II

(Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 8. juni 1994

om en fusions forenelighed med fællesmarkedet

(Sag IV/M. 269 — Shell/Montecatini)

(Kun den engelske udgave er autentisk)

(94/811/EF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

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

under henvisning til Kommissionens beslutning af 7. februar 1994 om at indlede proceduren i denne sag,

efter at have givet de deltagende virksomheder lejlighed til at udtale sig om Kommissionens indsigelser,

under henvisning til udtalelse fra Det Rådgivende Udvalg for Kontrol med Fusioner og Virksomhedsovertagelser [2], og

ud fra følgende betragtninger:

(1) Denne procedure vedrører et planlagt joint venture inden for polyolefinsektoren (Sophia) mellem Shell Petroleum NV (i det følgende benævnt »Shell«) og Montedison Nederland NV (i det følgende benævnt »Montedison«), der blev anmeldt til Kommissionen den 4. januar 1994 i henhold til artikel 4 i forordning (EØF) nr. 4064/89 (i det følgende benævnt »fusionsforordningen«).

(2) Den 26. januar 1994 besluttede Kommissionen efter fusionsforordningens artikel 7, stk. 2, at den anmeldte fusion fortsat skulle udskydes, og den 7. februar 1994 indledte den proceduren i sagen efter forordningens artikel 6, stk. 1, litra c).

I. PARTERNE OG FUSIONEN

Parterne

(3) Shell er et holdingselskab i Royal Dutch/Shell-koncernen. Montedison tilhører Ferruzzi-koncernen, og dets polyolefininteresser ejes af Montecatini Nederland BV gennem to datterselskaber, Himont Inc. (polyolefiner) og Moplefan Spa (senere omsætningsled).

Den anmeldte fusion

(4) Ifølge den oprindelige fusionsplan, der blev anmeldt til Kommissionen, ville Montedison overdrage Sophia, som Shell og Montedison skulle eje med hver 50 %, alle sine polyolefininteresser på verdensplan, herunder produktions- og markedsføringsinteresser, intellektuelle ejendomsrettigheder, F&U-anlæg samt alle sine aktiviteter i de tidligere og senere omsætningsled. Montedison ville kun bevare en rest af sine aktiviteter på et af joint venture-selskabets markeder, idet det ville beholde rettighederne til at meddele tredjemand i USA licens på Spheripol-processen til fremstilling af

[1] EFT nr. L 395 af 30. 12. 1989, s. 1. (berigtigelse : EFT nr. L 257 af 21. 9. 1990, s. 13).
[2] EFT nr. C 366 af 22. 12. 1994, s. 3.

polypropylen (PP). Med hensyn til sine eksisterende joint ventures inden for PP-produktionen, Montefina (Himont/Petrofina) og NSP (Himont/Statoil), skulle Montedison efter den oprindelige fusionsplan overdrage Himonts aktiepost enten til den anden joint venture-partner (dvs. Petrofina eller Statoil), eller Himonts kapitalinteresser skulle ejes af Sophia.

(5) Shell ville overdrage joint venture-selskabet størsteparten af sin verdensomspændende polypropylen- og polyethylenvirksomhed (henholdsvis PP og PE), men ville holde følgende aktiviteter uden for joint venture-selskabet :

— sin polyolefinvirksomhed i USA (et PP-produktionsanlæg og en kapitalandel på 50 % i et joint venture mellem Shell og Union Carbide Corporation (UCC), der driver et polypropylenanlæg i Seadrift, Texas)

— sine interesser i tre joint venture-selskaber, hvoraf det ene, ROW, er beliggende i Europa. ROW er et joint venture mellem Shell og BASF og beskæftiger sig med produktion og afsætning af en lang række olefiner og polyolefiner

— alle sine bestående interesser i de tidligere omsætningsled, især dampkrakningsanlæg, der fremstiller ethylen og propylen, med undtagelse af Aubette-anlægget i Berre i Frankrig

— visse aktiviteter i de senere omsætningsled (Wavin BV og Symalit AG)

— sine interesser inden for polymerer, der ikke vedrører polyolefiner.

Den ændrede fusion

(6) Som følge af Kommissionens meddelelse efter fusionsforordningens artikel 18 og de betænkeligheder med hensyn til konkurrencen, som Kommissionen heri havde givet udtryk for, ændrede parterne den oprindelige fusionsplan ved at afgive tilsagn over for Kommissionen som anført i betragtning 116 til 119. Gennem disse tilsagn ændres den oprindelige fusion således :

— Montedisons verdensomspændende aktiviteter inden for PP-teknologi holdes uden for Sophia og overdrages i stedet til et selskab (Technipol), som kun Montedison ejer og kontrollerer. Technipols aktiver vil bl.a. omfatte Montedisons verdensomspændende licensvirksomhed inden for PP-teknologi — herunder licenskontrakter, udøvelse af de tilsvarende intellektuelle ejendomsrettigheder, personale inden for afsætning, markedsføring og service — tilsvarende F&U-personale og anlæg vedrørende både proces- og katalysatorteknologien samt et pilotanlæg til udvikling og afprøvning af PP-teknologi

— Montedison/Himont trækker sig ud af Montefina og sælger sin aktiepost deri til Petrofina eller tredjemand

— Montedison overdrager Sophia sine øvrige verdensomspændende polyolefininteresser, herunder sine verdensomspændende interesser inden for produktion og salg af PP samt sine verdensomspændende aktiviteter inden for andre polyolefinsektorer, herunder alle interesser i de tidligere og senere omsætningsled. Shell bidrager til Sophia som oprindelig planlagt

— Technipol får alle de ressourcer af finansiel eller anden art, der er nødvendige for, at Technipol kan udøve sin virksomhed på et permanent, rentabelt og konkurrencedygtigt grundlag, uafhængigt af Sophia og Shell. Eventuelle forbindelser mellem Sophia eller Shell på den ene side og Technipol på den anden side skal etableres under fuld uafhængighed og på normale kommercielle vilkår.

II. EF-DIMENSION

(7) Den planlagte fusion har EF-dimension. I 1992 havde Shell og Montedison en samlet omsætning på verdensplan på over 5 mia. ECU, ligesom de hver især havde en omsætning på over 250 mio. ECU i EF. Parterne havde ikke over to tredjedele af deres samlede EF-omsætning i en og samme medlemsstat.

III. FUSION

(8) Den anmeldte transaktion, som ændret ved parternes tilsagn, er en fusion som defineret i fusionsforordningens artikel 3, for som nærmere omtalt nedenfor vil Sophia varetage alle en selvstændig erhvervsvirksomheds funktioner på et varigt grundlag, og der er ingen væsentlig mulighed for samordning af selskabernes konkurrencemæssige adfærd, hverken når det gælder de stiftende selskabers indbyrdes forhold eller deres forhold til joint venture-selskabet, som omhandlet i nævnte artikel.

Fælles kontrol

(9) Shell og Montedison skal eje hver 50 % af Sophia. Ifølge joint venture-aftalen skal større beslutninger godkendes af begge parter. Dette gælder bl.a. det samlede årlige anlægsbudget, fundamentale ændringer i joint venture-selskabets politik eller strategi, låntagning på over [...](1) mio. US $ årligt, investeringer eller desinvesteringer på over [...] mio. US $ samt indgåelse eller udvidelse af råstofaftaler. Shell og Montedison vil derfor få fælles kontrol over Sophia.

(10) Shell forventes at spille en førende rolle i selskabets ledelse, fordi det bl.a. vil få det afgørende ord ved udnævnelsen af joint venture-selskabets øverste ansvarlige leder, ligesom de af Shell udpegede bestyrelsesmedlemmer vil kunne afgøre alle generelle spørgsmål, undtagen spørgsmål af fundamental eller strategisk betydning.

Joint venture-selskabet vil på et varigt grundlag varetage alle en selvstændig erhvervsvirksomheds funktioner

(11) Sophia vil få alle de aktiver og midler, der er nødvendige, for at det kan varetage alle en selvstændig erhvervsvirksomheds funktioner inden for polyolefinsektoren. Hvad PP-produktionssektoren angår, vil Montedisons virksomhed inden for PP-teknologi ganske vist blive holdt uden for joint venture-selskabet, men dette betyder ikke, at joint venture-selskabet ikke er en selvstændig erhvervsvirksomhed på PP-produktionsmarkedet, idet de fleste PP-producenter ikke er licensgivere af PP-teknologi, men arbejder på licens fra en PP-teknologileverandør. Desuden vil Sophia fortsat anvende den eksisterende PP-teknologi, og hvis Sophia skulle få brug for at købe teknologiske forbedringer eller andre tekniske ydelser hos Technipol, vil dette ifølge parternes tilsagn ske på grundlag af fuld uafhængighed og på normale kommercielle vilkår.

Ingen samordning af den konkurrencemæssige adfærd

(12) Sophia vil udøve virksomhed inden for følgende sektorer: produktion og salg af PP, produktion og salg af PE og PE-teknologi, produktion og salg af ethylen og propylen samt aktiviteter i de senere omsætningsled vedrørende folie og fibre. Ifølge ændringerne i den oprindelige fusionsplan vil Sophia ikke udøve virksomhed på markedet for PP-teknologi som defineret i denne beslutning, fordi Montedisons verdensomspændende teknologivirksomhed vil blive overdraget til Technipol, og fordi Shells eksisterende aktiviteter på PP-teknologimarkedet, der er baseret på dets samarbejde med UCC, ikke vil blive overdraget til Sophia.

(13) Som anført ovenfor vil Montedison overdrage Sophia alle sine verdensomspændende polyolefininteresser, bortset fra sin PP-teknologivirksomhed, og vil dermed trække sig ud af joint venture-selskabets markeder. Sophias andet moderselskab, Shell, vil fortsat udøve virksomhed på nogle af joint venture-selskabets markeder, fordi det vil holde nogle af sine polyolefininteresser uden for Sophia. Men da Shell vil overtage det samlede industrielle ansvar for joint venture-selskabet, er der i denne forbindelse ingen væsentlige muligheder for samordning mellem Shell og Sophia efter fusionsforordningens artikel 3, stk. 2.

(14) Efter fusionen vil Sophias moderselskaber fortsat udøve virksomhed på markedet for PP-teknologi, for Montedisons vedkommende gennem Technipol, og for Shells vedkommende gennem Unipol-teknologien, der består af UCC's proces og Shells katalysatorer. Selv om dette marked må betragtes som et tidligere omsætningsled i forhold til joint venture-selskabets marked for produktion og salg af PP, mener Kommissionen ikke, at Sophias eksistens som sådan gør det berettiget at antage, at moderselskaberne vil samordne deres adfærd med hensyn til udstedelse af licenser på PP-teknologi efter fusionsforordningens artikel 3, stk. 2.

(15) I den foreliggende sag er der en række faktorer, der tyder på, at moderselskabernes ejendomsret til Sophia ikke vil føre til samordning af deres konkurrencemæssige adfærd på markedet for PP-teknologi. Den omsætning, der overdrages til Technipol, udgør kun en lille procentdel af Montedisons samlede årlige PP-omsætning [...] og en endnu mindre procentdel af Sophias samlede omsætning. Ifølge parternes tilsagn vil Technipol desuden blive drevet fuldstændig uafhængigt af Sophia og Shell og vil have tilstrækkelige finansielle midler. Shell

(1) Punktummer inden for firkantede parenteser angiver forretningshemmeligheder, der er udeladt, jf. artikel 17, stk. 2.

får ikke nogen aktiepost i Technipol, og Technipols samlede fortjeneste vil derfor [...] tilfalde Montedison. Som følge heraf vil Montedison, der alene kontrollerer Technipols kommercielle strategi, formodentlig have en reel interesse i at fortsætte en aktiv licenspolitik for at opnå det størst muligt afkast af sine investeringer i Technipol.

(16) Samtidig må det erkendes, at Sophias andet moderselskab, Shell, også driver licensvirksomhed inden for PP-teknologi. Forholdet mellem de to teknologier, Spheripol og Unipol, vil dog være perifert. Medens Montedisons licensvirksomhed udøves direkte gennem et helejet og fuldt kontrolleret datterselskab, vil Shells aktiviteter på dette marked være baseret på en samarbejdsaftale med tredjemand, UCC, som kontrollerer disse aktiviteter sammen med Shell, og som efter fusionen fortsat vil have en interesse i at udøve aktiv licensvirksomhed. Shell Oil må også formodes at have en interesse i at udøve aktiv licensvirksomhed, da det har foretaget betydelige investeringer i et nyt katalysatoranlæg til Unipol-teknologien, [...]. Shell anvender for øjeblikket Unipol i nogle af sine egne PP-anlæg og må derfor formodes at have et incitament til at sikre denne teknologis levedygtighed.

