlagen mit Siemens konkurrieren können: Alpine Energie, Strabag ATG, Grimm DÜRR und RWE. Asfinag hat daher keine Bedenken gegen den Zusammenschluss geltend gemacht. Die Marktuntersuchung hat ferner ergeben, dass angesichts identischer technischer Standards auch die in Deutschland tätigen Unternehmen (wie etwa Weiss Electronic, Dambach, QSG und ave) in der Lage sind, Außenanlagen für das österreichische Verkehrsmanagementsystem zu errichten.

(474) Der Zusammenschluss führt daher, unabhängig davon, ob in sachlicher Hinsicht ein Gesamtmarkt angenommen oder zwischen Zentraltechnik und Außenanlagen getrennt wird, nicht zu einer erheblichen Beeinträchtigung des Wettbewerbs im EWR oder eines Teils davon und insbesondere nicht zu einer Begründung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung. Dies gilt auch unabhängig davon, ob letztlich in räumlicher Hinsicht der relevante Markt weiter als Österreich zu fassen wäre, denn VA Techs Aktivitäten beschränken sich im Wesentlichen auf Österreich.

(2) *Kommunale Verkehrsrechnerzentralen*

(475) Bei kommunalen Verkehrsrechnerzentralen ist VA Tech in noch geringerem Maße tätig als im Rahmen des nationalen / regionalen Verkehrsmanagementsystems. Nach eigener Auskunft hat VA Tech in den vergangenen fünf Jahren [...] zur Erweiterung einer städtischen Verkehrsrechnerzentrale in Österreich erhalten. Als Hauptwettbewerber stehen sich in diesem Bereich Siemens, Signalbau Huber und Gesig gegenüber. Im Rahmen der Marktuntersuchung wurden ferner die Unternehmen Zetsch, Pichler und Alpine Energie als weitere relevante Wettbewerber genannt. Hinzu kommen als aktuelle bzw. potentielle Wettbewerber aus Deutschland Dambach, Stoye und Weiss Electronic. Jedenfalls Dambach hat sich nach eigener Aussage bereits an Ausschreibungen in Österreich beteiligt. Die von der Kommission befragten Kunden (Stadtverwaltungen der größeren österreichischen Städte) haben keine wettbewerblichen Bedenken gegen den Zusammenschluss geltend gemacht. Aufgrund der bisherigen schwachen Marktposition von VA Tech und der Präsenz einer Reihe von ernsthaften aktuellen und potentiellen Wettbewerbern führt der Zusammenschluss nicht zu einer

erheblichen Beeinträchtigung des Wettbewerbs im EWR oder eines wesentlichen Teils davon und insbesondere nicht zur Begründung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung. Dies gilt unabhängig davon, ob der räumlich relevante Markt national oder als über Österreich hinausgehend abzugrenzen ist (denn nur hier ist VA Tech tätig).

- (476) Da der Zusammenschluss in den beiden Bereichen nationale / regionale Verkehrsmanagementsysteme und kommunale Verkehrsrechnerzentralen zu keiner erheblichen Beeinträchtigung des Wettbewerbs führt, würden auch keine wettbewerblichen Bedenken bestehen, wenn von einem diese beiden Bereiche übergreifenden Gesamtmarkt auszugehen wäre.

H2. ANLAGEN ZUR WASSERAUFBEREITUNG

1. Relevante Märkte

- (477) Auch im Bereich der Wasseraufbereitung kann die Frage des sachlich relevanten Marktes angesichts der wettbewerblichen Unbedenklichkeit des Zusammenschlussvorhabens offen bleiben. Siemens geht von einem mindestens EWR-weiten Markt aus. In einer früheren Kommissionsentscheidung²⁵⁸ wurde die Ausdehnung des räumlichen Marktes offen gelassen, jedoch sprachen die Ermittlungen der Kommission für einen EWR-weiten Markt. Letztlich kann die genaue räumliche Marktabgrenzung offen bleiben, denn im vorliegenden Fall würde wirksamer Wettbewerb in allen untersuchten alternativen räumlichen Märkten im EWR oder in einem wesentlichen Teil dieses Gebietes nicht erheblich behindert.

2. Wettbewerbliche Beurteilung

- (478) Im Bereich der Wasseraufbereitung kommt es lediglich bei elektrotechnischen Komponenten für Anlagen zur Wasseraufbereitung zu geringfügigen Überschneidungen, wobei es jedoch auch bei nationaler Betrachtung und weiterer Segmentierung (z.B. in Biofiltration, Dosiersysteme) zu keinen Marktanteilen über [2-5]*% kommt. Der Zusammenschluss führt somit nicht zu einer erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs.

H3. ELEKTRIK FÜR SEILBAHNANLAGEN

1. Relevante Märkte

- (479) Im sonstigen nicht-industriellen Anlagenbau führt der geplante Zusammenschluss zu Überschneidungen hinsichtlich der Elektrik für Seilbahnen. Siemens und VA Tech beliefern beide sowohl Seilbahnhersteller mit Komponenten für Seilbahnelektrik als auch Betreiber von Seilbahnen mit dem Paket der gesamten erforderlichen Elektrik.

a) Lieferung von elektrischen Komponenten an Hersteller von Seilbahnen

²⁵⁸ IV/M.1514, Vivendi/US Filters, Rz. 14ff.

(480) Weltweit gibt es mit Doppelmayr/Garaventa und Leitner/Pomagalski im Wesentlichen noch zwei große Hersteller von Seilbahnanlagen. Beide Unternehmen beliefern ihre Kunden zumeist mit Turnkey-Anlagen, die sowohl den mechanischen als auch den elektrischen Teil der Anlage umfassen. Während die genannten Seilbahnhersteller früher einen großen Teil der Elektrik zukaufte, haben sie mittlerweile im Bereich der Elektrik ihre Eigenkompetenz erheblich ausgebaut und beziehen nur noch einen sehr geringen Anteil der erforderlichen elektrischen Komponenten von Dritten (wie z.B. Siemens, Pilz und ABB). Laut Siemens unterscheiden sich die Anforderungen des elektrischen Seilbahnbaus nicht wesentlich von denen des sonstigen elektrischen Industrieanlagenbaus. Insbesondere die eingesetzten Komponenten würden sich gleichen; Sonderentwicklungen für die Seilbahntechnik im Antriebs- und Automatisierungsbereich gebe es heutzutage nicht mehr. Auch die Marktuntersuchung der Kommission hat einige Anhaltspunkte gegeben, die diese Ansicht stützen. Eine genaue Abgrenzung des sachlich relevanten Marktes kann jedoch offen bleiben, weil der Zusammenschluss auch unter Zugrundelegung einer engen Abgrenzung des Produktmarkts (spezifische Elektrikkomponenten für Seilbahnen) wirksamen Wettbewerb im EWR oder in einem wesentlichen Teil dieses Gebiets nicht erheblich behindern würde. Gleiches gilt auch für die geographische Marktabgrenzung, wenngleich die Marktuntersuchung auf einen EWR-weit abzugrenzenden Markt hindeutet.

b) Lieferung von Seilbahnelektrik an Betreiber von Seilbahnen

(481) Während die große Mehrheit der Seilbahnbetreiber schlüsselfertige Seilbahnen kauft, beziehen andere Betreiber die einzelne Bestandteile von Seilbahnanlagen (Mechanik, Seil, Elektrik/Automatisierungstechnik usw.) getrennt von verschiedenen Lieferanten, um sie entweder in eigener Regie zur fertigen Seilbahnanlage zusammenzufügen oder Ingenieurbüros damit zu beauftragen. Hierbei werden – nach Angaben solcher Kunden – Elemente der Elektrik üblicherweise nicht einzeln (also etwa separat Motor, Stromrichter, Steuerung, Visualisierung, Leittechnik, etc.) bezogen, sondern die gesamte elektrische Ausrüstung für Seilbahnen als Einheit von einem Lieferanten. Die Frage, ob möglicherweise ein eigener Produktmarkt für das Paket der Seilbahnelektrik vorliegt, kann allerdings offen bleiben, weil der Zusammenschluss selbst unter Zugrundelegung einer solchen Abgrenzung des Produktmarkts wirksamen Wettbewerb im EWR oder in einem wesentlichen Teil dieses Gebiets nicht erheblich behindern würde.

(482) In geographischer Hinsicht behauptet Siemens einen EWR-weiten Markt. Die meisten der von der Kommission befragten Kunden machen demgegenüber einen nationalen Markt geltend. Die Marktuntersuchung hat aber auch gezeigt, dass ehemals bestehende Marktzutrittsschranken (gesetzliche Standards für Seilbahnelektrik) durch die Umsetzung der Richtlinie 2000/9/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. März 2000 über Seilbahnen für den Personenverkehr²⁵⁹ in Österreich im Jahre 2004 weggefallen sind und dass seit Geltung der einheitlichen Normen Anbieter aus anderen EG-Mitgliedstaaten verstärkt in Österreich auftreten. Die Frage kann jedoch offen gelassen werden,

²⁵⁹ ABl. L 106 vom 3.5.2000, S. 21.

weil der Zusammenschluss auf keinem der alternativ geprüften räumlichen Märkte zu einer erheblichen Behinderung des Wettbewerbs führen würde.

2. Wettbewerbliche Beurteilung

a) Lieferung von elektrischen Komponenten an Hersteller von Seilbahnen

(483) Im Rahmen der Marktuntersuchung ist geäußert worden, dass es bei der Belieferung von Seilbahnherstellern mit Elektrikkomponenten zu einem Monopol von Siemens / VA Tech kommen würde. Dies trifft jedoch nicht zu. Die beiden großen global tätigen Hersteller von Seilbahnanlagen Doppelmayr/Garaventa (Österreich / Schweiz) und Leitner/Pomagalski (Italien / Frankreich) produzieren die elektrische Ausrüstung ihrer Seilbahnen weitgehend selbst. Nur zu einem sehr geringen Teil kaufen sie die Komponenten für die Seilbahnelektrik zu. [...] * Daneben beziehen die Seilbahnhersteller Komponenten der Seilbahnelektrik jedoch noch von einer ganzen Reihe anderer Lieferanten. VA Tech kommt nur ein sehr untergeordneter Anteil an diesen Lieferungen zu. Doppelmayr/Garaventa und Leitner/Pomagalski haben daher im Rahmen der Marktbefragung angegeben, dass der Zusammenschluss im Bereich der Komponenten für Seilbahnelektrik keine wettbewerblichen Auswirkungen hätte. Es ist daher aus den genannten Gründen davon auszugehen, dass der geplante Zusammenschluss selbst bei enger sachlicher (Komponenten für Seilbahnelektrik) und geographischer (Österreich) Marktabgrenzung zu keiner marktbeherrschenden Stellung von Siemens und VA Tech oder einer anderweitigen erheblichen Behinderung des Wettbewerbs führen würde.

b) Lieferung von Seilbahnelektrik an Betreiber von Seilbahnen

(484) Zu Überschneidungen zwischen Siemens und VA Tech kommt es weiterhin bei der Lieferung von separater Seilbahnelektrik an Seilbahnbetreiber, die keine schlüsselfertigen Gesamtseilbahnanlagen erwerben oder eine partielle Erneuerung ihrer Anlage durchführen. Gegenwärtig sind Siemens und VA Tech in Österreich die größten Lieferanten von elektrischer Ausrüstung an Betreiber von Seilbahnen. Laut Siemens bestünde bei einem Zusammenschluss von VA Tech und Siemens gleichwohl kein Mangel an unabhängigen Anbietern. Dies hat die Marktuntersuchung im Wesentlichen bestätigt: Zwar liefern Doppelmayr/Garaventa und Leitner/Pomagalski bislang in aller Regel komplette Seilbahnanlagen. Aufgrund ihrer zunehmenden unternehmensinternen Kompetenz im Bereich der Elektrik üben sie aber gleichwohl Wettbewerbsdruck auf die Lieferanten der reinen Seilbahnelektrik aus. Sowohl Doppelmayr/Garaventa als auch Leitner/Pomagalski sind zudem bei Kundennachfrage in der Lage und bereit, die elektronische Ausrüstung von Seilbahnen auch getrennt zu liefern.

(485) Daneben gewinnen nach den Ergebnissen der Marktuntersuchung kleinere Unternehmen an Bedeutung. Hierzu zählt in Österreich insbesondere das Unternehmen Berchthold, dem Kunden ohne weiteres zutrauen, die Rolle einzunehmen, die VA Tech gegenwärtig im Markt spielt. Auch die Bedeutung ausländischer Anbieter elektrischer Ausrüstung für Seilbahnen wie Frey

(Schweiz)²⁶⁰, SISAG (Schweiz), BEW (Italien), Seirel (Frankreich) nimmt zu. Insbesondere die beiden Schweizer Unternehmen können bereits Referenzprojekte in Österreich vorweisen. Die Angleichung der österreichischen technischen Standards von Seilbahnen (einschließlich ihrer Elektrik) an die Vorgaben der Richtlinie 2000/9/EG²⁶¹ im Jahre 2004 hat den Zutritt ausländischer Anbieter stark erleichtert.

- (486) Angesichts dieser Umstände ist nicht davon auszugehen, dass der Zusammenschluss den wirksamen Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindern würde, insbesondere nicht durch Begründung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung.

