II

(Rättsakter vilkas publicering inte är obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUT

av den 18 januari 2000

enligt vilket en koncentration förklaras förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalet

(Ärende COMP/M.1630 – Air Liquide/BOC)

[delgivet med nr K(2000) 62]

(Endast den engelska texten är giltig)

(Text av betydelse för EES)

(2004/269/EG)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR FATTAT DETTA BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

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

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 4064/89 av den 21 december 1989 om kontroll av företagskoncentrationer ([1]), senast ändrad genom förordning (EG) nr 1310/97 ([2]), särskilt artikel 8.2 i denna,

med beaktande av kommissionens beslut av den 16 september 1999 om att inleda ett förfarande i detta ärende,

efter att ha givit de berörda företagen tillfälle att yttra sig om kommissionens invändningar,

med beaktande av yttrandet från Rådgivande kommittén för koncentrationer ([3]), och

av följande skäl:

(1) Den 16 augusti 1999 mottog kommissionen en anmälan enligt artikel 4 i förordning (EEG) nr 4064/89 (koncentrationsförordningen) av en föreslagen koncentration. Genom den föreslagna koncentrationen förvärvar företaget L'Air Liquide SA (Air Liquide) i den mening som avses i artikel 3.1 b i koncentrationsförordningen kontroll över delar av företaget The BOC Group plc (BOC) genom ett offentligt bud som skall genomföras gemensamt med företaget Air Products and Chemicals Inc. (Air Products), varefter BOC:s verksamheter och tillgångar skall delas upp.

(2) Den 16 september 1999 beslutade kommissionen enligt artikel 6.1 c i koncentrationsförordningen och artikel 57 i EES-avtalet att inleda ett förfarande i detta ärende.

(3) Rådgivande kommittén diskuterade utkastet till detta beslut den 5 januari 2000.

I. **PARTERNA**

(4) Air Liquide är en internationell koncern som är verksam på området för industrigaser och därmed sammanhäng-

([1]) EGT L 395, 30.12.1989, s. 1. Rättad version i EGT L 257, 21.9.1990, s. 13.
([2]) EGT L 180, 9.7.1997, s. 1.
([3]) EUT C 79, 30.3.2004.

ande verksamhet, kombinerad el- och ångproduktion, teknik, material och utrustning för svetsning och skärning, dykutrustning, medicinsk utrustning samt tjänster som har samband med dessa produkter. Företaget tillhandahåller industrigaser till olika industrier, däribland industrierna för järn, stål, raffinering, kemi, glas, elektronik, pappersmassa, metallurgi, livsmedelsframställning, sjukvård och rymdfart. Air Liquide är ur omsättningssynpunkt världens största tillverkare och distributör av industrigaser.

(5) BOC är verksamt inom produktion och distribution av industrigaser och därmed sammanhängande utrustning, distributionstjänster samt vakuumteknik. Företaget producerar och marknadsför de främsta luftgaserna (kväve, syre och argon) samt väte, koldioxid, helium, acetylen, gasol och specialgaser. Ur omsättningssynpunkt är BOC världens näst största tillverkare och distributör av industrigaser.

II. **TRANSAKTIONEN OCH KONCENTRATIONEN**

A. *DET ANMÄLDA FÖRVÄRVET AV DELAR AV BOC*

(6) Den 13 juli 1999 tillkännagav Air Liquide och Air Products ett rekommenderat, villkorat kontanterbjudande enligt regel 2.5 i den brittiska lagen om företagsförvärv (UK Takeover Code) avseende alla aktier i BOC. Förvärvet skulle ske genom Bidco, ett företag som bildats för detta ändamål. Efter att ha erhållit de tillstånd som krävs enligt lag, däribland från Europeiska kommissionen, måste företagen lämna ett erbjudande till aktieägarna.

(7) Air Liquide och Air Products har överenskommit att dela upp BOC:s verksamheter och tillgångar när uppköpsbudet har genomförts (avtal av den 2 juli 1999, ändrat den 7 juli 1999, nedan kallat ”avtalet”). Enligt den avtalade planen för denna uppdelning, kommer Air Liquide att förvärva BOC:s verksamheter inom EES (i Förenade kungariket och Irland) samt vissa verksamheter utanför EES. BOC:s resterande verksamheter kommer att förvärvas av Air Products. Air Liquide och Air Products avser att ordna det så att båda företagen får lika tillträde till BOC:s immateriella egendom, som består av patenterad och icke-patenterad teknik, däribland programvara (avsnitt 9 i avtalet av den 2 juli 1999).

(8) Den aktuella anmälan berör endast de verksamheter och tillgångar inom BOC som Air Liquide föreslår att förvärva, i synnerhet de tillgångar som finns i Förenade kungariket och Irland.

B. *TIDIGARE FÖRVÄRV*

(9) I januari 1999 förvärvade Air Liquide BOC:s industrigasverksamheter i Frankrike, Belgien, Nederländerna och Tyskland. Dessa förvärv anmäldes till Bundeskartellamt ([4]) (den tyska konkurrensmyndigheten) och Conseil de la concurrence ([5]) (den belgiska konkurrensmyndigheten). Dessa konkurrensmyndigheter godkände förvärvet. Förvärvet anmäldes också till Nederlandse Mededingsautoriteit ([6]) (den nederländska konkurrensmyndigheten), som avvisade ärendet på grund av att den saknade behörighet.

(10) Med hänsyn till att samtliga ovannämnda transaktioner ägde rum inom en tvåårsperiod mellan samma företag, kommer de enligt artikel 5.2 andra stycket i koncentrationsförordningen att behandlas tillsammans som en och samma koncentration i detta koncentrationsförfarande.

III **GEMENSKAPSDIMENSION**

(11) Air Liquide och BOC har en sammanlagd omsättning i hela världen på över 5 000 miljoner euro ([7]) (6 146 miljoner euro för Air Liquide ([8]) och cirka 1 949 miljoner euro för BOC ([9]) år 1998). Den sammanlagda omsättningen inom gemenskapen för var och en av parterna överstiger 250 miljoner euro ([…]* (*) miljoner euro för Air Liquide ([10]) och […]* miljoner euro för BOC år 1998). Inget av de berörda företagen uppnår mer än två tredjedelar av sin omsättning inom en och samma medlemsstat. Den anmälda koncentrationen har därför en gemenskapsdimension.

(*) Delar av texten har redigerats för att inte röja konfidentiella uppgifter. Sådana avsnitt markeras med hakparentes och asterisk.

([4]) Ärende B3-168/98, 16.12.1998.

([5]) Ärende 98/0050, 12.1.1999.

([6]) Ärende 1182/4b.84, 29.12.1998.

([7]) Omsättningen har beräknats enligt artikel 5.1 i koncentrationsförordningen och kommissionens tillkännagivande om beräkning av omsättning (EGT C 66, 2.3.1998, s. 25). I den mån siffrorna omfattar omsättning för perioden före den 1 januari 1999, har de beräknats på grundval av genomsnittliga växelkurser för ecu och omräknats till euro till kursen 1:1.

([8]) I Air Liquides omsättning ingår omsättningen för den verksamhet i Frankrike, Tyskland, Belgien och Nederländerna som förvärvades av BOC 1999 ([…]* miljoner euro).

([9]) I BOC:s omsättning ingår omsättningen för de gasverksamheter som Air Liquide skall förvärva.

([10]) Se fotnot 8.

IV. **BEDÖMNING ENLIGT ARTIKEL 2 I KONCENTRATIONSFÖRORDNINGEN**

A. *RELEVANTA PRODUKTMARKNADER*

1. INDUSTRIGASER

(12) Air Liquides och BOC:s verksamheter överlappar i huvudsak inom produktion och distribution av industrigaser. Industrigaser är alla gaser som används inom tillverkningsprocesser, forskning, sjukvård och därmed sammanhängande användningar. Parterna producerar och distribuerar atmosfäriska gaser (luftgaser) och icke-atmosfäriska gaser (gaser som framställs av annat än luft).

(13) Luftgaser är kväve (cirka 78 % av luften), syre (cirka 21 % av luften) och argon (cirka 0,9 % av luften). Ädelgaserna krypton, neon och xenon utgör tillsammans omkring en tusendel av luften. Produktionen av luftgaser bygger i huvudsak på kryogenisk luftsepareringsteknik, som är en relativt komplex process i flera steg. Luft övergår vid mycket låga temperaturer i flytande form och separeras sedan i sina beståndsdelar, som avlägsnas på olika nivåer i destillationskolonner. Andra luftsepareringsprocesser är pressure swing adsorption (PSA) och vacuum pressure swing adsorption (VPSA). Genom båda processerna framställs antingen syre eller kväve. Membranseparering används främst för kväveframställning.

(14) Väte är rikligt förekommande i kolväten (petroleum och dess biprodukter) och tillverkas främst genom ångreformering av naturgas eller nafta eller med andra kemiska metoder (vanligtvis hydrocracking). Väte tillverkas också av olje- och kemiföretag. Koldioxid framställs ur naturliga brunnar eller från förbränning av kolväten. Industrigasföretag köper därför ofta koldioxid från kemi- och petrokemiföretag. Acetylen är ett gasformigt kolväte som i allmänhet tillverkas genom att kalciumkarbid reagerar med vatten eller också utvinns det från kemiska källor.

(15) Helium utvinns ur naturgas med en heliumhalt på 0,3 % eller mer (heliumrik naturgas). Tillverkningsprocessen innebär att råhelium (som innehåller cirka 65 % helium och 35 % kväve) utvinns och renas (raffineras) för att rent helium (med en renhet på 99,995 % eller mer) skall erhållas. Den anmälande parten menar att det finns en separat marknad för grossistförsäljning av helium. Kommissionens undersökningar har bekräftat att det finns en grossistmarknad för leverans av raffinerat helium till detaljister för återförsäljning.

(16) Parterna i koncentrationen säljer även så kallade specialgaser, som i huvudsak omfattar kylgaser, elektroniska gaser och belysningsgaser. Specialgaser innehåller olika kemiska molekyler som elektronikindustrin behöver i olika led av tillverkningsprocessen för halvledare (specialgaser för elektronikindustrin). Exempelvis används silan (SiH_4) för att deponera ett lager av rent silikon eller silikonoxid på waferkortets yta. Arsin (ASH_3) och fosfin (PH_3) används för dopning (dopämnen tillförs waferkortets yta för att ändra halvledarens egenskaper). Kvävetrifluorid (NF_3), hexafluoretan (C_2F_6) och koltetrafluorid (CF_4) används för etsning (för att avlägsna material på waferkortets yta för att skapa det integrerade kretsmönstret). Volframhexafluorid (WF_6) används för metalldeponering och hexafluoretan och kvävetrifluorid används som rengöringsmedel.

(17) I tabell 1 visas de främsta användningarna av industrigaser:

Tabell 1

Beskrivning av primära industrigaser och deras användning

Kväve	**Syre**	**Argon**
Alla typer av rening	Ståltillverkning	Svetsning
Olje- och gasanvändningar	Smältning av icke-järnhaltiga metaller	Ståltillverkning
Värmebehandlingar	Behandling av spillvatten	Lysrör
Glastillverkning	Gassvetsning, gasskärning	Metaller
Gasförpackning	Andningsgaser	Elektroniska komponenter
Siloluft	Raketbränsleoxidant	
Livsmedelstransporter	Tegeltillverkning	**Helium**

Beskrivning av primära industrigaser och deras användning		
Ståltillverkning	Luktkontroll	
Elektroniska komponenter	Jäsning av te	Svetsning
Vävnadsfrysning	Glastillverkning	Ballonger
Artificiell insemination	Pappersmassa och papper	Läcksökning
Frysning av livsmedel	Ozon	MRI (magnetkameraundersökning)
Krympmontage	Kolförgasning	Kryogenisk kylning
Avgradning av formpressar	Elektroniska komponenter	Andningsgaser
Skrotåtervinning		
Kylning av matriser	**Koldioxid**	**Väte**
Kylning av stålverksutrustning		
Återvinning av lösningsmedel	Frysning av livsmedel	Masugnsluft
Luftföroreningsbekämpning	Drycker	Glastillverkning
Kemikalietillverkning	Oljebrunnar	Kemikalietillverkning
Kylning av formblåsningsmaskiner	Gödningsmedel för växter	Kylning av kraftverksutrustning
Gruvsäkerhet	Brandsläckare	Raketbränsle
	Avfallsbehandling	Margarintillverkning
	Inställning av formpressar	Elektroniska komponenter
	Metalltillverkning	
	Svällning av tobak	

Källa: NatWest Securities, "Industrial Gases 2000".

(18) Branschen delar i allmänhet uppfattningen att varje gas utgör en separat produktmarknad. Vissa gaser kan i princip bytas ut mot andra för specifika användningar, t.ex. kan koldioxid ersättas av argon för svetsning. Kunder anser dock generellt inte att ersättning är ett realistiskt alternativ. Svaren på kommissionens enkät tyder på att för de flesta tillämpningar gör prisskillnader och att en viss gas är starkt integrerad i kundens specifika tillämpningsprocesser att ett utbyte mellan gaser i praktiken är uteslutet.

(19) För bedömningen av detta ärende anser kommissionen därför att syre, kväve, argon, väte, koldioxid, acetylen, helium på grossistnivå samt specialgaser för elektronikindustrin utgör separata produktmarknader.

2. LEVERANSMETODER

(20) Industrigaser levereras i olika former (i gasform eller flytande) och via olika distributionskanaler (tonnage, bulk och gasflaskor).

(21) Tonnageförsäljning används när efterfrågan på luftgaser avser stora mängder syre och kväve. Kunderna är i huvudsak industriella användare (t.ex. inom petrokemi- och kemiindustrin samt stål-, raffinerings- och glasindustrin).

(22) Leveranserna äger rum genom kundanpassade produktionsanläggningar som upprättats på kundens anläggning (luftsepareringsenheter "på plats") eller genom rörledningar. I det förstnämnda fallet byggs luftsepareringsenheter på eller nära kundens anläggning och de är speciellt anpassade till den kundens behov ([11]). Produkterna levereras i gasform direkt från den levererande anläggningen genom ett rör som förbinder denna med kundens industrianläggning. Leverantören äger anläggningarna "på plats" och driver dem på grundval av långfristiga avtal (upp till 15 år). Leverantören tillhandahåller löpande underhåll och stöd. I geografiska områden där kundtätheten gör det ekonomiskt lönsamt att förbinda flera luftsepareringsenheter med varandra kan det byggas ett rörledningsnät (vilket har gjorts i t.ex. norra Frankrike, Belgien och Nederländerna). Varje gas (syre eller kväve) levereras genom en särskild rörledning.

([11]) I vissa fall kan även andra kunder få leveranser från denna enhet.

Enligt den anmälande parten finns det inget alternativ till dessa leveransmetoder när volymerna ligger på mellan 100 ton/dag, eller 3 000 m^3/timme, och över 2 000 ton/dag, eller 60 000 m^3/h.

(23) På plats-anläggningar (ibland kryogeniska anläggningar, men vanligtvis inte) används också för att tillgodose efterfrågan på syre och kväve i volymer på mellan 20 och 100 ton/dag, dvs. volymer som också skulle kunna levereras i bulk. Mindre på plats-anläggningar producerar vanligtvis antingen kväve eller syre, medan större anläggningar producerar både och.

(24) Gasmängder som kan levereras i bulk är mindre än i tonnageverksamheten. Förutom väte, som normalt produceras och transporteras i gasform, är de gaser som levereras i bulk generellt producerade i flytande form. Kondenseringsanläggningar kan byggas på samma plats som tonnageanläggningen, så att man inte behöver investera i en rörledning mellan de två anläggningarna. De flytande gaserna transporteras sedan i tankbilar på väg eller järnväg från leverantörens anläggning till kundens, där de lagras innan de används i flytande form eller omvandlas till gasform. Varje gas transporteras och lagras i särskilda utrustningar (i synnerhet luftgaser behöver transporteras i kryotankar vid låg temperatur).

(25) Leverans i gasflaskor används när kunden efterfrågar små mängder, mellan 1 m^3/månad och 1 000 m^3/månad (för större mängder än så är det lämpligast att leverera i bulk). Alla gaser produceras och fylls på flaskor i gasform, med undantag för koldioxid, som levereras i flytande form. Gasflaskor kan fyllas och distribueras från leverantörens produktionsanläggning, eller också kan flytande gaser transporteras i tankbilar till fyllningsstationer för att transformeras till komprimerad gas. Gasflaskor av olika storlek, innehållande gas under tryck, transporteras därifrån antingen direkt till kunden eller till magasin, från vilka leveranserna till detaljistkunder sker. De största kunderna får vanligtvis leveranser direkt från industrigasföretaget medan mindre kunder normalt får sina leveranser från magasinägaren. Även om volymerna som levereras i gasflaskor är begränsade, är de av avsevärd betydelse ur omsättningssynpunkt på grund av att försäljningen via gasflaskor innebär betydligt högre priser och avgifter.

(26) I branschen betraktar man generellt dessa tre olika distributionsmetoder som separata produktmarknader och kommissionen har intagit samma ståndpunkt i tidigare ärenden. Gaspriser, transport- och hyreskostnader och möjliga säkerhets- och andra avgifter är olika höga beroende på vilken leveransform som används.

(27) Kommissionen anser därför att de relevanta produktmarknaderna utgörs av leveranser i tonnage, bulk eller gasflaska av syre och kväve, leveranser i bulk eller gasflaska av argon (även argonblandningar), väte, koldioxid och acetylen, grossistförsäljning av helium samt leveranser av specialgaser för elektronikindustrin. Det bör dock noteras att dessa marknader ändå kan ha samband med varandra. En stark ställning på marknaden för tonnageleveranser ger ofta konkurrensfördelar på marknaden för bulkleveranser och tvärtom.

B. *RELEVANTA GEOGRAFISKA MARKNADER*

1. TONNAGE

(28) Den anmälande parten hävdar att den relevanta marknaden skall anses vara världsmarknaden. Kommissionen noterar att den anmälande partens inställning inte överensstämmer med dess egna påståenden under förfarandet eller med dess interna bedömning. Under förfarandet har den anmälande parten betonat att ingen av BOC:s verksamheter och transaktioner i Förenta staterna och andra delar av världen, som den anmälande parten planerar att förvärva, påverkar konkurrensen inom EES. Dessa påståenden motsäger klart begreppet världsmarknad. Kommissionen har vidare gått igenom ett internt dokument, i vilket den anmälande parten analyserar de konkurrensrättsliga aspekterna av det planerade förvärvet. I det dokumentet bedöms den planerade transaktionens effekter inom ett referensområde som begränsar sig till Europa. Det talas inte om något större referensområde, som t.ex. en världsmarknad ([12]). Kommissionen drar slutsatsen att den anmälande partens inställning vid hearingen motsäger kommissionens sedvanliga bedömning av den relevanta geografiska marknaden.

(29) Vid hearingen hävdade den anmälande parten att industrigasföretag har teknisk kapacitet att konstruera separeringsanläggningar på plats var som helst i världen. Den

([12]) Air Liquide – dokument av den 2 juni 1999 (ingivet till Federal Trade Commission som en del av anmälan enligt HSR act). Den relevanta texten lyder: ”Transaktionens konsekvenser: Tonnage – på nationell nivå, ingen överlappning av parternas verksamheter; på europeisk nivå, den sammanlagda andelen skulle överstiga 40 %”. Texten fortsätter med en bedömning av transaktionens påverkan ”på EU:s territorium”.

anmälande parten drar av detta slutsatsen att marknaden bör ses som världsomspännande. Endast det faktum att en leverantör har teknisk kapacitet att tillhandahålla vissa varor i hela världen är dock inte i sig tillräckligt för att motivera denna slutsats. På en marknad där det begärs in anbud på långfristiga kontrakt måste en korrekt analys snarare inriktas på huruvida leverantörer faktiskt konkurrerar om sådana kontrakt i samma geografiska område och huruvida de konkurrerar på likartade villkor i olika geografiska områden.

(30) Kommissionens undersökning har bekräftat att en klart avgränsad grupp industrigasföretag, som är etablerade inom EES, regelbundet konkurrerar om kontrakt för tonnageleveranser inom EES. Dessa företag är AGA, Air Liquide, Air Products, BOC, Linde, Messer, Praxair och i begränsad utsträckning mindre företag som SIAD och SOL. Därutöver finns det ett flertal företag som är etablerade i andra delar av världen och som inte är verksamma inom EES. För det första har den anmälande parten uppgett att följande företag har kapacitet (i fråga om teknik och know-how) att konstruera luftsepareringsenheter: Hitachi, Kobe Steel, PSI, Cryogenmash, Kaifeng, Sechuan Air Sep, Hang Yang och Cosmodyne. Kommissionen har inte funnit några tecken på att tonnagekunder inom EES har begärt in anbud från eller får leveranser från något av dessa företag. För det andra finns det vissa stora industrigasleverantörer, som Nippon Sanso och Airgas, som inte konkurrerar aktivt om tonnagekontrakt inom EES. Det kan inte hävdas att tekniska och lagstiftningsmässiga hinder i teorin inte skulle förhindra icke-europeiska företag från att bli aktiva i Europa. Fördelen av en etablerad närvaro och befintliga kundpreferenser gör att detta är högst osannolikt.

(31) Det är inte korrekt att, som den anmälande parten gör, hävda att ”budgivningen” för kontrakt för tonnageleveranser sker på världsnivå. Industrigasföretag konkurrerar om sådana kontrakt på grundval av en etablerad närvaro inom EES. Normalt etablerar eller förvärvar industrigasföretag ett lokalt dotterbolag eller samriskföretag i en region där de avser bli aktiva. Sådana lokala dotterbolag är ansvariga för att gå in på den regionala marknaden, genom att sammanställa och lämna anbud och genom att tillhandahålla löpande kundrelationer och tekniskt stöd när ett kontrakt väl tecknats. Flera industrigasföretag har bekräftat att de konkurrerar om kontrakt avseende tonnageleveranser i en viss region endast om de har etablerat en lokal närvaro i regionen. AGA har anfört att företaget inte lämnar bud utanför områden där det har en etablerad marknadsnärvaro (Europa, Mellanvästern i Förenta staterna och Brasilien). Företaget överväger inte fristående verksamheter. Linde har påpekat att man inte kan konkurrera om lokala kontrakt på lång sikt utan att finnas närvarande lokalt genom ett dotterbolag. Messer har bekräftat att företaget vanligtvis investerar i lokala projekt genom ett lokalt dotterbolag eller samriskföretag.

(32) Praxair och Air Products, de enda icke-europeiska industrigasföretag som är verksamma i Europa, har etablerat europeiska huvudkontor, från vilka de driver huvuddelen av sin tonnageverksamhet i Europa. Praxair har uppgett att företaget har ett lokalt ingenjörsteam i EES (i Oevel, Belgien) som ansvarar för att utforma på plats-projekt, erhålla på plats-kontrakt och genomföra dem. Globala anläggningsutformningar anpassas normalt till EES-marknaden för att de skall beakta så många lokala inslag som möjligt. Underhåll av anläggningar, större reparationer vid haverier och uppgraderingar av anläggningar under kontraktstiden utförs av företrädarna i Europa. Personal utanför Europa är sällan inblandad i att förhandla om kontrakt och att underhålla pågående kundrelationer. Air Products har bekräftat att företaget driver sin europeiska tonnageverksamhet på liknande sätt.

(33) Kunder har också bekräftat denna bedömning. Ingen av de kunder som kommissionen har kontaktat har tonnagekontrakt med något annat industrigasföretag än de som är etablerade i Europa. Endast en kund har uppgett sig kontakta även andra företag utöver de ovannämnda vid tilldelningen av sådana kontrakt. Kommissionen drar av detta slutsatsen att ur de europeiska tonnagekundernas synvinkel kommer bara leverantörer med en etablerad närvaro i EES på fråga.

(34) Kommissionens undersökning har dessutom visat att konkurrensvillkoren på tonnagemarknaden är likartade inom EES, men betydligt annorlunda i andra delar av världen. Därför måste EES särskiljas från andra regioner i världen.

(35) För det första bestäms priskonkurrensen för tonnagekontrakt av objektiva faktorer som är olika i olika delar av världen. Genom tonnagekontrakt etableras långfristiga avtalsrelationer på upp till 15 år mellan en leverantör och en kund. Varje kontrakt kräver att leverantören gör en stor kapitalinvestering, som ibland överstiger 200 miljoner euro. Den förväntade avkastningen på det investerade kapitalet är ett avgörande kriterium för hur ett industrigasföretag kan konkurrera med priser i en viss region. Varje leverantör bestämmer den förväntade avkastningen på kapitalet i förhållande till den uppskattade risken i en viss region. Omständigheter som kontraktens långfristiga karaktär, den stora investering som står på spel och valutarisker, men även mera generella överväganden om de ekonomiska och politiska förhål-

landena i en viss region eller ett visst land, är särskilt viktiga att ta hänsyn till. Industrigasföretag etablerar tröskelvärden för förväntad minsta avkastning på investeringen. Dessa tröskelvärden skiljer sig åt mellan olika geografiska regioner, där gasföretagen konkurrerar om kontrakt. I regioner eller länder där risken uppfattas som större, lägger företagen normalt på en premie på den förväntade minimiavkastningen. Mindre industrigasföretag tvingas dessutom ofta finansiera en del av den inledande investeringen genom att försöka få lån lokalt genom sina lokala dotterbolag. I sådana fall beror det pris de kan erbjuda också på de olika finansieringsvillkoren i olika regioner och länder. Alla dessa omständigheter sammantagna leder till regionala skillnader i prissättningen. Den anmälande parten har betonat att "Europa är en attraktiv, riskfri zon" men medger att de relevanta riskerna varierar starkt i andra delar av världen. Det är uppenbart att valutarisker varierar. Konkurrenter har bekräftat denna bedömning.

(36) För det andra skiljer man inom branschen generellt mellan marknader under utveckling och mogna marknader. När det gäller tonnagemarknaden gjorde den anmälande parten i sin anmälan gällande att "man måste skilja mellan mogna marknader som är starkt industrialiserade och strukturerade, såsom Europeiska unionen, och marknader under utveckling, där den industriella utvecklingen och användningar och tillämpningar av industrigas fortfarande håller på att expandera, t.ex. i Sydostasien". Denna åtskillnad görs också i de av parternas interna dokument som kommissionen har gått igenom. Vid hearingen anförde BOC att företaget kan få betydligt större avkastning på marknader som håller på att utvecklas. Efterfrågevillkoren är också olika i olika regioner av världen. Den anmälande parten uppgav vid hearingen att andelen egenproduktion är 11 % i Förenta staterna, 21 % i Europa och 78 % i Asien.

(37) Kommissionen har slutligen hittills aldrig karakteriserat en marknad med liknande kännetecken som tonnagemarknaden som en världsmarknad. I tidigare beslut har kommissionen funnit att marknaderna för vissa handelsvaror som i huvudsak handlas på varubörser varit världsomspännande ([13]). Industrigaserna i fråga levereras dock på ett annorlunda sätt, nämligen genom skräddarsydda lokala anläggningar under olika omständigheter och i enlighet med kundspecifika krav. Världsmarknader har också godtagits för stora mekaniska eller högteknologiska produkter som transporteras eller kan transporteras till kunder i hela världen ([14]). Den nu aktuella produktmarknaden avser dock inte leverans av sådan utrustning. Tonnageleverans av industrigaser på grundval av långfristiga kontrakt bör skiljas från försäljning av luftsepareringsenheter. De senare är enstaka byggprojekt som bygger på en helt annat relation till kunden.

