

**A Bizottság határozatának összefoglalója****2007. december 5.****egy vállalati összefonódásnak a közös piaccal és az EGT-megállapodás működésével összeegyeztethetőnek nyilvánításáról****(Ügyszám: COMP/M.4647 – AEE/Lentjes)****(Csak a határozat német nyelvű változata hiteles)**

(2009/C 101/06)

A Bizottság 2007. december 5-én a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló <sup>(1)</sup>, 2004. január 20-i 139/2004/EK tanácsi rendelet – és különösen annak 8. cikke (1) bekezdése értelmében – összefonódási ügyben hozott határozatot. A határozat teljes szövegének bizalmas adatokat nem tartalmazó változata az ügy hiteles nyelvén és a Bizottság munkanyelvein megtalálható a Versenypolitikai Főigazgatóság honlapján, az alábbi címen: [http://ec.europa.eu/comm/competition/index\\_en.html](http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html)

Ez az összefoglaló csupán a határozat főbb pontjainak egyszerűsített kivonatát tartalmazza; jogi hatálya nincs, csak tájékoztatásra szolgál.

**I. BEVEZETÉS**

1. 2007. június 29-én a Bizottság a 139/2004/EK rendelet (összefonódás-ellenőrzési rendelet) – a 4. cikk (1) és (2) bekezdésével összefüggésben értelmezendő – 4. cikkének (5) bekezdése szerinti bejelentést kapott az Austrian A-Tec csoporthoz (a továbbiakban: A-Tec) tartozó Austrian Energy & Environment AG & Co KG (a továbbiakban: AEE, Ausztria) által tervezett összefonódásról, amely szerint e vállalkozás a korábbi tulajdonos, a (tervezéssel és vegyi anyagokkal foglalkozó) GEA nemzetközi technológiai csoporttól történő részesedés-vásárlás útján teljes irányítást szerez az összefonódás-ellenőrzési rendelet 3. cikke (1) bekezdésének b) pontja értelmében a Lentjes GmbH (a továbbiakban: Lentjes, Németország, az AEE vállalkozással együtt említve úgyis mint a „felek”) felett.
2. Az osztrák A-Tec csoport („A-Tec”) leányvállalata, az AEE az energetikai és környezeti technológiák területén tevékenykedik. Termékportfóliójába tartoznak a rostélyos és fluidágyas technológián alapuló tüzelési/égetési rendszerek, a hulladékkezeléshez használt rostélyos tüzelésű kazánok, biomassza- és szénttüzelési rendszerek, füstgáztisztítás és füstgáz kéntelenítése, valamint kazánok. Az ismertett termékportfólión belül az AEE fejlesztési, termelési, illetve összeszerelési és létesítmény ügyletekkel foglalkozik. Az anyavállalat, az A-Tec emellett hajtómű- és gépészeti tervezéssel, továbbá fémészettel foglalkozik.
3. A Lentjes tevékenységi köréhez tartozik továbbá az energetikai és a környezeti technológiák szállítása. Komplet hulladékhasznosító-energiatermelő üzemeket szállít, illetve ezekhez részegységeket (egy égető-berendezés plusz opciók), amelyhez elsősorban a folyamattervezést és az alapvető mérnöki munkát biztosítja, azonban a Lentjes nem foglalkozik ezen üzemi berendezések gyártásával. A Lentjes jelenleg a német GEA csoport irányítása alatt áll.
4. A tervezett ügylet lényege, hogy az A-Tec a százszázalékos tulajdonában álló AEE leányvállalatán keresztül teljes irányítást szerez a Lentjes felett úgy, hogy az eladó GEA csoporttól részesedést vásárol.

(<sup>1</sup>) HL L 24., 2004.1.29., 1. o.

5. Miután a többszöri bejelentést igénylő ügyletek esetében legalább három tagállamban kell bejelentést tenni, és az adott ügylet határon átnyúló természetű, az ügylet az összefonódás-ellenőrzési rendelet 4. cikkének (5) bekezdésére hivatkozva versenyjogi elemzés céljából áttették a Bizottsághoz. Az áttétellel szemben egyetlen tagállam sem élt kifogással <sup>(1)</sup>.
6. A Bizottság a bejelentés megvizsgálását követően arra a következtetésre jutott, hogy a bejelentésben szereplő tervezett művelet az összefonódás-ellenőrzési rendelet hatálya alá tartozik. 2007. augusztus 3-án úgy határozott, hogy az összefonódás-ellenőrzési rendelet 6. cikke (1) bekezdésének c) pontja alapján eljárást indít ezen ügyben, és megkezdi a vizsgálatok második szakaszát.