I. SONSTIGE IT-DIENSTLEISTUNGEN

1. Relevanter Markt

- (487) Siemens und VA Tech sind über ihre Aktivitäten in den verschiedenen oben geschilderten Märkten hinaus auch in weiteren Bereichen der Informationstechnologie tätig, wobei es bei Hardware und Software zu keiner Überschneidung der Geschäftstätigkeiten beider Unternehmen kommt. Eine solche Überschneidung besteht nur im Bereich der IT-Dienstleistungen. Siemens geht von einem einheitlichen Produktmarkt für IT-Dienstleistungen aus. Die Frage der genauen Abgrenzung kann jedoch dahingestellt bleiben, da es auch bei einer sektorspezifischen Betrachtung oder einer Differenzierung nach Größe der Nachfrager zu keinen wettbewerbsrechtlich relevanten Auswirkungen des Zusammenschlusses kommt. Gleiches gilt für die Frage, ob dieser Markt bzw. diese Märkte EWR-weite Ausdehnung haben, wie dies der Auffassung von Siemens entspricht, oder aber doch enger, z.B. national oder nach Sprachgebiet (worauf die ausschließliche Tätigkeit von VA Tech in Österreich und Deutschland schließen ließe), zu sehen sind.

2. Wettbewerbliche Beurteilung

- (488) In Bereich der IT- Dienstleistungen kommt es zu keinem betroffenen Markt. Die Marktuntersuchung der Kommission ergab keinen Hinweis auf wettbewerbslich relevante Auswirkungen des Zusammenschlussvorhabens. Von einer erheblichen Beeinträchtigung wirksamen Wettbewerbs im Bereich sonstiger IT-Dienstleistungen ist daher nicht auszugehen.

VI. ZUSAGEN

- (489) Mit Schreiben vom 25. Mai 2005 hat Siemens gemäß Artikel 8 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung Zusagen eingereicht, um die Wettbewerbsbedenken der

²⁶⁰ Das Unternehmen war bislang in Österreich über seine Tochtergesellschaft STG aktiv, die im Jahre 2004 Insolvenz angemeldet hat. Allerdings gehört Österreich nach wie vor zu den Tätigkeitsgebieten von Frey, was die Teilnahme an der österreichischen Fachmesse „INTERALPIN“ belegt. Vgl. die abrufbare Ausstellerliste unter <http://www.congress-innsbruck.at/events/interalpin/deutsch/Ausstellerliste2005.pdf>.

²⁶¹ ABl. L 106 vom 3.5.2000, S. 21.

Kommission auszuräumen. Diese Zusagen wurden mit Schreiben vom 13. Juni 2005 geringfügig geändert. Der vollständige Wortlaut der Zusagen ist in den Anhängen I und II zu dieser Entscheidung enthalten und bildet einen integralen Bestandteil der vorliegenden Entscheidung.

- (490) Die Zusagen für den Bereich der Ausrüstungen und Dienstleistungen für Wasserkraftwerke beinhalten im Wesentlichen folgendes: Siemens verpflichtet sich, das in der VA Tech Hydro GmbH & Co. („VA Tech Hydro“) enthaltene Energieerzeugungsgeschäft der VA Tech an einen geeigneten von den Parteien unabhängigen Käufer zu veräußern, der der Zustimmung der Kommission bedarf. VA Tech Hydro wird als laufender Betrieb veräußert, d.h. einschließlich aller zum Zeitpunkt der Abgabe dieser Zusage bestehenden materiellen und immateriellen Vermögensgegenstände sowie der gesamten Belegschaft. Siemens verpflichtet sich, die Lebens- und Wettbewerbsfähigkeit des zu veräußernden Geschäfts vollständig zu erhalten. Weiterhin verpflichtet sich Siemens zur getrennten Führung des Geschäfts bis zum Zeitpunkt der Veräußerung.
- (491) Um die Wettbewerbsbedenken der Kommission im Bereich des Metallurgieanlagenbaus auszuräumen, verpflichtet sich Siemens zu Folgendem:
- (1) Siemens wird das ihr nach der zwischen den Aktionären von SMS geschlossenen Aktionärsvereinbarung zustehende Recht zur Entsendung eines Vertreters in den Aktionärsausschuss von SMS dahingehend ausüben, dass Siemens einen unabhängigen, von Siemens mit Zustimmung der Kommission benannten Treuhänder entsendet; für die Zeit bis zur Entsendung des Treuhänders wird Siemens an Sitzungen des Aktionärsausschusses nicht teilnehmen.
 - (2) Siemens wird nach besten Kräften dafür Sorge tragen, dass die von ihr aufgrund der Aktionärsvereinbarung zustehenden Sitze im Aufsichtsrat von SMS und die damit verbundene Rechtsstellung von zwei unabhängigen, von Siemens mit Zustimmung der Kommission benannten Treuhändern wahrgenommen werden. Diese Treuhänder werden anstelle von Siemens auch sämtliche sonstigen Auskunfts-, Informations- und Verwaltungsrechte, einschließlich der Stimmrechte, wahrnehmen. [...]*
 - (3) Siemens wird sicherstellen, dass nur die zuvor genannten Treuhänder, nicht aber Siemens nicht öffentlich zugängliche Informationen von SMS erhalten werden. Von dieser Verpflichtung sind lediglich ausgenommen:
 - die Weitergabe von Informationen, die Siemens benötigt, um ihren Rechtspflichten zur Rechnungslegung und Aufstellung des Konzernabschlusses entsprechen zu können, [...]*
 - die Weitergabe von vergangenheitsbezogenen Informationen, welche die Bewertung der Siemens-Beteiligung an SMS zum 31. Dezember 2004 betreffen [...]*
 - (4) Siemens wird die Ausübung der Put-Option zum 31. Dezember 2004 nicht anfechten oder anderweitig widerrufen oder rückgängig machen²⁶² und für einen

²⁶² [...]*

festgelegten Zeitraum keine Anteile an SMS erwerben, es sei denn, die Kommission hat festgestellt, dass sich die Marktstruktur derart verändert hat, dass diese Verpflichtung nicht mehr erforderlich ist.

VII. WETTBEWERBLICHE BEURTEILUNG DES ANGEMELDETEN VORHABENS UNTER BERÜCKSICHTIGUNG DER ZUSAGEN

A. AUSRÜSTUNG FÜR WASSERKRAFTWERKE

(492) Die Veräußerung der VA Tech Hydro beseitigt die wettbewerblichen Überschneidungen zwischen Siemens und VA Tech im Markt für Wasserkraftwerksausrüstungen vollständig. Die Zusagen wurden Kunden und Wettbewerbern im Rahmen eines Markttests vorgelegt. Von diesen wurde die Veräußerung der VA Tech Hydro durch Siemens durchweg als wirksame Maßnahme angesehen, um die von dem ursprünglich angemeldeten Vorhaben aufgeworfenen Wettbewerbsbedenken zu beseitigen. In mehreren Antworten auf den Markttest wurde dabei darauf hingewiesen, dass die in der VA Tech Hydro integrierten Aktivitäten im Bereich der fossilen Energieerzeugung (d.h., ein Bereich, in dem es keine Wettbewerbsbedenken gibt) beim zu veräußernden Geschäft verbleiben müssten, um dessen Lebensfähigkeit im Markt zu gewährleisten. Gleichfalls wurde darauf hingewiesen, dass das zu veräußernde Geschäft Zugang zu Produkten der Netzleittechnik für Wasserkraftwerke haben müsse. Dieser Zugang wird zur Zeit durch den 50 %-Anteil an der VA Tech SAT GmbH & Co. („SAT“) hergestellt. Die übrigen Anteile an der SAT werden von VA Tech gehalten. Beiden vorgetragenen Aspekten wird durch die Ausgestaltung der Zusage Rechnung getragen.

B. METALLURGIEANLAGENBAU

(493) Die in Randnummer (491) beschriebenen Zusagen bezüglich SMS reichen nach den Ermittlungen der Kommission aus, um die Wettbewerbsbedenken hinsichtlich der Märkte für Metallurgieanlagenbau in angemessener Weise auszuräumen. Die Zusagen stellen sicher, dass Siemens aufgrund seiner Stellung als Minderheitsaktionär [...] * kein strategisches Wissen über die Geschäftspolitik von SMS erlangen kann. Auch Siemens' Stimmrechte werden auf den oder die zu ernennenden Treuhänder übertragen. Weiterhin wird durch die Zusagen sichergestellt, dass Siemens sich aufgrund der Ausübung der Put-Option oder in anderer Weise dauerhaft und unwiderruflich von seiner Beteiligung an SMS trennen wird. Damit entfällt die Grundlage für die ohne die Zusage zu erwartende Abschwächung des Wettbewerbs zwischen Siemens/VAI und SMS in den betroffenen Märkten.

(494) Die Verpflichtung zur Übertragung der Ausübung der genannten Rechte von Siemens auf mit Zustimmung der Kommission benannte unabhängige Treuhänder trägt dem Umstand Rechnung, dass Siemens bereits mit Wirkung vom 31. Dezember 2004 die Put-Option zur Übertragung seiner Beteiligung an SMS ausgeübt hat und eine - unter anderen Voraussetzungen gebotene - Veräußerung dieser Beteiligung an einen unabhängigen Käufer somit bereits eingeleitet ist. Die nach der Zusage zulässigen Ausnahmen von der Verpflichtung, wonach Siemens keine nicht öffentlich zugänglichen Informationen über SMS erhält, sind erforderlich, um Siemens die Erfüllung seiner gesetzlichen Pflichten zur Rechnungslegung und Aufstellung der Konzernbilanz zu ermöglichen sowie Siemens die Verteidigung seiner Rechtsposition

in dem anhängigen Rechtsstreit zu erlauben. Sie sind auf das für diese Zwecke jeweils strikt erforderliche Ausmaß beschränkt. Insbesondere die für Informationen, die für den Rechtsstreit relevant sind, geltende Ausnahme beschränkt sich auf vergangenheitsbezogene Informationen, schließt also von vornherein solche Informationen aus, die für die künftige Wettbewerbsstrategie von SMS von Bedeutung sein können. Die Übertragung der Stimmrechte auf die Treuhänder stellt sicher, dass Siemens auch als Minderheitsaktionär keine strategischen Entscheidungen der SMS beeinflussen kann.

(495) Die Zusagen wurden Kunden und Wettbewerbern im Rahmen eines Markttests vorgelegt. Die überwiegende Zahl der Befragten hält die Zusagen für geeignet, die Weitergabe strategischen Wissens von SMS an Siemens zu verhindern und damit die Wettbewerbsbedenken auszuräumen. Soweit Befragte sich zu den Zusagen kritisch geäußert haben, bezog sich diese Kritik überwiegend pauschal auf den Umstand, dass überhaupt eine Treuhänderlösung anstelle einer sofortigen Veräußerung der Beteiligung von Siemens an SMS gewählt wurde. Zum Teil wurde auch geäußert, die Treuhänderlösung könne als solche zu einer Dämpfung des Wettbewerbs führen, wenn sie – je nach Dauer des Rechtsstreits über die Bewertung der Siemens-Beteiligung an SMS - über einen längeren Zeitraum aufrechterhalten würde. Diese Kritik ist jedoch im Hinblick auf die von der Kommission in dieser Entscheidung in Bezug auf die Märkte für Metallurgieanlagenbau geltend gemachten Wettbewerbsbedenken nicht einschlägig. Wie ausgeführt, gründen sich die Bedenken der Kommission auf eine zu erwartende Abschwächung des Wettbewerbs zwischen Siemens/VAI und SMS durch den Siemens aufgrund seiner Rechte als Minderheitsaktionär möglichen Zugang zu strategischem Wissen. Dieser Zugang zu strategischem Wissen ist aufgrund der Zusagen nicht mehr gegeben. Es ist im Übrigen davon auszugehen, dass die Handlungsfähigkeit der Gesellschaftsorgane von SMS aufgrund der gesetzlichen Bestimmungen gewährleistet ist, insbesondere da der Mehrheitsaktionär von SMS die unternehmerische Führung des Unternehmens bestimmt. Es ist insoweit nicht erkennbar, dass die Treuhänderlösung als solche zu einer Behinderung des Wettbewerbs führt.

(496) Es wurde schließlich geltend gemacht, die Erfüllung der Zusagen sei Siemens nicht möglich, weil diese in die Rechtsstellung des Mehrheitsaktionärs von SMS aufgrund der Aktionärsvereinbarung eingriffen. Dies ist jedoch nicht der Fall. [...] Durch die Entsendung von Treuhändern als Vertreter von Siemens im Aktionärsausschuss und im Aufsichtsrat wird weder die Aktionärsstellung von Siemens noch die Rechtsnatur der Aktionärsvereinbarung geändert; insbesondere erhalten die Treuhänder nicht anstelle von Siemens die Rechtsstellung eines Aktionärs von SMS. Unter diesen Umständen ist nicht ersichtlich, weshalb Siemens die Erfüllung der Zusagen nicht möglich sein sollte oder weshalb damit in Rechte Dritter eingegriffen würde.

VIII. BEDINGUNGEN UND AUFLAGEN

(497) Gemäß Artikel 8 Absatz 2 Unterabsatz 2 Satz 1 der Fusionskontrollverordnung kann die Kommission ihre Entscheidung mit Bedingungen und Auflagen verbinden, um sicherzustellen, dass die beteiligten Unternehmen den Verpflichtungen nachkommen, die sie gegenüber der Kommission hinsichtlich einer mit dem Gemeinsamen Markt zu vereinbarenden Gestaltung des Zusammenschlusses eingegangen sind.

