

DE

*Fall Nr. IV/M.692 -
Elektrowatt / Landis &
Gyr*

Nur der deutsche Text ist verfügbar und verbindlich.

**VERORDNUNG (EWG) Nr. 4064/89
ÜBER FUSIONSVERFAHREN**

Artikel 6, Absatz 1, b KEINE EINWÄNDE
Datum: 12/02/1996

*Auch in der CELEX-Datenbank verfügbar
Dokumentenummer 396M0692*



**KOMMISSION DER
EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN**

Brüssel, den 12.02.1996

ÖFFENTLICHE VERSION

FUSIONSVERFAHREN
ARTIKEL 6(1)(b) ENTSCHEIDUNG

Einschreiben mit Empfangsbestätigung

An die anmeldenden Parteien

Betrifft: Fall Nr. IV/M. 692 Elektrowatt/Landis & Gyr

Ihre Anmeldung gemäß Artikel 4 der Ratsverordnung (EG) Nr. 4064/89
(Fusionsverordnung)

Sehr geehrte Damen und Herren,

I. DAS VORHABEN

1. Die Elektrowatt AG (Elektrowatt) meldete bei der Kommission am 10. Januar 1996 ein Zusammenschlußvorhaben an. Elektrowatt beabsichtigt im Zuge des öffentlichen Übernahmeangebots vom 21. Dezember 1995 die Kontrolle über das Unternehmen Landis & Gyr AG (L&G) zu erwerben.
2. Nach Prüfung der Anmeldung hat die Kommission festgestellt, daß das angemeldete Vorhaben in den Anwendungsbereich der Ratsverordnung (EWG) Nr. 4064/89 fällt und keinen Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt gibt.

II. DIE PARTEIEN

3. Elektrowatt ist eine Holdinggesellschaft mit Sitz in der Schweiz. Sie ist über ihre Tochtergesellschaften in der Schweiz und in Deutschland in der Elektrizitätserzeugung und -versorgung und europaweit im Elektrizitätshandel tätig. Sie bietet weltweit Ingenieur-Dienstleistungen in den Gebieten Energie, Verkehr, Transport und Ökologie an, stellt elektronische Sicherheitsanlagen her und plant und installiert Gebäudeleitsysteme und Regelungen für Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage. Elektrowatt wird durch das schweizerische Unternehmen CS Holding, das vor allem Bankenbeteiligungen hält, kontrolliert. Elektrowatt hält eine 30%-Beteiligung an der Unitech plc., Reading (UK).
4. Auch L&G ist ein schweizerisches Unternehmen, welches Gebäudeleitsysteme plant und installiert. Des weiteren stellt L&G Produkte für Unternehmen der Elektrizitätsversorgung her, produziert und vertreibt weltweit Karten- und Münzfernsprechanlagen sowie Sicherheitskennzeichen für Banknoten, Identitätsdokumente, Urkunden und Edelmetalle. L&G ist mit 36% (ohne Stimmrechte) an der Fr. Sauter AG, Basel (CH), beteiligt.

III. DER ZUSAMMENSCHLUSS

5. Das Vorhaben stellt einen Zusammenschluß im Sinne von Artikel 3(1)(b) der Fusionsverordnung dar. Am 21. Dezember 1995 hat Elektrowatt allen Aktionären ein öffentliches Angebot zum Kauf ihrer Aktien unterbreitet. Vorgängig hatte die Elektrowatt vom größten Einzelaktionär der L&G, der Unotec Holding AG, ca. 36 % des Aktienkapitals erworben. Nach Ablauf der Angebotsfrist am 19. Januar 1996 verfügte Elektrowatt inklusive der ihr zum Kauf angebotenen Aktien insgesamt über mehr als 70% des Kapitals und der Stimmrechte der L&G und wird damit zumindest nach Ablauf des Vollzugszeitpunkts vom 20. Februar 1996 in der Lage sein, die alleinige Kontrolle über die L&G auszuüben.

IV GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG

6. Die CS Holding hält 44,2% des Kapitals und der Stimmrechte an der Elektrowatt. Das restliche Aktienkapital ist weit gestreut. Die Holding verfügt aus diesem Grund über mehr als die Hälfte der Stimmrechte in der Generalversammlung der Elektrowatt. Der Umsatz der CS Holding ist daher gemäß Art. 5(4)(c) der Fusionsverordnung zur Umsatzberechnung einzubeziehen.
7. Der weltweite Gesamtumsatz aller beteiligten Unternehmen zusammen beträgt mehr als 5 Milliarden ECU (Elektrowatt ca 3,2 Milliarden ECU, CS Holding ca 24,2 Milliarden ECU, L&G ca 1,9 Milliarden ECU). Alle beteiligten Unternehmen erzielen gemeinschaftsweite Gesamtumsätze von jeweils mehr als 250 Millionen ECU (Elektrowatt 1,6 Milliarden ECU, L&G 950 Millionen ECU). Die am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen erzielen nicht jeweils mehr als 2/3 ihres gemeinschaftsweiten Gesamtumsatzes in einem und demselben Mitgliedstaat. Das angemeldete Vorhaben ist daher von gemeinschaftsweiter Bedeutung.