## II. ÉRINTETT PIACOK

### A. AZ ÉRINTETT TERMÉKPIACOK

7. A felek tevékenysége átfedi egymást a települési-hulladékégető-műveknél és a fluidágyas technológián alapuló hőkezelő berendezéseknél használatos tüzelőberendezések és égetőművek technológiáinak piacán. Emellett mindkét fél foglalkozik füstgáz-kéntelenítő rendszerekkel.
8. A felek e területeken belül a) létesítmény- vagy gyártósor-beszállítóként, illetve b) berendezés-beszállítóként, azaz a tüzelési/füstgáz-kéntelenítő rendszerek beszállítójaként vannak jelen (az első esetben a teljes üzemért felelős generálkivitelezőként, a másodikban az adott berendezés-rendszerért felelős beszállítóként).

#### 1. Rostélyos technológián alapuló hőkezelő berendezések

*A több mint 4,5 t/óra kapacitással rendelkező rostélyos tüzelésű települési hulladékégető-művek piaca*

9. A Bizottság korábbi határozataiban a települési-hulladékégető művek piacát azonosította az egyik termékpiacként <sup>(2)</sup>. A felek érvelése szerint a termékpiac ezen meghatározása azon alapul, hogy annak idején nem voltak másfajta hulladékégető művek, csak amelyek a települési hulladékot kezelték, mára azonban a piac kiszélesedett, magába foglalva a különféle típusú rostélyos tüzelésű hulladékhasznosító-energiatermelő üzemeket.
10. A piac vizsgálata alapján megerősítették, hogy a rostélyos tüzelésű települési hulladékégető-műveket külön termékpiacként kell kezelni. Ezenkívül megerősítést nyert, hogy különbséget kell tenni a 4,5 t/óránál kisebb kapacitással rendelkező kisüzemek, valamint az ennél nagyobb kapacitású üzemek között.

*Komplett gyártósorok és berendezések*

11. A piac első vizsgálata rámutatott arra, hogy különbséget kell tenni a kulcsrakész alapon szállított *komplett üzemek/gyártósorok*, valamint a *berendezések beszállításának piaca* között. A vizsgálat második szakaszában egyértelműbbé vált a két szegmens közötti kapcsolat, azaz hogy a berendezés-beszállítói piac komoly versenykorlátozó hatást fejt ki a *komplett üzemek/gyártósorok beszállítóira*, amint ezt majd a versenyhelyzet értékelésében részletesen is bemutatjuk. Azzal kapcsolatban azonban nem szükséges végső következtetést levonni, hogy a berendezések és a *komplett üzemek/gyártósorok piaca* külön piacot képez-e.

<sup>(1)</sup> Az ügylet a következő tagállamokban lett volna bejelentésköteles: Ausztria, Németország, Írország és Egyesült Királyság.

<sup>(2)</sup> Lásd a Babcock Borsig/AE Energietechnik COMP/M.1552 sz. ügyben hozott 1999. június 30-i határozatot, illetve a COMP/M.1594 sz. Preussag/Babcock Borsig ügyben hozott 1999. augusztus 17-i határozatot.

*Upstream piacok: a települési hulladékégető művek részletes kivitelezésének-tervezésének piaca, valamint a kazánalkatrészek gyártásának piaca*

12. Az A-Tec tevékenysége kiterjed még a kazánok és szelepek nyomásszabályozó elemeinek részletes tervezésére és gyártására, amely tevékenységek a több mint 4,5 t/óra kapacitással rendelkező rostélyos tüzelésű települési hulladékégető-művek horizontális piacához kapcsolódnak. A piac vizsgálata nagy vonalakban azt erősítette meg, hogy e tevékenységek mindegyike külön érintett termékpiacot alkot. Mivel e vertikális kapcsolat nem támaszt versenyjogi aggályokat, jelen esetben végső soron nem szükséges megválaszolni, hogy e piacok tovább szegmentálhatók-e.

## **2. A 200 MWel alatti kapacitással rendelkező fluidágyas technológián alapuló hőkezelő berendezések piaca**

13. A felek állítása szerint a 200 MWel alatti kapacitással rendelkező fluidágyas technológián alapuló hőkezelő berendezéseket különálló érintett termékpiacnak kell tekinteni.

14. A Lentjes egy ROWITEC elnevezésű speciális fluidágyas technológiát kínál, amely a települési hulladék és egyéb maradványok elégetésére kialakított tüzelési rendszer. A felek szerint a hulladékégető művek piacán ez versenytársa a rostélyos égetőberendezéseknek, amelyet ugyanakkor a piaci vizsgálat nem erősített meg. Megállapítható, hogy a ROWITEC rendszerek a fluidágyas technológián alapuló égetőberendezések közé sorolandók, és azokat nem szabad a rostélyos technológián alapuló hőkezelő berendezések piacához számítani.

15. A piaci vizsgálat szintén megállapította, hogy a piac szegmentálható a fluidágyas üzemek más-más célokat szolgáló, különféle technológiai alapján, úgymint buborékoltató (statikus) fluidágyas, cirkulációs fluidágyas, valamint a fent említett ROWITEC technológia. Mivel azonban még a szűkebben értelmezett termékpiac-meghatározás alapján sem állnak fenn versenyjogi aggályok (minthogy a felek tevékenységei között a ROWITEC és a cirkulációs fluidágyas piacokon nincs átfedés, a buborékoltató fluidágyas piacon pedig csak elhanyagolható átfedés van), a termékpiac pontos kiterjedését végeredményben nem szükséges meghatározni.