(38) Kommissionen drar därför slutsatsen att den geografiska referensmarknaden för tonnageleverans av industrigaser omfattar EES.

2. BULK- OCH FLASKGASER

(39) Utredningarna i detta ärende och i det parallella ärendet COMP/M.1641 – Linde/AGA, har bekräftat att det normalt inte är ekonomiskt lönsamt att distribuera industrigaser till kunder som befinner sig mer än cirka 200 kilometer från produktionsanläggningen. Detta gäller med undantag för vissa gaser med hög renhet och högt värde (däribland helium och specialgaser för elektronikindustrin) och, i mindre utsträckning, koldioxid. För en enskild produktionsanläggning definieras därför upptagningsområdet som en cirkel med den radien från anläggningen. I de större medlemsstaterna är dessa upptagningsområden dock normalt förbundna med varandra på ett sådant sätt att de överlappar och omfattar hela medlemsstaten utan luckor. Dessutom gör leverantörer ofta bytesaffärer med varandra för att minska transportkostnaderna. Den anmälande parten har gett in en förteckning över bytesavtal, som visar att företaget har ingått sådana avtal för bulk- och flaskgaser i alla EES-länder som det är verksamt i. Konkurrensförhållandet mellan åtminstone de större leverantörerna på bulk- och flaskmarknaderna är därför inte begränsat till de enskilda medlemsstaterna. Det finns olika distributionssystem i de olika medlemsstaterna. Marknadsstrukturen i de angränsande medlemsstaterna är helt annorlunda. Exempelvis har Air Liquide på de olika marknaderna för bulk- och flaskgaser i Frankrike marknadsandelar på […]* – […]* %, medan företagets marknadsandelar i Tyskland i huvudsak ligger på runt […]* %. Vidare visar uppgifter från den anmälande parten att det finns betydande prisskillnader mellan olika medlemsstater. Detta

([13]) Platina – beslut av den 24 april 1997 i ärende IV/M.619 – Gencor/Lonrho, EGT L 11, 14.1.1997; primärt aluminium – beslut av den 28 maj 1998 i ärende IV/M.1161 – Alcoa/Alumax; silikon – beslut av den 26 januari 1999 i ärende IV/M.1330 – Pechiney/Samancor; för andra mineraler, se beslut av den 7 december 1995 i ärende IV/M.660 – RTZ/CRA.

([14]) Stora kommersiella jetflygplan – beslut av den 30 juli 1997 i ärende IV/M.877 – Boeing/McDonnell Douglas, EGT L 336, 8.12.1997, s. 16; magnetiska tågsystem – beslut av den 9 mars 1998 i ärende IV/M.987 – Transrapid; elektriska anslutningsdon – beslut av den 8 oktober 1998 i ärende IV/M.1314 – Framatome/Berg Electronics; utrustning för att torka pappersmassa – beslut av den 8 februari 1999 i ärende IV/M.1379 – Valmet/Rauma.

har bekräftats av uppgifter från tredje man. Kommissionen konstaterar därför att marknaderna för bulk- och flaskgaser generellt inte är vidare än nationella (förutom för gaser med hög renhet och högt värde).

3. HELIUM

(40) Helium utvinns ur naturgas, raffineras och kondenseras vid ett begränsat antal anläggningar, som är belägna i Förenta staterna (Kansas, Oklahoma, Texas och Wyoming), Algeriet (Bethouia), Polen (Odolanov) och västra Ryssland (Orenburg). Raffinerat helium transporteras från produktionsanläggningar till återförsäljare och till kunder i detaljistledet. Särskild transportutrustning används (kryocontainrar). Leveranser av helium till EES kommer normalt från källor inom Europa (Polen) eller nära Europa (Algeriet, västra Ryssland).

(41) Helium säljs till EES från alla de källor som nämns ovan. Leverans från källorna i eller nära Europa (Algeriet, Polen, Ryssland) till andra regioner i världen sker emellertid endast i mycket begränsad utsträckning. Kommissionen uppskattar att cirka 75 % av efterfrågan på helium i EES för närvarande levereras från källorna nära eller i Europa. Importen från Förenta staterna varierar över tiden, eftersom den ibland härrör från stora enskilda grossistkontrakt. Om, som den anmälande parten hävdar, en andra källa för raffinerat helium i Algeriet tas i drift på medellång sikt, kan importen från Förenta staterna förväntas minska avsevärt. Algeriet, Polen och Ryssland levererar inte helium till Förenta staterna.

(42) Flytande helium kan tekniskt sett transporteras långa sträckor, men det finns flera faktorer som hindrar långväga transporter (nämligen, förutom enbart transportkostnaderna, till exempel fraktkostnader, kostnader för frakt fritt fabrik, import- och exportkostnader samt containerhyra). Helium är en mycket flyktig produkt. Mycket låga temperaturer (under −269 °C) måste bibehållas under hela transportperioden för att hålla gasen flytande. Ju större volym lasten har, desto mer heliumgas produceras när det flytande heliumet värms. Detta betyder oundvikligen att längre transportsträckor innebär större produktförluster. I en intern studie som ett industrigasföretag givit in anges att en container från Algeriet eller Polen kan ta upp till 40 % mer flytande helium än en container från Förenta staterna, med hänsyn till den kortare transporttiden. Förutom kostnaderna för produktförlusten tillkommer ytterligare kylningskostnader för att minimera värmeläckor vid längre transportsträckor. Sådana kostnader avser särskilt flytande kväve/helium som används för att fylla flytande containerskydd för att hålla produkten kyld. Om containrar har värmts upp på grund av en längre transporttid måste de kylas ned innan de används igen (om de är hyrda uppstår avgifter för avkylning).

(43) Den viktigaste kostnadsfaktorn för heliumtransport är det stora antal kryocontainrar som behövs och den investering som därför måste göras. Den anmälande parten har hävdat att en resa tur och retur för en heliumcontainer från Förenta staterna till Europa tar 40 dagar, från Algeriet 16 dagar och från Österuropa 18 dagar. Allt eftersom restiden ökar minskar antalet tur och retur-resor som containern kan användas för varje år. På grundval av dessa siffror är utnyttjandegraden för en container som används för import från Förenta staterna […]* gånger lägre än för Algeriet och […]* gånger lägre än för Österuropa. Det behövs därför fler containrar för transporter från Förenta staterna och de fasta kostnaderna ökar avsevärt i förhållande till värdet av den transporterade produkten.

(44) På efterfrågesidan anser grossistkunder (särskilt mindre industrigasföretag) att det är av avgörande betydelse att det finns helium tillgängligt från källor nära marknaden (dvs. det område där efterfrågan finns). Förutom de nackdelar som följer av långväga transporter måste man ta hänsyn till behovet att maximera leveranssäkerheten och minimera risken för störningar. Helium är en nyckelprodukt som industrigasföretag, även mindre företag, betraktar som ett avgörande inslag i sin portfölj. På utbudssidan försöker även leverantörer som har tillgång till raffinerat helium i Förenta staterna ändå i största möjliga mån förse sina europeiska kunder med helium från Algeriet, Polen och Ryssland, även om det innebär att de måste köpa detta helium från konkurrenter. De importerar helium som de tillverkat för egna behov i Förenta staterna endast i den mån de inte kan tillgodose efterfrågan från närmare källor. Om grossisterna kunde konkurrera på likartade villkor i hela världen, skulle större delen av efterfrågan på helium i EES levereras från heliumkällor i Förenta staterna, som står för mer än 80 % av kapaciteten i hela världen. Så är inte fallet.

(45) Undersökningen har inte avslöjat något som tyder på att marknadspriserna för raffinerat helium fastställs på världsnivå. Det finns särskilt inga handelsflöden från Algeriet, Polen eller Ryssland till Förenta staterna (som står för cirka 60 % av den globala heliumkonsumtionen) och handelsflödena från Algeriet till andra delar av världen är begränsade. Utanför Europa konkurrerar helium från dessa källor därför inte (eller endast i begränsad

utsträckning) med helium från Förenta staterna. Uppgifter från den största grossistförsäljaren visar att grossistpriserna för helium i EES i genomsnitt har varit mer än 12 % högre än genomsnittspriserna i världen under 1996–1999.

(46) Vissa kännetecken som har lett kommissionen till att godta världsmarknader i tidigare ärenden finns inte i detta ärende. Världsmarknader för handelsvaror, såsom vissa metaller och mineraler, har normalt befunnits föreligga där priserna fastställs på handelsvaru- eller metallbörser eller har anknytning till handel på sådana börser ([15]). Som tidigare angetts finns det ingen liknande prissättningsmekanism för raffinerat helium. Heliumpriserna fastställs i enskilda grossistavtal och inte som globala marknadspriser.

(47) Dessa aspekter ger vid handen att det finns en referensmarknad som omfattar grossistförsäljning av raffinerat helium till EES, men den slutgiltiga marknadsdefinitionen kan lämnas öppen, eftersom den anmälda transaktionen ger upphov till konkurrensproblem även om grossistmarknaden anses omfatta hela världen.

4. SPECIALGASER FÖR ELEKTRONIKINDUSTRIN

(48) Den anmälande parten hävdar att den relevanta geografiska marknaden för specialgaser som levereras i gasflaskor till elektronikindustrin åtminstone omfattar EES, om inte hela världen. Specialgaser för elektronikindustrin tillverkas av kemiföretag (i vissa fall även av industrigasföretag) och köps in, bearbetas och paketeras av industrigasföretag för att slutligen säljas till kunder inom elektronikindustrin (främst halvledartillverkare). Den anmälande parten hävdar att dess verksamhet på detta område, nämligen fyllning av specialgaser för elektronikindustrin och leveranser av dessa produkter till slutkund, endast är en distributörsverksamhet.

(49) Efter vad som har framgått under kommissionens undersökning bör man skilja mellan gastillverkares leveranser av primära gaser till industrigasföretag och industrigasföretags leveranser av bearbetade gaser och därmed sammanhängande tjänster och produkter till de slutliga kunderna. De större industrigasföretagen, som Air Products, Praxair, Air Liquide och BOC, har en ”fyllningsstation” i EES, varifrån de betjänar sina kunder inom EES. Kunderna får vanligtvis inte leveranser från fyllningsstationer utanför EES. ”Fyllning” är en beskrivning av produktionen (dvs. rening, blandning och fyllning) av specialgaser för elektronikindustrin enligt detaljerade kundspecifikationer i mycket specialiserade processer. Varje enskild gasspecifikation undergår en särskild certifieringsprocess som kan ta upp till två år. Certifieringen har samband med den specifika produktionsanläggning (fyllningsstation) från vilken den slutliga gasblandningen anskaffas. Vidare måste specialgaser för elektronikindustrin levereras och hanteras i speciella containrar (bl.a. för att behålla renhetsnivån eller för att hantera giftiga gaser). En genomgång av Air Liquides och BOC:s reklambroschyrer bekräftar att sådan speciell paketering utgör en del av deras produkterbjudanden. Den servicen utförs också vid ”fyllningsstationerna” inom EES. Mervärdet från produktionen och distributionen av specialgaser för elektronikindustrin uppstår därför på EES-nivå, där gasföretagen bedriver sin ”fyllningsverksamhet”.

(50) Vikten av att vara närvarande på EES-marknaden genom att upprätta och driva europeisk produktionskapacitet framgår av det faktum att Nippon Sanso, som är en viktig leverantör av specialgaser för elektronikindustrin på världsnivå och som bedriver verksamhet i Förenta staterna, fram till nyligen praktiskt taget inte hade någon verksamhet alls i EES. Endast på senare tid har företaget kunnat gå in på den europeiska marknaden genom att bilda ett samriskföretag med Messer.

(51) Även om det kan vara en fördel att ha kapacitet att handla med ett halvledarföretag på världsnivå, har kommissionens undersökning visat att de slutliga kunderna fortfarande fattar sina inköpsbeslut på mera lokal nivå. Den anmälande parten gör gällande att kunden ofta diskuterar leveranserna av specialgaser till halvledarindustrin på företagsnivå men att de faktiska beställningarna av sådana gaser beslutas, administreras och utfärdas vid den lokala anläggningen, med beaktande av specifika faktorer.

(52) Kommissionen drar därför slutsatsen att marknaden för specialgaser för elektronikindustrin omfattar EES.

([15]) Se fotnot 13.

C. *KONKURRENSBEDÖMNING*

1. TONNAGEMARKNADEN FÖR LUFTGASER

a) ***Marknadsstruktur***

Air Liquide/BOC skulle få de absolut största marknadsandelarna på den europeiska tonnagemarknaden för luftgaser

(53) Parternas och konkurrenternas marknadsandelar på den europeiska tonnagemarknaden anges i tabell 2 ([16]):

Tabell 2

Den europeiska tonnagemarknaden för standardluftgaser

Gas	Air Liquide	BOC	Sammanlagt	Air Products	AGA	Linde	Messer	Praxair	Övriga
Syre	[…]*	[…]*	[…]*	5–10 %	5–10 %	15–20 %	10–15 %	< 5 %	< 5 %
Kväve	[…]*	[…]*	[…]*	10–15 %	< 5 %	15–20 %	5–10 %	5–10 %	5–10 %

(54) Den föreslagna koncentrationen skulle skapa den absolut största tonnageleverantören av standardluftgaser i Europa. Den sammanslagna enheten skulle ha nästan […]* tonnagemarknaden för syre och kväve. Dessutom är alla konkurrenter betydligt svagare. På syremarknaden når den största konkurrenten, Linde, inte […]* av Air Liquide/BOC:s försäljning. På kvävemarknaden är det återstående utbudet ännu mera spritt. Där når ingen konkurrent upp till […]* av Air Liquide/BOC:s försäljning.

(55) Air Liquide/BOC:s sammanlagda styrka blir ännu mera uppenbar om man tar antalet leverantörskontrakt på plats som kriterium för marknadsställningen, se tabell 3 ([17]):

Tabell 3

Erhållna platskontrakt (senaste fem åren)

	Procent
Air Liquide	[…]*
BOC	[…]*
Sammanlagt	[…]*
AGA	< 20
Air Products	< 20
Linde	< 20
Messer	< 20
Praxair	< 20
Totalt	100

([16]) Siffror för 1998. Beräkningen av marknadsandelar bygger på uppgifter om omsättning (i värde) som tonnageleverantörer har tillhandahållit. Med hänsyn till tonnagekontraktens art ger uppgifter om värde en korrektare bild av leverantörernas marknadsställning än uppgifter om volym. Med hänsyn till att take-or-pay-avtal eller anläggningsavgifter som inte är volymrelaterade ofta används framgår t.ex. leverantörens faktiska styrka i förhållande till kunder och konkurrenter bättre av intäkter än av kvantiteter levererad gas. Parternas sammanlagda marknadsandel skulle under alla omständigheter inte avvika väsentligt om den beräknades efter volym (syre – […]*; kväve – […]*).

([17]) Tabellen räknar upp kontrakt för leveranser av syre och kväve på plats som erhållits de senaste fem åren i EES och bygger på uppgifter från parterna och konkurrenter. I denna jämförelse togs kontrakt för mer än 100 ton/dag med i beräkningen (i linje med den gräns som föreslagits av den anmälande parten, se anmälan s. 20). Om kontrakt för mindre volymer räknades med, skulle parternas ställning bli ännu starkare. I synnerhet Air Liquide är Europaledande leverantör av små kväveanläggningar på plats.

(56) Det bör noteras att siffrorna i tabell 3 endast omfattar kontrakt för gasleverans på plats. Leverantörskontrakt via rörledning har inte räknats med systematiskt. Eftersom Air Liquide är den absolut största rörledningsleverantören i Europa underskattar tabellen förmodligen det företagets erhållna kontrakt.

(57) Air Liquide anför i anmälan att ”en producents andel av tonnageförsäljningen helt enkelt är irrelevant” för analysen av marknadsstrukturen, eftersom tonnagemarknaden är en ”budgivningsmarknad”. Den anmälande parten föreslår i stället att man skall använda antalet aktörer som ett mått på konkurrensen. I det nu aktuella sammanhanget räcker det med att göra följande överväganden. För det första är det rimligt att anta att en leverantörs marknadsandel är ett tecken på dess styrka, om det inte finns särskilda bevis för att det tidigare mönstret inte längre återspeglar den nuvarande situationen. För det andra bekräftas analysen av marknadsandelar av antalet erhållna kontrakt.

Som dominerande leverantör med absolut flest leveransförbindelser skulle den sammanslagna enheten ha en etablerad marknadsposition och ett tydligt övertag över konkurrenterna

(58) Den anmälande parten har under förfarandet betonat att tonnagemarknaden är ”utmaningsbar”, vilket skulle säkerställa en konkurrens. Uppfattningen att striden om varje kontrakt börjar ”på noll” och att även leverantörer som inte har någon försäljning alls kan konkurrera på lika villkor kan inte godtas. Undersökningen har visat att konkurrensen om tonnagekontrakt har en sådan dynamik att den dominerande leverantören har bäst förutsättningar att konkurrera om ett förnyat kontrakt. En etablerad marknadsposition återspeglar därför en leverantörs marknadsstyrka. Kommissionen noterar att om man mäter Air Liquides och BOC:s sammanlagda styrka genom att räkna hur många kontrakt de nyligen erhållit (för att bedöma hur ”dominerande” de är), är deras gemensamma ställning ännu starkare än om man går efter omsättning (se tabell 3). Av antalet erhållna kontrakt att döma har ingen konkurrent en tillnärmelsevis jämförbar ställning.

(59) En dominerande kontraktsinnehavares fördelar bygger på följande faktorer.

(60) Tonnageleverans av gaser innebär normalt ett nära arbetsförhållande mellan kunden och dess aktuella leverantör. Den dominerande leverantören vet när det innevarande leveransavtalet löper ut och har därför de bästa förutsättningarna att erbjuda en förlängning på ett tidigt stadium. Tack vare det pågående arbetsförhållandet med kunden är den dominerande leverantören också vanligtvis den som först får reda på en kunds avsikter att förlänga eller ändra ett befintligt leveransavtal. När kunder planerar ett nytt kontrakt eller en ändring av ett befintligt kontrakt söker de i de flesta fall råd från den förhandenvarande leverantören när det gäller att fastställa villkoren för det nya leveransavtalet (t.ex. en ny anläggning på plats, en utbyggnad av kapaciteten osv.). Dominerande leverantörer är därför ofta inblandade i projektets planeringsskede och finns således nästan alltid med bland de industrigasföretag som uppmanas att lämna anbud. Eftersom de har detaljerade kunskaper om kunden har de fördelar när de besvarar en sådan uppmaning och i de därpå följande förhandlingarna. Alla dessa aspekter leder till slutsatsen att en kund inte byter leverantör om inte en konkurrent lämnar ett erbjudande som inte är endast likvärdigt utan fördelaktigare.

(61) Om ett på plats-kontrakt skall förnyas kan en dominerande leverantör vanligtvis erbjuda fördelaktigare ekonomiska villkor (rabatter etc.) för det följande kontraktet, eftersom hans ursprungliga investering i anläggningen på plats i de flesta fall har avskrivits helt. Även om så inte är fallet kan den dominerande leverantören normalt föreslå mera gynnsamma villkor genom att återanvända utrustning som redan installerats på dess befintliga anläggning ([18]). Den dominerande leverantören är också den som kan lämna det mest ekonomiska anbudet om kundens efterfrågan ändras på ett sådant sätt att på plats-kontraktet måste ändras innan avtalstiden löpt ut. Om det till exempel krävs ytterligare kapacitet kan den dominerande leverantören erbjuda att antingen bygga ut kapaciteten vid den befintliga anläggningen eller att bygga en enda ny anläggning för den samlade kapaciteten. Andra konkurrenter skulle bara kunna erbjuda att bygga en andra anläggning på samma industritomt, vilket är en uppenbart mindre ekonomisk lösning. Även när en kunds efterfrågan är så hög att han behöver en andra anläggning på samma tomt, föredrar han normalt att använda samma leverantör för att minska sina administrativa kostnader och driva de två anläggningarna på ett samordnat, och därmed mera ekonomiskt, sätt.

(62) De flesta kunder som kommissionen har kontaktat har bekräftat de fördelar en dominerande leverantör har. Konkurrenter har också bekräftat att det är mera troligt att de får förlängda eller förnyade kontrakt från befintliga kunder. Samma slutsats kan dras från den budgivningshistorik som industrigasföretag givit in. Listan över förnyelse/förlängning av befintliga kontrakt som BOC

([18]) Till exempel nyttigheter som rör etc. Andra konkurrenter måste ta betalt för kostnaderna för sådan utrustning, men inte den dominerande leverantören. Kundakter som gåtts igenom under utredningen visar hur sådana besparingar leder till anskaffningsbeslut till förmån för den dominerande leverantören.

erhållit illustrerar t.ex. vikten av den dominerande leverantörens relationer till sina kunder.

(63) En handling från BOC, i vilken BOC:s processystem (BOC Process Systems) på marknaden för anläggningar på plats bedöms, bekräftar analysen ovan. Följande sägs i handlingen ([19]): ”Det kan vara svårt att bryta igenom mogna fästen med traditionella affärsmetoder när det dominerande företaget är starkt […] Det kommer att bli svårt för BOC att få tillträde till en stor del av den potentiella tillväxten i länder som håller på att utvecklas på grund av uteslutning från det dominerande företaget […] Att använda befintliga kunder som maktmedel kommer att generera ’naturlig’ tillväxt”.

Genom den föreslagna koncentrationen skulle en viktig konkurrent försvinna

(64) Genom att förvärva BOC skulle Air Liquide avlägsna den tredje största konkurrenten mätt i marknadsandelar på tonnagemarknaden i EES. Att BOC försvinner som en konkurrenskraft skulle försämra marknadsstrukturen betydligt.

(65) Av BOC:s egna uppgifter kan det konstateras att företaget har konkurrerat aktivt om tonnagekontrakt i hela EES, nämligen förutom i Förenade kungariket i andra nyckelregioner inom industrin i Belgien, Nederländerna, Italien, Frankrike, Tyskland och Spanien. Det bör noteras att BOC hittills främst har lämnat anbud för mycket stora anläggningar på plats (varav vissa med en planerad kapacitet på upp till 120 000 m^3/h). Endast ett mycket begränsat antal konkurrenter kan planera och genomföra så stora projekt. Den föreslagna koncentrationen skulle leda till att en av dessa få konkurrenter försvinner.

(66) Genom att avlägsna en av de största på plats-leverantörerna skulle den föreslagna koncentrationen minska konkurrenspotentialen på den europeiska tonnagemarknaden. Det är särskilt viktigt att det finns sannolika konkurrenter på en marknad där mycket stora projekt tilldelas, där kontrakten löper på lång tid, där det redan finns endast ett fåtal leverantörer som kan komma i fråga och där kunder förlitar sig på förfarandet för tilldelning av kontrakt som enda medel för att säkerställa rimliga konkurrensvillkor. BOC är en av de ledande tonnageleverantörerna i hela världen och i Europa och har en stark ställning på alla relevanta områden. BOC anses ha en konkurrenskraftig processteknik (kryogenisk luftsepareringsteknik och VSPA-teknik) och är ledande inom vissa tekniker (t.ex. när det gäller teknik för små och medelstora syreanläggningar, dvs. uppsättningen av ICO-generatorer). Med hänsyn till att på plats-leveranser kan vara extremt kapitalintensiva, är BOC en av de få leverantörer som kan finansiera de investeringar som krävs för stora projekt. Branschanalytiker anser att BOC har goda förutsättningar att genomföra projekt avseende stora på plats-anläggningar ([20]). Sammanfattningsvis kan BOC betraktas som ett av de industrigasföretag som har en stark konkurrenspotential. Att denna potential försvinner på en redan koncentrerad marknad skulle ytterligare minska kundernas valmöjligheter.

Genom den planerade transaktionen skulle en fast förankrad ställning i Förenade kungariket kombineras med en fast förankrad ställning i Frankrike och starka positioner inom andra nyckelområden i Europa

(67) Enligt den anmälande partens siffror, som har bekräftats av kommissionens undersökningar, står BOC för […]* av tonnageleveranserna av såväl syre som kväve i Förenade kungariket ([21]).

(68) Enligt egna uppskattningar levererar Air Liquide för närvarande den absolut största andelen tonnagegaser i Frankrike ([…]* av syreleveranserna och […]* av kväveleveranserna). Företagets ställning i Belgien är lika stark. Air Liquide har en svagare, men ändå betydande, närvaro i andra länder, särskilt i Italien och Spanien.

b) ***Särskild styrka***

(69) Kommissionen godtar att andra parametrar än marknadsandelar kan användas vid bedömningen av en tonnageleverantörs marknadsstyrka. Undersökningen har visat att den sammanslagna enheten på grundval av vilken som helst av sådana andra aspekter skulle vara den absolut starkaste leverantören. Vissa av den sammanslagna enhetens styrkor skulle härröra från Air Liquides redan starka ställning och ökas genom att BOC:s ställning tillkommer. Andra skulle följa av att stora tonnageleverantörer i Europa slås samman, varigenom en leverantör som skulle vara överlägsen alla konkurrenter skapas. Om man beaktar alla dessa aspekter tillsammans, skulle den anmälda transaktionen skapa en marknadsstruktur där den starkaste leverantören – mätt i parternas kombinerade marknadsposition – även skulle vara starkast med hänsyn till andra nyckelparametrar för konkurrensbedömningen. Inför den kombinerande enhetens övergripande styrka skulle de återstående industrigas-

([19]) ”BOC process systems: Global situation analysis”; handling ingiven till Federal Trade Commission som en del av anmälan enligt HSR act.

([20]) NatWest Securities, ”Industrial Gases 2000”, februari 1997, s. 73.

([21]) Tonnageleveranser förekommer inte i Irland.

leverantörerna ha en allvarlig nackdel i konkurrensen om tonnagekontrakt.

Air Liquide/BOC skulle ha en etablerad infrastruktur i hela EES

(70) Air Liquide och BOC har i sina respektive hemländer (Frankrike och Förenade kungariket/Irland) produktionsanläggningar för industrigaser och omfattande infrastrukturer för distributionen av dessa gaser i bulk och gasflaskor (se skälen 165 och 177). Dessa nät ger båda företagen en överlägsen produktionskapacitet och överlägsen tillgång till bulk- och flaskkunder. Genom den planerade transaktionen skulle dessa nät kombineras.

(71) Air Liquide har också en etablerad produktions- och distributionsinfrastruktur i ett antal andra europeiska länder (Benelux, Danmark, Tyskland, Grekland, Italien, Portugal, Spanien och Sverige). Denna paneuropeiska infrastruktur omfattar fristående produktionsanläggningar (anläggningar för flytande gaser), kundanpassade anläggningar (anläggningar som är specifika för en eller flera kunder) med överskottskapacitet för bulk- och flaskmarknaderna, små på plats-anläggningar och fyllningsanläggningar för gasflaskor. I tabell 4 beskrivs Air Liquides europeiska produktions- och distributionsnät i länder utanför Frankrike ([22]). I vart och ett av de länder som räknas upp i tabellen har Air Liquide etablerat fyllningsanläggningar i linje med marknadens storlek (det enda undantaget är Finland, där det bara finns kundanpassade anläggningar). I flertalet länder omfattar fyllningsnätet hela gassortimentet, inbegripet ett antal anläggningar för fyllning av värdefulla gaser med en större transportradie (argon, argonblandningar och andra gaser, även specialgaser).