(17) Ud fra et finansielt synspunkt har Shell heller ingen interesser i Montedisons PP-teknologivirksomhed, ligesom Montedison ikke har nogen interesser i Shells PP-teknologisamarbejde med UCC. På markedet for PP-teknologi findes der et forholdsvis begrænset antal kontrakter, som hver især er på store beløb (af størrelsesordenen 10 mio. ECU). Der er derfor et stærkt incitament til at opnå en individuel licenskontrakt. Ved udbud af nye PP-licenskontrakter vil Unipol og Spheripol derfor hver især have interesse i at afgive bud og dermed konkurrere med hinanden, da det kun er ved tildeling af en kontrakt, at en licensgiver vil modtage licensindtægter og dermed opnå et afkast af sin investering.

I den foreliggende sag ser det derfor ikke ud til, at der vil ske en samordning mellem moderselskaberne efter fusionsforordningens artikel 3, stk. 2.

IV. VURDERING AF DEN ANMELDTE FUSIONS VIRKNINGER FOR KONKURRENCEN

(18) Denne analyse vedrører virkningerne for konkurrencen af fusionen, således som den er anmeldt til Kommissionen. Ifølge den oprindelige fusionsplan ville joint venture-selskabet få overdraget aktiviteter inden for følgende erhvervssektorer: produktion og salg af PP og PP-teknologi, produktion og salg af PE og PE-teknologi, produktion og salg af ethylen og propylen, produktion og salg af fleksibel folie til emballering af forbrugsgoder og levnedsmidler, smeltespundne fibre, ikke-vævede fibre og (fibrillære) bånd.

(19) Der er ingen overlapning mellem parternes aktiviteter inden for: i) ethylen og propylen (tidligere omsætningsled i forhold til polyethylen og polypropylen), fordi Montedison ikke producerer ethylen og ikke sælger propylen på det frie marked, ii) de senere omsætningsled (fleksibel folie til emballering af forbrugsgoder og levnedsmidler, smeltespundne fibre, ikke-vævede fibre og (fibrillære) bånd).

(20) PE er et af de områder, der overdrages til Sophia. PE dannes af ethylen ved polymerisering. Der findes tre forskellige typer PE, nemlig polyethylen med høj massefylde (HDPE), polyethylen med lav massefylde (LDPE) og lineær polyethylen med lav massefylde (LLDPE). Ifølge de anmeldende parter bør markedet for produktion og salg af HDPE betragtes som ét relevant produktmarked, medens LDPE og LLDPE bør betragtes som et andet relevant produktmarked. Med hensyn til afgrænsningen af det geografiske marked ser det ud til, at produktionen og salget af PE finder sted i hele Vesteuropa, og at såvel forbrugerne som leverandørerne findes overalt i dette område. Det er dog ikke nødvendigt at foretage en nøjagtig afgrænsning af produktmarkedet og det geografiske marked i denne sag, for som anført nedenfor vil den planlagte fusion ikke skabe eller styrke en dominerende stilling på fællesmarkedet eller en væsentlig del deraf, selv ikke når man anvender en snæver markedsdefinition.

(21) Shell producerer LDPE og LLDPE. Selskabets markedsandel i Vesteuropa, når man betragter kapaciteten, er under 10 %. Montedison er endnu ikke begyndt at producere PE, [...] og dets styrke på dette område ligger i PE-procesteknologien (Spherilene), som det vil overdrage til joint ventureselskabet. Af følgende årsager ser det dog ikke ud til, at der vil opstå en dominerende stilling: i) med hensyn til produktion og salg af PE findes der en række andre, mere betydelige virksomheder end Shell, bl.a. Enichem, BP, Borealis og Dow Chemical, og ii) med hensyn til PE-teknologi findes der også andre teknologier, der kan betragtes som rimelige alternativer, bl.a. UCC's teknologi.

(22) På baggrund af ovenstående vil den efterfølgende analyse være koncentreret om fusionens virkninger på markedet for produktion og salg af PP og markedet for PP-teknologi.

A. Afgrænsning af produktmarkedet

i) *Produktion og salg af polypropylen (PP)*

(23) PP tilhører polyolefinerne, som er en gruppe termoplastiske materialer, der dannes på grundlag af en særlig gruppe basiskemikalier, olefiner, der også omfatter PE og polybutylen. Olefiner dannes normalt på grundlag af olie eller naturgas. Produktionen af polyolefiner omfatter følgende hovedfaser. Først udvindes carbonhydrider til basiskemikalierne (nafta, ethan osv.) af olie eller naturgas. Derefter fremstilles basiskemikalierne, olefinerne (f.eks. ethylen og propylen), ved dampkrakning eller dehydrogenering. Olefinerne omdannes til polyolefiner ved polymerisering, der er en proces, hvorved monomerer (olefiner) indgår reaktion med hinanden, således at der opstår lange kæder af monomersekvenser (polymerer). Polyolefinerne bearbejdes derefter af plastindustrien til en lang række forbrugsgoder, herunder folier, fibre, støbte og ekstruderede produkter.

(24) PP anvendes af plastindustrien til en lang række formål, hvoraf de vigtigste er folie, fibre, bilkomponenter som f.eks. kofangere og instrumentbrætter, husholdningsapparater, havemøbler, kasser, spande, hætter og kapsler, lukkeanordninger, tyndvæggede emballeringsbeholdere, afløbsrør, rørsystemer til kemikalier, bånd og plader til emballage og til byggebranchen samt levnedsmiddelemballage. PP er især kendetegnet ved, at det af alle termoplastiske materialer har den laveste massefylde, at det er lettere at farve, er mere varmebestandigt, har større gnidningsmodstand og har mere fleksible formgivningsmuligheder.

(25) Ifølge de anmeldende parter er PP til en vis grad substituerbar med PE, særlig HDPE, eller andre materialer, men PP er ikke fuldt substituerbar med andre materialer til alle anvendelsesformål. Kommissionens undersøgelser bekræfter desuden, at PP ikke i tilstrækkelig grad kan substitueres af andre termoplastiske materialer eller andre materialer til de fleste anvendelsesformål på grund af sine særlige egenskaber og det fordelagtige forhold mellem dets omkostninger og ydeevne. Det relevante produktmarked er derfor markedet for produktion og salg af PP.

(26) Der findes tre hovedtyper af PP, nemlig homopolymerer, randomiserede copolymerer og blokcopolymerer, der tegner sig for henholdsvis 70-75 %, 5 % og 25 % af PP-forbruget. De tre typer PP har ikke samme egenskaber og anvendelsesformål. Homopolymerer findes i standardkvalitet og specialkvalitet. De er stivere og mere resistente end copolymerer, men har lavere slagstyrke. Blokcopolymerer er særlig velegnede til formål, hvor der kræves meget stor slagstyrke (f.eks. bilindustrien). Randomiserede copolymerer anvendes fortrinsvis til folier (dokumentmapper, emballering og laminering samt varmeisolerende lag) på grund af deres gennemsigtighed, store varmebestandighed og gode forarbejdningsegenskaber. På udbudssiden fremstilles alle tre typer PP ved polymerisering af propylen, selv om der også tilsættes ethylen under polymeriseringen af randomiserede copolymerer og blokcopolymerer. Homopolymerer og randomiserede copolymerer fremstilles i samme reaktor (homopolymer-reaktoren), medens en anden reaktor (copolymer-reaktoren) er nødvendig til produktion af blokcopolymerer. Da det ikke er alle PP-anlæg, der er udstyret med en copolymeriseringsreaktor, ser det ud til, at der på udbudssiden er en begrænset substituerbarhed mellem blokcopolymerer og andre typer PP, og blokcopolymerer kan derfor betragtes som et særskilt produktmarked. Dette spørgsmål kan dog stå åbent, for som anført nedenfor ændrer det ikke vurderingen af fusionens virkninger, om man anvender en bredere eller snævrere markedsdefinition.

(27) Inden for disse tre typer PP findes der en lang række forskellige kvaliteter. PP-kvaliteterne har forskellige karakteristika, og blandt de afgørende faktorer herfor er viskositeten, som målt ved smelteindekset, tilstedeværelsen af forskellige kemikalier og additiver, molekylevægtfordeling, krystalstruktur og morfologi. Specialkvaliteter udvikles ofte efter anmodning fra kunderne eller i samarbejde med disse. Da PP-kvaliteterne varierer alt efter deres egenskaber, pris og anvendelsesformål, er de ikke substituerbare ud fra et efterspørgselssynspunkt. På den anden side ser det ud til, at fabrikanterne inden for en bestemt type PP (dvs. homopolymerer, blokcopolymerer og randomiserede copolymerer) forholdsvis let kan skifte fra produktion af en PP-kvalitet til en anden ved at ændre polymeriseringsforholdene (reaktortryk, temperatur) eller ved at anvende forskellige additiver. Økonomiske hensyn spiller en rolle i denne forbindelse, men det ser ud til, at PP-anlæg kan drives på en sådan måde, at unødvendige skift mellem forskellige kvaliteter undgås, hvorved produktionen af uspecificerede

kvaliteter formindskes. Da der på udbudssiden er en meget stor substituerbarhed mellem de forskellige kvaliteter inden for hver PP-type, ser det ikke ud til, at de forskellige kvaliteter kan betragtes som særskilte relevante produktmarkeder.

ii) *PP-teknologi*

(28) PP fremstilles ved polymerisering af flydende propylen (massepolymerisering) eller propylengas (gasfasepolymerisering). Ved produktionen af visse typer PP tilsættes ethylen (eller en anden monomer), enten når polymeriseringen påbegyndes (randomiserede copolymerer) eller på et senere stadium (blokcopolymerer). Der kan også tilsættes additiver og modificerede stoffer for at forbedre eller ændre nogle af polymerens egenskaber med henblik på særlige anvendelsesformål. Under alle omstændigheder omfatter polymerisering af propylen til produktion af PP mindst følgende elementer: i) råmaterialet propylen, ii) en egnet katalysator, dvs. et kemisk stof, der anvendes ved polymeriseringen til fremme af den kemiske reaktion uden selv at blive berørt af den, iii) den teknologi og knowhow, der er nødvendig for anvendelsen af katalysatoren ved polymeriseringen og iv) den procesteknologi og knowhow, der er nødvendig for udformningen og anvendelsen af det udstyr, hvor polymeriseringen finder sted.

(29) Efter udviklingen af basiskatalysatorerne til PP-produktionen i 1950'erne har katalysator-, proces- og produktteknologien i forbindelse med PP udviklet sig i de sidste 30 år hovedsagelig som følge af katalysatorforbedringer. Overgangen fra de tidligere opslæmningsprocesser til de mere avancerede processer i flydende fase og gasfase skyldtes en betydelig innovation inden for katalysatorer, der især medførte væsentlig større katalysatorvirkninger. I begyndelsen af 1960'erne gav et kilo katalysator ca. 1 000 kg polymerer, medens katalysatorudviklingen har forbedret denne virkning til mellem 20 000 og 50 000 kg polymerer. Som tilsvarende forbedringer skal nævnes udvikling af PP's egenskaber og en forenkling af processen ved reduktion af polymeriseringsfaserne (f.eks. betød forøgelsen af katalysatorvirkningen en sådan reduktion af katalysatorresterne i reaktoren, at det ikke længere var nødvendigt at fjerne dem).

(30) Der gennemføres for øjeblikket en betydelig forskning, især inden for avancerede materialer, dvs. materialer, der er baseret på en forbedring eller en kombination af de forskellige polyolefiners egenskaber og derfor er velegnede til bestemte anvendelsesformål. Det forventes dog ikke, at der vil blive udviklet og markedsført en helt ny produktionsproces for PP-harpiks i de kommende ti år. En række virksomheder arbejder for øjeblikket på en ny generation af katalysatorer, nemlig metallocene katalysatorer. Det kan ikke forudsiges med nøjagtighed på nuværende tidspunkt, i hvor vid udstrækning denne nye generation af katalysatorer vil blive anvendt. Den igangværende forskning på området tager sigte på at forbedre PP's egenskaber til bestemte anvendelsesformål (f.eks. syndiotaktisk PP) inden for rammerne af de bestående PP-processer. Ifølge kilder i industrien vil der være behov for endnu adskillige års forskning og udvikling, før disse katalysatorers innovationspotentiel kan udnyttes fuldt ud. Under alle omstændigheder ser det ud til, at metallocene katalysatorer ikke vil blive fuldt markedsført yderligere i mindst 5 til 7 år. Himonts eget forsknings- og udviklingsarbejde er fortrinsvis koncentreret om avancerede materialer med en kombination af forskellige polymerers egenskaber på grundlag af virksomhedens nyudviklede Catalloy- og Hivalloy-teknologi.