16. Ezért a jelen eset alkalmazásában az érintett termékpiac úgy határozható meg, mint a 200 MWel alatti kapacitással rendelkező fluidágyas technológián alapuló hőkezelő berendezések piaca.

## **3. Füstgáz-kéntelenítő rendszerek**

17. Korábbi esetekben a Bizottság azt állapította meg, hogy a kéntelenítő rendszerek egységes piacot képeznek<sup>(1)</sup>. A jelen eljárás keretében végzett piaci vizsgálatok első szakaszában – viszonylag késői fázisban – feltárt tényezők alapján a füstgáz-kéntelenítők (amelyet elsősorban a szént mint tüzelőanyagot is felhasználó, fluidágyas üzemekben alkalmaznak) piacát tovább kell szegmentálni a három fő technológiai megoldás, azaz a nedves, a félszáraz és a száraz füstgáz-kéntelenítés szerint. A második szakaszban végzett részletes vizsgálat e tényezőket túlnyomórészt alátámasztotta.

<sup>(1)</sup> Lásd a Babcock Borsig/AE Energietechnik COMP/M.1552 sz. ügyben hozott 1999. június 30-i határozatot, illetve a COMP/M.1594 sz. Preussag/Babcock Borsig ügyben hozott 1999. augusztus 17-i határozatot.

18. A feleknek a fluidágyas üzemek downstream piacán jelenlévő két versenytársa versenyjogi aggályokat fogalmazott meg az egyik speciális félszáraz kéntelenítési módszer, a rotációs szárítási eljárás („CDS”) vonatkozásában. A versenytársak állították, hogy az e módszeren alapuló rendszereket csak a Lentjes és még egy versenytárs, az Alstom képes előállítani. Állították továbbá, hogy e rendszerek nélkülözhetetlenek voltak a fluidágyas üzemek piacán folytatott tevékenységükhöz, mivel a többféle üzemanyaggal működő üzemek egyes típusai esetében e rendszereket komplett üzemek vagy gyártósorok részeként, csomagban kellett szállítaniuk. Attól tartottak, hogy a fúziót követően majd nehezebben (vagy kevésbé kedvező áron) juthatnak hozzá e rendszerekhez, mivel a Lentjes addigra vertikális integrációt alkotna a downstream piacon egyik legfőbb versenytársuknak tekintett AEE-vel.
19. A második szakaszban végzett részletes piacvizsgálat megállapította, hogy valamennyi félszáraz módszer hasonló eredményt produkál. Egyes megkérdezettek szerint még bizonyos fajta, szokásosan a száraz eljárásokhoz sorolt módszerek (porlasztószárítási eljárás) is felhasználhatók helyettesítő technológiaként egyes üzemtípusok, így pl. a többféle üzemanyaggal működő üzemek esetében <sup>(1)</sup>. Hogy a megrendelő végsősoron melyik megoldás mellett dönt, az függ az általa tüzelőanyagként felhasználandó energiahordozó kéntartalmától, továbbá a környezetvédelmi normáktól (konkrétan a kibocsátási határértékektől, amelyek az üzem földrajzi elhelyezkedésétől függően akár szigorúbbak is lehetnek az alkalmazandó uniós szabványoknál <sup>(2)</sup>).
20. A fent említett általános csoportosításon (nedves, félszáraz és száraz) belül léteznek részpiaci alkalmazások, mint pl. a Lentjes rotációs szárítási eljárása, amely rendkívül hatékony ugyanakkor drága, és szellemi tulajdonjogi védelmet élvez.
21. A fentiek alapján a füstgáztisztítási termékpiac mint egész a nedves, félszáraz és száraz technológiák elkülönítése szerint szegmentálható, ezek mellett a nagyon speciális alkalmazások lehetséges részpiaci szegmenseket alkotnak. A főbb gyártók mindegyike az e három kategóriába sorolható füstgáztisztító rendszereket szállít, és minthogy – az alábbi részletes elemzésnek megfelelően – az alternatív terméki definíciók sem támasztanak versenyjogi aggályokat, a piac meghatározása nem szükséges.

## B. AZ ÉRINTETT FÖLDRAJZI PIACOK

22. A piac földrajzi kiterjedése EGT szintűnek tekinthető. A főbb szereplők EGT szinten tevékenykednek, az egyes nemzeti területekkel kapcsolatban nem állnak fenn belépési korlátok. Ugyanakkor azonban a piaci vizsgálat azt jelezte, hogy a piacot (jelenleg) legfeljebb mint EGT szintű piacot lehet meghatározni, mivel az EGT-n kívüli versenytársak csak igen ritkán vesznek részt az EGT-s versenypályázatokon, kivéve ha európai érdekeltségekkel rendelkeznek.