V VEREINBARKEIT MIT DEM GEMEINSAMEN MARKT

A Relevanter Produktmarkt

8. Der Zusammenschluß wird sich auf den Märkten für Geräte und Komponenten für Gebäudeleitsysteme, dem Markt für Gebäudeleittechnik ("Commercial building control"), auf dem nachgelagerten Markt für die Instandhaltung der entsprechenden Systeme, auf dem Markt der Gebäudesicherheitstechnik und auf dem Markt für Utilities für Unternehmen der Energieversorgung auswirken.
9. Bei den Utilities für Unternehmen der Energieversorgung handelt es sich um elektronische und elektromechanische Zähler sowie Systemlösungen zur Messung, Steuerung und Verrechnung des Energieverbrauchs. Für die Zwecke dieses Falls kann offen gelassen werden, ob elektronische und elektromechanische Zähler sowie Systemlösungen zum selben sachlich relevanten Markt gehören, denn auch bei der engsten Marktdefinition wird keine beherrschende Stellung begründet oder verstärkt (vgl. Ziffer 19f.).
10. Im Markt für Gebäudesicherheitstechnik werden insbesondere Brandmelde- und Einbruchmeldesysteme angeboten, installiert und unterhalten. Für die Zwecke dieses Falls kann offen gelassen werden, ob Brandmelde- und Einbruchmeldesysteme zum selben sachlich relevanten Markt gehören, denn auch bei der engsten Marktdefinition wird keine beherrschende Stellung begründet oder verstärkt (vgl. Ziffer 21ff.).
11. Der Markt für Gebäudeleittechnik umfasst Systeme und deren Komponenten für die Steuerung und Regelung der Heizung, Lüftung und Klimatisierung (ohne Heizungs-, Lüftungs- und Klimageräte selbst) in gewerblich genutzten Gebäuden sowie die Erstellung und die Inbetriebnahme dieser Gebäudeleitsysteme und die Einweisung der Betreiber. Die Hardware (Geräte und Komponenten zur Messung, Steuerung, Regelung und Leitung) ist zwar dem Markt für die Erstellung und Inbetriebnahme vorgelagert, denn sie ist für die das Gebäudeleitsystem installierende Unternehmung Vorprodukt. Für die Endnachfrager ist diese Hardware aber integrierender Bestandteil eines Gebäudeleitsystems.
12. Der Markt für Gebäudeleittechnik betrifft Heizungs-, Klima- und Lüftungssysteme für Gewerbe- und Industrieimmobilien. Es werden folgende Kundensegmente unterschieden: Bürogebäude, Krankenhäuser, Universitäten und Schulen, spezielle Industrien und Hotels. In Wohnhäusern dagegen werden fast ausschließlich Geräte zur Heizungssteuerung nachgefragt, keine gesamten Gebäudeleitsysteme. Entsprechend könnte vom Markt für Gebäudeleittechnik ("Commercial Building control") ein Markt für Heizungssteuerung ("Residential Building Control") unterschieden werden. Auf diesem Markt überschneiden sich die Tätigkeiten der beteiligten Unternehmen jedoch nicht, weil hier nur L&G tätig ist. Für die Zwecke dieses Falles kann auch offen gelassen werden, ob die Heizungssteuerung in Wohnhäusern zum Markt für Gebäudeleittechnik gehört, denn bei dieser weiteren Marktabgrenzung wird keine beherrschende Stellung begründet oder verstärkt (vgl. Ziffer 25ff.).
13. Die Hardware für Gebäudeleitsysteme lässt sich in verschiedene relevante Produktmärkte unterteilen. Zu differenzieren sind diese Märkte nach den einzelnen, untereinander nicht austauschbaren Geräte- und Komponentengruppen. Z.B. Ventile, Klappenantriebe, Leitungen.

14. Der Markt für die Instandhaltung der Gebäudeleitsysteme ist ein dem Markt für Gebäudeleittechnik nachgelagerter Markt. Er umfasst Wartung, Reparaturen, Austausch, Modernisierung, Betriebsüberwachung und Störungsbehebung der gebäudetechnischen Anlagen. Die Nachfrager schliessen mit den Anbietern Verträge über die Gesamtheit dieser Leistungen ab. Der Markt für die Instandhaltung der Gebäudeleitsysteme beinhaltet folglich all die genannten Leistungen.