Intellektuelle ejendomsrettigheder

(31) Udviklingen af nye eller bedre PP-teknologier er patenteret eller på anden måde beskyttet ved intellektuelle ejendomsrettigheder. En PP-fabrikant, der ikke selv har udviklet en teknologi, vil udtage licens hos en PP-teknologileverandør, hvorved han får meddelt de tekniske oplysninger (knowhow) vedrørende såvel processen som katalysatoren og opnår immunitet i henhold til de relevante patenter. Til gengæld er licenstageren forpligtet til at behandle alle tekniske oplysninger fortroligt, medmindre de er eller bliver offentligt tilgængelige.

(32) Inden for intellektuelle ejendomsrettigheder kan ejendomsretten til patenter på den grundlæggende opfindelse og senere forbedringer vise sig at være en hindring for adgang til teknologimarkedet. Forbedringerne kan i sig selv betyde et væsentligt teknologisk gennembrud (f.eks. indførelse af elektrondonorer, der medførte en betydelig forøgelse af katalysatorvirkningen). Disse patenter kan medføre, at adgangen til markedet for virksomheder, der søger at udvikle ny teknologi, som ikke krænker patenterne, kan blive forsinket eller endda udskudt på ubestemt tid. Risikoen for langvarige og dyre patentsøgsmål vil i så fald alvorligt underminere den fremtidige licensvirksomhed, fordi indehaveren af den intellektuelle ejendomsret kan retsforfølge såvel licensgiver som licenstager for patentkrænkelse. En ikke-angrebsaftale med den oprindelige patentindehaver kan fjerne denne usikkerhed, men gør i virkeligheden den potentielle adgang til markedet og betingelserne derfor afhængige af patentindehaverens samtykke.

Markedsstruktur

(33) Der er en betydelig licensvirksomhed inden for PP-industrien, idet PP-producenterne enten er licensgivere eller licenstagere inden for PP-teknologi. Denne licensvirksomhed foregår på et marked, der er adskilt fra markedet for PP-produktion. Kunderne på dette marked er PP-producenter, som har brug for den teknologi, der er nødvendig til fremstilling af PP, og leverandørerne er normalt PP-producenter (selv om UCC ikke er aktiv PP-leverandør), der har udviklet PP-teknologi og er villige til at udstede licenser på den.

Leverandører

(34) På udbudssiden giver teknologileverandøren kunden de tekniske oplysninger, der er nødvendige for udformning, opførelse og drift af et anlæg til PP-produktion, og tillader ham at sælge den producerede PP ved at give ham og hans kunder immunitet i henhold til de relevante patenter. Teknologiske raffinementer, men ikke epokegørende forbedringer, meddeles licenstageren fra tid til anden. Denne grundlæggende service ledsages af andre serviceydelser, såsom teknisk bistand eller kundeservice i visse tilfælde opføres selve anlægget af licensgiveren. Den katalysator, som pakken omfatter, leveres enten direkte af licensgiveren eller fremstilles af licenstageren på licens på grundlag af licensgiverens tekniske oplysninger.

Kunder

(35) På efterspørgselssiden er kunderne normalt PP-producenter, der ikke selv har udarbejdet nogen PP-teknologi. I betragtning af de betydelige omkostninger ved den oprindelige forskning og udvikling, den nødvendige forudgående ekspertise og udviklingsarbejdets usikre resultater foretrækker en række PP-producenter at udtage licens hos virksomheder med den nødvendige teknologi i stedet for selv at gennemføre F&U.

(36) Virksomheder med egen F&U kan også være potentielle kunder. F.eks. kan virksomheder, der selv har udviklet katalysatorer, have behov for at indgå en patentaftale eller udtage en ren patentlicens, før de frit kan anvende disse katalysatorer, og under alle omstændigheder mangler de en proces til fremstilling af PP, som de nødvendigvis må udtage licens på hos tredjemand. Af tekniske årsager er harmonisering af særskilte katalysator- og procesteknologier for at opnå en effektiv produktion desuden kompliceret og dyr, og det er derfor disse virksomheders praksis først at købe en samlet teknologipakke og senere at forsøge at erstatte licensgiverens katalysator. Efter Kommissionens opfattelse er disse virksomheder derfor potentielle kunder til PP-teknologi. Også virksomheder, der selv har udviklet en proces- og katalysatorkombination, kan vælge en anden teknologipakke, hvis den er mere effektiv eller bedre opfylder deres behov.

(37) Licenskunder kan være nytilkomne virksomheder inden for PP-industrien eller licenstagere, der ønsker at udvide deres PP-kapacitet. Bestemmelserne i bestående licensaftaler om en fremtidig kapacitetsudvidelse varierer. I visse tilfælde har licenstageren mulighed for, mod yderligere betaling af royalties, at udnytte den teknologi, licensen omfatter, til en kapacitetsudvidelse i samme anlæg; i andre tilfælde omfatter denne mulighed også en udvidelse af kapaciteten ved opførelse af nye anlæg i aftaleområdet (normalt et eller flere lande). Under alle omstændigheder mener Kommissionen, at det forhold, at der findes en valgmulighed, ikke i sig selv indebærer, at den pågældende licenstager er uimodtagelig for de relative fordele ved andre markedsalternativer, som tværtimod er afgørende for licensens værdi. Hvis effektiv konkurrence på licensmarkedet for PP-teknologi betyder, at en anden licenskontrakt er mere attraktiv, vil den pågældende licenstager ikke udnytte sin mulighed for at udvide produktionen, men købe en anden licens. Eller han vil indlede en genforhandling med den oprindelige licensgiver for at opnå mere favorable vilkår på grundlag af det konkurrencemæssige pres fra den anden licenskontrakt. Kommissionen mener således, at en licenstager, der har en sådan valgmulighed, efterspørger teknologilicenser og drager fordel af en effektiv konkurrence på dette marked.

(38) Det er naturligvis en fordel for PP-producenterne, at der er højtydende og rentable teknologier til rådighed. Adgang til teknologi er i sig selv af afgørende betydning, da det eller vil være umuligt for nye virksomheder at trænge ind på markedet eller for eksisterende virksomheder, der er afhængige af teknologilicenser, at udvide kapaciteten. Udvælgelsen af en teknologi til et anlæg har langsigtede konsekvenser i betragtning af de betydelige omkostninger derved samt et anlægs 20 til 30 årige levetid. Konkurrencen på teknologimarkedet sikrer, at der med hensyn til et uundværligt element i PP-produktionen opnås det bedste resultat, hvad angår pris, kvalitet og andre konkurrencemæssige parametre.

Efterspørgsel efter licenser

(39) En stigning i den eksisterende eller forventede efterspørgsel efter PP fører til udvidelse af anlæg og til efterspørgsel efter licenser. I praksis har efterspørgslen haft tendens til at være koncentreret på bestemte perioder (»licensrunder«), fordi en række producenter på samme tidspunkt har besluttet at udvide deres kapacitet på grundlag af efterspørgselsprognoserne. Der foregår dog også en mere begrænset licensvirksomhed imellem disse perioder. Der fandt en »licensrunde« sted fra 1985 til 1989. Licensvirksomheden blev derefter reduceret på grund af den overskydende PP-kapacitet inden for industrien.

(40) Ifølge kilder inden for industrien skønnes verdensmarkedet for PP at vokse med gennemsnitlig 6-7 % årligt i de kommende ti år. De vesteuropæiske og nordamerikanske markeder vil formodentlig vokse med 5-6 % årligt, medens væksten i den øvrige verden skønnes at ligge på 10-15 % årligt. Det forventes derfor, at der vil blive behov for yderligere PP-kapacitet inden for industrien. Udvidelse af den PP-kapacitet kan ske på flere forskellige måder, f.eks. ved at man fjerner flaskehalsene i de bestående anlæg eller opfører nye anlæg. Valget mellem de forskellige former for udvidelse vil bl.a. afhænge af den planlagte stigning (f.eks. kan udvidelse ved fjernelse af flaskehalse have kapacitetsbegrænsninger) og de berørte virksomheders strategi (f.eks. kan en virksomhed, der har planer om at operere i flere lande, vælge at opføre et anlæg et andet sted end der, hvor det eksisterende anlæg ligger). Under alle omstændigheder forventes det, at behovet for en udvidelse af kapaciteten vil føre til en betydelig stigning i efterspørgslen efter teknologilicenser på verdensplan. En række virksomheder har allerede konkrete planer om udvidelse og er begyndt at undersøge den foreliggende teknologi med henblik på at udtage licenser. Spørgsmålet om efterspørgslen efter licenser især i Vesteuropa vil blive behandlet nedenfor.

»Proces-plus-katalysator«-pakke

(41) Det er normalt, at PP-teknologien udvikles og meddeles i licens som en pakke bestående af en polymeriseringsproces og en katalysator. Katalysatorens rolle i polymeriseringen er af stor betydning, fordi den er afgørende for PP's egenskaber. Processens udformning påvirkes af den anvendte katalysator, og indførelse af en anden katalysator vil normalt få indvirkning på produktsortimentet.

(42) I praksis har nogle licenstagere til en PP-pakke selv udviklet en katalysator for at ændre det endelige produkts egenskaber med henblik på bestemte anvendelsesformål. Dette betyder dog ikke, at der i forbindelse med en afgrænsning af produktmarkedet bør skelnes mellem processen og katalysatoren. Det har været licenstagernes praksis at købe en samlet teknologipakke og først derefter søge at udvikle katalysatorer, der kan supplere eller erstatte den katalysator, der er udtaget licens på. Ifølge Kommissionens undersøgelser ville PP-producenter, hvis de skulle opføre et nyt anlæg i dag, normalt søge at opnå en enkelt licens på hele pakken, og ikke særskilte licenser på processen og katalysatoren. Dette skyldes, at udvikling af en katalysator normalt tager adskillige år (typisk mindst 3 til 5 år), og indebærer betydelige F&U-udgifter, en betydelig forudgående teknologisk ekspertise samt store risici. Desuden vil licensgivernes garanti kun omfatte »proces-plus-katalysator«-pakken, som oprindeligt meddelt i licens. På baggrund af ovenstående og på trods af, at nogle PP-licenstagere måtte ønske at købe en særskilt process- eller katalysatorteknologi, mener Kommissionen, at afgrænsningen af det relevante produktmarked for PP-teknologi med henblik på denne beslutning kan baseres på en pakke, der omfatter »proces-plus-katalysator«-teknologi.

Opslæmningsprocesser set i forhold til avancerede processer i flydende fase og gasfase

(43) Processen i flydende fase og gasfase er en enklere og mere effektiv metode til PP-produktion end de tidligere opslæmningsprocesser, der blev anvendt i vid udstrækning indtil 1980'erne. Processen i flydende fase og gasfase omfatter færre stadier, fordi anvendelsen af en højtydende katalysator gør det unødvendigt at fjerne katalysatorrester eller den endelige polymers ataktiske komponent. Disse processer har også den fordel, at de medfører et lavere energiforbrug, lavere kapitalinvesteringer pr. ton kapacitet og bedre miljøbeskyttelse. Nogle producenter anvender fortsat de gamle opslæmningsanlæg (ca. 25 % af hele den vesteuropæiske PP-kapacitet), men normalt sammen med en effektivitetsfremmende højtydende/højstereospecifik katalysator, idet disse anlæg er fuldt afskrevne. Men der opføres ingen nye opslæmningsanlæg. Ifølge Kommissionens undersøgelser ville PP-fabrikanterne søge at opnå en licens på en ny proces — i

flydende fase eller gasfase — i stedet for den gamle opslæmningsproces, hvis de i dag skulle udvide deres produktionskapacitet for PP ved opførelse af et nyt anlæg. Det ser derfor ud til, at det relevante produktmarked for PP-teknologi kun bør afgrænses efter den avancerede teknologi (processen i flydende fase og gasfase), og at der ikke bør tages hensyn til opslæmningsteknologien.

Konklusion

(44) På baggrund af ovenstående ser det ud til, at licenser på avanceret PP-teknologi og andre tjenesteydelser i denne forbindelse, som defineret ovenfor, må betragtes som et specifikt produktmarked, på hvilket virkningerne af det planlagte joint venture bør vurderes. Der er her tale om et tidligere omsætningsled i forhold til markedet for produktion og salg af PP. Dominans på markedet for PP-teknologi ville give en leverandør af PP-teknologi mulighed for at udnytte sin styrke på markedet med hensyn til et væsentligt element i PP-produktionen.

B. Afgrænsning af det geografiske marked

i) *Produktion og salg af PP*

(45) Ifølge Kommissionens undersøgelser køber mange kunder PP hos flere leverandører i forskellige medlemsstater i stedet for at købe hos en enkelt leverandør. På den anden side benytter vesteuropæiske PP-kunder producenter med anlæg i Vesteuropa til de fleste af deres forsyninger.