(72) Lokala infrastrukturer för produktion och distribution ger konkurrensfördelar. En lokal produktionskapacitet för flytande gaser gör det lättare att tillhandahålla backup till små och medelstora tonnageanläggningar. Om sådan backup kan ges från företagsintern produktion behöver leverantören inte ingå avtal om inköp av flytande gaser på marknaden eller på något annat sätt straffa kunden med extra kostnader. Vart och ett av dessa alternativ skulle kunna medföra extra kostnader och ge tonnageleverantören en konkurrensnackdel. En lokal distributionsinfrastruktur ger en tonnageleverantör möjlighet att bygga en kundanpassad på plats-anläggning för ett tonnagekontrakt med en kapacitet som är större än kundens efterfrågan. Den extra kapaciteten (så kallad ”snålskjutsproduktion”) kondenseras sedan och säljs på bulk- eller flaskmarknaden. Kostnadsfördelen av tonnageleveranser är stordriftsfördelar i investeringen (samt en ytterligare intäkt från bulk- och flaskförsäljning). Dessa kostnadsfördelar kan endast uppnås om en ”väg till marknaden” är säkrad i form av ett företagsinternt distributionsnät. Slutligen underlättar en lokal infrastruktur underhåll av och stöd till på plats-anläggningar samt andra typer av kundservice.

(73) I sitt svar på meddelandet om invändningar ifrågasätter den anmälande parten vikten av en lokal infrastruktur för produktion och distribution för backup och extra försäljning av gas i flytande form. I början av förfarandet betonade emellertid den anmälande parten att det var viktigt att ha en lokal infrastruktur som medger backup och ”snålskjutsproduktion” för att etablera en tonnageverksamhet. I en studie som gavs in senare under förfarandet hävdade den anmälande parten att backupförsäljning av gaser i flytande form var relevant endast för kunder med ett behov på 200–500 ton/dag eller mindre. I svaret på meddelandet om invändningar förefaller det som om den anmälande parten gör gällande att backupleveranser i bulk kan vara olämpliga även för kunder som köper mer än 200 ton/dag. Kommissionen anser att det påståendet inte är trovärdigt.

(74) Kommissionen vidhåller att ett finmaskigt nät av produktionsanläggningar för gas i flytande form ger fördelar för att tillhandahålla backup till på plats-anläggningar. Om anläggningar för flytande gas ligger nära en sådan anläggning behövs färre tankbilar för att leverera en viss mängd gas i flytande form. Detta gör backup i nödläge genomförbart, även för större mängder, och billigare. Den anmälande parten har i vart fall i sin anmälan bekräftat att en infrastruktur för backup och service är av vikt även för mindre på plats-anläggningar. Att leverera via sådana anläggningar är mycket lönsamt och det är en företeelse som växer snabbt.

(75) Det är vedertaget att backup även kan ges genom att man samproducerar gaser i flytande form vid anläggningen på plats och lagrar dem i en tank. Denna metod är öppen för alla konkurrenter. I svaret på meddelandet om invändningar presenterade den anmälande parten dock ett alternativt sätt att säkerställa backup som är gynnsamt för en leverantör med en stark marknadsnärvaro. När produktionskapaciteten ökas eller gamla anläggningar moderniseras kan det vara möjligt att behålla gamla anläggningar eller deras delar för att få reservkapacitet. Denna backupmetod lämpar sig för stora kvantiteter. Air Liquides tonnageanläggning i Antwerpen, med en kapacitet på […]* ton/dag, får backup från en gammal anläggning med en kapacitet på […]*

([22]) Endast i länder till vilka bulkleveranser kan genomföras från franska produktionsanläggningar (Belgien, Nederländerna, Luxemburg och, i mindre utsträckning, Tyskland) har en mindre viktig lokal produktionskapacitet installerats.

ton/dag som behållits i reserv. Denna metod gynnar starka dominerande leverantörer som den sammanslagna enheten, som redan har många anläggningar.

(76) Enligt den anmälande parten överskattar kommissionen också betydelsen av samtidig produktion (snålskjutsproduktion) av gaser i flytande form för försäljning på bulkmarknaden. Den anmälande parten har särskilt påpekat att företaget nu har färre tonnagekontrakt som omfattar sådan samtidig produktion. Denna utveckling kan förklaras av Air Liquides stora befintliga bulkkapacitet i en utvidgad produktionsinfrastruktur. Konkurrenter (AGA, Linde, Praxair) fäster större vikt vid samtidig produktion vid tonnageanläggningar än den anmälande parten. Det förefaller som om samtidig produktion av gaser i flytande form kan minska i betydelse under nuvarande marknadsförhållanden, medan samtidig produktion av tonnagegaser och gaser i flytande form fortfarande innebär en betydande kostnadsfördel. Enligt den anmälande parten drivs en kombinerad tonnage- och kondensationsanläggning till […]* lägre kostnader än kombinationen av en fristående tonnageanläggning och en fristående kondensationsanläggning.

(77) Genom att skapa en enda leverantör med en överlägsen infrastruktur för produktion och distribution kommer den föreslagna koncentrationen att ge Air Liquide/BOC en strukturell fördel i konkurrensen om tonnagekontrakt. På grundval av uppgifter från de andra konkurrenterna kan det konstateras att ingen konkurrents produktions- och distributionsinfrastruktur kommer att ha en motsvarande geografisk täckning. Ingen av Air Liquide/BOC:s konkurrenter skulle därför ha samma fördel.

Den sammanslagna enheten skulle kunna bygga på sin ställning som Europas största operatör av rörledningar

(78) Industrigasföretagens strategi är att i olika stor utsträckning koppla ihop sina egna produktionsanläggningar med sina kunders anläggningar genom rörledningar. Ett sådant tillvägagångssätt används särskilt i regioner där grupper av industrigasanvändare finns samlade, t.ex. ståltillverkare, kemiföretag, pappers- och glastillverkare m.fl. (så kallade industriregioner). Det finns två typer av rörledningar, nämligen ”lokala distributionsledningar” och ”förbindelseledningar”. Lokala distributionsledningar är den primära strukturen. De kopplar samman ett industrigasföretags luftsepareringsanläggning(ar) med gasanvändares (kunders) anläggningar inom en industriregion. Sådana lokala distributionsledningar har vanligtvis en hög överföringskapacitet som är tillräcklig för att tillgodose åtskilliga kunders efterfrågan ([23]). Deras sammanlagda längd begränsas av hur stor den berörda industriregionen är geografiskt. Förbindelseledningar utgör en sekundär struktur. Sådana rörledningar förbinder lokala rörledningsnät i olika industriregioner. De sträcker sig ibland över betydande avstånd och skapar ett större regionalt nät. Förbindelseledningar har i bland (men inte alltid) en lägre överföringskapacitet än lokala distributionsrör ([24]).

(79) De största industrigasföretagens europeiska rörledningsnät kan sammanfattas på följande sätt:

Tabell 5

Rörledningar (km)

		Air Liquide	BOC	Sammanlagt	AGA	Air Products	Linde	Messer	Praxair
Lokala distributionsledningar	Syre	[…]*	[…]*	[…]*	0	< 200	< 200	< 550	< 50
	Kväve	[…]*	[…]*	[…]*					
Förbindelseledningar	Syre	[…]*							
	Kväve	[…]*							
Totalt		[…]*	[…]*	[…]*	0	< 200	< 200	< 550	< 50

([23]) Vissa av Air Liquides lokala distributionsledningar har en kapacitet på upp till […]* ton/dag för syre och […]* ton/dag för kväve. Få rörledningar har lägre kapacitet än […]* ton/dag.

([24]) I Air Liquides stora rörledningsnät i Nordfrankrike/Belgien ligger överföringskapaciteten för förbindelseledningarna på mellan […]* och […]* ton/dag för syre, medan rörledningarna för kväve är begränsade till […]* ton/dag.

(80) Air Liquide kontrollerar ett omfattande nät av lokala distributionsledningar i viktiga industriregioner på den europeiska kontinenten, nämligen regionerna Antwerpen, Liège och Mons-Charleroi (i Belgien/Nederländerna), Dunkerque, Fos-sur-Mer, Metz och Le Havre (i Frankrike) samt Limito och Padova (i Italien). Inga andra industrigasföretag har tillgång till rörledningar i fler än en eller två angränsande regioner (Air Products – Gent/Terneuzen, Messer – Ruhrområdet, Linde – Leuna/Buna och Ruhrområdet samt Praxair – Spanien). Vissa konkurrenters nät är försumbara jämfört med Air Liquides. Dessutom är Air Liquide det enda företaget som kontrollerar omfattande förbindelseledningar (i Nordfrankrike/Belgien). I Förenade kungariket kontrollerar BOC rörledningsnät i viktiga industriregioner (Sheffield, Scunthorpe, Teeside, Grangemouth, Margham och Southampton). Ingen konkurrent har tillgång till rörledningsnät som är jämförbara med Air Liquides.

(81) Kontroll över rörledningsnät ger ägaren strukturella fördelar som konkurrenterna inte har. För det första kan stordriftsfördelar uppnås genom att man kan bygga större luftsepareringsenheter för att mata ett regionalt ledningsnät än vad som hade varit möjligt om man i stället hade byggt separata enheter för varje kund. Air Liquide och BOC har kunnat mata sina rörledningsnät från mycket stora luftsepareringsenheter (air separation units, ASUs), som ibland har en syrekapacitet på över […]* ton/dag och i Air Liquides fall även upp till […]* ton/dag. Kapitalavkastningen och produktions- och driftskostnaderna är därför fördelaktigare. För det andra ger förmågan att bygga större anläggningar möjlighet att utveckla en större produktionskapacitet i en viss region. Detta förbättrar också kostnadsbasen för produktionen av bulkgaser (flytande gaser), som utgör en ytterligare inkomstkälla. För det tredje är den extra kapitalinvesteringen för att ansluta en ny kund till en befintlig rörledning begränsad jämfört med investeringen för att bygga en kundanpassad anläggning på kundens industritomt (vilket är konkurrenternas enda alternativ). Att ha rörledningar som täcker en industriregion med många gasanvändare är därför en betydande fördel i konkurrensen om potentiella kunder. För det fjärde ger kontrollen över förbindelseledningar möjlighet att ge delvis backup i fall av ett haveri vid en anläggning, även om förbindelseledningens kapacitet inte är tillräcklig för att tillgodose en lokal kundgrupps efterfrågan helt och hållet. Mot bakgrund av kostnaderna för backup av flytande gaser kan denna fördel vara betydande. Förbindelseledningar gör det också möjligt att balansera produktionen vid de olika anläggningar som matar ett ledningssystem, vilket underlättar ett jämnare kapacitetsutnyttjande.

(82) I sitt svar på meddelandet om invändningar anför den anmälande parten att kommissionen har missförstått rörledningarnas roll på tonnagemarknaden. Den anmälande parten uppger att nyckelfaktorn för tonnageverksamheten är produktionskapaciteten, inte rörledningarnas längd. Som anges i skäl 81 uppstår dock en rörledningsoperatörs särskilda styrka just av det skälet att operatören kan bygga upp en överlägsen kapacitet på grundval av ett rörledningsnät. Air Liquides ställning i industritriangeln Rotterdam-Mons/Charleroi-Liège visar denna fördel. Air Liquides luftsepareringsenheter, som förbinds genom dess regionala rörledningssystem, står för […]* av hela industrikapaciteten i denna region (siffran blir […]* om man räknar med Air Liquides luftsepareringsenhet i Dunkerque, som också är sammankopplad med rörledningssystemet). Air Liquide har en större kapacitet än alla konkurrenterna tillsammans, trots att Air Products, Praxair och Linde har gjort stora investeringar i den regionen. Den anmälande parten hävdar vidare att industrigasledningar inte är distributionsledningar. Lokala distributionsledningar, som utgör den primära rörledningsstrukturen, tjänar dock just till att distribuera industrigaser till kunder.

(83) BOC:s interna analys motsäger också den anmälande partens påståenden. I ett BOC-dokument som analyserar BOC Process Systems ställning på marknaden för på plats-produktion räknas Air Liquide som det enda industrigasföretag vars ”rörledningsstyrka” är ”mycket stor” ([25]). I detta dokument anges även att rörledningsoperatörer ”försöker låsa verksamheten via rörledningsnät” och att ”rörledningsnät förblir kraftfulla vinstdrivare”.

(84) En rörledningsanslutning kan ge fördelar för en kund, som t.ex. möjlighet att tillgodose toppar i efterfrågan och att lättare få backup. På en konkurrensutsatt marknad skulle ledningsoperatörens lägre kostnader i teorin komma kunderna till godo och leda till lägre priser. Det finns dock en risk för att en stark och exklusiv kontroll över ledningsnät på lång sikt skapar en situation där konkurrenter inte längre kan konkurrera om kunderna och inte heller gör det. I slutändan är detta till nackdel för kunderna, eftersom det inte längre finns en konkurrens som tvingar den dominerande rörledningsleverantören att föra vidare de lägre kostnaderna till kunderna.

(85) För det första skulle den starka strukturella fördel som följer av Air Liquide/BOC:s kontroll över stora rörledningsnät kunna användas som ett maktmedel gentemot konkurrenterna, på så vis att dessa skulle kunna utestängas från att få tonnagekontrakt i de berörda regionerna (avskärmning). En konkurrent som inte har tillträde till rörledningsnätet skulle behöva erbjuda kunden

([25]) Se fotnot 19.

en ny, kundanpassad anläggning på plats. Den dominerande rörledningsleverantören kan bjuda under ett sådant erbjudande, eftersom rörledningsuppkopplingen innebär en mycket mindre investering och lägre kostnader. Det är ekonomiskt rationellt för den dominerande leverantören att göra så för att förhindra andra leverantörer från att få fotfäste i det kontrollerade området. Dessutom skulle det skapas en situation där det inte längre finns en konkurrens som tvingar rörledningsleverantören att föra över en stor del av sina effektivitetsvinster till sina kunder. Denne begränsas endast av avsevärt dyrare erbjudanden om på plats-anläggningar. Kostnadsbesparingar kommer därför att komma kunderna till godo endast om det är nödvändigt för att möta sådana erbjudanden.

(86) För det andra är det så att när kunderna väl har fattat ett beslut till förmån för ett rörledningskontrakt, riskerar de att bli ”inlåsta”. Genom att en dominerande leverantör har en stark ställning minskas kundernas valmöjlighet när de vill förnya ett kontrakt eller bygga ut sin kapacitet. Varje kund skulle i princip kunna söka erbjudande från alternativa leverantörer, men rörledningskunder har indikerat att deras valmöjlighet i praktiken blir begränsad. När det gäller förnyelse av kontrakt för kortare perioder eller mindre kapacitetsutbyggnad kan alternativa leverantörer helt enkelt anse att deras utsikter till framgång är alltför begränsade för att det skall löna sig att lämna ett anbud. Kundens enda valmöjlighet är därför ofta att falla tillbaka på sin befintliga leverantör. Kundens förhandlingsposition försvagas ytterligare av att all prisgenomsynlighet försvinner. En enskild kund är inte längre i stånd att övervaka en kundanpassad på plats-anläggning, eftersom kunden, tillsammans med andra företag, får sina leveranser genom ett komplext system ([26]).

(87) Kommissionen drar slutsatsen att den sammanslagna enheten skulle kunna förlita sig på Air Liquides stora rörledningstäckning som ett inslag i dess marknadsinflytande. I detta hänseende skulle den sammanslagna enheten vara överlägsen sina konkurrenter, eftersom den skulle ha exklusiv kontroll över distributionsledningar som är […]* gånger längre än alla dess konkurrenters tillsammans. Enheten skulle få denna ställning främst tack vare Air Liquides befintliga rörledningsnät, men genom den föreslagna koncentrationen skulle även ledningsnät i industriregioner i Förenade kungariket tillkomma. Den strukturella fördel som Air Liquide/BOC skulle ha i de regioner som täcks av deras rörledningar skulle ge företagen möjlighet att koncentrera sig på andra områden. Inga andra leverantörer skulle kunna konkurrera på ett liknande sätt.

Den sammanslagna enheten skulle kunna använda sin dominerande ställning för att utöva inflytande på bulkmarknaderna i Frankrike, Förenade kungariket och Irland

(88) För en beskrivning av Air Liquides och BOC:s dominerande ställning på marknaderna för gaser i bulk och gasflaskor i Frankrike och Förenade kungariket/Irland hänvisas till skälen 152–183. I skälen 89–91 beskrivs hur denna dominerande ställning kan användas för att utöva inflytande i konkurrensen om tonnagekunder.

(89) En industrigasleverantör som har etablerat en kundrelation för leveranser i bulk är normalt den som är bäst lämpad att bedöma kundens efterfrågan. I gränslinjen mellan tonnage- och bulkmarknaderna kan efterfrågan tillgodoses både genom leveranser på plats och leveranser av flytande gas. Till kunder med en efterfrågan på 20–100 ton/dag levererar parterna mer och mer genom små anläggningar på plats. (För kväve har Air Liquide nästan […]* sådana kontrakt i Frankrike och BOC har fler än […]* i Förenade kungariket. När det gäller syre kan PSA-, VPSA- och även kryoanläggningar byggas för runt eller under 100 ton/dag). När detta är fallet eller när en kunds efterfrågan växer kan den dominerande leverantören använda sina befintliga bulkkontrakt som maktmedel för att skaffa sig tonnagekontrakt. Om det kan förutses att kundens efterfrågan kommer att motivera tonnageleveranser när kundens bulkkontrakt löpt ut är den dominerande leverantören nästan alltid först med att föreslå en tonnagelösning, eftersom han känner till kundens behov. Den dominerande leverantören kan bygga på den befintliga relationen till kunden när han utformar och förhandlar sitt erbjudande. Om en kunds efterfrågan rör sig åt tonnagehållet under bulkkontraktets löptid är den dominerande leverantören per definition den enda leverantör som kan erbjuda tonnageleveranser.

(90) Möjligheten att ”flytta” vissa bulkkunder till tonnageleveranser ger den dominerande leverantören en logistisk flexibilitet som ger en övergripande kostnadsfördel. När den dominerande leverantören till exempel får en ny tonnagekund, kan han bygga en större på plats-anläggning för att vinna extra kapacitet för bulkmarknaden. Genom att ansluta den nya kunden till en rörledning kan den dominerande leverantören förbättra kapacitetsutnyttjandet för den rörledningen. Om den dominerande

([26]) Anekdotiska bevis som samlats in under undersökningen visar hur en rörledningskunds ställning kan försämras. Vid en översyn av ett rörledningskontrakt tillkom t.ex. olika konkurrensklausuler, såsom en klausul om ensamrätt, en klausul om en löptid på över 15 år och en så kallad engelsk klausul (en skyldighet för kunden att överlämna konkurrerande anbud till den dominerande leverantören) under förlängningen av ett långfristigt avtalsförhållande.

leverantören har en begränsad produktionskapacitet för flytande gaser i en viss region, t.ex. på en växande marknad, skulle han å andra sidan kunna lösa denna situation genom att flytta en bulkkund till tonnagemarknaden.

(91) I teorin skulle man kunna hävda att andra industrigasföretag också kan bygga på befintliga avtal om bulkleveranser för att få tonnagekunder. Air Liquide och BOC har dock särskilt goda förutsättningar att använda sina kundrelationer för bulkleveranser som ett maktmedel när de söker tonnagekontrakt, eftersom de har en mycket stark (dominerande) ställning som bulkleverantörer på sina respektive hemmamarknader. På en mera balanserad marknad kan det vara så att många kunder, särskilt stora företag, har fler än en bulkleverantör eller byter bulkleverantörer oftare. Ett företag som dominerar en nationell bulkmarknad är sannolikt den enda valmöjligheten för många kunder. Genom att kombinera en stark ställning på flera viktiga bulkmarknader, skulle den anmälda transaktionen kombinera de fördelar Air Liquide och BOC har till följd av sin dominans.

Den föreslagna transaktionen skulle kombinera två konkurrenter med ledande teknik och kapacitet att genomföra projekt

(92) Det råder enighet i branschen om att teknik är en viktig faktor som ger en leverantör möjlighet att särskilja sig från sina konkurrenter. Inom tonnagesektorn är produktionsteknik (processteknik) en central konkurrensparameter. Att leverera industrigaser från stora anläggningar på plats är starkt kapitalintensivt och en avancerad processteknik kan ge en leverantör kostnadsfördelar, till exempel i fråga om energiförbrukning, minskade utsläpp och kapitalutgifter. Den anmälande parten bekräftade processteknikens betydelse i sitt svar på meddelandet om invändningar.

(93) Air Liquides och BOC:s starka FoU-potential framgår av deras utgifter och anläggningar för FoU. År 1998 hade Air Liquide en total budget för FoU på […]* miljoner euro. Företaget hade […]* forskare anställda vid […]* forskningscentrum, gjorde […]* uppfinningar och lämnade in […]* patentansökningar. Air Liquide har […]* industriella partnerskapsavtal och […]* internationella samarbetsavtal med universitet. Air Liquides ingenjörsavdelning (med […]* anställda i hela världen) ritar och bygger gasanläggningar. BOC:s utgifter för forskning och utveckling 1998 var […]* miljoner euro. Företaget har över […]* forskare i […]* större och flera mindre forskningscentrum, som täcker både processystem och nyckelindustrier som elektronikindustrin (BOC Edwards). BOC har också ett stort antal löpande samarbetsavtal avseende FoU med tredje parter. BOC har koncentrerat sin världsomspännande kapacitet för anläggningskonstruktion till affärsområdet processystem.

(94) Air Liquide och BOC har en omfattande och mycket avancerad teknologi för anläggningskonstruktion och, vilket är viktigt, know-how inom ingenjörsvetenskap. Båda företagen är marknadsledare inom exempelvis produktion av gaser med hög renhet för elektronikindustrin. Air Products har bekräftat att BOC är mycket konkurrenskraftigt när det gäller mindre anläggningar, med en kapacitetsnivå på 150–350 ton/dag. Även om kryogenisk produktionsteknik som används för stora anläggningar på plats kanske inte kommer att ändras på ett grundläggande sätt i framtiden, är det en viktig tillgång att ha förmåga att göra och genomföra fortlöpande förbättringar. Air Liquide skulle få obegränsad tillgång till all BOC:s processteknik och know-how avseende anläggningskonstruktion. Kommissionen måste anta att Air Liquide även skulle förvärva BOC:s FoU-centrum i Förenta staterna (förutom forskningscentret i Förenade kungariket, BOC Edwards).

(95) Kapaciteten att planera, leda och genomföra stora projekt på plats är minst lika viktig som att ha en bred portfölj av tekniker. Air Liquide och BOC tillhör den grupp på fyra industrigasföretag som branschanalytiker anser vara ledande i detta hänseende. Exempelvis har […]* av världens största syreanläggningar (en kapacitet på över […]* ton/dag) byggts av Air Liquide.

(96) Båda företagen har också ledande icke-kryogenisk teknik, i synnerhet inom avancerad teknik för VPSA-generatorer. Air Liquide är världens största leverantör av små membrangeneratorer som kan producera kväve med en renhet på 99,9 %. Dessa tekniker gör det möjligt att utvidga användningen av på plats-verksamheten till att även avse användare av mindre volymer (under 100 ton/dag), en strategi som Air Liquide har använt med framgång (nästan […]* små på plats-kontrakt).

(97) Den sammanslagna enheten skulle bli ledande på andra områden, t.ex. för kombinerad produktion av gaser, elektricitet och ånga (så kallat utökat anbud). Den skulle också vara bättre lämpad än konkurrenterna att betjäna kunder inom nyckelindustrier, som elektronikindustrin, där kontrakt avseende mycket stora volymer kan erhållas. Air Liquide har koncentrerat […]* av sin FoU på denna sektor och är ledande inom branschen när det gäller att erbjuda en omfattande ”total gas- och kemikalieförvaltning”, som omfattar logistik, upptäckt, övervakning, återvinning och processintegration hos kunden. BOC har kunnat exponera sig avsevärt inom elektroniksektorn genom sitt dotterbolag BOC Edwards. Båda företagen erbjuder elektronikindustrin ett omfattande varu-

sortiment, som täcker på plats-produktion av standardgaser med hög renhet, specialgaser och processutrustning för kunden.

Air Liquide/BOC:s kombinerade starka globala närvaro skulle ge ytterligare fördelar i förhållande till multinationella kunder

(98) Air Liquides strategi är att följa sina stora tonnagekunder (ledande industriföretag) med gasleveranser i hela världen. I Air Liquides årsredovisning för 1998 beskrivs denna strategi: ”Air Liquide fortsätter sin globala utveckling att följa och betjäna sina kunder i hela världen”. Sådana partnerskap har ”möjliggjorts genom Air Liquides globala närvaro”. BOC, som har verksamhet i över 50 länder, anses i allmänhet ha den mest omfattande globala täckningen av alla industrigasföretag. Dess globala inriktning har lett till att verksamheten nyligen omorganiserades i fyra globala ”affärsområden”.

(99) Av kundernas svar framgår att global närvaro inte är en nödvändig förutsättning för att kunna konkurrera om tonnageleveranskontrakt, eftersom de flesta kunder letar efter den bästa leveranslösningen på en viss regional marknad. En global närvaro ger emellertid ett industrigasföretag en konkurrensfördel vad gäller multinationella kunder. Ett industrigasföretag som har etablerat en affärsrelation med en kund och visat sin pålitlighet i en region har en referens i konkurrensen om tonnagekontrakt i en annan region. Ett gasföretag med global täckning har också bättre förutsättningar att erbjuda en kund förmåner (t.ex. rabatter) i ett land i utbyte mot ett nytt kontrakt i ett annat land. Enligt marknadsaktörer är förmågan att arbeta globalt särskilt en fördel i affärerna med kunder i elektronikbranschen. Industrigasföretag med begränsad global närvaro, som Linde, Messer och AGA, har en nackdel i konkurrensen om sådana kunder.

c) ***Konkurrenternas ställning***

Den sammanslagna enhetens styrka skulle avskräcka de återstående kon-kurrenterna från att agera kraftfullt

(100) Air Liquide/BOC skulle bli den starkaste tonnageleverantören i alla relevanta avseenden. Vissa av deras styrkor är av allmän natur (teknik, kapacitet att genomföra projekt, infrastruktur över flera länder). Dessutom kommer den sammanslagna enheten att ha särskilda regionala styrkor (stark regional ställning, kontroll över rörledningsnät, dominans på nationella bulkmarknader).

(101) Ingen av konkurrenterna har en sådan samlad styrka som Air Liquide/BOC. Eftersom konkurrenterna ligger efter på dessa allmänna områden skulle de även få mindre incitament att försöka göra mera betydande inbrytningar i Air Liquide/BOC:s regionala fästen, där de skulle mötas av särskilt starkt motstånd. Att regional styrka och övergripande styrka kombineras i en enhet skulle därför kunna leda till att EES-marknaden i praktiken delas upp i ett stort västeuropeiskt område som helt kontrolleras av Air Liquide/BOC å ena sidan och resten av Europa å den andra.

(102) Att Air Liquide/BOC och dess konkurrenter har kontakter på många marknader är ytterligare en omständighet som hämmar konkurrensen. Var och en av de återstående konkurrenterna konkurrerar med Air Liquide/BOC på nationella bulk- och/eller flaskmarknader där Air Liquide/BOC också är starka (se t.ex. tabell 9). Varje konkurrent skulle därför ha incitament att avstå från aggressiv konkurrens, för att inte utsätta sig för motåtgärder från Air Liquide/BOC.