- (498) Maßnahmen, durch die sich der Markt strukturell verändert, sind zum Gegenstand von Bedingungen zu machen, die hierzu erforderlichen Durchführungsmaßnahmen hingegen zum Gegenstand von Auflagen. Wird eine Bedingung nicht erfüllt, so ist die Entscheidung hinfällig, mit der die Kommission den Zusammenschluss für mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar erklärt hat. Verstoßen die Parteien gegen eine Auflage, so kann die Kommission auf der Grundlage von Artikel 8 Absatz 6 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung die Freigabeentscheidung widerrufen; außerdem können gegen die Parteien Geldbußen und Zwangsgelder gemäß Artikel 14 Absatz 2 Buchstabe d und Artikel 15 Absatz 1 Buchstabe c der Fusionskontrollverordnung festgesetzt werden.
- (499) Entsprechend der vorstehend beschriebenen, grundlegenden Unterscheidung stellt die Kommission ihre Entscheidung unter die Bedingung der vollständigen Erfüllung der Zusage, VA Tech Hydro als laufenden Betrieb unter Einschluss aller Aktivitäten von VA Tech im Bereich der Ausrüstungen und Dienstleistungen für Wasserkraftwerke bis zum Ende der verlängerten Veräußerungsfrist an einen von der Kommission genehmigten Käufer zu veräußern.
- (500) Alle verbleibenden Teile der im Anhang I enthaltenen Zusagen, insbesondere die Verpflichtung zur einstweiligen Erhaltung und zur getrennten Verwaltung des zu veräußernden Geschäfts sowie die Einzelheiten im Hinblick auf den von den Parteien zu benennenden Treuhänder, sind demgegenüber zum Gegenstand von Auflagen zu machen, da sie lediglich die Umsetzung der zuvor erwähnten Bedingungen flankieren sollen.
- (501) Im Hinblick auf die im Anhang II enthaltenen Zusagen stellt die Kommission ihre Entscheidung unter die Bedingung der vollständigen Erfüllung der Zusage, dass Siemens die Ausübung der Put-Option zum 31. Dezember 2004 nicht anfechten oder anderweitig widerrufen oder rückgängig machen und für einen festgelegten Zeitraum keine Anteile an SMS erwerben wird, es sei denn, die Kommission hat festgestellt, dass sich die Marktstruktur derart verändert hat, dass diese Verpflichtung nicht mehr erforderlich ist. Die übrigen im Anhang II enthaltenen Zusagen im Hinblick auf die Siemens aufgrund der Aktionärsvereinbarung zustehenden Rechte als Aktionär von SMS sind zum Gegenstand von Auflagen zu machen.

IX. SCHLUSSFOLGERUNG

- (502) Vorbehaltlich der vollständigen Einhaltung der von Siemens eingegangenen Zusagen kann davon ausgegangen werden, dass der geplante Zusammenschluss nicht zu einer wesentlichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben führt und insbesondere keine beherrschende Stellung begründet oder verstärkt. Der Zusammenschluss ist daher vorbehaltlich der vollständigen Einhaltung der im Anhang enthaltenen Zusagen gemäß Artikel 2 Absatz 2 und Artikel 8 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung sowie Artikel 57 des EWR-Abkommens für mit dem Gemeinsamen Markt und dem Funktionieren des EWR-Abkommens vereinbar zu erklären.

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Der angemeldete Zusammenschluss, durch welchen das Unternehmen Siemens im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung die Kontrolle über das Unternehmen VA Tech erwirbt, wird für mit dem Gemeinsamen Markt und dem Funktionieren des EWR-Abkommens vereinbar erklärt.

Artikel 2

Artikel 1 gilt unter der Bedingung der vollständigen Erfüllung der von Siemens in den Nummern B.1. bis 3. des Anhangs I und in der Nummer B.IV. Satz 1 und Satz 3 des Anhangs II abgegebenen Zusagen.

Artikel 3

Diese Entscheidung ergeht unter der Auflage der vollständigen Erfüllung der übrigen von Siemens abgegebenen Zusagen gemäß den Anhängen I und II.

Artikel 4

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

Siemens Aktiengesellschaft
Wittelsbacherplatz 2
Germany - 80333 München

Für die Kommission

(unterschrieben)
Neelie KROES
Mitglied der Kommission

13.6.2005

Vorab per Fax: +32(2) 2964301

An die
Europäische Kommission
Generaldirektion Wettbewerb
z.Hd. Frau Gudrun Schmidt
Rue Joseph II 70
B-1000 Brüssel

Fall COMP/M.3653; Siemens/VA Tech
ZUSAGEN AN DIE EUROPÄISCHE KOMMISSION

Die Siemens Aktiengesellschaft („Siemens“) hat am 10.1.2005 ein Zusammenschlussvorhaben gemäß der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 („FKVO“) des Rates und der Verordnung (EG) Nr. 802/2004 der Kommission mit Formblatt CO angemeldet.

Siemens bietet hiermit gemäß Art. 8(2) und 10(2) FKVO im Bereich der Ausrüstung für Wasserkraftwerke die folgenden Zusagen an, um eine drohende Untersagung der Gesamttransaktion zu verhindern und die Europäische Kommission in die Lage zu versetzen, die geplante Übernahme der VA Technologie AG („VA Tech“) mit einer Entscheidung gemäß Art. 8(2) FKVO für mit dem Gemeinsamen Markt und dem Vertrag über den Europäischen Wirtschaftsraum vereinbar zu erklären. [...]*

Die folgenden Zusagen werden mit dem Erlass der Entscheidung wirksam.

Dieser Text ist im Lichte der Mitteilung der Kommission über im Rahmen der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates und der Verordnung (EG) Nr. 447/98 der Kommission betreffend zulässige Abhilfemaßnahmen auszulegen.

13.6.2005

A. Definitionen

Für die Zwecke der Zusagen sollen den folgenden Begriffen die folgenden Bedeutungen zukommen:

Anmeldung gemäß Formblatt CO: Die von Siemens am 10.1.2005 gemäß Formblatt CO vorgenommene Anmeldung des Zusammenschlussvorhabens Siemens/VA Tech im Fall COMP/M.3653.

Belegschaft: Alle Mitglieder der Belegschaft des zu Veräußernden Geschäfts zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens dieser Zusagen, einschließlich der Kompetenzträger sowie entsandter oder nur teilweise bei dem zu Veräußernden Geschäft beschäftigten Mitarbeiter, wie in Anhang A aufgeführt.

Durchführungsverordnung: Die Verordnung (EG) Nr. 802/2004 der Kommission in ihrer zum Zeitpunkt der Abgabe der Zusagen in Kraft befindlichen Fassung.

Entscheidung: Die Entscheidung der Kommission gemäß Art. 8(2) FKVO, die das gemäß Formblatt CO angemeldete Zusammenschlussvorhaben Siemens/VA Tech für mit dem Gemeinsamen Markt und dem Vertrag über den Europäischen Wirtschaftsraum vereinbar erklärt.

FKVO: Die Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates in ihrer zum Zeitpunkt der Abgabe der Zusagen in Kraft befindlichen Fassung.

Hold Separate Manager: Eine von Siemens für das zu Veräußernde Geschäft ernannte Person, die damit befasst ist, die laufenden Geschäfte unter Aufsicht des Überwachungstreuhanders zu führen.

Käufer: Diejenige(n) natürliche(n) oder juristische(n) Person(en), die von der Kommission gemäß den im Abschnitt D festgelegten Kriterien als Erwerberin(nen) des zu Veräußernden Geschäfts gebilligt wird (werden).

Kommission: Die Kommission der Europäischen Gemeinschaften.

Kompetenzträger: Diejenigen Mitglieder der Belegschaft, die zum Erhalt der Lebens- und Wettbewerbsfähigkeit des zu Veräußernden Geschäfts nötig sind (wie abschließend in Anlage 3 zu Anhang A aufgeführt).

Öffentliches Übernahmeangebot: Das öffentliche Übernahmeangebot, aufgrund dessen der Siemens-Tochtergesellschaft Siemens Aktiengesellschaft Österreich zu ihrer an VA Tech

13.6.2005

bereits bestehenden (indirekten) Kapital- und Stimmrechtsbeteiligung in Höhe von 16,45 % Aktien über 80,7 % des Kapitals und der Stimmrechte angegliedert wurden.

Parteien: Siemens und VA Tech.

Siemens: Die Siemens Aktiengesellschaft, eine Aktiengesellschaft deutschen Rechts mit Sitzen in Berlin und München, Deutschland, eingetragen im Handelsregister beim Amtsgericht Charlottenburg unter HR B 12300 und im Handelsregister beim Amtsgericht München unter HR B 6684.

Stichtag: Der Tag, an dem die Entscheidung Siemens bekannt gegeben wird.

Treuhänder: Der Überwachungstreuhänder und der Veräußerungstreuhänder.

Übertragungsstichtag: Der Zeitpunkt des dinglichen Übergangs des zu Veräußernden Geschäfts auf den Käufer.

Überwachungstreuhänder: Eine von den Parteien unabhängige natürliche oder juristische Person, die mit Billigung der Kommission von Siemens benannt wird und die Verpflichtung hat, die Erfüllung der Zusagen zu überwachen.

VA Tech: VA Technologie AG, eine Aktiengesellschaft österreichischen Rechts mit Sitz in Linz, Österreich, eingetragen im Firmenbuch des Landes des Handelsgerichts Linz unter FN 670325.

VA Tech Hydro: VA Tech Hydro GmbH & Co KG, eine Gesellschaft österreichischen Rechts mit Sitz in [Wien], Österreich, eingetragen im Firmenbuch des Landes des Handelsgerichts_____unter_____.

Veräußerungsfrist: Ein Zeitraum von [...]*

Veräußerungstreuhänder: Eine von den Parteien unabhängige natürliche oder juristische Person, die mit Billigung der Kommission von Siemens ernannt wird und die von Siemens

13.6.2005

auf ausschließlicher Basis damit betraut wird, das Zu Veräußernde Geschäft ohne Bindung an einen Mindestpreis an einen Käufer zu übertragen.

Veräußerungsvertrag: Das bindende Vertragswerk über die Veräußerung des Zu Veräußernden Geschäfts an den Käufer.

Verbundene Unternehmen: Von den Parteien kontrollierte Unternehmen, wobei der Begriff der Kontrolle nach Art. 3 FKVO und im Lichte der Mitteilung der Kommission über den Begriff des Zusammenschlusses der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 zu verstehen ist.

Verlängerte Veräußerungsfrist: Ein Zeitraum von [...]*

Vollzug des Zusammenschlusses: Der in dem Öffentlichen Übernahmeangebot näher bestimmte Vollzugs-Stichtag, also der Tag, an dem das Zusammenschlussvorhaben durch Erwerb der angedienten VA Tech-Aktien Zug um Zug gegen Zahlung des Kaufpreises an die Aktionäre vollzogen wird.

Wasserkraft-Software: Software, die zum Stichtag typisch und speziell von dem Zu Veräußernden Unternehmen im Wasserkraftwerksgeschäft eingesetzt wird, einschließlich ihrer wasserkraftwerksspezifischen Derivate, in der zum Übertragungstichtag bestehenden Form.

Zusagen: Die von Siemens mit diesem Dokument gemäß Art. 8(2) und 10(2) FKVO angebotenen Zusagen.

Zu Veräußerndes Geschäft: Das in Abschnitt B unter Randziffer 4 und in **Anhang A** unter Ziffern I und II umschriebene Geschäft, zu dessen Veräußerung Siemens sich verpflichtet.

B. Zu Veräußerndes Geschäft

Veräußerungszusage

1. Siemens verpflichtet sich, das Zu Veräußernde Geschäft bis zum Ende der Verlängerten Veräußerungsfrist als laufenden Betrieb zu Veräußerungsbedingungen, denen die Kommission gemäß dem in Abschnitt D. beschriebenen Verfahren zugestimmt hat, an einen Käufer zu veräußern oder für eine Veräußerung durch ihre

13.6.2005

verbundenen Gesellschaften zu sorgen. Siemens verpflichtet sich, zur Durchführung der Veräußerung einen Käufer zu finden und mit diesem innerhalb der Veräußerungsfrist einen Veräußerungsvertrag abzuschließen. Sollte Siemens bis zum Ende der Veräußerungsfrist keinen solchen Veräußerungsvertrag abgeschlossen haben, so wird Siemens dem Veräußerungstreuhänder ein ausschließliches Mandat zum Verkauf des Zu Veräußernden Geschäfts in der Verlängerten Veräußerungsfrist gemäß dem in Ziffern 25 und 26 beschriebenen Verfahren erteilen.

2. Die Zusage wird als erfüllt angesehen, wenn Siemens bis zum Ende der Verlängerten Veräußerungsfrist einen Veräußerungsvertrag zu Bedingungen, denen die Kommission gemäß dem in Abschnitt D. beschriebenen Verfahren zugestimmt hat, mit einem Käufer abschließt, sofern gewährleistet ist, dass der Übertragungstichtag nicht mehr als [...] * nach Zustimmung der Kommission zur Person des Käufers und zu den Veräußerungsbedingungen liegt.
3. Um den strukturellen Effekt der Zusagen zu erhalten, verpflichtet sich Siemens, für einen Zeitraum von [...] * nach dem Stichtag keinen direkten oder indirekten Einfluss auf das gesamte oder einen Teil des Zu Veräußernden Geschäfts zu erwerben, es sei denn, die Kommission hat festgestellt, dass sich die Marktstruktur derart verändert hat, dass die Abwesenheit von Einfluss über das Zu Veräußernde Geschäft für eine Vereinbarkeit des angemeldeten Zusammenschlussvorhabens mit dem Gemeinsamen Markt nicht mehr erforderlich ist.