(46) Som svar på Kommissionens rundspørge anførte kunderne, at omkostningerne ved transport af PP har stor indflydelse på valget af leverandører. Transportomkostningerne afhænger bl.a. transportmåden samt kundens og leverandørens beliggenhed i forhold til hinanden. PP transporteres normalt med lastvogn og i mindre udstrækning med tog eller skib eller med kombinerede transportformer som skib/lastvogn og lastvogn/tog, idet bestemmelsesstedet for sendingen påvirker valget af transportmåde, således at omkostningerne reduceres ved valg af den mest effektive transportmåde.

(47) Normalt leveres PP enten som styrtgods i tankbiler eller emballeret i 25 kg polyethylensække læsset på paller og emballeret i vandtæt plastfolie. Transportomkostningerne påvirkes også betydeligt af, om der er mulighed for returlast, samt af lokale bestemmelser og konkurrencen på transportmarkedet.

(48) Ifølge svarene på Kommissionens rundspørge er transportomkostningerne tilstrækkelig høje til, at kunderne ikke betragter producenter uden for Vesteuropa, f.eks. fra USA eller Japan, som alternative forsyningskilder. Desuden ser det ud til, at de nuværende importafgifter — 12,5 % ved import fra udviklede lande, som fra 1995 gradvis skal nedsættes til 6,5 % over en femårig periode — isolerer det vesteuropæiske marked til en vis grad, samt at behovet for teknisk bistand efter salget også begrænser valget af leverandører rent geografisk. Det relevante geografiske marked for produktion og salg af PP må derfor være Vesteuropa.

ii) *PP-teknologi*

(49) Konkurrencen om udstedelse af licenser på PP-teknologien finder sted på et bredere geografisk marked end konkurrencen inden for selve produktionen og salget af PP, nemlig på verdensplan. Licensgivere inden for PP-teknologi kan konkurrere, hvor som helst en potentiel kunde ønsker licens på teknologien, og de kan tilbyde deres teknologi til kunder overalt i verden.

(50) Licenser på PP-teknologipakken indebærer normalt, at licensgiveren bidrager med F&U-elementer samt teknisk personale, der vil være til stede i licenstagerens nye anlæg, og dette tekniske personale vil altid have pligt til at rejse til nye anlæg. Omkostningerne ved at stille teknisk personale til rådighed i det nye anlæg i indkøringsperioden samt den efterfølgende tekniske bistand afholdes normalt af licenstageren og er tilsyneladende ikke så store, at de afskrækker en potentiel licenstager fra at vælge en licensgiver, der ikke er beliggende inden for licenstagerens geografiske område.

(51) Licensgivere udøver normalt virksomhed på verdensmarkedet, og selv om det, som nævnt ovenfor, afhænger af deres stilling på PP-markedet (senere omsætningsled), hvor omfattende denne virksomhed er, kan det konkluderes, at markedet for licenser på PP-teknologi er verdensmarkedet.

C. Den anmeldte fusions virkninger

(52) Dominans på teknologimarkedet kan have en begrænsende virkning på PP-industriens fremtidige ekspansionsplaner og -muligheder og vil således få negative virkninger på markedet for produktion og

salg af PP (senere omsætningsled). Kommissionen vil derfor først vurdere, hvilke virkninger joint venture-selskabet vil få for konkurrencen på markedet for PP-teknologi.

i) *PP-teknologi*

(53) Som nævnt overfor vil PP-teknologi normalt blive udviklet og meddelt i licens som en pakke, der omfatter en produktionsproces og en katalysator. De to førende pakketeknologier inden for PP-industrien, der tegner sig for ca. [...](1) af den kapacitet, der er omfattet af licenser, er Spheripol-teknologien, som Himont udsteder licenser på, og Unipol-teknologien, der består af en proces udviklet af UCC og en katalysator udviklet af Shell.

(54) Montedisons datterselskab, Himont, har siden PP-produktionens begyndelse været en af de førende virksomheder, inden for PP-teknologi (både proces og katalysator). Himonts forskning går helt tilbage til udviklingen og den kommercielle udnyttelse af den første industriproces til produktion af PP. Denne proces var baseret på den ændring af Zieglers katalysator, som blev foretaget i 1954 af Nobel-pristageren Giulio Natta, der var konsulent for Himonts forskningshold i Ferrara. Himonts Spheripol-proces er for øjeblikket den PP-teknologi, der udstedes flest licenser på. Der er tale om en hybrid proces, som i første fase består af en loop-reaktor (massepolymerisering) til produktion af homopolymerer og randomiserede copolymerer og i anden fase består af en gasfasereaktor til produktion af blokcopolymerer, der er serieforbundet med den første reaktor. I henhold til en aftale af 1975 udviklede Himont og det japanske selskab Mitsui Petrochemical Industries (Mitsui) i fællesskab højtydende og højstereospecifikke katalysatorer (HY-HS-katalysatorer). Parterne har fortsat deres samarbejde om HY-HS-katalysatorerne. I dag har de hver sin procesteknologi, Spheripol (Himont) og Hypol (stirred bed reactor) (Mitsui), men de benytter begge katalysatorer, som de har udviklet i fællesskab. Parternes licensvirksomhed med hensyn til både Hypol- og Spheripol-processen og katalysatorerne i denne forbindelse er omfattet af en aftale om forsknings- og udviklingssamarbejde mellem Himont og Mitsui, der gennemgås nærmere nedenfor.

(1) Mellem 50 % og 75 %.

Forholdet mellem Shell Oil og UCC

(55) Shell har selv udviklet sin egen PP-proces, LIPP-SHAC, men har ikke meddelt den i licens til tredjemand bortset fra joint ventures, som Shell har interesser i. På den anden side bidrager Shell med sine højtydende SHAC-katalysator til et joint venture med det amerikanske selskab Union Carbide Corporation (UCC), der bl.a. omfatter et PP-anlæg i Seadrift i Texas. Grundlaget for samarbejdet mellem Shell og UCC er en samarbejdsaftale (Cooperative Undertaking Agreement (CUA)), som blev undertegnet i 1983 mellem UCC og Shell Chemical, der er en afdeling af Shell Oil Company. Shell Oil er et amerikansk selskab, der kontrolleres af Shell Petroleum Inc., som er et helejet datterselskab af Royal Dutch/Shell-koncernen.

(56) Ifølge CUA, der udløber [...], er det aftalens formål at kombinere UCC's fluidiseret lejeproces og Shells SHAC-katalysator med henblik på at udvikle en PP-teknologipakke og meddele den i licens til tredjemand. Ovennævnte demonstrationsanlæg i Seadrift [...] benyttes, som et [...] produktionsanlæg [...]. UCC beskæftiger sig ellers ikke med PP-produktion og benytter Shell Oil's knowhow vedrørende PP-markedet. De første laboratorieforsøg vedrørende den oprindelige SHAC-katalysator fandt sted [...]. Den teknologipakke, Unipol, der opstod herved, har hidtil været den vigtigste konkurrent til Himonts Spheripol-teknologi.

(57) Shell Oil yder et vigtigt bidrag til den nuværende Unipol-teknologipakke. Shell Oil leverer de katalysatorer, der anvendes i Unipol-pakken, og er ansvarlig for forbedring af dem. Selskabet er involveret i markedsføringen af Unipol-teknologien, herunder den tekniske præsentation af katalysatoren over for potentielle kunder. Endelig yder selskabet kundeservice og teknisk bistand vedrørende katalysatoren og fastsætter prisen på den, fakturerer katalysatorsalget og deler licensindtægterne med UCC.

(58) Det oprindeligt anmeldte joint venture mellem Shell og Montedison ville medføre, at to helejede datterselskaber af Royal Dutch/Shell-koncernen blev involveret i de to førende PP-pakketeknologier inden for denne industri. Navnlig ville Shell varetage den industrielle ledelse af Sophia, der efter den oprindelige fusionsplan skulle udvikle og markedsføre Spheripol-teknologien, samtidig med at Shell Oil ville levere de katalysatorer, der anvendes i Unipol-teknologipakken.

(59) Ifølge Shell ledes Shell Oil som en selvstændig virksomhed inden for Royal Dutch/Shell-koncernen og konkurrerer med koncernens øvrige datterselskaber. Selv om det kan se ud til, at Shell Oil har drevet virksomhed med en vis selvstændighed i forhold til Royal Dutch/Shell-koncernen, er der i relation til fusionsforordningen strukturbestemte årsager til, at parternes argument ikke kan godtages. Ifølge fusionsforordningen skal et helejet datterselskab i en koncern anses for at være undergivet moderselskabets endelige kontrol.

(60) I det foreliggende tilfælde ville Royal Dutch/Shells kontrol over sine to datterselskabers konkurrencemæssige adfærd få betydelig indvirkning på PP-teknologimarkedet. Før fusionen var Spheripol og Unipol de vigtigste konkurrenter på dette marked. Efter den oprindelige fusionsplan ville disse to teknologier ikke længere være tilstrækkeligt uafhængige af hinanden, fordi Himonts virksomhed inden for PP-teknologi ville blive overtaget af Sophia.

Markedsandele

(61) Spheripol og Unipol er de to førende teknologier inden for PP-industrien. Af det samlede antal licenser på ikke-opslæmningsbaseret PP-teknologi (flydende fase og gasfase), der hidtil er udstedt, tegner Himont-licenstagerne sig for ca. [...] (1) af den PP-produktionskapacitet, der på verdensplan udnyttes på licens (ekskl. licenser til licensgiverens egne anlæg og til joint venture-selskaber, hvori licensgiveren har en interesse på 50 % eller mere), medens Unipol-licenstagerne tegner sig for ca. [...] (1), BASF-licenstagerne for ca. [...] (2), Mitsui-licenstagerne for ca. [...] (2) og andre (Sumitomo, Amoco) for ca. [...] (3).

(62) De anmeldende parter hævder, at disse store markedsandele afspejler Spheripols og Unipols relativt gode resultater i 1980'erne og ikke er nogen pålidelig indikator for den fremtidige styrke på markedet. Men de to teknologiers store markedsandele bekræftes af de nyeste licensbeslutninger. Af det samlede antal licenser, der er udstedt i de sidste fem år i verden som helhed, tegner Himont-licenstagerne sig for ca. [...] (1) af PP-produktionskapaciteten på verdensplan, Unipol-licenstagerne for ca. [...] (1), BASF-licentagerne for ca. [...] (2), Mitsui-licenstagerne for ca. [...] (2) og andre (Sumitomo, Amoco) for ca. [...] (3). Kommissionen mener, at disse store markedsandele afspejler Spheripols og Unipols konkurrencemæssige styrke på teknologimarkedet på grund af en række faktorer, der analyseres nedenfor.

Parternes argumenter

(63) Ifølge parterne vil fusionen hverken skabe eller styrke nogen dominerende stilling af følgende årsager:

1) På udbudssiden: i) udbuddet af PP-teknologi er i dag udsat for konkurrence og vil fortsat være det, ii) teknologimarkedet er ifølge sagens natur omskifteligt og ændrer sig hurtigt. Det er muligt og sandsynligt, at der kommer nye virksomheder ind på markedet.

2) På efterspørgelssiden: i) indtil udgangen af dette århundrede vil der sandsynligvis ikke være nogen efterspørgsel efter nye licenser i Vesteuropa, eller efterspørgslen bliver kun minimal, ii) i Vesteuropa bliver de fleste nuværende og potentielle licenstagere stadig mere teknologisk avancerede.

(64) Af nedenstående årsager er Kommissionen dog af følgende opfattelse:

1) På udbudssiden: i) det ser ikke ud til, at andre avancerede teknologier, der for øjeblikket udbydes i licens, kan begrænse parternes konkurrencemæssige adfærd væsentligt, ii) selv om teknologimarkedet i et vist omfang er dynamisk, er det ikke sandsynligt, at der vil komme nye virksomheder på markedet i et sådant omfang, at det hurtigt og mærkbart vil kunne begrænse mulighederne for at udnytte en stærk markedsstilling.

2) På efterspørgselssiden: i) der forventes en betydelig efterspørgsel efter licenser i Vesteuropa indtil udgangen af dette århundrede, ii) at de vesteuropæiske producenter er teknologisk avancerede, kan ikke i væsentligt omfang begrænse en dominerende teknologileverandørs muligheder for at udnytte sin stærke markedsstilling.

