II

(Rättsakter vilkas publicering inte är obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUT

av den 13 juni 2000

om att förklara en företagskoncentration förenlig med den gemensamma marknaden och med EES-avtalet

(Ärende COMP/M.1673 – VEBA/VIAG)

[delgivet med nr K(2000) 1597]

(Endast den tyska texten är giltig)

(Text av betydelse för EES)

(2001/519/EG)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR FATTAT DETTA BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

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

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

med hänvisning till kommissionens beslut av den 4 februari 2000 om att inleda ett förfarande i detta ärende,

efter att ha gett berörda parter tillfälle att inkomma med synpunkter på kommissionens invändningar,

efter att ha hört Rådgivande kommittén för koncentrationer ([3]), och

av följande skäl:

(1) Den 14 december 1999 inkom till kommissionen, i enlighet med artikel 4 i förordning (EEG) nr 4064/89 (nedan kallad koncentrationsförordningen), en anmälan om en planerad företagskoncentration, enligt vilken VEBA Aktiengesellschaft och VIAG Aktiengesellschaft har för avsikt att gå samman i den mening som avses i artikel 3.1 a i koncentrationsförordningen.

(2) Den 4 februari 2000 beslutade kommissionen, i enlighet med artikel 6.1 c i koncentrationsförordningen och artikel 57 i Avtalet om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet (EES-avtalet), att inleda ett formellt förfarande rörande detta fall.

(3) Den rådgivande kommittén diskuterade den 24 maj 2000 utkastet till det här beslutet.

I. PARTERNA OCH KONCENTRATIONSPLANEN

(4) VEBA är en diversifierad koncern med verksamhet inom områdena elektricitet, naturgas, olja, kemikalier, telekommunikation, vatten, avfallshantering, stålhandel, logistik och fastighetsförvaltning. Genom sitt dotterföretag PreussenElektra AG (nedan kallat PreussenElektra) är koncernen verksam på alla nivåer inom elsektorn. PreussenElektra är ett av de största sammanlänkade elföretagen i Tyskland vars traditionella distributionsområde omfattar de nordliga delstaterna Schleswig-Holstein, Niedersachsen och stora delar av Hessen. Vid tiden för den tyska återföreningen övertogs Vereinigte Energiewerke AG (VEAG) dessutom av PreussenElektra samt RWE och Bayernwerk AG, som ägs av VIAG, tillsammans med de andra västtyska sammanlänkade elföretagen. Preussen-

([1]) EGT L 395, 30.12.1989, s. 1, rättelse i EGT L 257, 21.9.1990, s. 13.
([2]) EGT L 180, 9.7.1990, s. 1.
([3]) EGT C 192, 10.7.2001.

Elektra har i vart fall tillsammans med RWE och Bayernwerk AG kontrollen över VEAG. VEBA-koncernen har dessutom andra dominerande ägarandelar utanför sitt sammanlänkade leveransområde, bl.a. i regionala distributionsföretag i de nya tyska delstaterna (e.dis och Avacon).

(5) VIAG är ett konglomerat med internationell verksamhet inom områdena el, naturgas, kemikalier, telekommunikation, förpackningar, vatten, avfallshantering, aluminium, stålhandel och logistik. Verksamheterna på energiområdet är samlade i koncernföretaget Bayernwerk AG (nedan kallat Bayernwerk), som även det är ett av de stora tyska sammanlänkade elföretagen. Även Bayernwerk är verksamt på alla nivåer inom elsektorn. Dess traditionella nät- och distributionsområde omfattar större delen av den sydliga delstaten Bayern. Förutom VEAG (se skäl 4), kontrollerar Bayernwerk – tillsammans med Southern Energy Beteiligungsgesellschaft, som tillhör det amerikanska företaget Southern Company – också Berliner Kraft- und Licht (BEWAG) AG. Även det östtyska regionala distributionsföretaget TEAG, vars sammanlänkade leveransområde ligger utanför Bayernwerks, tillhör VIAG-koncernen.

(6) Parterna planerar att slå samman VIAG, som överlåtande part, med VEBA, som övertagande part, enligt § 2.1 1 i omvandlingslagen (*Umwandlungsgesetz*). Det rör sig därför om en koncentration i rättslig mening.

II. SAMMANSLAGNINGEN

(7) VEBA och VIAG är två hittills av varandra oavhängiga företag som planerar att gå samman. Det rör sig följaktligen om en sammanslagning i den mening som avses i artikel 3.1 a i förordningen om kontroll av företagskoncentrationer.

III. GEMENSKAPSDIMENSIONEN

(8) Räkenskapsåret 1998 hade parterna en global omsättning på mer än 5 miljarder euro ([4]) (VEBA 42,8 miljarder euro, VIAG 25,1 miljarder euro). VEBA:s omsättning i hela gemenskapen (33,5 miljarder euro) överstiger liksom VIAG:s (18,2 miljarder euro) 250 miljoner euro. Av VEBA:s totala försäljning i gemenskapen 1998 härrörde två tredjedelar från Tyskland. Ingen enskild medlemsstat stod enligt VIAG:s egna uppgifter för mer än två tredjedelar av detta företags totala försäljning i gemenskapen. Den anmälda sammanslagningen har därför en gemenskapsdimension.

IV. BEDÖMNING ENLIGT ARTIKEL 2 I KONCENTRATIONSFÖRORDNINGEN

(9) Båda parter har verksamhet på många olika affärsområden. Man kan anta att sammanslagningen leder till att VEBA/VIAG får en dominerande marknadsställning inom elsektorn i Tyskland (A) och att företagens respektive dominerande marknadsställning inom kemisektorn förstärks (B). På andra områden kan man inte förvänta någon uppkomst eller förstärkning av en dominerande ställning på marknaden. Det gäller särskilt sektorerna gas (C) och stålhandel (D).