B Geographisch relevanter Markt

15. Alle angesprochenen Produktmärkte sind nach Auffassung der Parteien europaweite oder zumindest EU-weite Märkte. In der Gebäudeleittechnik sind die in diesem Markt nachgefragten Produkte und Dienstleistungen überall im EWR grundsätzlich identisch. Differenzierungen sind auftrags-, nicht länderspezifisch. Der grenzüberschreitende Warenverkehr wird weder durch national unterschiedliche Rechts- und Verwaltungsvorschriften noch durch verschiedene Zulassungsverfahren für die notwendigen Geräte behindert. Die in Kürze in Kraft tretenden Normen für den Bereich CEN/TC 247 "Control for mechanical building services" werden eine weitere Harmonisierung bringen. Transportkosten fallen nicht ins Gewicht (0,3% des Warenwertes bei L&G). Im Markt für Gebäudeleittechnik gibt es einige Wettbewerber, die in allen Mitgliedstaaten anzutreffen sind. Zudem schreiben die Nachfrager von Gebäudeleitsystemen ihre Aufträge europaweit aus.
16. Die Märkte für die Geräte und Komponenten von Gebäudeleitsystemen (vgl. Ziffer 13) sind nach Auffassung der Kommission tatsächlich zumindest europaweit abzugrenzen. Zusätzlich zu den oben erwähnten Gründen sind zu nennen: Unterschiede in den Geräten und Komponenten sind herstellerspezifisch, nicht länderspezifisch. Die Herstellung erfolgt in einem zentralen Produktionswerk, von wo der Bedarf der eigenen Niederlassungen in den einzelnen Mitgliedstaaten und Dritten gedeckt wird.
17. Was die anderen Produktmärkte betrifft, gibt es Anhaltspunkte, die für eine engere, nationale Marktabgrenzung sprechen: In südeuropäischen Mitgliedstaaten werden in der Regel weniger hochentwickelte und komplexe Gebäudeleitsysteme nachgefragt; dies insbesondere aus klimatischen Gründen. Um bei Ausschreibungen Erfolgchancen zu haben, müssen die Anbieter lokal präsent sein. Auftragsakquisition und Auftragsdurchführung erfolgen bei international tätigen Wettbewerbern von den Niederlassungen in den jeweiligen Mitgliedstaaten. Kundennähe sind sowohl im Markt für Gebäudeleittechnik als auch im Markt für die Instandhaltung dieser Systeme von wesentlicher Bedeutung. Preisvergleiche - obwohl schwierig zu bewerkstelligen - zwischen Mitgliedstaaten zeigen deutliche Preisunterschiede. Preisvergleiche sind in diesem Fall aber von minderer Aussagekraft, weil die Dienstleistungen (Installation der Anlagen, Instandhaltungsarbeiten) am Ort erfolgen und die Preise daher stark von den national unterschiedlichen Arbeitskosten beeinflusst werden; auch ist die Preisbildung immer auftragsbezogen und Vergleichsobjekte sind daher schwierig zu finden. Die Verteilung der Marktanteile ist in den Mitgliedstaaten recht unterschiedlich und spricht eher für unterschiedliche Wettbewerbsbedingungen in den einzelnen Mitgliedstaaten.
18. Für die Beurteilung dieses Falls kann offen bleiben, ob es sich bei den Märkten für Gebäudeleittechnik, für die Instandhaltung der Systeme, für Gebäudesicherheitstechnik und für Utilities für Unternehmen der Energieversorgung um nationale oder europaweite Märkte handelt, denn auch bei der engsten Marktdefinition wird keine beherrschende Stellung begründet oder verstärkt (vgl. Ziffer 19ff.).

C Wettbewerbliche Beurteilung

a. Markt für Utilities für Unternehmen der Elektrizitätsversorgung

19. In diesem Markt besteht eine vertikale Beziehung zwischen L&G und Elektrowatt, da Elektrowatt als im Bereich der Elektrizitätsversorgung tätiges Unternehmen Abnehmer von Elektrizitätszählern ist, die unter anderem von L&G hergestellt und vertrieben werden.
20. Die Elektrowatt-Tochtergesellschaften Kraftwerk Laufenburg und Kraftübertragungswerke Rheinfelden AG sind Stromletztversorger im Süden von Baden-Württemberg (D). Das Versorgungsgebiet des Kraftwerks Laufenburg in Südbaden hat eine Fläche von 1.525 qkm und rund 296.000 Einwohner; das Versorgungsgebiet der Kraftübertragungswerke Rheinfelden AG 1.013 qkm und 242.000 Einwohner. Die vertikale Beziehung zwischen L&G und Elektrowatt im Markt für Utilities für Unternehmen der Elektrizitätsversorgung wirkt sich daher nicht in einem wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes aus.

b. Markt für Gebäudesicherheitstechnik

21. Während die Elektrowatt-Tochtergesellschaft Cerberus in diesem Markt auf der Basis einer nationalen Marktabgrenzung teilweise Anteile von über 20 %, in der Regel aber weniger als 10 % erreicht, bietet L&G die Produkte und Dienstleistungen der Gebäudesicherheitstechnik nicht gesondert an. L&G unterhält für die Gebäudesicherheitstechnik keine besondere Organisation oder Produktion oder darauf spezialisiertes Personal. Erhält L&G im Rahmen der Installation eines Gebäudeleitsystems einen Auftrag im Bereich der Gebäudesicherheitstechnik, werden die entsprechenden Produkte zugekauft und die Dienstleistungen im Unterauftrag von L&G durch andere Unternehmen ausgeführt.
22. Das Marktvolumen der Gebäudesicherheitstechnik liegt im EWR-Gebiet bei 5 Milliarden ECU. Der weltweite Umsatz von L&G in diesem Markt betrug 1994 ca. [...] ⁽¹⁾ Millionen ECU und wurde hauptsächlich in der Schweiz, Deutschland und Belgien erzielt. Die Marktanteile von L&G sind daher verschwindend klein. Die Addition des Gesamtumsatzes von L&G in diesem Bereich mit derjenigen von Cerberus in Belgien oder in Deutschland würde zu Gesamtmarktanteilen von ca. [...] ⁽²⁾ % (Belgien) respektive ca. [...] ⁽³⁾ % (Deutschland) führen.
23. Der Markt der Gebäudesicherheitstechnik ist ein benachbarter Markt der Gebäudeleittechnik. Für die Zukunft ist ein Trend zur Koppelung von Gebäudeleitsystemen einerseits und Gebäudesicherheitsanlagen andererseits zu vermuten. L&G scheidet durch den Zusammenschluß als potentieller Wettbewerber von Elektrowatt im Markt für Gebäudesicherheitstechnik aus.

⁽¹⁾ In der veröffentlichten Fassung dieser Entscheidung wurden gemäß Art. 17 Abs. 2 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 bezüglich der Wahrung von Geschäftsgeheimnissen nachfolgend einige Angaben ausgelassen.