Kriterier for udvælgelse af teknologi

(65) PP-fabrikanterne anførte i deres svar på Kommissionens rundspørge en række faktorer, som de fandt væsentlige for udvælgelse af en PP-teknologi:

(1) Mellem 25 % og 50 %.
(2) Mellem 10 % og 25 %.
(3) Under 10 %.

i) Produktsortiment og -egenskaber : en teknologi skal være tilpasset efter en potentiel licenstagers produktmæssige behov på grundlag af hans strategi for at vinde fodfæste eller styrke sin stilling på forskellige PP-delmarkeder. På veludviklede markeder, som i Vesteuropa, vil fabrikanter, der opfører nye anlæg, normalt have behov for alle produkttyper og en række bestemte kvaliteter inden for hver produkttype. Det er i denne forbindelse vigtigt, at der findes anlæg, som drives på grundlag af den pågældende teknologi, og at de i forvejen har fremstillet en række kommercielle kvaliteter, der er anerkendt på markedet. Undertiden skelnes der her mellem på den ene side en teknologis evne til at fremstille en række kvaliteter på grund af dens evne til at fremstille PP med egenskaber, som disse kvaliteter har, og på den anden side den omstændighed, at en teknologi i forvejen har udviklet en række kommercielt anerkendte kvaliteter, der er solgt på markedet. For en potentiel licenstager er det andet kriterium tilsyneladende vigtigt, når han skal vurdere alternative teknologiers komparative fordele. At der produceres kommercielt anerkendte kvaliteter på grundlag af en teknologi, giver en potentiel licenstager sikkerhed for, at han vil have mulighed for at komme ind på et nyt marked på lige fod med de etablerede virksomheder, samt at han fortsat vil kunne betjene sine kunder uden at skulle gennemgå den risikobetonede og langvarige proces med at omdefinere kvaliteterne.

ii) Enkel drift, herunder fleksibilitet med hensyn til overgang fra en kvalitet til en anden.

iii) Forholdet mellem omkostninger og udbytte vurderet på grundlag af de nødvendige udgifter til opførelse af anlægget og driftsomkostningerne, herunder royalties.

iv) Licensgiverens renommé og den påviste værdi af hans teknologi : det forhold, at der eksisterer en lang række anlæg, som drives på grundlag af en bestemt teknologi og betjener flere PP-delmarkeder eller geografiske markeder, giver sikkerhed for, at teknologien vil kunne medføre kommercielt anerkendte kvaliteter. Desuden vil en potentiel licenstager yderligere kunne vurdere teknologiens værdi ved at besøge nogle af licensgiverens anlæg med forskellig kapacitet og ved at henvende sig til tidligere licenstagere. Herved formindskes risikofaktoren i udvælgelsesprocessen til det minimale. Dette er vigtigt, fordi licensbeslutninger indebærer betydelige investeringsomkostninger og foretages for anlæggets levetid (20 til 30 år). Selv avancerede licenstagere, såsom vesteuropæiske PP-producenter, betragter licensgiverens gode renommé som en vigtig faktor i udvælgelsesprocessen.

v) Påvist evne til at opføre større anlæg. Et anlægs størrelse er vigtig for at opnå stordriftsfordele. I Vesteuorpa for eksempel, vil nye anlæg i dag normalt have en årlig kapacitet på mindst 120 000-160 000 tons, og i visse tilfælde vil det være nødvendigt med endnu større anlæg.

vi) En stor licenspool til udveksling af forbedringer i den teknologi, der er meddelt i licens. Selv om licenstagere med egen avanceret teknologi kan beslutte ikke at deltage i en licenspool, således at de ikke er forpligtede til at give meddelelse om deres egne forbedringer, vil en stor licenspool tilsyneladende være vigtig for licenstagere med mindre avanceret teknologi, der er afhængige af licensgiverens teknologiske forbedringer. Oplysninger om forbedringer synes at være særlig vigtige, når det drejer sig om anvendelsen af katalysatoren.

Fordele ved Spheripol og Unipol

(66) Det endelige valg vil i hvert enkelt tilfælde bero på en samlet vurdering af de forskellige teknologiers respektive fordele. I denne forbindelse ser det ud til, at Spheripol og Unipol er de to teknologier, der omfatter den bedste kombination af ovenstående elementer og generelt betragtes som stort set sammenlignelige alternativer. Spheripol og Unipol har det største kvalitetssortiment og det bedste ry, de har opført en række anlæg af forskellig størrelse på markedet og er virkelig globale licensgivere, der er til stede på de forskellige geografiske markeder og har kendskab til disses særlige karakteristika og licenstagernes produktmæssige behov. Den aktive konkurrence mellem Spheripol og Unipol har tidligere været den vigtigste drivkraft på markedet for PP-teknologi.

(67) Det store antal licenser, som Spheripol og Unipol hidtil har udstedt, giver betydelige licensindtægter, der kan støtte licensgivernes fremtidige forsknings- og udviklingsarbejde inden for PP-teknologi. Desuden ser det ud til, at der er fordele forbundet med at vælge den teknologi, der allerede anvendes i bestående anlæg, til udvidelse af kapaciteten. Disse fordele er af teknologisk art — f.eks. kendskab til teknologiens egenskaber og virkemåde — eller af anden art — f.eks. at man undgår forsinkelser, fordi det er nødvendigt at omskole personale og omdefinere kvaliteter til etablerede kunder — og disse fordele giver sig udslag i omkostningsbesparelser og optimale produktionsresultater for den potentielle licenstager. Hvis den teknologi, der anvendes i bestående anlæg, er tidssvarende og tilpasset licenstagerens fremtidige produktsortiment, ser det ud til, at »den installerede kapacitet« har indvirkning på de fremtidige licensbeslutninger og vil kunne styrke de etablerede virksomheders nuværende markedsstilling. På denne baggrund har de eksisterende Spheripol og Unipol-licenstagere ikke nogen interesse i at skifte til andre teknologileverandører.

Patentrettigheder

(68) Himont er ejer eller medejer af alle vigtige patenter på den grundlæggende opfindelse og de senere forbedringer af den nuværende generation af PP-katalysatorer, nemlig katalysatorer på bærere. Udøvelse af patentrettigheder kan hindre adgangen til markedet for PP-teknologi. I praksis har der været en række patentstridigheder mellem Himont og nye eller potentielle katalysatorproducenter med hensyn til spørgsmålet om, at sidstnævntes katalysatorer krænkede Himonts patenter. I alle tilfælde har disse katalysatorproducenter, herunder [...], fundet det nødvendigt at indgå ikke-angrebsaftaler med Himont mod betaling af et samlet beløb eller en procentdel af de royalties, der opnås ved det fremtidige salg af katalysatoren, for at undgå eventuelle patentsager. På grund af gyldighedsperioden for Himonts forbedringspatenter inden for katalysatorer på bærere, der strækker sig ind i det næste århundrede, vil Himont fortsat kunne påvirke mulighederne og betingelserne for nye virksomheders adgang til markedet og dermed styrke sin nuværende stilling på teknologimarkedet.

PP-fabrikanternes synspunkter

(69) Ifølge Kommissionens undersøgelser betragtes Spheripol og Unipol som de to førende teknologier inden for denne industri, og en række PP-fabrikanter ville være betænkelige ved, at deres indbyrdes konkurrence elimineres. Spheripol og Unipol betragtes som kommercielt anerkendte teknologier, der er velkendte på markedet, og som der fuldt ud kan udtages licens på. Der er tale om relativt simple processer med et komplet produktsortiment og en påvist evne til opførelse af anlæg med tilstrækkelige stordriftsfordele. Selv om der var andre alternativer, var en fortsat konkurrence mellem Spheripol og Unipol af stor betydning og burde opretholdes. Andre teknologier var enten mere velegnede til specialformål, mere komplicerede processer med et mindre fordelagtigt forhold mellem omkostninger og udbytte, eller de var ikke fuldt anerkendte på markedet eller ikke fuldt tilgængelige for licenser.

(70) Der blev udtrykt bekymring for, at to forskellige Shell-selskaber gennem fusionen ville blive involveret i de to vigtigste teknologipakker; det kunne således ikke udelukkes, at der ville ske en begrænsning i de tilgængelige teknologier. Denne begrænsning ville især få stor betydning, fordi Himont i forvejen i meget stor udstrækning kontrollerede katalysatorudviklingen gennem sine patenter. Licenstagerne ville i høj grad være afhængige af et enkelt selskab med hensyn til deres teknologi og katalysatorleverancer. Desuden ville joint ventureselskabet få en yderligere konkurrencemæssig fordel gennem sin adgang til teknologioplysninger og feedback fra den meget større licenspool, der omfattede begge de førende teknologier.

(71) Kombinationen af Shells og Himonts teknologiske styrke og deres teknologiers etablerede stilling på markedet ville medføre betydelige konkurrencemæssige ulemper for andre licensgivere. En nytilkommen virksomhed skulle bl.a. overvinde følgende vanskeligheder: 1) ingen renommé-relateret tradition på markedet, 2) udvikling af tilstrækkelig infrastruktur (F&U, teknisk bistand), 3) udvikling af produktionssteder for katalysatorer med tilsvarende forsyningsmuligheder. Desuden ville licenstagernes kendskab til Spheripol og Unipol samt bestemmelserne i de bestående licensaftaler, der giver dem mulighed for at udvide kapaciteten enten i samme anlæg eller ved opførelse af nye anlæg, også kunne afskrække dem fra at skifte til andre teknologileverandører.

Konkurrence fra andre leverandører af avanceret teknologi

(72) Bortset fra Spheripol og Unipol anførte de anmeldende parter, at der i dag var følgende leverandører af avancerede PP-teknologipakker: Mitsui, BASF, Amoco/Chisso og Sumitomo. Kommissionen mener ikke, at det forhold, at der eksisterer alternative teknologier, i sig selv giver tilstrækkelig grund til at konkludere, at der ikke skabes nogen dominans på teknologimarkedet som følge af fusionen. Et selskabs dominans er dets evne til i vid udstrækning at optræde uafhængigt af sine konkurrenter og kunder. På baggrund af undersøgelserne i denne sag er det af nedenstående årsager Kommissionens opfattelse, at disse alternative teknologileverandører ikke vil kunne medføre en mærkbar indskrænkning af fusionens markedsstyrke på kort eller mellemlang sigt.

(73) En af disse teknologileverandører, der tegner sig for ca. [...] (1) af den kapacitet, der er meddelt i licens, nemlig Mitsui, vil ikke, efter Kommissionens opfattelse, kunne betragtes som en fuldt uafhængig konkurrent, der vil kunne begrænse Hinonts adfærd mærkbart. Mitsui udbyder sin Hypol-proces i licens sammen med katalysatorer, der er udviklet i fællesskab med Himont. Siden 1975 har Mitsui haft en aftale om forsknings- og udviklingssamarbejde med Himont vedrørende Hypol og Spheripol samt de tilsvarende katalysatorer. Ifølge den nuværende version af denne aftale [...] samarbejder parterne om praktisk talt alle aspekter af teknologiudvikling og licensgivning [...].

(74) Ifølge aftalen [...].

(75) Denne aftale er udtryk for de mangeårige samarbejdsarrangementer mellem Himont og Mitsui og for deres fælles økonomiske interesser og incitamenter inden for PP-teknologien. Dette synes også at fremgå af, at Mitsui endnu ikke har sikret sig en eneste licens i Vesteuropa. På baggrund af ovenstående ser det ikke ud til, at Mitsui kan betragtes som en effektiv konkurrent, der vil kunne begrænse Himonts konkurrencemæssige adfærd mærkbart.

(76) Andre nuværende licensgivere omfatter BASF, Amoco og Sumitomo. BASF udbyder for øjeblikket en gasfaseproces i licens (vertical stirred bed reactor). Den tidligere version af BASF-teknologien blev kommercielt tilgængelig i 1974. Produktsortimentet er siden blevet udvidet, især efter at BASF's egen katalysator på bærere i 1991 blev inkorporeret i BASF's teknologipakke [...]. BASF har ikke udstedt nogen licenser i Vesteuropa siden 1978. Virksomhedens eneste licenstager i Europa er ICI, hvis PP-virksomhed for nylig blev overtaget af BASF.

(77) Sumitomo har udviklet en proces i flydende fase samt en gasfaseproces (fluidiseret lejereaktor) af nyere dato. Processen i flydende fase og processen i gasfase blev udbudt i licens i henholdsvis begyndelsen og midten af 1980'erne. Sumitomo har et meget begrænset antal licenstagere til begge processer på verdensplan.

(78) Amoco begyndte at udvikle gasfaseprocessen i 1970'erne i samarbejde med Chisso Corporation i Japan. Det første Amoco-anlæg, der anvender den tidligere version af denne teknologi, blev opført sidst i 1970'erne. Amoco/Chisso-teknologien, der for øjeblikket udbydes i licens, er en forbedret version af den tidligere teknologi baseret på udvikling af deres egen højtydende katalysator i 1980'erne [...].

(79) Selv om Kommissionen ikke vil betvivle ovennævnte alternative teknologileverandørers troværdighed ud fra et rent teknologisk synspunkt, og idet der ses bort fra forbindelser af kontraktmæssig og anden art med de anmeldende parter, ser det ud til, at disse teknologileverandører ikke vil kunne begrænse markedsstillingen for Spheripol og Unipol mærkbart af følgende årsager.