Marknadsaktörer betraktar flertalet återstående tonnageleverantörer som ”andra klassens” konkurrenter

(103) För en generell bedömning av de återstående tonnageleverantörernas konkurrensmässiga styrka lönar det sig att beakta industrigasföretagens egna åsikter. I en intern studie som Air Products har utarbetat och som inte enbart avser tonnagemarknaden ([27]), skiljer man mellan ”första klassens” industrigasföretag och ”andra klassens”. Air Liquide, BOC, Air Products och Praxair hör till den första gruppen och Linde, AGA och Messer till den andra. Det bör noteras att enligt den analysen ligger Linde, AGA och Messer efter i fråga om bland annat ”kapacitet att genomföra stora projekt för anläggningar på plats”. Denna bedömning delas av branschanalytiker ([28]).

(104) Ingen av de återstående konkurrenterna har Air Liquide/BOC:s specifika styrka på tonnagemarknaden (Europaomfattande infrastruktur, kontroll över ett stort rörledningsnät, stark regional ställning och stark ställning på nationella bulkmarknader) i liknande utsträckning.

([27]) ”Industrial Gas Industry Overview”, maj 1999, ingiven till Federal Trade Commission som en del av Air Products anmälan enligt HSR act.

([28]) Se fotnot 20.

De kopplingar mellan Air Liquide och Air Products som skapas genom det gemensamma förvärvet och uppdelningen av BOC skulle minska incitamenten att konkurrera ytterligare

(105) Även om Air Products kan betraktas som ett av de ledande företagen när det gäller produktionsteknik och genomförande av projekt för anläggningar på plats, har företaget en begränsad marknadsandel i Europa (5–10 % för syre och 10–15 % för kväve) ([29]).

(106) De kopplingar mellan Air Liquide och Air Products som skulle skapas genom det gemensamma förvärvet och uppdelningen av BOC gör det troligt att Air Products inte skulle konkurrera aggressivt med Air Liquide/BOC (se skälen 223–243).

Sammanslagningen av Linde och AGA skulle, om den genomförs, inte minska de konkurrenshämmande effekterna av den föreslagna koncentrationen

(107) I fråga om marknadsandelar är Linde den näst viktigaste konkurrenten (15–20 % för syre och 15–20 % för kväve). Om Linde köper AGA kommer marknadsandelen att öka till 25–30 % för syre och 15–20 % för kväve. Skillnaden i marknadsandelar i förhållande till Air Liquide/BOC kommer dock fortfarande att vara betydande, nämligen […]* för syre och […]* för kväve.

(108) Linde anses generellt vara ett av de ledande företagen när det gäller produktionsteknik (processteknik) för kryogeniska luftsepareringsanläggningar. Linde har en stor intern bygg- och anläggningskapacitet. På vissa områden saknar företaget dock teknik. Det har t.ex. ingen konkurrenskraftig teknik för membranseparering för kväveproduktion, en lönsam och växande sektor. Sammanslagningen med AGA kommer inte att öka Lindes tekniska kompetens, eftersom AGA inte har någon verklig expertis inom anläggningskonstruktion. AGA använder faktiskt för närvarande Lindes teknik på licens.

(109) I sitt svar på meddelandet om invändningar framhöll den anmälande parten Lindes kapacitet för anläggningskonstruktion och dess verksamhet med anläggningsförsäljning, särskilt vad gäller stora kryogeniska luftsepareringsenheter. Linde AG är ett diversifierat bolag som bedriver sin industrigasverksamhet som en av fyra affärsavdelningar (Werksgruppen). Luftsepareringsenheter på plats byggs inte av Lindes industrigasavdelning (Werksgruppe Technische Gase), som sedan november 1999 är ett separat dotterbolag till Linde AG, utan av Lindes bygg- och anläggningsavdelning (Werksgruppe Anlagenbau). Lindes Werksgruppe Anlagenbau genomför också byggprojekt i en rad sektorer som saknar samband med industrigaser. Företaget har tillhandahållit kryogeniska luftsepareringsenheter till Werksgruppe Technische Gase och till andra industrigasföretag. I det avseendet arbetar Lindes Werksgruppe Anlagenbau som vilket annat byggföretag som helst. Linde anförde vid hearingen att företaget inte kan se varför dess verksamheter inom anläggningsförsäljning skulle stärka dess verksamheter inom gasleveranser.

(110) Det förefaller därför som om Lindes verksamheter med konstruktion och försäljning av anläggningar inte leder till något annat än att de säkerställer att företagets kryoteknik generellt finns tillgänglig för andra industrigasföretag. Linde ökar inte sina egna utsikter att vinna tonnagekontrakt direkt genom att leverera utrustning till andra industrigasföretag. Utrustningsleveranser genom byggkontrakt och gasleveranser enligt långfristiga leveransavtal är två olika produktmarknader, som kräver olika typer av konkurrensstyrka. Linde har t.ex. inte tillgång till några stora rörledningsnät. Detta begränsar företagets utsikter att vinna nya tonnagekunder i viktiga industriområden där andra konkurrenter har rörledningsnät, vilket utgör en strategisk nackdel.

(111) I konkurrensen om tonnagekontrakt är förmågan att planera, genomföra och leda stora projekt på plats minst lika viktig som teknisk expertis. Industrianalytiker anser att Linde i detta hänseende ligger efter ”första klassens” industrigasföretag ([30]). Det faktum att Linde har vunnit och genomfört jämförelsevis få stora kontrakt avseende anläggningar på plats under de senaste fem åren (se tabell 3) förefaller bekräfta den bedömningen ([31]). Linde har också hittills föredragit att bevilja licenser för sin teknik till andra industrigasföretag eller att bygga anläggningar som underleverantör till andra företag. Detta tyder på att Linde har intagit en relativt försiktig hållning i fråga om att genomföra projekt direkt.

(112) Vid bedömningen av vilket konkurrenstryck Linde/AGA skulle kunna utöva måste man beakta att Linde/AGA skulle ha en viss regional styrka. I likhet med Air Liquide/BOC, men i mycket mindre skala, skulle Linde/AGA få en stark ställning i vissa ”hemmaregioner” (Österrike,

([29]) Se fotnot 20.

([30]) Se fotnot 20.

([31]) Linde har dock vunnit fler kontrakt för små anläggningar på plats (under 100 ton/dag).

Skandinavien och vissa regioner i Tyskland). Det finns en risk för att Linde/AGA skulle koncentrera sig på dessa regioner, där enheten har specifika konkurrensfördelar och mindre risker, och därigenom minska den övergripande konkurrensen.

Det är inte troligt att Messer och Praxair kommer att konkurrera effektivt

(113) Varken Messer eller Praxair har Air Liquide/BOC:s särskilda styrka i samma omfattning.

(114) Messer ligger betydligt efter i fråga om marknadsandelar (10–15 % för syre och 5–10 % för kväve) och antal erhållna kontrakt (se tabell 3). Messer har expertis inom anläggningskonstruktion men har strategiska nackdelar i förhållande till Air Liquide/BOC. Att Messer är betydligt mindre än branschledarna Air Liquide/BOC och andra större aktörer (t.ex. Air Products) är en ytterligare nackdel, särskilt i konkurrensen om stora projekt som kräver stora finansiella investeringar. Messer har ökat sin skuldsättningsnivå betydligt under senare år och kan därför sakna den finansiella styrka som krävs för att investera i projekt för leveranser på plats i framtiden. Messer har inte heller någon global verksamhet.

(115) Praxairs ställning i Europa är begränsad (med en marknadsandel på mindre än 5 % för syre och på 5–10 % för kväve). Företaget är främst starkt på de amerikanska marknaderna.

(116) Vid bedömningen av den framtida konkurrensen från Praxair på tonnagemarknaden i EES, måste man bedöma Praxairs ekonomiska incitament att konkurrera aktivt. Praxair anförde vid hearingen att företaget trots sin tekniska kapacitet inte har kunnat förvärva någon större marknadsandel i Europa. Företaget anser sig ha små utsikter att vinna kontrakt i konkurrens med stora dominerande leverantörer. Praxair hävdade att det inte är troligt att företaget gör några större investeringar för att expandera sin europeiska närvaro i framtiden. Det förefaller som om Praxair trots sin tekniska kapacitet anser att det är ekonomiskt rationellt att prioritera investeringar i andra delar av världen, där företagets tillväxtpotential är större. Det är därför inte troligt att Praxair skulle utmana parternas kombinerade ställning på tonnagemarknaden i EES i en utsträckning som skulle avlägsna deras dominerande ställning.

d) ***Kundernas ställning och tilldelning av kontrakt***

Ett starkt koncentrerat utbud ställs mot en mycket mindre koncentrerad efterfrågan

(117) Kunder på den europeiska tonnagemarknaden står redan inför en starkt koncentrerad utbudsstruktur. Det finns för närvarande få (inte fler än sju) tonnageleverantörer på marknaden. Deras antal skulle kunna minska till fem. Av dessa leverantörer är vissa klart mindre kvalificerade än andra.

(118) Den föreslagna koncentrationen skulle minska kundernas valmöjligheter ytterligare. Att BOC försvinner som en självständig konkurrenskraft skulle göra utbudsstrukturen ännu smalare, inte bara för att det blir färre konkurrenter utan främst för att en av de få ledande tonnageleverantörerna skulle försvinna. BOC är ett av de få ”första klassens” industrigasföretag som har ledande teknik, stor investeringskapacitet och expertis för genomförande av projekt.

(119) Efterfrågesidan är å andra sidan mindre koncentrerad. En rad branscher behöver syre och kväve i tonnageform, t.ex. branscherna för stål, metall (järnhaltig och ickejärnhaltig), kemi, petrokemi, raffinering, elektronik och glas. I var och en av dessa branscher finns det ett stort antal (potentiella) kunder. Mer än 100 kunder har begärt in anbud om stora anläggningar på plats (med en kapacitet på över 100 ton/dag) under de senaste åren i Europa. Om efterfrågan på mindre (men ändå betydande) anläggningar på plats i gränslinjen mellan bulk- och tonnageleveranser (med en kapacitet på 20–100 ton/dag) skulle räknas med, skulle kunderna vara ännu fler.

(120) I stål- och kemi/petrokemiindustrin finns det stora kunder. Den anmälande parten hävdar att vissa av dessa kunder är större än Air Liquide. Det är dock inte klart hur kundens storlek ökar hans förhandlingsstyrka. Kundernas inflytande bestäms inte av ett företags storlek utan av hur koncentrerat utbudet och efterfrågan är. Ingen enskild kund står för en betydande andel av tonnageleveranserna i EES och inköpssidan är betydligt mindre koncentrerad än utbudssidan.

Det är inte alla kunder som koncentrerar sina inköp till huvudkontorsnivå eller som får förhandlingsstyrka genom att använda inköpta volymer som maktmedel

(121) Air Liquide anför i sin anmälan att tonnagekunderna i huvudsak utgörs av ett fåtal stora företag med verksamhet i hela världen (stål-, kemi- och raffineringsföretag) och att de i allmänhet har centraliserade inköpsfunktioner. Air Liquide hävdar också att kunderna efterfrågar stora volymer gas och att de därför har en mycket stor förhandlingsstyrka gentemot gasleverantörerna.

(122) Kommissionens undersökningar har emellertid inte bekräftat att tonnagekunderna endast utgörs av ett fåtal stora multinationella företag. Dessutom har även företag som gör centraliserade inköp uttryckt att det är motigt att försöka utmana gasleverantörernas inflytande.

(123) Inom vissa branscher utgör kostnaderna för industrigaser en större andel av kundernas produktionskostnader än i andra branscher. Exempelvis levereras mycket stora mängder syre och argon till ett stålverk, vilket utgör en betydande andel av stålverkets rörliga kostnader. De mängder syre och kväve som levereras till ett kemiföretags produktionsanläggning kan vara stora i absoluta tal, men de utgör endast en relativt liten andel av kundernas kostnader. Enligt den anmälande parten utgör syre och kväve normalt cirka 3 % av kostnaderna för de produkter för vilkas produktion de är nödvändiga. I de flesta fall är kundens verksamhet beroende av leverans av en viss fastställd mängd gaser och kostnaderna för eventuella avbrott i leveranserna kan vara mycket höga. Dessa aspekter påvisar att efterfrågan tenderar att vara oelastisk ur prissynpunkt. Enbart det faktum att inköpet avser stora mängder betyder därför inte att kunderna kan utöva inflytande i förhandlingarna med gasleverantörerna.

(124) Införandet av konceptet ”utökat erbjudande” eller ”utility island”, som i huvudsak innebär kombinerad el- och ångproduktion, kommer att medföra lägre kostnader för både industrigasleverantörer och kunder men det kommer även att minska kundens förhandlingsstyrka. Genom att industrigasföretaget inte bara levererar gaser utan även producerar el och ånga kombinerat kan det tillgodose både sina egna behov av elektricitet (för att driva på plats-anläggningen) och kundens behov av ånga (vilket kemiföretag normalt behöver). Air Liquide var föregångare med denna metod och har hittills haft de största framgångarna med den. Ett så omfattande tillhandahållande av nyttigheter har mera gemensamt med ett samriskföretag än med ett traditionellt leveransavtal. Kunderna kan dra nytta av att nyttigheterna tillhandahålls externt, men det blir svårare för dem att bryta den symbiotiska relationen till industrigasföretaget när kontraktet väl löper ut. Kundens förhandlingsstyrka kommer till sist att minska.

De befintliga förfarandena för tilldelning av kontrakt är otillräckliga för att begränsa parternas styrka

(125) Air Liquide påstår i sin anmälan att tonnagemarknaden är en ”budgivningsmarknad” och att det därför är tillräckligt att det finns någon annan anbudsgivare (även en enda) för att säkerställa ett konkurrensmässigt resultat. Den anmälande partens definition av ”budgivningsmarknad” är dock inte klar. Om detta begrepp är avsett att karakterisera en formell budgivningsprocess är det tydligt att det sedvanliga förfarandet på tonnagemarknaden inte följer en sådan process. I en typisk budgivningssituation, t.ex. på området för offentlig upphandling, publiceras anbudsinfordran på ett sådant sätt att alla konkurrenter informeras. Konkurrenterna kan lämna anbud på grundval av samma information och på samma villkor och beslutet om att tilldela kontraktet fattas efter en utvärdering av dessa anbud.

(126) Kommissionens undersökning har visat att man bör skilja mellan olika förfaranden för tilldelning av stora på plats-kontrakt. Det finns inget standardiserat anbudsförfarande. Kunder och konkurrenter har framhållit de aspekter som anges i skälen 127, 128 och 129 som typiska.

(127) Planering av en på plats-anläggning och utformning av uppdragsbeskrivningen. Air Liquide har själv angett att industrigasföretag (de potentiella leverantörerna) ofta för en dialog med sina (potentiella) kunder på projektets utformningsstadium. Kundföretag söker ofta råd från industrigasföretag när de planerar en tonnagelösning. Så är ofta fallet när stora, kundanpassade på plats-anläggningar behövs, eftersom sådana projekt är komplexa såväl i fråga om teknik som projektplanering och projektledning ([32]). I sådana fall förlitar sig de flesta kunder på råd från ett kompetent industrigasföretag för att identifiera och specificera den bästa tekniska lösningen för den efterfrågade kapaciteten, renheten och flödestakten, alternativen och parametrarna för utformningen av

([32]) När mindre anläggningar på plats som bygger på standardteknik (PSA, VPSA, små kryoanläggningar) behövs kan kunden ha större möjlighet att specificera uppdragsbeskrivningarna utan rådgivning från ett industrigasföretag. Särskilt stora multinationella företag kan bygga på sina erfarenheter från andra sådana anläggningar på andra industriområden, särskilt om dessa anläggningar inte är anpassade för specifika behov.

anläggningen, lämpliga back-up-lösningar, miljöhänsyn m.m. Denna inledande dialog kan pågå under en längre tidsperiod, upp till 18 månader, under vilken möten hålls på expert/ingenjörsnivå och detaljerade tekniska diskussioner äger rum. Processen utmynnar i en kundanpassad lösning för det specifika industriområdet. Åtminstone en potentiell leverantör kommer därför att bidra i betydande mån till att definiera uppdragsbeskrivningen för en stor på plats-anläggning. Denna process ligger nära en gemensam projektutveckling.

(128) Anbudsinfordran. Kunder har bekräftat att anbudsinfordringar för på plats-leveranser normalt inte publiceras. De flesta kunder kontaktar ett eller flera industrigasföretag (främst skriftligen, men även muntligen) och begär in ett anbud. Uppdragsbeskrivningen varierar från en beskrivning i stora drag till en fullt detaljerad beskrivning.

(129) Beslutsfattande och ytterligare förhandlingar. När anbuden väl har kommit in äger ofta ytterligare förhandlingar rum med den dominerande leverantören (på grundval av villkoren i övriga ingivna anbud) eller med andra konkurrenter som har svarat (på grundval av anbuden från den dominerande leverantören och andra leverantörer). På denna grund fattar kunden sitt anskaffningsbeslut.

(130) Kommissionens bedömning av huruvida förfarandena för kontraktstilldelning skulle kunna begränsa parternas marknadsinflytande anges i skälen 131–144. Den bygger på de ovannämnda aspekterna.

(131) Det måste först noteras att de anbudsförfaranden som tonnagekunderna använder med få undantag inte är några objektiva anbudsförfaranden, med objektiva och klart fastställda kriterier för tilldelningen av ett kontrakt (t.ex. lägsta pris), utan helt enkelt förhandlingar som förs i varierande grad med olika leverantörer.

(132) I de flesta förhandlingsförfaranden har konkurrenterna möjlighet att ändra sina anbud och erbjuda olika villkor under förhandlingarnas gång. Den anmälande partens exempel bekräftar detta. Enligt den anmälande parten ger detta kunderna möjlighet att spela ut leverantörer mot varandra för att få en bättre affär. Den möjligheten begränsas emellertid av olika inslag i förhandlingsförfarandet.

(133) För det första väljer kunden ofta att vända sig till den dominerande leverantören för råd rörande specifikationen av den nya anläggningen och uppdragsbeskrivningen, eftersom han har ett etablerat arbetsförhållande med den dominerande leverantören ([33]). Den vanliga processen för tilldelning av kontrakt involverar därför ofta den dominerande leverantören på ett tidigare stadium än konkurrenterna. Den lösning för på plats-anläggningen som föreslås är ofta den som den dominerande leverantören har varit med om att utforma och som motsvarar dennes kapacitet.

(134) Den dominerande leverantören kan lämna det mest ekonomiska anbudet genom att använda sig av sin befintliga leveransrelation och den inledande investeringen. Detta är fallet både när ett på plats-arrangemang kommer upp för förnyelse och när det krävs förlängningar eller ändringar av befintliga avtal (för en närmare beskrivning, se skäl 58–61). Denna preferens till nackdel för utomstående konkurrenter kan begränsa incitamenten för andra leverantörer att konkurrera så starkt som de skulle göra i ett anbudsförfarande där de kan lämna anbud på lika villkor (eller alls lämna anbud). Detta har bekräftats av svaren från vissa kunder ([34]).

(135) De flesta kunder som kontaktats har faktiskt svarat att den dominerande leverantören har en fördel vid budgivningen för ett kontrakt för en på plats-anläggning, särskilt när ett befintligt leveransavtal skall förlängas.

(136) I vissa situationer kan preferenserna för den dominerande leverantören vara så uttalade att en kund finner det svårt att få in konkurrerande anbud. Detta tenderar att vara fallet om det kontrakt som skall tilldelas inte är attraktivt nog och utsikterna till framgång alltför begränsade för att motivera investeringen i att lämna ett anbud. En sådan situation uppstår när en kund vill lägga till ytterligare kapacitet till ett befintligt leveransavtal (t.ex. när kunden har ett kontrakt för på plats-leverans med den dominerande leverantören för 1 200 ton/dag syre och behöver leveranser av ytterligare 350 ton/dag). När en kund har ett kontrakt för rörledningsleverans är utsikterna att utomstående konkurrenter skall lämna anbud också begränsade (se skälen 85 och 86 för en närmare beskrivning). I sådana situationer kan konkurrenterna helt enkelt anse att det är oattraktivt att lämna

([33]) Det är i princip tänkbart att en kund söker alternativa råd om projektets utformning från flera potentiella leverantörer. Det kan emellertid antas att endast mycket stora företag skulle använda sig av en sådan strategi. Under undersökningen har inget fall där ett sådant tillvägagångssätt använts påträffats.

([34]) Det kan naturligtvis finnas undantag, såsom stora ”prestigeprojekt”, som flera gasföretag är angelägna om att vinna. Denna bedömning återspeglar den generella tendensen.

ett anbud mot alla odds och kunden har inget annat val än att falla tillbaka på sin nuvarande leverantör. Enskilda kunder har bekräftat dessa farhågor.

(137) För det andra är det så att alla leverantörer som har kapacitet att lämna ett anbud kanske får kännedom om anbudsinfordringar avseende stora på plats-projekt, men så är inte alltid fallet för de många medelstora eller mindre kontraktsmöjligheterna. I sådana fall kan endast ett begränsat antal konkurrenter lämna anbud, eftersom kunderna normalt inte publicerar anbudsinfordringar och ofta inte kontaktar alla potentiella leverantörer. Den dominerande leverantören uppmanas dock normalt att lämna anbud.

(138) För det tredje behöver leverantörer mycket information om kunderna, deras transaktioner och krav för att kunna utarbeta sina anbud. Den anmälande parten har betonat att tonnagekontrakt normalt skräddarsys efter kundens specifika behov. Den kunskapen gör leverantören väl ägnad att bedöma vilka alternativ kunden har (t.ex. att ersätta, förnya eller skjuta upp kontraktet) och vilka kostnader som är förenade med de olika alternativen. Under de påföljande förhandlingarna kan leverantören samla in ytterligare information. Om leverantören har sådan information har han möjlighet att bedöma risken för att ett visst projekt överges, skjuts upp eller förminskas eller att kunden byter till en helt ny anläggning i stället för att förlänga det befintliga avtalet. Denna kunskap ger en leverantör möjlighet att anpassa sitt pris efter omständigheterna. Kunder kan därför ha förhandlingsstyrka endast för marginella projekt.

(139) Det rådande förhandlingsförfarandet på tonnagemarknaden skiljer sig från klassiska anbudsförfaranden med hänsyn till denna insyn i kundernas valmöjligheter och leverantörernas möjligheter att anpassa sig till kundernas beteende. Klassiska anbudsförfaranden är utformade för att undvika en sådan insyn, för att förstärka kundens ställning och säkerställa en effektiv konkurrens mellan leverantörerna på lika villkor.

(140) För det fjärde framgår det av det tidigare förloppet på tonnagemarknaden att det inte är lätt för kunder att byta mellan leverantörer. Det finns inga bevis för att parternas marknadsandelar har varierat i någon större grad. Att de har en stark ställning på regionala marknader motsäger också den anmälande partens inställning. Både Air Liquide och BOC har konsekvent haft mycket stora andelar av tonnageleveranserna på sina ”hemmaterritorier” (se skälen 67 och 68). Om resultatet av varje kontraktstilldelning var helt öppet skulle man kunna förvänta sig att parternas marknadspositioner var mycket mer instabila. Så har inte varit fallet.

(141) Den anmälande parten har åberopat flera kommissionsbeslut i koncentrationsärenden till stöd för sin åsikt att användningen av anbudsförfaranden skulle minska de farhågor i fråga om konkurrensen som stora marknadsandelar normalt ger upphov till.

(142) I sitt svar på meddelandet om invändningar hänvisar den anmälande parten till kommissionens beslut av den 12 december 1996 i ärende IV/M.692 – Electrowatt/Landis. De relevanta uttalandena i det ärendet avsåg dock små marknader som karakteriserades av att nya konkurrenter gick in på marknaderna och av att den tekniska innovationen (elektroniska komponenter) låg på en sådan nivå att variationer i marknadsandelar var troliga. Inget av dessa inslag föreligger i detta ärende.

(143) I samma sammanhang hänvisar den anmälande parten till kommissionens beslut av den 23 oktober 1998 i ärende IV/M.1298 – Kodak/Imation. I det beslutet var dock förekomsten av upphandlingsförfaranden endast en av flera faktorer som beaktades vid avgörandet om transaktionen skulle skapa en ensam eller kollektiv dominerande ställning. En mera relevant faktor var att en prisökning sannolikt ledde till att kunderna snabbare bytte till en annan teknik, särskilt till digitala system. I det nu aktuella ärendet finns det ingen konkurrerande teknik som skulle kunna begränsa parterna på ett liknande sätt.

(144) Kommissionen drar slutsatsen att de förfaranden för tilldelning av kontakt som nu används i sig inte är tillräckliga för att säkerställa att varje potentiell leverantör kan lämna anbud på lika villkor och behandlas på samma sätt under förfarandet. Resultatet av sådana förfaranden beror på olika faktorer, såsom leverantörernas styrka på marknaden. Om en leverantör, som den sammanslagna enheten efter den föreslagna koncentrationen, har en mycket starkare ställning än andra ger ett sådant förfarande den dominerande leverantören möjlighet att utnyttja sin ställning för att anpassa sitt anbud till konkurrenternas och därmed försvaga deras ställning ytterligare. Den ökade obalansen till förmån för den sammanslagna enheten Air Liquide/BOC skulle göra de nuvarande förfarandena ännu mindre effektiva. På grundval av dessa överväganden anser kommissionen att de nuvarande förfarandena för kontraktstilldelning inte är tillräckliga för att begränsa parternas marknadsstyrka.

Kunder har begränsad insyn i kostnaderna och tillgriper vanligtvis inte egenproduktion

(145) Den anmälande parten hävdar att kunder alltid har en möjlighet att investera i inköp av en luftsepareringsanläggning och driva den själva. Inköp av gaser och

inköp av luftsepareringsanläggningar är därför två likvärdiga och utbytbara vägar för kunderna att tillgodose sina behov. Enligt den anmälande parten har de flesta kunder någon gång ägt och drivit luftsepareringsanläggningar. De har därför mycket goda möjligheter att beräkna produktionskostnaderna, att beräkna referenspriserna för gas och att insistera på och få de lägsta möjliga gaspriserna.

(146) Kommissionens undersökning har inte bekräftat dessa påståenden. När de tillfrågats om de anser att egenproduktion är ett lönsamt alternativ har de flesta kunder svarat nekande. Det finns rimliga skäl för detta. För det första lägger företag i de flesta branscher ut oprioriterad verksamhet på tredje parter. Att göra en stor kapitalinvestering i produktion av ett råmaterial skulle gå emot denna trend ([35]). För det andra är det få kunder som har tillräcklig expertis och personal för att driva och underhålla stora luftsepareringsenheter, särskilt som den relevanta tekniken hela tiden utvecklas. Kunder kan normalt inte driva på plats-anläggningar lika ekonomiskt som industrigasföretag, eftersom de inte kan dra nytta av försäljningen av överskottsproduktion av flytande gaser. För det tredje skulle kunder inte ha kontroll över konsekvenserna av deras inledande investering. Varje gång kunden skulle behöva bygga ut kapaciteten, öka renheten eller göra andra ändringar i den befintliga anläggningen, skulle han behöva göra en ny investering. Mot bakgrund av dessa omständigheter är ett hot från en kund under avtalsförhandlingarna om att byta till egenproduktion knappast trovärdigt.

(147) Det är i synnerhet inte berättigat att påstå att inköp av anläggningar och gasleveranser i tonnage är ”likvärdiga och utbytbara” vägar för en kund att tillgodose sina behov. I sitt svar på meddelandet om invändningar beskriver den anmälande parten hur kunden och leverantören delar (garanterar) risken i samband med den stora investeringen i ett tonnagekontrakt. Om en kund väljer att köpa en anläggning skulle han behöva bära den risken ensam.

