II

(Retsakter, hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 18. januar 2000

om en fusions forenelighed med fællesmarkedet og EØS-aftalen

(Sag COMP/M.1630 — Air Liquide/BOC)

(meddelt under nummer K(2000) 62)

(Kun den engelske udgave er autentisk)

(EØS-relevant tekst)

(2004/269/EF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde (EØS), særlig artikel 57, stk. 2, litra a),

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89 af 21. december 1989 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser ([1]), senest ændret ved forordning (EF) nr. 1310/97 ([2]), særlig artikel 8, stk. 2,

under henvisning til Kommissionens beslutning af 16. september 1999 om indledning af proceduren i denne sag,

efter at have givet de pågældende virksomheder lejlighed til at fremsætte deres bemærkninger til Kommissionens indsigelser,

under henvisning til udtalelse fra Det Rådgivende Udvalg for Fusioner og Virksomhedsovertagelser ([3]), og

ud fra følgende betragtninger:

(1) Den 16. august 1999 modtog Kommissionen i henhold til artikel 4 i Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89 (i det følgende benævnt fusionsforordningen) en anmeldelse af en planlagt fusion, hvorefter virksomheden L'Air Liquide SA (»Air Liquide«) erhverver kontrol over dele af virksomheden The BOC Group plc (»BOC«) som omhandlet i fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra b), gennem et offentligt købstilbud, der skal gennemføres i fællesskab med virksomheden Air Products and Chemicals Inc. (»Air Products«), og en efterfølgende opsplitning af BOC's forretningsområder og aktiver.

(2) Den 16. september 1999 besluttede Kommissionen at indlede proceduren efter fusionsforordningens artikel 6, stk. 1, litra c), og EØS-aftalens artikel 57 over for denne sag.

(3) Det rådgivende udvalg drøftede udkastet til denne beslutning den 5. januar 2000.

I. PARTERNE

(4) Air Liquide er en international koncern, der er aktiv inden for industrigasser og dertil knyttede aktiviteter,

([1]) EFT L 395 af 30.12.1989, s. 1; berigtiget i EFT L 257 af 21.9.1990, s. 13.
([2]) EFT L 180 af 9.7.1997, s. 1.
([3]) EUT C 79 af 30.3.2004.

kombineret produktion af elektricitet og damp, ingeniørvæsen, svejse- og fræseudstyr samt forbrugsstoffer, dykkerudstyr og medicinsk udstyr samt service på sådanne produkter. Virksomheden leverer industrigasser til forskellige sektorer, herunder jern, stål, raffinering, kemisk industri, glas, elektronik, papirmasse, metallurgi, fødevareforarbejdning, sundhedssektoren og rumfartsindustrien. Målt i omsætning er Air Liquide verdens førende producent og distributør af industrigasser.

(5) BOC er aktiv inden for produktion og distribution af industrigasser og dertil hørende udstyr, distributionsydelser og vakuumteknik. Selskabet fremstiller og sælger de vigtigste atmosfæriske gasser (nitrogen, ilt og argon), brint, kuldioxid, helium, acetylen, flaskegas og specialgas. Målt i omsætning er BOC verdens næststørste producent og distributør af industrigasser.

II. **TRANSAKTIONEN OG FUSIONEN**

A. *DEN ANMELDTE ERHVERVELSE AF ANDELE I BOC*

(6) Air Liquide og Air Products bekendtgjorde den 13. juli 1999 et fælles forhåndsbetinget, anbefalet kontant købstilbud i henhold til regel nr. 2.5 i Det Forenede Kongeriges lov om virksomhedsovertagelser på samtlige aktier i BOC gennem Bidco, et formidlingsselskab virksomhederne har oprettet til samme formål. Når virksomhederne først har fået myndighedernes godkendelse, herunder Europa-Kommissionens, er de forpligtet til officielt at give aktionærerne et købstilbud.

(7) Air Liquide og Air Products har aftalt at dele BOC's forretningsområder og aktiver mellem sig efter udbudsprocedurens afslutning (aftale af 2. juli 1999 som ændret den 7. juli 1999 (»aftalen«)). I henhold til den aftalte plan for delingen overtager Air Liquide BOC's aktiviteter i EØS (i Det Forenede Kongerige og Irland) samt en række aktiviteter uden for EØS. Air Products overtager de resterende BOC-aktiviteter. For så vidt angår BOC's intellektuelle ejendomsrettigheder, som består i patenteret og upatenteret teknologi, herunder software, er det Air Liquides og Air Products' hensigt gennem aftaler at give begge virksomheder adgang til rettighederne (afsnit 9 i aftalen).

(8) Anmeldelsen gælder udelukkende de af BOC's forretningsområder og aktiver, som Air Liquide agter at overtage, navnlig aktiverne i Det Forenede Kongerige og Irland.

B. *TIDLIGERE ERHVERVELSER*

(9) Air Liquide overtog i januar 1999 BOC's forretningsområder inden for industrigasser i Frankrig, Belgien, Nederlandene og Tyskland. Disse erhvervelser blev anmeldt til Bundeskartellamt ([4]) (den tyske forbundskonkurrencemyndighed) og Conseil de la concurrence ([5]) (den belgiske konkurrencemyndighed). Disse godkendte erhvervelsen. Erhvervelsen blev også anmeldt til Nederlandse Mededingsautoriteit ([6]) (den nederlandske konkurrencemyndighed), som besluttede ikke at have kompetence til at behandle sagen.

(10) De i betragtning 9 beskrevne transaktioner fandt alle sted mellem de samme virksomheder inden for to år, hvorfor de vil blive behandlet som en enkelt fusion under nærværende procedure i henhold til fusionsforordningens artikel 5, stk. 2, andet afsnit.

III. **FÆLLESSKABSDIMENSION**

(11) Air Liquide og BOC har en samlet omsætning på verdensplan på over 5 mia. EUR ([7]) (Air Liquide ([8]) 6,146 mia. EUR i 1998 og BOC ([9]) ca. 1,949 mia. EUR i 1998). Hver især har parterne en omsætning i Fællesskabet på over 250 mio. EUR (Air Liquide ([10]) […]*(*) mio. EUR i 1998 og and BOC […]* mio. EUR i 1998), men de har ikke over to tredjedele af deres samlede omsætning i Fællesskabet i én og samme medlemsstat. Den anmeldte transaktion er derfor af fællesskabsdimension.

(*) Dele af denne tekst blev udeladt for at sikre, at ingen fortrolige oplysninger offentliggøres; de pågældende dele er omgivet af skarpe parenteser og forsynet med en asterisk.

([4]) Sag B3-168/98 af 16.12.1998.

([5]) Sag 98/0050 af 12.1.1999.

([6]) Sag 1182/4b.84 af 29.12.1998.

([7]) Omsætningen beregnes i henhold til fusionsforordningens artikel 5, stk. 1, og Kommissionens meddelelse om beregning af omsætning (EFT C 66 af 2.3.1998, s. 25). Når tal betegner omsætning for perioden før den 1.1.1999, beregnes de på grundlag af de gennemsnitlige ECU-vekselkurser og omregnes til EUR i forholdet 1:1.

([8]) I Air Liquides omsætningstal indgår omsætning i forbindelse med de forretningsområder, der blev erhvervet fra BOC i 1999 i Frankrig, Tyskland, Belgien og Nederlandene ([…] mio. EUR).

([9]) I BOC's omsætningstal indgår omsætning for de gasaktiviteter, der skal overtages af Air Liquide.

([10]) Se fodnote 8.

IV. **VURDERING EFTER ARTIKEL 2 I FUSIONSFORORDNINGEN**

A. *RELEVANTE PRDUKTMARKEDER*

1. INDUSTRIGASSER

(12) Air Liquides og BOC's forretningsområder overlapper hovedsageligt hinanden med hensyn til produktion og distribution af industrigasser. Industrigasser er alle gasser, der anvendes i fremstillingsprocesser, forskning, lægebehandling og dertil knyttede anvendelser. Parterne producerer og distribuerer atmosfæriske gasser (luftgasser) og ikke-atmosfæriske gasser (gasser fremstillet fra andre kilder end luft).

(13) Atmosfæriske gasser er nitrogen (ca. 78 % af luften), oxygen (ca. 21 % af luften) og argon (ca. 0,9 % af luften). De sjældnere gasarter krypton, neon og xenon tegner sig samlet for ca. en tusindedel af luften. Luftgasser fremstilles for det meste ved kryoteknologisk luftseparation, som er en forholdsvis kompleks proces i flere faser. Luften kondenseres ved meget lave temperaturer og spaltes derefter i de forskellige bestanddele, som fjernes på forskellige niveauer i destillationsstandere. Andre luftseparationsprocesser kan være pressure swing adsorption (PSA) og vacuum pressure swing adsorption (VPSA). Begge processer kan anvendes til fremstilling af enten oxygen eller nitrogen. Membranseparation anvendes mest til fremstilling af nitrogen.

(14) Der er rigeligt med hydrogen i kulbrinter (olie og biprodukter herfra), og hydrogen fremstilles hovedsageligt ved dampreformering af naturgas eller nafta eller ad anden kemisk vej (sædvanligvis hydrocracking). Hydrogen fremstilles også af olieselskaber og den kemiske industri. Kuldioxid fremstilles som oftest fra naturlige kilder eller ved forbrænding af kulbrinter. Industrigasvirksomheder køber således ofte kuldioxid fra kemiske eller petrokemiske virksomheder. Acetylen er en gasformig kulbrinte, der almindeligvis fremstilles ved calciumcarbids reaktion med vand eller udvindes fra kemiske kilder.

(15) Helium stammer fra naturgas med et heliumindhold på 0,3 % eller derover (heliumrig naturgas). Fremstillingsprocessen består i udvinding af råhelium (som indeholder ca. 65 % helium og 35 % nitrogen) og i oprensning (raffinering) med henblik på at få rent helium (99,995 % eller højere renhedsgrad). Den anmeldende part mener, at der findes et særskilt marked for engrossalg af helium. Kommissionens undersøgelser har bekræftet, at der findes et engrosmarked for levering af raffineret helium til videresalg i detailleddet.

(16) Fusionens parter sælger også såkaldte specialgasser, som hovedsageligt består i køle-, elektronik- eller optændingsgasser. Specialgasser indeholder forskellige kemiske molekyler, som elektronikindustrien bruger i fremstillingen af halvledere på forskellige niveauer i fremstillingsprocessen (såkaldt elektroniske specialgasser): f.eks. anvendes silan (Fusionens parter sælger også såkaldte specialgasser, som hovedsageligt består i køle-, elektronik- eller optændingsgasser. Specialgasser indeholder forskellige kemiske molekyler, som elektronikindustrien bruger i fremstillingen af halvledere på forskellige niveauer i fremstillingsprocessen (såkaldt elektroniske specialgasser): F.eks. anvendes silan (SiH_4) til aflejring af et rent lag silicium eller siliciummonoxyd på printpladens overflade og arsin (ASH_3) og phosphin (PH_3) til dotering (tilføjelse af urenhedsmateriale på printpladens overflade for at ændre halvlederegenskaberne), nitrogentrifluorid (NF_3), hexafluorethan (C_2F_6) samt kultetrafluorid (CF_4) til ætsning (for at fjerne materiale fra printpladens overflade og dermed skabe mønstret for det integrerede kredsløb), wolframhexafluorid (WF_6) til metaludfældning og hexafluorethan og nitrogentrifluorid som rensemiddel.

(17) Industrigassernes vigtigste anvendelser er opstillet i tabel 1.

Tabel 1

Beskrivelse af de vigtigste industrigasser og deres anvendelse

Nitrogen	**Oxygen**	**Argon**
Alle former for rensning	Fremstilling af stål	Svejsning
Olie- og gasoperationer	Ikke-jernholdig smeltning	Fremstilling af stål
Varmebehandlinger	Spildevandsbehandling	Lysstofrør
Fremstilling af glas	Gassvejsning, fræsning	Metaller
Indlægsemballering	Indåndingsgasser	Elektroniske komponenter
Siloatmosfærer	Iltningsmiddel til raketbrændstof	
Fødevaretransport	Fremstilling af mursten	**Helium**

Beskrivelse af de vigtigste industrigasser og deres anvendelse		
Fremstilling af stål	Lugtkontrol	
Elektroniske komponenter	Tegæring	Svejsning
Nedfrysning af væv	Fremstilling af glas	Balloner
Kunstig inseminering	Masse og papir	Lækagesøgning
Nedfrysning af fødevarer	Ozon	MRI
Krympning	Forgasning af kul	Kryokøling
Slibning af støbeforme	Elektroniske komponenter	Indåndingsgasser
Genbrug af skrot		
Nedkøling af matricer	**Kuldioxid**	**Hydrogen**
Udstyrsnedkøling på stålværker		
Genvinding af terpentin	Nedfrysning af fødevarer	Ovnatmosfærer
Nedbringelse af luftforurening	Drikkevarer	Fremstilling af glas
Fremstilling af kemikalier	Oliebrønde	Fremstilling af kemikalier
Nedkøling af blæsestøbeforme	Plantevækst	Nedkøling af kraftværksudstyr
Minesikkerhed	Brandslukkere	Raketbrændstof
	Affaldsbehandling	Fremstilling af margarine
	Hærdning af forme	Elektroniske komponenter
	Fremstilling af metaller	
	Tobaksekspansion	

Kilde: NatWest Securities, »Industrial Gases 2000«.

(18) Der er i sektoren generel enighed om, at hver gasart udgør et særskilt produktmarked. Visse gasarter kan i princippet erstattes med andre i forbindelse med specifikke anvendelser, f.eks. kuldioxid og argon til svejsning. Almindeligvis anser kunderne imidlertid ikke substituering som en realistisk mulighed. De svar, som Kommissionen har modtaget i forbindelse med sin undersøgelse, viser, at det for de fleste anvendelser gælder, at prisforskelle og integrationsgrad for den enkelte gas med kundens specifikke proces i stor udstrækning gør substitution af gasser umulig i praksis.

(19) I vurderingen af denne sag antager Kommissionen således den opfattelse, at oxygen, nitrogen, argon, hydrogen, kuldioxid, acetylen, engroshelium og elektroniske specialgasser udgør særskilte produktmarkeder.

1. LEVERINGSMETODER

(20) Industrigasser leveres i forskellig form (gasformig eller flydende) og gennem forskellige distributionskanaler (tonnage, bulk og flasker).

(21) Tonnagesalg foretrækkes inden for luftgasser, når efterspørgslen gælder store mængder oxygen og nitrogen. Det drejer sig hovedsageligt om industrikunder (f.eks. i den petrokemiske eller kemiske industri, stålindustrien, raffinerings- og glasindustrien).

(22) Leveringen finder sted via dedikerede produktionsanlæg, der er etableret på kundens anlæg (»onsite«-luftseparationsenheder), eller gennem tilslutning til et rørnet. I førstnævnte tilfælde vil luftseparationsenhederne være bygget på selve kundens anlæg eller tæt ved udelukkende med det formål at betjene den pågældende kunde ([11]) Produkterne leveres i gasform direkte fra forsyningsanlægget gennem en rørledning, der forbinder anlægget til kundens industrianlæg. Leverandøren ejer disse onsite-anlæg og driver dem på grundlag af langtidskontrakter (indtil 15 år). Anlægget omfatter ligeledes løbende vedligeholdelse og service. I geografiske områder, hvor kundetætheden gør det rentabelt at tilslutte luftseparationsenhederne indbyrdes, kan der eventuelt opføres et rørnet (f.eks. Nordfrankrig, Belgien og Nederlandene). Hver gasart (oxygen eller nitrogen) leveres gen-

([11]) I visse tilfælde kan også andre kunder betjenes fra samme luftseparationsenhed.

nem særlige rør. I henhold til den anmeldende parts oplysninger drejer det sig her om eneste mulige leveringsform for mængder mellem 100 tons pr. dag (»tpd«), svarende til 3 000 m^3/time, og mere end 2 000 tons pr. dag, svarende til 60 000 m^3/time.

(23) Onsite-luftseparationsanlæg (mest non-kryogene, men nogle gange også kryogene) anvendes også til at efterkomme efterspørgsel for oxygen eller nitrogen fra 20 til 100 tpd, dvs. et omfang, der ligeledes ville kunne leveres som bulk. Mindre onsiteenheder fremstiller ofte enten nitrogen eller oxygen, hvorimod større enheder kan fremstille begge samtidigt.

(24) De gasmængder, der kan leveres bulk, er ikke så store som i tonnagesalg. Bortset fra hydrogen, som hovedsageligt produceres og transporteres i gasform, vil bulkleverede gasser generelt være fremstillet i flydende form. Kondenseringsanlæggene kan også være opført samme sted som tonnageanlæggene, hvorved der spares en rørledning mellem de to. De flydende gasser transporteres derefter i tanke ad landevej eller jernbane fra leverandørens anlæg til kundens, hvor de lagres, før de anvendes i flydende form eller omdannes til gasform. Den enkelte gasform transporteres og lagres i særligt dedikeret udstyr (luftgasser især kræver transport under lave temperaturer i kryogene vogne).

(25) De leveres i flasker, når kunderne har behov for mindre mængder, fra 1 m^3/måned til 1 000 m^3/måned (over denne mængde imødekommes kundens behov bedst i bulkform). Alle gasser produceres og påfyldes flasker i gasform, bortset fra kuldioxid, som leveres flydende. Flaskerne kan fyldes og distribueres fra leverandørens produktionsanlæg, eller flydende gasser kan eventuelt transporteres i tanke til tappecentre, hvor de omdannes til komprimeret gas. Herfra kan flasker af forskellig størrelse indeholdende gas under tryk transporteres enten direkte til kunden eller til depoter, hvorfra leveringen til detailkunderne finder sted. De større flaskekunder vil sædvanligvis blive betjent direkte af industrigasvirksomheden, hvorimod mindre kunder forsynes gennem depotforhandleren. Selv om flaskegas kun kan være af en begrænset mængde, repræsenterer den en betydelig indtjening på grund af de meget højere priser og gebyrer i forbindelse med flaskesalg.

(26) I sektoren er disse tre forskellige distributionsformer normalt anset for at udgøre særskilte produktmarkeder, og Kommissionen har antaget samme opfattelse i tidligere sager. Priser på gas, transportomkostninger og leje og eventuelle udgifter til sikkerhed og andet afhænger meget af den leveringsform, der anvendes.

(27) Kommissionen anser således tonnage-, bulk- og flaskeleveringer af oxygen og nitrogen, bulk- og flaskeleveringer af argon (herunder argonblandinger), hydrogen, kuldioxid og acetylen, engrosleveringer af helium og leveringer af elektroniske specialgasser for at udgøre de relevante produktmarkeder. Det skal dog bemærkes, at disse markeder ikke desto mindre kan være indbyrdes forbundne. En stærk stilling på tonnagemarkedet vil således især kunne give konkurrencefordele på bulkmarkedet og omvendt.

B. *RELEVANTE GEOGRAFISKE MARKEDER*

1. TONNAGE

(28) Den anmeldende part hævder, at det relevante marked bør være verdensomspændende. Kommissionen bemærker, at den anmeldende parts synspunkt hverken stemmer overens med de påstande, den har fremsat under proceduren, eller egne interne estimater. Den anmeldende part har under hele procedureforløbet understreget, at ingen af de af BOC's forretningsområder og operationer i USA og andre dele af verden, som den anmeldende part påtænker at erhverve, har nogen virkning for konkurrencen inden for EØS. Dette går tydeligt imod opfattelsen af et verdensomspændende marked. Kommissionen har endvidere gennemgået et internt dokument, hvori den anmeldende part har analyseret de konkurrenceretlige aspekter af den påtænke erhvervelse. Dokumentet vurderer den påtænkte transaktions virkninger på et referenceområde, der begrænser sig til Europa. Der nævnes ikke noget om et større referenceområde, f.eks. et verdensmarked ([12]). Kommissionen konkluderer, at den holdning, som den anmeldende part gav udtryk for ved den mundtlige høring, strider mod partens egen sædvanlige vurdering af det relevante geografiske marked.

(29) Den anmeldende part hævdede ved den mundtlige høring, at industrigasvirksomhederne teknisk er i stand til at opføre onsite-separationsanlæg overalt i verden.

([12]) Air Liquides dokument af 2. juni 1999 (indgivet til Federal Trade Commission som led i HSR-sagen). Det relevante afsnit lyder: »Transaktionens virkninger: Tonnage — på nationalt plan ingen overlapning af parternes aktiviteter, på europæisk plan overstiger den kombinerede andel 40 %«. Teksten fortsættes med en vurdering af transaktionens virkninger »inden for EU's område«.

Den anmeldende part udleder heraf, at markedet bør anses for verdensomspændende. Det faktum alene, at en leverandør teknisk er i stand til at levere visse varer overalt i verden, er imidlertid ikke i sig selv tilstrækkelig begrundelse for en sådan konklusion. På et marked, hvor leveringskontrakter af lang varighed gives i udbud, bør vurderingen snarere fokusere på, hvorvidt leverandørerne faktisk konkurrerer om disse kontrakter inden for det samme geografiske område, og hvorvidt leverandørerne konkurrerer på ensartede vilkår i de forskellige geografiske områder.

(30) Kommissionens undersøgelse har bekræftet, at en bestemt gruppe af industrigasvirksomheder, der alle er etableret i EØS, jævnligt konkurrerer om kontrakter for tonnageleveringer inden for EØS, nemlig AGA, Air Liquide, Air Products, BOC, Linde, Messer, Praxair og i et mere begrænset omfang, mindre virksomheder som SIAD og SOL. I modsætning hertil er en række af de virksomheder, der er etableret i andre steder i verden, ikke aktive i EØS. For det første har den anmeldende part anført, at følgende virksomheder er i stand til (teknologisk og videnskabsmæssigt) at opføre luftseparationsenheder, nemlig Hitachi, Kobe Steel, PSI, Cryogenmash, Kaifeng, Sechuan Air Sep, Hang Yang og Cosmodyne. Kommissionen har ikke fundet belæg for, at tonnagekunder i EØS har indhentet tilbud fra eller får leveret fra disse virksomheder. For det andet konkurrerer visse leverandører af industrigasser, såsom Nippon Sanso og Airgas, ikke aktivt for tonnagekontrakter i EØS. Det er ikke nogen begrundelse, at der i teorien ikke er teknologiske og forskriftsmæssige hindringer for ikke-europæiske virksomheders aktivitet i Europa. De fordele, der er forbundet med at være etableret i området, og eksisterende kundepræferencer gør noget sådant højst usandsynligt.

(31) Den anmeldende part har ikke ret i sin påstand om, at »tilbudsgivningen« for tonnagekontrakter sker på et verdensomspændende grundlag. Industrigasvirksomheder konkurrerer om sådanne kontrakter på grundlag af deres fysiske tilstedeværelse i EØS. Sædvanligvis vil en industrigasvirksomhed etablere sig eller erhverve et lokalt datterselskab eller indgå i et joint venture i den region, hvor den ønsker at gøre forretninger. Sådanne lokale datterselskaber har ansvaret for at skaffe sig adgang til det regionale marked, for at udarbejde og indgive bud og forestå den løbende kontakt til kunderne og den tekniske service, når først der er indgået en kontrakt. Flere industrigasvirksomheder har bekræftet, at de kun konkurrerer om tonnagekontrakter i et givet område, hvis de har etableret sig lokalt i området. AGA har bekræftet, at virksomheden ikke byder på kontrakter uden for de områder, hvor virksomheden allerede har etableret sig på markedet (Europa, Midtvesten i USA og Brasilien). Virksomheden har ikke nogen intentioner om standalone-aktiviteter. Linde har angivet, at virksomheden ikke kan konkurrere om onsite-kontrakter af længere varighed uden lokal tilstedeværelse gennem et datterselskab. Messer har bekræftet, at virksomheden sædvanligvis investerer i onsite-projekter gennem lokale datterselskaber eller joint ventures.

(32) Praxair og Air Products, de eneste ikke-europæiske industrigasvirksomheder, der er aktive i Europa, har etableret europæiske hovedsæder, hvorfra de fører størstedelen af deres tonnageforretninger i Europa. Praxair har angivet, at virksomheden har et lokalt ingeniørhold i EØS (i Oevel, Belgien), som har ansvaret for opnåelsen af onsite-kontrakter, udformning af onsite-projekter og gennemførelsen af samme. Deres overordnede anlægstegninger tilpasses som regel EØS-markedet for at tilføje så mange lokale elementer som muligt. Vedligeholdelsen af anlæggene, større reparationer i tilfælde af driftsuheld eller forbedringer i kontraktperioden udføres af disse europæiske repræsentanter. Det sker kun sjældent, at der i kontraktforhandlingen eller opfølgningen på eksisterende kunderelationer inddrages personale uden for Europa. Air Products har bekræftet, at virksomheden driver sin europæiske tonnageforretninger på tilsvarende vis.

(33) Denne vurdering bekræftes af kunderne. Ingen af de kunder, som Kommissionen har rettet henvendelse til, har tonnagekontrakter med andre industrigasvirksomheder end dem, der er etableret i Europa. Kun én kunde anførte, at den indgår kontrakter med andre virksomheder end ovennævnte i forbindelse med tonnageleveringer. Kommissionen konkluderer på grundlag heraf, at det ud fra de europæiske tonnagekunders synspunkt kun er leverandører, der er etableret i EØS, der kan komme på tale.

(34) Kommissionens undersøgelse viste endvidere, at nok er konkurrencevilkårene på tonnagemarkedet inden for EØS ensartede, men de er mærkbart forskellige fra de vilkår, der gælder andre steder i verden. Der bør derfor skelnes mellem EØS og resten af verden.

(35) Først og fremmest afhænger priskonkurrencen for tonnagekontrakter af objektive faktorer, der varierer fra sted til sted i verden. Tonnagekontrakter indleder et langsigtet leveranceforhold på indtil 15 år mellem leverandøren og kunden. Hver gang leverandøren indgår en tonnagekontrakt indebærer det store anlægsinvesteringer, nogle gange mere end 200 mio. EUR. Den forventede indtjening i forhold til den investerede kapital er afgørende for, hvor godt en industrigasvirksomhed kan konkurrere på prisen i en given region. Den enkelte leverandør beregner investeringens forventede rentabilitet i forhold til en vurdering af risikoen i en given region. På grund af kontrakternes lange varighed og den store investering, er valutarisici, men også mere generelt de økonomiske og politiske forhold i en given region, af stor betydning.

Industrigasvirksomheder fastlægger tærskler for deres forventede mindsteforrentning på investeringen. Disse tærskler varierer for de forskellige geografiske regioner, hvor industrigasvirksomheder konkurrerer om tonnagekontrakter. I regioner eller lande, hvor risikoen opfattes som høj, vil virksomhederne sædvanligvis tilføje en præmie til den forventede mindsteforrentning. Hertil kommer, at mindre industrigasvirksomheder ofte er nødt til at finansiere nyinvesteringen delvis gennem låntagning lokalt gennem deres lokale datterselskaber. Deres pris vil i så fald også afhænge af de forskellige finansieringsvilkår i de forskellige regioner og lande. Alle disse elementer samlet giver regionale forskelle i prisfastsættelsen. Den anmeldende part har understreget, at »Europa er et attraktivt, risikofrit område«, og erkender samtidig, at de relevante risici er enormt forskellige i andre dele af verden. Det er indlysende, at valutarisici er meget forskellige. Konkurrenterne har bekræftet denne vurdering.

(36) Dernæst skelnes der i sektoren generelt mellem markeder i vækst og mættede markeder. For så vidt angår tonnagemarkedet hævdede den anmeldende part i anmeldelsen, at der bør »skelnes mellem mættede markeder, som er velstrukturerede og højt industrialiserede, såsom EU, og markeder i vækst, hvor den industrielle udvikling og industrigassens anvendelser stadig er ekspanderende, f.eks. Sydøstasien«. Denne skelnen fremgår ligeledes af parternes interne dokumenter, som Kommissionen har haft til gennemgang. BOC mente sig ved den mundtlige høring i stand til at opnå en betydelig højere rentabilitet på nye markeder i vækst. Efterspørgslen er ligeledes meget forskelligartet i de forskellige verdensdele. Den anmeldende part hævdede under høringen, at egenproduktionen er 11 % i USA, 21 % i Europa og 78 % i Asien.