⁽²⁾ zwischen 10 - 20%

⁽³⁾ unter 10%

24. Angesichts der Marktanteile von Cerberus von in jedem Fall weniger als 25 %, einer vernachlässigbar geringen horizontalen Überschneidung mit L&G und der Vielzahl aktueller und potentieller Wettbewerber (Honeywell, Johnson Controls, Siemens und andere) wird das Ausscheiden von L&G als potentieller Wettbewerber den Parteien keine Möglichkeit eröffnen, sich unabhängig von den anderen Marktteilnehmern zu verhalten. Aus den genannten Gründen gibt der Zusammenschluß insoweit keinen Anlaß zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem gemeinsamen Markt.

c. Der Markt für Gebäudeleittechnik

25. Elektrowatt und L&G sind beide im Markt für Gebäudeleittechnik tätig; es ergeben sich folglich Marktanteilsüberschneidungen. Das Marktvolumen liegt im EWR insgesamt bei 1600 MECU, woran die Parteien mit insgesamt etwa [...] ⁽⁴⁾% beteiligt sind. Wird davon ausgegangen, dass auch der Bereich der Heizungssteuerung in Wohnhäusern zum Markt für Gebäudeleittechnik gehört (vgl. Ziffer 12), sind die kumulierten Marktanteile der Parteien niedriger als wenn der genannte Bereich vom relevanten Produktmarkt getrennt betrachtet würde. Bei der weiten Marktdefinition ist ebenfalls zu berücksichtigen, dass alle Anbieter im Bereich der Heizungssysteme für Wohnhäuser als aktuelle Konkurrenten zu betrachten sind, während sie bei der engeren Marktdefinition "nur" als potentielle Wettbewerber gelten können. Ist der Zusammenschluss bei der engeren Marktdefinition mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar, ist er es somit auch im Falle einer weiteren Produktmarkt abgrenzung. Der wettbewerblichen Beurteilung liegt deshalb die engere Markt abgrenzung zugrunde, d.h. im Markt für Gebäudeleittechnik bleibt der Bereich Heizungssysteme in Wohnhäusern unberücksichtigt.
26. Sowohl Elektrowatt als auch L&G sind in allen Mitgliedstaaten im Markt für Gebäudeleittechnik tätig. Die gemeinsamen Marktanteile der beteiligten Unternehmen betragen 1994 in folgenden Mitgliedstaaten
- über 25%: Schweden ([...] ⁽⁵⁾%; L&G [...] ⁽⁶⁾%, Elektrowatt [...] ⁽⁷⁾%), Österreich ([...] ⁽⁸⁾%; L&G [...] ⁽⁹⁾%, E [...] ⁽¹⁰⁾%), Frankreich ([...] ⁽¹¹⁾%; L&G [...] ⁽¹²⁾%, E [...] ⁽¹³⁾%), Niederlande ([...] ⁽¹⁴⁾%; L&G [...] ⁽¹⁵⁾%, E [...] ⁽¹⁶⁾%) und Belgien/Luxemburg ([...] ⁽¹⁷⁾%; L&G [...] ⁽¹⁸⁾%, E [...] ⁽¹⁹⁾%).

(4) zwischen 25 - 35%

(5) zwischen 40 - 50%

(6) zwischen 30 - 40%

(7) zwischen 10 - 20%

(8) zwischen 35 - 45%

(9) zwischen 20 - 30%

(10) zwischen 10 - 20%

(11) zwischen 30 - 40%

(12) zwischen 10 - 20%

(13) zwischen 20 - 30%

(14) zwischen 30 - 40%

(15) zwischen 10 - 20%

(16) zwischen 10 - 20%

(17) zwischen 25 - 35%

(18) zwischen 10 - 20%

(19) zwischen 10 - 20%

- zwischen 15%-25%: Deutschland, Dänemark, Italien, Vereinigtes Königreich/Irland und iberische Halbinsel.
- unter 15%: Finnland und Griechenland.

Allgemeines

27. In allen Mitgliedstaaten sind die Wettbewerber Honeywell Inc., USA, (Honeywell) und Johnson Controls Inc., USA, (Johnson) anzutreffen. Daneben gibt es eine grössere Zahl von national, zum Teil auch international tätigen Wettbewerbern, die in einigen Mitgliedstaaten starke Marktpositionen innehaben. Zu ihnen zählen Siemens (D), Tour & Andersson (S), Danfoss (DK), Controlli (I), Satchwell (GB), Priva (NL) und Teice (E/P). Die Finanzkraft von zumindest Honeywell, Johnson und Siemens ist mit derjenigen der Parteien vergleichbar. Auch kleinere Wettbewerber sind jedoch in diesem Markt ernstzunehmende Konkurrenten. Zwar bestehen Grössenvorteile bei der Herstellung der Geräte, da aber der Hardwareanteil (Geräte und Komponenten zum Regeln und Steuern) am Gesamtauftragswert gering ist, fällt Grösse als Wettbewerbsvorteil in dieser Hinsicht nicht ins Gewicht, während nationaler Präsenz und wettbewerblischer Flexibilität im markttypischen Ausschreibungswettbewerb grosses Gewicht zukommt.
28. Die Marktzutrittsschranken sind niedrig, was tendenziell durch eine Vielzahl von Marktzutritten bestätigt wird. Der Markt der Gebäudeleittechnik liegt im Überschneidungsbereich (Randsubstitution) mehrerer benachbarter Märkte, des Heizungs-, Lüftungs- und Klimagerätebaus, der allgemeinen Regelungs- und Steuertechnik, der Gebäudesicherheitstechnik, der Elektroinstallationstechnik, der Computer- und Softwaretechnik und der Prozessleittechnik. Der Markteintritt wird weder von rechtlichen noch behördlichen Schranken noch durch Patente behindert. Zusätzlich haben Anbieter von Gebäudeleitsystemen, die schon in einem oder mehreren Mitgliedstaaten tätig sind, Niederlassungen in anderen Mitgliedstaaten aufgebaut. Die Parteien und die befragten Marktteilnehmer nennen denn auch eine ganze Reihe von Unternehmen, die in letzter Zeit in den Markt für Gebäudeleittechnik eingetreten sind (vgl. Ziffern 37, 40, 42ff.).
29. Der Markt der Gebäudeleittechnik wächst in den Mitgliedstaaten durchschnittlich mit 2%-3% pro Jahr. Im Segment Neubau ist mit einem Rückgang zu rechnen, was durch eine steigende Nachfrage im Renovierungs-, Modernisierungs- und Umrüstungsbereich aufgefangen werden kann.
30. Die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen der Wettbewerber betragen zwischen 6 - 7 Umsatzprozente, die Lebensdauer der Mess-, Steuer-, Regel- und Lenkgeräte ca. 4 - 5 Jahre und diejenige ganzer Gebäudeleitsysteme ca. 10 Jahre. Da die Gebäudeleittechnik von den Entwicklungen in der Prozessleit-, Computer- und Kommunikationstechnik beeinflusst wird, ist davon auszugehen, dass kurz- bis mittelfristig weitere Produkt- bzw. Systeminnovationen erfolgen. Während das geringe Marktwachstum kaum Anreiz zum Markteintritt ist, erhöhen die zu erwartenden technischen Neuerungen die Wahrscheinlichkeit und die Erfolgsaussichten von Markteintritten aus benachbarten Märkten und sprechen gegen eine Zementierung der heutigen Marktpositionen.
31. Im Markt für Gebäudeleittechnik ist die Nachfragerkonzentration gering. Die Nachfrager könnten damit kein Gegengewicht zu einer erhöhten Konzentration auf der Angebotsseite bilden. Die von der Kommission befragten Nachfrager sprachen jedoch