(148) Den anmälande partens uppgifter motsäger påståendet om att det i allmänhet är sannolikt att kunder köper in luftsepareringsenheter och byter till egenproduktion. Av […]* anbud som Air Liquide lämnat i Europa under de senaste fem åren, övervägde kunderna egenproduktion i endast […]* fall. Av […]* infordringar av anbud om anläggningsförsäljning beslutade kunder i endast […]* fall att faktiskt köpa en anläggning, medan de ingick ett konventionellt gasleveranskontrakt i […]* fall. Mot bakgrund av dessa uppgifter kan anekdotiska exempel om egenproduktion inte betraktas som representativa. En marknadsanalytiker vid BOC hävdar att företagsintern produktion kan minska med upp till 2 % per år och att industrigasföretags förvärv av anläggningar för egenproduktion kan stå för en tredjedel av tillväxten på marknaden ([36]). I Air Liquides årsredovisning för 1998 bekräftas den utvecklingen. Där anges: ”Järn- och stålindustrin ger en god bild av den nuvarande trenden att lägga ut syreproduktion på tredje man”. Sammantaget är tendensen att egenproduktion inte ökar utan minskar.

(149) De flesta kunder svarade att de hittills inte ägnat sig åt egenproduktion av industrigaser, att de inte har några detaljerade kunskaper om sina leverantörers kostnadsstruktur och att de inte, eller endast delvis, kunde ändra det pris som en tonnageleverantör erbjudit. Det kan vara så att kunder etablerar referenspriser för industrigaser i avtalsförhandlingar, men deras möjligheter att kontrollera leverantörens kostnader i varje enskilt fall är fortfarande begränsade. Även om en kund tidigare har drivit en luftsepareringsenhet är hans kunskaper förmodligen av begränsat värde, eftersom den relevanta tekniken utvecklas och varje stor anläggning på plats är kundanpassad.

e) ***Sammanfattning om tonnagemarknaden***

(150) Genom den föreslagna koncentrationen skulle strukturen på tonnagemarknaden inom EES förändras. Koncentrationen skulle öka Air Liquides marknadsandel betydligt genom att skapa den absolut största tonnageleverantören och förstärka dennes ledande ställning i förhållande till konkurrenterna. Ett stort och kompetent industrigasföretags konkurrenspotential skulle försvinna. Den nya enheten skulle ha en starkare regional närvaro i hela Europa, som skulle kunna användas som ett maktmedel i konkurrensen om nya kontrakt. Den nya enheten skulle kunna förlita sig på en ytterligare styrka som konkurrenterna inte har. Genom den anmälda transaktionen skulle två ledande konkurrenters know-how, teknik och FoU-kapacitet kombineras. Med hänsyn till dess storlek skulle den nya enheten vara bättre ägnad att konkurrera på en kapitalintensiv marknad som kräver stora investeringar. Det faktum att den nya enheten skulle vara mycket större än de flesta av konkurrenterna skulle avskräcka från kraftfull konkurrens.

([35]) Denna åsikt delas av industrianalytiker, se t.ex. NatWest Securities, ”Industrial Gases 2000”, februari 1997, s. 79.

([36]) Se fotnot 19.

(151) Kommissionen drar därför slutsatsen att den föreslagna koncentrationen skulle skapa en dominerande ställning på marknaden för tonnageleverans av syre och kväve i EES.

2. BULK- OCH FLASKMARKNADERNA

(152) Den föreslagna koncentrationen skulle ge upphov till allvarliga farhågor för konkurrensen eftersom den skulle kombinera dominerande ställningar på olika nationella marknader, vilket skulle leda till

— att den sammanslagna enheten skulle få ökade möjligheter att undanröja eller minska faktisk och potentiell konkurrens från tredje parter, och

— att faktisk och potentiell konkurrens mellan parterna skulle undanröjas.

(153) Dessutom skulle den föreslagna koncentrationen i betydande mån avskräcka Air Liquide/BOC:s största konkurrent, Air Products, från att konkurrera kraftfullt med Air Liquide/BOC på dessa marknader.

a) ***BOC:s dominerande ställning i Förenade kungariket och Irland***

BOC har för de flesta gaser den absolut största marknadsandelen på bulk- och flaskmarknaderna i Förenade kungariket och Irland

(154) BOC:s och dess största konkurrenters marknadsandelar på marknaderna för bulk- och flaskgaser i Förenade kungariket och Irland anges i tabell 6 respektive 7 ([37]).

Tabell 6

Förenade kungariket

	BOC	Air Products	Messer	Linde	Övriga
Bulk					
Syre	[…]*	25–30 %	< 5 %	< 5 %	
Kväve	[…]*	35–40 %	< 5 %	< 5 %	
Argon	[…]*	15–20 %	< 5 %	< 5 %	
CO_2	[…]*	< 5 %	50–55 %		35–40 % (Hydrogas)
Väte	[…]*	55–60 %	< 5 %		
Gasflaskor					
Syre	[…]*	10–15 %	< 5 %	< 5 %	
Kväve	[…]*	25–30 %	5–10 %	5–10 %	< 5 %
Argon/Argonblandningar	[…]*	20–25 %	< 5 %	5–10 %	
Acetylen	[…]*	15–20 %	< 5 %	< 5 %	< 5 % (AGA)
CO_2	[…]*	5–10 %	35–40 %	< 5 %	
Väte	[…]*	30–35 %	< 5 %	5–10 %	

([37]) Siffrorna avser 1998 och bygger på företagens omsättning för produkterna i fråga.

Tabell 7

Irland

	BOC	Air Products
Bulk		
Syre	[…]*	< 5 %
Kväve	[…]*	< 5 %
Argon	[…]*	40–45 %
CO_2	[…]*	
Väte	[…]*	25–30 %
Gasflaskor		
Syre	[…]*	15–20 %
Kväve	[…]*	25–30 %
Argon/Argonblandningar	[…]*	25–30 %
Acetylen	[…]*	10–15 %
CO_2	[…]*	< 5 %
Väte	[…]*	15–20 %

(155) I Irland har BOC stora marknadsandelar för alla gaser. I Förenade kungariket har BOC stora marknadsandelar särskilt för atmosfäriska bulkgaser (syre, kväve och argon) och för alla flaskgaser.

(156) BOC har ett begränsat antal konkurrenter. I Förenade kungariket finns endast tre andra stora industrigasföretag, varav två har begränsade marknadsandelar (Messer och Linde). I Irland är det bara Air Products som konkurrerar. Air Products har som den enda konkurrenten av betydelse i båda länderna en mycket svagare ställning mätt i marknadsandelar i de flesta marknadssegment. Avståndet mellan BOC och Air Products i Irland är märkbart för varje aktuell gas utom argon, som är en gas med låg volym och högt värde. Endast för syre som levereras i bulk är Air Products marknadsandel lika stor som BOC:s i Förenade kungariket. Denna produkt är föremål för handel.

(157) I sitt svar på kommissionens meddelande om invändningar hävdar den anmälande parten att BOC:s marknadsandelar för luftgaser som levereras i bulk och gasflaskor och för acetylen har minskat konstant under de senaste åren.

(158) Kommissionen medger att BOC tidigare kan ha gjort en viss förlust av marknadsandelar men anser att detta argument inte är tillräckligt för att vederlägga kommissionens slutsats om dominans på bulk- och flaskmarknaderna i Förenade kungariket och Irland.

(159) För det första hade BOC tidigare mycket stora marknadsandelar på bulk- och flaskmarknaderna i Förenade kungariket och Irland och nästan monopolställning på vissa marknader i Förenade kungariket och på de flesta marknader i Irland. Även på en marknad som domineras av en leverantör som har erövrat en mycket stor andel av utbudet kan marknadsandelar förloras i viss utsträckning under en längre tid. Detta faktum utesluter inte i sig att dominansen fortgår.

(160) För det andra har BOC:s marknadsandelar genomgående legat på en hög nivå, trots att företaget förlorade marknadsandelar när vissa nya aktörer gick in på marknaden. I Förenade kungariket har BOC:s andel av marknaden för syre, kväve och argon som levereras i bulk samt syre, kväve, argon/argonblandningar, acetylen, koldioxid och väte som levereras i gasflaskor genomgående varit stor ([…]*). BOC:s andel av marknaden för bulk- och flaskgaser i Irland har genomgående varit ännu större ([…]*). Det har hittills inte förekommit några så stora variationer i marknadsandelarna som skulle tyda på att BOC:s marknadsandelar skulle minska inom överskådlig framtid.

(161) De kompletterande uppgifter om marknadsandelar som BOC givit in i ett senare skede av förfarandet överensstämmer inte med de uppgifter som lämnades i anmälan, vilka enligt den anmälande parten utgjorde bästa uppskattningar på grundval av aktuella uppgifter från BOC. Kommissionen har inte tillräcklig kännedom om grunderna för beräkningen av dessa marknadsandelar och om vilken metod som använts. Även om bedömningen skulle bygga på marknadsandelar som uppskattats i ett senare skede skulle de inte motbevisa kommissionens slutsats om dominans på de berörda marknaderna.

(162) Den anmälande parten bestrider också kommissionens slutsats om dominans på bulkmarknaden i Förenade kungariket under hänvisning till sjunkande priser. Den anmälande parten påstår att priset i Förenade kungariket på syre, kväve och argon som levereras i bulk har sjunkit stadigt sedan 1985. Parten har inte lämnat någon närmare information om grunderna för de siffror som denna slutsats bygger på.

(163) Den anmälande parten hävdade i sitt svar på meddelandet om invändningar att den tekniska utvecklingen har lett till en minskning av den investering som krävs för en luftsepareringsenhet (med cirka […]* på 15 år) och en minskning av den genomsnittliga energiförbrukningen (med cirka […]* på 15 år), varigenom produktionskostnaden för flytande syre och flytande kväve har

minskat (med […]* på 15 år, vilket också beror på en minskning av energikostnaderna). En sådan minskning av produktions- och energikostnaderna har också rapporterats i branschanalyser om denna sektor. Kommissionen anser därför att prisutvecklingen i stor utsträckning återspeglar sänkningen av produktions- och energikostnaderna. Även om transportkostnaderna kan ha ökat noterar kommissionen att den största dominerande leverantörens (BOC) transportkostnader måste vara lägre än konkurrenternas. BOC kan utnyttja det tätaste produktions- och distributionsnätet i Förenade kungariket och Irland. BOC har därför kortare avstånd mellan produktionsanläggningarna och fyllningsstationerna och mellan fyllningsstationerna och kunderna. Beräkningar som den anmälande parten givit in bekräftar denna bedömning ([38]).

(164) Kommissionen finner därför att de genomgående stora marknadsandelar som BOC innehaft på bulk- och flaskmarknaderna för luftgaser och acetylen i Förenade kungariket och Irland i sig är ett tecken på dominans på dessa marknader, särskilt i jämförelse med konkurrenternas mycket mindre marknadsandelar.

BOC har det mest omfattande produktions- och distributionsnätet i Förenade kungariket/Irland

(165) BOC har den mest omfattande infrastrukturen för produktion och distribution av luftgaser i Förenade kungariket och Irland. Företaget har […]* luftsepareringsenheter för handel i Storbritannien och […]* i Irland. Var och en av dessa produktionsanläggningar fungerar också som en distributionspunkt för gaser som levereras i bulk, men BOC har ytterligare […]* distributionsanläggningar för bulkgaser i Storbritannien. BOC har också en acetylenanläggning i Storbritannien. Företaget har därmed det tätaste och mest välbalanserade nätet av platser för produktion och distribution av gaser som levereras i bulk. BOC har vidare en omfattande infrastruktur för distribution av gaser i gasflaskor i Irland ([…]* flaskfyllningsanläggningar jämfört med en för konkurrenterna). Det bör också noteras att BOC har kunnat placera ett betydande antal (fler än […]*) små på plats-anläggningar för kväve hos kunder som annars skulle behöva få leveranser av flytande kväve. På grundval av uppgifter från konkurrenter drar kommissionen slutsatsen att ingen konkurrent har en så omfattande produktions- och distributionsinfrastruktur i Storbritannien och Irland. BOC:s övergripande ställning ur logistiksynpunkt är därför sådan att företaget kan behålla, eller till och med förstärka, sin dominerande ställning.

BOC har en mycket stark närvaro inom tonnagesektorn i Förenade kungariket

(166) BOC kontrollerar den överlägset största delen av leveranserna av luftgaser i stora kvantiteter i Förenade kungariket (tonnageleveranser) ([39]). Enligt den anmälande partens siffror, som har bekräftats av kommissionens undersökningar, har BOC […]* av tonnageleveranserna av såväl syre som kväve. Företagets starka ställning inom tonnagesegmentet förstärks ytterligare av att det kontrollerar de mest omfattande rörledningsnäten i Förenade kungariket.

(167) BOC:s starka ställning inom tonnagesegmentet innebär ytterligare fördelar på bulkmarknaden, eftersom företaget varje gång det vinner ett tonnagekontrakt i princip kan besluta att använda den nya på plats-anläggningen för samtidig produktion av flytande gaser (så kallad ”snålskjutsproduktion”). BOC kan således hela tiden förnya sin produktionskapacitet. Dessutom är produktionskostnaderna för flytande gaser som produceras samtidigt med tonnagegaser lägre på grund av de stordriftsfördelar som uppstår vid en större anläggning. I svaret på meddelandet om invändningar och vid hearingen ifrågasatte den anmälande parten denna fördel och ansåg att ”snålskjutsproduktion” inte återspeglar de nuvarande tendenserna inom bulkproduktionen. Denna åsikt får dock inte stöd av alla konkurrenter. Vissa av dem hävdar att det innebär en ytterligare fördel för en gasleverantör på bulkmarknaden att bygga en överdimensionerad på plats-anläggning.

(168) Kontrollen över rörledningsnät ger ytterligare strukturfördelar – som andra konkurrenter inte har – inte bara på tonnagemarknaden utan även på marknaden för gaser som levereras i bulk. Kommissionens undersökning har bekräftat att det i princip inte finns något som hindrar att en rörledning används för att leverera de gasmängder som normalt levereras i bulk. Till skillnad mot konkurrenter utan tillgång till rörledningsnät kan BOC således byta ut kostsamma bulkleveranser genom att ge lämpliga kunder tillgång till sina rörledningar. Detta har bekräftats av exempel från BOC.

b) ***Air Liquides dominerande ställning i Frankrike***

Air Liquide har de överlägset största marknadsandelarna på de franska bulk- och flaskmarknaderna

(169) Marknadsandelarna för Air Liquide och dess konkurrenter på bulk- och flaskmarknaderna i Frankrike anges i tabell 8.

([38]) Bilaga A.11 till svaret på meddelandet om invändningar.

([39]) Tonnageleveranser förekommer inte i Irland.

Tabell 8

Frankrike

	Air Liquide	AGA	Air Products	Praxair	Messer	Linde	Övriga
Bulk							
Syre	[…]*	15–20 %	10–15 %	5–10 %	< 5 %	< 5 %	
Kväve	[…]*	5–10 %	10–15 %	< 5 %	5–10 %	< 5 %	10–15 %
Argon	[…]*	10–15 %	5–10 %	5–10 %	5–10 %	5–10 %	
Kohlendioxid	[…]*	< 5 %			25–30 %		<5 %
Väte	[…]*		15–20 %		< 5 %		
Gasflaskor							
Syre	[…]*	20–25 %	< 5 %		< 5 %	< 5 %	
Kväve	[…]*	15–20 %	5–10 %		5–10 %	< 5 %	
Argon/Argonblandningar	[…]*	15–20 %	5–10 %		5–10 %	< 5 %	
Acetylen	[…]*	10–15 %		<5 %	< 5 %	< 5 %	10–15 %
Koldioxid	[…]*	10–15 %	< 5 %		10–15 %	< 5 %	
Väte	[…]*	10–15 %	< 5 %			5–10 %	

(170) Tabell 8 visar att Air Liquide har de överlägset största andelarna av samtliga marknader. Konkurrensen är splittrad, då ingen konkurrent når upp till […]* av Air Liquides marknadsandel i något segment och de flesta är betydligt svagare på de övriga marknaderna. AGA, den största konkurrenten, har mer än 20 % endast i fråga om syre i gasflaskor (där Air Liquide har en marknadsandel på […]*).

(171) I sitt svar på kommissionens meddelande om invändningar och vid hearingen anförde den anmälande parten att kommissionens analys inte tar hänsyn till företagets sjunkande marknadsandelar för bulk- och flaskgaser i Frankrike under de senaste 20 åren. För det andra hävdade företaget att priserna för syre, kväve och argon/argonblandningar som levereras i bulk har sjunkit och att kostnaderna för bulkproduktion har ökat.

(172) När det gäller flaskmarknaden framgår det av de uppgifter som den anmälande parten lämnade efter hearingen att marknadsandelarna för syre och acetylen i gasflaskor endast har minskat svagt under de senaste 10 åren och de har förblivit relativt konstanta under de senaste tre åren, medan marknadsandelen för argon visar sig till och med öka. Priserna för dessa flaskgaser har ökat relativt konstant under de senaste 10 åren med […]*.

(173) De bevis som den anmälande parten har lagt fram till stöd för sitt bestridande av kommissionens slutsatser om dominans på bulk- och flaskmarknaderna i Frankrike är inte övertygande.

(174) När det för det första gäller marknadsandelar hade Air Liquide tidigare nästan en monopolställning på de franska bulk- och flaskmarknaderna (t.ex. […]* för flytande syre och kväve tillsammans 1975). Trots vissa förluster av marknadsandelar har Air Liquide andelar genomgående förblivit stora (cirka […]*) för både bulk- och flaskgaser. Det har hittills inte förekommit några sådana plötsliga stora förluster av marknadsandelar som skulle tyda på att Air Liquides stora marknadsandelar skulle kunna minska betydligt inom överskådlig framtid.

(175) När det för det andra gäller kostnader är det inte klart på vilka grunder de påstådda ökningarna har beräknats. Den anmälande parten gjorde i sitt svar på meddelandet om invändningar gällande att den tekniska utvecklingen under de senaste 15 åren har bidragit till avsevärda kost-

nadsbesparingar på […]* inom produktionen av flytande syre och kväve. Kommissionen anser därför att prisutvecklingen till stor del återspeglar sänkningen av produktions- och energikostnaderna. Även om transportkostnaderna för en leverantör som Air Liquide – med en tät infrastruktur och ett tätt distributionsnät i Frankrike – har ökat, är dessa kostnader lägre än kostnaderna för en konkurrent med mindre omfattande infrastruktur och distributionsnät.

(176) Kommissionen drar slutsatsen att den fördelning av marknadsandelar som beskrivs i skälen 169–175 i sig tyder på att Air Liquide har en dominerande ställning på bulk- och flaskmarknaderna i Frankrike.

Air Liquide har det mest omfattande produktions- och distributionsnätet i Frankrike

(177) Air Liquide driver […]* luftsepareringsenheter för framställning av flytande syre och kväve och […]* för argonframställning i Frankrike. Företaget driver också […]* anläggningar för kväve- och koldioxidframställning och […]* för acetylenframställning i Frankrike. När det gäller infrastruktur för fyllning av gasflaskor, har Air Liquide […]* fyllningsanläggningar, varav […]* för standardluftgaser, […]* för acetylen, […]* för koldioxid, […]* för väte och minst […]* för specialgaser. Air Liquide har ett omfattande nät med mer än […]* återförsäljare som täcker alla regioner.

(178) På grundval av uppgifter från konkurrenter drar kommissionen slutsatsen att ingen konkurrent har en lika omfattande infrastruktur för produktion och distribution i Frankrike. I sitt svar på kommissionens meddelande om invändningar gör Air Liquide gällande att dess produktionskapacitet avseende syre och kväve i bulk för närvarande endast är något större än alla dess konkurrenters tillsammans. Kommissionen är inte övertygad om detta. Den anmälande partens siffror visar att konkurrenternas sammanlagda produktionskapacitet avseende syre och kväve i bulk var avsevärt mindre än Air Liquides 1983, och konkurrenternas produktionskapacitet har inte ökat ytterligare i förhållande till Air Liquides under de senaste fem åren.

(179) Air Liquide har dessutom […]* små på plats-anläggningar för kväveframställning och kan anses ha en unik ställning inom det segmentet. Sammantaget har Air Liquide en överlägsen tillgång till kunder i Frankrike, vilket förstärker företagets dominerande ställning.

Air Liquide har en mycket stark närvaro inom tonnagesektorn i Frankrike

(180) Enligt egna uppskattningar levererar Air Liquide för närvarande den absolut största andelen tonnagegaser i Frankrike ([…]* av syreleveranserna och […]* av kväveleveranserna). Air Liquide har dessutom unika rörledningsnät i nyckelregioner inom industrin i Frankrike, Belgien och Nederländerna ([40]).

(181) I sitt svar på meddelandet om invändningar och vid hearingen bestred den anmälande parten att man har denna fördel och ansåg att ”snålskjutsproduktion” inte återspeglar de nuvarande tendenserna inom bulkproduktion. Denna åsikt får dock inte stöd från alla konkurrenter. Vissa av dem hävdar att ”snålskjutsproduktion” fortfarande innebär en fördel för en gasleverantör på bulkmarknaden. Och Air Liquide har bekräftat att […]* av företagets anläggningar i Europa ([…]* av […]*) har en överkapacitet för framställning av flytande syre och kväve för försäljning på bulkmarknaden. Den anmälande parten uppskattar att den andel av Air Liquides och BOC:s totala bulkförsäljning som kommer från på platsanläggningar med överkapacitet har förblivit konstant under de senaste fem åren, nämligen […]* 1998, […]* 1997 och […]*1994–1996.

(182) Kommissionen drar slutsatsen att en mycket stark ställning i det närliggande tonnagesegmentet ytterligare förstärker Air Liquides ställning på bulkmarknaden.

c) ***Förstärkning av dominerande ställning***

aa) **Kombination av dominerande ställningar**

Genom den föreslagna koncentrationen skulle dominerande ställningar på tre nationella marknader kombineras

(183) I Frankrike och Förenade kungariket/Irland skulle den föreslagna transaktionen samla två dominerande leverantörer som före transaktionen

— levererar ett fullständigt sortiment industrigasprodukter,

— har mycket stora marknadsandelar på bulk- och flaskmarknaderna,

([40]) Rörledningar för syre – […]* km; rörledningar för kväve – […]* km.

— har omfattande distributionsnät och nationell produktionskapacitet samt den bästa kostnadsbasen,

— har en väletablerad kundbas och tillgång till kunder på förmånliga villkor och

— i det förflutna har etablerat starka ställningar på sina respektive ”hemmamarknader” (och i angränsande länder), vilka innebär dominans.

(184) Om den föreslagna koncentrationen skulle tillåtas i den form den anmälts skulle den leda till att en enda leverantör skulle få en dominerande ställning på den näst största och den tredje största industrigasmarknaden i Europa (Frankrike och Förenade kungariket). Den sammanslagna enheten skulle få en dominerande ställning på områden som motsvarar cirka […]* av den europeiska efterfrågan på industrigaser ([41]).

Genom den föreslagna koncentrationen skulle parternas dominerande ställning kombineras med starka ställningar i andra länder

(185) Förutom att den sammanslagna enheten skulle ha en dominerande ställning i ett vidsträckt geografiskt område som omfattar stora marknader i Västeuropa, skulle den även ha tillträde till marknader i ett antal andra länder där dess faktiska och potentiella konkurrenter är verksamma, vilket skulle leda till kontakter på flera marknader. Den sammanslagna enheten skulle ha stora marknadsandelar i särskilt Belgien, Danmark, Grekland, Italien, Portugal, Spanien och Sverige. I Tyskland, som är den största europeiska industrigasmarknaden, skulle den kombinerade enhetens marknadsandel vara mindre, men ändå betydande.

(186) Air Liquide/BOC:s marknadsandelar i vissa andra länder anges i tabell 9.

Tabell 9

Air Liquide/BOC:s marknadsandelar i andra länder

	Belgien	Danmark	Tyskland	Grekland	Italien	Portugal	Spanien	Sverige
Bulk								
Syre	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	
Kväve	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	
Argon	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	
Koldioxid	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	
Väte	[…]*	[…]*	[…]*		[…]*		[…]*	
Gasflaskor								
Syre	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Kväve								
Argon/Argonblandningar	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Acetylen								
Koldioxid	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Väte								

([41]) Den sammanslagna enheten skulle sammantaget leverera cirka […]* av den europeiska efterfrågan på industrigaser.

(187) Air Liquide har en infrastruktur för produktion och distribution av industrigaser i vart och ett av länderna i tabell 9, även i de länder där företagets marknadsandel inte tyder på dominans. För närmare detaljer, se tabell 4.

(188) I sitt svar på meddelandet om invändningar bestrider den anmälande parten att marknadsandelarna för försäljning i bulk och gasflaskor i andra europeiska länder är relevanta för bedömningen av dess ställning på bulk- och flaskmarknaderna i Frankrike, Förenade kungariket och Irland. Kommissionen anser emellertid att de marknadsandelar som anges i tabell 9 ger ett mått på Air Liquides och BOC:s ställning på olika europeiska bulk- och flaskmarknader och att de är användbara för den samlade bedömningen av den aktuella transaktionen.

bb) **Ökade möjligheter att undanröja eller väsentligen minska faktisk och potentiell konkurrens från tredje parter**

Genom att deras respektive dominerande ställningar kombineras, skulle Air Liquide/BOC vara ännu mindre sårbara för konkurrens i Frankrike, Förenade kungariket och Irland

(189) Den föreslagna transaktionen skulle leda till att ett mycket större område skulle kontrolleras av en aktör i stället för två, och därigenom skulle den sammanslagna enheten få ytterligare inflytande över konkurrenter i Frankrike, Förenade kungariket och Irland.

(190) För det första skulle de två dominerande företagen inte längre vara faktiska och potentiella konkurrenter. Sammanslagningen av deras verksamheter skulle förstärka parternas tekniska och finansiella resurser på deras respektive hemmamarknader. Dessa omständigheter är i sig avskräckande för utländska konkurrenter och skulle öka inträdeshindren.

(191) För det andra skulle var och en av parterna dra nytta av de konkurrenshämmande effekterna av de strategier de följer på den andres område. Om exempelvis BOC före transaktionen hade svarat på att en konkurrent (t.ex. Linde) gick in på marknaden i Förenade kungariket, skulle BOC ha minskat sin lönsamhet och därför blivit mera sårbar för (faktisk eller potentiell) konkurrens från andra parter (t.ex. Messer eller Praxair). Före transaktionen skulle således alla nya inträden på marknaden i Förenade kungariket ha förbättrat konkurrensstrukturen på den marknaden. Efter transaktionen skulle en tredje part som etablerar sig i Förenade kungariket påverka konkurrensstrukturen i betydligt mindre utsträckning.

(192) För det tredje skulle den föreslagna transaktionen ge den sammanslagna enheten större möjligheter att öka konkurrenternas risker och kostnader i samband med ett inträde på bulk- och flaskmarknaderna i Frankrike, Förenade kungariket och Irland. Ett inträde på en annan dominerande aktörs marknad innebär normalt avsevärda kostnader för investeringar i infrastruktur, som inte nödvändigtvis kan återvinnas, eftersom den dominerande aktören har starka incitament att inleda en marginell eller nästan marginell priskonkurrens för att förhindra den nya aktören från att få in en fot på marknaden. Före transaktionen skulle nya aktörer på marknaden i Förenade kungariket endast ha stått inför den finansiella risken med att gå in på den marknaden. Efter transaktionen skulle de flesta nya aktörer mötas av en starkare dominerande aktör i Förenade kungariket, vilket skulle kunna innebära en större risk för deras investeringar i Frankrike. Detsamma gäller nya aktörer i Frankrike och deras eventuella investeringar i Förenade kungariket. Efter den föreslagna koncentrationen skulle den sammanslagna enheten kunna välja ut nya aktörer och vidta motåtgärder i samförstånd mot dem i antingen Frankrike, Förenade kungariket eller Irland.