(37) Endelig har Kommissionen endnu ikke hidtil betegnet et marked med de karakteristika, som tonnagemarkedet udviser, som verdensomspændende. Kommissionen har i forbindelse med tidligere beslutninger fundet, at markederne for visse råvarer, som hovedsageligt handles på råvarebørser, måtte være verdensomspændende ([13]). De her omhandlede industrigasser leveres imidlertid helt anderledes, nemlig gennem skræddersyede onsite-anlæg på forskellige vilkår og i overensstemmelse med kundespecifikke krav. Verdensmarkeder har ligeledes været accepteret for større ingeniørarbejder eller højteknologiske produkter, som er eller kan transporteres til kunder overalt i verden ([14]). Det her omhandlede produktmarked vedrører imidlertid ikke sådant udstyr. Der bør skelnes mellem tonnagelevering af industrigasser på grundlag af langtidskontrakter og salg af luftseparationsanlæg. Sidstnævnte er engangsingeniørprojekter, der er baseret på et anderledes forhold til kunden.

(38) Kommissionen konkluderer således, at det geografiske referencemarked for tonnagelevering af industrigasser er EØS.

2. BULK- OG FLASKEGAS

(39) Undersøgelserne i denne sag og i en sag sideløbende hermed, sag COMP/M.1641 — Linde/AGA, har bekræftet, at bortset fra visse meget rene og værdifulde gasser (herunder helium og elektroniske specialgasser) og, i mindre omfang, kuldioxid, vil det normalt ikke være rentabelt at distribuere industrigasser til kunder, der befinder sig længere væk end ca. 200 km fra produktionsanlægget. For det enkelte produktionsanlæg vil kundeområdet således være fastlagt som en cirkel med denne radius og anlægget som centrum. I de større medlemsstater vil kundeområderne imidlertid være forbundet, således at de overlapper hinanden og dækker hele medlemsstaten uden huller. Hertil kommer, at leverandører ofte indgår bytteordninger med hinanden for at mindske transportomkostningerne. Den anmeldende part har indsendt lister over sine bytteordninger, hvoraf det fremgår, at der er indgået sådanne aftaler for bulk- og flaskegas i samtlige EØS-stater, hvor virksomheden er aktiv. Konkurrencen mellem i hvert fald de store leverandører inden for bulk- og flaskegasmarkederne er således ikke begrænset til regional konkurrence, men landsdækkende konkurrence. De geografiske markeder for bulk- og flaskegas er begrænset til de enkelte medlemsstater. Der findes forskellige distributionssystemer i de forskellige medlemsstater. Markedsstrukturen i tilstødende medlemsstater er fuldstændig forskellig. På de for-

([13]) Platin — beslutning af 24. april 1997 i sag IV/M.619 — Gencor/Lonrho (EFT L 11 af 14.1.1997, s. 30), Primær aluminium — beslutning af 28. maj 1998 i sag IV/M.1161 — Alcoa/Alumax, Silicium — beslutning af 26. januar 1999 i sag IV/M.1330 — Pechiney/Samancor, Andre mineraler, jf. beslutning af 7. december 1995 i sag IV/M.660 — RTZ/CRA.

([14]) Store jetfly til kommerciel luftfart — beslutning af 30. juli 1997 i sag IV/M.877 — Boeing/McDonnell Douglas (EFT L 336 af 8.12.1997, s. 16), Magnetførte togsystemer — beslutning af 9. marts 1998 i sag IV/M.987 — Transrapid, Elektroniske stikforbindelser — beslutning af 8. oktober 1998 i sag IV/M.1314 — Framatome/Berg Electronics, Tørremaskiner til papirmasse — beslutning af 8. februar 1999 i sag IV/M.1379 — Valmet/Rauma.

skellige markeder for bulk- og flaskegas i Frankrig, har Air Liquide f.eks. markedsandele på […]* til […], hvorimod Air Liquides markedsandele i Tyskland typisk ligger på omkring […]. De oplysninger, som den anmeldende part har indsendt, viser ydermere betydelige prisforskelle mellem de forskellige medlemsstater. Det er blevet bekræftet af oplysninger fra anden side. Kommissionen konkluderer således, at markederne for bulk- og flaskegas sædvanligvis ikke overskrider landegrænser (bortset fra visse meget rene og værdifulde gasarter).

3. HELIUM

(40) Helium udvindes af naturgas, raffineres og kondenseres på et begrænset antal anlæg i USA (Kansas, Oklahoma, Texas og Wyoming), Algeriet (Bethouia), Polen (Odolanov) og det vestlige Rusland (Orenburg). Raffineret helium transporteres fra produktionsstedet til forhandlere og detailkunder i et særligt transportudstyr (kryogene transportcontainere). Leveringerne i EØS af helium sker normalt fra kilder i Europa (Polen) eller tæt ved Europa (Algeriet og det vestlige Rusland).

(41) Helium leveres til EØS fra samtlige ovennævnte kilder, men de nærtliggende kilder (Algeriet, Polen og Rusland) leverer kun i begrænset omfang til andre verdensregioner. Kommissionen vurderer, at ca. 75 % af heliumefterspørgslen i EØS efterkommes ved leveringer fra kilder nær ved Europa. Importen fra USA er meget svingende, da der oftest er tale om større enkeltstående engroskontrakter. Hvis, som den anmeldende part hævder, en ny kilde for raffineret helium sættes i drift i Algeriet på mellemlang sigt, kan det forventes, at importen fra USA vil falde betydeligt. Der leveres ikke helium fra Algeriet, Polen og Rusland til USA.

(42) Selv om flydende helium teknisk kan transporteres over lange afstande, taler en række faktorer imod sådan transport (ud over alene transportomkostninger, såsom fragt- og speditionsomkostninger, indførsels- og udførselsafgifter og containerleje). Helium er et meget flygtigt produkt. Der bør under hele transportens varighed opretholdes meget lave temperaturer (under – 269 °C) for at holde gassen flydende. Jo længere transportvarighed, jo mere heliumgas produceres der, når den flydende helium bliver varmere. Dette betyder uundgåeligt, at der er et større produkttab over lange transportafstande. I en intern undersøgelse, som en industrigasvirksomhed har indsendt, hedder det, at en container fra Algeriet eller Polen kan fragte indtil 40 % mere flydende helium end en container fra USA på grund af den kortere transporttid. Bortset fra omkostningerne i forbindelse med produkttab skal der også bæres yderligere omkostninger for at minimere temperaturlækager, jo længere transportafstanden er. Disse omkostninger vedrører især flydende nitrogen/helium, der fyldes i containervæggene for at holde produktet koldt. Hvis containerne er blevet opvarmede på grund af længere transporttid, skal de endvidere køles ned, før de kan bruges igen (hvis containerne er lejede, indebærer dette omkostninger til nedkøling).

(43) Den største omkostningsfaktor i forbindelse med transport af helium er antallet af nødvendige kryogene containere og den tilknyttede investering. Den anmeldende part har anført, at en heliumcontainers returrejse mellem USA og Europa tager 40 dage, fra Algeriet 16 dage og fra Østeuropa 18 dage. Når transporttiden stiger, vil det antal returrejser, den enkelte container kan nå hvert år, falde. På basis af disse tal vil anvendelsesraten for en container, der bruges i import fra USA, være […]* gange lavere end for Algeriet og […]* gange lavere end for Østeuropa. Der skal derfor bruges et større antal containere til transport fra USA, hvorfor de faste omkostninger stiger betydeligt i forhold til værdien af det transporterede produkt.

(44) På efterspørgselssiden ser engroskunderne (især mindre industrigasvirksomheder) kritisk på tilgængeligheden af flydende helium fra andre kilder end dem, der ligger nær ved markedet (dvs. efterspørgselsområdet). Ud over de ulemper, der følger af transporten over lange afstande, skal behovet for at optimere leveringssikkerheden og minimere risikoen for leveringsafbrydelser også tages i betragtning. Helium er et nøgleprodukt, som industrigasvirksomhederne, selv de mindre, anser som et centralt element i deres produktudbud. På forsyningssiden søger selv leverandører, der har adgang til raffineret helium i USA, imidlertid så vidt muligt at levere helium fra Algeriet, Polen og Rusland til europæiske kunder, selv hvis de skal købe dette helium fra konkurrenter. De importerer kun egenproduktion af helium fra USA, hvis de ikke kan efterkomme efterspørgslen fra nærmere kilder. Hvis grossisterne endvidere var i stand til at konkurrere under ensartede vilkår overalt i verden, ville det meste af EØS-efterspørgslen blive efterkommet fra heliumkilder i USA, som tegner sig for mere end 80 % af kapaciteten på verdensplan. Dette er ikke tilfældet.

(45) Undersøgelsen har ikke kunnet påvise, at markedspriserne for raffineret helium fastsættes på verdensplan. Især er der ingen handelsstrømme fra Algeriet, Polen og Rusland til USA (som tegner sig for ca. 60 % af det samlede heliumforbrug) og kun begrænsede handelsstrømme fra Algeriet til andre dele af verden. Uden for Europa

konkurrerer helium fra disse kilder derfor ikke (eller kun i begrænset omfang) med helium fra USA. Oplysninger indsendt af de største grossister viser, at engrospriserne på helium i EØS gennemsnitligt har været mere end 12 % højere end den gennemsnitlige pris på verdensplan i perioden 1996-1999.

(46) Visse karakteristika, som før har foranlediget Kommissionen til at acceptere verdensmarkeder i tidligere sager, er ikke til stede i denne sag. Verdensmarkederne for råvarer, såsom visse metaller og mineraler, er normalt blevet godtaget, når priserne fastsættes på råvare- eller metalbørser eller i tilknytning til sådan børshandel ([15]). Som anført findes der ikke en lignende prisfastsættelsesmekanisme for raffineret helium. Heliumpriserne fastsættes i henhold til individuelle engroskontrakter og udgør ikke verdensomspændende markedspriser.

(47) Selv om disse elementer synes at antyde, at der er et referencemarked, der omfatter engrossalg af raffineret helium i EØS, kan spørgsmålet om den nøjagtige afgrænsning efterlades åben, da den anmeldte transaktion også rejser konkurrencemæssig tvivl, selv hvis engrosmarkedet skulle anses for at være verdensomspændende.

4. ELEKTRONISKE SPECIALGASSER

(48) Den anmeldende part hævder, at det relevante geografiske marked for specialgasser, der leveres på flaske til elektronikindustrien, mindst omfatter EØS, hvis ikke hele verden. Elektroniske specialgasser fremstilles af kemiske industrier (og i nogle tilfælde også af industrigasvirksomheder), indkøbes, forarbejdes og emballeres af industrigasvirksomheder og sælges derefter til kunderne i elektronikindustrien (især producenter af halvledere). Den anmeldende part hævder, at virksomhedens aktiviteter på området, navnlig »omtapningen« af elektroniske specialgasser og leveringen af disse produkter til de endelige kunder, er at sammenligne med en simpel distributørs rolle.

(49) I henhold til Kommissionens undersøgelser bør der skelnes mellem levering af basale gasser fra producenterne til industrigasvirksomhederne og levering af forarbejdede gasser, dertil knyttede tjenesteydelser og tilhørende produkter fra industrigasvirksomhederne til de endelige forbrugere. De største industrigasvirksomheder, såsom Air Products, Praxair, Air Liquide og BOC, har et »omtapningscenter« i EØS, hvorfra de betjener deres kunder inden for EØS. Kunderne får normalt ikke leveringer fra omtapningscentre uden for EØS. »Omtapning« er en produktion (dvs. oprensning, blanding og påfyldning) af elektroniske specialgasser efter detaljerede kundespecifikationer i højt specialiserede processer. Hver eneste gasspecifikation undergår en certificeringsproces, der kan vare indtil to år. Certificeringerne vedrører det specifikke produktionsanlæg (omtapningscenter), hvorfra den endelige gasblanding kommer. Hertil kommer, at elektroniske specialgasser skal leveres og »handles« i specialbyggede containere (f.eks. for at opretholde renhedsgraden eller »handle« giftige gasser). En gennemgang af Air Liquides og BOC's marketingbrochurer bekræfter, at denne specialemballage er en del af deres produktudbud. Denne form for tjenesteydelse leveres også på »omtapningscentre« overalt i EØS. Den merværdi, der tilføjes i produktions- og distributionsleddet for elektroniske specialgasser, skabes således på EØS-plan, når gasvirksomhederne driver »omtapningsaktiviteter«.

(50) Betydningen af at være til stede inden for EØS ved at etablere og drive europæisk produktionskapacitet fremgår af det faktum, at Nippon Sanso, en storleverandør af elektroniske specialgasser i USA, indtil for nylig praktisk taget ikke havde nogen aktiviteter i EØS. Virksomheden har først for nylig kunnet skaffe sig adgang til det europæiske marked ved at oprette et europæisk joint venture sammen med Messer.

(51) Om end evnen til at forhandle med en halvledervirksomhed globalt kan være en fordel, viser Kommissionens markedsundersøgelse, at købsbeslutninger for øjeblikket fortsat træffes på mere lokalt plan. Den anmeldende part mener, at selv om leveringer af elektroniske specialgasser til halvlederindustrien ofte drøftes på overordnet plan i kundens selskab, så besluttes, forvaltes og afgives indkøbsordrer på elektroniske specialgasser på det lokale anlæg under hensyntagen til specifikke faktorer.

(52) Kommissionen konkluderer derfor, at markedet for elektroniske specialgasser er EØS.

([15]) Se fodnote 13.

C. *VURDERING AF KONKURRENCEFORHOLD*

1. TONNAGEMARKEDERNE FOR LUFTGASSER

a) ***Markedsstruktur***

Air Liquide/BOC vil få langt de største markedsandele på det europæiske marked for luftgasser.

(53) Parternes og konkurrenternes markedsandele på det europæiske tonnagemarked er opstillet i tabel 2 ([16]) :

Tabel 2

Europæisk tonnagemarked for standard luftgasser

Gas	Air Liquide	BOC	Samlet	Air Products	AGA	Linde	Messer	Praxair	Andre
Oxygen	[…]*	[…]*	[…]*	5-10 %	5-10 %	15-20 %	10-15 %	< 5 %	< 5 %
Nitrogen	[…]*	[…]*	[…]*	10-15 %	< 5 %	15-20 %	5-10 %	5-10 %	5-10 %

(54) Den påtænkte fusion vil skabe den langt største tonnageleverandør af standardluftgasser i Europa. Den nye virksomhed vil tegne sig for næsten […]* af markedet for tonnageoxygen og -nitrogen. Hertil kommer, at samtlige konkurrenter er betydeligt svagere. På oxygenmarkedet når den næststørste leverandør, Linde, ikke […]* af Air Liquide/BOC's salg. På nitrogenmarkedet er de resterende leveringer endnu bredere fordelt, da ingen konkurrent når […]* af Air Liquide/BOC's salg.

(55) Air Liquide/BOC's samlede styrke kommer endnu stærkere til udtryk, hvis antallet af onsite-leveringskontrakter anvendes som kriterium for deres markedsstilling ([17]), som opstillet i tabel 3:

Tabel 3

Tildelte onsite-kontrakter (seneste fem år)

	Procent
Air Liquide	[…]*
BOC	[…]*
Samlet	[…]*
AGA	< 20
Air Products	< 20
Linde	< 20
Messer	< 20
Praxair	< 20
I alt	100

([16]) Tallene er for 1998. Beregningen af markedsandele er baseret på den omsætning (salgsprovenu), som leverandører af tonnagegas har fremsendt. På grund af tonnagekontrakternes særlige karakter er provenuoplysningerne et mere præcist udtryk for leverandørernes markedsstilling end oplysning om mængder. Idet der ofte er tale om take-or-pay-ordninger eller anlægsbetalinger, som er uafhængige af mængder, vil leverandørens faktiske styrke i forhold til kunder og konkurrenter f.eks. bedre fremgå af indtjeningen end af mængden af leveret gas. Parternes samlede markedsandel vil under ingen omstændigheder afvige mærkbart herfra, hvis beregningen var baseret på mængder (oxygen — […]*, nitrogen — […]*).

([17]) Tabellen viser tildelte onsite-leveringskontrakter for oxygen og nitrogen i løbet af de seneste fem år i EØS i henhold til oplysninger tilvejebragt af parterne og konkurrenter. I denne sammenligning medtoges kontrakter for mere end 100 tons pr. dag (i tråd med den skelnen, som den anmeldende part har foretaget, s. 20 i anmeldelsen). Hvis kontrakter for mindre mængder skulle medtages, ville parternes stilling blive endnu stærkere. Air Liquide især er den førende europæiske leverandør af mindre onsite-nitrogenanlæg.

(56) Det skal bemærkes, at tallene i tabel 3 kun omfatter kontrakter for onsite-levering af gas. Kontrakter for rørledningslevering er ikke systematisk medtaget. Da Air Liquide er langt den største europæiske leverandør for rørledningsleveringer, er antallet af tildelte kontrakter i tabel 3 sandsynligvis undervurderet.

(57) Air Liquide hævder i anmeldelsen, at »en producents andel af tonnagesalg simpelthen er irrelevant« i forbindelse med en analyse af markedsstrukturen, da Air Liquide betragter tonnagemarkedet som et »udbudsmarked«. Den anmeldende part foreslår i stedet, at der tages udgangspunkt i antallet af aktører som et mål i vurderingen af konkurrencen. I denne sammenhæng er følgende betragtninger tilstrækkelige. For det første er det rimeligt at antage, at en leverandørs markedsandel er udtryk for leverandørens styrke, medmindre der er specifikke beviser for, at tidligere tiders mønstre ikke længere afspejler den nuværende situation. For det andet bekræfter antallet af tildelte kontrakter analysen af markedsandelene.

Som etableret leverandør med langt det største antal af forretningsforbindelser vil den samlede enhed få en etableret markedsstilling og klart tage føringen foran konkurrenterne

(58) Den anmeldende part har under procedureforløbet understreget, at »udbudsvilkårene« på tonnagemarkedet skulle sikre konkurrencevilkår. Det kan imidlertid ikke accepteres, at konkurrencen for hver tonnagekontrakt hver gang starter »ved nul«, at selv leverandører uden forudgående salg skulle kunne konkurrere på lige vilkår. Undersøgelsen har vist, at konkurrencedynamikken for tonnagekontrakter er således, at den etablerede leverandør er bedst stillet med hensyn til at konkurrere om en kontraktfornyelse. En etableret markedsstilling er derfor udtryk for leverandørens markedsstyrke. Kommissionen bemærker, at når den samlede stilling for Air Liquide og BOC måles ved at tælle antal nyligt tildelte kontrakter (for at vurdere, hvorvidt de er »etablerende leverandører«), er deres samlede stilling endnu stærkere for så vidt angår omsætning (se tabel 3). At dømme fra antal tildelte kontrakter kommer ingen konkurrent så meget som nær denne stilling.

(59) Den etablerede kontraktindehavers fordel skyldes følgende faktorer.

(60) Levering af tonnagegas indebærer sædvanligvis et snævert arbejdsforhold mellem kunden og den etablerede leverandør. Den etablerede leverandør ved, hvornår den gældende leveringskontrakt udløber og er derfor bedst placeret til at tilbyde en fornyelse på et tidligt tidspunkt. I medfør af det løbende arbejdsforhold med kunden vil den etablerede leverandør også normalt være den første, der får kendskab til kundens hensigt om at udvide eller ændre en eksisterende leveringsaftale. Når en kunde planlægger en ny kontrakt eller en ændring af en eksisterende kontrakt, vil han i de fleste tilfælde søge råd fra den etablerede leverandør med hensyn til at fastlægge betingelserne for det nye leveringsforhold (f.eks. et nyt onsite-anlæg, en kapacitetsudvidelse osv.). Den etablerede leverandør inddrages således ofte i projektets planlægningsfase og vil derfor næsten altid være at finde blandt de virksomheder, som bliver anmodet om at indgive bud. Da leverandøren har et indgående kendskab til kunden, er leverandøren fordelagtigt stillet med hensyn til at efterkomme anmodningen og i de efterfølgende forhandlinger. Alle disse elementer gør, at en kunde ikke vil ændre leverandør, medmindre en konkurrent indgiver et bud, der er fordelagtigt snarere end tilsvarende.

(61) Når en onsite-kontrakt står for at skulle fornyes, vil den etablerede leverandør sædvanligvis være i stand til at tilbyde mere fordelagtige finansielle betingelser (rabatter osv.) for den efterfølgende kontrakt, idet den oprindelige investering i de fleste tilfælde vil være fuldstændigt afskrevet. Selv hvis dette ikke skulle være tilfældet, kan den etablerede leverandør normalt foreslå gunstigere betingelser ved at genanvende udstyr, der allerede er installeret på det eksisterende anlæg ([18]). Den etablerede leverandør er ligeledes bedst stillet med hensyn til at give det mest økonomiske tilbud, hvis kundens efterspørgsel har udviklet sig i en sådan grad, at det kræver en ændring af onsite-kontrakten inden kontraktens udløb. Hvis der f.eks. er behov for yderligere kapacitet, kan den etablerede leverandør tilbyde enten at udvide det eksisterende anlægs kapacitet eller som et alternativ opføre et enkelt nyt anlæg for den samlede kapacitet. Konkurrenter vil kun have den mulighed at tilbyde at opføre et nyt yderligere anlæg på samme sted, hvilket tydeligvis vil være en mindre økonomisk løsning. Selv når kundens efterspørgsel er så stor, at der kræves et nye anlæg på samme sted, vil kunden normalt vælge at bruge samme leverandør for at mindske sine administrative omkostninger og drive de to anlæg på koordineret, og dermed mere økonomisk vis.

(62) Mange af de kunder, som Kommissionen har rettet henvendelse til, har bekræftet den etablerede leverandørs fordel. Konkurrenter har ligeledes bekræftet, at de har større chance for at få tildelt kontraktudvidelser eller -fornyelser fra eksisterende kunder. Samme konklusion

([18]) F.eks. visse faciliteter som rørledninger osv. Andre konkurrenter bliver nødt til at dække omkostningerne til sådant udstyr ind, men ikke den etablerede leverandør. De kundekartoteker, som blev gennemgået i løbet af undersøgelsen, viste, hvordan sådanne besparelser førte til forsyningsbeslutninger til fordel for den etablerede leverandør.

kan drages fra de udbudsforløb, som industrigasvirksomhederne har indsendt. Listen over fornyelser/udvidelser, som er tildelt BOC, viser f.eks., hvor stor betydning det har, at være kundernes etablerede leverandør.

(63) Endelig bekræftes denne analyse i et BOC-dokument, der vurderer BOC Process Systems' stilling på onsite-markedet. Følgende udtalelser er taget fra dette dokument ([19]): »Det kan være vanskeligt at bryde ind i langvarige samarbejdsforhold ved brug af traditionelle salgsmetoder, når samarbejdet er af et vist omfang. … Det vil blive svært for BOC at skaffe sig adgang til en stor del af den potentielle vækst i industrilandene på grund af svært tilgængelige eksisterende samarbejdsforhold … Udbygning af eksisterende kunder vil skabe »naturlig« vækst.«

Den påtænkte fusion vil fjerne en større konkurrent

(64) Ved at erhverve BOC vil Air Liquide fjerne den tredjestørste konkurrent målt i markedsandele på EØS' tonnagemarked. Når BOC fjernes som konkurrencemæssig modvægt, vil det føre til en betydelig forværring af markedsstrukturen.

(65) Det kan konkluderes fra BOC's egne oplysninger, at selskabet aktivt har konkurreret om tonnageleveringskontrakter overalt i EØS, nemlig ud over Det Forenede Kongerige også andre centrale industriområder i Belgien, Nederlandene, Italien, Frankrig, Tyskland og Spanien. Det skal bemærkes, at BOC tidligere hovedsageligt har budt på meget store onsite-anlæg (nogle med en planlagt kapacitet på indtil 120 000 m^3/h). Antallet af konkurrenter, som er i stand til at planlægge og udføre så store projekter, indskrænkes i særlig grad. Den påtænkte fusion vil fjerne en af disse få konkurrenter.

(66) Ved at fjerne en af de førende onsite-leverandører vil den påtænkte fusion reducere konkurrencepotentialet på det europæiske tonnagemarked. På et marked præget af meget store projekter, langtidskontrakter, et allerede begrænset antal realistiske leverandører og med kunder, der kun kan ty til udbudsprocedurer for at sikre sig rimeligt konkurrencedygtige betingelser, er det især vigtigt, at der er troværdige konkurrenter til stede. BOC er en af de førende tonnageleverandører i verden og i Europa og er stærk inden for alle relevante områder. BOC anses for at have en konkurrencedygtig procesteknologi (kryogen luftseparation samt vacuum/pressure swing adsorption) og er førende inden for en række teknologier (f.eks. teknologi til små og mellemstore oxygenanlæg, dvs. ICO-generatorerne). Da onsite-levering kan være ekstremt kapitalintensiv, er BOC en af de få leverandører, der er i stand til at finansiere investeringerne i tilknytning til store projekter. Industrianalytikere anser BOC for at besidde stor kapacitet med hensyn til gennemførelse af projekter for store onsite-anlæg ([20]). Kort sagt kan BOC anses for at være en af industrigasvirksomhederne med et stærkt konkurrencedygtigt potentiel. Når dette konkurrencedygtige potentiale fjernes på et allerede koncentreret marked, indskrænkes kundernes valgmuligheder yderligere.

Den planlagte transaktion vil kombinere en rodfæstet stilling i Det Forenede Kongerige med en rodfæstet stilling i Frankrig og stærke stillinger i andre nøgleområder i Europa

(67) I henhold til tal indgivet af den anmeldende part og bekræftet af Kommissionens undersøgelse tegner BOC sig for […]* af tonnageoxygen og samme andel af tonnagenitrogen i Det Forenede Kongerige ([21]).

(68) I henhold til egne estimater tegner Air Liquide sig for øjeblikket for langt den største andel af tonnagegas i Frankrig ([…]* af oxygen og […]* af nitrogen). Air Liquides stilling i Belgien er tilsvarende stærk. Air Liquide har en mindre stærk, men dog betydelig tilstedeværelse i andre lande, navnlig Italien og Spanien.

b) ***Specifikke styrkeområder***

(69) Kommissionen accepterer, at der ud over markedsandel også kan anvendes andre parametre i vurdering af en tonnageleverandørs markedsstyrke. Undersøgelsen har vist, at selv med reference til hvert enkelt af disse yderligere parametre, vil den nye virksomhed være den stærkeste leverandør. Nogle af den nye virksomheds styrkeområder vil komme fra Air Liquides allerede stærke stilling, som yderligere forøges ved tilføjelse af BOC's stilling. Andre vil stamme fra sammenføringen af betydelige tonnageleverandører i Europa, hvorved der skabes en leverandør med større styrke end nogen anden konkurrent. Alle disse elementer taget i betragtning, vil den anmeldte transaktion skabe en markedsstruktur, hvor den stærkeste leverandør i kraft af parternes kombinerede markedsstilling, også ville være den stærkeste for så

([19]) »BOC Process Systems: Global situation analysis«, dokument indgivet til Federal Trade Commission som led i HSR-sagen.

([20]) NatWest Securities, »Industrial Gases 2000«, februar 1997, s. 73.

([21]) Der er ingen tonnageleveringer i Irland.

vidt angår andre nøgleparametre til måling af konkurrencedygtigheden. Over for den nye virksomheds omfattende styrke bliver de tilbageværende industrigasvirksomheder umådeligt dårligt stillet i konkurrencen om tonnagekontrakter.

Air Liquide/BOC vil få en etableret infrastruktur overalt i EØS

(70) Air Liquide og BOC har i deres respektive hjemlande (Frankrig og Det Forenede Kongerige/Irland) produktionsanlæg til industrigas og omfattende infrastrukturer til distribution af disse gasser, såvel bulk som flaske (se betragtning 165 og 177). Sådanne netværk giver begge selskaber bedre produktionskapacitet og bedre adgang til bulk- og flaskekunder. Den påtænkte transaktion vil sammenføre disse netværk.

(71) Air Liquide har også en etableret produktions- og distributionsinfrastruktur i en lang række europæiske lande (Benelux, Danmark, Tyskland, Grækenland, Italien, Portugal, Spanien og Sverige). Denne fælleseuropæiske infrastruktur omfatter stand-alone-produktionsanlæg (anlæg til flydende gas), dedikerede anlæg (anlæg dedikeret til en eller flere kunder) med overskydende produktionskapacitet for bulk- og flaskemarkederne, mindre onsite-produktionsanlæg og tappeanlæg. Tabel 4 viser Air Liquides europæiske produktions- og distributionsnetværk uden for Frankrig ([22]). I hvert af de lande, der er opstillet i tabel 4, har Air Liquide etableret tappeanlæg i forhold til det pågældende markeds størrelse (eneste undtagelse er Finland, hvor der kun findes dedikerede anlæg). I de fleste lande dækker tappeanlægsnettene det fulde udbud af gasser, herunder er en række anlæg i stand til at påfylde værdifulde gasser med længere transportradius (argon, argonblandinger og andre gasser, herunder specialgasser).