For det første har alternative teknologier et mere begrænset antal anerkendte kvaliteter end Spheripol eller Unipol, både generelt set og inden for hver enkelt PP-type. Desuden er nogle af disse teknologier bedre egnede til fremstilling af bestemte PP-produkter, og deres kvalitetssortiment er derfor mere beskedent på andre områder. Dette kan forklares med licensgiverens forudgående ekspertise og produktkravene i de geografiske områder, hvor licensgiveren hovedsagelig udøver virksomhed. Disse teknologier betragtes derfor af potentielle licenstagere som mindre fleksible. Sammenlignet hermed har Spheripol og Unipol et mere afbalanceret kvalitetssortiment.

(1) Mellem 10 % og 25 %.

(80) For det andet blev det nævnt ovenfor, at potentielle licenstagere i dag kan have behov for større anlæg af hensyn til stordriftsfordelene. Ifølge Kommissionens undersøgelser er anlægsomkostningerne ved et anlæg på 200 kiloton kun ca. halvanden gang så store som ved et anlæg på 100 kiloton. I denne forbindelse er det vigtigt at bemærke, at nogle af disse alternative teknologier har fra begyndelsen kapacitetsbegrænsninger sammenlignet med Spheripol eller Unipol, hvilket betyder, at de ikke kan opfylde nogle potentielle licenstageres krav.

(81) For det tredje har disse alternative teknologier ingen referencer eller renommé på markedet i betragtning af det hidtil begrænsede antal licenstagere. I visse tilfælde kan tilstedeværelse på markedet, men begrænset succes med hensyn til licensgivning, endog betragtes som et fingerpeg om markedspræference for Unipol og Spheripol. I andre tilfælde, hvor en forbedret version af en teknologi først for nylig er blevet tilgængelig, vil markedets manglende kendskab til teknologien være en fordel for de etablerede virksomheder.

(82) For det fjerde ser det ud til, at i hvert fald nogle af disse alternative teknologileverandører ikke betragter licensgivning på PP-teknologien som en kernevirksomhed set i forhold til deres samlede aktiviteter. Disse virksomheder har derfor ikke tidligere ført en aggressiv licenspolitik. Der er ingen tegn på, at disse virksomheders nuværende strategi med hensyn til PP-licenser vil ændre sig i fremtiden.

(83) Endelig vil alternative teknologileverandøres mulighed for at konkurrere med Spheripol og Unipol kunne blive begrænset af følgende faktorer: i) mangel på produktionssteder for katalysatorer, der er tilstrækkelige til at dække den fremtidige efterspørgsel efter licenser, ii) en relativt beskeden licensinfrastruktur, der kan begrænse licensgiverens mulighed for at tilbyde de serviceydelser, som de potentielle kunder ønsker, herunder f.eks. tekniske ydelser, uddannelse, bistand i indkøringsperioden, teknisk bistand og kundeservice i forbindelse med produktudvikling.

(84) På baggrund af ovenstående ser det ud til, at andre nuværende teknologileverandører ikke på mærkbar vis vil kunne begrænse parternes muligheder for at optræde uafhængigt af deres konkurrenter.

Potentiel adgang til markedet

(85) En række virksomheder gennemfører for øjeblikket F&U-arbejde inden for PP-sektoren. Forskningsindsatsen afhænger af virksomhedens ekspertise og finansielle midler samt andre ressourcer. I de fleste tilfælde vil forskningen tage sigte på en markedsorienteret produktdifferentiering, medens et selskab med en betydelig grundforskning, som Himont, også kan udvikle nye produkter eller processer, der kan fortrænge eksisterende teknologier og skabe nye markedsmuligheder. Nogle virksomheder arbejder for øjeblikket på en ny generation af katalysatorer, metallocene katalysatorer. Dette påvirker dog ikke Kommissionens konkurrenceretlige vurdering af sagen, da de metallocene katalysatorers potentiel ikke kan afgøres nøjagtigt og under ingen omstændigheder forventes at kunne udnyttes fuldt ud på kort til mellemlang sigt.

(86) Ifølge parterne vil en række virksomheder kunne komme ind på PP-teknologimarkedet inden for meget kort tid. Dette gælder: i) PP-producenter med egen teknologi, der beslutter at udvikle en teknologipakke og udstede licenser på den, eller ii) PE-teknologileverandører, der på kort tid kan omstille deres PE-proces og -katalysatorer med henblik på at udstede licenser på deres teknologi i forbindelse med PP-harpiksproduktion.

(87) Parterne fremfører, at en række PP-producenter er teknologisk avancerede og har betydelige finansielle ressourcer, og at sådanne teknologisk avancerede virksomheder har lettere ved at trænge ind på markedet. Det er korrekt, at en række PP-producenter har deres egen F&U, men ifølge Kommissionens undersøgelser forekommer det ikke sandsynligt, at en ny PP-teknologipakke vil blive tilgængelig på markedet på kort eller mellemlang sigt af følgende årsager.

(88) Nogle af de PP-producenter, der er nævnt som potentielle nytilkommende på markedet, har først lige udviklet eller er i færd med at udvikle deres egne katalysatorer til brug i en teknologipakke, som er omfattet af deres licens. Disse producenter har ikke udviklet og er heller ikke i færd med at udvikle en proces, hvilket betyder, at de ikke vil kunne komme ind på markedet med en ny teknologipakke på kort eller mellemlang sigt. Et mindre antal PP-producenter er for øjeblikket i færd med

at udvikle både en proces og en katalysator, men forsknings- og udviklingsarbejdet er endnu ikke færdigt, og deres indtræden på markedet er derfor usikker eller vil i hvert fald blive forsinket i lang tid. Der skal også tages hensyn til patentspørgsmål, og indtil det afgørende spørgsmål om patentkravenes gyldighed er blevet løst, vil disse virksomheders indtræden på markedet blive yderligere forsinket eller endog udskudt på ubestemt tid.

(89) I de meget få tilfælde, hvor virksomhederne allerede selv har en teknologi, men ikke for øjeblikket meddeler licens på den, har disse teknologier et eller flere af de handicap, der er nævnt under betragtning 72 ff. Hvis f.eks. en ny virksomhed skulle trænge ind på markedet, ville det forhold, at den ikke havde noget renommé, gøre det mindst lige så vanskeligt for den som for andre eksisterende leverandører at konkurrere med Spheripol og Unipol.

(90) Hvad angår leverandører af PE-teknologi, er det ganske vist teknisk muligt at tilpasse PE-teknologi til fremstilling af PP, men ifølge Kommissionens undersøgelser er det ikke sandsynligt, at PE-fabrikanter vil komme ind på markedet for PP-teknologi på kort eller mellemlang sigt af følgende årsager: i) den lange periode, der er nødvendig til udvikling, markedsføring, herunder definering af kvaliteter, og kommerciel anerkendelse, ii) hindringer for den potentielle adgang til markedet, herunder udvælgelse af katalysatorer, behovet for at udvikle en teknologi, der kan konkurrere med de etablerede licensgiveres, omkostningerne ved udvikling og markedsføring, vanskeligheder for en ny virksomhed ved at trænge ind på et etableret marked og blive anerkendt, og ikke mindst det usikre afkast af investeringen.

(91) Det ser derfor ikke ud til, at potentiel adgang til teknologimarkedet, der kan begrænse markedsstyrken mærkbart, er sandsynlig på kort eller mellemlang sigt.

Efterspørgsel efter nye licenser i Vesteuropa

(92) På baggrund af den fortsatte vækst i efterspørgslen efter PP — der er den hurtigst voksende sektor inden for plastindustrien — og resultaterne af Kommissionens markedsundersøgelser, har Kommissionen konkluderet, at der vil være efterspørgsel efter licenser på PP-teknologien i Vesteuropa indtil år 2000. Dette afvises af parterne. De har fremlagt en detaljeret rapport udarbejdet af uafhængige virksomhedskonsulenter, som efter deres opfattelse beviser, at efterspørgslen efter licenser på PP-teknologi indtil år 2000 vil være ubetydelig, hvis der overhovedet vil være nogen efterspørgsel.

(93) Hovedparametrene for prognosen i rapporten var: i) den nuværende (dvs. i 1993) PP-kapacitet i Vesteuropa er på [...] mio. tons årligt, ii) den nuværende kapacitetsudnyttelse er på [...], iii) efterspørgslen efter PP forventes at vokse med [...] om året, hvilket ifølge rapporten svarer til forventningerne hos andre af industriens kommentatorer, iv) fjernelse af flaskehalse (bortset fra lukning af anlæg) kunne forøge den eksisterende kapacitet til 6,5 mio. tons årligt. På grundlag af disse parametre var det ifølge rapporten »nødvendigt med omkring 6 nye anlæg inden år 2000 for at bringe udbuds-/efterspørgselsbalancen op på [...]«.

(94) På grundlag af nedenstående vurdering mener Kommissionen ikke, at der bør stilles spørgsmålstegn ved ovennævnte parametre og metoder, men den er dog tilbøjelig til at mene, at rapporten har større tendens til at undervurdere end til at overvurdere den sandsynlige fremtidige efterspørgsel efter licenser på PP-teknologi. Dette synspunkt er baseret på følgende tre forhold.

(95) For det første ser det på baggrund af selve rapporten og andre tekniske oplysninger, som Kommissionen har fået forelagt, ud til, at antallet af anlæg, der vil blive lukket i fremtiden, er undervurderet, således at nettokapacitetsforøgelsen som følge af fjernelse af flaskehalsproblemerne kan være overvurderet. For det andet antager rapporten tilsyneladende, at den nuværende nettoeksport af PP på 300 000 tons vil forsvinde fuldstændigt. Hvis nettoeksporten skulle holdes på det nuværende niveau, ville der være behov for yderligere 2 PP-anlæg. For det tredje og vigtigste tager rapporten ikke hensyn til den meget lange periode, der er nødvendig til forhandling af en teknologilicens, før det pågældende nye PP-anlæg kommer op på fuld drift. Parterne har selv påpeget, at det er praksis i industrien, at licenser på PP-teknologi gives ca. fire år før indkøring af et nyt PP-anlæg (punkt 6.9 i parternes svar på Kommissionens meddelelse af 28. marts 1994). Som følge heraf vil det ved en prognose over efterspørgslen efter licenser på PP-teknologi i perioden indtil år 2000 være logisk at se på, hvad der vil være den sandsynlige efterspørgsel efter PP indtil år 2004 og ikke indtil år 2000.

(96) Disse forhold kan dog lades ude af betragtning, da det er tilstrækkeligt at foretage en mere indgående vurdering af arten af efterspørgslen efter licenser på PP-teknologi på grundlag af rapportens konklusioner. Rapporten konkluderer, at der er behov for seks nye anlæg med en årlig kapacitet på ca. 160 kiloton hver. Ifølge rapporten og parterne vil dette

dog ikke medføre nogen efterspørgsel efter licenser på PP-teknologi i betragtning af, at to af de seks anlæg vil blive opført af producenter, der i forvejen har egen teknologi, at yderligere tre anlæg vil blive opført af producenter, som har mulighed for i henhold til de eksisterende licenskontrakter vedrørende PP-teknologien at udvide kapaciteten på stort set forudfastsatte vilkår, og at den sjette producent vil være interesseret i en licens på PP-teknologien, men vilkårene i hans licens er sandsynligvis allerede fastsat.

(97) Kommissionen er uenig i dette ræsonnement. For det første er der, selv på grundlag af parternes oplysninger, tvivl om, hvilke producenter der vil gennemføre den nødvendige udvidelse. En anden rapport, som parterne har fremlagt, og som er udarbejdet af andre virksomhedskonsulenter, indeholder en vurdering af, hvilke virksomheder der med størst sandsynlighed vil opføre nye anlæg, og nævner to virksomheder, der formodentlig vil udvide kapaciteten, men som ikke blev om talt i den første rapport. Under alle omstændigheder er det op til den enkelte virksomhed at afgøre, om den vil udvide kapaciteten i håb om at erhverve en andel i den forventede vækst i PP-efterspørgslen inden for Vesteuropa. I denne forbindelse er en fortsat effektiv konkurrence på licensmarkedet for PP-teknologi en afgørende faktor, da størsteparten af de vesteuropæiske PP-producenter er potentielle kunder til teknologilicenser.

(98) For det andet har Kommissionen bemærket, at det ikke er alle PP-producenter med påståede kontraktmæssige muligheder for at udvide produktionen, der i virkeligheden har en sådan mulighed. Under alle omstændigheder mener Kommissionen, som nævnt ovenfor, at det forhold, at der eksisterer en sådan valgmulighed, ikke i sig selv indebærer, at den pågældende virksomhed ikke efterspørger teknologilicenser. Det er sandsynligt, at den pågældende virksomhed vil sammenligne tilbud fra andre teknologileverandører, før den træffer sit valg, og dermed vil drage fordel af en effektiv konkurrence på teknologimarkedet.