(193) För det fjärde skulle den föreslagna transaktionen ge den sammanslagna enheten ökade möjligheter till repressalier på konkurrenternas hemmamarknader. Före transaktionen hade åtminstone BOC begränsade möjligheter att bemöta marknadsinträden i Förenade kungariket eller Irland genom att vidta repressalieåtgärder på den nya aktörens hemmamarknad, eftersom BOC saknade en lämplig infrastruktur för produktion och distribution på många kontinentaleuropeiska marknader. Efter transaktionen skulle den sammanslagna enheten ha ökade möjligheter att motarbeta inträden på de brittiska bulk- och flaskmarknaderna genom att använda Air Liquides starka ställning och etablerade infrastruktur på den europeiska kontinenten. Den sammanslagna enheten skulle till exempel kunna använda sin närvaro i Tyskland för att avskräcka de nya aktörerna Linde och Messer från att konkurrera aggressivt i Förenade kungariket. Det har BOC hittills inte kunnat göra.

Kombinationen av dominerande ställningar skulle ge den sammanslagna enheten möjlighet att använda en säker hemmamarknad där de är dominerande som maktmedel mot konkurrenterna

(194) Genom kombinationen av dominerande ställningar i ett vidsträckt område skulle den sammanslagna enheten ha en unik ställning när det gäller att konkurrera om kunder inom det området. Eftersom det område som den sammanslagna enheten skulle kontrollera skulle omfatta två stora marknader (Frankrike och Förenade kungariket) är det mera sannolikt att multinationella kunder skulle driva verksamhet, och därmed behöva industrigaser, på båda marknaderna. Om exempelvis en brittisk kund efterfrågade industrigaser till en av sina anläggningar i

Frankrike skulle den sammanslagna enheten kunna erbjuda rabatterade priser eller ge andra typer av förmåner på den brittiska marknaden i utbyte mot den kundens verksamhet i Frankrike. Den sammanslagna enheten skulle således vara i stånd att använda sin ställning i Förenade kungariket för att förstärka sin ställning i Frankrike och tvärtom. Sådana metoder är kanske inte alltid olagliga, men möjligheten att bete sig på detta sätt ger upphov till farhågor beträffande konkurrensen om en leverantör är dominerande. Genom att skapa en situation där den sammanslagna enheten Air Liquide/BOC skulle kunna konkurrera på grundval av dominerande ställningar i två länder, skulle den föreslagna transaktionen ge den möjlighet att använda en dominerande ställning i ett land för att förstärka en dominerande ställning i ett annat.

(195) Den sammanslagna enheten skulle ha goda möjligheter att använda sina fästen på hemmamarknaderna som en bas för att gå in på andra marknader, antingen konkurrenternas hemmamarknader eller mindre geografiska marknader där flera industrigasföretag konkurrerar. Eftersom enheten skulle få en starkare finansiell ställning till följd av vinster på de starka hemmamarknaderna, nämligen de svårgenomträngliga franska, brittiska och irländska marknaderna, skulle den kunna öka sina andelar på dessa marknader genom att bjuda under sina konkurrenter. För närvarande är de två parterna individuellt mera begränsade när det gäller sådana beteenden än vad de skulle vara efter transaktionen. I teorin skulle antingen BOC eller Air Liquide kunna använda sina respektive hemmamarknader som bas för att konkurrera i andra länder. Den möjligheten begränsas dock för närvarande av den dämpande effekten av potentiell konkurrens från den andra parten (ömsesidig återhållsamhet). BOC begränsas till exempel för närvarande när det gäller att använda sin kontroll över de brittiska och irländska marknaderna för att ta ut högre priser från kunderna, eftersom företaget riskerar att Air Liquide går in på dess hemmamarknader. Air Liquide har bättre förutsättningar att gå in på marknaden i Förenade kungariket än andra konkurrenter. Genom den föreslagna transaktionen skulle de nuvarande begränsningarna försvinna och den sammanslagna enheten skulle ha en större frihet i detta hänseende.

cc) **Faktisk och potentiell konkurrens mellan Air Liquide och BOC sätts ur spel**

Genom att förvärva BOC:s bulk- och flaskverksamheter i Kontinentaleuropa skulle Air Liquide undanröja BOC som en faktisk och potentiell konkurrens på sin hemmamarknad

(196) Före den anmälda koncentrationen (i den form den anmälts) hade BOC gått in på bulk- och flaskmarknaderna för vissa luftgaser i Belgien och Nederländerna, efter att ha etablerat en tonnageanläggning i Terneuzen som producerade flytande syre, kväve och argon för bulkmarknaden samt en flaskfyllningsstation i Herenthout, där ett stort sortiment industrigaser kunde fyllas. Från båda dessa anläggningar levererade man till kunder i Belgien och Nederländerna genom att använda BOC-ägda leveransfordon. Båda anläggningarna försåg också BOC:s flaskgasverksamheter i Tyskland, baserade i Bopfingen. I Belgien, där Air Liquide har en stark ställning, utvecklades BOC till en ny viktig aktör för vissa gaser (argon i bulk – […]*, koldioxid i bulk – mindre än […]*, syre i gasflaskor – mindre än […]*, argon i gasflaskor – […]*) till dess att verksamheterna såldes till Air Liquide i slutet av förra året.

(197) Den geografiska referensmarknaden för vissa värdefulla gaser, såsom argon i bulk och möjligen argon i gasflaska, som kan transporteras längre sträckor än luftgaser av standardtyp, förefaller inte vara begränsad till Belgien utan även omfatta vissa delar av norra Frankrike. Det faktum att Air Liquide importerar flytande argon från Frankrike skulle stödja detta påstående. Förvärvet av BOC:s kontinentaleuropeiska verksamheter förstärker därför Air Liquides dominerande ställning i Frankrike, inte endast genom att en faktisk konkurrent försvinner, utan även genom att den konkurrentens marknadsandel läggs till Air Liquides egen dominerande ställning.

(198) I den mån Belgien är en separat marknad i förhållande till Frankrike, dvs. när det gäller de gaser som det är mindre ekonomiskt att transportera långa sträckor, skulle Air Liquide förstärka sin dominerande ställning i Frankrike genom att undanröja potentiell konkurrens på den franska marknaden och faktisk konkurrens på en angränsande marknad. För det första måste BOC betraktas som en potentiell konkurrent i Frankrike, sedan företaget visat att det kan etablera en bulk- och flaskverksamhet på den europeiska kontinenten. Att BOC försvinner från den europeiska kontinenten skulle för det andra befria Air Liquide från det konkurrenstryck som följer av BOC:s närvaro på en marknad som gränsar till dess hemmamarknad. För det tredje skulle Air Liquide, genom att undanröja en konkurrent på den belgiska marknaden och förvärva den konkurrentens marknadsandel, bli en ännu starkare aktör i Belgien, där Air Liquide redan har erövrat en stor marknadsandel. Air Liquide skulle därigenom kunna svara på andra potentiella nya inträden på dess hemmamarknad mera effektivt i ett grannland, från vilket det skulle vara lätt att försöka gå in på den franska marknaden, t.ex. genom att leverera till industriregionerna i norra Frankrike.

(199) I sitt svar på kommissionens meddelande om invändningar hävdar den anmälande parten att BOC:s verksamhet i Belgien och Nederländerna var av begränsad omfattning och att Air Liquides förvärv av den därför inte leder till någon relevant förändring av konkurrens-

villkoren på de franska bulk- och flaskmarknaderna. Efter en granskning av affärsuppgifter för dessa verksamheter måste det argumentet tillbakavisas. BOC:s tonnageverksamhet garanterades av långfristiga kontrakt som löper åtminstone fram till […]* respektive […]*. BOC:s bulkverksamhet har dragit nytta av en stark tillväxt av försäljningsvolymen för flytande gaser. Lönsamheten har förbättrats varje år ([42]) och under räkenskapsåret 1998/99 gjordes en rörelsevinst. Verksamheten genererar betydande kassaflöden. BOC:s flaskverksamhet har vuxit i en sund takt varje år och driftsförlusterna har minskat kontinuerligt under de senaste åren ([43]). Om man jämför de finansiella uppgifter som BOC har lämnat med uppgifter från konkurrenter som försökt träda in på marknaden under likartade omständigheter, ligger utvecklingen av omsättningen och lönsamheten i linje med vad som kan förväntas under en igångsättningsperiod. Det är därför berättigat att hävda att BOC:s verksamheter på dessa marknader var lönsamma. BOC har gjort gällande att företaget planerar att göra sig av med sina verksamheter på den europeiska kontinenten efter en översyn av den globala verksamheten.

(200) Den aktuella transaktionen skulle förstärka Air Liquides dominerande ställning i Frankrike, eftersom den skulle leda till att BOC försvann som en faktisk och potentiell konkurrent i Frankrike. Det är denna bestående och strukturella förändring på marknaden som ger upphov till konkurrensproblem, inte ett affärsbeslut av en konkurrent.

Genom den föreslagna koncentrationen skulle Air Liquide försvinna som den mest troliga konkurrenten i Förenade kungariket och Irland

(201) Air Liquide är en av de starkaste potentiella nya aktörerna på BOC:s nationella hemmamarknader. Konkurrenter har betonat att Air Liquide skulle ha de bästa förutsättningarna av alla industrigasföretag att göra insteg på marknaden i Förenade kungariket ([44]). När parterna väl har fusionerat skulle detta konkurrenstryck försvinna. Detta skulle vara fallet oberoende av om Air Liquide redan var verksam på BOC:s hemmamarknad eller ej.

(202) I sitt svar på meddelandet om invändningar medger den anmälande parten att en dominerande leverantörs utnyttjande av sitt marknadsinflytande kan begränsas av potentiell konkurrens från andra företag som realistiskt sett skulle kunna gå in på marknaden. Den anmälande parten bestrider att ett inträde av vilken potentiell ny aktör som helst har haft denna effekt i Förenade kungariket. Enskilda kunder har dock en annan åsikt.

(203) Air Liquide hävdar att företaget endast är en potentiell konkurrent rent teoretiskt, eftersom det aldrig har försökt gå in på marknaden i Förenade kungariket och det är mindre sannolikt att det gör det nu när andra aktörer har gått in på marknaden. En projektstudie som givits in till kommissionen visar dock att Air Liquide övervägde att leverera bulk- och flaskgaser i Förenade kungariket när en kund rådfrågade företaget ([45]). Air Liquide medger dessutom att Messer har kunnat klara av inträdeshindren på de brittiska bulk- och flaskmarknaderna, dock utan att ange varför det inte skulle vara realistiskt för Air Liquide att själv gå in på den brittiska marknaden. Air Liquide har faktiskt haft de största framgångarna med att gå in på andra europeiska marknader av alla industrigasföretag hittills. Air Liquide anförde vid hearingen att det är ett affärsbeslut att företaget inte är närvarande på marknaden i Förenade kungariket och medger därigenom att det inte finns några objektiva faktorer som hindrar det från att gå in på den marknaden.

(204) Den anmälande parten hävdade vid hearingen att ett lika stort industrigasföretag, Praxair, borde betraktas som en lika trolig potentiell konkurrent i Förenade kungariket. Man förklarade dock inte varför ett företag som bedriver större delen av sin verksamhet på den amerikanska kontinenten och har en begränsad närvaro i Europa skulle vara en lika trolig ny aktör som Air Liquide, som är Europas största industrigasleverantör.

Exemplen med Linde och Messer har visat att konkurrenter med bas på den europeiska kontinenten kan gå in på marknaden i Förenade kungariket

(205) Det går att göra ett helt nytt inträde på flask- och bulkmarknaderna och sådana inträden har skett i Förenade kungariket. Det finns i princip flera sätt att gå in på en utländsk marknad, nämligen genom att

— exportera industrigaser till det land man vill starta verksamhet i,

— etablera en egen produktionskapacitet i det landet, t.ex. genom att skaffa sig kunder för stora produktionsanläggningar på plats,

([42]) Under räkenskapsåren 1994/95 till 1998/99 (tonnage- och bulkverksamheten tillsammans).
([43]) Under räkenskapsåren 1994/95 till 1998/99.
([44]) […]*.
([45]) Not för Air Liquides "Comité des Projets Europe" av den 28 januari 1997 angående en anbudsinfordran från ett elektronikföretag avseende bulkgaser (kväve, syre och argon), flaskgaser (helium och väte) och utrustning som Air Liquide deltog i.

— börja med att etablera en distributionsinfrastruktur och köpa in industrigaser på handelsmarknaden innan man upprättar en egen produktionskapacitet,

— förvärva en liten lokal leverantör och utvidga dennes distributionsnät och kundbas.

Air Liquide är som Europas och världens största företag den mest troliga potentiella nya aktören på marknaden i Förenade kungariket

(206) Man kan göra ett marknadsinträde utan att importera hela sortimentet av industrigaser, om en sådan import inte är möjlig eller ekonomiskt lönsam. I så fall går den nya aktören till väga på följande sätt. Till att börja med upprättar aktören en eller flera flaskmagasin och distributionsställen. Luftgaser av standardtyp köps in från och fylls av lokala leverantörer. Gaser av högt värde, såsom acetylen, gasblandningar, rena gaser, specialgaser och flytande argon, importeras. Kunder har bekräftat att sådan import har gjorts för att upprätthålla ett marknadsinträde i Förenade kungariket. Som ett andra steg, och när han väl har skaffat sig ett visst antal kunder, upprättar aktören en anläggning för att fylla standardgaser (syre, kväve, argon, argonblandningar och koldioxid) på flaskor. De flytande gaser som behövs köps in på handelsmarknaden. Gaser med högt värde fortsätter aktören att importera eller köpa in från lokala leverantörer. På grundval av denna utvidgade distributionsstruktur, bygger den nya aktören som ett tredje steg en mindre luftsepareringsenhet (t.ex. 15–40 miljoner m^3/år för syre/kväve) och ytterligare fyllningsanläggningar i mållandet. Detta ger aktören möjlighet att skaffa och leverera till bulkkunder.

(207) Alternativt kan ett industrigasföretag gå in på en utländsk marknad genom att förvärva en lokal leverantör, lägga till nya produkter och bygga ut leverantörens infrastruktur och kundbas. När väl detta första steg har tagits, kan den nya aktören etablera eller bygga ut sin egen produktions- och distributionskapacitet genom att gå tillväga på det sätt som beskrivs i skäl 206.

(208) Exemplen med Linde och Messer bekräftar att det är möjligt att gå in på bulk- och flaskmarknaderna i Förenade kungariket och erövra begränsade marknadsandelar. *Linde* gick in på marknaden i Förenade kungariket år 1992 och har sedan dess vunnit marknadsandelar inom flasksegmentet på mindre än 5 % för syre, 5–10 % för kväve, mindre än 5 % för acetylen, 5–10 % för argon och argonblandningar samt 5–10 % för väte. *Messer* gick in på marknaden i Förenade kungariket genom att förvärva en liten leverantör av koldioxid och bygga ut den förvärvade infrastrukturen. Företaget byggde därefter en fristående luftsepareringsenhet i Eggsborough (till en början gemensamt med AGA). Inom segmentet för flaskgaser har Messer vunnit marknadsandelar på 5–10 % för kväve, mindre än 5 % för argon/argonblandningar och 35–40 % för koldioxid. Inom bulksegmentet har Messer marknadsandelar på mindre än 5 % för syre, mindre än 5 % för kväve och mindre än 5 % för argon.

(209) De största hindren mot marknadsinträde på marknaderna för flask- och bulkgaser är kapitalinvesteringen och driftskostnaderna i samband med att etablera och bibehålla en infrastruktur för produktion och distribution, anskaffningen av en tillräcklig kundbas för att motivera dessa kostnader och finansieringen av driftsförluster under igångsättningsperioden fram till dess att den nyetablerade verksamheten blir lönsam.

(210) Investerings- och driftskostnaderna varierar beroende på vilken metod för marknadsinträde som väljs. Om en ny marknadsaktör väljer att lämna anbud för tonnagekontrakt på plats med avsikten att bygga produktionsanläggningen större än behovet för tonnagekontraktet och använda överskottskapaciteten för bulk- eller flaskkunder, kommer kostnaderna att kunna återvinnas under kontraktets löptid, eftersom sådana kontrakt normalt löper på 10–15 år. Det är dock bara ett fåtal stora industriföretag som har de ekonomiska resurser (och mera allmänt den projektledningsförmåga) som krävs för att lansera sådana stora projekt. Om den nya aktören väljer att först etablera en flaskfyllningsinfrastruktur och därefter utvidga sin verksamhet till bulkmarknaden, kommer den inledande kapitalinvesteringen (för etableringen av ett flaskmagasin och en fyllningsanläggning) att uppgå till 2–3 miljoner euro. Att bygga en luftsepareringsenhet och ytterligare fyllningsstationer för denna kräver dock en avsevärt större investering, cirka 50–60 miljoner euro. Drifts- och transportkostnader för gaser som måste importeras kommer att uppstå fortlöpande. I princip kommer liknande kostnader att uppstå på lång sikt om en ny aktör förvärvar en liten lokal leverantör och försöker expandera den förvärvade infrastrukturen.

(211) Det tar ofta en viss tid för en nyetablerad industrigasverksamhet att bli lönsam. Att behöva bära driftsförluster under igångsättningsperioden utgör ett ytterligare inträdeshinder. Vid ett marknadsinträde kan dominerande leverantörer frestas att hindra den nya aktören från att få fotfäste på deras hemmamarknad genom att försöka bjuda under den nya aktörens priser i det område där marknadsinträdet äger rum. Konkurrenter har givit exempel på hur BOC har använt sig av denna taktik för att hindra dem från att gå in på marknaden i Förenade kungariket. Detta innebär att den nya aktören måste kunna finansiera en driftsförlust under en igångsättningsperiod.

(212) Stora industrigasföretag har därför bättre förutsättningar än mindre leverantörer att gå in på en marknad som redan domineras av ett företag. Det är också mera sannolikt att stora företag har den finansiella styrka, de logistiska och tekniska resurser samt den förmåga till strategiplanering som behövs för att göra den nödvändiga investeringen och genomföra ett marknadsinträde trots aggressiva motåtgärder från ett lokalt dominerande företag. När det gäller Förenade kungariket bygger denna bedömning på att två stora konkurrenter som är baserade utomlands, Linde och Messer, har varit mera framgångsrika när det gäller att vinna marknadsandelar än små nystartade marknadsaktörer, trots att dessa driver sin verksamhet från Förenade kungariket (t.ex. Energas och Medigas).

(213) Mot denna bakgrund har Air Liquide i sin egenskap av Europas ledande industrigasföretag en särskild styrka, som gör företaget till den mest lämpade och sannolika utländska konkurrenten när det gäller att gå in på marknaden i Förenade kungariket.

(214) Air Liquide har en stor kapacitet att etablera en infrastruktur för produktion och distribution på utländska marknader. Detta framgår av det faktum att Air Liquide med framgång har etablerat ett produktions- och distributionsnät för industrigaser i en rad europeiska länder, däribland fristående produktionsanläggningar (för bulkgaser), kundanpassade anläggningar (för en eller flera kunder) med extra produktionskapacitet för bulkmarknaden, små anläggningar på plats och flaskfyllningsstationer. I tabell 4 visas Air Liquides europeiska produktions- och distributionsnät utanför Frankrike. Följande slutsatser kan dras:

— På marknader som ligger långt ifrån hemmamarknaden (Frankrike), till vilka det inte är lönsamt att leverera i bulk, har Air Liquide etablerat sin egen produktionskapacitet. Företaget har gjort detta genom att antingen bygga fristående anläggningar eller att bygga överskottskapacitet vid kundanpassade tonnageanläggningar. En mindre viktig lokal produktion har inrättats endast i länder till vilka bulkleveranser kan ske från franska produktionsanläggningar (Belgien, Nederländerna, Luxemburg och, i mindre utsträckning, Tyskland).

— I alla länder där en fristående produktionskapacitet har upprättats har Air Liquide etablerat flaskfyllningsanläggningar, vars storlek beror på hur stor den berörda marknaden är (med det enda undantaget Finland, där det bara finns kundanpassade anläggningar). I flertalet länder täcker flaskfyllningsnätet hela sortimentet av gaser och innefattar ett antal anläggningar som kan fylla värdefulla gaser med en större transportradie (argon, argonblandningar, acetylen och andra gaser, även specialgaser).

— Air Liquide har dessutom kunnat göra betydande insteg i utländska marknader genom att erbjuda och installera små på plats-anläggningar för standardgaser (syre och kväve). Det bör noteras att även kunder i länder som ligger långt ifrån Air Liquides hemmamarknad kan få leveranser genom denna teknik, vilket också har skett.

(215) I allmänhet anser konkurrenter och branschanalytiker att Air Liquide är den ledande leverantören av industrigaser via kundanpassade på plats-anläggningar (för tonnageförsäljning). Företagets starka ställning på tonnagemarknaden i hela Europa ökar dess möjligheter att gå in på utländska bulk- och flaskmarknader, ohotat av konkurrenterna. Air Liquide har tidigare använt sig av metoden att överdimensionera sådana kundanpassade tonnageanläggningar i syfte att sälja produktionen från överskottskapaciteten på bulk- och flaskmarknaderna. Denna typ av samtidig produktion av gasformiga och flytande gaser utgjorde […]* av Air Liquides totala produktion av flytande syre och kväve i EES 1998.

(216) Air Liquide har en avsevärd finansiell styrka som ger företaget möjlighet att bära igångsättningsförluster. Air Liquide är branschledande både mätt i omsättning och kapitalutgifter. Att Air Liquide tidigare har gått in på flask- och bulkmarknaderna i andra europeiska länder (Belgien, Danmark, Tyskland, Grekland, Italien, Nederländerna, Portugal, Spanien och Sverige) bekräftar att företaget kan bära ett marknadsinträde finansiellt. Det har särskilt kunnat göra det i länder där det finns stark konkurrens från lokala leverantörer (t.ex. i Tyskland, Italien och Sverige). Air Liquide är den enda europeiska konkurrenten som kan falla tillbaka på en mycket stark – dominerande – ställning på en mycket stor hemmamarknad för bulk- och flaskgaser (Frankrike).

(217) Air Liquide har en ledande teknisk expertis som gör att företaget kan gå in på utländska marknader mera effektivt. Branschen är enig om att teknik, i synnerhet tillämpningsteknik, är en av konkurrensens främsta pådrivare på bulk- och flaskgasmarknaderna. Detta beror på att produkterna till stor del är homogena och företagen kan få nya kunder genom att erbjuda nya eller mera ekonomiska tillämpningslösningar, vilket minskar kundernas kostnader och ökar produktiviteten. Vid ett försök till marknadsinträde blir förmågan att erbjuda nya lösningar ännu viktigare. En aktör som går in på en marknad möter begränsningar när det gäller att skaffa kunder genom att erbjuda låga priser, eftersom hans kostnadsbas för produktionen till en början är mindre fördelaktig än den dominerande aktörens och den dominerande aktören kan försöka anpassa sig till de priser

som den nya aktören erbjuder ([46]). Det är därför ofta avgörande för en ny aktör som går in på marknaden att kunna konkurrera i tillämpningsteknik för att utvidga sin kundbas. Det medges generellt att Air Liquide har en avancerad teknisk expertis och en ledande ställning i fråga om tillämpningstekniker ([47]).

(218) Air Liquide är också en ledande tillhandahållare av särskilda tekniker som kan erbjudas kunder som befinner sig långt ifrån den nya aktörens hemmabas (t.ex. små anläggningar på plats för produktion av syre och kväve med VPSA-teknik och membranteknik). Genom att ingå cirka […]* små på plats-kontrakt med kunder i gemenskapen utanför Frankrike har Air Liquide visat hur dess teknik kan marknadsföras framgångsrikt ([48]). Med hänsyn till att de gasmängder som levereras med hjälp av små på plats-anläggningar ofta motsvarar en efterfrågan som annars skulle tillgodoses genom bulkleveranser, innebär det en extra fördel för en ny aktör när det gäller att få bulkkunder att kunna erbjuda denna teknik.

(219) Analysen av Air Liquides särskilda konkurrensmässiga styrka bekräftar att företaget har goda förutsättningar att gå in på flask- och bulkmarknaderna i Förenade kungariket. Air Liquide har vidare bättre förutsättningar än alla andra konkurrenter att framgångsrikt upprätthålla ett marknadsinträde. Linde och Messer har etablerat sig i begränsad utsträckning på flask- och bulkmarknaderna i Förenade kungariket, men deras konkurrensmässiga styrka är mycket mindre än den konkurrens Air Liquide skulle kunna uppbringa i Förenade kungariket och Irland, särskilt i jämförelse med BOC:s marknadsinflytande. Varken Linde eller Messer har hittills kunnat etablera sig i andra europeiska länder i samma utsträckning som Air Liquide. Andra konkurrenter (Praxair, AGA) är betydligt mindre såväl i fråga om storlek och total marknadsandel som beträffande produktions- och distributionsinfrastruktur i Europa ([49]). Inget av företagen har lika stora förutsättningar som Air Liquide att gå in på marknaderna i Förenade kungariket och Irland. Det finns inget annat stort industrigasföretag som skulle kunna gå in på dessa marknader. Air Liquide är därmed den enda troliga potentiella konkurrenten.

(220) Sammanfattningsvis är den potentiella konkurrensen på flask- och bulkmarknaderna i Förenade kungariket och Irland beroende av att Air Liquide fortsätter att vara en oberoende konkurrent. Om det dominerande företaget (BOC) och den starkaste potentiella nya marknadsaktören (Air Liquide) slås samman skulle detta konkurrenstryck försvinna.

Air Liquides frånvaro på marknaden i Förenade kungariket hittills måste ses som ett strategiskt beslut, som skulle kunna ändras när som helst

(221) Det råder enighet i branschen om att ett industrigasföretags beslut att gå in på en utländsk marknad är ett strategiskt affärsbeslut. Ett industrigasföretag som önskar växa på lång sikt måste utvidga sin geografiska marknadstäckning. Detta framgår bäst av Air Liquides expansion i Europa och i världen, särskilt i länder som ligger långt från dess hemmabas. Konkurrenter har samstämmigt betonat att alla industrigasföretag i sin expansionsstrategi gör en avvägning mellan den nödvändiga investeringen och riskerna. Eftersom Air Liquide skulle ha de bästa förutsättningarna att expandera sin verksamhet till Förande kungariket och Irland, måste den slutsatsen dras att företagets beslut att hittills inte göra det är ett beslut som skulle kunna tas tillbaka. Och Air Liquide har faktiskt tidigare övervägt att börja driva verksamhet i Förenade kungariket (se skäl 203).

(222) Det bör betonas att kommissionens invändningar inte är riktade mot Air Liquides affärsstrategi, som hittills kan ha varit att (ännu) inte lansera någon verksamhet av betydelse i Förande kungariket och Irland. De specifika konkurrensproblem som den föreslagna koncentrationen reser avser i stället att den mest sannolika potentiella konkurrenten på de relevanta marknaderna försvinner. Oberoende av om den berörda konkurrenten tidigare har varit villig att inleda en faktisk konkurrens eller inte, skulle den föreslagna koncentrationen innebära att möjligheten till en sådan konkurrens försvinner för gott. Den föreslagna koncentrationen skulle således undanröja potentiell konkurrens permanent och därigenom förstärka BOC:s nuvarande dominerande ställning på de relevanta marknaderna. Resultatet skulle troligen bli att den sammanslagna enheten (Air Liquide/BOC) skulle kunna dominera marknaderna för flask- och bulkgaser i Förenade kungariket och Irland för gott.