(72) Lokale produktions- og distributionsinfrastrukturer giver konkurrencefordele. En lokal produktionskapacitet for flydende gas letter backupleveringer til små og mellemstore tonnageanlæg. Når der kan ydes en sådan backup fra egenproduktionen, er leverandøren fri for at indgå arrangementer for indkøb af afsætningsgas på markedet eller på anden måde garantere bødebetalinger til kunden. Hvert af disse alternativer ville betyde yderligere omkostninger og stille tonnageleverandøren konkurrencemæssigt dårligt. En lokal distributionsinfrastruktur giver tonnageleverandøren mulighed for at skabe et dedikeret onsite-anlæg til den pågældende tonnagekontrakt med en kapacitet, der overstiger tonnagekundens efterspørgsel. Den ekstra kapacitet (den såkaldte »piggy back«-produktion) kondenseres derefter og sælges på bulk- eller flaskemarkederne. Omkostningsfordelen ved tonnagelevering skyldes stordriftsfordele ved investeringen (samt den yderligere indtægt fra bulk- og flaskesalg). Disse omkostningsfordele kan kun opnås, når »adgangen til markedet« er sikret gennem selskabets eget distributionsnet. Endelig letter en lokal infrastruktur vedligeholdelse og service af onsite-anlæg samt andre aspekter af kundeservice.

(73) Den anmeldende part bestrider i sit svar på klagepunktsmeddelelsen den lokale produktions- og distributionsinfrastrukturs betydning i forbindelse med backup og salg af overskydende flydende gas. I starten af proceduren understregede den anmeldende part ellers for så vidt angår etablering af tonnageforretning betydningen af den lokale infrastruktur, som giver mulighed for backup af flydende gas og »piggy back«-produktion. I en undersøgelse, der blev indsendt senere i procedureforløbet, anfører den anmeldende part, at flydende backupleveringer kun er relevant for kunder, hvis behov ligger på mellem 200 og 500 tpd eller mindre. I sit svar på klagepunktsmeddelsen synes den anmeldende part at antyde, at backupleveringer i bulkform til kunder med et behov for over 200 tpd kan være uhensigtsmæssige. Kommissionen mener ikke, at denne påstand er troværdig.

(74) Kommissionen fastholder, at et tæt netværk af produktionsanlæg til flydende gas udgør en fordel, når der skal leveres backup til onsite-anlæg. Når kondenseringsanlæggene ligger tæt på onsite-anlæggene, er der behov for et mindre antal tankvogne i forsyningen af en given mængde flydende gas. Dette letter backup i nødstilfælde, selv for større mængder, og det er billigere. Den anmeldende part har under alle omstændigheder i anmeldelsen bekræftet, at backup og serviceinfrastruktur er vigtig for mindre onsite-anlæg. Levering gennem sådanne anlæg er yderst rentabel og i hurtig vækst.

(75) Det er anerkendt, at backup også kan ske gennem samproduktion af flydende gasser på onsite-anlægget og oplagring på tanke, en metode, som enhver konkurrent kan anvende. I sit svar på klagepunktsmeddelelsen fremlagde den anmeldende part imidlertid et alternativ med hensyn til at sikre backup, som skulle være mere favorabel for en leverandør med en vis markedstilstedeværelse. Når produktionskapaciteten øges, eller gamle anlæg erstattes med nye, kan det være muligt at beholde de gamle anlæg eller dele af dem til fremstilling af overskydende kapacitet. Denne backupmetode er velegnet til større mængder. F.eks. modtager Air Liquides […]* tpd tonnageanlæg i Antwerpen backup fra et gammelt […]*

([22]) Kun i lande, som kan få bulkleveringer fra franske produktionsanlæg (Belgien, Nederlandene, Luxembourg og i mindre omfang Tyskland), er der opført en mindre lokal produktionskapacitet.

tpd anlæg, som er holdt i reserve. Denne backupmetode begunstiger stærke eksisterende leverandører, såsom den kombinerede enhed, som allerede har opført et stort antal tonnageanlæg.

(76) I henhold til den anmeldende part overvurderer Kommissionen også betydningen af sideløbende (»piggy back«) produktion af flydende gasser til salg på bulkmarkedet. Især anfører den anmeldende part, at virksomhedens antal af tonnagekontrakter, som omfatter sådan sideløbende produktion, er faldet. Den udvikling kan måske forklares ved Air Liquides store eksisterende bulkkapacitet inden for en udvidet produktionsinfrastruktur. Konkurrenter (AGA, Linde, Praxair) tildeler større betydning til sideløbende produktion i tonnageanlæg end den anmeldende part. Selv om det under de gældende markedsforhold synes, at betydningen af sideløbende flydende produktion er faldende, giver samproduktion af tonnage og flydende gasser alligevel en betydelig omkostningsfordel. I henhold til den anmeldende part er omkostningerne i forbindelse med driften af et kombineret tonnage- og kondenseringsanlæg […]* lavere end kombinationen af et stand-alone-tonnageanlæg og et stand-alone-kondenseringsanlæg.

(77) Ved at skabe en eneste leverandør med en bedre produktions- og distributionsinfrastruktur vil den påtænkte fusion give Air Liquide/BOC en strukturel fordel i konkurrence om tonnagekontrakter. På grundlag af det materiale, som de øvrige konkurrenter har indsendt, kan det konkluderes, at ingen af disse har produktions- og distributionsinfrastrukturer med en lignende geografisk dækning. Ingen af Air Liquide/BOC's konkurrenter vil derfor have samme fordel.

Den nye virksomhed kan bygge på den førende europæiske rørledningsoperatørs markedsstilling

(78) Industrigasvirksomheder forfølger i forskellig grad en strategi, der går ud på via rørledninger at tilslutte deres egne produktionsanlæg til kundernes anlæg. Denne fremgangsmåde anvendes navnlig i regioner med grupper af store forbrugere af industrigas, såsom stålværker, kemisk industri, papir- eller glasproducenter og andre (såkaldte »industriintensive områder«). Der kan skelnes mellem to former for rørledninger, nemlig »lokale distributionsrørledninger« og »tilslutningsrørledninger«. Lokale distributionsrørledninger udgør primærstrukturen. De forbinder en industrigasvirksomheds luftseparationsanlæg med gasforbrugernes anlæg (kunderne) inden for et »industriintensivt område«. Sådanne lokale distributionsrørledninger har normalt en høj gennemstrømningskapacitet, som er tilstrækkelig til at efterkomme efterspørgslen fra flere kunder ([23]). Den samlede længde er begrænset af den pågældende industriregions geografiske udstrækning. Tilslutningsrørledninger udgør sekundærstruktur. Sådanne rørledninger forbinder lokale rørnet i forskellige industriregioner, nogle gange over betydelige afstande, og skaber således et større regionalt net. Tilslutningsrørledninger har nogle gange (men ikke altid) en lavere gennemstrømningskapacitet end lokale distributionsrørledninger ([24]).

(79) De største industrigasvirksomheders europæiske rørnet er kort beskrevet i tabel 5:

Tabel 5

Rørledninger (km)

		Air Liquide	BOC	Samlet	AGA	Air Products	Linde	Messer	Praxair
Lokale distributions-rørledninger	Oxygen	[…]*	[…]*	[…]*	0	< 200	< 200	< 550	< 50
	Nitrogen	[…]*	[…]*	[…]*					
Tilslutnings-rørledninger	Oxygen	[…]*							
	Nitrogen	[…]*							
I alt		[…]*	[…]*	[…]*	0	< 200	< 200	< 550	< 50

([23]) Nogle af Air Liquides lokale distributionsrørledninger har en kapacitet på indtil […]* tpd for oxygens vedkommende og […]* tpd for nitrogens vedkommende. Kun få rørledninger har en kapacitet på under […]* tpd.

([24]) I Air Liquides store rørnet i det nordlige Frankrig og Belgien varierer gennemstrømningskapaciteten for tilslutningsrørledningerne fra […]* til […]* tpd for oxygens vedkommende, hvorimod rørledningerne til nitrogen er begrænset til […]* tpd.

(80) Air Liquide kontrollerer på det europæiske fastland et omfattende net af lokale distributionsrørledninger i meget store »industriintensive områder«: områderne omkring Antwerpen, Liège, Mons-Charleroi (alle i Belgien/Nederlandene), Dunkerque, Fos-sur-Mer, Metz, Le Havre (alle i Frankrig), Limito og Padova (alle i Italien). Ingen andre industrigasvirksomheder har adgang til rørledninger i mere end et eller to afgrænsede områder (Air Products — omkring Gent/Terneuzen, Messer — i Ruhrområdet, Linde — omkring Leuna/Buna og i Ruhrområdet, Praxair — i Spanien). Nogle konkurrenters net er meget beskedne i forhold til Air Liquides. Air Liquide er endvidere det eneste selskab, der kontrollerer omfattende tilslutningsrørledninger (Nordfrankrig/Belgien). I Det Forenede Kongerige kontrollerer BOC rørnet i store industriregioner (Sheffield, Scunthorpe, Teeside, Grangemouth, Margham og Southampton). Ingen konkurrent har adgang til rørnet i stil med Air Liquides.

(81) Kontrol over rørnet giver ejeren strukturelle fordele, som konkurrenterne ikke kan få del i. Først og fremmest kan der opnås stordriftsfordele ved at opføre større luftseparationsanlæg, der føder et regionalt net, i forhold til omkostningerne ved at opføre enkeltanlæg for hver enkelt kunde. Air Liquide og BOC har således været i stand til at føde deres rørnet fra meget store luftseparationsenheder med oxygenkapacitet på nogle gange over […]* tpd, i Air Liquides tilfælde endda indtil […]* tpd. Der er således en meget bedre kapitalforrentning og lavere produktions- og driftsomkostninger. For det andet giver den tekniske evne til at opføre større anlæg mulighed for at opbygge en stor produktionskapacitet i en given region. Dette forbedrer ligeledes omkostningsgrundlaget for produktion af bulk (flydende gasser), som udgør endnu en indtjeningskilde. For det tredje er det forbundet med en begrænset yderligere kapitalinvestering at tilslutte en ny kunde til en eksisterende rørledning sammenlignet med omkostningerne i forbindelse med opførelse af et dedikeret anlæg på kundens anlæg (eneste mulighed for konkurrenter). Rørledningsdækningen i et område med mange gasforbrugere er derfor en betydelig fordel, når der skal konkurreres om mulige kunder. For det fjerde giver kontrollen over tilslutningsrørledninger en delvis backup i tilfælde af produktionsforstyrrelser, selv hvis tilslutningsrørledningernes kapacitet ikke er tilstrækkelig til fuldstændig at dække en lokal gruppe af kunder. I betragtning af omkostningerne forbundet med flydende backup kan denne fordel være betragtelig. Tilslutningsrørledninger giver også mulighed for at afbalancere produktionen i de forskellige anlæg, der føder et rørnet, hvilket fremmer en endnu jævnere kapacitetsudnyttelse.

(82) Den anmeldende part anfører i sit svar på klagepunktsmeddelelsen, at Kommissionen har misforstået rørledningernes rolle for tonnagemarkedet. Den anmeldende part anfører, at produktionskapaciteten, og ikke rørledningens længde, er den centrale faktor for så vidt angår tonnageaktiviteter. Som det fremgår af punkt 81 har en rørledningsoperatørs specifikke styrke imidlertid netop rod i det faktum, at operatøren kan opbygge større kapacitet på grundlag af rørnettet. Air Liquides stilling i det industrielle trekantsområde Rotterdam-Mons/Charleroi-Liège afspejler denne fordel. Air Liquides luftseparationsenheder, som er forbundet via virksomhedens regionale rørledningssystem, tegner sig for […]* af den samlede industrielle kapacitet i området (hvilket stiger til […]*, hvis Air Liquides luftseparationsenhed i Dunkerque, som også er forbundet med rørledningssystemet, tilføjes). Air Liquides kapacitet overstiger samtlige øvrige konkurrenters tilsammen, selv om Air Products, Praxair og Linde har foretaget store investeringer i netop det område. Den anmeldende part hævder endvidere, at rørledninger til industrigas ikke er distributionsrørledninger. Lokale distributionsrørledninger, primærstrukturen, har imidlertid netop til formål at distribuere gasser til kunderne.

(83) BOC's interne analyse strider ligeledes imod den anmeldende parts erklæringer. Et BOC-dokument, som gennemgår BOC Process Systems' stilling på onsite-markedet, opstiller Air Liquide som den eneste industrigasvirksomhed, hvis »rørnetsstyrke« er »meget høj« ([25]). I dokumentet hedder det tillige, at rørledningsoperatører »forsøger at tiltrække forretninger via rørnettene«, og at »rørnet fortsat genererer stor indtjening«.

(84) Tilslutning til rørledninger kan indebære fordele for kunden, såsom mulighed for dækning af perioder med stor efterspørgsel og lettere backup. I teorien vil rørledningsoperatørens lavere omkostninger under konkurrencevilkår blive overført på kunden gennem lavere priser. Der er dog en risiko for, at stærk og enerådende kontrol over rørnet på længere sigt vil skabe en situation, hvor konkurrenterne ikke længere kan og vil konkurrere om kunderne. Dette vil i den sidste ende være til skade for kunderne, da den pågældende rørledningsleverandør så ikke længere vil være presset af konkurrencen til at nedsætte priserne.

(85) Først og fremmest vil de strukturfordele, som følger af Air Liquide/BOC's kontrol over et stort rørnet, kunne bruges som våben over for konkurrenter, i det omfang sidstnævnte vil blive ude af stand til at få tildelt tonnagekontrakter i de pågældende regioner (udelukkelse). Alle konkurrenter uden adgang til rørnettet vil skulle tilbyde kunden et nyt dedikeret anlæg. På grund af de betydeligt

([25]) Se fodnote 19.

lavere investeringer og omkostninger i forbindelse med en rørledningstilslutning vil den pågældende rørledningsleverandør kunne underbyde samtlige sådanne bud. Det er økonomisk rationelt for den etablerede leverandør at agere således for at forhindre enhver anden leverandør i at vinde fodfæste i det kontrollerede område. Hertil kommer, at der skabes en situation, hvor rørledningsleverandøren ikke længere er presset af konkurrencen til at overføre en stor del af sine effektivitetsgevinster til sine kunder. Den eneste modstand er betydeligt dyrere tilbud på onsite-anlæg. Omkostningsbesparelser vil derfor kun blive overført til kunden, i det omfang det er nødvendigt at imødegå sådanne tilbud.

(86) For det andet risikerer kunderne, når først de har truffet den indledende beslutning til fordel for en rørledningskontrakt, at blive »låst fast«. Hvis den etablerede rørledningsleverandør står stærkt, vil kundens valgfrihed blive indskrænket i høj grad, når han søger at forny kontrakten eller udvide kapaciteten. Den enkelte kunde kan i princippet indhente tilbud fra alternative leverandører, men rørledningskunder har anført, at deres handlefrihed i virkeligheden begrænses. Drejer det sig om kortere fornyelsesperioder og mindre kapacitetsudvidelser, kan alternative leverandører mene, at deres chancer for at få kontrakten tildelt er alt for små, og at det ikke kan betale sig at byde. Kundens eneste valg er derfor ofte at gå tilbage til den etablerede leverandør. Kundens forhandlingsposition svækkes yderligere, idet enhver gennemsigtighed for omkostningerne går tabt. Den enkelte kunde vil ikke mere kunne overvåge sit onsite-anlæg, fordi leveringen sker gennem et komplekst system sammen med andre virksomheder ([26]).

(87) Kommissionen konkluderer, at den nye virksomhed vil blive i stand til at bruge Air Liquides omfattende rørledningsdækning som et element af virksomhedens markedsstyrke. Den nye virksomhed vil i denne henseende blive stærkere end konkurrenterne, få enekontrollen over distributionsrørledninger, som er […]* gange længere end samtlige konkurrenters rørledninger tilsammen. Dette skyldes hovedsagelig Air Liquides eksisterende rørnet, selv om der med den påtænkte fusion tilføjes rørnet i industriområder i Det Forenede Kongerige. Den strukturfordel, som Air Liquide/BOC vil få i de områder, hvor de har rørledninger, vil sætte dem i stand til at koncentrere sig om andre områder. Ingen anden konkurrent vil kunne konkurrere på lignende vis.

([26]) Anekdoter indkommet under undersøgelsesforløbet viser, hvordan en rørledningskundes stilling kan forværres. I forbindelse med fornyelse af en rørledningskontrakt blev der f.eks. tilføjet forskellige konkurrencebegrænsende klausuler, såsom en enerettighedsklausul, længere varighed end 15 år og en såkaldt »English clause« (kunden forpligtes til at fremsende konkurrerende tilbud til den etablerede leverandør) i forbindelse med udvidelser af et langvarigt aftalemæssigt forhold.

Den nye virksomhed vil kunne bruge sin dominerende stilling inden for bulkmarkederne i Frankrig, Det Forenede Kongerige og Irland som våben i konkurrencen

(88) For en beskrivelse af Air Liquides og BOC's dominerende stillinger på markederne for bulk- og flaskegas i Frankrig og Det Forenede Kongerige/Irland henvises der til betragtning 152-183. I betragtning 89-91 beskrives, hvordan disse dominerende stillinger kan bruges som våben i konkurrence om tonnagekunder.

(89) En leverandør af industrigas, som har etableret et bulkleveringsforhold med en kunde, vil normalt bedst kunne bedømme kundens efterspørgsel. I grænseområdet mellem tonnage- og bulkmarkederne kan efterspørgslen dækkes både ved onsite-levering og flydende levering. Parterne leverer i stadigt højere grad til kunder, hvis efterspørgsel er mellem 20-100 tpd, gennem mindre onsite-anlæg (for nitrogens vedkommende har Air Liquide næsten […]* sådanne kontrakter i Frankrig og BOC flere end […]* i Det Forenede Kongerige, for oxygens vedkommende kan der ligeledes opføres PSA, VPSA og endog kryogene anlæg til omkring eller under 100 tpd). Når dette er tilfældet, eller når kundens efterspørgsel stiger, kan den etablerede leverandør bruge sin eksisterende bulkkontrakt som våben i et forsøg på at skaffe sig en tonnagekontrakt. Hvis det kan forudses, at en kundes efterspørgsel berettiger til tonnagelevering ved udløbet af den løbende bulkkontrakt, vil den etablerede leverandør næsten altid være den første, der kan tilbyde en tonnageløsning på grund af kendskabet til kundens behov. Ved afgivningen og under forhandlingen af tilbuddet vil leverandøren være i stand til at støtte sig til det etablerede samarbejdsforhold med kunden. Hvis en kundes efterspørgsel bevæger sig op i nærheden af tonnagemængder i løbet af bulkkontraktens varighed, vil den etablerede leverandør per definition være den eneste leverandør, der kan give tilbud om tonnagelevering.

(90) Muligheden for at »overflytte« visse bulkkunder til tonnagelevering giver den etablerede leverandør en logistisk fleksibilitet, som overordnet betragtet udgør en omkostningsfordel. Når der erhverves en ny tonnagekunde, vil den etablerede leverandør f.eks. være i stand til at opføre et større onsite-anlæg for at skabe overskydende kapacitet til bulkmarkedet. Ved at tilslutte en ny kunde til en rørledning kan den etablerede leverandør forbedre kapacitetsudnyttelsen i det pågældende rørnet. Hvis den etab-

lerede leverandør på den anden side kun har en begrænset kapacitet til produktion af flydende gas i en given region, f.eks. på et marked i vækst, vil en overflytning af en bulkkunde lette på dette forhold.

(91) Teoretisk kan det hævdes, at andre industrigasvirksomheder også kan støtte sig til eksisterende bulkleveringskontrakter for at indhente tonnageordrer. Da de imidlertid står meget stærkt (dominerende stilling) som bulkleverandører på deres respektive hjemmemarkeder, er Air Liquide og BOC særdeles godt placeret til at bruge bulkkundeforhold som våben i et forsøg på at skaffe sig en tonnagekontrakt. På et mere afbalanceret marked vil mange kunder, især større virksomheder, kunne have mere end én bulkleverandør, eller de vil kunne skifte bulkleverandør oftere. Når et selskab dominerer et nationalt bulkmarked, vil dette meget sandsynligt være kundernes eneste valg. Ved at kombinere stærke stillinger på flere vigtige bulkmarkeder vil den anmeldte transaktion kombinere henholdsvis Air Liquides og BOC's fordele som følge af deres dominerende stilling.

Den påtænkte transaktion sammenlægger to konkurrenter, der er førende med kapacitet inden for teknologi og projektudførelse

(92) Der er i sektoren enighed om, at teknologi er en vigtig faktor, som sætter en leverandør i stand til at skille sig ud fra konkurrenterne. Inden for tonnagesektoren er produktionsteknologien (procesteknologi) centralt for konkurrenceevnen. Levering af industrigasser ved brug af større onsite-anlæg er højst kapitalintensiv, og avanceret procesteknologi kan give en leverandør en omkostningsfordel, f.eks. i form af energiforbrug, mindsket emission og reducerede kapitaludgifter. Den anmeldende part har bekræftet procesteknologiens betydning i sit svar på klagepunktsmeddelelsen.

(93) Air Liquide og BOC har et stærkt potentiel inden for forskning og udvikling (FoU), hvilket kommer til udtryk i deres FoU-udgifter og -anlæg. I 1998 havde Air Liquide et samlet FoU-budget på […]* mio. EUR. Virksomheden beskæftigede […]* forskere på […]* forskningscentre, tegnede sig for […]*opfindelser og indgav […]* patentansøgninger. Air Liquide har […]* industrielle partnerskabsaftaler og […]* internationale samarbejdsaftaler med universiteter. Air Liquides tekniske division ([…]* medarbejdere på verdensplan) tegner og opfører gasanlæg. I 1998 udgjorde BOC's samlede FoU-udgifter […]* mio. EUR. Virksomheden beskæftiger mere end […]* forskere på […]* centrale og en række mindre forskningscentre inden for områder som processystemer og nøgleindustrier som den elektroniske industri (BOC Edwards). Virksomheden har også et stort antal løbende FoU-samarbejdsaftaler med tredjeparter. BOC har koncentreret sin verdensomspændende anlægstekniske kapacitet under forretningsområdet processystemer.

(94) Air Liquide og BOC besidder omfattende topmoderne teknologi til opførelse af anlæg og meget vigtig teknisk knowhow. Begge virksomheder er førende inden for f.eks. produktion af gasser med høj renhedsgrad til elektronikindustrien. Air Products har bekræftet, at BOC er meget konkurrencedygtig med hensyn til mindre anlæg til 150-350 tpd. Selv om kryogen produktionsteknologi i forbindelse med større onsite-anlæg sikkert ikke ændrer sig fundamentalt i den nærmeste fremtid, er det et vigtigt aktiv at være i stand til fortløbende at udarbejde og gennemføre forbedringer. Air Liquide erhverver ubegrænset adgang til BOC's procesteknologi og anlægsteknisk knowhow. Kommissionen må antage, at Air Liquide også vil erhverve BOC's tilknyttede FoU-center, som er beliggende i USA (udover BOC Edwards forskningscentret i Det Forenede Kongerige).

(95) Evnen til at planlægge, styre og gennemføre store onsiteprojekter er mindst lige så vigtig som en tyk portefølje af teknologier. Air Liquide og BOC tilhører gruppen af fire industrigasvirksomheder, som af industrianalytikere anses for at være førende i denne henseende. […]* af verdens største oxygenanlæg (kapacitet over […]* tpd) er f.eks. opført af Air Liquide.

(96) Begge virksomheder besidder også førende ikke-kryogen produktionsteknologi, især avanceret VPSA generatorteknologi. Air Liquide er verdens førende leverandør af mindre membrangeneratorer, som kan producere nitrogen med en renhedsgrad på 99,9 %. Disse teknologier gør det muligt at udvide onsite-forretningsområdet til forbrugere af mindre mængder (under 100 tpd), en strategi, som Air Liquide med held har forfulgt tidligere (næsten […]* mindre onsite-kontrakter).

(97) Den nye virksomhed vil blive førende på andre områder, f.eks. inden for kombineret produktion af gasser, elektricitet og damp (såkaldt »udvidet produktudbud«). Den vil ligeledes være bedst placeret blandt konkurrenterne med hensyn til at betjene kunder i nøgleindustrier, såsom elektronikindustrien, hvor der tildeles kontrakter om meget store mængder. Air Liquide har fokuseret […]* af virksomhedens FoU på denne sektor og er førende på området ved at tilbyde en omfattende »totalløsning inden for styring af gasser og kemikalier«, herunder logistik, sporing, overvågning, genbrug og integrering af kundeprocesser. BOC har gjort sig meget synlig inden for elektroniksektoren gennem datterselskabet, BOC

Edwards. Begge virksomheder tilbyder elektronikindustrien et omfattende produktudbud med onsite-produktion af gasser med høj renhedsgrad, specialgasser og procesudstyr til kunderne.

Air Liquide/BOC's samlede stærke overordnede tilstedeværelse giver yderligere fordele med hensyn til multinationale kunder

(98) Air Liquide forfølger en strategi, der går ud på at ledsage virksomhedens store tonnagekunder (førende industrivirksomheder) på forsyningssiden overalt i verden. Air Liquides årsberetning for 1998 opstiller følgende strategi: »Air Liquide fortsætter sin ekspansion på verdensplan for at ledsage og betjene kunderne overalt i verden.« Sådanne partnerskaber er »mulige på grund af Air Liquides globale tilstedeværelse.« BOC, som driver virksomhed i mere end 50 lande, anses sædvanligvis for at have den mest omfattende globale dækning af industrigasvirksomhederne. Virksomhedens globale strategi har ført til den nylige omstrukturering af aktiviteterne til fire overordnede »forretningsområder«.

(99) Kundernes besvarelser viser, at global tilstedeværelse ikke er en forudsætning for at konkurrere om tonnagekontrakter, idet mange kunder søger den bedste leveringsløsning på et givet regionalt marked. Global tilstedeværelse kan dog give en industrigasvirksomhed en konkurrencefordel med hensyn til multinationale kunder. Når leverandøren har etableret et forretningsforhold med en kunde i en region og dér bevist sin pålidelighed, betyder det en reference i konkurrencen om tonnagelevering i en anden region. En gasvirksomhed med global dækning er også bedre stillet med hensyn til at tilbyde en kunde særlige betingelser (f.eks. rabatter) i et land til gengæld for en ny kontrakt i et andet. I henhold til markedsdeltagerne udgør især evnen til at operere globalt en fordel, når der handles med kunder i elektronikindustrien. Industrigasvirksomheder med begrænset global tilstedeværelse, såsom Linde, Messer og AGA, er dårligere stillet i konkurrence om sådanne kunder.

c) ***Konkurrenternes stilling***

Den fusionerede virksomheds styrke alene vil ikke virke ansporende for de resterende konkurrenter

(100) Air Liquide/BOC bliver den stærkeste tonnageleverandør inden for alle relevante områder. Nogle af styrkeområderne er generelle (teknologi, projekudførelseskapacitet og infrastruktur i mange lande). Hertil kommer, at den nye virksomhed får en række særligt stærke sider regionalt (stærk regional leveringsposition, kontrol over rørnet og dominerende stilling inden for nationale bulkmarkeder).

(101) Ingen af de resterende konkurrenter nærmer sig Air Liquide/BOC's overordnede styrke. Fordi konkurrenterne er langt bagud på disse områder, vil de også være mindre ansporet til at forsøge at erobre betydelige dele i de regioner, hvor Air Liquide/BOC står meget stærkt, fordi de dér ville møde særlig stærk modstand. Kombinationen af regionale og generelle styrkeområder inden for en og samme virksomhed kan således føre til den de facto-opsplitning af EØS-markedet i på den ene side et enkelt stort vesteuropæisk område udelukkende kontrolleret af Air Liquide/BOC og på den anden side resten af EØS.

(102) Når konkurrenterne støder på Air Liquide/BOC på mange forskellige markeder, virker dette yderligere afskrækkende for konkurrencen. Hver af de resterende konkurrenter konkurrerer med Air Liquide/BOC på nationale bulk- og/eller flaskemarkeder, hvor Air Liquide/BOC også står stærkt (se f.eks. tabel 9). Den enkelte konkurrent vil derfor føle sig tilskyndet til at udskyde aggressiv konkurrence for ikke at udsætte sig for gengældelsesaktioner fra Air Liquide/BOC's side.