Struktur und Umschreibung des Zu Veräußernden Geschäfts

4. Das Zu Veräußernde Geschäft besteht aus VA Tech Hydro einschließlich sämtlicher mit ihr verbundenen Gesellschaften mit Ausnahme der in **Anlage 2** zu **Anhang A** aufgelisteten verbundenen Gesellschaften. Die zum Zu Veräußernden Geschäft gehörenden verbundenen Gesellschaften sind in **Anlage 1** zu **Anhang A** aufgelistet. Das Zu Veräußernde Geschäft umfasst das gesamte von VA Tech betriebene Geschäft für Ausrüstungen und Dienstleistungen für Wasserkraftwerke. Zu den Aktivitäten des Zu Veräußernden Geschäfts gehören insbesondere Forschung und Entwicklung, Produktion, Vermarktung, Vertrieb und Wartung von Ausrüstungen für Wasserkraftwerke. Das Zu Veräußernde Geschäft wird als „going concern“ mit den ihm zuzuordnenden Aktiva und Passiva übertragen.

Das Zu Veräußernde Geschäft umfasst insbesondere:

13.6.2005

- a) alle materiellen und immateriellen Vermögensgegenstände (einschließlich Rechte des geistigen Eigentums), die ausschließlich zum laufenden Geschäft gehören oder erforderlich sind, um die Lebens- und Wettbewerbsfähigkeit des Zu Veräußernden Geschäfts sicher zu stellen,
- b) alle von Behörden dem Zu Veräußernden Geschäfts erteilten Lizenzen, Erlaubnisse und Genehmigungen,
- c) alle Vereinbarungen, Mietverträge, Verpflichtungen, Kundenaufträge, Kunden-, Debitoren- und sonstigen Aufzeichnungen des Zu Veräußernden Geschäfts, (die unter a) bis c) beschriebenen Gegenstände werden im Folgenden zusammenfassend als „Vermögensgegenstände“ bezeichnet),
- d) die Belegschaft und
- e) ein Recht des Käufers, sofern dieser es wünscht und soweit rechtlich zulässig, für einen Übergangszeitraum [...] alle laufenden Vereinbarungen, aufgrund derer VA Tech oder mit VA Tech verbundene Gesellschaften das Zu Veräußernde Geschäft beliefern oder für dieses Dienstleistungen erbringen, [...] in Anspruch zu nehmen, [...]*
- f) ein Recht des Käufers, sofern dieser es wünscht, ein Nutzungsrecht im Rahmen eines Lizenzabkommens an der Wasserkraft-Software zu erhalten. [...] Die Haftung unterliegt der Softwareklausel der grünen Lieferbedingungen des ZVFI.

wie insgesamt näher in **Anhang A** beschrieben.

C. Weitere Zusagen im Zusammenhang mit der Veräußerung

Erhalt der Rentabilität, Verkäuflichkeit und Wettbewerbsfähigkeit

5. Siemens verpflichtet sich, zwischen dem Stichtag und dem Übertragungstichtag mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns die Lebens- und Wettbewerbsfähigkeit des Zu Veräußernden Geschäfts zu erhalten und die Risiken für einen Verlust wettbewerbsfähigen Potenzials auf Seiten des Zu Veräußernden Geschäfts zu mindern. Insbesondere verpflichtet sich Siemens,

13.6.2005

- a) von sich aus nichts zu unternehmen, was sich in erheblicher Weise negativ (i) auf den Wert, die Geschäftsführung oder die Wettbewerbsfähigkeit des Zu Veräußernden Geschäfts auswirken könnte oder (ii) die Art und den Umfang der Geschäftstätigkeit, die technische oder kaufmännische Strategie oder die Investitionspolitik des Zu Veräußernden Geschäfts verändern könnte,
- b) [...]*
- c) [...]*

Getrennte Führung der Geschäfte

- 6. Siemens verpflichtet sich, das Zu Veräußernde Geschäft in dem Zeitraum zwischen dem Stichtag und dem Übertragungstichtag wirtschaftlich und rechtlich getrennt zu führen. Dies schließt mit ein, dass die Kompetenzträger des Zu Veräußernden Geschäfts – einschließlich des Hold Separate Managers – nicht in das übrige Geschäft von Siemens involviert sind und umgekehrt. Siemens wird ferner sicherstellen, dass die Belegschaft des Zu Veräußernden Geschäfts an niemanden außerhalb des Zu Veräußernden Geschäfts berichten wird, soweit dies nicht zur Erfüllung von Rechtspflichten von Siemens erforderlich ist.
- 7. Bis zum Übertragungstichtag wird Siemens zudem den Überwachungstreuhänder darin unterstützen, das Zu Veräußernde Geschäft als eine eigene und verkaufsfähige Einheit zu führen. Siemens wird einen Hold Separate Manager ernennen, der unter Aufsicht des Überwachungstreuhänders für die Geschäftsführung des Zu Veräußernden Geschäfts gemäss diesen Zusagen verantwortlich sein wird. Der Hold Separate Manager wird das Zu Veräußernde Geschäft unabhängig und im besten Geschäftsinteresse führen, und zwar unter Berücksichtigung der Sicherung dauernder wirtschaftlicher Lebens- und Wettbewerbsfähigkeit und der Unabhängigkeit des Zu Veräußernden Geschäfts von den bei Siemens verbleibenden Geschäftsbereichen.
- 8. Um sicherzustellen, dass das Zu Veräußernde Geschäft als eine eigene Einheit geführt wird, wird der Überwachungstreuhänder die Rechte von Siemens als Anteilseigner des Zu Veräußernden Geschäfts (mit Ausnahme des Rechts auf vor dem Übertragungstichtag fällig werdende Dividendenzahlungen) ausüben, in gleicher Weise wie ein unabhängiger finanzieller Investor im besten Interesse des Zu Veräußernden Geschäfts als eigenständiger Einheit zu handeln, und in der Absicht, die Pflichten von Siemens aufgrund dieser Zusagen zu erfüllen. Der Überwachungstreuhänder ist zudem berechtigt, die Mandatsniederlegung von

13.6.2005

Anteilseignervertretern von Siemens in Aufsichtsräten von Gesellschaften des Zu Veräußernden Geschäftes zu verlangen: In diesem Fall wird Siemens nach besten Kräften dafür Sorge tragen, dass die Anteilseignervertreter von Siemens in diesen Aufsichtsräten ihre Mandate niederlegen.

Kein Informationsfluss

9. Siemens verpflichtet sich, alle erforderlichen Maßnahmen zu ergreifen, um sicher zu stellen, dass Siemens nach dem Stichtag keinerlei Geschäftsgeheimnisse, Know-how, kaufmännische Informationen oder irgendwelche anderen vertraulichen oder geschützten Informationen in Bezug auf das Zu Veräußernde Geschäft erhält. Insbesondere wird die Einbindung des Zu Veräußernden Geschäfts in die zentrale IT-Netzwerkstruktur des übrigen Siemens-Geschäfts soweit als möglich aufgelöst werden, sofern dies ohne Schaden für die selbstständige Lebensfähigkeit des Zu Veräußernden Geschäfts möglich ist. Siemens wird vom Zu Veräußernden Geschäft weiterhin solche Informationen erhalten, deren Offenlegung an Siemens für die Veräußerung nach den Umständen angemessenerweise erforderlich oder gesetzlich vorgeschrieben ist.

Keine Abwerbung von Kompetenzträgern

10. Die Parteien verpflichten sich mit den üblichen Einschränkungen, die dem Zu Veräußernden Geschäft angehörenden Kompetenzträger für einen Zeitraum [...] nicht aktiv abzuwerben und nach besten Kräften, soweit rechtlich möglich, sicherzustellen, dass auch ihre verbundenen Gesellschaften diese nicht aktiv abwerben.

„Due Diligence“

11. Um potenzielle Käufer in die Lage zu versetzen, eine ausreichende „Due Diligence“ bezüglich des Zu Veräußernden Geschäfts durchzuführen, wird Siemens, die üblichen Vertraulichkeitsverpflichtungen vorausgesetzt und abhängig vom jeweiligen Stadium des Veräußerungsprozesses,
 - a) potenziellen Käufern ausreichende Informationen, gegebenenfalls einschließlich eines Datenraums bezüglich des Zu Veräußernden Geschäfts zur Verfügung stellen und

13.6.2005

- b) potenziellen Käufern ausreichende Informationen bezüglich der Belegschaft zur Verfügung stellen und diesen in vernünftigem Umfang Zugang zur Belegschaft erlauben.

Berichtswesen

- 12. Siemens wird der Kommission und dem Überwachungstreuhänder spätestens 10 (zehn) Tage nach Ablauf eines jeden Monats nach dem Stichtag einen in deutscher Sprache abgefassten schriftlichen Bericht über potenzielle Käufer des Zu Veräußernden Geschäfts sowie über den Gang der Verhandlungen mit diesen potenziellen Käufern vorlegen.
- 13. Siemens wird die Kommission und den Überwachungstreuhänder insbesondere über die Vorbereitung der Datenraum-Dokumentation und das „Due Diligence“-Verfahren im Rahmen der in Ziffer 12 genannten Berichte regelmäßig informieren und der Kommission und dem Überwachungstreuhänder ein Informationsmemorandum vor Versendung an potenzielle Käufer zuleiten.

D.Käufer

- 14. Damit die Kommission einem Käufer zustimmt, muss dieser
 - a) unabhängig und nicht mit den Parteien verbunden sein,
 - b) die Finanzkraft, ausgewiesene Kompetenz und den Anreiz haben, das Zu Veräußernde Geschäft als lebensfähige und aktive wettbewerbliche Macht im europäischen Wettbewerb mit den Parteien sowie mit weiteren Wettbewerbern zu erhalten und zu entwickeln und
 - c) voraussichtlich auf der Grundlage der der Kommission zur Verfügung stehenden Informationen weder dem ersten Anschein nach Wettbewerbsbedenken hervorrufen noch ein Risiko schaffen, dass sich die Durchführung der Zusagen verzögert, und insbesondere mit hinreichender Wahrscheinlichkeit in der Lage sein, alle erforderlichen Freigaben der einschlägigen Wettbewerbs- und sonstigen Regierungsbehörden für den Erwerb des Zu Veräußernden Geschäfts zu erhalten.

(Die unter a) bis c) genannten Kriterien eines tauglichen Käufers werden im Folgenden auch „Käuferanforderungen“ genannt).

13.6.2005

15. Wenn Siemens mit einem Käufer einig ist, hat Siemens der Kommission und dem Überwachungstreuhänder einen begründeten Vorschlag zu unterbreiten, dem eine Kopie des Veräußerungsvertrages beiliegt. Siemens wird darlegen, dass der Käufer den Käuferanforderungen genügt und dass das Zu Veräußernde Geschäft in einer Art und Weise veräußert wird, die zur Erfüllung der Zusagen geeignet ist.
16. Der Veräußerungsvertrag ist unter der aufschiebenden Bedingung der Zustimmung der Kommission abzuschließen. Vor Erteilung der Zustimmung wird sich die Kommission davon überzeugen, dass der Käufer den Käuferanforderungen genügt und dass das Zu Veräußernde Geschäft in einer Art und Weise verkauft wird, die zur Erfüllung der Zusagen geeignet ist. [...]*

E. Treuhänder

Ernennungsverfahren

17. Siemens wird einen Überwachungstreuhänder ernennen, der die in diesen Zusagen dem Überwachungstreuhänder zugewiesenen Aufgaben erfüllen wird. Wenn Siemens [...]* vor Ende der Veräußerungsfrist keinen bindenden Veräußerungsvertrag abgeschlossen hat oder wenn die Kommission zu diesem oder einem späteren Zeitpunkt einen von Siemens vorgeschlagenen Käufer abgelehnt hat, wird Siemens einen Veräußerungstreuhänder ernennen, der dann die in diesen Zusagen näher dargestellten Funktionen wahrnehmen wird. Die Ernennung des Veräußerungstreuhänders wird mit Eintritt in die Verlängerte Veräußerungsfrist wirksam.
18. Der Treuhänder muss von den Parteien unabhängig sein sowie die notwendige Qualifikation für seine Aufgabe besitzen, und er darf nicht in einen Interessenkonflikt geraten. Der Treuhänder wird von Siemens in einer Art und Weise entlohnt, die eine unabhängige und effektive Erfüllung seines Mandates nicht beeinträchtigt. Insbesondere wird für die Fälle, in denen das Vergütungspaket des Veräußerungstreuhänders eine Erfolgsprämie einschließt, die an den bei der Abgabe des Zu Veräußernden Geschäfts erzielten Preis gekoppelt ist, die Höhe des Entgelts auch von einer möglichst fristgerechten Veräußerung abhängen.

13.6.2005

Vorschlag durch Siemens

19. Siemens legt der Kommission eine Liste mit Vorschlägen für die Position des Treuhänders und die vollständigen den Mandaten zugrundeliegenden Vereinbarungen zur Zustimmung vor, und zwar nicht später als eine Woche nach dem Stichtag im Falle des Überwachungstreuhänders und nicht später als einen Monat vor Ende der Veräußerungsfrist im Falle des Veräußerungstreuhänders. Jeder Vorschlag muss ausreichende Informationen enthalten, so dass die Kommission überprüfen kann, ob der vorgeschlagene Treuhänder die in Ziffer 18 genannten Anforderungen erfüllt. Jedem Vorschlag werden beigefügt sein
- a) die vollständige Mandatsvereinbarung, die alle für den Treuhänder zur Erfüllung der ihm zugewiesenen Aufgaben erforderlichen Vorschriften enthalten wird,
 - b) der Entwurf eines Arbeitsplanes, in dem der vorgeschlagene Treuhänder beschreibt, wie er beabsichtigt, die ihm aufgrund der Zusagen anvertrauten Aufgaben zu erfüllen, und
 - c) ein Hinweis, ob der jeweils vorgeschlagene Treuhänder sowohl als Überwachungs- als auch als Veräußerungstreuhänder fungieren soll oder, ob verschiedene Treuhänder für beide Funktionen vorgeschlagen werden.