alle von einem intensiven Wettbewerb im Markt für Gebäudeleittechnik. Die Aufträge werden von den Nachfragern überwiegend erst nach einem Ausschreibungswettbewerb vergeben. Grössere Gebäudeeigentümer und -benutzer schreiben Beschaffungs- und Dienstleistungsaufträge auch international aus.

32. Dieses markttypische Wettbewerbsmerkmal führt zu vergleichsweise starken Schwankungen der Marktanteile im Zeitablauf. Sie betreffen auch einzelne starke Marktstellungen in Heimatmärkten, verändern in kleinen Märkten die Verteilung der Marktanteile durch wenige Auftragserfolge (z.B. Siemens in Luxemburg über Aufträge verschiedener Banken) und begründen wirksamen Preiswettbewerb, der auch den Verhaltensspielraum des jeweiligen nach dem Marktanteil führenden Unternehmens hinreichend beschränkt.

Die einzelnen Mitgliedstaaten

33. Die Wettbewerbsverhältnisse in den einzelnen Mitgliedstaaten werden wie folgt beurteilt:
34. In Österreich entwickelte sich der gemeinsame Marktanteil der Parteien von [...] ⁽²⁰⁾% in 1992, über [...] ⁽²¹⁾% in 1993, auf knapp [...] ⁽²²⁾% in 1994. Für die Parteien ist Österreich ein traditionell wichtiges Exportland. Es gibt keine Sprachbarrieren, liegt nahe und der Markteintritt wurde in diesem Fall auch dadurch begünstigt, dass es keinen starken nationalen Anbieter gab.
35. Nächster Wettbewerber mit einem Marktanteil von [...] ⁽²³⁾% (1994) ist die Sauter Mess- und Regeltechnik Ges.m.b.H., eine Tochtergesellschaft der Fr. Sauter AG, Basel, (Sauter), an welcher L&G mit 36% des Kapitals, aber ohne Stimmrechte, beteiligt ist. Das restliche Aktienkapital und sämtliche Stimmrechte an Sauter befinden sich im Besitz der Fr. Sauter Holding AG, Basel, welche wiederum mehrheitlich der Familie Brückner gehört. Die Kontrolle durch L&G ist folglich ausgeschlossen. Die Kommission hat keine konkreten Anhaltspunkte über ein eventuelles abgesprochenes Marktverhalten zwischen den Parteien und Sauter. Trotzdem ist davon auszugehen, dass zwischen Sauter und den Parteien kein gleich intensives Wettbewerbsverhältnis besteht wie z.B. zwischen den Parteien und Honeywell, denn es würde den finanziellen Interessen der Parteien zuwiderlaufen, mit Sauter in einen intensiven Preiswettbewerb zu treten. Andererseits scheint nicht gerechtfertigt, den Marktanteil von Sauter zu demjenigen der Parteien hinzuzuaddieren, denn Sauter kann die Parteien konkurrenzieren, ohne den eigenen finanziellen Interessen gleichzeitig zu schaden. Zudem verweigerte der Verwaltungsrat von Sauter bis heute die Eintragung der Aktien von L&G ins Aktienbuch, was zum Ausdruck bringt, dass Sauter die Unabhängigkeit wahren will. L&G kann deshalb das Verhalten von Sauter nicht beeinflussen. Dies findet Bestätigung dadurch, dass Nachfrager von Gebäudeleitsystemen Sauter als Wettbewerber der Parteien bezeichneten. Für die Zwecke dieses Falls ist nicht notwendig, zu entscheiden, ob Sauter und die Parteien als Einheit oder als Wettbewerber zu betrachten sind, denn auch bei einer Zurechnung von Sauter zu den

⁽²⁰⁾ zwischen 35 - 45%

⁽²¹⁾ zwischen 35 - 45%

⁽²²⁾ zwischen 35 - 45%

⁽²³⁾ zwischen 15 - 25%

Parteien wird durch den Zusammenschluss keine beherrschende Stellung begründet oder verstärkt (vgl. folgende Ziffern).