De fleste tilbageværende tonnageleverandører anses af markedsdeltagerne for at være »sekundære« konkurrenter

(103) I vurderingen af de tilbageværende tonnageleverandørers konkurrencemæssige styrke er det nyttigt at tage industrigasvirksomhedernes egne synspunkter i betragtning. I en intern undersøgelse foretaget af Air Products, men som ikke kun omhandler tonnagemarkedet ([27]), skelnes der mellem »primære« og »sekundære« industrigasvirksomheder. Air Liquide, BOC, Air Products og Praxair hører til første gruppe. Linde, AGA og Messer til den anden. Det skal bemærkes, at i denne analyse sakker Linde, AGA og Messer bl.a. bagud med hensyn til »projektudførelseskapacitet for større, onsite-anlæg«. Industrianalytikere deler dette synspunkt ([28]).

(104) Ingen af de tilbageværende konkurrenter kommer i nærheden af Air Liquide/BOC's specifikke styrke på tonnagemarkedet (infrastruktur i hele Europa, kontrol over et stort rørnet, stærk regional implantering og stærk stilling på de nationale bulkmarkeder).

([27]) »Industrial Gas Industry Overview«, maj 1999, dokument indgivet til Federal Trade Commission som led i Air Product's HSR-sag.

([28]) Se fodnote 20.

Forbindelsen mellem Air Liquide og Air Products gennem den fælles erhvervelse og opdeling af BOC mindsker yderligere konkurrenceincitamentet

(105) Air Products har en begrænset markedsandel i Europa (5-10 % for oxygen og 10-15 % for nitrogen), selv om virksomheden kan anses som en af de førende inden for produktionsteknologi og projektudførelseskapacitet for onsite-anlæg ([29]).

(106) De forbindelser, der skabes mellem Air Liquide og Air Products ved den fælles erhvervelse og opdeling mellem sig af BOC, sandsynliggør, at Air Products ikke vil konkurrere aggressivt med Air Liquide/BOC (se betragtning 223-243).

Gennemføres fusionen Linde/AGA, vil den ikke mindske de konkurrencebegrænsende virkninger af den her omhandlede fusion

(107) Med hensyn til markedsandele er Linde den næststørste konkurrent (15-20 % for oxygen og 15-20 % for nitrogen). Hvis Linde erhverver AGA, øges markedsandelen til 25-30 % for oxygen og 15-20 % for nitrogen. Afstanden op til Air Liquide/BOC's markedsandel vil dog fortsat være betydelig, nemlig […]* for oxygen og […]* for nitrogen.

(108) Linde anses almindeligvis for at være en af de førende med hensyn til produktionsteknologi (procesteknologi) for kryogene luftseparationsanlæg. Linde har egen betydelig teknisk kapacitet. Virksomheden mangler dog teknologisk kapacitet inden for visse områder. F.eks. har den ingen konkurrencedygtig luftseparationsteknologi til fremstilling af nitrogen, som er en rentabel sektor i vækst. Fusionen med AGA giver ikke Linde yderligere teknologisk kompetence, idet AGA ikke har nogen egentlig anlægsteknisk ekspertise. Faktisk bruger AGA for øjeblikket Lindeteknologi under licens.

(109) Den anmeldende part lagde i sit svar på klagepunktsmeddelelsen vægt på Lindes anlægsopføringskapacitet og anlægssalgsaktiviteter, herunder især større kryogene luftseparationsenheder. Linde AG er et stærkt diversificeret selskab, der driver sin aktivitet inden for industrigas som et af fire forretningsområder (»Werksgruppen«). Onsite-luftseparationsenheder opføres ikke af Lindes industrigasafdeling (»Werksgruppe Technische Gase«), som siden november 1999 er et særskilt datterselskab af Linde AG, men af Lindes ingeniør- og byggetekniske afdeling (»Werksgruppe Anlagenbau«). Lindes Werksgruppe Anlagenbau udfører også tekniske projekter i en række sektorer uden tilknytning til tekniske gasser. Afdelingen har før i tiden leveret kryogene luftseparationsenheder til Werksgruppe Technische Gase samt til andre industrigasvirksomheder. I denne henseende agerer Lindes Werksgruppe Anlagenbau som enhver anden ingeniørvirksomhed. Linde anførte under den mundtlige høring, at virksomheden ikke ser nogen grund til, at anlægssalgsaktiviteterne skulle kunne styrke virksomhedens gasforsyningsaktiviteter.

(110) Det ser derfor ud til, at Lindes anlægsopførelser og anlægssalgsaktiviteter blot sikrer, at virksomhedens kryogene teknologi stilles bredt til rådighed for andre industrigasvirksomheder. Når Linde blot opfører sig som udstyrsleverandør til andre industrigasvirksomheder, vil dette ikke kunne forbedre virksomhedens mulighed for direkte at få tildelt tonnageleveringskontrakter. Udstyrslevering gennem byggekontrakter og levering af gas gennem langvarige forsyningsforbindelser er to forskellige produktmarkeder, hvor der kræves forskellige konkurrencemæssige fortrin. F.eks. har Linde ikke adgang til noget større rørnet. Dette begrænser virksomhedens muligheder for at hverve nye tonnagekunder i vigtige industriregioner, hvor andre konkurrenter råder over rørnet, og udgør således en strategisk ulempe.

(111) I konkurrencen om tonnageleveringskontrakter er evnen til at planlægge, udføre og forvalte store onsite-projekter mindst lige så vigtig som teknologisk ekspertise. Industrianalytikere mener, at Linde ikke når op i den »primære« gruppe af industrigasvirksomheder i denne henseende ([30]). Det forhold, at Linde kun har fået tildelt og gennemført et forholdsmæssigt beskedent antal større onsite-kontrakter i løbet af de seneste fem år (se tabel 3), synes at bekræfte denne vurdering ([31]). Virksomheden har hidtil foretrukket at give sin teknologi i licens til andre industrigasvirksomheder eller bygge anlæg som underleverandør for andre virksomheder. Dette synes at antyde, at Linde har valgt at føre en forsigtig politik med hensyn til direkte at gennemføre projekter.

(112) I vurderingen af den konkurrenceevne, som Linde/AGA vil få, bør der tages hensyn til det forhold, at Linde/AGA får en vis regional styrke. På linje med Air Liquide/BOC, men i mindre omfang, vil Linde/AGA stå stærkt på visse »hjemmemarkeder« (Østrig, Skandinavien og visse områ-

([29]) Se fodnote 20.

([30]) Se fodnote 20.

([31]) Linde har dog fået tildelt et større antal mindre onsite-kontraker (under 100 tpd).

der i Tyskland). Der er risiko for, at Linde/AGA vil koncentrere sig om disse regioner, hvor der allerede nydes specifikke konkurrencefordele og mindre risici, hvilket mindsker den overordnede konkurrence.

Messer og Praxair vil næppe kunne yde egentlig konkurrence

(113) Hverken Messer eller Praxair har i samme omfang specifikke fortrin som Air Liquide/BOC.

(114) Messer kommer til kort med hensyn til markedsandel (10-15 % for oxygen og 5-10 % for nitrogen) og antal tildelte kontrakter (se tabel 3). Selv om virksomheden besidder ekspertise inden for anlægsopførelse, står Messer strategisk dårligere end Air Liquide/BOC. Virksomheden er betydeligt mindre end sektorens førende, Air Liquide/BOC, og de øvrige større konkurrenter (f.eks. Air Products), hvilket er en yderligere ulempe, navnlig i konkurrence om større projekter, som kræver omfattende økonomiske investeringer. Messer har øget sin gæld betydeligt gennem de seneste år og har således sandsynligvis ikke den finansielle styrke til i større grad at investere i onsite-leveringsprojekter i fremtiden. Helt generelt er Messer også mindre synlig.

(115) Praxairs har kun en begrænset stilling i Europa (markedsandel mindre end 5 % for oxygen og 5-10 % for nitrogen). Virksomhedens styrke ligger hovedsageligt på de amerikanske markeder.

(116) I vurderingen af den fremtidige konkurrence, som Praxair kan byde på tonnagemarkedet i EØS, bør det tages i betragtning, hvorvidt virksomheden har noget økonomisk incitament til at indgå i heftig konkurrence. Praxair gav ved den mundtlige høring udtryk for, at virksomheden på trods af sin teknologiske kapacitet ikke har været i stand til at skaffe sig betydelige markedsandele i Europa. Virksomheden opfatter sine chancer for at vinde kontrakter som beskedne på baggrund af konkurrencen fra store allerede etablerede leverandører. Virksomheden anførte, at den sandsynligvis ikke vil foretage større investeringer for at konsolidere sin tilstedeværelse i Europa fremover. Selv om Praxair har den teknologiske kapacitet, synes virksomheden at finde det økonomisk mere rationelt at foretrække investeringer i andre dele af verden, hvor virksomheden selv mener at have bedre vækstmuligheder. Det er på denne baggrund ikke sandsynligt, at Praxair skulle udfordre parternes samlede stilling på tonnagemarkedet i EØS i en sådan grad, at det ville kunne true deres dominerende stilling.

d) ***Kundernes stilling og kontrakttildelingen***

Stærkt koncentreret udbud over for meget mindre koncentreret efterspørgsel

(117) Kunderne på det europæiske tonnagemarked befinder sig allerede i en stærkt koncentreret udbudsstruktur. Der er kun meget få (ikke mere end syv) leverandører af tonnagegas til stede på markedet for øjeblikket. Antallet risikerer at blive reduceret til fem. Heraf er nogle klart bedre kvalificerede end andre.

(118) Den påtænkte fusion vil yderligere reducere kundernes valgmuligheder. Fjernes BOC som en uafhængig konkurrent, vil dette yderligere indsnævre forsyningsstrukturen, ikke kun på grund af de færre konkurrenter, men nok så meget på grund af at en af de få førende tonnageleverandører vil blive fjernet. BOC er en af de få »primære« industrigasvirksomheder med førende teknologi, stor investeringskapacitet og ekspertise inden for projektudførelse.

(119) Efterspørgselssiden er derimod mindre koncentreret. En række industrier har behov for oxygen og nitrogen i tonnageform, f.eks. stålindustrien, metalindustrien (jern og andet), kemisk og petrokemisk industri, raffinering, elektronik- og glasindustrien. I hver af disse sektorer er der et stort antal (potentielle) kunder. Mere end 100 forskellige kunder har indhentet tilbud på store onsite-anlæg (kapacitet over 100 tpd) i løbet af de seneste år i Europa. Hvis efterspørgslen efter mindre (men dog betydelige) onsite-anlæg på grænsen mellem bulk- og tonnagelevering (kapacitet på 20 til 100 tpd) regnes med, bliver antallet af kunder endnu højere.

(120) I stålindustrien samt i den kemiske og petrokemiske industri findes der meget store kunder. Den anmeldende part hævder, at nogle af disse virksomhedskunder er større end Air Liquide. Det står imidlertid ikke klart, hvordan en kundes størrelse kan øge kundens forhandlingsstyrke. Købekraft afhænger ikke af virksomhedens størrelse, men af de forskellige grader af koncentreret udbud og efterspørgsel. Der findes ikke nogen enkeltkunde, der tegner sig for nogen betydelig andel af tonnageleveringerne i EØS, hvorfor koncentrationsgraden på indkøbssiden er markant lavere end på udbudssiden.

Ikke alle kunder koncentrerer deres indkøb centralt eller kan udøve deres forhandlingsstyrke ved at bruge indkøbte mængder som argument

(121) Air Liquide anfører i anmeldelsen, at tonnagekunderne i Air Liquide væsentligt er nogle få verdensdækkende virksomheder (stål, kemikalier og raffinering), som generelt centraliserer deres indkøbsfunktioner. Virksomheden anførte ligeledes, at gaskunder har behov for store mængder, og at sådanne kunder derfor kan udøve en meget stor forhandlingsstyrke over for gasleverandørerne.

(122) I Kommissionens undersøgelser har det imidlertid ikke kunnet bekræftes, at tonnagekunderne kun udgør ganske få store multinationale virksomheder. Endvidere har virksomheder med centraliserede indkøbsfunktioner givet udtryk for, at de slår i en pude over for gasleverandørernes forhandlingsstyrke.

(123) I nogle industrier udgør omkostningerne til industrigas en højere andel af kundernes produktionsomkostninger end i andre. F.eks. leveres der meget store mængder oxygen og argon til et stålværk, og disse udgør også en betydelig andel af stålværkets variable omkostninger. De absolutte mængder af oxygen og nitrogen, der leveres til produktionsanlæg i den kemiske industri, er nok store, men de udgør alligevel kun en forholdsvis lille andel af kundens omkostninger. I henhold til den anmeldende part udgør oxygen og nitrogen ca. 3 % af omkostningerne for de produkter, i hvis produktion de indgår. I de fleste tilfælde afhænger kundernes drift af levering af en fast mængde gasser, og omkostningerne i forbindelse med afbrydelser i leveringerne kan være meget høje. De elementer viser, at efterspørgslen sædvanligvis er prisuelastisk. Indkøb af store mængder betyder derfor ikke i sig selv, at kunderne kan udøve forhandlingspres over for gasleverandørerne.

(124) Indførelsen af begreber som »udvidet udbud« eller »utility island«, som hovedsageligt vedrører samproduktion af elektricitet og damp, vil føre til lavere omkostninger såvel for industrigasleverandøren som for kunden, men vil også reducere kundens forhandlingsstyrke. Ved ikke udelukkende at levere gas, men også samproducere elektricitet og damp kan industrigasvirksomheden imødekomme såvel egne behov for elektricitet (til driften af onsite-anlægget) som kundens behov for damp (et typisk behov i den kemiske industri). Air Liquide var først med denne metode og har hidtil haft de bedste resultater i gennemførelsen. Karakteren af en så omfattende anlægsforsyning har mere til fælles med et joint venture end en traditionel leveringsaftale. Selv om kunden drager fordel af at overlade forsyningen til andre, bliver det vanskeligere at bryde symbioseforholdet med industrigasvirksomheden, når kontrakten udløber. Kundens forhandlingsstyrke mindskes i den sidste ende.

Eksisterende kontrakttildelingsprocedurer er ikke tilstrækkelige til at opveje parternes styrke

(125) Air Liquide anførte i anmeldelsen, at tonnagemarkedet er et »udbudsmarked«, og at tilstedeværelsen af andre tilbudsgivere (endog kun en enkelt) derfor er nok for at sikre konkurrencevilkår. Den anmeldende parts definition på et »udbudsmarked« er imidlertid ikke tydelig. Hvis der hermed menes den formelle tilbudsgivning, lever den sædvanlige tildelingsprocedure på tonnagemarkedet ikke op til det. I en typisk tilbudsgivningssituation, f.eks. inden for offentlige aftaler, offentliggøres udbud på en sådan måde, at det kommer samtlige konkurrenter til kendskab. Konkurrenterne kan indgive bud på grundlag af samme information og på samme vilkår, og beslutning om tildelingen træffes efter gennemgang af de indgivne bud.

(126) Kommissionens undersøgelse viser, at tildelingsproceduren for store onsite-kontrakter er noget anderledes. Der findes ingen standardiseret udbudsprocedure. De elementer, der er opstillet i betragtning 127, 128 og 129 er af såvel kunder som konkurrenter karakteriseret som typiske:

(127) Planlægning af et onsite-anlæg og udformning af opdraget. Air Liquide har selv anført, at industrigasvirksomhederne (de mulige leverandører) ofte inddrages i en dialog med deres (potentielle) kunder på projektudformningsstadiet. En kunde vil ofte søge råd fra industrigasvirksomhederne, når der planlægges en tonnageløsning. Dette vil ofte være tilfældet, når der er behov for store, specialbyggede onsite-anlæg, idet sådanne projekter såvel teknologisk som planlægnings- og styringsmæssigt er meget komplekse ([32]). I de fleste tilfælde støtter kunderne sig til råd fra en kompetent industrigasvirksomhed med hensyn til at identificere og specificere den bedste tekniske løsning for den krævede kapacitet, renhed og

([32]) Drejer det sig om mindre onsite-anlæg med standard teknologi (PSA, VPSA, små kryogene anlæg), vil kunden i højere grad kunne specificere opdraget uden råd fra en industrigasvirksomhed. Især kan store multinationale virksomheder selv trække på egne erfaringer fra lignende anlæg andre steder, især hvis det ikke drejer sig om anlæg, der skal skræddersyes til specifikke behov.

gennemstrømning, alternativer og parametre i anlægstegningerne, egnede backupløsninger, miljøhensyn osv. Denne indledende dialog kan forløbe over længere tid, indtil 18 måneder, idet der holdes møder med eksperter og ingeniører, hvor detaljerede tekniske spørgsmål drøftes. Forløbet munder ud i en skræddersyet løsning for det specifikke kundeanlæg. Mindst én potentiel leverandør har derfor allerede betydelige oplysninger om udformningen af opdraget for et større onsite-anlæg. Forløbet ligner derfor meget fælles projektudvikling.

(128) Indhentning af tilbud. Kunder har bekræftet, at udbud for onsite-leveringer sædvanligvis ikke offentliggøres. De fleste kunder retter henvendelse til en eller flere industrigasvirksomheder (oftest skriftligt, men også mundtligt) og anmoder om et tilbud. Opdraget kan variere fra en bred beskrivelse til samtlige detaljer.

(129) Beslutningstagning og yderligere forhandlinger. Når tilbuddene er indgivet, finder der ofte yderligere forhandlinger sted med den etablerede leverandør (på baggrund af betingelserne i de øvrige indkomne bud) eller med andre konkurrenter, der har svaret på henvendelsen (på baggrund af den etablerede leverandørs og de øvrige tilbud). Kunden tager på dette grundlag sin købsbeslutning.

(130) På baggrund af ovenstående er Kommissionen i sin vurdering af, hvorvidt kontrakttildelingsprocedurerne kan opveje parternes markedsstyrke, kommet frem til følgende (betragtning 131 til 144).

(131) Det skal indledningsvist bemærkes, at de udbudsprocedurer, som anvendes af tonnagekunderne, med ganske få undtagelser ikke udgør objektive udbudsprocedurer, med objektive og klart fastlagte kriterier for tildelingen af en kontrakt (f.eks. lavest pris), men blot forhandlingsprocedurer, som i forskelligt omfang finder sted med forskellige leverandører.

(132) I de fleste forhandlingsprocedurer kan konkurrenterne ændre deres tilbud og tilbyde forskellige betingelser under forhandlingsforløbet. Eksempler fremlagt af den anmeldende part bekræfter dette. I henhold til den anmeldende part giver dette kunderne mulighed for at spille leverandørerne ud mod hinanden for at nå til en bedre handel. En række forskellige elementer i forhandlingsproceduren begrænser imidlertid denne mulighed.

(133) For det første vil det ofte være den etablerede leverandør, som kunden udvælger med henblik på at få råd og vejledning om specifikationerne for det nye anlæg og opdraget, idet den etablerede leverandør har et igangværende samarbejdsforhold med kunden ([33]). Det sædvanlige tildelingsforløb inddrager således ofte den etablerede leverandør på et tidligere stadium end konkurrenterne. Den foreslåede onsite-løsning er ofte en, som den etablerede leverandør har bidraget til udformningen af, og som svarer til dennes kapacitet.

(134) Den etablerede leverandør er også i stand til at fremsætte det billigste tilbud ved at drage fordel af det eksisterende leveringsforhold og den oprindeligt foretagne investering. Dette er tilfældet såvel ved fornyelse af et onsite-anlæg som ved udvidelse eller ændring af eksisterende aftaler (se nærmere beskrivelse i betragtning 58 til 61). Denne partiskhed mod udefrakommende konkurrenter kan begrænse deres incitament til at konkurrere aggressivt i lige så stor udstrækning, som de ville gøre, hvis de afgav bud på lige vilkår (eller til at afgive bud overhovedet) som bekræftet i svarene fra en række kunder ([34]).

(135) Faktisk svarede de fleste af de forespurgte kunder, at den etablerede leverandør nyder en fordel i tilbudsgivningen for en onsite-leveringskontrakt, navnlig ved udvidelser af et eksisterende leveringsarrangement.

(136) I nogle situationer kan partiskheden over for den etablerede leverandør være så udtalt, at en kunde finder det svært at få konkurrerende tilbud. Dette kan især være tilfældet, hvis det drejer sig om en utilstrækkelig attraktiv kontrakt, og hvor chancerne for at vinde er for begrænsede i forhold til investeringen i tilbudsgivningen. Dette er tilfældet, når en kunde søger at tilføje begrænset kapacitet til et eksisterende leveringsarrangement (f.eks. hvis kunden har en onsite-leveringskontrakt med den etablerede leverandør for 1 200 tpd oxygen og har brug for yderligere levering af 350 tpd). Når en kunde har en rørforsyningskontrakt, er der også mindre chance for udefrakommende konkurrenter (se nærmere beskrivelse i betragtning 85 og 86). I sådanne tilfælde kan konkurrenterne simpelt hen mene, at chancerne er for dårlige

([33]) I princippet kan kunden søge anden rådgivning om projektudformningen fra flere forskellige potentielle leverandører. Det kan imidlertid antages, at kun meget store virksomheder vil følge en sådan strategi. Undersøgelsen fandt ikke noget tilfælde, hvor en sådan fremgangsmåde var brugt.

([34]) Der kan naturligvis være undtagelser, såsom store »prestigeprojekter«, som flere gasvirksomheder ivrigt vil deltage i. Denne vurdering afspejler den generelle tendens.

til at afgive bud, og kunden har så ikke andet valg end at gå tilbage til den etablerede leverandør. Enkelte kunder har givet udtryk for denne bekymring.

(137) For det andet, selv om udbud for større onsite-projekter måtte komme samtlige leverandører, der er i stand til at give et tilbud, for øre, er dette ikke altid tilfældet for det større antal mellemstore eller mindre kontraktmuligheder. I disse tilfælde kan kun et begrænset antal konkurrenter give tilbud, fordi kunderne typisk ikke offentliggør udbuddet og heller ikke på anden måde retter henvendelse til hele viften af potentielle leverandører. Den etablerede leverandør bliver dog sædvanligvis anmodet om et tilbud.

(138) For det tredje har leverandører brug for ret mange oplysninger om kunderne, deres drift og specifikke behov for at udarbejde et tilbud. Den anmeldende part har understreget, at tonnagekontrakter normalt skræddersyes til kundens specifikke behov. Det kendskab stiller leverandøren gunstigt med hensyn til at vurdere de forskellige muligheder, kunden har (f.eks. erstatning, renovering eller videreførsel af kontrakten), og de omkostninger, som hver af mulighederne repræsenterer for kunden. I løbet af de efterfølgende forhandlinger kan leverandøren indhente yderligere oplysninger. Når leverandøren er i besiddelse af sådanne oplysninger, forbedrer det hans mulighed for at vurdere risikoen for, at et givent projekt vil blive opgivet, udskudt eller skåret ned, eller for at kunden skifter til et fuldstændigt nyt anlæg i stedet for at udvide et eksisterende. Med denne viden kan en leverandør justere sin pris efter forholdene. Kunderne har således kun forhandlingsstyrke i mere marginale projekter.

(139) Kundens muligheder er således meget gennemsigtige og leverandøren kan tilpasse sig kundens adfærd, og det er netop på dette punkt, at de gældende forhandlingsprocedurer på tonnagemarkedet adskiller sig fra de traditionelle udbudsprocedurer. Sidstnævnte er udformet for at forhindre denne slags gennemsigtighed og således styrke kundens stilling og sikre effektiv konkurrence mellem leverandører på lige vilkår.

(140) For det fjerde synes tonnagemarkedets historie at antyde, at det ikke er let for kunderne at skifte leverandører. Der er ikke noget, der viser, at parternes markedsandele nogen sinde har været udpræget svingende. De meget stærke regionale stillinger taler ligeledes imod den anmeldende parts synspunkt. Både Air Liquide og BOC har til alle tider tegnet sig for meget store andele af tonnagemarkedet på eget »territorium« (se betragtning 67 og 68). Hvis resultatet af hver eneste kontrakttildelingsprocedure stod fuldstændigt åbent, ville parternes markedsstillinger måske være mindre stabile. Dette har ikke været tilfældet.

(141) Den anmeldende part henviser til flere af Kommissionens beslutninger i fusionssager til støtte for sin opfattelse af, at anvendelsen af udbudsprocedurer skulle mindske de konkurrencemæssige bekymringer, som store markedsandele normalt giver anledning til.

(142) I sit svar på klagepunktsmeddelelsen henviser den anmeldende part til Kommissionens beslutning af 12. december 1996 i sag nr. IV/M.692 — Electrowatt/Landis. De relevante erklæringer i denne beslutning vedrørte imidlertid mindre markeder kendetegnet af nytilkomne konkurrenter og høj grad af teknologisk innovation (elektroniske komponenter) og med deraf følgende større sandsynlighed for svingende markedsandele. Ingen af disse elementer er til stede i nærværende sag.

(143) I samme henseende citerer den anmeldende part Kommissionens beslutning af 23. oktober 1998 i sag IV/M.1298 — Kodak/Imation. I den beslutning var eksistensen af udbudsprocedurer imidlertid kun en af flere faktorer, der blev taget i betragtning for at afgøre, om transaktionen ville føre til en individuel eller kollektiv dominerende stilling. En mere relevant faktor var, at enhver prisstigning sandsynligvis ville fremskynde kundernes skift til en anden teknologi, navnlig digitale systemer. I nærværende sag findes der ingen konkurrerende teknologi, som på samme måde kunne lægge pres på parterne.

(144) Kommissionen konkluderer, at de gældende kontrakttildelingsprocedurer ikke i sig selv er tilstrækkelige til at sikre, at hver eneste potentiel leverandør kan indgive bud på samme vilkår og få ligebehandling under proceduren. Resultaterne af sådanne procedurer afhænger af forskellige forhold, såsom leverandørernes styrke på markedet. Hvor en enkelt leverandør, som den nye virksomhed efter den påtænkte fusion, står meget stærkere end de øvrige, vil en sådan procedure sætte den dominerende leverandør i stand til at drage fordel af sin stilling med henblik på at tilpasse sit tilbud til de øvrige konkurrenters, og derfor yderligere svække deres stilling. Den større ubalance til Liquide/BOC samlet vil yderligere mindske effektiviteten af eksisterende tildelingsprocedurer. Ud fra disse betragtninger mener Kommissionen, at de gældende tildelingsprocedurer er utilstrækkelige med hensyn til at lægge pres på parternes markedsstyrke.

Kunderne kan vanskeligt gennemskue omkostningerne og vil normalt ikke vælge egenproduktion

(145) Den anmeldende part hævder, at kunderne altid har mulighed for at investere i indkøb af et luftseparationsanlæg og selv forestå driften. Indkøb af gas og indkøb af

luftseparationsanlæg er derfor to tilsvarende og substituerbare måder for kunden at dække sit behov. I henhold til den anmeldende part har de fleste kunder på et eller andet tidspunkt ejet og drevet luftseparationsanlæg. Kunderne står derfor stærkt med hensyn til at beregne produktionsomkostninger, fastsætte gaspriser og insistere på at få så lave gaspriser som muligt.

(146) Kommissionens undersøgelse har ikke bekræftet disse påstande. Forespurgt om egenproduktion anses for at udgøre et rentabelt alternativ, svarer de fleste kunder benægtende. Dette skyldes flere plausible årsager. For det første forfølger virksomhederne i de fleste kundeindustrier en strategi, som går ud på at udlicitere opgaver, der ikke er kerneopgaver. Det strider imod denne tendens at foretage større anlægsinvesteringer til produktion af en enkelt råvare ([35]). For det andet har kun få kunder den ekspertise og det personale, som er nødvendigt til at drive og vedligeholde større luftseparationsanlæg, navnlig fordi den relevante teknologi er i konstant udvikling. Kunderne er sædvanligvis ikke i stand til at drive onsite-anlæg på rentabel vis som industrigasvirksomhederne, fordi de ikke kan drage fordel af salg af overskydende flydende produktion. For det tredje vil kunderne ikke være i stand til at kontrollere følgerne på længere sigt af deres oprindelige investering. Hver gang kunden har behov for en kapacitetsudvidelse, en bedre renhedsgrad eller enhver anden ændring af det eksisterende anlæg, ville virksomheden være nødt til at foretage yderligere investeringer. På baggrund af disse forhold synes det næppe troligt, at kunden under kontraktforhandlingerne skulle kunne true med skift til egenproduktion.