## III. VERSENYJOGI ÉRTÉKELÉS

### A. Horizontális hatások

#### 1. Rostélyos technológián alapuló hőkezelő berendezések települési hulladék kezeléséhez

##### *Piaci részesedések*

23. A Bizottság részletes tenderelemzést készített, amely egyben adatokat szolgáltatott a piac rekonstruálásához is. Az e vizsgálat során összegyűjtött adatok (csaknem) valamennyi projektet felölelik, amelyet a 2002–2006-os időszakban az EGT-ben jóváhagytak/befogadtak. Ennek megfelelően a felek piaci részesedési adatai 107 projektet tekintve, amelyek az érintett piac csaknem teljes egészét lefedik, a következők:

<sup>(1)</sup> A helyettesítésre alkalmas márkák/módszerek között megemlítették a Lentjes (CDS), az Alstom (NID), az AEE (Turbosorp), a Wulff (Graf-Wulff-technology), a LAB és a Fisia Babcock nevét; részletesebben erről lásd a piaci versenyelemzést alább.

<sup>(2)</sup> A hulladékégetésről szóló 2000/76/EK irányelv és a nagy tüzelőberendezésekről szóló 2001/80/EK irányelv.

## 1. táblázat

**A települési hulladékégető üzemek piacának piaci részesedési megoszlása a 2002 – 2006 – os időszakban – részesedések a teljes piac, a komplett üzemek és az üzemi gyártóegységek esetében**

Vállalat	Teljes piac	Komplett üzemek	Üzemi gyártóegységek
AEE	[25–35] %	[30–40] %	[20–30] %
Lentjes	[10–20] %	[20–30] %	[5–10] %
<b>AEE/Lentjes</b>	<b>[35–55] %</b>	<b>[50–70] %</b>	<b>[25–40] %</b>
CNIM/Martin	[20–30] %	[20–30] %	[15–25] %
Fisia	[10–20] %	< 5 %	[15–25] %
Vølund	[5–10] %	0 %	[15–25] %
KAB Takuma	[5–10] %	[10–20] %	0 %
Baumgarte	< 5 %	0 %	< 5 %
Stiefel	< 5 %	< 5 %	< 5 %
Keppel Seghers	< 5 %	0 %	< 5 %
Oschatz	< 5 %	< 5 %	0 %
Vinci	< 5 %	< 5 %	< 5 %
Wulff	< 1 %	< 5 %	0 %
Energos	< 1 %	< 1 %	0 %

Forrás: CO-formanyomtatványok és piaci vizsgálatok.

24. Ha szeretnénk részszegmenseket elkülöníteni egyfelől a komplett üzemek, másfelől a gyártóegységek (gyártósorok) szerint, a komplett üzemek esetében a felek egyértelműen piacvezetők lennének, őket pedig a Martin/CNIM és a KAB Takuma követné. A gyártóegységek esetében a fúzió piacvezetővé tenné az új vállalkozást, azt pedig több, közel azonos méretű szereplő követné (Fisia, Martin/CNIM és Volund).

## Tenderelemzés

25. A Bizottság által végzett tenderelemzés rámutatott, hogy az összesen 107 versenypályázat során az AEE és a Lentjes 10-15 ajánlat esetében voltak egymás közvetlen versenytársai.
26. Elsőként az figyelhető meg, hogy azon ajánlattételi felhívásokon, amelyekre az AEE és a Lentjes egyaránt ajánlatot tett, rendszeresen jelen volt még a Martin/CNIM, a Fisia és a KAB Takuma is. Ha összehasonlítjuk az említett 10-15 tender és az összes többi projekt részvételi arányait, látható, hogy a Fisia, a Martin/CNIM és a KAB Takuma gyakrabban vettek részt azon pályázatokon, amelyeken az AEE és a Lentjes is indult. Ez arra utal, hogy azon pályázatok, amelyeken a két fél is részt vett, általában nagyobb számú „versenytársat” vonzottak, mint amely az ágazatra általában jellemző.
27. A Bizottság elemezte a főbb versenytársak *eredményességi mutatóit* is: a 2002–2006-os időszak összes projektje esetében vett általános eredményességet összehasonlította az azon pályázatokon elért eredményességgel, melyeken az AEE és a Lentjes is indult. A Lentjes eredményessége az összes tenderen elért eredményességhez viszonyítva jelentősen alacsonyabb volt azon pályázatokon, ahol az AEE is indult. E megfigyelés a komplett üzemekre is igaz. Ez arra utal, hogy a Lentjes nem csökkentette az AEE pályázati eredményességét, míg ellenkező esetben, azaz ha az AEE is indult, akkor a Lentjes sorra rossz teljesítményt ért el.