36. Mit Marktanteilen von [...] ⁽²⁴⁾% respektive [...] ⁽²⁵⁾% folgen die Wettbewerber Honeywell und Johnson. Die verbleibenden 18% des Markts für Gebäudeleittechnik in Österreich teilt sich eine Vielzahl von Anbietern, unter ihnen Siemens und Tour & Andersson. Auch wenn der gemeinsame Marktanteil der Parteien um einiges grösser ist als die jeweiligen Marktanteile von Honeywell und Johnson, bestehen keine Zweifel an der Fähigkeit dieser Wettbewerber, grössere Marktanteile zu erringen. Sie verfügen sowohl über die dazu notwendigen finanziellen Mittel als auch das Know-how.
37. Österreich ist ein offener Markt mit einer Vielzahl von in den letzten Jahren erfolgten Markteintritten. Unter den Neuzutretenden sind leistungsfähige Unternehmen wie ABB (Markteintritt 1991) anzutreffen, aber auch kleinere Anbieter (z.B. GFR Gesellschaft für Regelungstechnik und Energieeinsparung Ges.m.b.H., die 1991 in diesen Markt eintrat) sind - wie weiter oben erwähnt - Alternativen für die Nachfrager von Gebäudeleitsystemen. Es handelt sich hierbei in der Regel um sogenannte "ausführende Ingenieurbüros", die die notwendigen Geräte und Komponenten zukaufen.
38. Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass in Österreich die Wettbewerber Honeywell, Johnson, Siemens und ABB, aber auch kleinere Konkurrenten sowie die oben erwähnten, im gesamten EWR geltenden Umstände wie niedrige Marktzutrittsschranken, Ausschreibungspraxis und Innovationsdruck (vgl. Ziffer 27ff.) verhindern, dass sich die Parteien unabhängig von anderen Marktteilnehmern verhalten können. Der Zusammenschluss wird in Österreich daher keine beherrschende Stellung begründen oder verstärken.
39. In Schweden betragen die wiederum deutlich schwankenden gemeinsamen Marktanteile der Parteien 1994 [...] ⁽²⁶⁾%, ein Rückgang von mehr als [...] ⁽²⁷⁾% gegenüber 1993, aber ein gehaltener Marktanteil gemessen am Jahr 1992. Die starke Marktstellung der Parteien beruht auf der Übernahme des Unternehmens Billmann im Jahr 1971 durch L&G. Billmann war damals Marktführer; L&G konnte diese Position halten und ausbauen.
40. Als nächstgrösserer Wettbewerber folgt die Unternehmung Tour & Andersson mit einem Marktanteil von [...] ⁽²⁸⁾% (1994), ihrerseits gefolgt von Honeywell ([...] ⁽²⁹⁾%). Der Marktanteil von Johnson betrug 1994 ca. [...] ⁽³⁰⁾%. Weitere, zum Teil international tätige Wettbewerber sind unter anderem die Unternehmen Satchwell, Alfa Laval Automation AB und INUcontrol AB. Letzteres ist erst vor kurzem in diesen Markt eingetreten.
41. Auch in Schweden ist Sauter vertreten, hier durch AB Zander & Ingström. Ihr Marktanteil beträgt ca. [...] ⁽³¹⁾%. Die Beteiligung von L&G an Sauter ist hier gleich wie

⁽²⁴⁾ zwischen 10 - 20%

⁽²⁵⁾ zwischen 5 - 15%

⁽²⁶⁾ zwischen 40 - 50%

⁽²⁷⁾ weniger als 5%

⁽²⁸⁾ zwischen 25 - 35%

⁽²⁹⁾ zwischen 5 - 15%

⁽³⁰⁾ zwischen 1 - 5%

⁽³¹⁾ zwischen 1 - 10%

in Ziffer 35 beschrieben zu beurteilen. Die Wettbewerber Honeywell, Johnson, Tour & Andersson, Satchwell, Alfa Laval Automation AB und INUcontrol AB sowie weitere mögliche Markteintritte und die weiter oben genannten, im ganzen EWR geltenden Gründe beschränken den Handlungsspielraum der Parteien wirksam. Der Zusammenschluss wird auch in Schweden keine beherrschende Stellung begründen oder verstärken.