(147) Navnlig er der ingen begrundelse for at hævde, at indkøb af anlæg og tonnagelevering af gas er »tilsvarende og substituerbare« måder for en kunde at dække sine behov. I sit svar på klagepunktsmeddelelsen beskriver den anmeldende part, hvordan den risiko, der er forbundet med den store investering, i tonnagekontrakten er fordelt mellem (»garanteret af«) kunden og leverandøren. Hvis kunden skulle vælge at indkøbe et anlæg, ville dette betyde, at risikoen skulle bæres alene.

(148) De oplysninger, som den anmeldende part har tilvejebragt, strider mod argumentet om, at kunderne generelt kan tænkes selv at indkøbe luftseparationsenheder og skifte til egenproduktion. Ud af de […]* tilbud, som Air Liquide har givet i Europa i løbet af de seneste fem år, kom egenproduktion kun i betragtning hos kunderne i […]* tilfælde. Hertil kommer, at ud af […]* indhentninger af tilbud på anlægssalg, besluttede kunderne faktisk kun at købe et anlæg i […]* tilfælde, hvorimod de indgik traditionelle gasleveringskontrakter i […]* tilfælde. I lyset af disse oplysninger kan mere anekdotiske eksempler på egenproduktion ikke betragtes som repræsentative. I en markedsanalyse foretaget af BOC hedder det, at egenproduktion ser ud til at falde med indtil 2 % årligt, og at industrigasvirksomhedernes erhvervelse af disse anlæg måske tegner sig for en tredjedel af markedsvæksten ([36]). Air Liquides årsberetning for 1998 bekræfter denne udvikling: »Jern- og stålindustrien giver et godt billede af den nuværende tendens til udlicitering af oxygenproduktion.« Samlet ser tendensen til egenproduktion således snarere ud til at falde end til at stige.

(149) De fleste kunder svarede, at de ikke hidtil havde haft egenproduktion af industrigas, fordi de ikke har noget nærmere kendskab til leverandørens omkostningsstruktur, og at de ikke eller kun delvis var i stand til at genberegne et pristilbud fra en tonnageleverandør. Det kan godt være, at kunder fastsætter prisgrænser for industrigaspriser i forhandlingen om kontrakter, men deres evne til at efterprøve leverandørens omkostninger i de enkelte tilfælde er fortsat begrænset. Når en kunde tidligere har forstået driften af en luftseparationsenhed, er værdien af de derfra indhøstede kvalifikationer sandsynligvis begrænset, idet den relevante teknologi udvikler sig, og det enkelte større onsite-anlæg er en skræddersyet løsning.

e) ***Konklusion vedrørende tonnagemarkedet***

(150) Den påtænkte fusion vil ændre strukturen på EØS-markedet for tonnageleveringer. Den vil i stort omfang øge Air Liquides markedsandel ved at skabe den langt største tonnageleverandør og forbedre virksomhedens føring i forhold til konkurrenterne. Konkurrenceevnen fra en stor og kompetent industrigasvirksomhed fjernes. Den nye virksomhed vil få en stærkere regional tilstedeværelse overalt i Europa, og denne vil kunne bruges i konkurrencen om nye kontrakter. Virksomheden vil være i stand til at støtte sig på yderligere styrkeområder, som konkurrenterne ikke besidder. Den anmeldte transaktion kombinerer to førende konkurrenters knowhow og teknologi samt FoU-kapacitet. På grund af størrelsen vil den nye virksomhed være bedre stillet til at konkurrere på et kapitalintensivt marked, hvor investeringerne er store. Det faktum, at den nye virksomhed vil blive meget større end de fleste af konkurrenterne, vil virke hæmmende for aggressiv konkurrence.

([35]) Dette synspunkt deles af observatører af industrien, se f.eks. NatWest Securities, »Industrial Gases 2000«, februar 1997, s. 79.

([36]) Se fodnote 19.

(151) Kommissionen konkluderer derfor, at den påtænkte fusion vil skabe en dominerende stilling på markedet for tonnageleveringer af oxygen og nitrogen i EØS.

2. BULK- OG FLASKEMARKEDERNE

(152) Den påtænkte fusion rejser flere konkurrencemæssige bekymringer, fordi den kombinerer dominerende stillinger på forskellige nationale markeder, hvilket vil føre til:

— øget evne for den nye virksomhed til at fjerne eller mindske eksisterende og potentiel konkurrence fra tredjepart og

— fjernelse af eksisterende og potentiel konkurrence mellem parterne.

(153) Hertil kommer, at den påtænkte fusion i høj grad vil fjerne incitamentet for Air Products, som er Air Liquide/BOC's nærmeste konkurrent, til at konkurrere aggressiv med Air Liquide/BOC på disse markeder.

a) ***BOC's dominerende stilling i Det Forenede Kongerige og Irland***

BOC har for de fleste gassers vedkommende langt de største andele af bulk- og flaskemarkederne i Det Forenede Kongerige og Irland

(154) BOC's og de nærmeste konkurrenters markedsandele på markederne for bulk- og flaskegas i Det Forenede Kongerige og Irland fremgår af henholdsvis tabel 6 og 7 ([37]).

Tabel 6

Det Forenede Kongerige

	BOC	Air Products	Messer	Linde	Andre
Bulk					
Oxygen	[…]*	25-30 %	< 5 %	< 5 %	
Nitrogen	[…]*	35-40 %	< 5 %	< 5 %	
Argon	[…]*	15-20 %	< 5 %	< 5 %	
CO_2	[…]*	< 5 %	50-55 %		35-40 % (Hydrogas)
Hydrogen	[…]*	55-60 %	< 5 %		
Flasker					
Oxygen	[…]*	10-15 %	< 5 %	< 5 %	
Nitrogen	[…]*	25-30 %	5-10 %	5-10 %	< 5 %
Argon/argonblandinger	[…]*	20-25 %	< 5 %	5-10 %	
Acetylen	[…]*	15-20 %	< 5 %	< 5 %	< 5 % (AGA)
CO_2	[…]*	5-10 %	35-40 %	< 5 %	
Hydrogen	[…]*	30-35 %	< 5 %	5-10 %	

([37]) 1998-tal baseret på virksomhedernes omsætning for de pågældende produkter.

Tabel 7

Irland

	BOC	Air Products
Bulk		
Oxygen	[…]*	< 5 %
Nitrogen	[…]*	< 5 %
Argon	[…]*	40-45 %
CO_2	[…]*	
Hydrogen	[…]*	25-30 %
Flasker		
Oxygen	[…]*	15-20 %
Nitrogen	[…]*	25-30 %
Argon/argonblandinger	[…]*	25-30 %
Acetylen	[…]*	10-15 %
CO_2	[…]*	< 5 %
Hydrogen	[…]*	15-20 %

(155) I Irland tegner BOC sig for den største markedsandel for samtlige gasser. I Det Forenede Kongerige har BOC en stor markedsandel især for atmosfæriske bulkgasser (oxygen, nitrogen og argon) og samtlige flaskegasser.

(156) BOC har et begrænset antal konkurrenter. I Det Forenede Kongerige er der kun tre andre store industrigasvirksomheder til stede, hvoraf de to har beskedne markedsandele (Messer og Linde). I Irland er der kun konkurrence fra Air Products. Air Products står som den eneste betydelige konkurrent i begge lande meget svagere med hensyn til markedsandel i de fleste segmenter. Der er stor afstand mellem BOC og Air Products i Irland for alle de relevante gasser, bortset fra argon, som er en lavvolumen-, men meget værdifuld gas. Air Products' markedsandel svarer kun til BOC's for så vidt angår bulkleveret hydrogen i Det Forenede Kongerige, et børshandlet produkt.

(157) I sit svar på Kommissionens klagepunktsmeddelelse hævder den anmeldende part, at BOC's markedsandele for atmosfæriske bulk- og flaskegasser og for acetylen er faldet støt gennem de seneste år.

(158) Selv om Kommissionen anerkender, at BOC kan have tabt markedsandele tidligere, finder den ikke de fremsatte argumenter tilstrækkelige til at modbevise den dominerende stilling, som Kommissionens undersøgelser har påvist inden for bulk- og flaskemarkederne i Det Forenede Kongerige og Irland

(159) For det første har BOC tidligere haft meget store markedsandele inden for bulk- og flaskemarkederne i Det Forenede Kongerige og Irland, endog i en størrelsesorden, så der egentlig var tale om monopolstillinger på nogle markeder i Det Forenede Kongerige og på de fleste markeder i Irland. Selv på et marked domineret af en leverandør, som har sat sig på en meget stor del af leveringerne, kan der tabes markedsandele i et vist omfang over et længere tidsrum. Det faktum alene viser ikke, at der ikke fortsat er tale om en dominerende stilling.

(160) For det andet har BOC's markedsandel holdt sig på et højt niveau på trods af tab af markedsandele til nytilkomne på markedet. I Det Forenede Kongerige har BOC's andel af bulkmarkedet for oxygen, nitrogen og argon samt for oxygen, nitrogen, argon/argonblandinger, acetylen, kuldioxid og hydrogen leveret i flasker til stadighed holdt sig på et højt niveau ([…]*). BOC's andel af markedet for bulk- og flaskegas i Irland har til stadighed været endnu større ([…]*). Der har ikke været større svingninger i markedsandelene tidligere, som kunne antyde, at BOC's store markedsandele vil falde betydeligt i den nærmeste fremtid.

(161) De yderligere oplysninger om markedsandele, som BOC tilvejebragte sent i procedureforløbet, stemmer ikke overens med anmeldelsens oplysninger, som i henhold til den anmeldende part var de bedst mulige estimater baseret på faktiske BOC-oplysninger. Kommissionen har ikke tilstrækkeligt kendskab til beregningsgrundlaget for disse markedsandele og heller ikke den anvendte beregningsmetode. Under alle omstændigheder, hvis vurderingen tog udgangspunkt i de estimerede markedsandele, der blev fremlagt senere, ville de ikke kunne afkræfte den dominerende stilling på de pågældende markeder, som Kommissionen i sine undersøgelser fandt frem til.

(162) Under henvisning til faldende priser sætter den anmeldende part ligeledes spørgsmålstegn ved den dominerende stilling på bulkmarkedet i Det Forenede Kongerige, som påvistes af Kommissionens undersøgelser. Den anmeldende part anfører, at prisen for bulkleveret oxygen, nitrogen og argon i Det Forenede Kongerige har været konstant faldende siden 1985. Den anmeldende part har ikke tilvejebragt nogen yderligere oplysninger om beregningen af de tal, der ligger til grund for en sådan konklusion.

(163) Den anmeldende part anførte i sit svar på klagepunktsmeddelelsen, at tekniske udviklinger havde ført til et fald i de investeringer, der er nødvendige for luftseparationsenheder (ca. […]* over 15 år) og et fald i det gennemsnitlige kraftforbrug (ca. […]* over 15 år), således at omkostningerne til produktion af flydende oxygen og flydende nitrogen er faldet (med […]* over 15 år, også

forårsaget af faldet i energiomkostningerne). Dette fald i produktions- og energiomkostningerne er også fundet omtalt i industrianalyser vedrørende sektoren. Kommissionen finder således, at prisudviklingen i vidt omfang afspejler faldet i produktions- og energiomkostninger. Selv om transportomkostningerne kan have steget, bemærker Kommissionen sig imidlertid, at transportomkostningerne for den største nuværende leverandør, BOC, må være lavere end for nogen anden konkurrent. BOC kan støtte sig til det tætteste produktions- og distributionsnet i Det Forenede Kongerige og Irland. BOC skal derfor dække en mindre afstand mellem produktionsanlæggene og tappeanlæggene og mellem disse og kunderne. De beregninger, som den anmeldende part har tilvejebragt, bekræfter denne vurdering ([38]).

(164) Kommissionen mener således, at de konstant store markedsandele, som BOC har tegnet sig for på bulk- og flaskemarkederne for atmosfæriske gasser og acetylen i Det Forenede Kongerige og Irland, navnlig når der sammenlignes med konkurrenternes meget lavere markedsandele, i sig selv er tegn på dominerende stilling på disse markeder.

BOC har det største produktions- og distributionsnet i Det Forenede Kongerige/Irland

(165) BOC har den mest omfattende infrastruktur til produktion og distribution af atmosfæriske gasser i Det Forenede Kongerige og Irland. Virksomheden har […]* kommercielle luftseparationsenheder i Det Forenede Kongerige og […]* i Irland. Hver af disse produktionsanlæg fungerer ogsåsom distributionspunkter for bulkgas, men BOC har […]* yderligere distributionsanlæg for bulkgas i Det Forenede Kongerige. BOC har også et acetylenanlæg i Det Forenede Kongerige. BOC har derfor det tættest og mest velafbalancerede netværk af produktions- og distributionssteder for bulkgas. Hertil kommer, at BOC har en omfattende infrastruktur til flaskedistribution i Irland ([…]* tappeanlæg mod konkurrenternes ene anlæg). Det skal også bemærkes, at BOC har været i stand til at få ordrer på et stort antal mindre nitrogenonsiteanlæg (mere end […]*) med kunder, som ellers ville have behov for flydende nitrogenleveringer. På grundlag af oplysninger tilvejebragt af konkurrenter konkluderer Kommissionen, at ingen af konkurrenterne har lignende omfattende produktions- og distributionsinfrastrukturer i Det Forenede Kongerige og Irland. BOC's overordnede logistiske stilling sætter virksomheden i stand til at opretholde, måske endog styrke, sin dominerende stilling.

BOC står meget stærkt på tonnagemarkedet i Det Forenede Kongerige

(166) BOC kontrollerer langt den største del af leveringerne af atmosfæriske gasser i større mængder i Det Forenede Kongerige (tonnagelevering) ([39]). I henhold til den anmeldende parts egne oplysninger, som blev bekræftet i Kommissionens undersøgelser, tegner BOC sig for […]* af tonnageleveringerne af oxygen og samme andel af tonnageleveringerne af nitrogen. Den stærke stilling på tonnagesegmentet styrkes af virksomhedens kontrol over det mest omfattende rørnet i Det Forenede Kongerige.

(167) BOC's stærke stilling på tonnagesegmentet medfører yderligere fordele på bulkmarkedet, idet BOC, hver gang virksomheden får tildelt en tonnagekontrakt, i princippet kan beslutte at bruge det nye onsite-anlæg til sideløbende produktion af flydende gasser (såkaldt »piggy back«-produktion). BOC kan således konstant forny sin egen produktionskapacitet. Ydermere er omkostningerne i forbindelse med produktion af flydende gasser sideløbende med tonnagegas lavere på grund af stordriftsfordelene på det større anlæg. I sit svar på klagepunktsmeddelelsen og under den mundtlige høring bestred den anmeldende part denne fordel ud fra den betragtning, at »piggy back«-produktion ikke afspejler trenden inden for bulkproduktion. Dette synspunkt støttes imidlertid ikke af alle konkurrenter, idet nogle hævder, at det at bygge et onsite-anlæg større end nødvendigt giver en yderligere fordel til en gasleverandør på bulkmarkedet.

(168) Kontrol med rørnet giver yderligere strukturelle fordele — som konkurrenterne ikke har adgang til — ikke blot på tonnagemarkedet, men også på markedet for bulkgas. Kommissionens undersøgelser har bekræftet, at der i princippet ikke er noget til hinder for anvendelse af en rørledning til leveringer af gasmængder, der normalt leveres bulk. Til forskel fra konkurrenterne uden adgang til rørnet kan BOC således erstatte omkostningstunge bulkleveringer ved at give egnede kunder adgang til virksomhedens rørledninger. Dette bekræftes af eksempler tilvejebragt af BOC.

b) ***Air Liquides dominerende stilling i Frankrig***

Air Liquide har langt den største markedsandel på de franske bulk- og flaskemarkeder

(169) Tabel 8 viser Air Liquides og konkurrenternes markedsandele på bulk- og flaskemarkederne i Frankrig:

([38]) Bilag A.11 til svaret på klagepunktsmeddelelsen.

([39]) Der er ingen tonnagelevering i Irland.

Tabel 8

Frankrig

	Air Liquide	AGA	Air Products	Praxair	Messer	Linde	Andre
Bulk							
Oxygen	[…]*	15-20 %	10-15 %	5-10 %	< 5 %	< 5 %	
Nitrogen	[…]*	5-10 %	10-15 %	< 5 %	5-10 %	< 5 %	10-15 %
Argon	[…]*	10-15 %	5-10 %	5-10 %	5-10 %	5-10 %	
Kuldioxid	[…]*	< 5 %			25-30 %		<5 %
Hydrogen	[…]*		15-20 %		< 5 %		
Flasker							
Oxygen	[…]*	20-25 %	< 5 %		< 5 %	< 5 %	
Nitrogen	[…]*	15-20 %	5-10 %		5-10 %	< 5 %	
Argon/argon-blandinger	[…]*	15-20 %	5-10 %		5-10 %	< 5 %	
Acetylen	[…]*	10-15 %		<5 %	< 5 %	< 5 %	10-15 %
Kuldioxid	[…]*	10-15 %	< 5 %		10-15 %	< 5 %	
Hydrogen	[…]*	10-15 %	< 5 %			5-10 %	

(170) Tabel 8 viser, at Air Liquide tegner sig for langt den største markedsandel på samtlige markeder. Konkurrencen er fragmenteret, idet ingen af konkurrenterne når op på […]* af Air Liquides markedsandel på noget segment, og de fleste står betydeligt svagere på de resterende markeder. AGA, den stærkeste konkurrent, tegner sig kun for over 20 % i forbindelse med oxygen på flaske (hvor Air Liquide har en markedsandel på […]*).

(171) I sit svar på Kommissionens klagepunktsmeddelelse og under den mundtlige høring anførte den anmeldende part, at der i Kommissionens analyse ikke er taget hensyn til virksomhedens faldende markedsandel for bulk- og flaskegas i Frankrig over de seneste tyve år. For det andet hævdede den anmeldende part, at priser på bulk-oxygen, -nitrogen og -argon/argonblandinger er faldet og omkostningerne i forbindelse med bulkproduktion er steget.

(172) Med hensyn til flaskemarkedet skulle markedsandele for flaskeoxygen og -acetylen i henhold til de oplysninger, som den anmeldende part tilvejebragte efter høringen, kun være faldet en smule i løbet af de seneste ti år og have holdt sig forholdsvis konstant i løbet af de seneste tre år, hvorimod markedsandel for argon synes at være stigende. Priserne på disse flaskegasser er steget forholdsvis konstant i løbet af de seneste ti år med […]*.

(173) De beviser, som den anmeldende part har fremlagt for at tilbagevise Kommissionens resultater vedrørende den dominerende stilling på bulk- og flaskemarkederne i Frankrig, er ikke overbevisende.

(174) Først og fremmest har Air Liquide med hensyn til markedsandele haft en næsten monopolagtig stilling på de franske bulk- og flaskemarkeder hidtil (f.eks. […]* for flydende oxygen og nitrogen samlet i 1975). På trods af tab af visse markedsandele, er Air Liquides markedsandele forblevet høje (ca. […]*) for både bulk- og flaskegas. Der har ikke tidligere været tale om pludselige tab af markedsandele, som kunne antyde, at Air Liquides store markedsandele skulle falde betydeligt i den nærmeste fremtid.

(175) For det andet med hensyn til omkostninger er beregningsgrundlaget for de påståede stigninger ikke klart. Den anmeldende part anførte i sit svar på klagepunktsmeddelelsen, at tekniske udviklinger over de seneste femten år har bidraget til betydelige omkostningsbespa-

relser på […]* vedrørende produktion af flydende oxygen og nitrogen. Kommissionen er derfor af den opfattelse, at prisudviklingen i vidt omfang afspejler reduktionen af produktions- og energiomkostningerne. Selv om transportomkostningerne for en leverandør som Air Liquide med et tæt infrastruktur og distributionsnet i Frankrig måtte være steget, vil disse omkostninger være lavere end for en konkurrent med et mindre tæt infrastruktur- og distributionsnet.

(176) Kommissionen konkluderer, at fordelingen af markedsandele som beskrevet i betragtning 169 til 175 i sig selv tyder på, at Air Liquide har en dominerende stilling på bulk- og flaskemarkederne i Frankrig.

Air Liquide har det største produktions- og distributionsnet i Frankrig

(177) Air Liquide driver […]* luftseparationsenheder, der fremstiller flydende oxygen og nitrogen, og […]* luftseparationsenheder, der fremstiller flydende argon, i Frankrig. Air Liquide driver også […]* hydrogen- og kuldioxidanlæg samt […]* acetylenanlæg i Frankrig. Med hensyn til flaskedistributionsinfrastruktur har Air Liquide […]* tappeanlæg, heraf […]* til standardluftgasser, […]* til acetylen, […]* til kuldioxid, […]* til hydrogen og mindst […]* til specialgasser. Air Liquide har et omfattende landsdækkende net med flere end […]* forhandlere.

(178) På grundlag af oplysninger tilvejebragt af konkurrenter konkluderer Kommissionen, at ingen af konkurrenterne har lignende omfattende produktions- og distributionsinfrastrukturer i Frankrig. I sit svar til Kommissionens klagepunktsmeddelelse anfører Air Liquide, at virksomhedens produktionskapacitet for bulkleveret oxygen og nitrogen for øjeblikket knap nok overstiger samtlige konkurrenters tilsammen. Kommissionen er ikke overbevist herom. Selv om tal fremlagt af den anmeldende part synes at vise, at konkurrenternes samlede produktionskapacitet i 1983 for bulkleveret oxygen og nitrogen var betydeligt lavere end Air Liquides, har ingen af konkurrenterne yderligere øget produktionskapaciteten i forhold til Air Liquides produktionskapacitet i løbet af de seneste fem år.

(179) Ydermere har Air Liquide […]* mindre onsite-anlæg til produktion af nitrogen og kan anses for at stå yderst stærkt i dette segment. Alt i alt har Air Liquide bedre adgang til kunderne i Frankrig, et forhold som yderligere styrker den dominerende stilling.

Air Liquide står meget stærkt i tonnagesektoren i Frankrig

(180) I henhold til egne estimater tegner Air Liquide sig for øjeblikket for langt den største andel af tonnagegas i Frankrig ([…] af oxygen og […]*af nitrogen). Hertil kommer, at Air Liquide driver enestående rørnet i vigtige industriområder i Frankrig, Belgien og Nederlandene ([40]).

(181) I sit svar på klagepunktsmeddelelsen og under den mundtlige høring bestred den anmeldende part denne fordel og antog den opfattelse, at »piggy back«-produktion ikke afspejler den nuværende tendens inden for bulkproduktion. Dette synspunkt deles imidlertid ikke af alle konkurrenter, idet nogle hævder, at »piggy back«-produktion stadig giver en yderligere fordel til en gasleverandør på bulkmarkedet. Air Liquide har faktisk bekræftet, at […]* af virksomhedens europæiske anlæg ([…]* ud af […]*) har overskydende kapacitet med hensyn til flydende oxygen og nitrogen, som kan sælges på bulkmarkedet. Den anmeldende part vurderer, at Air Liquides og BOC's samlede andele af hele det bulksalg, der leveres fra onsite-anlæg med overskydende kapacitet, har holdt sig konstant gennem de seneste fem år, nemlig […]* (1998), […]* (1997) og […]* (1994-1996).

(182) Kommissionen konkluderer, at en meget stærk stilling på det tilstødende tonnagesegment yderligere styrker Air Liquides stilling på bulkmarkedet

c) ***Styrkelse af dominerende stillinger***

aa) **Sammenlægning af dominerende stillinger**

Den påtænkte fusion sammenlægger dominerende stillinger på tre nationale markeder

(183) I Frankrig og Det Forenede Kongerige/Irland vil den påtænkte transaktion sammenlægge to etablerede leverandører, som forud for transaktionen:

— tilbyder en fuldstændig vifte af industrielle gasprodukter

— har meget store markedsandele på markederne for bulk- og flaskegas

([40]) Oxygenrørledninger — […]* km, nitrogenrørledninger — […]* km.

— har omfattende nationale produktionskapaciteter og distributionsnet samt det bedste omkostningsgrundlag

— har et veletableret kundeunderlag og nyder god adgang til kunderne, og

— igennem lang tid har opbygget så stærke stillinger på deres respektive »hjemmemarkeder« (og i tilstødende lande), at der er tale om dominerende stillinger.

(184) Hvis den påtænkte fusion godkendes i den anmeldte form, vil resultatet blive en dominerende stilling for en eneste leverandør på det andet- og tredjestørste marked for industrigas i Europa (Frankrig og Det Forenede Kongerige). Den sammenlagte virksomhed vil blive dominerede på områder, som tegner sig for ca. […]* af den europæiske efterspørgsel efter industrigas i Europa ([41]).

Den påtænkte fusion ville tilføje stærke stillinger i andre lande til parternes allerede dominerende stilling

(185) Ud over den dominerende stilling i et stort geografisk område, der dækker de største markeder i Vesteuropa, vil den sammenlagte virksomhed få adgang til markeder i en række andre lande, hvor nuværende og potentielle konkurrenter er aktive, hvilket vil føre til konkurrencekontakt på flere markeder. Den sammenlagte virksomhed vil få store markedsandele, navnlig i Belgien, Danmark, Grækenland, Italien, Portugal, Spanien og Sverige. I Tyskland, som er det største europæiske marked for industrigas, vil den sammenlagte virksomheds markedsstilling blive mindre stærk, men dog betydelig.

(186) Tabel 9 viser Air Liquide/BOC's markedsandele i en række andre lande:

Tabel 9

Air Liquide/BOC's markedsandel i andre lande

	Belgien	Danmark	Tyskland	Grækenland	Italien	Portugal	Spanien	Sverige
Bulk								
Oxygen	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	
Nitrogen	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	
Argon	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	
Kuldioxid	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	
Hydrogen	[…]*	[…]*	[…]*		[…]*		[…]*	
Flaske								
Oxygen	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Nitrogen								
Argon/argonblandinger	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Acetylen								
Kuldioxid	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Hydrogen								

([41]) Alt i alt vil den sammenlagte virksomhed stå for leveringen af ca. […]* af den europæiske efterspørgsel efter industrigas.

(187) Air Liquide har produktions- og distributionsinfrastrukturer for industrigas i hvert af landene i tabel 9, selv der hvor markedsandelene ikke er dominerende. Tabel 4 indeholder yderligere oplysninger.

(188) I sit svar på klagepunktsmeddelelsen bestrider den anmeldende part, at markedsandelen på bulk- og flaskemarkederne i andre europæiske lande skulle have relevans for vurderingen af stillingen på bulk- og flaskemarkederne i Frankrig, Det Forenede Kongerige og Irland. Kommissionen mener dog, at de markedsandele, der er opstillet i tabel 9, giver et billede af Air Liquides og BOC's stilling på de forskellige europæiske bulk- og flaskemarkeder og derfor er nyttige for den samlede vurdering af den omhandlede transaktion.

bb) **Øget evne til at fjerne eller i betydeligt omfang reducere eksisterende eller potentiel konkurrence fra tredjeparts side**

Ved at sammenlægge deres respektive dominerende stillinger vil Air Liquide/BOC blive endnu mindre sårbar over for konkurrence i Frankrig, Det Forenede Kongerige og Irland

(189) Den påtænkte transaktion medfører, at et større område bringes under en enkelt i stedet for to aktørers kontrol, hvorved den sammenlagte virksomhed får yderligere styrke over for rivaler i Frankrig, Det Forenede Kongerige og Irland.

(190) For det første vil de to dominerende nuværende leverandører ikke længere være konkurrenter for hinanden. Sammenlægningen af deres forretningsområder vil styrke parternes teknologiske og økonomiske ressourcer på deres respektive hjemmemarkeder. Disse forhold alene vil afskrække udenlandske konkurrenter og øge hindringerne for markedsadgangen.

(191) For det andet vil hver af parterne drage fordel af de konkurrencebegrænsende virkninger af de strategier, der følges på den anden parts område. Hvis BOC f.eks. forud for transaktionen havde bekæmpet en konkurrents (f.eks. Linde) forsøg på at komme ind på det britiske marked, ville dette have mindsket virksomhedens rentabilitet, hvorfor BOC ville være mere sårbar over for (eksisterende eller potentiel) konkurrence fra andre (f.eks. Messer eller Praxair). Enhver ny aktør på det britiske marked ville således forud for transaktionen forbedre konkurrencestrukturen på markedet. Efter transaktionen vil en tredjepart, der etablerer sig på det britiske marked, have en markant mindre virkning på markedsstrukturen.