Genehmigung oder Ablehnung durch die Kommission

20. Es liegt im pflichtgemäßen Ermessen der Kommission, den (die) vorgeschlagenen Treuhänder zu genehmigen oder abzulehnen und die vorgeschlagene Mandatsvereinbarung (evtl. nur vorbehaltlich derjenigen Änderungen, die sie für den Treuhänder als zur Erfüllung seiner Verpflichtungen erforderlich erachtet) zu genehmigen. Wenn nur ein Vorschlag genehmigt wird, ernennt Siemens die als Treuhänder in Frage kommende Person oder Einrichtung gemäß der von der Kommission genehmigten Mandatsvereinbarung oder veranlasst die Benennung. Falls mehr als ein Vorschlag genehmigt wird, kann Siemens denjenigen Treuhänder, der aus den genehmigten Vorschlägen ernannt werden soll, frei wählen. Der Treuhänder ist innerhalb einer Woche nach der Genehmigung durch die Kommission und entsprechend der von der Kommission genehmigten Mandatsvereinbarung zu ernennen.

Neuer Vorschlag der Parteien

13.6.2005

21. Falls alle vorgeschlagenen Treuhänder abgelehnt werden, reicht Siemens innerhalb einer Woche nach der Mitteilung der Ablehnung, gemäß den Erfordernissen der Ziffer 18 und dem Verfahren der Ziffer 19, die Namen von mindestens zwei weiteren Personen oder Einrichtungen ein.

Von der Kommission ernannter Treuhänder

22. Falls alle weiteren vorgeschlagenen Treuhänder von der Kommission abgelehnt werden, benennt die Kommission einen Treuhänder, den Siemens gemäß einer von der Kommission genehmigten Mandatsvereinbarung zu bestellen oder dessen Bestellung zu veranlassen hat.

Funktionen des Treuhänders

23. Der Treuhänder übernimmt die im Folgenden näher beschriebenen Pflichten, um die Einhaltung der Zusagen sicherzustellen. Die Kommission kann dem Treuhänder aufgrund eigener Initiative oder auf Anfrage des Treuhänders oder von Siemens Anordnungen oder Anweisungen geben, um die Einhaltung der Zusagen sicherzustellen.

Pflichten und Obliegenheiten des Überwachungstreuhänders

24. Der Überwachungstreuhänder
- a) schlägt in seinen ersten Bericht der Kommission einen detaillierten Arbeitsplan vor, in welchem er beschreibt, wie er die Einhaltung der Zusagen zu kontrollieren beabsichtigt,
 - b) beaufsichtigt die laufende Geschäftsführung des Zu Veräußernden Geschäfts hinsichtlich der Sicherstellung dessen andauernder wirtschaftlicher Lebens- und Wettbewerbsfähigkeit und er überwacht die Einhaltung der Zusagen. Zu diesem Zweck wird der Überwachungstreuhänder
 - aa) den Erhalt der wirtschaftlichen Lebens- und Wettbewerbsfähigkeit des Zu Veräußernden Geschäfts sowie die getrennte Führung des Zu Veräußernden Geschäfts von den Parteien gemäß Ziffern 6 bis 8 der Zusagen überwachen,

13.6.2005

- bb) die Führung des Zu Veräußernden Geschäfts als eine eigene und verkaufsfähige Einheit gemäß Ziffer 7 der Zusagen überwachen,
- cc) in Absprache mit Siemens alle notwendigen Maßnahmen festlegen, um sicherzustellen, dass Siemens nach dem Stichtag keine Geschäftsgeheimnisse, Know-how, geschäftliche Informationen oder irgendwelche anderen Informationen vertraulicher oder geschützter Natur des Zu Veräußernden Geschäfts erhält, insbesondere indem die Einbindung des Zu Veräußernden Geschäfts in die zentrale IT-Netzwerkstruktur des übrigen Siemens-Geschäfts, soweit dies ohne Schaden für die selbstständige Lebensfähigkeit des Zu Veräußernden Geschäfts möglich ist, und
- dd) die Aufteilung der Vermögensgegenstände und der Belegschaft – soweit erforderlich – zwischen dem Zu Veräußernden Geschäft und Siemens oder seinen Verbundenen Unternehmen überwachen;
- c) Siemens solche Maßnahmen vorschlagen, die er für notwendig erachtet, um die Einhaltung der Zusagen sicherzustellen, insbesondere die Aufrechterhaltung der vollständigen wirtschaftlichen Lebens- und Wettbewerbsfähigkeit, die getrennte Führung und die Geheimhaltung wettbewerbsrelevanter Informationen;
- d) potenzielle Käufer überprüfen und bewerten sowie den Gang des Veräußerungsprozesses dahingehend verifizieren, dass potenzielle Käufer abhängig vom jeweiligen Stadium des Veräußerungsprozesses ausreichende Informationen erhalten, indem er insbesondere, sofern Vorhanden, die Datenraumdokumentation und das Informationsmemorandum durchsieht, die Due Diligence überprüft und verifiziert, dass potenziellen Käufern ausreichender Zugang zur Belegschaft gewährt wird;
- e) für die Kommission innerhalb von 15 (fünfzehn) Kalendertagen nach Ende eines jeden Monats einen schriftlichen Bericht erstellen, wobei Siemens zur gleichen Zeit eine Kopie hiervon erhält. Der Bericht wird den Betrieb und die Führung des Zu Veräußernden Geschäfts beschreiben, so dass die Kommission die Frage, ob das Geschäft im Einklang mit den Zusagen geführt wird, den Gang des Veräußerungsprozesses und potenzielle Käufer beurteilen kann. Zusätzlich zu diesen Berichten informiert der Überwachungstreuhänder die Kommission

13.6.2005

unverzüglich und schriftlich (mit gleichzeitiger Kopie an Siemens), falls er aus vernünftigen Gründen zu dem Schluss kommt, dass Siemens die im Rahmen der Zusagen eingegangenen Verpflichtungen verletzt; und

- f) sobald Siemens der Kornmission einen Käufer vorgeschlagen hat, innerhalb von einer Woche nach Eingang des Vorschlags die Unabhängigkeit und Geeignetheit des vorgeschlagenen Käufers sowie die Lebensfähigkeit des Zu Veräußernden Geschäfts nach einer Veräußerung an den vorgeschlagenen Käufer bewerten; er wird der Kommission mitteilen, ob das Zu Veräußernde Geschäft seiner Ansicht nach in einer mit den Zusagen im Einklang stehenden Weise verkauft wird, insbesondere, sofern relevant, ob unter Berücksichtigung des vorgeschlagenen Käufers ein Verkauf unter Ausschluss eines oder mehrerer Vermögensgegenstände oder von Teilen der Belegschaft die Lebensfähigkeit des Zu Veräußernden Geschäfts nach dem Verkauf nicht beeinträchtigt.

Pflichten und Obliegenheiten des Veräußerungstreuhänders

25. Innerhalb der Verlängerten Veräußerungsfrist verkauft der Veräußerungstreuhänder das Zu Veräußernde Geschäft an einen von den Parteien unabhängigen Käufer, nachdem die Kommission dem Käufer und dem Veräußerungsvertrag gemäß dem in den Ziffern 14 und 15 niedergelegten Verfahren zugestimmt hat. Der Veräußerungstreuhänder soll sich nach Treu und Glauben bemühen, das Zu Veräußernde Geschäft innerhalb der Verlängerten Veräußerungsfrist zu verkaufen, und zwar zu den bestmöglichen, die finanziellen Interessen der Parteien bestmöglich berücksichtigenden Bedingungen, [...]*.
26. Nach Ablauf der Veräußerungsfrist (oder sonst auf Anfrage der Kommission) legt der Veräußerungstreuhänder der Kommission monatlich einen umfassenden, schriftlich in deutscher Sprache abgefassten Bericht über den Gang des Veräußerungsprozesses vor. Diese Berichte sind innerhalb von 15 (fünfzehn) Kalendertagen nach Ende jeden Monats vorzulegen. Den Parteien ist gleichzeitig eine nicht-vertrauliche Kopie dieser Berichte zur Verfügung zu stellen.

Pflichten und Obliegenheiten von Siemens

27. Siemens wird dem Treuhänder die nach den Umständen angemessene Unterstützung und Information einschließlich Kopien aller relevanten Dokumente zukommen lassen,

13.6.2005

- die dieser zur Erfüllung seiner Aufgaben benötigt. Der Treuhänder hat Zugang zu allen Büchern, Aufzeichnungen, Unterlagen, Mitarbeitern, Einrichtungen, Standorten und technischen Informationen hinsichtlich des Zu Veräußernden Geschäfts, die für die Erfüllung seiner Pflichten im Rahmen der Zusagen vernünftigerweise erforderlich sind.
28. Siemens wird dem Überwachungstreuhänder von Seiten der Geschäftsführung und Verwaltung alle nach den Umständen angemessene Unterstützung zukommen lassen, die dieser zur Erfüllung seiner Aufgaben benötigt. Siemens verschafft dem Überwachungstreuhänder auf Nachfrage Zugang zu den an potenzielle Käufer übermittelten Informationen, insbesondere zu Datenraum-Dokumentationen und allen anderen Informationen, die potenziellen Käufern im Rahmen der Due Diligence gewährt wurden. Siemens setzt den Überwachungstreuhänder über mögliche Käufer in Kenntnis, übermittelt ihm eine Liste der potenziellen Käufer und informiert ihn über den Gang des Veräußerungsprozesses. Siemens hält den Überwachungstreuhänder bezüglich der Entwicklungen im Veräußerungsprozess auf dem Laufenden.
29. Siemens wird dem Veräußerungstreuhänder eine ordnungsgemäß ausgestellte Vollmacht erteilen und die mit Siemens Verbundenen Unternehmen zur Erteilung von Vollmachten veranlassen, die ihn ermächtigen, alle für den Verkauf und die Übertragung des Zu Veräußernden Geschäfts erforderlichen Handlungen vorzunehmen und die entsprechenden Erklärungen abzugeben. Auf Verlangen des Veräußerungstreuhänders sorgt Siemens dafür, dass die für die Durchführung des Verkaufs und der Übertragung des Zu Veräußernden Geschäfts benötigten Unterlagen ordnungsgemäß ausgefertigt werden.
30. [...]*
31. Vorbehaltlich der Genehmigung durch Siemens (wobei Siemens diese Genehmigung nicht ohne angemessene Gründe verweigern oder hinauszögern wird) kann der Treuhänder auf Kosten von Siemens Berater (insbesondere für Rechts- oder Finanzberatung) ernennen und hierfür angemessene Honorar- oder andere Verpflichtungen eingehen, wenn die Berater für die Erfüllung seiner Pflichten notwendig und erforderlich sind. Nur der Treuhänder ist berechtigt, den Beratern Anweisungen zu geben. [...]*. Der Veräußerungstreuhänder kann dieselben Berater heranziehen, die Siemens während der Veräußerungsfrist unterstützt haben, sofern der Veräußerungstreuhänder dies im Interesse einer zügigen Veräußerung als sachdienlich erachtet.

Ersetzung, Entlassung und Wiedereinsetzung des Treuhänders

32. Falls der Treuhänder seine Funktionen im Rahmen der Zusagen nicht wahrnimmt oder sonst aus wichtigem Grund als ungeeignet erscheint (wobei die Tatsache, dass der Treuhänder einem Interessenkonflikt ausgesetzt ist, als wichtiger Grund gilt), kann
- a) die Kommission nach Anhörung des Treuhänders Siemens aufgeben, diesen zu ersetzen oder
 - b) Siemens mit vorheriger Zustimmung der Kommission den Treuhänder ersetzen.
33. Wird ein Treuhänder gemäß Ziffer 32 entlassen, so kann von ihm verlangt werden, dass er seine Aufgabe bis zur Übernahme seiner Funktion durch einen neuen Treuhänder weiterführt. Diesem hat der Treuhänder alle relevanten Informationen vollständig zu übergeben. Der neue Treuhänder wird entsprechend dem in den Ziffern 17 bis 22 bezeichneten Verfahren ernannt.
34. Außer im Falle der Entlassung gemäß Ziffer 32 hört der Treuhänder erst dann auf, als Treuhänder zu handeln, wenn die Kommission ihn nach Erfüllung aller Aufgaben, mit denen er als Treuhänder betraut war, von seinen Pflichten entbunden hat. Jedoch kann die Kommission jederzeit verlangen, dass ein Überwachungstreuhänder wiedereingesetzt wird, wenn sich später zeigt, dass eine Zusage nicht vollständig und ordnungsgemäß umgesetzt wurde.

F. Überprüfungsklausel

35. Die Kommission kann, wenn dies angezeigt ist, auf einen hinreichend zu begründenden Antrag von Siemens und nach Anhörung des Überwachungstreuhänders
- a) eine Verlängerung der in den Zusagen vorgesehenen Veräußerungsfrist(en) gewähren und/oder
 - b) in Ausnahmefällen eine oder mehrere in diesen Zusagen enthaltene Konditionen und Verpflichtungen zugunsten von Siemens verändern oder ersetzen oder hierauf ganz verzichten.

Möchte Siemens eine Verlängerung der Veräußerungsfrist(en) erreichen, so stellt Siemens grundsätzlich einen entsprechenden, hinreichend begründeten Antrag spätestens [...] vor Ablauf des einschlägigen Zeitraums. In Ausnahmefällen ist

ÖFFENTLICHE VERSION

13.6.2005

Siemens jedoch auch berechtigt, innerhalb [...] * vor Fristablauf um eine Verlängerung zu ersuchen.