28. Ezenkívül, az AEE által elnyert pályázatokon második helyezést elérő versenytársak vonatkozásában végzett elemzés sem utal fontos versenytényező kiiktatására. Az ügyfeleket megkérték, hogy tájékoztassák a Bizottságot a pályázatok részletes adatairól, hogy megtudják, ki volt a *nyerteshez legközelebb jutó versenytárs* azon pályázatok esetében, ahol mindkét fél részt vett és az AEE nyert. E projektek esetében a Fisia a Lentjesével csaknem megegyező pontszámot ért el.
29. Habár a részletes tenderelemzésből további információk is származnak, nem állapíthatók meg további jellegzetességek azon tenderek vonatkozásában, amelyeken a különféle szereplők jelen voltak. Bár minden vállalatnak megvannak a maga speciális erősségei és saját technológiai, általánosságban az figyelhető meg, hogy az összes jelentős piaci szereplő képes komplett üzemekre vonatkozó generálkivitellező projektek végrehajtására, és hogy a felek, illetve az egyéb beszállítók nincsenek különleges technológiai előnyök birtokában. Nincs olyan projektklaszter, amelyben a felek különleges előnnyel rendelkeznének, így a többi versenytárs ne lenne képes elnyerni egy-egy projektet, vagy legalábbis jelentős versenynyomást gyakorolni a fúzióval létrejött jövevényre.
30. A vizsgálat második szakasza azt is egyértelművé tette, hogy az előminősítési eljárás során több versenytárs van jelen, mint ahány ténylegesen is ajánlatot nyújt be. A piaci vizsgálatban résztvevő versenytársak elmondták, hogy attól függően mérlegelik a végleges ajánlat benyújtását, hogy az adott projekt és a megrendelő mennyire vonzó (a projekt megvalósíthatósága, a szükséges kereskedelmi feltételek és garanciák, a megrendelőhöz fűződő kapcsolatok stb. szempontjából), és különösen annak alapján, hogy a többi pályázó közül milyen eséllyel nyerhetnék el a szerződést. Ezért az utolsó fordulóban résztvevő ajánlattevők viszonylag alacsony átlagos száma nem tükrözi pontosan azt a versenynyomást, amelyet az ajánlattételre potenciálisan képes és a versenypályázat korábbi fordulóiban gyakran részt is vevő többi ajánlattevő gyakorol.

#### *A beszállítók rangsorolása*

31. A tenderelemzésen túlmenően a részletes piaci vizsgálat alkalmával arra is megkérték az ügyfeleket, hogy *rangsorolják a versenytársakat* a Lentjeshez viszonyítva egy sor olyan jellemző alapján, amelyek az ágazatban elért siker szempontjából mérvadóak: pénzügyi stabilitás, referenciaprojektek, rostélytechnológiák, műszaki-tervezési know-how és projektirányítási know-how.
32. A Lentjes-szel kapcsolatos tapasztalataik alapján választ adó *ügyfelek* válaszaiból az derült ki, hogy a Lentjesnél erősebb piaci szereplőnek tekintik az AEE, a Martin/CNIM, a Fisia és a Volund vállalatokat. A válaszok összevetéséből az rajzolódik ki, hogy az AEE legerősebb versenytársa nem a Lentjes, hanem a Martin/CNIM és a Fisia. Ugyanezen rangsorolást megküldték a *műszaki-tervező cégeknek és a tanácsadó cégeknek* is. Az e cégek által a települési hulladék-égetési piacon működő különféle beszállítókról összeállított értékelés nagyjából megegyezik az ügyfelek által készített értékeléssel. Értékelésük szerint a Lentjest megelőző piacvezető beszállítók az AEE, a Martin/CNIM és a Fisia.
33. Továbbá, a megrendelői értékelés szerint a Volund megelőzi a Lentjest, a Baumgarte pedig egy szinten áll vele (bár e kettő inkább a berendezés-szállításra specializálódott), őket pedig a KAB Takuma követi. Mindez megerősíti az összértékelést: a komplett üzemek és gyártósorok legfontosabb beszállítói az AEE, a Martin/CNIM, a Lentjes, a Fisia, legújabbban a KAB Takuma is, míg a többi beszállító csak alárendelt szerepet játszik. A komplett berendezések esetében beszállítóként szóba jöhet még a Baumgarte, a Volund és a ThyssenKrupp Xervon Energy.

*A berendezés-szállítók által a létesítményszállítókra gyakorolt versenynyomás*

34. A vizsgálat második szakasza arra is fényt derített, hogy sok megrendelő – annak ellenére, hogy a megoldásszállítókat részesíti előnyben – a kész megoldások szállítását kiválthatja tervezőcégek által készített berendezés-szállítási ajánlattal vagy házon belüli megoldásokkal. Úgy tűnik, a tervezőcégek szerepe kulcsfontosságú; ezekre azonban az első piaci vizsgálat nem terjedt ki. A tervezőcégek lehetővé teszik, hogy a megrendelők ismereteket szerezzenek a piacról, alakítsák az ajánlati felhívásokat, értékeljék az ajánlatokat, továbbá biztosítják az alkalmi megrendelők (pl. települési önkormányzatok) hiányzó műszaki-tervezési kapacitásait. Emellett biztosítják a kapocsként működő tervezői szolgáltatásokat, ami lehetővé teszi, hogy a megrendelők választani tudjanak a megoldásszállítótól beszerzendő komplett létesítmény és a berendezésszállítás között.
35. E válaszok, valamint a tervezőcégektől kapott információk alapján úgy tűnik, hogy a projektek több megrendelésre történő felbontása alkalmas alternatívája lehet a komplett létesítményre/gyártósorra vonatkozó generálkivitelezői szerződéseknél. Ezért a berendezésszállítók részéről jelentkező fenyegetés versenynyomást jelent a létesítményszállítókra nézve.