(192) For det tredje vil den påtænkte transaktion øge den sammenlagte virksomheds evne til at øge konkurrenternes risici og omkostninger i forbindelse med adgangen til bulk- og flaskemarkederne i Frankrig, Det Forenede Kongerige og Irland. Alle nytilkomne på markeder, hvor en anden leverandør står stærkt, vil normalt skulle bære store tabte engangsomkostninger i form af infrastrukturinvesteringer, som ikke nødvendigvis kan hentes ind igen, da den allerede etablerede leverandør vil være fristet til at føre priskrig på avancer eventuelt med tab til følge for at forhindre den nytilkomne i at få fodfæste på markedet. Forud for transaktionen vil nye aktører på det britiske marked f.eks. stå over for den økonomiske risiko forbundet med adgangen til udelukkende det britiske marked. Efter transaktionen vil de fleste nye aktører stå over for en stærkere allerede etableret leverandør i Det Forenede Kongerige, og deres investeringer i Frankrig kunne som følge heraf blive mere risikable. Det samme gælder for nye aktører i Frankrig og deres mulige investeringer i Det Forenede Kongerige. Efter den påtænkte fusion vil den sammenlagte virksomhed være i stand til at udse sig nye aktører og samordne modaktionerne i enten Frankrig, Det Forenede Kongerige eller Irland.

(193) For det fjerde vil den påtænkte transaktion give den sammenlagte virksomhed større mulighed for at bekæmpe konkurrenter på hjemmemarkederne. Forud for transaktionen er BOC's evne til at bekæmpe markedstilgang i Det Forenede Kongerige eller Irland med modaktioner på den pågældende konkurrents hjemmemarked i det mindste begrænset, i og med at BOC mangler en velegnet produktions- og distributionsinfrastruktur på mange europæiske markeder. Efter transaktionen vil den sammenlagte virksomhed få en øget evne til at bekæmpe adgangen til de britiske bulk- og flaskemarkeder ved at bruge Air Liquides stærke stilling og etablerede infrastruktur på det europæiske fastland. F.eks. vil den sammenlagte virksomhed, i modsætning til BOC tidligere, kunne bruge sin tilstedeværelse i Tyskland til at afskrække nytilkomne, Linde og Messer, fra at føre aggressiv konkurrence i Det Forenede Kongerige.

Sammenlægningen af dominerende stillinger sætter den fusionerede virksomhed i stand til at bruge et sikkert kontrolleret hjemmemarked som våben over for konkurrenterne

(194) Ved at sammenlægge dominerende stillinger i et omfattende område, kommer den nye virksomhed i en enestående stilling i konkurrencen om kunderne i det område. Da det område, der kontrolleres af den sammenlagte virksomhed, vil komme til at omfatte to store markeder (Frankrig og Det Forenede Kongerige), er det mere sandsynligt, at multinationale kunder er aktive, og dermed efterspørger industrigas, på begge markeder. Hvis f.eks. en kunde i Det Forenede Kongerige efterspørger industrigas til et andet af kundens anlæg i Frankrig, vil den

sammenlagte virksomhed kunne tilbyde rabatter eller på anden måde give fordele på det britiske marked til gengæld for kundens forretninger i Frankrig. Den sammenlagte virksomhed ville således kunne bruge sin stilling i Det Forenede Kongerige som redskab til at styrke sin stilling i Frankrig og omvendt. Selv om sådan praksis måske ikke er ulovlig, giver muligheden af sådan adfærd anledning til konkurrencemæssige bekymringer, når en leverandør har en dominerende stilling. Ved at skabe en situation, hvor det sammenlagte Air Liquide/BOC kunne konkurrere på grundlag af de dominerende stillinger i to lande, vil den påtænkte transaktion sætte virksomheden i stand til at bruge sin dominerende stilling i et land til at styrke en dominerende stilling i et andet land.

(195) Den sammenlagte virksomhed får stor mulighed for at bruge sin position på hjemmemarkederne som base for angreb på andre markeder, enten konkurrenternes hjemmemarkeder eller mindre geografiske markeder med flere konkurrerende industrigasvirksomheder. Virksomheden vil så kunne øge sine markedsandele på disse markeder ved at underbyde konkurrenterne på grund af den styrkede økonomiske stilling, der følger af fortjenesten fra det stærke hjemmemarked, dvs. de svært tilgængelige franske, britiske og irske markeder. For øjeblikket er de to parter hver især mindre ansporet til sådan adfærd, end de vil blive det efter transaktionen. I teorien vil både BOC og Air Liquide kunne bruge deres respektive hjemmemarkeder som base for konkurrence i andre lande. Muligheden begrænses dog for øjeblikket af den modererende virkning fra potentiel konkurrence fra den anden part (»gensidig moderering«). F.eks. afholder BOC sig for øjeblikket fra at bruge sin kontrol med de britiske og irske markeder til at få højere priser ud af kunderne, fordi virksomheden risikerer, at Air Liquide får adgang til hjemmemarkederne. Air Liquide står bedre end andre konkurrenter med hensyn til at skaffe sig adgang til det britiske marked. Den påtænkte transaktion vil fjerne eksisterende bundethed, og den sammenlagte virksomhed ville få større handlefrihed i denne henseende.

cc) **Eksisterende og potentiel konkurrence fjernes mellem Air Liquide og BOC**

Ved at erhverve BOC's bulk- og flaskeaktiviteter på det europæiske fastland fjerner Air Liquide BOC som eksisterende og potentiel konkurrent på Air Liquides hjemmemarked

(196) Forud for den påtænkte fusion i den anmeldte form havde BOC skaffet sig adgang til bulk- og flaskemarkederne for visse atmosfæriske gasser i Belgien og Nederlandene ved at opføre et tonnageanlæg i Terneuzen til fremstilling af flydende oxygen, nitrogen og argon til bulkmarkedet samt et tappeanlæg i Herenthout, der kan påfylde et stort udvalg af industrigasser. Begge anlæg leverede til kunder i Belgien og Nederlandene ved brug af BOC-ejede leveringskøretøjer. Begge anlæg leverede også til BOC's flaskegasaktiviteter i Tyskland, beliggende i Bopfingen. I Belgien, hvor Air Liquide står stærk, fik BOC et godt fodfæste inden for visse gasarter (bulkargon — […]*, bulkkuldioxid — mindre end […]*, flaskeoxygen — mindre en […]*, flaskeargon — […]*), hvorefter aktiviteterne blev solgt til Air Liquide i slutningen af sidste år.

(197) Det geografiske referencemarked for visse meget værdifulde gasarter, såsom bulkargon og muligvis flaskeargon, som kan transporteres over længere afstande end standardgasser, synes ikke at være begrænset til Belgien, men dækker også en del af Nordfrankrig. Det faktum, at Air Liquide importerer flydende argon fra Frankrig, tyder også herpå. Erhvervelse af BOC's aktiviteter på det europæiske fastland styrker således Air Liquides dominerende stilling i Frankrig, ikke blot ved at fjerne en eksisterende konkurrent, men også ved at føje denne konkurrents markedsandel til Air Liquides egen dominerende stilling.

(198) I den udstrækning det belgiske marked er adskilt fra det franske, dvs. for de gasser, der mindre økonomisk kan transporteres over større afstande, vil Air Liquide styrke sin dominerende stilling i Frankrig ved at fjerne potentiel konkurrence på det franske marked og eksisterende konkurrence på et tilstødende marked. For det første skal BOC betragtes som en potentiel konkurrent i Frankrig, da virksomheden har vist sig i stand til at etablere bulk- og flaskegasaktiviteter på det europæiske fastland. For det andet vil fjernelsen af BOC på det europæiske fastland lette Air Liquide for konkurrencepresset fra netop BOC's tilstedeværelse på et tilstødende marked i forhold til hjemmebasen. For det tredje bliver Air Liquide ved at fjerne en konkurrent på det belgiske marked og ved at erhverve konkurrentens yderligere markedsandel en endnu stærkere spiller i Belgien, hvor virksomheden allerede har bundet en stor del af markedet til sig. Air Liquide vil således blive i stand til at modvirke andre potentielle konkurrenters adgang til virksomhedens hjemmemarked meget mere effektivt i et naboland, hvorfra der let kan være tale om forsøg på at få adgang, f.eks. ved at forestå leveringer til industriområderne i Nordfrankrig.

(199) I sit svar på Kommissionens klagepunktsmeddelelse anfører den anmeldende part, at BOC's transaktioner i Belgien og Nederlandene var af begrænset omfang, hvorfor Air Liquides overtagelse af virksomheden ikke fører til nogen relevant ændring af konkurrencevilkårene på

det franske bulk- og flaskemarked. Dette argument bør dog forkastes efter en gennemgang af oplysningerne for de transaktioner. BOC's tonnageaktiviteter var omfattet af langvarige kontrakter, der fortsætter mindst indtil henholdsvis […]* og […]*. BOC's bulkaktiviteter har nydt godt af en kraftig vækst (mængder) i salget af flydende gas. Rentabiliteten er blevet forbedret hvert eneste år ([42]), og i regnskabsåret 1998/99 blev der opnået overskud på driften. Aktiviteterne genererer omfattende pengestrømme. BOC's flaskeaktivitet har været i en sund årlig vækst og mindsket driftstabene konstant gennem de seneste år ([43]). En sammenligning af de regnskabsmæssige oplysninger, som BOC har tilvejebragt, med oplysninger fra konkurrenter i forbindelse med forsøg på at skaffe sig markedsadgang under lignende omstændigheder viser, at omsætnings- og rentabilitetsudviklingen har været som forventet i startfasen. Det er derfor legitimt at hævde, at BOC's aktiviteter på disse markeder er levedygtige. BOC har anført, at virksomheden havde planlagt at afstå aktiviteterne på det europæiske fastland efter en gennemgang af de samlede aktiviteter.

(200) Den omhandlede transaktion vil styrke Air Liquides dominerende stilling i Frankrig, fordi den fjerner BOC som en eksisterende og potentiel konkurrent i Frankrig. Det er denne permanente og strukturelle markedsændring, og ikke en forretningsbeslutning truffet af enkelt konkurrent, der vækker konkurrencemæssige bekymringer.

Den påtænkte fusion fjerner Air Liquide som mest troværdige potentielle konkurrent i Det Forenede Kongerige og Irland

(201) Air Liquide er en af de stærkeste potentielle nytilkomne på BOC's nationale hjemmemarkeder. Konkurrenterne har understreget, at Air Liquide ville være bedst placeret blandt samtlige industrigasvirksomheder for at forsøge sig på det britiske marked ([44]). Når først parterne er fusioneret, vil dette konkurrencepres forsvinde. Dette gælder, uanset om Air Liquide allerede var aktiv på BOC's hjemmemarked.

(202) I sit svar på klagepunktsmeddelelsen indrømmer den anmeldende part, at en dominerende leverandør kan presses i udøvelsen af sin markedsstyrke ved potentiel konkurrence fra andre virksomheder, som realistisk ville kunne forsøge sig på markedet. Den anmeldende part bestrider, at nogen potentiel ny konkurrent nogen sinde har haft denne virkning i Det Forenede Kongerige. Enkelte kunder har imidlertid givet udtryk for en anden mening.

(203) Air Liquide anfører, at virksomheden kun teoretisk er en potentiel konkurrent, da den aldrig har forsøgt sig på det britiske marked og mindre sandsynligt vil gøre det, nu da andre er kommet ind på markedet. En projektundersøgelse indgivet til Kommissionen viser imidlertid, at Air Liquide har overvejet at levere bulk- og flaskegas i Det Forenede Kongerige på forespørgsel fra en kunde ([45]). Hertil kommer, at Air Liquide indrømmer, at Messer har været i stand til at bryde adgangshindringerne til de britiske bulk- og flaskemarkeder, uden dog at forklare hvorfor Air Liquide ikke realistisk skulle være i stand til selv at skaffe sig adgang til det britiske marked. Af samtlige industrigasvirksomheder har Air Liquide altid haft mest held med at skaffe sig adgang til andre europæiske markeder. Under den mundtlige høring anførte Air Liquide, at virksomheden selv havde besluttet ikke at være tilstede i Det Forenede Kongerige, hvorfor Air Liquide således har anerkendt, at der ikke er nogen objektive faktorer, der har hindret virksomheden i at forsøge sig på det britiske marked.

(204) Endelig anførte den anmeldende part under den mundtlige høring, at Praxair, som en industrigasvirksomhed af tilsvarende størrelse, skulle betragtes som en lige så troværdig potentiel konkurrent i Det Forenede Kongerige. Den anmeldende part forklarede imidlertid ikke, hvorfor en virksomhed, der har størstedelen af sine aktiviteter på det amerikanske kontinent og en begrænset tilstedeværelse i Europa, skulle være lige så troværdig en mulig ny aktør som Air Liquide, der er den stærkeste leverandør af industrigas i Europa.

Eksemplerne Linde og Messer har vist, at konkurrenter med base på det europæiske fastland kan skaffe sig adgang til markedet i Det Forenede Kongerige

(205) Helt ny markedsadgang er mulig på bulk- og flaskemarkederne og har fundet sted i Det Forenede Kongerige. I princippet findes der mange måder at skaffe sig adgang til et fremmed marked på:

— eksportere industrigas til mållandet

— etablere egen produktionskapacitet i mållandet, f.eks. ved at skaffe sig kunder til store onsite-produktionsanlæg

([42]) I regnskabsårene 1994/95 til 1998/99 (tonnage- og bulkaktiviteter samlet).
([43]) I regnskabsårene 1994/95 til 1998/99.
([44]) […]*.
([45]) Note til Air Liquides Comité des Projets Europe af 28. januar 1997 vedrørende en elektronikvirksomheds udbud for bulkgas (nitrogen, oxygen og argon), flaskegas (helium og hydrogen) og udstyr, hvori Air Liquide deltog.

— først etablere en distributionsinfrastruktur og markedsføre industrigas på varemarkedet for derefter at opføre egen produktionskapacitet

— overtage en mindre lokal leverandør og udvide dennes distributionsnet og kundeunderlag.

(206) Markedsadgang kan opnås uden at importere hele viften af industrigasser, når sådan import ikke er mulig eller økonomisk rentabel. I så tilfælde vil en ny aktør på markedet normalt gøre følgende. Først vil han etablere et eller flere flaskedepoter og distributionscentre. Atmosfæriske standardgasser indkøbes fra og påfyldes flasker af de lokale leverandører. Værdifulde gasser, som acetylen, gasblandinger, rene gasser og specialgasser samt flydende argon importeres. Konkurrenter har bekræftet, at sådan import har fundet sted for at understøtte markedsadgang til Det Forenede Kongerige. Som et næste skridt, når først der er opnået et vist antal kunder, opfører den nye aktør et anlæg til flaskepåfyldning af standardgasser (oxygen, nitrogen, argon, argonblandinger og kuldioxid). De nødvendige flydende gasser indkøbes på varemarkedet. Værdifulde gasser importeres enten fortsat eller indkøbes fra lokale leverandører. På grundlag af en sådan udvidet distributionsstruktur, kan den nye aktør som et tredje skridt opføre en luftseparationsenhed af begrænset størrelse (f.eks. 15-40 mio. m^3/år for oxygen/nitrogen) og yderligere omtapningsanlæg i mållandet. Den nye aktør bliver således i stand til at hverve og levere til bulkkunder.

(207) Alternativt kan en industrigasvirksomhed skaffe sig adgang til et fremmed marked ved at overtage en mindre lokal leverandør, tilføje andre produkter og udvide infrastrukturen og kundeunderlaget. Når først dette indledende skridt er taget, er den nye aktør i stand til at etablere eller udvide egen produktions- og distributionskapacitet ved at følge opskriften i punkt 206.

(208) Eksemplerne Linde og Messer bekræfter, at det er muligt at komme ind på bulk- og flaskemarkederne i Det Forenede Kongerige og opnå begrænsede markedsandele. Linde kom ind på det britiske marked i 1992 og har siden vundet markedsandele på flaskesegmentet svarende til mindre end 5 % for oxygen, 5-10 % for nitrogen, mindre end 5 % for acetylen, 5-10 % for argon og argonblandinger og 5-10 % for hydrogen. Messer kom ind på det britiske marked ved at overtage en mindre leverandør af kuldioxid og udvide dennes distributionsinfrastruktur. Virksomheden opførte siden hen et standalone luftseparationsanlæg i Eggsborough (oprindeligt sammen med AGA). På flaskegassegmentet har virksomheden opnået markedsandel på 5-10 % for nitrogen, mindre end 5 % for argon/argonblandinger og 35-40 % for kuldioxid. På bulksegmentet har Messer markedsandel på mindre end 5 % for oxygen, mindre end 5 % for nitrogen og mindre end 5 % for argon.

Air Liquide er som førende i Europa og verden den mest troværdige potentielle nye aktør på markedet i Det Forenede Kongerige

(209) På bulk- og flaskemarkederne består de største hindringer for markedsadgangen i de kapitalinvesteringer og driftsomkostninger, der er forbundet med at etablere og opretholde en produktions- og distributionsinfrastruktur, med at skaffe sig et tilstrækkeligt kundeunderlag, der kan bære omkostningerne, og med at finansiere driftstabene i startfasen indtil den nyetablerede aktivitet bliver rentabel.

(210) Investeringerne og driftsomkostningerne varierer alt efter hvilken metode, der vælges for at skaffe sig markedsadgang. Hvis en ny aktør vælger at byde på onsite-tonnagekontrakter med den hensigt at bygge produktionsanlægget med ekstra kapacitet og sælge den overskydende kapacitet til bulk- eller flaskekunder, kræves der en betydelig øjeblikkelig investering. I de fleste tilfælde vil de afholdte omkostninger blive tjent ind igen i løbet af kontraktens løbetid, da onsite-leveringskontrakter typisk løber over 10-15 år. Det er imidlertid kun få større industrigasvirksomheder, der har de nødvendige økonomiske ressourcer (og mere generelt projektstyringskapacitet) til at igangsætte sådanne store projekter. Hvis en ny aktør vælger først at etablere infrastruktur til flaskedistribution og derefter udvide aktiviteterne til også at omfatte bulkmarked, vil den oprindelige investering (etablering af flaskedepot og tapningskapacitet) være omkring 2-3 mio. EUR. Opførelse af en luftseparationsenhed og dertil hørende yderligere omtapningscentre kræver betydeligt større investeringer, på omkring 50-60 mio. EUR. Hertil kommer, at drifts- og transportomkostninger for gas, der skal importeres, skal afholdes fortløbende. I princippet vil omkostningerne på længere sigt blive i samme størrelsesorden, hvis en ny aktør overtager en mindre lokal leverandør og forsøger at udvide den overtagne infrastruktur.

(211) Der går ofte et stykke tid, inden en nyetableret industrigasvirksomhed bliver rentabel. Der er således behov for at kunne bære driftstab i løbet af denne startfase, hvilket udgør en yderligere hindring for markedsadgangen. Lykkes det en ny aktør at komme ind på markedet, vil eksisterende leverandører måske forsøge at hindre den nytilkomne i at skaffe sig et væsentligt fodfæste på deres hjemmemarkeder ved at underbyde den nye aktørs priser i det pågældende område. Konkurrenter har tilvejebragt eksempler på, hvordan BOC har fulgt en sådan strategi for at hindre dem i at få adgang til det britiske marked. Det betyder, at den nye aktør skal være i stand til at finansiere driftstab i løbet af startfasen.

(212) Store industrigasvirksomheder er derfor bedre i stand til at skaffe sig adgang til et marked, der allerede er domineret af en eksisterende leverandør, end mindre leverandører. Der er større sandsynlighed for, at store virksomheder har den økonomiske styrke, de logistiske og teknologiske ressourcer og den strategiske planlægningskapacitet til at foretage de nødvendige investeringer og forsvare markedsadgangen over for aggressive modaktioner fra en lokalt dominerende leverandør. I tilfældet Det Forenede Kongerige understøttes denne vurdering af det faktum, at to store konkurrenter med base i udlandet, Linde og Messer, har haft større held med at opnå markedsandele end mindre nye aktører, selv om sådanne kunne operere fra etableringssteder i Det Forenede Kongerige (f.eks. Energas og Medigas).

(213) På denne baggrund besidder Air Liquide som den førende industrigasvirksomhed i Europa de specifikke stærke sider, der skal til for at være den bedst egnede og mest sandsynlige udenlandske konkurrent, der kan skaffe sig adgang til markedet i Det Forenede Kongerige.

(214) Air Liquide besidder stor kapacitet med hensyn til at etablere produktions- og distributionsinfrastruktur på fremmede markeder. Dette afspejles i, at Air Liquide har haft held til at etablere produktions- og distributionsnetværk for industrigas i en række europæiske lande, herunder stand-alone produktionsanlæg (bulkgasanlæg), dedikerede anlæg (til en eller flere kunder) med overskydende produktionskapacitet til bulkmarkedet, mindre onsite-produktionsanlæg og tappefaciliteter. Tabel 4 viser Air Liquides europæiske produktions- og distributionsnet i lande uden for Frankrig. Der kan således drages følgende konklusioner:

— På markeder, der ligger fjernt fra hjemmebasen (Frankrig), hvortil det ikke er rentabelt at foretage bulkleveringer, har Air Liquide etableret egen produktionskapacitet, enten ved at opføre stand-alone anlæg eller ved at bygge overskydende kapacitet ind i dedikerede tonnageanlæg. Kun i lande, hvortil bulklevering kunne foretages fra de franske produktionsanlæg (Belgien, Nederlandene, Luxembourg og i mindre omfang Tyskland) er der oprettet mindre omfattende produktionskapacitet.

— I samtlige de lande, hvor der er installeret standalone produktionskapacitet, har Air Liquide etableret tappeanlæg i overensstemmelse med det pågældende markeds størrelse (eneste undtagelse er Finland, hvor der kun er dedikerede anlæg). I de fleste lande dækker tappeanlægsnettet samtlige gasarter, herunder en række anlæg til påfyldning af værdifulde gasser med en videre transportradius (argon, argonblandinger, acetylen og andre gasser, herunder specialgasser).

— Ydermere har Air Liquide været i stand til at vinde betydelige markedsandele på fremmede markeder ved at tilbyde og opføre mindre onsite-produktionsanlæg for standardgasser (oxygen og nitrogen). Det skal bemærkes, at kunder i lande, der ligger fjernt fra Air Liquides hjemmebase, kan og er blevet forsynet på denne måde.

(215) Air Liquide anerkendes generelt blandt konkurrenter og observatører af industrien som den førende leverandør af industrigasser ved brug af dedikerede onsite-(tonnage-) anlæg. Virksomhedens stærke stilling overalt på det europæiske tonnagemarked øger evnen til at skaffe sig adgang til fremmede bulk- og flaskemarkeder uden modstand fra konkurrenter overhovedet. Air Liquide har tidligere fulgt en strategi, der går ud på at opføre sådanne dedikerede tonnageanlæg med overskydende kapacitet, der så kan sælges på bulk- og flaskemarkederne. Denne form for sideløbende produktion i både gasform og flydende form udgjorde […]* af Air Liquides samlede produktion af flydende oxygen og nitrogen i EØS i 1998.

(216) Air Liquide besidder en betydelig økonomisk styrke, som sætter virksomheden i stand til at bære tab i startfasen. Virksomheden er førende i sektoren med hensyn til såvel omsætning som kapitaludgifter. Air Liquides har tidligere skaffet sig andele på bulk- og flaskemarkederne i andre europæiske lande (Belgien, Danmark, Tyskland, Grækenland, Italien, Nederlandene, Portugal, Spanien og Sverige), hvilket bekræfter, at virksomheden er i stand til at bære de finansielle byrder, der er forbundet med adgangen til nye markeder. Virksomheden har også været i stand til dette selv i lande med stærk konkurrence fra lokale leverandører (f.eks. Tyskland, Italien og Sverige). Air Liquide er den eneste europæiske konkurrent, der er i stand til at støtte sig på en meget stærk stilling, så godt som en dominerende stilling, på et hjemmemarked for bulk- og flaskegas af en vis størrelse (Frankrig).

(217) Air Liquide besidder førende teknologisk ekspertise, som sætter virksomheden i stand til mere effektivt at skaffe sig adgang til fremmede markeder. Der er i sektoren bred enighed om, at teknologi, navnlig applikationer, er et af de vigtigste konkurrenceskabende elementer på bulk- og flaskemarkederne, idet produkterne stort set er homogene, og nye kunder kan vindes ved at tilbyde nye eller mere rentable applikationer, som kan mindske kundernes omkostninger og øge produktiviteten. Ved forsøg på at skaffe sig markedsadgang er det så meget desto mere vigtigt at kunne tilbyde nye applikationsløsninger. Enhver ny virksomhed kan kun til en vis grænse vinde nye kunder ved at tilbyde lavere priser, fordi netop sådanne virksomheders omkostningsgrundlag i produk-

tionen i starten er mindre fordelagtigt i forhold til allerede eksisterende leverandører, og sidstnævnte har også mulighed for at tilbyde samme priser som den nye virksomheds ([46]). En ny virksomheds evne til at konkurrere på teknologi er derfor ofte af største betydning for at udvide kundeunderlaget. Det anerkendes generelt, at Air Liquide besidder mere avanceret teknologisk ekspertise og er førende med hensyn til applikationsteknologi ([47]).

(218) Air Liquide er endvidere førende leverandør af specifik teknologi til kunder, der er fjernt beliggende i forhold til en ny markedsaktørs hjemmebase (f.eks. mindre onsite-produktionsanlæg til oxygen og nitrogen baseret på VPSA- og membranteknologi). Air Liquide har vist, hvordan denne teknologi kan markedsføres med held ved at få tildelt ca. […]* mindre onsite-kontrakter med kunder i EU uden for Frankrig ([48]). Da den mængde af gas, der leveres gennem mindre onsite-anlæg ofte svarer til efterspørgsel, der ellers ville kunne efterkommes med bulkleveringer, er det en yderligere fordel for en ny markedsaktør at kunne tilbyde denne teknologi, når der skal hverves bulkkunder.

(219) En analyse af Air Liquides specifikke konkurrencestyrke bekræfter, at Air Liquide er godt placeret for at kunne komme ind på de britiske bulk- og flaskemarkeder. Hertil kommer, at Air Liquide står bedre end nogen anden konkurrent med hensyn til at kunne understøtte forsøget økonomisk. Selv om Linde og Messer har etableret sig i begrænset omfang på de britiske bulk- og flaskemarkeder, er deres konkurrenceevne, især i forhold til BOC's markedstyrke, meget mere begrænset, end den konkurrence, som Air Liquide ville kunne byde på i Det Forenede Kongerige og Irland. Ingen af de to virksomheder har tidligere haft held med at etablere sig i andre europæiske lande i samme udstrækning som Air Liquide. Andre konkurrenter (Praxair, AGA) er betydeligt mindre, såvel med hensyn til størrelse, samlede markedsandele som med hensyn til produktions- og distributionsinfrastruktur i Europa ([49]). Ingen af de to står lige så stærkt som Air Liquide med hensyn til at få adgang til markederne i Det Forenede Kongerige og Irland. Ingen anden større industrigasvirksomhed vil kunne skaffe sig adgang til disse markeder. Air Liquide er således den eneste troværdige potentielle konkurrent.

(220) Det kan konkluderes, at den potentielle konkurrence på markederne for bulk- og flaskegas i Det Forenede Kongerige og Irland i stor udstrækning afhænger af Air Liquides fortsatte tilstedeværelse som uafhængig konkurrent. Når den etablerede leverandør (BOC) og den stærkeste potentielle nye aktør (Air Liquide) fusioneres, forsvinder dette konkurrencepres.

Air Liquides manglende tilstedeværelse på det britiske marked hidtil må anses for at være en strategisk afgørelse, som ville kunne ændres når som helst

(221) Der er i sektoren bred enighed om, at en industrigasvirksomheds beslutning om at forsøge sig på et fremmed marked er en strategisk forretningsafgørelse. Enhver industrigasvirksomhed, som på længere sigt ønsker at vokse sig større, kan ikke gøre dette uden at udvide sin geografiske markedsdækning. Dette illustreres bedst ved Air Liquides udvidelsesforløb i Europa og på verdensplan, navnlig i lande fjernt fra hjemmebasen. Konkurrenterne har alle understreget, at den enkelte industrigasvirksomhed som led i sin udvidelsesstrategi vil veje de nødvendige investeringer i forhold til de risici, der løbes. Air Liquide ville være bedst placeret med hensyn til at udvide aktiviteterne til Det Forenede Kongerige og Irland, hvorfor det må konkluderes, at beslutningen om hidtil ikke at gøre dette er en beslutning, som kunne ændres. Air Liquide har faktisk tidligere overvejet at blive aktiv på markedet i Det Forenede Kongerige (se betragtning 203).