München, den 13.6.2005

SIEMENS AKTIENGESELLSCHAFT

Dr. Jörg Häring

Syndikus

Dr. Wolfgang Heckenberger

Syndikus

ANHANG A: BESCHREIBUNG DES ZU VERÄUSSERNDEN GESCHÄFTS

I. Rechtliche Struktur des Zu Veräußernden Geschäfts

Das Zu Veräußernde Geschäft umfasst die VA Tech Hydro und diejenigen mit VA Tech Hydro verbundenen Gesellschaften, die in **Anlage 1** zu diesem Anhang A aufgelistet werden.

II. Funktionale Struktur des Zn Veräußernden Geschäfts

1. Das Zu Veräußernde Geschäft, welches von den in Anlage 1 aufgelisteten Gesellschaften betrieben wird, umfasst insbesondere:

a) [...]*

b) [...]*

aa) [...]*

bb) [...]*

c) [...]*

d) [...]*

13.6.2005

- e) [...]*
- f) Die Belegschaft; dazu gehören insbesondere die in Anlage 3 zu diesem Anhang A namentlich aufgeführten Kompetenzträger, [...]*
- g) Die in Anlage 4 zu diesem Anhang A aufgeführten Vereinbarungen über Lieferungen und Dienstleistungen von VA Tech oder mit VA Tech verbundenen Gesellschaften für einen Übergangszeitraum [...] * nach dem Übertragungsstichtag.
- h) Das Nutzungsrecht an der Wasserkraft-Software.

III. Geplante Struktur der Veräußerung

1. [...]*
2. [...]*
3. Siemens ist berechtigt, ab Stichtag alle Maßnahmen zu ergreifen, um die Struktur zur Veräußerung des Zu Veräußernden Geschäfts herbeizuführen, wie sie Gegenstand dieser Zusagen ist. Siemens wird den Treuhänder umfassend und zeitnah über die einzelnen Strukturierungsmaßnahmen informieren, um sicherzustellen, dass die Durchführung dieser Maßnahmen in Übereinstimmung mit den Zusagen erfolgt.

13.6.2005

Anlage 1: Die Gesellschaften des Zu Veräußernden Geschäfts

	UNTERNEHMEN	SITZ	LAND	ANTEIL IN %.
1	Alp Hydro AG	Chippis	CH	49,00
2	Eugen Rommel Rohrleitungsbau GmbH	Ratingen	DE	100,00
3	MCE Anlagen- und Rohrlei-	Ratingen	DE	100,00
4	Orissa Power Consortium	Hyderabad	IN	19,00
5	P.T. VA Tech Indonesia	Jakarta	ID	51,00
6	The Hydro Equipment Association Ltd.	Leeds	GB	33,30
7	VA TECH Aosta S.r.l.	Aosta	IT	100,00
8	Elin Elmak Elektromekanik Sistemler Ticaret Ltd Sirketi	Ankara	TR	50,00
9	VA TECH BOUVIER HYDRO SAS	Grenoble	FR	100,00
10	VA TECH Deutschland Beteiligungs GmbH	Ravensburg	DE	74,99
11	VA TECH Elin Peru S.A.	Lima	PE	99,00
12	VA TECH Escher Wyss Flovef Limited	New Delhi	IN	61,50
13	VA TECH Esther Wyss	Ravensburg	DE	100,00
14	VA TECH Esther Wyss S.A. de C.V.	Morelia	MX	99,90
15	VA TECH Escher Wyss	Moyapampa	PE	99,90
16	VA TECH Escher Wyss S.L.	Madrid	ES	100,00
17	VA TECH Esther Wyss S.r.l.	Schio	IT	100,00
18	VA TECH Hydro AG	Kriens	CH	100,00
19	VA TECH HYDRO AS	Jevnaker	NO	100,00
20	VA TECH HYDRO Brasil	Sao Paulo	BR	99,99
21	VA TECH Hydro Canada	Boucherville	CA	100,00
22	VA TECH HYDRO GmbH	Wien	AT	100,00
23	VA TECH Hydro GmbH & Co. KG	Wien	AT	100,00
24	VA TECH Hydro India Private Limited	Mandideep	IN	100,00
25	VA TECH HYDRO US Corporation	Charlotte	US	100,00
26	VA TECH International (Pty)	Randburg	ZA	100,00
27	VA TECH Malaysia Stn.	Kuala Lumpur	MY	30,00

13.6.2005

**Anlage 2: Mit VA Tech Hydro verbundene Gesellschaften, die dem Zu Veräußernden
Geschäft nicht angehören***

	UNTERNEHMEN	SITZ	LAND	ANTEIL IN %
1*	VA TECH Beijing Ltd.	Beijing	CN	100,00
2	VA Tech SAT GmbH & Co. KG	Wien	AT	100,00
3	Ing. Punzenberger COPA- DATA GmbH	Salzburg	AT	30,00
4	VA Tech SAT Beteiligungs- verwaltung GmbH	Wien	AT	100,00
5	VA Tech CNI Control, Net- works & Information Manage- ment GmbH	Wien	AT	60,00
6	Electron Automation B.V.	Breda	NL	40,00
7	VA Tech SAT A/S	Horsholm	DK	100,00
8	SAT Systémy automatizacnej techniky, spol sro	Pressburg	SLO	60,00
9	VA Tech SAT Sdn Bhd	Sungay Bulon	MY	51,00
10	VA Tech SAT Praha s.r.o.	Prag	CZ	100,00
11	VA Tech SAT AG	Hünenberg	CH	100,00
12	VA Tech SAT GmbH	Wien	AT	50,00
13	VA Tech SAT GmbH	Planegg	DE	100,00
14	VA Tech Spólka z.o.o.	Krakau	PI,	98,00

* Die unter Ziffern 1-14 aufgeführten Gesellschaften sind allesamt überwiegend im Bereich der Leittechnik tätig.

Anlage 3: Kompetenzträger von VA Tech Hydro

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

Anlage 4: Wesentliche Lieferbeziehungen

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

13.6.2005

Vorab per Fax: +32 (2) 2964301

An die
Europäische Kommission
Generaldirektion Wettbewerb
z.Hd. Frau Gudrun Schmidt
Rue Joseph II 70
B-1000 Brüssel

Fall COMP/M.3653; Siemens/VA Tech

ZUSAGEN AN DIE EUROPÄISCHE KOMMISSION

Die Siemens Aktiengesellschaft hat am 10.12.2005 mit Formblatt CO ein Zusammenschlussvorhaben gemäß der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 („FKVO“) des Rates und der Verordnung (EG) Nr. 802/2004 der Kommission angemeldet.

Siemens bietet hiermit gemäß Art. 8(2) und 10(2) FKVO im Bereich des Metallurgieanlagenbaus die folgenden Zusagen an, um eine drohende Untersagung der Gesamttransaktion zu verhindern und die Europäische Kommission in die Lage zu versetzen, die geplante Übernahme der VA Technologie AG („VA Tech“) mit einer Entscheidung gemäß Art. 8(2) FKVO für mit dem Gemeinsamen Markt und dem Vertrag über den Europäischen Wirtschaftsraum vereinbar zu erklären.

Die folgenden Zusagen werden mit Bekanntgabe der Entscheidung an Siemens wirksam.

Dieser Text ist im Lichte der Mitteilung der Kommission über im Rahmen der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates und der Verordnung (EG) Nr. 447/98 der Kommission betreffend zulässige Abhilfemaßnahmen auszulegen.

A. Definitionen

Für die Zwecke der Zusagen sollen den folgenden Begriffen die folgenden Bedeutungen zukommen:

Aktionärsausschuss: [...]*

Aktionärsvereinbarung: [...]*

Anmeldung gemäß Formblatt CO: Die von Siemens am 10.1.2005 gemäß Formblatt CO vorgenommene Anmeldung des Zusammenschlussvorhabens Siemens/VA Tech im Fall COMP/M.3653.

Aufsichtsrat: Der Aufsichtsrat der SMS Demag.

Durchführungsverordnung: Die Verordnung (EG) Nr. 802/2004 der Kommission in ihrer zum Zeitpunkt der Abgabe der Zusagen gültigen Fassung.

Entscheidung: Die Entscheidung der Kommission gemäß Art. 8(2) FKVO, mit der diese das gemäß Formblatt CO angemeldete Zusammenschlussvorhaben Siemens/VA Tech für mit dem Gemeinsamen Markt und dem Vertrag über den Europäischen Wirtschaftsraum vereinbar erklärt.

FKVO: Die Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates in ihrer zum Zeitpunkt der Abgabe der Zusagen gültigen Fassung.

Kommission: Die Kommission der Europäischen Gemeinschaften.

MDKM: Mannesmann Demag Krauss-Maffei GmbH, eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung deutschen Rechts und mittelbare 100%ige Tochtergesellschaft von Siemens mit Sitz in München, Deutschland, eingetragen im Handelsregister beim Amtsgericht München unter HIR B 143792.

Öffentliches Übernahmeangebot: Das öffentliche Übernahmeangebot, aufgrund dessen der Siemens-Tochtergesellschaft Siemens Aktiengesellschaft Österreich zu ihrer an VA Tech bereits bestehenden (indirekten) Kapital- und Stimmrechtsbeteiligung in Höhe von 16,45 % Aktien über 80,7 % des Kapitals und der Stimmrechte angedient wurden.

13.6.2005

Parteien: Siemens und VA Tech.

Rechtsstreit: [...]*

Siemens: Siemens Aktiengesellschaft, eine Aktiengesellschaft deutschen Rechts mit Sitzen in Berlin und München, Deutschland, eingetragen im Handelsregister beim Amtsgericht Charlottenburg unter HR B 12300 und im Handelsregister beim Amtsgericht München unter HR B 6684, sowie die mit ihr Verbundenen Unternehmen.

SMS: SMS GmbH, eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung deutschen Rechts mit Sitz in Düsseldorf, Deutschland, eingetragen im Handelsregister beim Amtsgericht Düsseldorf unter HR B 49121.

SMS Demag: SMS Demag Aktiengesellschaft, eine Aktiengesellschaft deutschen Rechts mit Sitz in Düsseldorf, Deutschland, eingetragen im Handelsregister beim Amtsgericht Düsseldorf unter HR B 25779.

Stichtag: Der Tag, an dem die Entscheidung Siemens bekannt gegeben wird.

Treuhänder: Eine oder mehrere, von Siemens unabhängige natürliche oder juristische Person(en), die mit Billigung der Kommission von Siemens benannt wird (werden) und die Verpflichtung hat (haben), die im folgenden festgelegten Aufgaben wahrzunehmen, einschließlich der zur Erfüllung seiner (ihrer) Aufgaben verpflichteter Personen.

VA Tech: VA Technologie Aktiengesellschaft, eine Aktiengesellschaft österreichischen Rechts mit Sitz in Linz, Österreich, eingetragen im Firmenbuch des Handelsgerichts Linz unter FN 67032b.

Verbundene Unternehmen: Von den Parteien kontrollierte Unternehmen, wobei der Begriff der Kontrolle im Sinne von Art. 3 FKVO und im Lichte der Mitteilung der Kommission über den Begriff des Zusammenschlusses der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 zu verstehen ist.

13.6.2005

Zusagen: Die von Siemens mit diesem Dokument gemäß Art. 8(2) und 10(2) FKVO angebotenen Zusagen.

B. Zusagen

I. Treuhänder als Nachfolger des Siemens-Vertreters im Aktionärsausschuss von SMS Demag

Siemens verpflichtet sich, das ihr nach § 2(1) der Aktionärsvereinbarung zustehende Recht zur Entsendung eines Unternehmensvertreters in den Aktionärsausschuss von SMS Demag dahingehend auszuüben, dass Siemens einen nach C.I. bestellten Treuhänder entsendet. [...]*

II. Treuhänder als Nachfolger der Siemens-Vertreter im Aufsichtsrat von SMS Demag

Siemens verpflichtet sich, nach besten Kräften dafür Sorge zu tragen, dass die beiden ihr aufgrund § 1(3) der Aktionärsvereinbarung zustehenden Sitze im Aufsichtsrat von SMS Demag und die damit verbundene Rechtsstellung von zwei nach C.I. bestellten Treuhändern wahrgenommen werden. [...]*

[...]*

III. Kein Zugang zu Informationen

Siemens verpflichtet sich sicherzustellen, dass (i) nach dem Stichtag grundsätzlich (d.h. nur mit Ausnahme der nachstehend unter lit. a) und b) abschließend bestimmten Informationen) nur der oder die Treuhänder, nicht aber Siemens nicht öffentlich zugängliche Informationen von SMS Demag (wie z.B. nach dem Stichtag erstellte Controlling Reports i.S. von § 3(3) lit. a) der Aktionärsvereinbarung) erhalten werden; und (ii) die nachstehend unter lit. a) und b) festgelegte Zweckbindung und Vertraulichkeitsverpflichtung strikt eingehalten werden. Der oder die Treuhänder werden anstelle von Siemens auch sämtliche sonstigen Auskunfts- Informations- und Verwaltungsrechte, einschließlich der Stimmrechte, wahrnehmen, die Siemens bzw. MDKM in ihrer Position als Minderheitsgesellschafterin der SMS Demag zustehen.