*Új belépők és alternatív létesítményszállítók*

36. Mivel a referenciaprojektek, a pénzügyi stabilitás és a teljes kivitelezésért viselt felelősség szükségesek, az új belépés jelentős korlátokba ütközik, és csak azon vállalatok esetében jöhet egyáltalán szóba, amelyek az említett területek valamelyikén erősek. Ezt a piaci vizsgálat második szakasza is megerősítette, amely feltárta a szóba jöhető új belépőket: a jelenleg az EGT-n kívül tevékenykedő, a szükséges technológiával, pénzügyi stabilitással és referenciaprojektekkel rendelkező vállalkozások; az EGT teljes területén jelenlévő, de csak meghatározott régióban vagy piaci szegmensben tevékenykedő vállalkozások; végül pedig a szomszédos termékpiacon tevékenykedő, generálkivitelezési felelősséggel rendelkező vállalkozások.

*A legújabb piacra lépők*

37. A vizsgálat első szakaszában a válaszadók csak a KAB Takumát említették mint a hulladékégető művek piacának új szereplőjét. Ugyanakkor, bár rendelkezik a szükséges pénzügyi háttérrel és bevált technológiával, melyeknek köszönhetően három, Európában megvalósítandó komplett létesítményre/gyártósorra szóló szerződést is elnyert, pozíciója nem tűnik olyan stabilnak, mint versenytársaié, mivel nem rendelkezik európai referenciaprojektekkel. A részletes vizsgálat kiderítette, hogy a KAB Takumát a szakipari mérnöki-tervezési tanácsadók ennek ellenére potenciális új szereplőnek tartják, ami a megrendelők látókörét is befolyásolja. Szintén megjegyzendő, hogy amikor a tervező vállalatokat megkérdezték a potenciális generálkivitelezők számáról, egy kivétellel az összes *legalább négy lehetséges szállítót* nevezett meg, amelyek: az AEE/Lentjes, a Martin/CNIM, a Fisia és a KAB Takuma.
38. A vizsgálat második szakasza arra is rávilágított, hogy a KAB Takuma mellett újabb szereplőkkel is számolni kell. A korábban belga Seghers vállalat – amelyet időközben a szingapúri központú Keppel felvásárolt – újra megjelent az európai piacon, és az elmúlt két évben néhány projektre megrendelést is szerzett. Emellett a Seghers jelenleg versenyben áll néhány régebbi piaci szereplővel egy generálkivitelezői projekt elnyeréséért.

*Lehetséges új belépők*

39. Az európai regionális szereplőket is lehet úgy tekinteni, mint a komplett létesítmények/berendezések beszállítói piacának lehetséges belépőit. A hagyományos részegység-beszállítókat is lehet úgy tekinteni, mint a komplett létesítmények szállítói piacának lehetséges belépőit. Előfordul, hogy ezen szállítók más vállalatokkal összeállva konzorciumot szerveznek, és közösen tesznek ajánlatot komplett kivitelezésre.

40. A piacvizsgálat ezt követően rámutatott arra is, hogy alternatív lehetőségként olyan vállalkozásoktól is rendelkezhetők kulcsrakészen komplett üzemek, amelyek nem főtevékenységszerűen foglalkoznak hulladékégetési technológiával. Az egyik megrendelő beszámolt egy még le nem zárult tenderről, ahol is egy, az olajágazatban építési tapasztalatokkal rendelkező létesítményszállító, amely a települési hulladékégetés területén semmiféle saját technológiával nem rendelkezett, konzorciumot szervezett annak érdekében, hogy legalább a második helyezést megszerezze a pályázaton. Nagy-Britanniában egy saját technológiával nem rendelkező, kizárólag kulcsrakész projektekkel foglalkozó szállító már elnyert egy kulcsrakész projektet, és több, fő kivitelezői szerződésre kiírt pályázaton is részt vett, melyek esetében a projekt fontosabb technológiai elemeivel alvállalkozókat bízott meg.