(99) Kommissionen konkluderer derfor, at ovennævnte analyse på grundlag af parternes oplysninger viser, at der i nær fremtid kan forventes en betydelig efterspørgsel efter licenser på PP-teknologi. Ifølge Kommissionens markedsundersøgelser er nogle PP-producenter i Vesteuropa allerede interesseret i nye PP-teknologilicenser.

Teknologisk avancerede kunder som modvægt til et dominerende selskab

(100) Parterne fremfører, at de potentielle kunder til PP-teknologien i Vesteuropa fortrinsvis er teknologisk avancerede virksomheder med betydelige finansielle ressourcer. Hvis en teknologileverandør med en dominerende stilling søger at udnytte sin styrke på markedet, vil PP-producenterne derfor have et betydeligt incitament til at gribe ind for at undgå de omkostninger, som dominansen vil medføre. Efter Kommissionens opfattelse bør disse producenters evne til at danne modvægt til en dominerende teknologileverandør dog ikke overvurderes.

(101) Udvikling af egen teknologi som alternativ til køb af licenser er efter Kommissionens opfattelse i bedste fald en langsigtet løsning for et meget lille antal virksomheder, bl.a. på grund af den lange periode og de betydelige investeringer, der er nødvendige, for at udviklingsarbejdet kan give tilfredsstillende resultater. I de fleste tilfælde vedrører PP-producenternes forsknings- og udviklingsarbejde normalt katalysatorforbedringer. Disse producenter har fortsat behov for en tilsvarende proces, som de sandsynligvis ikke vil kunne udvikle på kort eller mellemlang sigt. Hvad vigtigere er, at det kan være nødvendigt at afklare gyldigheden af katalysatorforbedringer i forhold til eksisterende patentrettigheder, og tidligere erfaringer viser, at disse rettigheder er af stor betydning. Kommissionen mener derfor ikke, at et avanceret teknologisk niveau i sig selv vil kunne begrænse en dominerende teknologileverandørs markedsstyrke mærkbart på kort eller mellemlang sigt.

Konklusion

(102) På baggrund af ovenstående konkluderede Kommissionen, at den oprindelige fusion ville medføre en dominerende stilling, som på mærkbar vis ville forhindre den effektive konkurrence på markedet for PP-teknologi. Dominans på teknologimarkedet kunne få begrænsende virkninger på PP-industriens fremtidige udvidelsesplaner og -muligheder. PP-producenterne ville herved miste de fordele, det indebærer, at der er konkurrence om pris, kvalitet og andre parametre, hvilket vil få negative virkninger på markedet for PP-produktionen. Parternes tilsagn om, at Montedison opretter et særskilt datterselskab, Technipol (jf. betragtning 116), har dog fjernet Kommissionens betænkeligheder med hensyn til Sophias erhvervelse af en dominerende stilling på markedet for PP-teknologi.

ii) *Produktion og salg af PP*

(103) Joint venture-selskabet vil blive verdens førende virksomhed på PP-markedet med en samlet kapacitet på [...] mio. tons, hvilket udgør næsten [...](1) af PP-kapaciteten på verdensplan. Det vil også blive den førende leverandør af PP i Vesteuropa med ca. [...](2) af kapaciteten og ca. [...](2) af det frie salg (dvs. eksklusive konkurrenceneutralt salg).

(104) Efter fusionen vil der være mere end ti PP-producenter i Vesteuropa ud over joint venture-selskabet. Sophias markedsandel vil dog være over det dobbelte af den nærmeste konkurrents, Borealis (ca. [...](1) af kapaciteten og ca. [...](1) af det frie salg). Med hensyn til kapaciteten vil Hoechst tegne sig for ca. [...](3), PCD/OMV og Appryl for ca. [...](3) hver, BASF og ICI for ca. [...](1) tilsammen. De øvrige leverandører på det vesteuropæiske marked med hver en markedsandel på under [...](3), vil omfatte bl.a. Amoco, Petrofina, Exxon, Repsol, DSM, Vestolen og Solvay.

(105) Med hensyn til fusionens indvirkning på produktionen af forskellige PP-typer er Montedisons og Shells PP-virksomhed stort set komplementær: [...] af Shells afsætning på det frie marked vedrører standardhomopolymerer, medens [...] af Montedisons afsætning vedrører specialhomopolymerer og copolymerer. Inden for blokcopolymerer, der som anført ovenfor kan betragtes som en del af et specifikt produktmarked inden for PP, er der en vis overlapning mellem parternes aktiviteter. Deres samlede markedsandel på dette område overstiger dog ikke deres ovennævnte andel af hele PP/markedet. Den efterfølgende analyse vil derfor fokusere på fusionens virkninger på markedet for produktion og salg af PP som helhed.

Joint venture-forbindelser mellem PP-producenterne

(106) I betragtning af den voksende koncentrationsgrad på markedet for produktion og salg af PP, er det hensigtsmæssigt at behandle joint venture-forbindelserne mellem Montedison og Shell på den ene side og andre producenter på den anden. Montedison og Shell har en række joint venture-selskaber med andre polyolefinproducenter, hvoraf tre beskæftiger sig med PP : Montefina, et joint venture mellem Montedisons datterselskab, Himont, og Petrofina med en årlig kapacitet på ca. 380 kiloton, NSP (Himont/Statoil) med en årlig kapacitet på ca. 200 kiloton og ROW (Shell/BASF) med en årlig PP-kapacitet på ca. 200 kiloton. I hvert af disse joint venture-selskaber ejer de respektive moderselskaber 50 %.

(107) Gennem joint venture-forbindelserne vil parterne kunne påvirke den konkurrencemæssige adfærd hos deres joint venture-partnere, der er vigtige konkurrenter på markedet for PP-produktion, og dermed styrke deres stilling på dette marked — den samlede kapacitet hos de PP-producenter, der er involveret i Montefina, NSP og ROW, vil tegne sig for over [...](4) af den vesteuropæiske kapacitet ([...](4) inkl. BASF/ICI) [...]).

(108) Under alle omstændigheder ser det ud til, især i forbindelse med Montefina, at Sophia efter fusionen ville kunne begrænse Petrofinas konkurrencemæssige adfærd betydeligt. Montefina er et joint venture-selskab (50/50), der blev oprettet i 1976 til produktion af PP på grundlag af den teknologi, som Montedison havde givet licens på. Det har for øjeblikket to produktionsanlæg i Feluy i Belgien, hvis produktion moderselskaberne deler og markedsfører uafhængigt af hinanden. Petrofinas samlede PP-produktion i Vesteuropa stammer fra Montefina, og Petrofinas konkurrencemæssige stilling kan derfor påvirkes betydeligt af den nye joint venture-partners adfærd.

(109) Ifølge Petrofina vil Shell/Montedison-transaktionen kunne skabe en interessekonflikt mellem Montefinas tre moderselskaber. [...]

Petrofina mener, at denne konkurrencebegrænsende situation kun vil kunne afhjælpes, ved at Montefina adskilles fra Sophia.

(110) [...]. I henhold til Montefinas aktionæraftale skal alle vigtige beslutninger aftales mellem Himont og Montedison (eller dennes efterfølger i joint venture-selskabet). Efter Kommissionens opfattelse giver dette Montedison mulighed for at påvirke beslutninger om produktion og andre vigtige forhold i forbindelse med joint venture-selskabet. Med hensyn til udvekslingen af teknologiske oplysninger [...] er det Kommissionens opfattelse, at det forhold, at Montedisons eller Shells personale

(1) Mellem 10 % og 25 %.
(2) Mellem 25 % og 50 %.
(3) Under 10 %.
(4) Mellem 50 % og 75 %.

hos Montefina har adgang til Petrofinas teknologiske oplysninger som led i joint venture-selskabet, vil kunne virke som et incitament for Petrofina til ikke at benytte Finas teknologi.

Andre faktorer, der styrker Sophias stilling på markedet for PP-produktion

(111) Ved fusionen kombineres på den ene side Himonts førende teknologiske stilling og gode resultater inden for udvikling af nye produkter og avancerede polyolefinmaterialer og på den anden side Shells stærke stilling på verdensmarkedet som et af de største petrokemiske selskaber, dets råstofforsyningsmuligheder og dets betydelige finansielle ressourcer. De to partneres styrke supplerer således hinanden i vid udstrækning, hvilket vil medføre en særlig stærk kombination. Sophia vil kunne tilbyde det største produktsortiment inden for industrien, herunder alle typer PP-produkter og mange forskellige PP-kvaliteter til mange forskellige anvendelsesformål. Selskabet vil få de nødvendige finansielle ressourcer — som vil blive styrket af dets teknologiske stilling og licensindtægter — til at koncentrere sig om udvikling af specialprodukter og avancerede materialer. Det kan også anvende sit generelle overskud til subsidiering af nichemarkeder. De eksisterende anlægs geografiske spredning og størrelse betyder, at Sophia vil få særlig konkurrencedygtige produktionsomkostninger og en effektiv distribution i mange geografiske områder. Desuden vil det få betydelige fordele frem for sine konkurrenter på grund af sin store salgs- og marketingorganisation og navnlig sin teknologiske stilling.

(112) Fusionen vil få begge moderselskabers betydelige aktiver og ekspertise og opnå en førende stilling på markedet for PP-teknologi, som nævnt ovenfor. Muligheden for at sprede F&U-omkostningerne over et bredt produktionsgrundlag vil give parterne en væsentlig fordel frem for andre PP-producenter. Parternes fordelagtige stilling vil blive styrket yderligere, efterhånden som ældre PP-produkter erstattes af nye produkter med bedre egenskaber.

(113) Det er især vigtigt at bemærke, at Sophia, ved at kontrollere verdens to førende teknologier, vil kunne bestemme farten for den fremtidige udvikling på markedet for PP-produktion, da dets licenspolitik ikke i tilstrækkelig grad vil blive kontrolleret af andre konkurrenter. Sophia kan f.eks. opkræve urimeligt høje royalties eller på anden måde udøve sin markedsstyrke. Sophia kan desuden forbeholde sig al innovation og produktudvikling, da der ikke ville være noget konkurrencemæssigt pres for at udstede licenser til andre PP-producenter. Sophia kunne således påvirke konkurrencevilkårene på markedet for PP-produktion negativt.

Konklusion

(114) Selv om parternes samlede markedsandel ikke i sig selv er særlig stor, vil den betydelige forskel mellem denne og den næststørste konkurrents markedsandel sammen med ovennævnte faktorer, dvs. joint venture-nettet, Sophias store produktsortiment og især Sophias førende teknologiske stilling, i betydelig grad styrke parternes stilling på markedet. Alle disse faktorer gav Kommissionen store betænkeligheder med hensyn til en eventuel etablering af en dominerende stilling på markedet for PP-produktion. Parternes tilsagn om at Montedison opretter et særskilt datterselskab, Technipol, har dog fjernet Kommissionens betænkeligheder med hensyn til Sophias etablering af en dominerende stilling på teknologimarkedet (jf. betragtning 116). Parternes har også afgivet et tilsagn, der direkte vedrører markedet for PP-produktion, nemlig at joint venture-selskabet Montefina vil blive opløst. På baggrund af disse tilsagn finder Kommissionen derfor ikke længere anledning til alvorlige betænkeligheder med hensyn til etablering af en dominerende stilling på dette marked.