Der oder die Treuhänder sind lediglich befugt und werden nur

- a) solche Informationen betreffend SMS Demag, die Siemens benötigt, um ihren Rechtspflichten zur Rechnungslegung und Aufstellung des Konzernabschlusses durch die Zentralabteilung Finanzen entsprechen zu können, ausschließlich zu diesem

13.6.2005

Zwecke an *[Ausführungen zum Personenkreis, dem die Informationen zugänglich gemacht werden können ...]** weitergeben. *[Ausführungen zum Gegenstand der erfassten Informationen ...]**; und

- b) solche Informationen betreffend SMS Demag, die Siemens benötigt, um *[Ausführungen zum Zweck der Informationsweitergabe ...]**. Hierbei handelt es sich ausschließlich um vergangenheitsbezogene Informationen, d.h. solche, die sich auf den Zeitraum bis zum 31.12.2004 (einschließlich) beziehen und zugleich die Bewertung der Beteiligung der MDKM an der SMS Demag per 31.12.2004 betreffen. *[Es folgen Ausführungen zum Gegenstand der erfassten Informationen und zum Personenkreis, dem die Informationen zugänglich gemacht werden können.]**.

IV. Kein Rückwerb der Beteiligung

Um den strukturellen Effekt der Zusagen zu erhalten, verpflichtet sich Siemens, die Ausübung der Put-Option zum 31.12.2004 nicht anzufechten oder anderweitig zu widerrufen oder rückgängig zu machen. [...] Weiterhin verpflichtet sich Siemens für einen Zeitraum von [...] ab dem Stichtag, keine Anteile an SMS Demag zu erwerben, es sei denn, die Kommission hat festgestellt, dass sich die Marktstruktur derart verändert hat, dass diese Verpflichtung für die Vereinbarkeit des angemeldeten Zusammenschlussvorhabens mit dem Gemeinsamen Markt nicht mehr erforderlich ist.

C. Treuhänder

I. Ernennungsverfahren

Siemens wird gemäss diesem Abschnitt C.I. zwei oder drei Treuhänder ernennen, welche die ihnen in diesen Zusagen zugewiesenen Aufgaben erfüllen werden.

Die Treuhänder müssen von den Parteien und von SMS unabhängig sein sowie die notwendige Qualifikation für ihre Aufgaben besitzen und dürfen nicht in einen Interessenkonflikt geraten. Die Treuhänder werden von Siemens in einer Art und Weise entlohnt, die eine unabhängige und effektive Erfüllung ihrer Mandate nicht beeinträchtigt.

13.6.2005

1. Vorschlag durch Siemens

Siemens legt der Kommission unverzüglich, spätestens jedoch eine Woche nach dem Stichtag eine Liste mit Vorschlägen für die Positionen der Treuhänder und die vollständigen den Maudaten zugrundeliegenden Vereinbarungen zur Zustimmung vor. Jeder Vorschlag muss ausreichende Informationen enthalten, so dass die Kommission überprüfen kann, ob die vorgeschlagenen Treuhänder die in diesem Abschnitt C.I., Absatz 2 genannten Anforderungen erfüllen. Jedem Vorschlag werden beigefügt sein:

- a) die vollständige Mandatsvereinbarung, die alle für die Treuhänder zur Erfüllung der ihnen zugewiesenen Aufgaben erforderlichen Vorschriften enthalten wird, und
- b) der Entwurf eines Arbeitsplanes, in dem die vorgeschlagenen Treuhänder beschreiben, wie sie beabsichtigen, die ihnen aufgrund der Zusagen anvertrauten Aufgaben zu erfüllen.

2. Genehmigung oder Ablehnung durch die Kommission

Es steht im pflichtgemäßen Ermessen der Kommission, die vorgeschlagenen Treuhänder und die vorgeschlagenen Mandatsvereinbarungen (gegebenenfalls vorbehaltlich derjenigen Änderungen, welche die Kommission aus sachlichem Grund als erforderlich erachtet) zu genehmigen. Wenn für jeden der Treuhänder nur ein Vorschlag genehmigt wird, ernannt Siemens die als Treuhänder in Frage kommenden Personen oder Einrichtungen gemäß den von der Kommission genehmigten Mandatsvereinbarungen oder veranlasst die Benennung. Falls mehr als ein Vorschlag genehmigt wird, kann Siemens diejenigen Treuhänder, die aus den genehmigten Vorschlägen ernannt werden sollen, frei wählen. Die Treuhänder sind innerhalb einer Woche nach der Genehmigung durch die Kommission und entsprechend den von der Kommission genehmigten Mandatsvereinbarungen zu ernennen.

3. Von der Kommission ernannte(r) Treuhänder

Falls entweder Siemens nicht innerhalb der vorgesehenen Frist Vorschläge für die Treuhänder unterbreitet oder die Kommission alle von Siemens vorgeschlagenen Treuhänder unter Nennung eines sachlichen Grundes abgelehnt hat, werden der/die Treuhänder von der Kommission benannt. Siemens ist verpflichtet, diese(n) Treuhänder unverzüglich, jedoch spätestens innerhalb einer Woche nach Benennung durch die Kommission gemäß der von der Kommission genehmigten Mandatsvereinbarungen zu bestellen oder dessen (deren) Bestellung zu veranlassen.

13.6.2005

II. Pflichten der Treuhänder

Die Treuhänder werden die im Folgenden näher beschriebenen Pflichten übernehmen, um die Einhaltung der Zusagen sicherzustellen. Die Kommission kann den Treuhändern, aufgrund eigener Initiative oder auf Anfrage der Treuhänder oder von Siemens, Anordnungen oder Anweisungen geben, um die Einhaltung der Zusagen sicherzustellen.

Die Treuhänder werden die vorstehend in B.I.1., B.I.2. und B.I.3. festgelegten Rechte wahrnehmen. Im Rahmen dessen werden sie

- nach Rücksprache mit Siemens alle notwendigen Maßnahmen festlegen, um die Wahrnehmung der ihnen übertragenen Aufgaben und die Einhaltung der Zusagen sicherzustellen;
- für die Kommission innerhalb von 15 (fünfzehn) Kalendertagen nach Ende eines jeden Monats einen schriftlichen Bericht erstellen, wobei Siemens jeweils innerhalb einer Woche nach der Übergabe an die Kommission eine nicht-vertrauliche Fassung des Berichts erhält. [...]*
- in ihrem ersten Bericht der Kommission einen detaillierten Arbeitsplan vorlegen, in welchem sie beschreiben, wie sie die ihnen übertragenen Aufgaben wahrzunehmen und insbesondere die Einhaltung der Zusagen zu kontrollieren beabsichtigen.

III. Pflichten von Siemens gegenüber den Treuhändern

[...]*

IV. Ersetzung, Entlassung und Wiedereinsetzung der Treuhänder

Falls ein Treuhänder seine Funktionen im Rahmen der Zusagen nicht wahrnimmt oder sonst aus wichtigem Grund als ungeeignet erscheint (wobei die Tatsache, dass der Treuhänder einem Interessenkonflikt ausgesetzt ist, als wichtiger Grund gilt), kann

- a) die Kommission nach Anhörung des betreffenden Treuhänders Siemens aufgeben, diesen zu ersetzen, oder
- b) Siemens den betreffenden Treuhänder mit vorheriger Zustimmung der Kommission ersetzen.

Wird ein Treuhänder gemäß vorstehendem Absatz 1 entlassen, so kann von ihm verlangt werden, dass er seine Aufgaben bis zur Übernahme seiner Funktion durch einen neuen

13.6.2005

Treuhänder weiterführt. Diesem neuen Treuhänder hat der bisherige Treuhänder alle relevanten Informationen vollständig zu übergeben. Der neue Treuhänder wird entsprechend dem in Abschnitt C.I. bezeichneten Verfahren ernannt.

Außer im Falle der Entlassung gemäß vorstehendem Absatz I hört ein Treuhänder erst dann auf, als Treuhänder zu handeln, wenn die Kommission ihn nach Erfüllung aller Aufgaben, mit denen er als Treuhänder betraut war, von seinen Pflichten entbunden hat. Jedoch kann die Kommission jederzeit verlangen, dass ein Treuhänder wiedereingesetzt wird, wenn sich später herausstellt, dass eine Zusage nicht oder nicht vollständig umgesetzt wurde.

D. Überprüfungsklausel

Die Kommission kann in pflichtgemäßem Ermessen auf einen hinreichend zu begründenden Antrag von Siemens nach Anhörung des Treuhänders eine oder mehrere in diesen Zusagen enthaltene(n) Verpflichtung(en) zugunsten von Siemens verändern oder ersetzen oder hierauf ganz verzichten, soweit keine wettbewerblichen Bedenken entgegenstehen.

München, den 13.6.2005

SIEMENS AKTIENGESELLSCHAFT

Dr. Jörg Häring

Dr. Wolfgang Heckenberger

Syndikus

Syndikus



EUROPÄISCHE KOMMISSION

Der Anhörungsbeauftragte



ABSCHLUSSBERICHT DES ANHÖRUNGSBEAUFTRAGTEN **IN DER SACHE COMP/ M.3653 - SIEMENS / VA TECH**

(gemäß den Artikeln 15 u. 16 der Entscheidung 2001/462/EG, EGKS der Kommission vom 23. Mai 2001 über das Mandat des Anhörungsbeauftragten in bestimmten Wettbewerbsverfahren – ABl. L162 vom 19.6.2001, S. 21)

Das angemeldete Zusammenschlussvorhaben

Am 10. Januar 2005 erhielt die Kommission die Anmeldung eines Zusammenschlussvorhabens gemäß Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates vom 20. Januar 2004 ("Fusionskontrollverordnung"), mit dem die Siemens AG (Siemens) im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 b) der Fusionskontrollverordnung beabsichtigt, die Kontrolle über das österreichische Unternehmen VA Tech AG (VA Tech) durch sein am 10. Dezember 2004 abgegebenes öffentliches Übernahmeangebot zu erwerben.

Das Vorhaben würde zu zahlreichen horizontalen und vertikalen Überschneidungen in den Bereichen Energie-Erzeugung, -Übertragung und -Verteilung, Automatisierung und Antriebstechnik, Schienenverkehrstechnik, Metallurgie und elektrischer Anlagenbau, Gebäudetechnik und kommunale Infrastrukturen führen.

Die Einleitung des Verfahrens und die Problematik des Zugangs zu wichtigen Unterlagen

Nach Abschluss der ersten Untersuchungsphase kam die Kommission zu dem Ergebnis, dass das Vorhaben ernste Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen aufwirft. Am 14. Februar 2005 leitete sie deshalb ein Verfahren gemäß Artikel 6 Absatz 1 c) der Fusionskontrollverordnung ein.

Am 2. März 2005 erhielt Siemens Zugang zu den wichtigsten Unterlagen in der Kommissionsakte gemäß Kapitel 7.2. der "Bewährten Praktiken bei EG-Fusionskontrollverfahren" (bewährte Praktiken) nach Maßgabe der Generaldirektion für Wettbewerb. Mit Schreiben vom 16. März 2005 beantragte Siemens Einsicht in weitere Unterlagen. Siemens war insbesondere der Auffassung, dass die von VA Tech vorgelegten Dokumente von besonderem Interesse für den Fall seien und deshalb als wichtige Unterlagen einzustufen wären. In ihrer Erwiderung vom 6. April 2005 bekräftigte die Generaldirektion für Wettbewerb ihre Ansicht, dass es sich bei den betreffenden Unterlagen nicht um wichtige

Dokumente im Sinne der bewährten Praktiken handelt. Sie vertrat die Auffassung, dass die erbetenen Unterlagen unabhängig von ihrer Quelle im Sinne der „bewährten Praktiken“ keine begründeten Aussagen von Dritten enthielten, die den Auffassungen der Anmelder zuwiderliefen. Siemens hat ein Eingreifen meinerseits in dieser Sache nicht förmlich beantragt.

Die Übersendung der Mitteilung der Beschwerdepunkte und die prozeduralen Fragen, die durch Voith Siemens Antrag auf eine mündliche Anhörung aufgeworfen wurden: Der Begriff der „anderen Beteiligten“.

Eine Mitteilung der Beschwerdepunkte wurde Siemens am 22. April 2005 zugesandt. In den folgenden Tagen wurde ihm Einsicht in die Kommissionsakte gewährt. Siemens wurde ersucht, bis zum 6. Mai 2005 seine Erwiderung vorzulegen. Diese Frist wurde eingehalten.

Weder Siemens noch VA Tech beantragten, ihre Argumente in einer förmlichen Anhörung vorzutragen.

Mit dem am 10. Mai eingetragenen Schreiben vom 6. Mai 2005 beantragte jedoch das Gemeinschaftsunternehmen Siemens Voith Hydropower Generation GmbH & Co. KG (Voith Siemens) schriftlich eine förmliche Anhörung gemäß Artikel 14 Absatz 2 der Verordnung (EG) 802/2004 der Kommission vom 7. April 2004 ("Durchführungsverordnung") mit der Begründung, dass es durch eine Abhilfe, die Siemens der Kommission vorschlagen könnte, unmittelbar betroffen sein könnte, weshalb es als "anderer Beteiligter" im Sinne von Artikel 11 Absatz b) der Durchführungsverordnung anzusehen wäre.

In meiner schriftlichen Erwiderung vom 13. Mai 2005 vertrat ich die Auffassung, dass Voith Siemens nicht als "anderer Beteiligter" in Betracht kam und somit keinen Anspruch auf förmliche Anhörung im Beisein der Mitgliedstaaten und der Dienststellen der Kommission hätte, jedoch jederzeit beantragen könnte, von den zuständigen Personen mündlich oder schriftlich angehört zu werden. Demzufolge werden der Verkäufer und das zu übernehmende Unternehmen, die als Beispiele für "beteiligte Unternehmen" gemäß Artikel 11 Absatz b) der Durchführungsverordnung angeführt werden, als "andere Beteiligte" bezeichnet, weil sie von dem Vollzug des Zusammenschlussvorhabens direkt und unvermeidlich betroffen sind. Damit werden sie zu "beteiligten Unternehmen" gemäß der Verordnung.