#### *A Lentjes jövőbeni piaci pozíciója*

41. A Lentjes és az AEE számára mindig is Németország jelentette a legfontosabb értékesítési piacot, az e kiemelt piacon elért sikereket a felek piaci részesedéseire vonatkozó történeti adatok is alátámasztják. A piaci vizsgálat ugyanakkor arra az eredményre jutott, hogy a németországi hulladékhasznosító-energia-termelési (waste-to energy) piac relatív jelentősége csökkenni fog majd, mivel Németország már a 90-es években elkezdte betiltani a hulladéklerakókban való elhelyezést, az EGT többi országában pedig csak az utóbbi években kezdték el az EU hulladéklerakókról szóló irányelvnek alkalmazását. A piac bővülése Dél- és Kelet-Európában várható, ahol a németországihoz hasonló szabályozás még nem lépett hatályba. A folyamatban lévő németországi pályázatok (még oda nem ítélt szerződések) EGT-összpiaci részaránya jóval alacsonyabb, mint amekkora Németország részesedése az utóbbi öt év ténylegesen odaítélt projektjeiben. E piaci fejlemény ezért gyengíteni fogja a – német piacon hagyományosan erős – felek jövőbeli EGT-piaci relatív pozícióját.

42. Hogy a korábbi piaci teljesítményből ne következtessünk elhamarkodottan a jövőbeli piaci pozícióra, figyelembe kell venni a Lentjes meggyengült pénzügyi helyzetét is. A pénzügyi stabilitás az egyik fő szempont, amelyet a megrendelők mérlegelnek a komplett hulladékégetőmű-beszállítók kiválasztásánál, ugyanis e projektekhez nagy összegű biztosítékokat írnak elő. A Lentjes hulladékhasznosító-energia-termelési üzletága az utóbbi években veszteséges volt. A Lentjes anyavállalata, a GEA sikertelenül próbálkozott a vállalkozás szerkezetátalakításával, végül a Lentjes értékesítése mellett döntött. Egyes megrendelők emellett úgy tapasztalták, hogy a Lentjes az utóbbi években alulreprezentált a piacon, és valóban, 2006-ban és 2007-ben nem is nyert el egyetlen szerződést sem. A Lentjes ezért a fúzió nélkül a jövőben nem lesz képes erős versenynyomást gyakorolni a többi beszállítóra.

#### *A hulladékégető művekre vonatkozó következtetések*

43. Az elemzés megerősítette, hogy a berendezésszállítók közvetve versenynyomást gyakorolnak a létesítményszállítási piacra. A pályázati eljárásra vonatkozó további információk szerint nehéz megállapítani, hogy a felek egymás erős versenytársai lennének. A piaci szereplők beszállítókra vonatkozó véleménye sem utalt arra, hogy a feleket erős versenytársaknak tekintik. Ezenkívül a szóba jöhető alternatív szállítók egyértelműen nagyobb potenciállal rendelkeznek, mint amit a vizsgálat első szakasza előrejelzett, a múltbeli piaci pozíciók pedig a változó keretfeltételek miatt nem minden esetben alkalmasak a jövőbeni piaci erőviszonyok előrejelzésére.

#### **2. A 200 MWel alatti kapacitással rendelkező fluidágyas technológián alapuló hőkezelő berendezések piaca**

44. Ezen a piacon az összefonódással létrejött vállalkozás EGT-szinten kb. [25–35] %-os piaci részesedéssel rendelkezne (AEE [20–30] %, Lentjes [5–10] %). Ezek fő versenytársai a Foster Wheeler (kb. [30–40] %) és a Metso/Kvaerner (kb. [30–40] %). A többi versenytárs egyenként kb. [5] % alatti részesedéssel rendelkezik, elsősorban a fluidágyas technológián alapuló biomassza tüzelésű hőkezelő berendezések kínálatával.

45. A vizsgálat második, részletes szakaszában mindenekelőtt azt vizsgálták, hogy e piac további részpiacokra és szegmensekre osztható-e, és ha igen, milyen szintig; e vizsgálat nem eredményezett olyan bizonyító erejű tényeket, hogy a tervezett fúzió versenyt akadályozó horizontális hatásokat eredményezne.

## B. VERTIKÁLIS HATÁSOK

46. Versenyjogi aggályok fogalmazódtak meg a Lentjes füstgáz-kéntelenítési CDS technológiáját illetően. Az AEE fluidágyas üzemek downstream piacán működő két versenytársa attól tartott, hogy – mint állították – a cirkulációs fluidágyas technológián alapuló, többféle üzemanyaggal működő üzemekhez e technológiát egyedülként szállító beszállítójuk az összefonódást követően már nem szállítana nekik, minthogy az AEE erős versenytársuk a downstream piacon.

### 1. Versenyhelyzet a füstgáz-kéntelenítő rendszerek upstream piacán

47. A füstgáz-kéntelenítő rendszerek összesített piacát tekintve a felek kb. [25–45] %-os piaci részesedéssel rendelkeznének együttesen (AEE: [15–25] %, Lentjes: [15–25] %), míg fő versenytársaik piaci részesedése hozzávetőlegesen [20–30] % (Alstom), [15–25] % (Fisia), [10–20] % (Hitachi Power) és [5–10] % (Mitsubishi) lenne. E területen további versenytársnak számít a Wulff, a LAB (CNIM csoport) és a FLSmidth.