([46]) Enligt konkurrenter som har gått in på marknaden i Förenade kungariket har BOC faktiskt anpassat sina priser genom att göra motsvarande prissänkningar.

([47]) Air Liquide har ledande expertis inom centrala högtekniska tillämpningsområden som elektronik- och kemibranscherna (NatWest Securities, *Industrial Gases 2000*, februari 1997, s. 45 och 73). […]* av Air Liquides utgifter för forskning och utveckling är inriktade på att förbättra de tekniker som hänför sig till tillämpningen av industrigaser i kundernas industrier. Exempelvis avser […]* av Air Liquides forskning och utveckling tillämpningar på […]*området (den anmälande partens siffror).

([48]) Siffrorna har lämnats av den anmälande parten och avser tiden fram till och med 1998.

([49]) AGA har sålt sin begränsade verksamhet i Förenade kungariket.

d) ***Faktorer som avskräcker Air Products från att konkurrera kraftfullt med Air Liquide/BOC på bulk- och flaskmarknaderna i Förenade kungariket, Irland och Frankrike***

(223) I detta avsnitt behandlas strukturen för det planerade gemensamma förvärvet och den uppdelning av BOC som förutses i avtalet mellan Air Liquide och Air Products av den 2 juli 1999 (i vilket ändringar gjorda den 7 juli 1999 har införlivats). Det gäller fördelningen av BOC:s FoU-verksamhet, immateriella äganderätt och know-how samt de förbindelser som skapas mellan Air Liquide och dess största konkurrent i Förenade kungariket och Irland till följd av denna fördelning. Att det skapas viktiga löpande förbindelser mellan Air Liquide och Air Products skulle vara ett starkt incitament för Air Products att inte konkurrera kraftfullt med Air Liquide/BOC. Detta skulle särskilt påverka Air Liquide/BOC:s ställning på bulk- och flaskmarknaderna i Förenade kungariket och Irland. Bortsett från Air Products är BOC:s enda konkurrenter på nästan alla dessa marknader i Förenade kungariket Messer och Linde. Deras ställning är dock obetydlig på de flesta bulk- och flaskmarknaderna i Förenade kungariket. Konkurrensen från Air Products skulle bli mindre intensiv till följd av förbindelserna med Air Liquide och Air Liquide/BOC:s dominerande ställning skulle därför förstärkas ytterligare. Detsamma gäller de irländska marknaderna, där Air Products är BOC:s enda konkurrent.

(224) De kopplingar mellan Air Liquide och Air Products som skulle skapas genom den planerade transaktionen är dock inte endast relevanta för bedömningen av Air Liquides marknadsinflytande på bulk- och flaskmarknaderna efter det föreslagna förvärvet, utan även för bedömningen av Air Liquides marknadsinflytande på tonnagemarknaden och möjligheten att Air Liquide och Air Products får en gemensam dominerande ställning på marknaderna för helium och specialgaser för elektronikindustrin.

aa) **BOC:s teknik**

(225) BOC är en av världens största tillverkare av industrigaser och har utvecklat betydande teknisk sakkunskap, särskilt på området för tillämpningsteknik inom branscherna för elektronik, glas, miljö, livsmedel, kryoteknik, kemi och petrokemi, metall, pappersmassa och papper samt läkemedel. Denna sakkunskap utvecklas nära, och ofta i samarbete med, kunden. I forskning och utveckling inom tillämpningsteknik ingår att lösa tekniska problem som har samband med kundens produktionskostnader, produktkvalitet, driftsproduktivitet och miljöprestationer.

(226) BOC:s ställning har varit relativt stark när det gäller leveranser av mindre icke-kryogeniska kväve- och syregeneratorer och företaget har därefter fokuserat sin forskning och utveckling mer och mer på tillverkning av stora kryoanläggningar på plats. Att tillhandahålla industrigaser genom stora anläggningar på plats är en mycket kapitalintensiv verksamhet och en avancerad processteknik kan ge leverantören en konkurrensfördel i fråga om anläggningens energiförbrukning och kapitalkostnader. Industrianalytiker uppskattar ([50]) att tack vare avancerad teknik har kostnaderna för kryogenisk luftseparering (per producerad enhet) sjunkit med över 25 %. Icke-kryogenisk teknik som undanröjer leveranskostnaderna för gaskonsumenter som konsumerar medelstora volymer har lett till en samlad kostnadssänkning på 28–50 % under de senaste 20 åren. Den forskning och utveckling avseende på plats-anläggningar som BOC har utfört har varit koncentrerad till att minska elkonsumtionen vid anläggningen och att förbättra och förenkla systemen för att kyla, kondensera och separera luften i produktionsprocessen. BOC har också utvecklat en avancerad teknik i fråga om produktion av gaser med hög renhet och system för elektronikindustrin, bland annat genom att införa flera ultrahöga renhetsgrader för gaser, nya torra pumpar, system för avgasbehandling och temperatursystem som införts för halvledartillämpningar.

(227) BOC har fler än […]* forskare anställda vid […]* stora och ett antal mindre forskningscentrum, som täcker både processystem och nyckelindustrier som elektronikindustrin (BOC Edwards). BOC har flera löpande samarbetsavtal om forskning och utveckling med tredje parter i hela världen, särskilt på elektronik-, livsmedels- och miljöområdena. Större delen av BOC:s forskning och utveckling avseende industrigaser äger rum i Förenta staterna, medan en del äger rum i norra Stillahavsområdet, Australien och Sydafrika. Det tekniska centret i Murray Hill i Förenta staterna är den primära gasteknikanläggningen som stöder gasverksamheten. Utvecklingsarbete bedrivs också i viss utsträckning på kundernas anläggningar. BOC Edwards forskning och utveckling är inriktad på halvledarindustrin och bedrivs i Förenade kungariket.

(228) Kommissionens undersökning har bekräftat att BOC innehar ett brett urval av patent, varumärken och know-how i fråga om både process- och tillämpningstekniker.

bb) **Fördelning av BOC:s immateriella egendom och know-how mellan Air Liquide och Air Products**

(229) Det planerade gemensamma förvärvet och uppdelningen av BOC skulle leda till att BOC:s immateriella egendom

([50]) NatWest Securities, *Industrial Gases 2000*, februari 1997, s. 57.

skulle delas av Air Liquide och Air Products på lika villkor. Den immateriella egendom som är aktuell i detta sammanhang är patent, patentansökningar, teknik, know-how (även på driftområdet), affärshemligheter, upphovsrätt, programvara, varumärken, varunamn och annan immateriell egendom som innehas av BOC eller dess filialer.

(230) I avtalet anges hur BOC:s tillgångar, verksamheter och immateriella egendom skall fördelas mellan Air Liquide och Air Products (tillsammans kallade ”parterna”). […]*.

(231) […]*.

(232) […]*.

(233) […]*.

cc) **Förbindelser mellan Air Liquide och Air Products**

(234) Den planerade transaktionen enligt avtalet har vissa specifika kännetecken på så sätt att den avser två konkurrenter som lämnar ett gemensamt anbud för att förvärva delar av en tredje konkurrent. Ur konkurrenssynpunkt är strukturen för det gemensamma budet problematiskt, eftersom det står klart att både Air Liquide och Air Products kan behöva skaffa sig omfattande kunskaper om BOC:s verksamheter och ha omfattande kontakter med varandra för att kunna lägga bud på och senare dela upp BOC. Detta kan äventyra den konfidentiella karaktären av informationen om företagens verksamheter och därmed påverka den effektiva konkurrensen mellan dem.

(235) […]*

(236) […]*

(237) […]*

(238) […]*

(239) […]*

(240) […]*

(241) […]*

(242) […]*

dd) **Slutsatser om de förbindelser som skapas genom den föreslagna transaktionen**

(243) […]*

e) ***Sammanfattning om bulk- och flaskmarknaderna***

(244) Kommissionen drar därför slutsatsen att den anmälda koncentrationen och de transaktioner som övervägs i samband med den skulle förstärka Air Liquides dominerande ställning på marknaderna för syre, kväve och argon i bulk och för syre, kväve, argon/argonblandningar, acetylen, koldioxid och väte i gasflaska i Frankrike, vilket skulle medföra att en effektiv konkurrens inom den gemensamma marknaden eller en väsentlig del av den påtagligt skulle hämmas.

(245) Den anmälda transaktionen skulle också förstärka BOC:s dominerande ställning på bulkmarknaderna för syre, kväve och argon i Förenade kungariket, flaskmarknaderna för syre, kväve, argon/argonblandningar, acetylen, koldioxid och väte i Förenade kungariket, bulkmarknaderna för syre, kväve, argon, koldioxid och väte i Irland och flaskmarknaderna för syre, kväve, argon/argonblandningar, acetylen, koldioxid och väte i Irland, vilket skulle medföra att en effektiv konkurrens inom den gemensamma marknaden eller en väsentlig del av den påtagligt skulle hämmas.

3. FRAMTIDA UTVECKLING OCH POTENTIELL KONKURRENS

Den föreslagna transaktionen skulle öka inträdeshindren på tonnagemarknaderna i EES och på bulk- och flaskmarknaderna i Frankrike, Förenade kungariket och Irland

(246) Såväl tonnagemarknaderna inom EES som bulk- och flaskmarknaderna i Frankrike, Förenade kungariket och Irland kännetecknas redan av höga inträdeshinder med hänsyn till de stora investeringar och den expertis som krävs. Kryogeniska gasframställningsanläggningar och på senare tid icke-kryogenisk utrustning på plats är kapitalintensiva. Enligt den anmälande parten ligger kapitalintensiteten normalt på mellan […]* och […]* för en industrigasverksamhet som bygger på luftsepareringsanläggningar. För både tonnagemarknaderna i EES och bulk- och flaskmarknaderna i Frankrike, Förenade kungariket och Irland är den nuvarande höga koncentrationsnivån ytterligare ett hinder mot inträde.

(247) Det har inte förekommit några inträden av betydelse på tonnagemarknaderna i EES och bulk- och flaskmarknaderna i Frankrike, Förenade kungariket och Irland under de senaste fem åren. Till följd av transaktionen skulle koncentrationsnivån på tonnagemarknaderna inom EES ökas avsevärt. Air Liquides och BOC:s samlade marknadsställning och deras specifika styrka skulle göra det ännu svårare för nykomlingar att gå in på tonnagemarknaderna i EES i framtiden. Vad gäller bulk- och flaskmarknaderna skulle den föreslagna koncentrationen leda till att den mest troliga potentiella konkurrenten på marknaderna i Förenade kungariket och Irland skulle försvinna, vilket skulle förstärka BOC:s redan dominerande ställning på dessa marknader. Den förslagna koncentrationen skulle också ytterligare förstärka Air Liquides befintliga dominerande ställning på bulk- och flaskmarknaderna i Frankrike.

(248) Man kan därför inte räkna med att Air Liquide/BOC:s manöverutrymme skulle begränsas av potentiell konkurrens på vare sig tonnagemarknaderna inom EES eller bulk- och flaskmarknaderna i Frankrike, Förenade kungariket och Irland. Genom att den anmälda transaktionen skulle kombinera befintliga dominerande ställningar på bulk- och flaskmarknaderna ger den upphov till farhågor om att ett vidsträckt område skulle domineras av en enda enhet för all framtid.

4. HELIUM

a) ***Marknadsstruktur***

Endast fyra industrigasföretag, som också agerar som grossister, har tillgång till raffinerat helium

(249) Heliumrika naturgaser ([51]) är den enda källan från vilken det är lönsamt att utvinna helium. Det finns bara ett begränsat antal heliumrika naturgaslager. Kända reserver finns i Förenta staterna (Kansas, Oklahoma, Texas och Wyoming), Algeriet (Bethouia), Polen (Odolanov) och västra Ryssland (Orenburg). Det finns bara ett fåtal anläggningar för utvinning av råhelium och produktion av rent helium (raffinering).

(250) I Algeriet har Air Liquide och Air Products – genom det gemensamt ägda dotterbolaget Helap SA – ett samriskföretag för produktion (Helios) med Sonatrach, ett företag som ägs av algeriska staten. Helios kapacitet för heliumraffinering uppgår till […]* mmcf (miljoner kubikfot) per år. Hela produktionen av raffinerat helium avsätts till Air Liquide och Air Products enligt ett långfristigt avtal (total produktion 1998 – cirka […]* mmcf, varav cirka […]* mmcf till Air Liquide och cirka […]* mmcf till Air Products).

([51]) Definieras som gaser som innehåller minst 0,3 % helium.

(251) Ryssland avsätts cirka […]* mmcf av heliumraffineringskapaciteten vid Orenburg till BOC och Messer […]* (den totala kapaciteten är cirka […]* mmcf/år). Hela kapaciteten i Polen avsätts till BOC (cirka […]* mmcf/år). Air Liquide skulle förvärva BOC:s rättigheter enligt dessa avtal.

(252) I Förenta staterna utvinner följande företag råhelium ur naturgas, men de har inte någon egen raffineringskapacitet: Coastal Field Services, Amoco, Crescendo Resources, Duke Energy, Enron Corp., KN Energy Inc., Mobil, Phillips Gas Corporation, Pioneer Natural Resources Co. och Williams Field Services. Kommissionens undersökningar har visat att dessa företag, med ett smärre undantag, avsätter sitt råhelium till BOC, Air Products och Praxair enligt långfristiga leveransavtal. BOC, Air Products och Praxair raffinerar detta råhelium. Produktionskapaciteten för råhelium som avsattes till dessa företag uppgick till cirka 3 220 mmcf år 1998, och leveranserna avsåg cirka 2 400 mmcf. Omkring 65 % av produktionskapaciteten för råhelium i Förenta staterna (4 800 mmcf) tillkom således BOC, Air Products och Praxair.

(253) BOC, Air Products och Praxair är de enda industrigasföretag som har egen kapacitet för heliumraffinering i Förenta staterna. BOC äger och driver världens tredje största raffineringsanläggning i Otis, Kansas (uppskattad kapacitet […]* mmcf/år), vilken skulle förvärvas av Air Liquide. Air Products raffinerar helium i Liberal, Kansas och Sherman, Texas (uppskattad kapacitet <1 000 mmcf år 1998, vilken förväntas öka till 1 500 mmcf år 2000). Praxair har anläggningar i Bushton, Kansas och Ulysses, Kansas (uppskattad kapacitet 1 500 mmcf/år) ([52]). Dessa företag har tillsammans en total raffineringskapacitet på […]* mmcf/år.

(254) Återstoden av Förenta staternas råhelium utvinns *och* raffineras av följande företag: CIG Resources, Exxon, Keyes Helium Company, Nitrotec Energy Corporation, Union Pacific Resources Inc. och Unocal Corporation. Dessa företags råheliumkapacitet var 1998 upp till 1 580 mmcf, och deras raffineringskapacitet var upp till 1 640 mmcf, där Exxon har den största andelen (upp till 1 200 mmcf/år) ([53]). Kommissionens undersökningar har visat att nästan alla dessa företag, särskilt Exxon, har avsatt sitt raffinerade helium till Air Liquide, BOC, Air Products och Praxair enligt långfristiga leveransavtal (bortsett från två företag vars raffineringskapacitet inte överstiger 165 mmcf). Omkring 1 310 mmcf raffinerat helium levererades enligt dessa kontrakt 1998. Air Liquide, BOC, Air Products och Praxair distribuerar och saluför detta raffinerade helium.

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

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

(255) Kommissionen drar slutsatsen att endast fyra industrigasföretag raffinerar helium eller deltar i raffinering av helium, nämligen Air Liquide, BOC, Air Products och Praxair. Dessutom avsätts praktiskt taget allt det helium som raffineras av andra företag till samma fyra industrigasföretag enligt långfristiga avtal. Air Liquide, BOC, Air Products och Praxair kontrollerar tillgången till nästan hela produktionen av raffinerat helium. De tillhandahåller helium på grossistnivå till återförsäljare, även till alla andra industrigasföretag, genom sin egen distributionsinfrastruktur.

Air Liquide/BOC och Air Products skulle kontrollera de flesta heliumkällor som ligger i närheten av Europa och större delen av den europeiska raffineringskapaciteten

(256) Som anges ovan kontrollerar Air Liquide och Air Products gemensamt heliumleveranserna från Algeriet. Enligt den anmälande parten skeppas […]* av det algeriska heliumet till EES. Kommissionen uppskattar att Air Liquides/Air Products algeriska samriskföretag levererar cirka […]* av det helium som konsumeras i EES. Genom att förvärva BOC:s heliumverksamheter, skulle Air Liquide förvärva kontroll över heliumleveranserna från Polen och […]* av heliumleveranserna från Ryssland ([…]*). BOC levererar cirka 15–20 % av konsumtionen inom EES från sina källor i Polen och Ryssland. Efter transaktionen skulle två företag (Air Liquide och Air Products) kontrollera tillgången till nästan alla heliumkällor nära Europa. De två företagen skulle, till ungefär lika stora delar, kontrollera nästan […]* av raffineringskapaciteten nära Europa.

(257) Det faktum att alla heliumåterförsäljare försöker få tillgång till heliumkällorna nära Europa visar hur viktiga de är för leveranserna till EES. Även företag med en stor företagsintern produktionskapacitet i Förenta staterna (Air Products, Praxair, BOC) importerar endast de mängder från Förenta staterna som de inte kan anskaffa lokalt. Exempelvis köper […]* in helium som producerats i Algeriet från Air Liquide.

Air Liquide/BOC och Air Products skulle ha stora sammanlagda marknadsandelar

(258) Helium säljs på grossistnivå till distributörer (däribland de flesta andra industrigasföretag). Kommissionens uppskattningar av marknadsandelarna på grossistmarknaden anges i tabell 10 ([54]).

Tabell 10

Marknadsandelar på grossistmarknaden för helium

	Air Liquide	BOC	Air Products	Praxair	Messer	Linde	Övriga
EES	[…]*	[…]*	25–30 %	15–20 %	< 5 %	—	—
Världen	[…]*	[…]*	15–20 %	25–30 %	< 1 %	—	—

(259) Air Liquide/BOC och Air Products skulle på grossistnivå ha en sammanlagd marknadsandel på […]* av heliumleveranserna till EES och […]* på världsnivå.

(260) Air Liquide har hävdat att företaget inte säljer helium på grossistnivå. Det påståendet motsägs dock av de uppgifter som Air Liquide har lämnat under förfarandet. Enligt de uppgifterna hade Air Liquide 1998 en försäljning till kunder i grossistledet inom EES på […]* mmcf ([…]* mmcf om ett back-to-back-avtal inte räknas med) och på […]* mmcf på världsnivå. Även om de mängder som levererades enligt back-to-back-avtalet inte räknas med, uppgick Air Liquides marknadsandel i grossistledet ändå till […]* i EES 1998. Air Liquide/BOC:s och Air Products sammanlagda marknadsandel skulle bli […]*.

(261) Den föreslagna koncentrationen skulle leda till att Praxair blir den enda återstående konkurrenten i grossistledet. Enligt kommissionens mening skulle Praxair utan BOC som en ytterligare konkurrent ha svaga incitament att utmana Air Liquide och Air Products. […]* köper in algeriskt helium från Air Liquide enligt ett back-to-back-avtal för sina leveranser inom EES, till samma eller högre kostnader. Ett sådant arrangemang främjar inte en aktiv konkurrens. Det är osannolikt att Praxair skulle använda helium från sin företagsinterna produktion i Förenta staterna för att konkurrera med Air Liquide eller Air Products om priser, eftersom det innebär större investeringskostnader (om egna containrar används) och transportkostnader. Det är också rimligt att anse att Praxair även på världsnivå har få incitament att konkurrera kraftfullt. Praxair drar liksom de övriga heliumgrossisterna nytta av att dess företagsinterna heliumproduktion i Förenta staterna är flexibel. Företagets raffinaderier är kopplade till ett rörlednings- och lagersystem som drivs av Förenta staternas regerings ”Bureau of Land Management (BLM)”. Detta system ger möjlighet att lagra överskott av råhelium och skära ner på produktionen av raffinerat helium. Praxair skulle alltså inte förhindras från att anpassa sin produktion och

([54]) Siffrorna avser 1998 och bygger på volymer.

distribution av raffinerat helium till minskningar i efterfrågan och prisökningar. Messer är verksam som grossist endast i mycket begränsad utsträckning. Alla andra konkurrenter verkar enbart som detaljister och är helt beroende av de övriga industrigasföretagen för sina heliumleveranser.

(262) Air Liquide har vidare anfört att marknadsandelarna inte visar konkurrensvillkoren för heliumverksamheten på ett relevant sätt, eftersom företaget anser att ”oberoende raffinörer” av helium är viktigare grossister. Kommissionen anser dock inte att det är korrekt att kvalificera företag med en raffineringsverksamhet men utan distributionskapacitet (se skäl 254) som grossister. Dessa företag levererar till grossister enligt långfristiga avtal men agerar inte själva som grossister. Frågan om huruvida det är troligt att sådana raffinörer börjar driva verksamhet med grossistförsäljning av helium skulle också behöva besvaras negativt. Som den anmälande parten med rätta anför producerar dessa företag helium endast som en biprodukt från deras naturgasverksamhet. De bedriver ingen industrigasverksamhet, har ingen distributionskapacitet och inga befintliga kundrelationer. För att bygga upp en containerflotta som kan jämföras med Air Liquides, skulle ett sådant företag behöva göra en investering på 45–50 miljoner euro (för […]* transportcontainrar). Inte ens stora producenter av raffinerat helium, såsom Exxon, har hittills agerat som distributörer av helium på grossistnivå.

Genom den föreslagna koncentrationen skulle antalet vertikalt integrerade heliumleverantörer med en fullständig distributionsinfrastruktur minskas till tre

(263) Efter den planerade transaktionen skulle endast tre företag (Air Liquide/BOC, Air Products och Praxair) ha egen heliumproduktion och vara fullständigt vertikalt integrerade. Dessutom skulle det bara vara dessa tre företag som skulle ha en omfattande infrastruktur för heliumdistribution i Europa och i världen. Inom Europa skulle Air Liquide/BOC och Air Products också ha flest transportcontainrar (båda över […]*) och fyllningsstationer (över […]*). Enligt kommissionens undersökningar skulle Messer och Linde ha en liten, men ändå viktig, distributionsinfrastruktur. De övriga industrigasföretagen ligger efter. På världsnivå skulle Air Liquide/BOC ha en flotta på över […]* stora kryogeniska transportcontainrar (11 000 gallons eller större). Enligt kommissionens undersökningar skulle endast Air Products ha en liknande världsomspännande distributionskapacitet. Praxair har ett betydande, men mindre, antal transportcontainrar i världen. Messers distributionskapacitet är obetydlig i sammanhanget.

Slutsats om marknadsstrukturen

(264) Kommissionen anser att kontrollen över tillgången till raffinerat helium är ett tecken på Air Liquide/BOC:s och Air Products marknadsinflytande. Enligt kommissionens uppskattningar skulle Air Liquide/BOC och Air Products tillsammans kontrollera tillgången till cirka […]* av kapaciteten för heliumraffinering i världen. De skulle kontrollera tillgången till alla heliumkällor nära Europa. Deras stora sammanlagda marknadsandel bekräftar deras starka ställning.

b) ***Övriga industrigasföretags ställning***

Övriga industrigasföretag har en svag ställning eftersom de är beroende av Air Liquide/BOC och Air Products för heliumleveranser

(265) Inget av de övriga industrigasföretagen i Europa eller i världen har en egen produktionskapacitet för helium eller avtalsenlig tillgång till raffinerat helium ([55]). De är helt beroende av leveranser av raffinerat helium från de fyra stora företagen. I Europa är konkurrenterna i stor utsträckning beroende av Air Liquide/BOC och Air Products, som tillsammans kontrollerar […]* av heliumimporten till EES. Denna situation skapar en risk för att andra industrigasföretag hindras från att konkurrera på detaljistmarknaden för helium. De flesta företag som kommissionen har kontaktat har pekat på denna risk.

(266) Det potentiella hotet om marknadsavskärmning måste ses som ett allvarligt konkurrenshinder. Industrigasföretag har betonat att helium är en strategisk produkt som alla leverantörer måste ha i sin portfölj. Detta gäller oberoende av om gasleverantören är stor eller relativt liten. Även mindre, regionala gasleverantörer köper in helium för återförsäljning.

Den stora investeringen i nödvändiga produktions- och distributionsanläggningar minskar sannolikheten för en konkurrensmässig utmaning ytterligare

(267) Det krävs en avsevärd investering för att etablera en verksamhet med heliumutvinning och en raffineringskapacitet. En anläggning för utvinning av råhelium är normalt kopplad till narurgasbearbetning. Konkurrenter

([55]) Det enda undantaget är Messers rättigheter i Orenburg-källan.

har uppskattat att en sådan anläggning kostar 50–100 miljoner euro (fristående). Investeringen i en raffineringsanläggning kan ligga på upp till […]* miljoner euro för en stor anläggning ([…]*) och ligger på uppskattningsvis 10–30 miljoner euro för en medelstor anläggning (upp till 350 mmcf/år). Dessutom behövs betydande investeringar för att etablera en infrastruktur för lagring, transport och distribution av helium. Lagertankar av storleken 30 000 gallons (3 mmcf), som installerats vid de flesta kondensationsanläggningar, kostar upp till 0,9 miljoner euro (inköp och installation). Transportcontainrar på 11 000 gallons kostar upp till 0,75 miljoner euro. En konkurrent som vill bygga upp en containerflotta av en storlek som är jämförbar med de tre ledande heliumleverantörernas (Air Liquide/BOC, Air Products och Praxair) måste köpa in minst […]* (ytterligare) containrar. Kostnaderna för en fyllningsstation för helium (som används för att flytta helium från stora containrar till de mindre som används för detaljhandel) har uppskattats till 1–1,5 miljoner euro. Konkurrenterna skulle behöva bygga nya fyllningscentrum.

(268) Oberoende av om en konkurrent har råd med dessa stora investeringar eller inte, är det osannolikt att han skulle få tillgång till tillräckliga mängder helium för att motivera de nödvändiga utgifterna. Råhelium avsätts normalt till de fyra stora företagen enligt långfristiga avtal med ensamrätt. Det är högst osannolikt att en nykomling skulle kunna tränga undan ett av de fyra dominerande företagen. De företag som redan har en omfattande distributionsinfrastruktur (Air Liquide/BOC, Air Products och, i mindre utsträckning, Praxair) skulle förbli de mest troliga inköparna av raffinerat helium från oberoende producenter. Även om en oberoende heliumraffinör, t.ex. Exxon, skulle besluta att avsätta en del av sin kapacitet för heliumraffinering till en nykomling, skulle det endast röra sig om begränsade mängder. Det är osannolikt att enbart inköpet av så små mängder, utan egen produktion av tillräckliga mängder, skulle ge en nykomling möjligheter att begränsa Air Liquide/BOC:s och Air Products gemensamma marknadsinflytande.