V. ÆNDRINGER I DEN OPRINDELIGE FUSIONSPLAN

i) Parternes tilsagn

(115) Som følge af Kommissionens meddelelse efter fusionsforordningens artikel 18 og de betænkeligheder med hensyn til konkurrencen, som Kommissionen heri havde givet udtryk for, har parterne ændret deres oprindelige fusionsplan ved at give Kommissionen følgende tilsagn:

(116) *Tilsagn vedrørende PP-teknologi*

De anmeldende parter afgiver følgende tilsagn:

Himonts nuværende virksomhed inden for PP-teknologi vil blive holdt uden for Sophia og overdraget til et nyt eller eksisterende selskab under Montedisons enekontrol (Technipol). Shell vil ikke få nogen finansielle investeringer i Technipol. Technipol vil blive etableret senest [...] efter

Kommissionens beslutning om fusionens forenelighed med fællesmarkedet. I mellemtiden vil aktiviteterne inden for PP-teknologi blive holdt adskilt fra både Shell og Sophia. Sidstnævnte selskab vil udøve alle en selvstændig virksomheds funktioner og udøve PP-teknologivirksomhed på et varigt og levedygtigt grundlag under konkurrencemæssige forhold, få tildelt egne finansielle midler og fortsat selvstændigt kunne udvikle PP-teknologi. Det vil få følgende aktiver og funktioner:

i) Den nuværende verdensomspændende licensvirksomhed vedrørende PP-teknologi (herunder en uigenkaldelig og eksklusiv ret til at meddele licens på de tilsvarende intellektuelle ejendomsrettigheder, samt det nuværende salgs-, marketing- og servicepersonale). De eksisterende PP-licenskontrakter og de tilsvarende kontrakter om levering af PP-katalysatorer vil blive overdraget Technipol. Hvis overdragelsen af disse kontrakter kræver licenstagernes samtykke, vil Montedison i god tro udfolde alle rimelige bestræbelser på at opnå et sådant samtykke. Indtægterne af overdragne kontrakter vil tilfalde Technipol [...]. Technipol vil få tilstrækkelige midler til finansiering af sit F&U-arbejde. Hvis kontrakterne ikke overdrages, vil Sophia uafhængigt ved underkontrakter (under iagttagelse af kontraktmæssige begrænsninger) overdrage Technipol opfyldelsen af sine forpligtelser i henhold til disse kontrakter.

ii) F&U-personale og F&U-anlæg vedrørende alle aspekter af PP-teknologivirksomheden, herunder bistand til licenstagerne, teknologisk ajourføring og yderligere udvikling af PP-teknologien (F&U-vedrører både PP-proces- og katalysatorteknologien).

iii) Technipol vil blive ejer af de intellektuelle ejendomsrettigheder, der stammer fra dets egen forskning i PP-teknologi, herunder i PP-katalysatorer. Dette vil dog ikke forhindre Technipol i at indgå sponsorerede forskningskontrakter på sædvanlige erhvervsvilkår. Technipol vil også få eneret til at håndhæve de intellektuelle ejendomsrettigheder, som Sophia meddeler det licens på, og især til at beslutte, om der skal anlægges sag om overtrædelse mod tredjemand (undergivet retlige begrænsninger og krav).

iv) Sophia vil forbeholde Technipol den del af sin produktionskapacitet for katalysatorer, der er nødvendig, for at Technipol kan opfylde sine PP-teknologilicenstageres behov. Sophia vil derfor fremstille PP-katalysatorer på afgiftsbasis og på de betingelser, der er almindelige inden for industrien. Sophia udbyder ikke sådanne katalysatorer til salg til tredjemand. Technipol og dets licenstagere kan få PP-katalysatorer fra tredjemand.

v) Det eksisterende PP-pilotanlæg for udvikling og afprøvning af PP-teknologi samt adgang til et komplet PP-produktionsanlæg.

vi) Sophia kan hos Technipol købe teknologiske forbedringer til den eksisterende PP-teknologi, som Sophia anvender, andre tekniske serviceydelser, katalysatorer eller teknologi, men kun uden at der etableres et afhængighedsforhold og kun på de kommercielle vilkår, der tilbydes licenstagere.

vii) Hverken Sophia eller Shell får adgang til Technipols fortrolige oplysninger af den art, der ikke stilles til rådighed for en konkurrent, navnlig vedrørende forretningshemmeligheder, såsom prisfastsættelse, kundefortegnelser og forhandlinger samt salgsoplysninger.

Henvisninger til PP-teknologi i disse tilsagn betyder Himonts PP-proces- og katalysatorteknologi, som den for øjeblikket meddeles i licens samt eventuel udvikling af PP-teknologien.

(117) *Tilsagn vedrørende PP-produktion*

Montedison afgiver følgende tilsagn med hensyn til joint venture-selskabet Montefina:

i) Himont trækker sig ud af Montefina senest [...] efter Kommissionens beslutning om fusionens forenelighed med fællesmarkedet. Denne periode kan forlænges af Kommissionen, hvis den finder det godtgjort, at Montedison på trods af bestræbelser i god tro ikke har kunnet sælge sin investering i Montefina. Anmodninger om forlængelse skal være behørigt begrundet.

ii) Montedison bekræfter på Technipols vegne Montefinas ret til at være mest begunstiget licenstager med hensyn til levering af katalysatorer og licensaftaler [...].

Ingen bestemmelse i eventuelle nye licenser og ingen andre intellektuelle ejendomsrettigheder tilhørende Himont eller Sophia udformes på en sådan måde, at det hindrer Montefina eller Petrofina i at indlede forhandlinger om fusioner eller alliancer med tredjemand, forudsat at Montefina eller Petrofina beskytter Technipols, Himonts og Sophias berettigede intellektuelle ejendomsrettigheder og forretningshemmeligheder.

iii) Montefinas virksomhed vil blive holdt adskilt fra Sophias. Indtil Himont trækker sig formelt ud, vil dets rettigheder i Montefina blive udøvet af Montedison. Ingen personer, der modtager løn fra Sophia, eller har tilknytning til Sophia, må være til stede på Feluy-anlægget undtagen med Montefinas forudgående samtykke.

Både før og efter, at Himont har trukket sig ud, skal oplysninger om Petrofinas og Montedisons forretningshemmeligheder, der er erhvervet gennem den fælles drift af Montefina, hemmeligholdes og må under ingen omstændigheder meddeles Sophia eller andre parter, medmindre det drejer sig om en potentiel køber til Montedisons interesser i Montefina, når denne handler i god tro, samt køberens rådgivere. Især vil Sophia ikke få overdraget nogen registre, forretningsoptegnelser eller andre fortrolige dokumenter vedrørende Montefina.

iv) I overgangsperioden foretager Montedison sig det nødvendige, i overensstemmelse med anlæggets tidligere drift, for at sikre en effektiv, gnidningsløs og kommerciel drift af Montefina i begge parters rimelige interesse og under forudsætning af, at Petrofina udfolder bestræbelser herpå i god tro.

v) Montedison aflægger en detaljeret rapport med tre måneders mellemrum om udviklingen i salgsforhandlingerne og tilbagetrækningen.

(118) *Revision af tilsagnet vedrørende PP-teknologi*

Parterne forbeholder sig ret til efter EF-retten at anmode Kommissionen om helt eller delvis at revidere ovennævnte tilsagn vedrørende PP-teknologien [...].

(119) *Gennemførelse af tilsagnene*

Disse tilsagn gælder fra det tidspunkt, hvor Kommissionen træffer beslutning efter artikel 8, stk. 2, i forordning 4064/89.

ii) Vurdering af tilsagnene

(120) Kommissionen har taget disse tilsagn i betragtning i sin vurdering af den planlagte fusions virkninger. Hvis fusionen blev gennemført som anmeldt, ville de to førende PP-teknologier, Unipol og Spheripol, som nævnt ovenfor blive underlagt et enkelt beslutningscenter, nemlig Shells afgørende indflydelse. Gennemførelsen af parternes tilsagn vedrørende PP-teknologien vil dog ændre denne konkurrencebegrænsende situation. Montedisons verdensomspændende PP-teknologivirksomhed vil blive overdraget til et særskilt selskab, Technipol, der vil være organisatorisk og finansielt uafhængigt af Sophia og Shell. Technipol vil få alle de nødvendige aktiver og funktioner, der er nødvendige, for at det kan fungere som en varig leve- og konkurrencedygtig virksomhed. Montedisons PP-proces- og katalysatorteknologi, hvad enten den allerede er udviklet eller er ved at blive udviklet, vil blive overdraget til Technipol. Technipol vil blive ansvarlig for licensudstedelse, ajourføring og yderligere udvikling af sådan teknologi. Technipol og Sophia vil få et uafhængigt forhold til hinanden, og deres eventuelle forbindelser skal etableres på samme vilkår som forbindelserne med tredjemand. Især forventes Technipol selv at udføre forskningsarbejde inden for PP-proces- og katalysatorteknologien og dermed sikre sin fremtid som en aktiv licensgiver.

(121) Som beskrevet ovenfor finder Kommissionen, at parternes tilsagn vedrørende PP-teknologien vil medføre, at den ene af de to førende PP-teknologier vil falde uden for Shells indflydelsessfære og vil kunne udgøre en uafhængig og levedygtig konkurrent på markedet. For at sikre at tilsagnet faktisk respekteres, finder Kommissionen det vigtigt, at parterne holder den orienteret om udviklingen på dette område på grundlag af kvartalsrapporter indtil oprettelsen af Technipol og årsrapporter for de efterfølgende tre år. Arten af disse rapporter er nærmere beskrevet nedenfor.

Den første kvartalsrapport om gennemførelsen af tilsagnet vedrørende PP-teknologien skal fremlægges senest fire måneder efter datoen for denne beslutning. Rapporten skal bl.a. beskrive i detaljer, hvilke skridt der er truffet for at oprette Technipol, selskabets forventede finansielle ressourcer, dets forventede materielle og immaterielle aktiver samt personaleressourcerne, opdelt efter F&U-personale, videnskabeligt personale og andre ansatte. Skrivelser eller dokumenter, der er sendt til de eksisterende licenstagere med en beskrivelse af oprettelsen af Technipol, samt korrespondancen vedrørende bestræbelserne på at få licenstagerne til at overdrage deres licenskontrakter til Technipol, skal vedlægges som bilag til rapporten. Anden kvartalsrapport skal fremlægges efter oprettelsen af Technipol og senest syv måneder efter denne beslutning. Denne rapport skal udarbejdes i samme form som første kvartalsrapport, men skal indeholde de definitive oplysninger om finansielle ressourcer, aktiver, personale osv. Især skal der gives udførlige oplysninger om de licenskontrakter, der er overdraget, kontrakter der ikke er overdraget (med en begrundelse derfor), og kontrakter hvis behandling ikke er afsluttet. De forventede finansielle indtægter i forbindelse med disse kontrakter skal anføres, ligesom det skal anføres, hvilken betaling Sophia har modtaget for de overdragne kontrakter. Der vedlægges en kopi af selskabets første balance og driftsplan.

I de efterfølgende tre år skal der indgives en årsrapport om Technipol senest tre måneder efter regnskabsårets udgang. Disse rapporter skal indeholde følgende :

— kopi af årsregnskaberne, herunder balance og driftsregnskab for det pågældende år

— særskilt opgørelse over licensindtægterne i forbindelse med overdragne kontrakter og nye kontrakter, der er indgået siden oprettelsen

— detaljerede oplysninger om andre indtægter, herunder forskning sponsoreret af tredjemand

— F&U-udgifter og -anlæg

— intellektuelle ejendomsrettigheder

— antal ansatte opdelt i F&U-personale, videnskabeligt personale og andre ansatte

— katalysatorsalg angivet i mængde og værdi

— et resumé af selskabets kommercielle og videnskabelige aktiviteter i årets løb.

Endelig har Kommissionen taget parternes bemærkning til efterretning vedrørende revisionen af teknologitilsagnet (punkt 3 i parternes tilsagn) og bekræfter, at den er villig til at foretage en sådan revision efter EF's konkurrenceregler.

(122) Parternes tilsagn vedrørende PP-teknologien er også særdeles relevant for vurderingen af Sophias stilling på markedet for PP-produktion, hvor Kommissionen har påvist potentielle konkurrenceproblemer på grund af Sophias størrelse, joint venture-forbindelser og især dets dominans på markedet for PP-teknologi. Tilsagnet vedrørende PP-teknologien samt parternes tilsagn vedrørende Montefina, der vil give Montefina mulighed for effektivt at konkurrere med Sophia, har fjernet Kommissionens betænkeligheder med hensyn til markedet for PP-produktion.

VI. ENDELIG KONKLUSION

(123) Af ovenstående årsager er Kommissionen af den opfattelse, at den planlagte fusion, som ændret ved parternes tilsagn, ikke fører til etablering eller styrkelse af en dominerende stilling på markedet for PP-teknologi og på markedet for produktion og salg af PP, som bevirker, at den effektive konkurrence inden for fællesmarkedet hæmmes betydeligt, jf. fusionsforordningens artikel 2, stk. 3. Fusionen kan derfor erklæres forenelig med fællesmarkedet, såfremt betingelser og påbud efter fusionsforordningens artikel 8, stk. 2, overholdes fuldt ud.

(124) Denne beslutning berører ikke anvendelsen af EF's generelle konkurrenceregler på eksisterende joint ventures og aftalemæssige forbindelser mellem parterne i den planlagte fusion og tredjemand, især med hensyn til gennemførelsen af parternes tilsagn vedrørende Montefinas fremtid —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Forudsat at betingelserne og forpligtelserne i parternes tilsagn til Kommissionen opfyldes, jf. betragtning 116, erklæres den anmeldte fusion mellem Shell Petroleum NV og Montedison Nederland NV forenelig med fællesmarkedet.

Artikel 2

På grundlag af de kvartals- og årsrapporter, der er beskrevet i betragtning 121, holder parterne Kommissionen underrettet om gennemførelsen af de tilsagn, der er anført i betragtning 116 i beslutningen.

Artikel 3

Denne beslutning er rettet til:

Shell Petroleum NV
30 Carel van Bylandtlaan
NL-Haag

og

Montedison Nederland NV
c/o Montecatini SpA
Foro Buonaparte 31
I-20121 Milano

Udfærdiget i Bruxelles, den 8. juni 1994.

På Kommissionens vegne

Karel VAN MIERT

Medlem af Kommissionen