42. In Frankreich betrug der gemeinsame Marktanteil der Parteien 1994 ca. [...] ⁽³²⁾% und blieb damit in etwa stabil. Wichtigste weitere Wettbewerber sind Johnson ([...] ⁽³³⁾%) und Honeywell ([...] ⁽³⁴⁾%). Als wichtige Neuzutritte in den letzten Jahren sind zu nennen Mérlin Gérin, eine Tochtergesellschaft der Groupe Schneider, Satchwell und Kieback & Peter.
43. In den Niederlanden betrug der gemeinsame Marktanteil der Parteien 1994 ca. [...] ⁽³⁵⁾%, ein Rückgang von [...] ⁽³⁶⁾% gegenüber 1993 und von [...] ⁽³⁷⁾% gegenüber 1992. Die Parteien werden gefolgt von Johnson ([...] ⁽³⁸⁾%), Honeywell ([...] ⁽³⁹⁾%) und Priva ([...] ⁽⁴⁰⁾%). Auch hier sind Marktzutritte erfolgt, so z.B. durch Kieback & Peter.
44. In Belgien/Luxemburg betragen die gemeinsamen Marktanteile der Parteien 1993 und 1994 ca. [...] ⁽⁴¹⁾%, ein Zuwachs von ca. [...] ⁽⁴²⁾% gegenüber 1992. Den grössten Marktanteil hält Honeywell mit [...] ⁽⁴³⁾%; weiterer wichtiger Wettbewerber ist Johnson mit einem Anteil von [...] ⁽⁴⁴⁾%. Auch hier sind Neuzutritte erfolgt (z.B. Siemens, vgl. Ziffer 30).
45. In den anderen Mitgliedstaaten liegen die gemeinsamen Marktanteile der Parteien unter 25%. In den letzten drei Jahren zeigten die Marktanteile der Parteien in diesen Staaten - mit Ausnahme von Deutschland - fallende Tendenz. In all diesen Märkten treffen die Parteien auf die Konkurrenten Honeywell und Johnson sowie auf zum Teil national starke Wettbewerber wie Siemens (D), Danfoss (DK), Satchwell (UK) und Teice (E/P). Marktzutritte waren auch in diesen Mitgliedstaaten zu verzeichnen.
46. Elektrowatt ist mit 30% an der Unitech plc., Reading (UK), beteiligt. Unitech ist in Grossbritannien, Belgien, Deutschland, USA und Kanada im Markt für Gebäudeleittechnik tätig. Ihre Marktanteile liegen jeweils deutlich unter 10%. Die Auswirkungen dieser Beteiligung auf die Wettbewerbsverhältnisse ist gleich zu beurteilen wie im Fall Sauter (vgl. Ziffer 35).

(32) zwischen 30 - 40%

(33) zwischen 10 - 20%

(34) zwischen 10 - 20%

(35) zwischen 30 - 40%

(36) weniger als 5%

(37) weniger als 5%

(38) zwischen 15 - 25%

(39) zwischen 15 - 25%

(40) zwischen 5 - 15%

(41) zwischen 25 - 35%

(42) weniger als 5%

(43) zwischen 25 - 35%

(44) zwischen 20 - 30%

47. Zusammenfassend ergibt sich, dass in den nationalen Märkten für Gebäudeleittechnik

- die Auftragsvergabe im Ausschreibungswettbewerb erfolgt,
- die Marktanteile im Zeitablauf vergleichsweise stark schwanken,
- leistungsfähige Wettbewerber neben den Parteien anzutreffen sind,
- die Marktschranken niedrig und tatsächlich Marktzutritte erfolgt sind,
- das Marktwachstum niedrig, aber die Innovationswahrscheinlichkeit hoch ist und daher keine Zementierung der Marktstrukturen zu erwarten ist.

Aus diesen Gründen ist es den Parteien in keinem der nationalen Märkte möglich, sich unabhängig von den anderen Marktteilnehmern zu verhalten. Der Zusammenschluss wird daher im Markt für Gebäudeleittechnik keine beherrschende Stellung begründen oder verstärken, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindert würde.

d. Markt für die Instandhaltung der Gebäudeleitsysteme

48. Sowohl L&G als auch Elektrowatt sind in allen Mitgliedstaaten in diesem Markt tätig. Ihre gemeinsamen Marktanteile betragen 1994 in folgenden Mitgliedstaaten

- über 25%: Schweden ([...]⁽⁴⁵⁾%; L&G [...]⁽⁴⁶⁾%, Elektrowatt 2%), Dänemark ([...]⁽⁴⁷⁾%; L&G [...]⁽⁴⁸⁾%, E [...]⁽⁴⁹⁾%), Finnland ([...]⁽⁵⁰⁾%; L&G [...]⁽⁵¹⁾%, E 1%) und Deutschland ([...]⁽⁵²⁾%; L&G [...]⁽⁵³⁾%, E 2%).
- zwischen 15%-25%: Spanien/Portugal, Frankreich, Österreich und Belgien/Luxemburg.

49. Die Marktanteile der Parteien in diesem Markt und im vorgelagerten Markt der Gebäudeleittechnik sind nicht identisch, sondern unterscheiden sich grösstenteils erheblich. So lagen die gemeinsamen Marktanteile der Parteien 1994

- in Dänemark [...]⁽⁵⁴⁾ Prozentpunkte, in Finnland [...]⁽⁵⁵⁾ Prozentpunkte und in Deutschland [...]⁽⁵⁶⁾ Prozentpunkte über denjenigen im Markt der Gebäudeleittechnik.
- in Schweden und Spanien/Portugal ungefähr gleich wie im Markt der Gebäudeleittechnik.