Demgegenüber ist es ungewiss und kann erst beim Abschluss eines Fusionsverfahrens ermittelt werden, ob Unternehmen von den Zusagen direkt betroffen werden, die von den Anmeldern vorzuschlagen sind und denen die Kommission zugestimmt haben muss.

Deshalb kann allein die Tatsache, dass die im Rahmen eines Fusionsverfahrens vereinbarten Abhilfen Auswirkungen auf ein Unternehmen haben könnten, nicht rechtfertigen, letztere als "andere Beteiligte" einzustufen, da sie nicht unter die Bezeichnung "beteiligte Unternehmen" fallen.

Der Markttest

Am 25. Mai 2005 bot Siemens Zusagen an, die am 7. Juni 2005 leicht geändert wurden. Der Markttest der Verpflichtungszusagen ist allgemein positiv ausgefallen.

Ich wurde nicht gebeten, die Objektivität der Untersuchung zu überprüfen.

Die weiteren Akteneinsichtsanträge, auch in Bezug auf den Begriff des „anderen Beteiligten“

Mit Schreiben an die zuständige Kommissionsdienststelle vom 9. Juni 2005 und mit Schreiben an mich vom 22. Juni 2005 beantragten SMS Demag AG und sein Mutterunternehmen SMS GmbH Akteneinsicht. Dieser Antrag wurde von der Generaldirektion Wettbewerb aus dem Grund zurückgewiesen, dass SMS als interessierte Drittpartei anerkannt worden sei und nicht als „anderer Beteiligter“ im Sinne des Artikels 11 Absatz b) der Durchführungsverordnung und dass SMS nach der Durchführungsverordnung daher kein Akteneinsichtsrecht zustünde. Mit Entscheidung gemäß Artikel 8 des Mandats des Anhörungsbeauftragten bestätigte ich diesen Standpunkt der Generaldirektion Wettbewerb am 6. Juli 2005 aus dem Grund, dass allein die Tatsache, dass die im Rahmen eines Fusionskontrollverfahrens ins Auge gefassten Abhilfemaßnahmen Auswirkungen auf Unternehmen haben könnten, keinesfalls rechtfertige, letztere als "andere Beteiligte" im Sinne des Artikels 11 Absatz b) der Durchführungsverordnung einzustufen.

Diese Überlegungen sehen sich durch den Erwägungsgrund 11 der Verordnung 802/2004 bestätigt, demzufolge die Kommission anderen an dem Zusammenschlussvorhaben Beteiligten auf deren Wunsch bereits vor der Anmeldung Gelegenheit zu informellen Gesprächen über den beabsichtigten Zusammenschluss geben sollte. Dies zeigt, dass der Gesetzgeber davon ausging, dass für das Vorliegen von „anderen Beteiligten“ das Zusammenschlussvorhaben maßgeblich ist und die Bestimmung „anderer Beteiligter“ bereits erfolgen kann, bevor mögliche Verpflichtungszusagen vorgeschlagen werden. Daher kann die Einstufung eines Unternehmens als „anderer Beteiligter“ nicht von der Art und Weise abhängen, in der die letztendlich vorgeschlagenen Verpflichtungszusagen bestimmte Unternehmen betreffen.

Ungeachtet des oben gesagten wurde SMS eine nicht vertrauliche Fassung der Beschwerdepunkte übersandt und hierzu Gelegenheit zur Stellungnahme eingeräumt. Zudem erhielt SMS eine nicht vertrauliche Fassung der Verpflichtungszusagen im Zusammenhang mit dem Markttest, soweit diese die metallurgischen Märkte betrafen, an denen SMS ein Interesse besitzt. Daher bin ich der Auffassung, dass SMS umfangreiche Möglichkeiten besaß, seine Ansichten während des Verfahrens mitzuteilen.

Am 24 Juni 2005 beantragte Siemens Zugang zu den nicht-vertraulichen Dokumenten, die von der Kommission nach Übersendung der Beschwerdepunkte zur Akte genommen worden waren. Dem Unternehmen wurde am 1. Juli 2005 die Gelegenheit eingeräumt, diese Dokumente entgegen zu nehmen.

Ich gehe deshalb davon aus, dass die Anhörungsrechte sämtlicher Beteiligten an diesem Verfahren gewahrt wurden.

Brüssel, den 6. Juli 2005

(unterschrieben)

Serge DURANDE



EUROPÄISCHE KOMMISSION
GD Wettbewerb

Politik und Strategie

STELLUNGNAHME

des BERATENDEN AUSSCHUSSES für UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE

abgegeben auf seiner 133. Sitzung vom 29. Juni 2005

zu dem Entscheidungsentwurf in der

Sache COMP/M.3653 – SIEMENS/VA Tech

1. Der Beratende Ausschuss stimmt mit der Kommission darin überein, dass das angemeldete Vorhaben ein Zusammenschluss im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 b) der Verordnung 139/2004 von gemeinschaftsweiter Bedeutung ist.
2. Der Beratende Ausschuss stimmt mit der Kommission darin überein, dass zur Bewertung dieses Vorhabens folgende Produktmärkte relevant sind:

Energieerzeugung:

- a) Ausrüstungen für Wasserkraftwerke
- b) Errichtung schlüsselfertiger Gas- und Dampfkraftwerke
- c) Lieferung von Gasturbinen, die genaue Marktabgrenzung kann offen bleiben
- d) Lieferung von Generatoren, die genaue Marktabgrenzung kann offen bleiben

Energieübertragung und -verteilung:

- e) Hochspannungsprodukte (>52kV)
- f) Transformatoren
- g) Energieautomatisierung und Information
- h) Schlüsselfertige Projekte
- i) T&D-Dienstleistungen

mit einer möglichen weiteren Abgrenzung nach einzelnen Komponenten; der genaue Umfang des relevanten Marktes kann offen bleiben

Schienenverkehrstechnik:

- j) Elektrischer Antrieb für Straßenbahnen, U-Bahnen, S-Bahnen und Lokomotiven
- k) Straßenbahnen, U-Bahnen, S-Bahnen mit elektrischem und Dieselantrieb und Lokomotiven
- l) Fahrleitungen, die genaue Abgrenzung dieses Marktes/dieser Märkte kann offen bleiben
- m) Schienenstromversorgung: Unterwerke, Komponenten für Unterwerke und Dienstleistungen für Schienenstrom-Erzeugungsanlagen
- n) Bahnübergänge

Frequenzumrichter:

- o) Die genaue Abgrenzung dieses Marktes/dieser Märkte kann offen bleiben

Metallurgie:

- p) Mechanischer Metallurgieanlagenbau (beschränkt auf Eisen und Stahl bzw. unter Einschluss von Nichteisenmetallen) oder mechanischer Metallurgieanlagenbau nach Prozessschritt und Metall, die genaue Abgrenzung dieses Marktes/dieser Märkte kann offen bleiben
- q) Elektrischer Metallurgieanlagenbau insgesamt oder elektrischer Metallurgieanlagenbau nach Prozessbereich, Prozessschritt und Metall bzw. Automatisierung metallurgischer Anlagen der Ebenen 1 und 2 (insgesamt oder Teile davon für den gesamten Metallurgiebereich oder nach Prozessschritt und Metall) bzw. Automatisierung der Ebene 3, die genaue Abgrenzung dieses Marktes/dieser Märkte kann offen bleiben
- r) Instandhaltungs-Dienstleistungen für Metallurgieanlagen
- s) Elektrischer Anlagenbau für nichtmetallurgische Industrieanlagen, die genaue Abgrenzung dieses Marktes/dieser Märkte kann offen bleiben

Niederspannungsschaltanlagen:

- t) Vollausgerüstete Niederspannungsschalttafeln oder alternativ getrennt für die drei Komponenten ACD, MCB und MCCB
- u) Komponenten: Stromschienenverteiler, die genaue Abgrenzung dieses Marktes/dieser Märkte kann offen bleiben
- v) Komponenten: PLC, die genaue Abgrenzung dieses Marktes/dieser Märkte kann offen bleiben

Gebäudetechnik und Gebäudemanagement:

- w) Komponenten für Gebäudeleittechnik, Sicherheitstechnik getrennt nach Brandschutz, Zugangs-/Einbruchsicherung und elektrischer Installationstechnik
- x) Systeme: vollständige Sicherheits- und Leitsysteme
- y) Elektrische und mechanische Anlagenerrichtung, ein möglicher Markt für allgemeine technische Anlagenerrichtung
- z) Gebäudemanagement, die genaue Abgrenzung dieses Marktes/dieser Märkte kann offen bleiben

Infrastrukturen und Seilbahnen

- aa) Verkehrsinfrastruktur: Straßenbeleuchtung, Verkehrssignalanlagen und Parkraumbewirtschaftung, die genaue Abgrenzung dieser Märkte kann offen bleiben
- bb) Verkehrssteuerung, die genaue Abgrenzung dieses Marktes/dieser Märkte kann offen bleiben;
- cc) Anlagen zur Wasseraufbereitung;
- dd) Elektrik für Seilbahnen, die genaue Abgrenzung dieser Märkte kann offen bleiben.

3. Der Beratende Ausschuss stimmt mit der Kommission darin überein, dass für die Bewertung dieses Vorhabens die folgenden räumlichen Märkte relevant sind:

- a) EWR-weite Märkte für Energieerzeugung
- b) EWR-weite Märkte für T&D
- c) EWR-weite Märkte für elektrische Antriebe
- d) Nationale Märkte für Straßenbahnen, U-Bahnen, elektrische und Diesel-S-Bahnen und Lokomotiven in Österreich, Belgien, Deutschland, Polen, der Tschechischen Republik und Spanien (starke inländische Hersteller), sonst EWR-weite Märkte
- e) Nationale Märkte für Fahrleitungen
- f) Bewertung nationaler Märkte für die Bahnstromversorgung, es kann jedoch offen bleiben, ob diese national oder EWR-weit sind
- g) Bewertung nationaler Märkte für Bahnübergänge
- h) EWR-weiter Markt für Frequenzumrichter
- i) Wenigstens EWR-weite Märkte für elektrischen und mechanischen Metallurgieanlagenbau, EWR-weite(r) Markt/Märkte für Instandhaltungsdienstleistungen und nationale(r) bzw. EWR-weite(r) Markt/Märkte für den nichtmetallurgischen Anlagenbau

- j) Bewertung nationaler Märkte für Niederspannungsschaltanlagen und -komponenten, es kann offen bleiben, ob es sich um nationale oder EWR-weite Märkte handelt
 - k) Bewertung nationaler Märkte für Gebäudetechnik und Gebäudemanagement, es kann offen bleiben, ob es sich um nationale oder EWR-weite Märkte handelt
 - l) Bewertung nationaler Märkte für Infrastrukturen und Seilbahnen, es kann offen bleiben, ob es sich um nationale oder EWR-weite Märkte handelt.
4. Der Beratende Ausschuss stimmt mit der Kommission darin überein, dass das angemeldete Vorhaben wirksamen Wettbewerb in einem wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes gemäß Artikel 2 Absatz 3 der Fusionskontrollverordnung erheblich behindern würde und zwar in:
- a) dem Markt für Wasserkrafterzeugung
 - b) dem Markt für mechanischen Metallurgieanlagenbau bzw. den Märkten für mechanischen Metallurgieanlagenbau für Stahlerzeugung und Stranggießen.

5. Der Beratende Ausschuss stimmt mit der Kommission darin überein, dass die von den Parteien angebotenen Zusagen ausreichen, um Folgendes auszuräumen:
- a) die Wettbewerbsbedenken betreffend den Markt für Wasserkrafterzeugung aufgrund der horizontalen Überschneidungen des Zusammenschlusses
 - b) die Wettbewerbsbedenken betreffend den Markt/die Märkte für metallurgischen Anlagenbau aufgrund der horizontalen Auswirkungen des Vorhabens insbesondere des privilegierten Zugangs von Siemens zu strategischen Informationen über SMS Demag,

weshalb das Vorhaben für mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar erklärt werden sollte.

6. Der Beratende Ausschuss ersucht die Kommission, alle übrigen während seiner Erörterungen angesprochenen Fragen zu berücksichtigen.

<u>BELGIË/BELGIQUE</u>	<u>ČESKÁ REPUBLIKA</u>	<u>DANMARK</u>	<u>DEUTSCHLAND</u>	<u>EESTI</u>
J. MUTAMBA	---	---	M. WEIDENFELLER	M. PADDO
<u>ELLADA</u>	<u>ESPAÑA</u>	<u>FRANCE</u>	<u>IRELAND</u>	<u>ITALIA</u>
---	L. CUEVAS RIAÑO	B. ALOMAR	---	L. ARNAUDO
<u>KYPROS/KIBRIS</u>	<u>LATVIJA</u>	<u>LIETUVA</u>	<u>LUXEMBURG</u>	<u>MAGYARORSZÁG</u>
---	---	---	G. BLESER	O. FÜREDI
<u>MALTA</u>	<u>NEDERLAND</u>	<u>ÖSTERREICH</u>	<u>POLSKA</u>	<u>PORTUGAL</u>
---	---	T. HÖLZL	---	---
<u>SLOVENIJA</u>	<u>SLOVENSKO</u>	<u>SUOMI-FINLAND</u>	<u>SVERIGE</u>	<u>UNITED KINGDOM</u>
---	---	M. OKSANEN	P. HANSSON	P. FRASER