### 2. Nem áll fenn a downstream versenytársak kizárásának képessége

48. A többféle üzemanyaggal működő üzemek közül a panaszosok a közepes méretűekkel kapcsolatban fogalmaztak meg aggodalmakat. A panasz egész pontosan a 30 és 50 MWel közötti kapacitású üzemekre vonatkozott <sup>(1)</sup>.

#### *Alternatív kéntelenítési módszerek*

49. A piaci vizsgálatba bevont válaszadók döntő többsége megerősítette, hogy az ilyen üzemekben használandó füstgáz-kéntelenítési rendszerek típusa attól függ, hogy milyen tüzelőanyagot (vagy keveréket) égetnek el és hogy milyenek a kibocsátási határértékek. Az említett válaszadók többsége más, a Lentjes és az Alstom technológiájával összemérhető száraz és félszáraz megoldásokat is megnevezett, konkrétan az AEE (Turbosorp), a Wulff (Graf-Wulff-technology), a LAB és a Fisia Babcock által kínáltakat.

50. A részletes vizsgálat megállapította, hogy a Graf-Wulff technológiája csaknem teljesen megegyezik a Lentjes által kínált technológiával. A Bizottság a megrendelőkkel is kapcsolatba lépett három olyan folyamatban lévő projekt esetében, amelyet a panaszosok valamelyike a terület kulcsprojektjeként nevezett meg. E megrendelők egyike úgy nyilatkozott, hogy két projektje esetében léteznek alternatív (száraz technológián alapuló) tisztítási megoldások. A másik megrendelő megerősítette, hogy a fluidágyas tisztítási technológia ezen változata lenne számára a legkedvezőbb, mivel azonban más beszállítóktól is kaptak konkurens ajánlatokat, nem foglalkoznak a tervezett ügylet versenyellenes hatásaival.

<sup>(1)</sup> Az egyik panaszos leginkább a 100 MWel feletti teljesítményű többféle üzemanyaggal működő üzemekkel kapcsolatban adott hangot aggodalmának. A piaci vizsgálatba bevont válaszadók többsége ugyanakkor úgy nyilatkozott, hogy e szegmensben a félszáraz módszerek nedves kéntelenítési módszerekkel is helyettesíthetők lennének.

*Füstgáz-kéntelenítésre vonatkozó önálló ajánlatkérések*

51. A megrendelők ezenkívül elmondták, hogy jelenleg megosztott ajánlatkérést fontolgatnak: egyet a tüzelőegységre (azaz a fluidágyas kazánra), amely a füstgáz-kéntelenítő egység szállítására vonatkozó opciót is tartalmazza, illetve a füstgáz-kéntelenítő rendszerre vonatkozó önálló ajánlatkérést azért, hogy mind technológiai, mind költséghatékonysági szempontból a legjobb megoldást választhassák. Ennek megfelelően a fúzióval létrejött jogalany egyaránt ajánlatot nyújthatna be a komplett kazánegységre (kazán plusz füstgáz-kéntelenítő), illetve külön a kéntelenítő rendszerre. Így a végfelhasználók továbbra is igénybe vehetnék a Lentjes technológiáját, adott esetben kiegészítve azt az AEE valamelyik versenytársától származó kazánnal.

*Elészséges számú vertikálisan integrált egyéb versenytárs*

52. Továbbá, még olyan esetekben is, amikor az ilyen üzemekre (vagy legalábbis a kazánegységre) kizárólag generálkivitelezési (kulcsrakész) projekt alapon írnak ki pályázatot/ajánlatkérést, a downstream piac ajánlattételi piac, ahol a megrendelők állítása szerint több integrált beszállító is képes ilyen típusú ajánlattételre. Ezért a fúzióval létrejött vállalkozás továbbra is a többi integrált szállító, pl. a Mitsubishi és a SES TLMACE versenynyomása alatt maradna. A végfelhasználók így továbbra is több olyan szállító közül választhatnának, akik képesek ilyen üzemekre szóló ajánlatot tenni.

*A vertikális hatásokkal kapcsolatos következtetések*

53. A fúzióval létrejött vállalkozás nem rendelkezik a downstream versenytársak kizárásának képességével. Ezért a füstgáz-kéntelenítő berendezések upstream és a 200 MWel alatti kapacitással rendelkező fluidágyas technológián alapuló hőkezelő berendezések downstream piaca közötti kapcsolat tekintetében az összefonódás nem vet fel versenyjogi aggályokat.

**IV. KÖVETKEZTETÉS**

54. A tervezett összefonódás nem akadályozza jelentős mértékben a versenyt a közös piacon vagy annak jelentős részén. Ezért az ügyletet az összefonódás-ellenőrzési rendelet 2. cikkének (2) bekezdésével és 8. cikkének (1) bekezdésével összhangban összeegyeztethetőnek kell tekinteni a közös piaccal és az EGT-megállapodás működésével.
-