⁽⁴⁵⁾ zwischen 40 - 50%

⁽⁴⁶⁾ zwischen 40 - 50%

⁽⁴⁷⁾ zwischen 40 - 50%

⁽⁴⁸⁾ zwischen 25 - 35%

⁽⁴⁹⁾ zwischen 5 - 15%

⁽⁵⁰⁾ zwischen 25 - 35%

⁽⁵¹⁾ zwischen 25 - 35%

⁽⁵²⁾ zwischen 25 - 35%

⁽⁵³⁾ zwischen 25 - 35%

⁽⁵⁴⁾ zwischen 15 - 25

⁽⁵⁵⁾ zwischen 15 - 25

⁽⁵⁶⁾ weniger als 5

- in allen anderen Mitgliedstaaten bis zu [...] ⁽⁵⁷⁾ Prozentpunkte unter denjenigen im Markt der Gebäudeleittechnik.
50. In Spanien/Portugal, Frankreich, Österreich und Belgien/Luxemburg betragen die Marktanteile von Elektrowatt zwischen [...] ⁽⁵⁸⁾% und [...] ⁽⁵⁹⁾%. Die gemeinsamen Marktanteile der Parteien liegen in diesen Mitgliedstaaten jedoch deutlich unter 25%. In Schweden, Finnland und Deutschland führt der Zusammenschluss nur zu einem geringen Zuwachs des gemeinsamen Marktanteils der Parteien, da der Marktanteil von Elektrowatt in diesen Mitgliedstaaten 2% nicht übersteigt. Einzig in Dänemark sind die Marktanteile von beiden beteiligten Unternehmen beträchtlich, so dass der Zusammenschluss zu einer spürbaren Verstärkung der Marktposition der Parteien führen wird.
 51. Der Ausführung eines Auftrags im Markt der Gebäudeleittechnik folgt in der Regel ein Auftrag zur Instandhaltung des installierten Gebäudeleitsystems, jedoch nur für die Gewährleistungsperiode. In vielen Fällen wechselt der Auftraggeber später zu einem anderen Anbieter von Instandhaltungsleistungen. Auch in den Märkten für die Instandhaltung der Gebäudeleitsysteme ist festzustellen, dass die Marktanteile der Wettbewerber im Zeitablauf vergleichsweise stark schwanken.
 52. Die Instandhaltung wird im allgemeinen von den Niederlassungen der Systemanbieter durchgeführt und nur ausnahmsweise von eigenständigen Wartungsunternehmen. Die zwischen den Service-Unternehmen und ihren Kunden abgeschlossenen Wartungsverträge können in der Regel auf Ende eines Vertragsjahres gekündigt werden, erneuern sich ansonsten automatisch. Dem Vertragsabschluss geht in der Regel ebenfalls eine Ausschreibung voraus.
 53. Die Parteien treffen in diesem Markt allgemein auf dieselben Konkurrenten wie im Markt für Gebäudeleittechnik (vgl. Ziffern 27f.). Starke Marktpositionen halten Honeywell und Johnson; in Schweden und Dänemark, wo die Marktanteile der Parteien am höchsten sind, aber auch Tour & Andersson.
 54. Weil die Instandhaltungsarbeiten von den Systemanbietern durchgeführt werden, sind die Ausführungen zu den Marktzutrittsschranken betreffend den Markt für Gebäudeleittechnik (vgl; Ziffer 28) auf den Markt für die Instandhaltung übertragbar. Die Marktzutrittsschranken sind niedrig. Marktzutritte sind in allen Mitgliedstaaten in den letzten Jahren tatsächlich erfolgt und auch in den nächsten Jahren zu erwarten.
 55. Zusammenfassend ergibt sich damit, dass auch im Markt für die Instandhaltung von Gebäudeleitsystemen
 - die Auftragsvergabe im Ausschreibungswettbewerb erfolgt,
 - die Marktanteile im Zeitablauf vergleichsweise stark schwanken,
 - leistungsfähige Wettbewerber neben den Parteien anzutreffen sind,
 - die Marktschranken niedrig und tatsächlich Marktzutritte erfolgt sind,
 - die Innovationswahrscheinlichkeit hoch und deshalb keine Zementierung der Marktstrukturen zu erwarten ist.

⁽⁵⁷⁾ zwischen 15 - 25

⁽⁵⁸⁾ zwischen 1 - 10%

⁽⁵⁹⁾ zwischen 1 - 10%

Aus diesen Gründen ist es den Parteien auch nach dem Zusammenschluss nicht möglich, sich unabhängig von den anderen Marktteilnehmern zu verhalten. Durch den Zusammenschluss wird auch im Markt für die Instandhaltung der Gebäudeleitsysteme keine beherrschende Stellung begründet oder verstärkt, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindert würde.

e. Märkte für Geräte und Komponenten für Gebäudeleitsysteme

56. Der gemeinsamen Marktanteile der Parteien werden auf den Märkten für Geräte und Komponenten für Gebäudeleitsysteme auch nach dem Zusammenschluss deutlich unter 15% liegen. Es handelt sich folglich nicht um betroffene Märkte im Sinne des Formblatts CO. Als Lieferanten in diesen europaweiten Märkten treten nicht nur diejenigen Hersteller auf, die in der Gebäudeleittechnik tätig sind, sondern auch Hersteller von Produkten der Prozessleittechnik und Hersteller einzelner Geräte und Komponenten. Als Wettbewerber zu nennen sind hier wiederum Honeywell, Johnson, Satchwell, Tour & Andersson, Siemens, ABB, aber auch Trend, Foxporo und viele andere.
57. Die geringen gemeinsamen Marktanteile und die Vielzahl der Wettbewerber auf all diesen Märkten werden den Parteien auch nach dem Zusammenschluss nicht erlauben, sich unabhängig von den anderen Marktteilnehmern zu verhalten. Durch den Zusammenschluss wird auch in den Märkten für Geräte und Komponenten für Gebäudeleitsysteme keine beherrschende Stellung begründet oder verstärkt, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindert würde.

VII GESAMTBEURTEILUNG

58. Aufgrund der oben getroffenen Feststellungen ist die Kommission zu dem Ergebnis gelangt, daß das Zusammenschlußvorhaben keinen Anlaß zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt gibt.

Aus diesen Gründen hat die Kommission entschieden, den Zusammenschluß für vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt und mit der Funktionsfähigkeit des EWR-Abkommens zu erklären. Diese Entscheidung beruht auf Art. 6(1)(b) der Fusionsverordnung.

Für die Kommission