(222) Det skal understreges, at Kommissionens indsigelser ikke er rettet mod Air Liquides hidtidige forretningsstrategi, som måske gik ud på ikke (endnu) at iværksætte større aktivitet i Det Forenede Kongerige og Irland. Den specifikke konkurrencemæssige bekymring i forbindelse med den påtænkte fusion er snarere forbundet med det forhold, at den mest troværdige potentielle konkurrent fjernes på de pågældende markeder. Uanset om den pågældende konkurrent tidligere måtte have været indstillet på egentlig konkurrence eller ej, vil den påtænkte fusion permanent fjerne muligheden for sådan konkurrence. Den påtænkte fusion vil derfor permanent fjerne mulig konkurrence og således styrke BOC's eksisterende dominerende stilling på de pågældende markeder. Resultatet vil sandsynligvis blive, at den nye virksomhed (Air Liquide/BOC) bliver i stand til varigt at dominere markederne for bulk- og flaskegas i Det Forenede Kongerige og Irland.

([46]) I henhold til konkurrenter, som er kommet ind på det britiske marked, har BOC faktisk tidligere fulgt en strategi bestående i at tilbyde samme priser ved gensidige prisnedsættelser.

([47]) Air Liquide besidder nu førende ekspertise på nøgleområder inden for applikationsteknologi, såsom elektronikindustrien og den kemiske industri (NatWest Securities, »Industrial Gases 2000«, februar 1997, s. 45 og 73). […]* af Air Liquides FoU-udgifter går til videreudvikling af teknologi i forbindelse med applikationer med industrigas i kundeindustrien. F.eks. tegner applikationer inden for […]* sig for […]* af Air Liquides FoU (tal tilvejebragt af den anmeldende part).

([48]) Tal tilvejebragt af den anmeldende part for perioden indtil udgangen af 1998.

([49]) AGA har solgt sine beskedne aktiviteter i Det Forenede Kongerige.

d) ***Air Products manglende incitament til at konkurrere aggressiv med Air Liquide/BOC på bulk- og flaskemarkederne i Det Forenede Kongerige, Irland og Frankrig***

(223) I dette afsnit gennemgås strukturen i den påtænkte fælles overtagelse og opdeling af BOC som planlagt i aftalen mellem Air Liquide og Air Products af 2. juli 1999 (med ændringer af 7. juli 1999 (»aftalen«)) med hensyn til fordelingen af BOC's FoU-anlæg, intellektuelle ejendomsrettigheder, knowhow samt de forbindelser, der skabes mellem Air Liquide og virksomhedens vigtigste konkurrent i Det Forenede Kongerige og Irland, Air Products, som følge af denne fordeling. Oprettelsen af betydelige løbende forbindelser mellem Air Liquide og Air Products vil tilskynde Air Products til at afholde sig fra aggressivt at konkurrere med Air Liquide/BOC. Dette vil navnlig få virkning for Air Liquide/BOC's stilling på bulk- og flaskemarkederne i Det Forenede Kongerige og Irland. I Det Forenede Kongerige består BOC's konkurrenter, når der ses bort fra Air Products, på næsten alle disse markeder af Messer og Linde. Disse to konkurrenters stilling er imidlertid ubetydelig på de fleste bulk- og flaskemarkeder i Det Forenede Kongerige. Hvis Air Products som følge af sine forbindelser til Air Liquide konkurrerer mindre intenst, kommer det til at betyde, at Air Liquide/BOC's dominerende stilling styrkes yderligere. Det samme gælder de irske markeder, hvor Air Products er BOC's eneste konkurrent.

(224) De forbindelser, der skabes af den påtænkte transaktion mellem Air Liquide og Air Products er imidlertid ikke blot relevante for vurderingen af Air Liquides stilling på bulk- og flaskemarkederne efter gennemførelsen af den påtænkte overtagelse, men også for vurderingen af Air Liquides markedsstyrke på tonnagemarkedet og muligheden for en fælles dominerende stilling for Air Liquide og Air Products på markederne for helium og elektroniske specialgasser.

aa) **BOC's teknologi**

(225) BOC er en af verdens største producenter af industrigasser og har udviklet stor teknisk viden, navnlig inden for applikationsteknologi for industrier som elektronik, glas, miljø, fødevarer, kryoteknik, kemikalier og olie, metaller, papirmasse og papir samt lægemidler, en viden, der ofte er udviklet i snævert samarbejde med kunden. Forskning og udvikling inden for applikationsteknologi omfatter løsning af teknologiske problemer i forbindelse med kundernes produktionsomkostninger, produktkvalitet, driftsproduktivitet og miljøresultater.

(226) BOC står relativt stærkt for så vidt angår levering af mindre generatorer til non-kryogent nitrogen og oxygen, og virksomheden har derfor koncentreret sine forsknings- og udviklingsbestræbelser i højere og højere grad på produktion af større onsite-kryogene anlæg. Levering af industrigasser gennem større onsite-anlæg er en kapitalintensiv affære, og en avanceret procesteknologi kan give en leverandør en konkurrencefordel med hensyn til anlæggets kraftforbrug og anlægsomkostninger. Industriobservatører vurderer ([50]), at på grund af avanceret procesteknologi er omkostningerne i forbindelse med kryogen luftseparation (per produceret enhed) faldet mere end 25 %, og non-kryogen teknologi, der fjerner leveringsomkostningerne for kunder med et middelstort gasbehov, har ført til samlede omkostningsbesparelser på 28-50 % gennem de seneste 20 år. BOC's forskning og udvikling i forbindelse med onsite-anlæg har fokuseret på at nedbringe anlæggenes forbrug af elektricitet og forbedre og forenkle systemerne til nedkøling, kondensering og luftseparation i produktionsforløbet. BOC har også udviklet avanceret teknologi til produktion af værdifulde gasser og systemer til elektronikindustrien, herunder flere gasser med meget høj renhedsgrad, nye tørpumper, systemer til styring af udstødningsgasser og temperaturer i forbindelse med halvlederapplikationer.

(227) BOC beskæftiger over […]* forskere på […]* hovedforskningscentre og en række mindre forskningscentre inden for processystemer samt nøgleindustrier som elektronikindustrien (BOC Edwards). BOC har en lang række løbende FoU-samarbejdsaftaler med tredjeparter over hele verden, navnlig inden for elektronik, fødevarer og miljø. Størsteparten af BOC's forskning og udvikling i forbindelse med industrigas finder sted i USA og en del i det nordlige Stillehavsområde, Australien og Sydafrika. Det tekniske center i Murray Hill i USA er et teknologisk anlæg for primære gasser, der bistår gasindustrien generelt. Der forskes også i et vist omfang på kundernes anlæg. Forskning og udvikling på BOC Edwards koncentreres om halvlederindustrien og gennemføres i Det Forenede Kongerige.

(228) Kommissionens undersøgelse har bekræftet, at BOC besidder en lang række patenter, varemærker og knowhow inden for såvel proces- som applikationsteknologi.

bb) **Fordelingen af BOC's intellektuelle ejendomsrettigheder og knowhow mellem Air Liquide og Air Products**

(229) Den påtænkte fælles overtagelse og opdeling af BOC medfører, at BOC's intellektuelle ejendomsrettigheder

([50]) NatWest Securities, »Industrial Gases 2000«, februar 1997, s. 57.

fordeles lige mellem Air Liquide og Air Products. Intellektuelle ejendomsrettigheder betyder i denne sammenhæng patenter, patentapplikationer, teknologi, knowhow (herunder driftsmæssig knowhow), forretningshemmeligheder, copyrights, software, varemærker, varenavne og andre intellektuelle ejendomsrettigheder, som ejes af BOC eller virksomhedens datterselskaber.

(230) Aftalen indeholder en procedure for den fremtidige fordeling af BOC's aktiver, forretningsområder og intellektuelle ejendomsrettigheder mellem Air Liquide og Air Products (samlet benævnt »parterne«). […]*.

(231) […]*

(232) […]*

(233) […]*

cc) **Forbindelser mellem Air Liquide og Air Products**

(234) Som udformet i aftalen er der visse særlige forhold ved den påtænkte transaktion, idet det drejer sig om to konkurrenter, der sammen byder på overtagelse af andele af en tredje konkurrent. Fra et konkurrencemæssigt synspunkt er strukturen i dette fælles overtagelsestilbud problematisk, da det står klart, at såvel Air Liquide som Air Products for at kunne fremsætte deres bud og derefter foretage denne opsplitning af BOC bliver nødt til at skaffe sig et indgående kendskab til BOC's aktiviteter og pleje omfattende indbyrdes kontakt. Dette kan gå ud over fortroligheden af oplysninger om hver af parternes aktiviteter, og dermed den egentlige konkurrence mellem de to virksomheder.

(235) […]*

(236) […]*

(237) […]*

(238) […]*

(239) […]*

(240) […]*

(241) […]*

(242) […]*

dd) **Konklusion om de forbindelser, som den påtænkte transaktion skaber**

(243) […]*

e) ***Konklusion vedrørende bulk- og flaskemarkedet***

(244) Kommissionen konkluderer således, at den anmeldte transaktion og de transaktioner, der vurderes sammen med denne, vil styrke Air Liquides dominerende stilling på bulkmarkederne for oxygen, nitrogen og argon og på flaskemarkederne for oxygen, nitrogen, argon/argonblandinger, acetylen, kuldioxid og hydrogen i Frankrig, hvilket vil få en betydelig konkurrencebegrænsende virkning i fællesmarkedet eller en stor del af fællesmarkedet.

(245) Den anmeldte transaktion vil også styrke BOC's dominerende stilling på bulkmarkederne for oxygen, nitrogen og argon i Det Forenede Kongerige, flaskemarkederne for oxygen, nitrogen, argon/argonblandinger, acetylen, kuldioxid og hydrogen i Det Forenede Kongerige, bulkmarkederne for oxygen, nitrogen, argon, kuldioxid og hydrogen i Irland og flaskemarkederne for oxygen, nitrogen, argon/argonblandinger, acetylen, kuldioxid og hydrogen i Irland, hvilket vil få en betydelig konkurrencebegrænsende virkning i fællesmarkedet eller en stor del af fællesmarkedet.

3. FREMTIDIGE UDVIKLINGER OG POTENTIEL KONKURRENCE

Den påtænkte transaktion vil øge hindringerne for adgang til tonnagemarkederne i EØS og bulk- og flaskemarkederne i Frankrig, Det Forenede Kongerige og Irland

(246) Tonnagemarkederne i EØS samt bulk- og flaskemarkederne i Frankrig, Det Forenede Kongerige og Irland er allerede kendetegnet af store hindringer for markedsadgang på grund af de store investeringer og omfattende ekspertviden, der er nødvendig. Kryogene gasproduktionsanlæg og det seneste ikke-kryogene onsite-udstyr kræver stor kapital. I henhold til den anmeldende part udgør kapitalintensiteten for et industrigasanlæg baseret på luftseparationsanlæg mellem […]* og […]*. For såvel tonnagemarkederne i EØS som bulk- og flaskemarkederne i Frankrig, Det Forenede Kongerige og Irland gælder det, at den store koncentrationsgrad allerede udgør en yderligere hindring for markedsadgang.

(247) Der har ikke i betydeligt omfang været tale om nye aktører på tonnagemarkederne i EØS og bulk- og flaskemarkederne i Frankrig, Det Forenede Kongerige og Irland i løbet af de seneste fem år. Som følge af transaktionen øges koncentrationsniveauet på tonnagemarkederne i EØS yderligere i stort omfang. Air Liquides og BOC's kombinerede markedsandel og deres specifikke styrker vil gøre det endnu vanskeligere for nye aktører at komme ind på tonnagemarkedet i EØS i fremtiden. Med hensyn til bulk- og flaskemarkederne vil den påtænkte fusion føre til fjernelse af den mest troværdige konkurrent på markederne i Det Forenede Kongerige og Irland, hvorved BOC's allerede dominerende stilling på de pågældende markeder styrkes. Den påtænkte fusion vil også yderligere styrke Air Liquides eksisterende dominerende stilling på bulk- og flaskemarkederne i Frankrig.

(248) Det kan derfor ikke forventes, at Air Liquide/BOC's manøvrerum indskrænkes på grund af potentiel konkurrence på hverken tonnagemarkederne i EØS eller bulk- og flaskemarkederne i Frankrig, Det Forenede Kongerige og Irland. Ved at sammenlægge eksisterende dominerende stilling på bulk- og flaskemarkederne giver den anmeldte transaktion anledning til bekymring om, at et stort område varigt vil blive domineret af en eneste virksomhed.

4. HELIUM

a) ***Markedsstruktur***

Adgang til raffineret helium er begrænset til fire industrigasvirksomheder, som også virker som grossister

(249) Heliumrige naturgasser ([51]) er den eneste kilde, som helium kan udvindes af på rentabel vis. Antallet af heliumrige naturgasforekomster er begrænset. Der er kendte reserver i USA (Kansas, Oklahoma, Texas og Wyoming), Algeriet (Bethouia), Polen (Odolanov) og det vestlige Rusland (Orenburg). Der findes kun et begrænset antal anlæg til udvinding af rå helium og produktion af ren helium (raffinering).

(250) Air Liquide og Air Products har gennem deres fællesejede datterselskab Helap SA et produktions-joint venture (Helios) sammen med Sonatrach, et statsejet algerisk selskab. Helios' kapacitet til raffinering af helium beløber sig til […]* mmcf/år. Den samlede produktion af raffineret helium tilkommer Air Liquide og Air Products inden for rammerne af en langsigtet kontrakt (samlet produktion i 1998 — ca. […]* mmcf , heraf ca. […]* mmcf til Air Liquide og ca. […]* mmcf til Air Products).

([51]) Defineret som gasser med et heliumindhold på mindst 0,3 %.

(251) I Rusland tilkommer ca. […]* mmcf af heliumraffineringskapaciteten i Orenburg BOC og Messer […]* (samlet kapacitet ca. […]* mmcf/år). Heliumraffineringskapaciteten i Polen tilkommer udelukkende BOC (ca. […]* mmcf/år). Air Liquide overtager BOC's rettigheder under disse kontrakter.

(252) I USA udvinder følgende virksomheder rå helium fra naturgas, men de har ikke bundet raffineringskapacitet: Coastal Field Services, Amoco, Crescendo Resources, Duke Energy, Enron Corp., KN Energy Inc., Mobil, Phillips Gas Corporation, Pioneer Natural Resources Co. og Williams Field Services. Kommissionens undersøgelser har vist, at disse virksomheder, med én mindre undtagelse, har forpligtet sig til at levere deres rå helium til BOC, Air Products og Praxair under langtidskontrakter. BOC, Air Products og Praxair raffinerer denne rå helium. Den bundne produktionskapacitet til rå helium beløb sig i 1998 til ca. 3 220 mmcf, og de leverede mængder til ca. 2 400 mmcf. Ca. 65 % af den amerikanske produktionskapacitet til rå helium (4 800 mmcf) var således bundet til BOC, Air Products og Praxair.

(253) BOC, Air Products og Praxair er de eneste industrigasvirksomheder, der har bundet heliumraffineringskapacitet i USA. BOC ejer og driver verdens tredjestørste raffinaderi i Otis, Kansas (estimeret kapacitet […]* mmcf/år), som vil blive overtaget af Air Liquide. Air Products raffinerer helium i Liberal, Kansas, og Sherman, Texas (estimeret kapacitet < 1 000 mmcf i 1998, ventes forøget til 1 500 mmcf i 2000). Praxair har anlæg i Bushton, Kansas, og Ulysses, Kansas (estimeret kapacitet 1 500 mmcf/år) ([52]). Virksomhederne har en samlet raffineringskapacitet på […]* mmcf/år.

(254) Resten af den amerikanske rå helium udvindes og raffineres af følgende virksomheder: CIG Resources, Exxon, Keyes Helium Company, Nitrotec Energy Corporation, Union Pacific Resources Inc. og Unocal Corporation. I 1998 havde disse virksomheder reserver af rå helium på 1 580 mmcf, og deres raffineringskapacitet var 1 640 mmcf, hvoraf Exxon tegnede sig for størstedelen (indtil 1 200 mmcf/år) ([53]). Kommissionens undersøgelser har vist, at næsten samtlige disse virksomheder, navnlig Exxon, har forpligtet sig til at levere deres raffinerede helium til Air Liquide, BOC, Air Products og Praxair inden for rammerne af langtidskontrakter (bortset fra to virksomheder, hvis raffineringskapacitet ikke overstiger 165 mmcf). Ca. 1 310 mmcf raffineret helium blev leveret under disse kontrakter i 1998. Air Liquide, BOC, Air Products og Praxair distribuerer og sælger denne raffinerede helium.

([52]) *Kilde:* Chemical Economics Handbook, Helium Data Summary, 1998.

([53]) *Kilde:* Chemical Economics Handbook, Helium Data Summary, 1998.

(255) Kommissionen konkluderer, at kun fire industrigasvirksomheder, nemlig Air Liquide, BOC, Air Products og Praxair, raffinerer helium eller deltager i raffineringen af helium. Hertil kommer, at praktisk taget al helium, der raffineres af andre virksomheder, er forpligtet til samme fire industrigasvirksomheder inden for rammerne af langtidskontrakter. Air Liquide, BOC, Air Products og Praxair kontrollerer adgangen til næsten hele produktionen af raffineret helium. Virksomhederne leverer helium engros til detailhandelen, herunder alle øvrige industrigasvirksomheder gennem deres egen distributionsinfrastruktur.

Air Liquide/BOC og Air Products vil få kontrol over de fleste heliumkilder i nærheden af Europa og størstedelen af den europæiske raffineringskapacitet

(256) Som anført ovenfor kontrollerer Air Liquide og Air Products i fællesskab forsyningerne af helium fra Algeriet. I henhold til den anmeldende part afskibes […]* af den algeriske helium til EØS. Kommissionen vurderer, at Air Liquides/Air Products' algeriske joint venture leverer ca. […]* af den helium, der forbruges i EØS. Ved at overtage BOC's heliumaktiviteter får Air Liquide kontrol over heliumforsyningerne fra Polen og […]* af heliumforsyningerne fra Rusland ([…]*). BOC leverer fra sine kilder i Polen og Rusland ca. 15-20 % af EØS-forbruget. Efter transaktionen vil de to virksomheder (Air Liquide og Air Products) kontrollere næsten samtlige heliumkilder i nærheden af Europa. De to virksomheder vil næsten ligeligt få kontrollen over næsten […]* af raffineringskapaciteten i nærheden af Europa.

(257) Det forhold, at alle heliumgrossister forsøger at få adgang til heliumkilder i nærheden af Europa, viser, hvor vigtige disse kilder er for forsyningerne til EØS. Selv virksomheder med stor bundet produktionskapacitet i USA (Air Products, Praxair, BOC) importerer kun de mængder fra USA, som de ikke kan få fra lokale kilder. F.eks. køber […]* helium fremstillet i Algeriet fra Air Liquide.

Air Liquide/BOC og Air Products vil sammen få en stor markedsandel

(258) Helium sælges engros til forhandlere (herunder de fleste øvrige industrigasvirksomheder). Kommissionen vurderer markedsandelene på engrosmarkedet som opstillet i tabel 10 ([54]).

Tabel 10

Markedsandele på engrosmarkedet for helium

	Air Liquide	BOC	Air Products	Praxair	Messer	Linde	Andre
EØS	[…]*	[…]*	25-30 %	15-20 %	< 5 %	—	—
Verden	[…]*	[…]*	15-20 %	25-30 %	< 1 %	—	—

(259) På engrosplan får Air Liquide/BOC og Air Products samlet en markedsandel på […]* af forsyninger af helium til EØS og […]* på verdensplan.

(260) Air Liquide hævder, at virksomheden ikke er en heliumgrossist. Dette strider dog mod de oplysninger, som Air Liquide tilvejebragte under proceduren. I henhold til disse oplysninger havde Air Liquide et salg til engrosk-under i EØS på […]* mmcf i 1998 ([…]* mmcf hvis en back-to-back-aftale ikke medregnes) og på […]* mmcf på verdensplan. Selv hvis de mængder, der leveres under back-to-back-aftalen ikke medregnes, tegner Air Liquide sig alligevel for en markedsandel på […]* i EØS i 1998. Air Liquide/BOC's og Air Products' samlede markedsandel ville således fortsat være […]*.

(261) Den påtænkte fusion efterlader Praxair som eneste tilbageværende konkurrent på engrosplan. Kommissionen mener, at uden BOC som en yderligere konkurrent, vil Praxair ikke føle sig tilskyndet til at udfordre Air Liquide og Air Products. For så vidt angår forsyningerne til EØS får […]* algerisk helium fra Air Liquide inden for rammerne af en back-to-back-aftale og derfor til en lignende eller højere pris. Ordningen tilskynder ikke til aggressiv konkurrence. Det er ikke sandsynligt, at Praxair vil anvende helium fra virksomhedens bundne amerikanske produktion for at konkurrere med Air Liquide eller Air Products på prisen på grund af de større investeringsomkostninger (hvis der anvendes egne containere) og transportomkostninger. På verdensplan er det rimeligt at antage, at Praxair også afskrækkes fra aggressiv konkurrence. Praxair drager som de øvrige heliumgrossister fordel af virksomhedens fleksible bundne heliumproduktion i USA. Virksomhedens raffinaderier er tilsluttet et rørlednings- og lagringssystem, der drives af den amerikanske regerings Bureau of Land Management (BLM). Systemet giver mulighed for at lagre overskydende rå helium og skære produktionen af raffineret helium ned.

([54]) Tal er for 1998 og vedrører mængder.

Praxair er således ikke afskåret fra at tilpasse sin produktion og distribution af raffineret helium til faldende efterspørgsel eller prisstigninger. Messer er kun i begrænset omfang aktiv som grossist. Alle de øvrige konkurrenter er detailforhandlere og er fuldstændigt afhængige af de øvrige industrigasvirksomheder for at få deres heliumsforsyninger.

(262) Air Liquide har endvidere anført, at disse markedsandele ikke giver et relevant billede af konkurrencevilkårene for helium, idet virksomheden anser »de uafhængige raffineringsvirksomheder« for at være større grossister. Kommissionen mener imidlertid ikke, at det er korrekt at betegne virksomheder, som nok har raffineringsaktiviteter, men ingen distributionskapacitet (se betragtning 254) som grossister. Disse virksomheder forsyner grossisterne inden for rammerne af langtidskontrakter, men agerer ikke selv som grossister. Spørgsmålet om, hvorvidt sådanne raffineringsvirksomheder kan forventes at forsøge sig med engroshandel med helium, må også besvares negativt. Som den anmeldende part korrekt anfører, producerer disse virksomheder kun helium som et biprodukt af deres naturgasproduktion. De er ikke aktive som industrigasvirksomheder og har ingen distributionskapacitet og ingen eksisterende kundeforbindelser. For at opbygge en containerflåde i stil med Air Liquides ville sådan en virksomhed skulle foretage investeringer for 45-50 mio. EUR ([…]* transportcontainere). Selv store producenter af raffineret helium, såsom Exxon, har aldrig tidligere ageret som grossistdistributører af helium.

Den påtænkte fusion vil reducere antallet af vertikalt integrerede heliumleverandører med fuldt udbygget distributionsinfrastruktur til tre

(263) Efter den påtænkte transaktion vil der kun være tre virksomheder (Air Liquide/BOC, Air Products og Praxair), der er vertikalt integrerede og har egen produktion af helium. Endvidere vil kun disse tre virksomheder have en omfattende distributionsinfrastruktur for helium i Europa og på verdensplan. I Europa vil Air Liquide/BOC og Air Products også have det største antal transportcontainere (begge over […]*) og tappecentre (over […]*). I henhold til Kommissionens undersøgelser har Messer og Linde en mindre, men dog betydelig distributionsinfrastruktur. De øvrige industrigasvirksomheder er bagud på dette område. På verdensplan vil Air Liquide/BOC få en flåde bestående af mere end […]* store kryogene transportcontainere (11 000 gallons eller større). I henhold til Kommissionens undersøgelser har kun Air Products en lignende verdensomspændende distributionskapacitet. Praxair har et betydeligt, men mindre antal transportcontainere på verdensplan. Messers distributionskapacitet er ubetydelig i sammenligning.

Konklusion vedrørende markedsstrukturen

(264) Kommissionen mener, at kontrollen med adgangen til raffineret helium er et udtryk for Air Liquide/BOC's og Air Products' markedstyrke. Kommissionen vurderer, at Air Liquide/ BOC og Air Products sammen kontrollerer adgangen til ca. […]* af heliumraffineringskapaciteten på verdensplan. De vil få kontrol over adgangen til alle heliumkilder i nærheden af Europa. Deres store kombinerede markedsandele bekræfter denne stærke stilling.

b) ***Andre industrigasvirksomheders stilling***

Andre industrigasvirksomheder står svagere, fordi deres forsyninger af helium er afhængige af Air Liquide/BOC og Air Products

(265) Ingen af de øvrige industrigasvirksomheder i Europa eller i hele verden har en bundet heliumproduktionskapacitet eller kontraktmæssig adgang til raffineret helium ([55]). De er fuldstændigt afhængige af forsyninger af raffineret helium fra de fire store virksomheder. I Europa er konkurrenterne i vid udstrækning afhængige af Air Liquide/BOC og Air Products, som sammen kontrollerer […]* af heliumimporten til EØS. Denne situation skaber risiko for, at de øvrige industrigasvirksomheder hindres i at konkurrere på detailmarkedet for helium. De fleste af de virksomheder, som Kommissionen har rettet henvendelse til, har givet udtryk for denne bekymring.

(266) Den mulige trussel om markedsafskærmning bør ses som en alvorlig konkurrencebegrænsning. Industrigasvirksomheder har understreget, at helium er et strategisk produkt, som hver eneste leverandør bør tilbyde. Dette er sandt, uanset om gasleverandøren er af stor eller mindre størrelse. Selv mindre regionalt aktive gasleverandører indkøber helium til videresalg.

Behov for store investeringer i nødvendige produktions- og distributionsanlæg reducerer yderligere sandsynligheden af konkurrencemæssige udfordringer

(267) De nødvendige investeringer for at opbygge udvindings- og raffineringskapacitet er betydelige. Et anlæg til udvinding af rå helium opføres normalt i tilknytning til naturgasforarbejdning. Konkurrenter har vurderet omkostnin-

([55]) Eneste undtagelse er Messers rettigheder til Orenburg-kilden.

gerne til et sådant anlæg til at være 50-100 mio. EUR (stand-alone). Den nødvendige investering i et raffineringsanlæg kan beløbe sig til […]* mio. EUR for et større anlæg ([…]*) og kan vurderes til 10-30 mio. EUR for et mellemstort anlæg (indtil 350 mmcf/år). Hertil kommer, at der kræves betydelige investeringer i opførelse af lager-, transport- og distributionsinfrastruktur. Standard 30 000 gallon (3 mmcf)-lagertanke som installeret på de fleste kondenseringsanlæg koster op til 0,9 mio. EUR (indkøb og installering). Standard 11 000-gallon-transportcontainere koster indtil 0,75 mio. EUR. For at opbygge en containerflåde af samme størrelsesorden som de tre førende heliumleverandørers (Air Liquide/BOC, Air Products og Praxair) vil en konkurrent skulle indkøbe mindst […]* (yderligere) containere. Omkostningerne forbundet med et omtapningscenter (til omhældning af helium fra store containere til mindre, der bruges i detailhandelen) estimeres til 1-1,5 mio. EUR. Alle nye konkurrenter ville skulle opføre sådanne omtapningscentre.