Air Products kontrollerar den enda leverantören av kryogeniska containrar för heliumtransporter

(269) Den enda tillverkaren och leverantören av stora (11 000 gallons) kryogeniska transportcontainrar för helium är Gardner Cryogenics, ett dotterbolag till Air Products som är baserat i Förenta staterna. Kryocontainrar som tillverkas av detta företag håller flytande helium vid de låga temperaturer som krävs för långväga transporter. Detta är de enda containrar som används för sjötransport av helium. Kommissionen antar att det inte finns något annat företag som för närvarande kan tillverka sådana containrar. Stora industrigasföretag (däribland Air Liquide) har bekräftat att de inte har någon tillverkningskapacitet för sådana containrar.

c) ***Skapande av en gemensam dominerande ställning***

Det finns betydande kopplingar mellan Air Liquide/BOC och Air Products

(270) […]*

(271) […]*

(272) […]*

Genom den föreslagna koncentrationen skulle en viktig konkurrent försvinna

(273) BOC har en betydande heliumförsäljning på grossistnivå i EES (en marknadsandel på […]*) och i världen ([…]*). Ur intäktssynpunkt är BOC den näst största heliumleverantören i världen ([56]). Företaget kontrollerar omkring […]* av raffineringskapaciteten i Europa och […]* av kapaciteten i världen och har en av de mest omfattande infrastrukturerna för distribution mätt i antal transportcontainrar och fyllningscentrum.

(274) BOC levererar för närvarande cirka […]* av efterfrågan på helium inom EES från sina källor i Polen och Ryssland. Genom den anmälda transaktionen skulle det konkurrenstryck som följer av BOC:s självständiga tillgång till raffineringskapacitet i Polen och Ryssland försvinna. Det faktum att BOC också har produktionskapacitet i Förenta staterna vid anläggningen i Otis, Kansas innebär att BOC:s konkurrenspotential som heliumgrossist inte är helt och hållet beroende av att företaget får fortsatt tillgång till de polska och ryska källorna. Att BOC försvinner som en oberoende konkurrent skulle därför minska konkurrenstrycket på Air Liquide och Air Products betydligt.

Efter den föreslagna koncentrationen skulle Air Liquide/BOC och Air Products ha liknande kostnadsstrukturer

(275) Råhelium utvinns ur naturgas med hjälp av kryogeniska utvinningsprocesser. ”Pressure swing adsorption” används främst för rening (raffinering) av råheliumet. Det rena heliumet kondenseras därefter och fylls på stora kryocontainrar (11 000 till 30 000 gallons) varefter de antingen lagras under en begränsad tid eller skeppas direkt.

([56]) *Källa:* Uppskattningar från konkurrenter.

(276) I den mån Air Liquide och Air Products anskaffar helium i Algeriet har båda företagen identiska kostnadsstrukturer. I Förenta staterna skulle Air Liquide/BOC driva BOC:s heliumraffinaderi i Otis, Kansas (med en kapacitet på upp till […]* mmcf/år). Air Products driver raffineringsanläggningar i Liberal, Kansas och Sherman, Texas (med en total kapacitet på mindre än 1 000 mmcf/år för närvarande) ([57]). Dessa anläggningar har lika stor kapacitet och förses med naturgas från en samling fält som ligger i Kansas, Oklahoma och Texas. Kommissionen anser att Air Liquide/BOC och Air Products har lika stora produktionskostnader ([58]).

(277) Även distributionskostnaderna är lika. Endast ett företag i hela världen tillverkar kryogeniska transportcontainrar (Gardner Cryogenics) och de tillhandahålls alla gasföretag till samma kostnad. Kostnaderna för fyllningsstationer är också lika stora. På grundval av uppgifter från de berörda företagen skulle Air Liquide/BOC och Air Products har ungefär lika omfattande fyllnings- och containernät i världen och i Europa.

Helium är en homogen produkt som bjuds ut till försäljning på en ytterst öppen marknad

(278) Raffinerat helium är en homogen produkt som framställs i enlighet med en internationell kvalitetsnorm (grad A-helium med en renhet på 99,995 % eller mer). Industrigasföretag ser helium som en typ av handelsvara som de handlar med sinsemellan eller med andra detaljister. De köper in helium från varandra och är därför välinformerade om priser.

(279) Ett antal faktorer säkerställer att marknaden är ytterst öppen. Det finns få vertikalt integrerade heliumgrossister (endast tre efter transaktionen). Air Liquide/BOC och Air Products köper till stor del in helium från samma eller liknande anläggningar och på liknande villkor. Produktionstekniken utvecklas inte snabbt, eftersom anläggningar kan uppgraderas men de ersätts inte så ofta. Distributionsutrustningen är standardiserad och till stor del identisk. Produktionsprocessens öppenhet framgår av den interna studie från ett industrigasföretag som kommissionen har gått igenom ([59]). I denna studie analyserar det berörda industrigasföretaget just var och en av dess konkurrenters ställning i kostnadshänseende vid var och en av deras källor, oavsett om dessa källor är företagsintern produktion eller leveranser från tredje man.

Kunder i grossistledet har endast begränsat utjämnande marknadsinflytande

(280) Kunderna på grossistmarknaden, dvs. detaljister – generellt andra industrigasföretag – har vanligtvis en endast begränsad förmåga att motverka Air Liquide/BOC:s och Air Products gemensamma inflytande som leverantörer. De förlitar sig på helium som en nyckelprodukt för sitt eget utbud i detaljistledet. Det faktum att de konkurrerar med Air Liquide/BOC och Air Products på detaljistmarknader för industrigaser förvärrar denna begränsning. Andra industrigasföretag möts inte enbart av en risk att avskärmas från marknaden utan de står även inför nackdelar på andra marknader. Det bör också noteras att många kunder är mindre, regionala detaljister. Även större företag har uttryckt oro.

d) ***Slutsats***

(281) Kommissionen drar slutsatsen att den anmälda transaktionen skulle skapa en gemensam dominerande ställning på marknaden för leveranser av helium till EES på grossistnivå. Kommissionen anser att samma slutsats skulle dras om grossistmarknaden skulle betraktas som en världsmarknad.

5. SPECIALGASER FÖR ELEKTRONIKINDUSTRIN

a) ***Nuvarande marknadsstruktur***

Den europeiska marknaden för specialgaser för elektronikindustrin är redan starkt koncentrerad med Air Liquide, Air Products och BOC som ledande leverantörer

(282) Specialgaser för elektronikindustrin produceras i huvudsak av kemiföretag i Förenta staterna och Asien. Industrigasföretag producerar sådana gaser endast i begränsad utsträckning, särskilt om de också bedriver kemiverksamhet, som t.ex. Air Products. Kemiföretagen distribuerar dock inte gaserna till slutanvändarna, som främst är halvledartillverkare, utan distributionen utförs av industrigasföretagen. Däremot anses kemiföretag inte vara likställda med leverantörer, eftersom de normalt saknar

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

([58]) Detta bekräftas av en analys från BOC, "Global Helium Strategy", 29 augusti 1997 (ingiven till Federal Trade Commission som en del av anmälan enligt HSR act).

([59]) Se fotnot 60.

know-how och anläggningar för fyllning och analys av specialgaser för elektronikindustrin, vilket inbegriper hantering av gasflaskor.

(283) Vid hearingen hävdade den anmälande parten att industrigasföretag endast är distributörer av specialgaser för elektronikindustrin, utan verkligt marknadsinflytande. Industrigasföretag som distribuerar sådana gaser, t.ex. Air Products, Praxair, Air Liquide och BOC, tillhandahåller dock nyckeltjänster och -varor som inte kan tillhandahållas av gastillverkarna. Deras roll är av avgörande betydelse och går utöver att vara enbart distributörer. För det första renas, blandas och fylls specialgaser för elektronikindustrin enligt detaljerade kundspecifikationer och enligt högt specialiserade processer som utförs i ”fyllningsstationer” som drivs av industrigasföretagen. Varje enskild gasspecifikation undergår ett certifieringsförfarande som kan ta upp till två år. Tillverkare av specialgaser för elektronikindustrin, t.ex. kemiföretag, har inte någon sådan ”fyllnings”kapacitet. För det andra transporteras och levereras specialgaser för elektronikindustrin i specialiserade containrar som också erbjuds av enbart gasföretag. För det tredje kräver halvledartillverkare också luftgaser och helium av hög renhet, t.ex. som plasmagaser eller gaser för oxidations- eller reduktionsprocesser. De köper i allt större utsträckning in sådana gaser tillsammans med specialgaser för elektronikindustrin. För det fjärde utformar, installerar och certifierar industrigasföretag ofta utrustning (gassystem), såsom rörledningar, gaskabinett (för hantering av giftiga gaser) osv. Air Liquides och BOC:s utbud omfattar en rad sådana produkter.

(284) På grundval av de siffror som samlats in under kommissionens undersökning, var värdet av EES-marknaden för specialgaser för elektronikindustrin cirka 80 miljoner euro 1998. Fördelningen av marknadsandelar mätt i värde var följande:

Air Liquide	mellan […]* och […]*
Air Products	mellan 20 % och 30 %
BOC	mellan […]* och […]*
Praxair	mellan 10 % och 20 %
Messer	mindre än 10 %
Linde	mindre än 10 %
AGA	mindre än 10 %

(285) De tre ledande leverantörerna Air Liquide, Air Products och BOC hade tillsammans mer än […]* av marknaden. Det var en tydlig lucka mellan BOC som den tredje största leverantören och Praxair som den fjärde största. De återstående leverantörerna spelade endast en mindre roll.

De ledande leverantörerna har en stark konkurrensfördel på grund av sin globala närvaro och tekniska kompetens

(286) Air Liquide, Air Products, BOC och Praxair är de globala aktörerna på marknaden för specialgaser för elektronikindustrin. Till skillnad från konkurrenterna driver vart och ett av dessa företag produktionsanläggningar (fyllningscentrum) i EES, Förenta staterna och Fjärran Östern. Air Liquides, Air Products och BOC:s närvaro är dock viktigare än Praxairs.

(287) Det kan uppskattas att Air Products globala marknadsandel mätt i total gasförsäljning till elektroniksektorn (vilket även innefattar t.ex. luftgaser i bulk) ligger på mellan 22 % och 25 %. Air Liquides andel ligger på mellan […]* och […]* och BOC:s på mellan […]* och […]* medan Praxairs andel endast är mellan 7 % och 9 % ([60]). De tre ledande leverantörernas starka globala närvaro ger dem en betydande konkurrensfördel på den europeiska marknaden. Även om, som den anmälande parten gör gällande, de faktiska inköpsbeställningarna av specialgaser för elektronikindustrin beslutas, administreras och utfärdas vid den lokala anläggningen med beaktande av specifika lokala faktorer, måste man ta hänsyn till det faktum att de stora halvledartillverkarna är verksamma globalt. En leverantör av specialgaser för elektronikindustrin med en stark närvaro i hela världen kan erbjuda gaser av samma kvalitet till halvledartillverkare i hela världen.

(288) Air Liquide, Air Products och BOC anses också vara ledande konkurrenter i fråga om teknik för specialgaser för elektronikindustrin. Air Liquide och Air Products är dessutom ledande när det gäller att tillhandahålla så kallade ”tjänster för total gas- och kemikalieförvaltning” (Total Gas and Chemicals Management services, TGCM), som omfattar miljöskyddsåtgärder, underhåll av på platsanläggningar, kvalitetskontroll, kontroll och tillsyn, byte av gasflaskor för specialgaser för elektronikindustrin, analyser om användningsställen samt inventarieadministration. Air Liquide har omkring […]* TGCM-centrum i hela världen och Air Products Megasys-grupper driver […]* anläggningar för […]* olika kunder i […]* länder.

(289) Mera generellt kan slutsatsen dras att Air Products och Air Liquide och, i stor utsträckning, BOC fokuserar på elektroniksektorn. Air Products uppnår 17 % av sin totala försäljning i denna sektor och Air Liquide […]*. För BOC är andelen […]* och för Praxair 5 %.

([60]) Dessa siffror för marknadsandelar avseende specialgaser för elektronikindustrin presenteras i ett antal artiklar i specialtidskrifter om gas- och kemiindustrin.

b) ***Situationen efter koncentrationen***

Två konkurrenter, Air Liquide och Air Products, skulle ha över […]* av marknaden

(290) Eftersom BOC:s verksamheter i Europa skulle tas över av Air Liquide skulle Air Liquide bli en klar marknadsledare för specialgaser för elektronikindustrin inom EES, med en marknadsandel på mellan […]* och […]*. Air Liquide och Air Products skulle tillsammans ha en marknadsandel på över […]*. Den återstående marknaden skulle vara fragmenterad.

(291) På världsnivå skulle Air Liquide och Air Products förmodligen vara mer eller mindre likställda, […]*.

Förutom den smala marknadsstrukturen skulle den sammanläggning av teknik som koncentrationen skulle leda till ytterligare minska Air Liquides och Air Products incitament att konkurrera

(292) Det är riktigt att det finns omkring 30 olika specialgaser för elektronikindustrin som används i produktionsprocessen för halvledarkomponenter. De olika gaserna i sig är dock homogena produkter. Om industrigasföretagen inte producerar gaserna själva, köper de in dem från samma kemiföretag. Därför, och på grund av det mycket begränsade antalet konkurrenter, är marknaden öppen för insyn. Under sådana omständigheter är en marknadsstruktur där två leverantörer har en sammanlagd marknadsandel på […]* redan ett starkt incitament för parallella beteenden.

(293) Förutom den mycket smala marknadsstrukturen skulle det planerade gemensamma förvärvet och uppdelningen av BOC skapa viktiga förbindelser mellan Air Liquide och Air Products. Särskilt sammanläggningen av BOC:s teknik skulle kunna leda till permanent samarbete, vilket skulle innebära att de två företagens incitament att konkurrera minskar ytterligare. Under dessa omständigheter måste man räkna med att det inte skulle finnas någon effektiv konkurrens mellan Air Liquide och Air Products på marknaden för specialgaser för elektronikindustrin efter koncentrationen.

Sammanfattning om Air Liquide/BOC:s och Air Products marknadsställning

(294) Med hänsyn till deras stora sammanlagda marknadsandel, deras globala närvaro och deras ledande ställning på teknikområdet, måste man dra slutsatsen att Air Liquide/BOC och Air Products tillsammans i en betydande utsträckning skulle kunna agera oberoende av sina konkurrenter och kunder.

Det är osannolikt att nya konkurrenter skulle gå in på marknaden

(295) Det finns betydande inträdeshinder på marknaden för specialgaser för elektronikindustrin. En gasleverantör måste tillgodose halvledarindustrins specifika krav till följd av de komplexa produktionsprocesserna för datachips och till följd av gasernas kännetecken. Leverantörerna måste garantera en särskilt hög renhetsgrad, vilket bland annat kräver att utrustningen hanteras i rena rum. De måste kunna erbjuda ett fullständigt produktsortiment. Det bör dessutom noteras att flera specialgaser för elektronikindustrin är mycket giftiga. Fyllning, lagring och transport av dessa gaser kräver därför särskilda säkerhetsförfaranden. Av dessa skäl behöver en leverantör av specialgaser för elektronikindustrin ha såväl erfarenheter från hanteringen av gaserna som särskild know-how och teknik.

V. ÅTAGANDEN SOM LÄMNATS AV DEN ANMÄLANDE PARTEN OCH ÄNDRINGAR AV TRANSAKTIONEN

(296) Den 21 december 1999 lämnade den anmälande parten åtaganden i syfte att avlägsna de farhågor beträffande konkurrensen som kommissionen hade identifierat. Sammanfattningsvis omfattade åtagandena följande inslag:

a) Avyttring av tonnagetillgångar och -verksamheter, inbegripet anläggningar på plats, rörledningar, alla därmed anknutna kundkontrakt avseende tonnageleveranser samt drift, underhåll och stödpersonal i samband med sådana anläggningar. Följande tonnageanläggningar kommer att avyttras: Runcorn, Sheerness, Cardiff, Brinsworth, Fawley (Förenade kungariket), Pardies, Tarnos (Frankrike), Mons (Belgien) och Terneuzen (Nederländerna). Sammanlagt motsvarar avyttringarna av tonnageverksamhet (i Förenade kungariket och på europeiska kontinenten) en årlig försäljning av syre och kväve på cirka […]* ton/dag och […]* miljoner euro.

b) Avyttring av bulkanläggningar och -verksamheter som har samband med vissa av tonnageanläggningarna (Brinsworth, Fawley, Pardies, Mons och Terneuzen). De tillgångar och verksamheter som skall avyttras innefattar bulkproduktion och lageranläggningar, därmed anknuten utrustning för distribution i bulk (tankbilar för vägtransport), de bulktankbilar som finns på kundernas anläggningar samt personal som arbetar med försäljning, tekniskt stöd, distribution och kundtjänst samt kundkontrakten för bulkleveranser. Avyttringarna avseende bulkverksamheten i Förenade kungariket motsvarar en försäljning av sammanlagt cirka […]* ton/dag flytande syre, kväve och argon och en sammanlagd årlig försäljning av flytande syre, kväve och argon på cirka […]* miljoner euro. Avyttringarna avseende bulkverksamheten i Kontinentaleuropa motsvarar en försäljning av cirka […]* ton/dag flytande syre och kväve och en

sammanlagd årlig försäljning av flytande syre, kväve och argon på cirka […]* miljoner euro och, tillsammans med Carboxiques bulkverksamhet (ett helägt dotterbolag till Air Liquide), på cirka […]* miljoner euro.

c) Avyttring av flasktillgångar och -verksamheter, inbegripet vissa flaskfyllningsanläggningar, därmed anknutna gasflaskor, distributionsutrustning (lastbilar), personal inom produktion och distribution samt kundkontrakt. Närmare bestämt kommer följande flaskfyllningsanläggningar att avyttras: Brinsworth, Bristol (inbegripet en anläggning för acetylenproduktion) och Ipswich (samtliga i Förenade kungariket), Bobigny och Hauconcourt (Frankrike). Avyttringarna av flaskverksamhet i Förenade kungariket motsvarar en försäljning på cirka […]* miljoner euro. I Frankrike motsvarar avyttringarna en försäljning på cirka […]* miljoner euro och de hänför sig till avyttringen av Carboxiques flaskgasverksamhet.

d) Avyttring av de leveransavtal för flytande helium som BOC för närvarande har i Ryssland och Polen, tillsammans med lämplig distributionsinfrastruktur (transportcontainrar). De avtal som avyttras motsvarar cirka […]* mmcf per år. Till det flytande helium som Air Liquide/BOC köper in i Förenta staterna kommer andra industrigasföretag (även BOC:s befintliga grossistkunder) att få tillgång enligt återförsäljaravtal, vars materiella villkor, bland annat avseende priser och löptid, är identiska med de inköpsavtal som Air Liquide/BOC är parter i (back-to-back-avtal). Back-to-back-avtalen kommer att uppgå till sammanlagt […]* mmcf per år. Avseende det helium som anskaffas från Algeriet kommer Air Liquide att utse en oberoende tredje man för att leda Air Liquides innehav av 50 % av samriskföretaget med Air Products, för att säkerställa att det inte finns några löpande förbindelser med Air Products. Air Products har åtagit sig att använda sina rättigheter i samriskföretaget för att formalisera Air Liquides iakttagande av detta åtagande.

e) Avyttring av den fyllningsanläggning för specialgaser för elektronikindustrin som Air Liquide äger och driver i Frankrike, tillsammans med en licens för den teknik som är nödvändig för att driva anläggningen, all relevant kundinformation och befintliga inköpsbeställningar. Air Liquide åtar sig att inom ramen för sina befintliga inköpsavtal fortsätta att köpa in specialgaser för elektronikindustrin från befintliga tillverkare till denna fyllningsanläggning under en period av två år efter avyttringen.

f) Licensiering av all BOC:s patenterade teknik (process- och tillämpningsteknik) till tredje parter som begär licens på sådana rättigheter, enligt skäliga och icke-diskriminerande villkor.

(297) Avyttringen av tonnageverksamheten med syre och kväve kommer att minska Air Liquide/BOC:s marknadsandel i EES till cirka […]*. Avyttringen motsvarar ungefär […]* av den marknadsandel som Air Liquide annars skulle ha förvärvat. Den verksamhet som skall avyttras i Förenade kungariket omfattar fem tonnageanläggningar, varav det vid två även bedrivs bulkverksamhet. Den verksamhet som skall avyttras i Frankrike, Belgien och Nederländerna omfattar fyra tonnageanläggningar, varav tre även har bulkverksamhet. Avyttringarna kommer att begränsa det marknadsinflytande som Air Liquide tillförs. Med hänsyn till att ett flertal rörledningar kommer att avyttras tillsammans med en av anläggningarna, kommer den sammanslagna enhetens ställning som rörledningsoperatör att bli svagare än före transaktionen. Air Liquide kommer att förvärva en svagare regional ställning i Förenade kungariket och det är mindre sannolikt att den kan användas som maktmedel mot konkurrenter. Detta beror inte bara på att tonnageverksamhet avyttras, utan även på att bulkverksamhet avyttras, vilket kommer att försvaga företagets ställning på bulkmarknaderna i Förenade kungariket. Åtagandet om att bevilja tredje man licens för BOC:s patenterade teknik kommer att minska de farhågor som uppstår genom att teknikerna kombineras. Kommissionen anser vidare att en förvärvare kommer att kunna utöva ytterligare konkurrens på tonnagemarknaden inom EES. Avyttringen av bulk-, flask- och distributionsanläggningar kommer att ge förvärvaren/förvärvarna tillgång till en därmed sammanhängande bulk- och flaskinfrastruktur och ge denne/dem möjlighet att driva de avyttrade tonnagetillgångarna som en del av en integrerad gasverksamhet.

(298) Mot bakgrund av dessa faktorer anser kommissionen att de föreslagna åtagandena undanröjer farhågorna för att en dominerande ställning på tonnagemarknaden inom EES skapas.

(299) Avyttringspaketet för bulkgaserna syre, kväve och argon i Förenade kungariket utgör cirka […]* av marknaderna för dessa tre gaser. Kondensationsanläggningarna i Brinsworth och Fawley kan förse kunder i de flesta regionerna i södra och norra England. Kommissionen anser att dessa anläggningar, tillsammans med anknutna kundkontrakt, personal och utrustning, kommer att göra det möjligt för en ny aktör eller en mindre, befintlig konkurrent att utöva effektiv konkurrens på bulkmarknaden i Förenade kungariket.

(300) Avyttringspaketet för flaskgaserna i Förenade kungariket utgör cirka […]* av de relevanta marknaderna för syre, argon/argonblandningar och acetylen och omfattar även andra flaskgaser. Förutom att den faktiska marknadsandelen blir mindre, kommer avyttringen av tre produktionsanläggningar ge förvärvaren en flexibilitet att fylla dessa eller andra gaser beroende på efterfrågan. De tre flaskfyllningsstationerna är belägna så att de täcker en stor del av marknaden i Förenade kungariket. Avyttringen av produktionsanläggningarna för bulkgaser i

Brinsworth och Fawley är också nödvändig för att leverera till dessa fyllningsstationer. Acetylen framställs vid en anläggning i Bristol, som också kommer att avyttras. Den distributionsinfrastruktur som skall avyttras omfattar personal, uppsamlingcentrum, agentavtal och utrustning. Det är rimligt att anta att dessa avyttringar kommer att göra det möjligt för en ny aktör att konkurrera effektivt på flaskmarknaderna i Förenade kungariket.

(301) Kommissionen anser att de föreslagna åtagandena kommer att avlägsna transaktionens konkurrensbegränsande effekter på de relevanta bulk- och flaskmarknaderna i Förenade kungariket genom att de försvagar den förvärvade marknadsställningen betydligt och gör det möjligt för en ny stark konkurrent att gå in på marknaden. Det är troligt att den nya konkurrentens marknadsställning (cirka […]* för bulkgaser och cirka […]* för flaskgaser) kommer att bli starkare än den ställning som Air Liquide skulle ha kunnat få om det företaget hade gått in på marknaden i Förenade kungariket. Kommissionen anser också att om det finns en eller flera nya konkurrenter i Förenade kungariket, kommer detta att öka utsikterna för att dessa konkurrenter också går in på den irländska marknaden. Detta uppväger effekterna av att Air Liquide försvinner som en potentiell konkurrent i Irland.

(302) Den verksamhet som avyttras på bulk- och flaskmarknaderna i Frankrike är större än den BOC-verksamhet som Air Liquide förvärvade före den anmälda transaktionen. Enligt kommissionens mening kommer avyttringarna att avlägsna koncentrationens konkurrensbegränsande effekter på de relevanta franska bulk- och flaskmarknaderna.

(303) Genom avyttringspaketet avseende grossistmarknaden för helium säkerställs att Air Liquide inte får tillgång till leveranserna av raffinerat helium från Ryssland och Polen. För att en ny leverantör på grossistnivå skall kunna ersätta BOC:s konkurrenspotential i jämförbar mån, är det också nödvändigt att den nya aktören får tillgång till raffinerat helium från ytterligare en källa, nämligen i Förenta staterna. Möjligheten att sprida leveransriskerna över olika källor som är oberoende av varandra säkerställer konkurrenskraftighet på grossistmarknaden. Detta åtagande är således avsett att åter etablera den konkurrenspotential som fanns före transaktionen. Dessutom kommer de kopplingar som nu finns mellan Air Liquide och Air Products genom deras samriskföretag i Algeriet att försvinna.

(304) Vad gäller marknaden för specialgaser för elektronikindustrin kommer avyttringen att omfatta en av Air Liquide/BOC:s två fyllningsstationer i EES. Tillsammans med den personal och teknik som har samband med påfyllningen av specialgaser för elektronikindustrin, fortsatta produktleveranser och löpande kundbeställningar kommer avyttringen att göra det möjligt för andra industrigasföretag att konkurrera effektivt på EES-marknaden för specialgaser för elektronikindustrin.

(305) Kommissionen anser därför att de föreslagna åtagandena kommer att avlägsna farhågorna om att en kollektiv dominerande ställning skulle skapas på marknaderna för försäljning av helium och specialgaser för elektronikindustrin på grossistnivå.

(306) Air Liquides åtaganden av den 21 december 1999 innehåller vidare följande:

a) […]*

b) […]*

c) […]*

d) […]*

e) […]*

[…]*

(307) Kommissionen anser att åtagandena av den 21 december 1999 (ändrade den 7 januari 2000), om de iakttas helt och hållet, kommer att undanröja risken för att de löpande förbindelserna mellan Air Liquide och Air Products kommer att bidra till att skapa eller förstärka en dominerande ställning för Air Liquide/BOC på tonnage-, bulk- och flaskmarknaderna och att skapa en kollektiv dominerande ställning för Air Liquide/BOC och Air Products på marknaderna för försäljning av helium och specialgaser för elektronikindustrin på grossistnivå.

VI. **ÖVERGRIPANDE SLUTSATS**

(308) Mot bakgrund av det ovanstående bör den anmälda koncentrationen förklaras förenlig med den gemensamma marknaden enligt artikel 8.2 i koncentrationsförordningen och med EES-avtalets funktion enligt artikel 57 i avtalet, under förutsättning att de åtaganden som Air Liquide lämnade till kommissionen den 21 december 1999 (ändrade den 7 januari 2000), vilka anges i bilagan, iakttas fullt ut.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Den transaktion som anmäldes till kommissionen den 16 augusti 1999, genom vilken L'Air Liquide SA kommer att förvärva ensam kontroll över delar av The BOC Group plc i form av ett offentligt bud som skall genomföras gemensamt med Air Products and Chemicals Inc., förklaras härmed förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion, under förutsättning att de åtaganden som L'Air Liquide SA lämnade till kommissionen den 21 december 1999 (ändrade den 7 januari 2000) och som anges i bilagan iakttas fullt ut.

Artikel 2

Detta beslut riktar sig till

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

Utfärdat i Bryssel den 18 januari 2000.

På kommissionens vägnar
Mario MONTI
Ledamot av kommissionen

BILAGA

[…]*.