(268) Uanset om en konkurrent har råd til at foretage disse store investeringer, er det ikke sandsynligt, at der er adgang til tilstrækkelige mængder helium i forhold til den nødvendige investering. Rå helium er typisk bundet til de fire store virksomheder inden for rammerne af eksklusive kontrakter af lang varighed. Det er højst usandsynligt, at en ny aktør vil være i stand til at skubbe en af de fire etablerede ud. De virksomheder, der allerede har en omfattende distributionsinfrastruktur (Air Liquide/BOC, Air Products og i mindre omfang Praxair) vil forblive de mest sandsynlige indkøbere af raffineret helium fra uafhængige producenter. Selv om en uafhængig heliumraffineringsvirksomhed, som f.eks. Exxon, skulle beslutte at binde en del af sin produktion af raffineret helium til en ny aktør, vil mængderne kun være begrænsede. Det er usandsynligt, at indkøb af så begrænsede mængder alene, uden egenproduktion af tilstrækkelige mængder, vil sætte en ny aktør i stand til at presse den fælles markedsstyrke, som Air Liquide/BOC og Air Products besidder.

Air Products kontrollerer den eneste leverandør af kryogene transportcontainere til helium

(269) Den eneste producent og leverandør af store (11 000 gallon) kryogene transportcontainere til helium er Gardner Cryogenics, et datterselskab af Air Products etableret i USA. De kryogene containere, som denne virksomhed fremstiller, holder den flydende helium på den rette lave temperatur ved transport over lange afstande. De er de eneste containere, der anvendes til oversøisk transport af helium. Kommissionen går ud fra, at ingen anden virksomhed for øjeblikket kan fremstille sådanne containere. Store industrigasvirksomheder (herunder Air Liquide) har bekræftet, at de ikke kan producere sådanne tanke.

c) ***Skabelse af en fælles dominerende stilling***

Betydelige forbindelser mellem Air Liquide/BOC og Air Products

(270) […]*

(271) […]*

(272) […]*

Den påtænkte fusion ville fjerne en betydelig konkurrent

(273) BOC har et stort engrossalg af helium i EØS (markedsandel på […]*) og på verdensplan (markedsandel på […]*). Målt i indtjening er BOC den næststørste heliumleverandør i verden ([56]). Virksomheden kontrollerer ca. […]* af den europæiske og […]* af verdens raffineringskapacitet og har en af de mest omfattende distributionsinfrastrukturer for så vidt angår transportcontainere og omtapningscentre.

(274) BOC leverer for øjeblikket ca. […]* af EØS-efterspørgslen efter helium fra sine kilder i Polen og Rusland. Den anmeldte transaktion vil fjerne konkurrencepresset fra BOC's uafhængige adgang til raffineringskapacitet i Polen og Rusland. Det forhold, at BOC også har produktionskapacitet i USA på anlægget i Otis, Kansas, betyder, at BOC's konkurrencepotentiale som heliumgrossist ikke fuldstændigt afhænger af fortsat adgang til de polske og russiske kilder. Hvis BOC fjernes som uafhængig konkurrent, betyder dette derfor en kraftig reducering af konkurrencepresset på Air Liquide og Air Products.

Efter den påtænkte fusion vil Air Liquide/BOC og Air Products få lignende omkostningsstrukturer

(275) Rå helium udvindes fra naturgas gennem en kryogen udvindingsproces. Der anvendes normalt pressure-swing-adsorption til oprensning (raffinering) af rå helium. Den rå helium kondenseres derefter, påfyldes store kryogene containere (11 000 til 30 000 gallons) og lagres enten i et begrænset tidsrum eller afskibes øjeblikkeligt.

([56]) *Kilde:* konkurrenters estimater.

(276) I og med at Air Liquide og Air Products får deres helium fra Algeriet, har begge virksomheder identiske omkostningsstrukturer. I USA vil Air Liquide/BOC drive BOC's anlæg til raffinering af helium i Otis, Kansas, (kapacitet indtil […]* mmcf/år). Air Products driver raffineringsanlæg i Liberal, Kansas, og Sherman, Texas (samlet kapacitet for øjeblikket mindre end 1 000 mmcf/år) ([57]). Disse anlæg har kapacitet af lignende omfang og forsynes med naturgas fra en gruppe felter i Kansas, Oklahoma og Texas. Kommissionen mener, at Air Liquide/BOC og Air Products har lignende produktionsomkostninger ([58]).

(277) Distributionsomkostningerne ligner også hinanden. Kryogene transportcontainere fremstilles kun af et eneste selskab i verden (Gardner Cryogenics) og leveres til alle gasvirksomheder til samme pris. Omkostningerne i forbindelse med omtapningscentrene er også lignende. På grundlag af de oplysninger, som de pågældende virksomheder har tilvejebragt, får Air Liquide/BOC og Air Products indbyrdes lignende omfattende omtapnings- og containernetværk over hele verden og i Europa.

Helium er et homogent produkt, der tilbydes på et meget gennemsigtigt marked

(278) Raffineret helium er et homogent produkt, der fremstilles i overensstemmelse med en international kvalitetsstandard (grad A-helium har en renhedsgrad på 99,995 % eller højere). Industrigasvirksomhederne ser helium som et råvareagtigt produkt, som de handler imellem sig og med andre forhandlere. De indkøber helium fra hinanden og er derfor velinformerede om priserne.

(279) En række faktorer sikrer, at markedet er meget gennemsigtigt. Antallet af vertikalt integrerede heliumgrossister er ikke stort (kun tre efter transaktionen). Air Liquide/BOC og Air Products får hovedsageligt deres helium fra samme eller lignende steder på samme vilkår. Produktionsteknologien udvikler sig ikke hurtigt, idet opførte anlæg moderniseres, men ikke udskiftes ret ofte. Distributionsudstyret er standard og i store træk identisk. Produktionsprocessens gennemsigtighed illustreres ved en intern undersøgelse udarbejdet af en industrigasvirksomhed, som Kommissionen har fået adgang til ([59]). I den pågældende undersøgelse analyserer industrigasvirksomheden meget præcist samtlige konkurrenters omkostningsmæssige stilling ved hver eneste kilde, hvad enten kilden er bunden produktion eller tredjepartsforsyning.

Engroskunder har kun begrænset modvægt i form af købekraft

(280) Kunderne på engrosmarkedet, dvs. forhandlerne, generelt andre industrigasvirksomheder, kan normalt kun i begrænset omfang opveje Air Liquide/BOC's og Air Products' fælles leverandørstyrke. De er afhængige af helium som et nøgleprodukt i deres vareudbud. Det forhold, at de konkurrerer med Air Liquide/BOC og Air Products på detailmarkeder for industrigas, forværrer dette. Andre industrigasvirksomheder risikerer ikke blot markedsafskærmning, men også andre ulemper på andre markeder. Det skal også bemærkes, at mange kunder er mindre regionale forhandlere. Selv større virksomheder har givet udtryk for bekymring.

d) ***Konklusion***

(281) Kommissionen konkluderer, at den anmeldte transaktion vil skabe en fælles dominerende stilling på markedet for engrosleveringer af helium til EØS. Kommissionen mener, at samme konklusion bør drages, også hvis engrosmarkedet betegnes som verdensomspændende.

5. ELEKTRONISKE SPECIALGASSER

a) ***Nuværende markedsstruktur***

Det europæiske marked for elektroniske specialgasser er allerede stærkt koncentreret med Air Liquide, Air Products og BOC som førende leverandører

(282) Elektroniske specialgasser fremstilles hovedsageligt af kemiske virksomheder i USA og Asien. Industrigasvirksomheder fremstiller kun i begrænset omfang disse gasser, navnlig når de selv har kemiske aktiviteter, som f.eks. Air Products. De kemiske virksomheder distribuerer imidlertid ikke gasserne til de endelige forbrugere, som mest består af halvlederproducenter. Distributionen forestås af industrigasvirksomhederne. I modsætning til sidstnævnte anses de kemiske virksomheder ikke for at

([57]) *Kilde:* Chemical Economics Handbook, Helium Data Summary, 1998.

([58]) Dette bekræftes af en analyse udarbejdet af BOC, »Global Helium Strategy«, 29. august 1997 (dokument indgivet til Federal Trade Commission som led i HSR-sagen).

([59]) Se fodnote 58.

være ligestillede leverandører, da de normalt ikke besidder knowhow og anlæg til tapning og analysering af elektroniske specialgasser, herunder behandling af flaskerne.

(283) Under den mundtlige høring hævdede den anmeldende part, at industrigasvirksomhederne blot er forhandlere af elektroniske specialgasser uden nogen egentlig markedsstyrke. Industrigasvirksomheder, der distribuerer elektroniske specialgasser, såsom Air Products, Praxair, Air Liquide og BOC, leverer dog en central service og varer, som gasproducenterne ikke selv kan levere. De spiller en væsentlig rolle, der går ud over en forhandlers. For det første er oprensningen, blandingen og påfyldningen af elektroniske specialgasser i henhold til detaljerede specifikationer fra kunderne en højt specialiseret proces, der udføres i »omtapningscentre«, der drives af industrigasvirksomhederne. Den enkelte gasspecifikation undergår en certificeringsproces, som kan vare i op til to år. Producenter af elektroniske specialgasser, såsom kemiske virksomheder, har ikke sådan »omtapningskapacitet«. For det andet transporteres og leveres elektroniske specialgasser i særlige containere, som også kun tilbydes af gasvirksomhederne. For det tredje kræver halvlederproducenterne også en høj renhedsgrad for atmosfæriske gasser og helium, f.eks. til plasmagas eller til oxideringseller reduktionsprocesser. De indkøber stadige oftere disse gasser sammen med de elektroniske specialgasser. For det fjerde udformer, installerer og certificerer industrigasvirksomheder ofte udstyr (gassystemer), såsom rørføring, gaskabinetter (til brug for giftige gasser) osv. Air Liquides og BOC's produktudbud indeholder disse produkter.

(284) På grundlag af tal indsamlet under Kommissionens undersøgelse beløb markedet for elektroniske specialgasser i EØS sig i 1998 til en værdi af 80 mio. EUR. Målt i værdi fordeler markedsandelene sig som følger:

Air Liquide	mellem […]* og […]*
Air Products	mellem 20 % og 30 %
BOC	mellem […]* og […]*
Praxair	mellem 10 % og 20 %
Messer	mindre end 10 %
Linde	mindre end 10 %
AGA	mindre end 10 %

(285) De tre førende leverandører, Air Liquide, Air Products og BOC, tegnede sig for mere end […]* af markedet. Der var stor afstand fra BOC som den tredjestørste leverandør og ned til Praxair som den fjerdestørste. De øvrige resterende leverandører spiller kun en mindre rolle.

De førende leverandørers verdensomspændende tilstedeværelse og teknologiske kompetence giver dem en stærk konkurrencefordel

(286) Air Liquide, Air Products, BOC og Praxair er globale aktører på markedet for elektroniske specialgasser. I modsætning til de andre konkurrenter driver hver af disse virksomheder produktionsanlæg (omtapningscentre) i EØS, USA og Fjernøsten. Air Liquide, Air Products and BOC's globale tilstedeværelse er dog større end Praxairs.

(287) Målt i samlet gassalg til elektronikindustrien (herunder også f.eks. bulkleverede luftgasser) vurderes Air Products' globale markedsandel til mellem 22 % og 25 %, Air Liquides til mellem […]* og […]* og BOC's til mellem […]* og […]*, hvorimod Praxairs markedsandel kun er mellem 7 % og 9 % ([60]). De tre førende leverandørers stærke globale tilstedeværelse giver dem en betydelig konkurrencefordel på det europæiske marked. Selv om de egentlige indkøbsordrer på elektroniske specialgasser i henhold til den anmeldende part besluttes, styres og afgives af kundens lokale anlæg under hensyntagen til specifikke lokale faktorer, bør det tages i betragtning, at de store halvlederproducenter driver virksomhed globalt. Når en leverandør af elektroniske specialgasser står stærkt på verdensplan, kan han tilbyde en verdensomspændende ensartet kvalitet af den gas, der leveres til halvlederproducenterne over hele verden.

(288) Air Liquide, Air Products og BOC anses også for at være førende konkurrenter med hensyn til teknologi i forbindelse med elektroniske specialgasser. Air Liquide og Air Products er endvidere førende, fordi de tilbyder såkaldt »Total Gas and Chemicals Management (»TGCM«) services«, som omfatter miljøsikkerhedsstyring, onsite-vedligeholdelse, kvalitetsstyring, -kontrol og -overvågning, ændringer af flasker til elektroniske specialgasser, brugsanalyser og lagerstyring. Air Liquide har ca. […]* »TGCM« servicecentre over hele verden og Air Products Megasys' hold styrer […]* anlæg for […]* forskellige kunder i […]* lande.

(289) Mere generelt kan det konkluderes, at Air Products og Air Liquide og i et betydeligt omfang BOC fokuserer på elektronikindustrien. Air Products har 17 % af sit samlede salg i denne sektor, og Air Liquide […]* BOC har […]* af sit salg i elektronikindustrien, hvorimod denne industri kun tegner sig for 5 % af Praxairs salg.

([60]) Disse tal for markedsandele vedrørende elektroniske specialgasser fremgår af en række artikler offentliggjort i fagblade for gasindustrien og den kemiske industri.

b) ***Situationen efter fusionen***

To konkurrenter, Air Liquide og Air Products, kommer til at tegne sig for mere end […]* af markedet

(290) Da BOC's europæiske aktiviteter bliver overtaget af Air Liquide, bliver Air Liquide klart førende på markedet for elektroniske specialgasser i EØS med en markedsandel på mellem […]* og […]*. Air Liquide og Air Products vil tilsammen få en markedsandel på mere end […]*. Det resterende marked vil blive meget fragmenteret.

(291) Globalt vil Air Liquide og Air Products sandsynligvis blive nogenlunde lige stærke, […]*.

Ud over at indsnævre markedsstrukturen vil den med fusionen indførte pooling af teknologi yderligere mindske konkurrencen mellem Air Liquide og Air Products

(292) Det er sandt, at der i produktionsprocessen for halvlederkomponenter anvendes ca. 30 forskellige elektroniske specialgasser. Hver især er de forskellige gasser dog homogene produkter. I den udstrækning industrigasvirksomhederne ikke selv producerer gasserne, indkøber de dem fra den kemiske industri. Af denne årsag og fordi der kun findes et begrænset antal konkurrenter, er markedet også gennemsigtigt. Under disse omstændigheder tilskynder en markedsstruktur, hvor to leverandører tilsammen tegner sig for en markedsandel på […]*, allerede i sig selv meget stærkt til, at disse samordner deres adfærd.

(293) Ud over at indsnævre markedsstrukturen vil den påtænkte fælles overtagelse og opdeling af BOC skabe betydelige forbindelser mellem Air Liquide og Air Products. Navnlig vil en pooling af BOC's teknologi kunne føre til et permanent samarbejde, som yderligere vil mindske lysten til konkurrence mellem de to virksomheder. Under disse omstændigheder bør det forventes, at der ikke vil blive tale om konkurrence mellem Air Liquide og Air Products på markedet for elektroniske specialgasser efter fusionens gennemførelse.

Konklusion vedrørende Air Liquide/BOC's og Air Products' markedsstilling

(294) På grund af deres meget store markedsandel tilsammen, deres globale tilstedeværelse og teknologiske føring kan det konkluderes, at Air Liquide/BOC og Air Products sammen vil blive i stand til i vidt omfang at agere uafhængigt af deres konkurrenter og kunder.

Det er ikke sandsynligt, at nye aktører kommer ind på markedet

(295) Der er betydelige hindringer for adgang til markedet for elektroniske specialgasser. En gasleverandør skal opfylde halvlederindustriens specifikke krav som følge af den komplekse proces i forbindelse med produktion af computerchips og gassernes særlige egenskaber. Leverandørerne skal garantere en særlig høj renhedsgrad, hvilket bl.a. indebærer handling af udstyr under renrumsforhold. De skal kunne tilbyde hele viften af produkter. Det skal endvidere bemærkes, at en række elektroniske specialgasser er meget giftige. Tapning, lagring og transport af disse gasser kræver derfor særlige sikkerhedsforanstaltninger. Af disse årsager skal en leverandør af elektroniske specialgasser have erfaring med handling af gasserne samt besidde særlig knowhow og teknologi.

V. TILSAGN GIVET AF DEN ANMELDENDE PART OG ÆNDRINGER AF RANSAKTIONEN

(296) Den anmeldende part gav den 21. december 1999 en række tilsagn med henblik på at fjerne de konkurrencemæssige bekymringer, som Kommissionen havde påvist. Kort beskrevet omfatter disse tilsagn følgende elementer:

a) afståelse af tonnageaktiver og -forretningsområder, herunder onsite-anlæg, rørledninger, alle dertil hørende kontrakter med tonnagekunder og medarbejdere beskæftiget med drift, vedligeholdelse og service i tilknytning til de pågældende anlæg. Følgende tonnageanlæg afstås: Runcorn, Sheerness, Cardiff, Brinsworth, Fawley (alle Det Forenede Kongerige), Pardies, Tarnos (begge Frankrig), Mons (Belgien) og Terneuzen (Nederlandene). I alt afstås på tonnageområdet (Det Forenede Kongerige og det europæiske fastland) et beløb svarende til et årligt salg af oxygen og nitrogen af ca. […]* tpd og til […]* mio. EUR

b) afståelse af bulkanlæg og -forretningsområder i forbindelse med visse tonnageanlæg (Brinsworth, Fawley, Pardies, Mons og Terneuzen). De aktiver og forretningsområder, der skal afstås, omfatter bulkproduktions- og lagringsanlæg, dertil hørende distributionsudstyr (tankbiler), bulktanke, der befinder sig på kundernes anlæg, samt medarbejdere beskæftiget med salg, teknisk service, distribution og kundeservice ud over selve bulkkontrakterne med kunderne. Afståelserne på bulkområdet i Det Forenede Kongerige svarer i alt til et salg af ca. […]* tpd flydende oxygen, nitrogen og argon og et årligt samlet salg af flydende oxygen, nitrogen og argon for ca. […]* mio. EUR. Afståelserne på det europæiske fastland svarer til et salg af ca. […]* tpd flydende oxygen, nitrogen og argon og et årligt samlet salg af fly-

dende oxygen, nitrogen og argon for ca. […]* mio. EUR, hvortil kommer Carboxiques bulkaktiviteter (et 100 % ejet datterselskab af Air Liquide) svarende til ca. […]* mio. EUR

c) afståelse af flaskeanlæg og -forretningsområder, herunder visse tappeanlæg, tilhørende flasker, distributionsudstyr (lastbiler) samt medarbejdere beskæftiget med produktion og distribution udover selve kundekontrakterne. Navnlig afstås følgende tappeanlæg: Brinsworth, Bristol (herunder et anlæg til fremstilling af acetylen) og Ipswich (alle Det Forenede Kongerige), Bobigny og Hauconcourt (begge Frankrig). Afståelserne på flaskeområdet i Det Forenede Kongerige svarer til et salg på ca. […]* mio. EUR. Afståelserne på flaskeområdet i Frankrig svarer til et salg på ca. […]* mio. EUR, hidrørende fra afståelsen af Carboxiques flaskegasaktiviteter

d) afståelse af BOC's løbende kontrakter i Polen og Rusland for levering af flydende helium, sammen med dertil hørende distributionsinfrastruktur (transportcontainere). De samlede kontraktmæssige afståelser svarer til ca. […]* mmcf per år. For så vidt angår den flydende helium, som Air Liquide/BOC indkøber i USA, vil andre industrigasvirksomheder få adgang hertil (herunder BOC's eksisterende grossistkunder) inden for rammerne af forhandleraftaler, hvis samtlige materielle betingelser, herunder pris og varighed, forbliver identiske med de indkøbsaftaler, som Air Liquide/BOC har indgået (back-to-back-aftaler). Disse back-to-back-aftaler beløber sig på årsbasis i alt til […]* mmcf. For så vidt angår helium fra Algeriet vil Air Liquide udpege en uafhængig tredjepart til forvaltningen af Air Liquides andel på 50 % i joint venturet med Air Products for at sikre, at der ikke er løbende forbindelser med Air Products. Air Products har forpligtet sig til at bruge sine rettigheder i joint venturet til at formalisere Air Liquides overholdelse af sin forpligtelse

e) afståelse af det omtapningsanlæg for elektroniske specialgasser, der ejes og drives af Air Liquide i Frankrig sammen med en licens til den teknologi, der er nødvendig for at drive omtapningsanlægget, alle relevante kundeoplysninger og nuværende ordrebeholdning. Air Liquide forpligter sig til inden for sine egne indkøbsaftaler at sikre kontinuitet i leveringerne af elektroniske specialgasser fra eksisterende producenter til dette omtapningsanlæg i et tidsrum på to år efter afståelsen

f) udstedelse af licens for al teknologi patenteret af BOC (proces- og applikationsteknologi) til tredjepart, som måtte anmode herom, på rimelige og ikke-diskriminerende vilkår.

(297) Afståelse af tonnageaktiviteterne i forbindelse med oxygen og nitrogen nedbringer Air Liquide/BOC's markedsandel i EØS til ca. […]*. Dette svarer til ca. […]* af den markedsandel, som Air Liquide ellers ville have fået. De forretningsområder, der skal afstås i Det Forenede Kongerige, omfatter fem tonnageanlæg, to med tilhørende bulkaktiviteter. De forretningsområder, der skal afstås i Frankrig, Belgien og Nederlandene, omfatter fire tonnageanlæg, tre med tilhørende bulkaktiviteter. Afståelserne begrænser den markedstyrke, der ellers ville tilfalde Air Liquide. Da en lang række rørledninger skal afstås sammen med et af anlæggene, vil den nye virksomheds stilling som rørledningsoperatør blive svagere end forud for transaktionen. Air Liquide får en svagere regional stilling i Det Forenede Kongerige, som i mindre grad kan bruges som våben over for konkurrenter, ikke blot på grund af afståelserne på tonnageområdet, men også på grund af afståelserne på bulkområdet, som svækker stillingen på de britiske bulkmarkeder. Forpligtelsen til at udstede licenser for BOC's teknologi til tredjepart mindsker bekymringer med hensyn til pooling af teknologien. Hertil kommer, at Kommissionen er af den opfattelse, at en overtagende virksomhed vil være i stand til at yde yderligere konkurrence på tonnagemarkedet i EØS. Afståelsen af bulk-, flaske- og distributionsanlæg giver den eller de overtagende virksomheder adgang til en sammenkørt bulk- og flaskeinfrastruktur og skaber mulighed for at drive de afståede tonnageaktiver som led i en integreret gasvirksomhed.

(298) I lyset af disse elementer mener Kommissionen, at de foreslåede tilsagn fjerner frygten for, at der skabes en dominerende stilling på tonnagemarkedet i EØS.

(299) Pakken af afståelser inden for bulkområdet med hensyn til oxygen, nitrogen og argon i Det Forenede Kongerige svarer til ca. […]* af markederne for de tre gasser. Kondenseringsanlæggene i Brinsworth og Fawley kan forsyne kunder i de fleste regioner i det sydlige og nordlige England. Kommissionen mener, at disse anlæg sammen med dertil hørende kundekontrakter, personale og udstyr, vil sætte en ny aktør eller en mindre eksisterende konkurrent i stand til at yde effektiv konkurrence på bulkmarkedet i Det Forenede Kongerige.

(300) Pakken af afståelser inden for flaskegas i Det Forenede Kongerige svarer til ca. […]* af de relevante markeder for oxygen, argon/argonblandinger samt acetylen og dækker andre flaskegasser. Udover at nedbringe den eksisterende markedsandel vil afståelsen af tre produktionsanlæg give den overtagende virksomhed fleksibilitet med hensyn til påfyldning af disse eller andre gasser afhængigt af efterspørgslen. De tre flaskepåfyldningscentre er placeret, så der kan sikres en bred dækning af markedet i Det Forenede Kongerige. Afståelsen af pro-

duktionsanlæggene til bulkgasser i Brinsworth og Fawley er også nødvendig for at forsyne disse omtapningscentre. Acetylen fremstilles på et anlæg i Bristol, som også afstås. Den afståede distributionsinfrastruktur omfatter personale, indsamlingscentre, forhandlerkontrakter og udstyr. Det er rimeligt at forvente, at disse afståelser vil sætte en ny aktør i stand til effektivt at konkurrere på flaskemarkederne i Det Forenede Kongerige.

(301) Kommissionen mener, at de foreslåede tilsagn fjerner transaktionens konkurrencebegrænsende virkninger på de pågældende bulk- og flaskemarkeder i Det Forenede Kongerige ved betydeligt at nedbringe den overtagede markedsstilling og bane vejen for en ny større konkurrent. Den nye konkurrents markedsstilling (ca. […]* for bulkgas og ca. […]* for flaskegas) vil sandsynligvis blive bedre end den stilling Air Liquide ville have opnået oprindeligt, hvis Air Liquide var gået ind på det britiske marked. Kommissionen mener også, at tilstedeværelsen af en eller flere nye konkurrenter i Det Forenede Kongerige vil forbedre disse konkurrenters mulighed for også at få fodfæste på det irske marked. Dette opvejer virkningerne af fjernelsen af Air Liquide som en potentiel konkurrent i Irland.

(302) Omfanget af afståelserne på bulk- og flaskemarkederne i Frankrig overstiger de af BOC's forretningsområder, som Air Liquide erhvervede forud for den anmeldte transaktion. Kommissionen mener, at afståelserne fjerner fusionens konkurrencebegrænsende virkninger på de pågældende franske bulk- og flaskemarkeder.

(303) Pakken af afståelser på engrosmarkedet for helium sikrer, at Air Liquide ikke får adgang til forsyninger af raffineret helium fra Rusland og Polen. For at sætte en ny engrosleverandør i stand til at erstatte BOC's konkurrencepotentiale i tilsvarende omfang, er det også nødvendigt, at den nye aktør får adgang til raffineret helium fra en anden kilde, nemlig USA. Evnen til at sprede forsyningsrisici på forskellige indbyrdes uafhængige kilder sikrer konkurrenceevne på engrosmarkedet. Hensigten med dette tilsagn er således at genoprette konkurrencepotentiellet fra tiden før transaktionen. De nuværende forbindelser mellem Air Liquide og Air Products gennem deres fælles joint venture i Algeriet vil endvidere blive fjernet.

(304) For så vidt angår markedet for elektroniske specialgasser omfatter afståelsen den ene af Air Liquide/BOC's to omtapningscentre i EØS. Sammen med personalet og den særlige omtapningsteknologi for elektroniske specialgasser, fortsatte produktleverering og nuværende ordrebeholdning vil afståelsen give en anden industrigasvirksomhed mulighed for at konkurrere effektivt i EØS på markedet for elektroniske specialgasser.

(305) Kommissionen mener derfor, at de foreslåede tilsagn fjerner frygten for, at der skabes kollektive dominerende stillinger på engrosmarkederne for helium og elektroniske specialgasser.

(306) Air Liquides tilsagn af 21. december 1999 indeholder endvidere følgende elementer:

a) […]*

b) […]*

c) […]*

d) […]*

e) […]*

[…]*

(307) Kommissionen mener, at disse tilsagn af 21. december 1999 (som ændret den 7. januar 2000), forudsat at de gennemføres i fuldt omfang, fjerner risikoen for, at nuværende forbindelser mellem Air Liquide og Air Products bidrager til skabelse eller styrkelse af dominerende stillinger for Air Liquide/BOC på tonnage-, bulk- og flaskemarkederne og skabelse af kollektive dominerende stillinger for Air Liquide/BOC og Air Products på engrosmarkederne for helium og elektroniske specialgasser.

VI. **ENDELIG KONKLUSION**

(308) I lyset af ovenstående bør den anmeldte fusion erklæres forenelig med fællesmarkedet i henhold til artikel 8, stk. 2, i fusionsforordningen og med EØS-aftalen i henhold til artikel 57, forudsat at Air Liquide fuldstændigt opfylder de tilsagn, Air Liquide har givet Kommissionen den 21. december 1999 (som ændret den 7. januar 2000), og som er indeholdt i bilaget —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Den transaktion, der blev anmeldt til Kommissionen den 16. august 1999, hvorved L'Air Liquide SA erhverver enekontrollen med dele af The BOC Group plc ved offentligt købstilbud, der skal gennemføres i fællesskab med Air Products and Chemicals Inc., erklæres herved forenelig med fællesmarkedet og EØS-aftalen, forudsat at L'Air Liquide SA fuldstændigt opfylder de tilsagn, L'Air Liquide SA har givet Kommissionen den 21. december 1999 (som ændret den 7. januar 2000), og som er indeholdt i bilaget.

Artikel 2

Denne beslutning er rettet til:

L'Air Liquide SA
75, Quai d'Orsay
F-75321 Paris Cedex 07

Udfærdiget i Bruxelles, den 18. januar 2000

På Kommissionens vegne
Mario MONTI
Medlem af Kommissionen

BILAG

[…]*.