A. *EL*

(10) Sammanslagningsplanen leder till att ett marknadsdominerande duopol bestående av VEBA/VIAG och RWE uppstår på marknaden för förbunden eldistribution, som definieras som omfattande hela Tyskland.

1. *Relevant produktmarknad*

(11) Kommissionen har i tidigare beslut ([5]) skilt på följande relevanta produktmarknader inom elsektorn: Produktion, dvs. produktion av el i kraftverk, överföring, dvs. transport av el genom högspänningsledningar, distribution, dvs. transport av el genom medel- och lågspänningsledningar, samt leveranser, dvs. leveranser av el till slutanvändare. I ett annat beslut ([6]) urskildes ytterligare en produktmarknad inom elsektorn, handel med el, dock utan att denna marknad slutgiltigt definierades.

(12) I kommissionens hittillsvarande beslut har man bedömt framför allt marknadsförhållandena i de brittiska och franska elsektorerna. I senare beslut, som gällt koncentrationer på den tyska marknaden, har man till största delen kunnat lämna frågan om definitionen av marknaden öppen. För att definiera marknaden är det viktigt att beakta elsektorns struktur, som vittnar om hur leverantörs- respektive kundsidan är sammansatta.

(13) Den tyska elsektorn är vertikalt strukturerad med överregionala företag, regionala elleveransföretag (regionalleverantörer) och lokala distributionsföretag (särskilt kommunala kraftverk).

([4]) Omsättningen är beräknad på grundval av artikel 5.1 i förordningen om kontroll av företagskoncentrationer och kommissionens meddelande om beräkning av omsättning (EGT C 66, 2.3.1998, s. 25). Omsättningen före den 1 januari 1999 är beräknad på grundval av den genomsnittliga växelkursen för ecu och omräknad till euro enligt kursen 1:1.

([5]) Ärende IV/M.1346 – EdF/London Electricity, ärende IV/M.1606 – EdF/South Western Electricity.

([6]) Ärende IV/M.1557 – EdF/Louis Dreyfus.

(14) Den el som de sammanlänkade elföretagen producerar levereras liksom den som elimportörerna inför genom nät med extra hög och hög spänning (380/220 kV), det s.k. överföringsnätet, till olika kundgrupper. Genom överföringsnätet försörjs förutom regionala leverantörsföretag även större kommunala kraftverk, elhandlare och större industriella specialkunder, som tar sin el direkt på denna spänningsnivå.

(15) De sammanlänkade elföretagen är dessutom på grund av sin vertikala integration verksamma på alla efterföljande marknader genom koncernföretag (se skäl 16 f.).

(16) De regionala leverantörsföretagen försörjer genom lågspänningsledningar (mindre än 20 kV) och delvis även medelspänningsledningar (20–110 kV) såväl kommunala kraftverk som slutkunder. I denna verksamhet fungerar de till största delen som distributörer av den el som de sammanlänkade elföretagen producerar. De producerar även själva el i liten omfattning, som dock säljs till deras egna kunder genom låg- och medelspänningsledningar.

(17) På den lägsta distributionsnivån försörjer kommunala kraftverk uteslutande slutkunder genom lågspänningsledningar. Även de kommunala kraftverken producerar delvis själva el, som dock främst används för att täcka de egna behoven. Det rör sig till övervägande del om el från kraftvärmeanläggningar. Frågan i vilken mån denna marknadsnivå eventuellt bör uppdelas efter kundkategori kunde i kommissionens tidigare beslut lämnas öppen ([7]). Det finns dock skäl att anta att det, åtminstone vid leveranser till småkunder ([8]) (hushåll, hantverk och jordbruk med anslutningseffekter på mindre än 30 kW och en årlig elförbrukning på mindre än 30 MWh) genom lågspänningsnät och till industriella kunder med specialavtal genom nät med medelspänning och högre, råder olika marknadsförhållanden och att dessa därför bör hänföras till olika relevanta produktmarknader.

(18) Handeln med el sker på en marknad som är under uppbyggnad, och som blev möjlig först då kunderna genom avregleringen gavs möjlighet till fritt val. Med elhandel menas köp och försäljning av el för egen räkning och på egen risk. El handlas på alla spänningsnivåer. Förutom de oberoende handlarna utan egen produktionskapacitet och utan egna nät är följaktligen även sammanlänkade elföretag, andra kraftverksoperatörer och elimportörer verksamma på leverantörssidan och delvis även på kundsidan. Agenturverksamhet, dvs. förmedling av el vid bensinstationer och butikskedjor, utan försäljningsrisk (som bärs av producenten) räknas inte som handel.

(19) De elleveranser på marknaden för förbunden eldistribution som beskrivs ovan (skäl 14) utgör, med hänsyn till produktens egenskaper (dvs. spänningsnivån) och de särskilda kundgrupperna med intresse av dessa, en egen marknad. Denna marknad omfattar (i Tyskland) elproduktion på förbundsnivå samt elimport, som levereras genom ledningar med extra hög och hög spänning till olika kundgrupper, som regionala distributörer, större kommunala verk, elhandlare och stora industriella specialkunder. Nedan skall denna marknad undersökas. I den mån parterna har verksamhet på efterföljande marknader beaktas effekterna av sammanslagningen på dessa marknader inom ramen för bedömningen av effekterna på konkurrensen på marknaden för förbunden eldistribution.

2. *Geografiskt relevant marknad*

(20) Den relevanta geografiska marknaden utgörs av ett område, där konkurrensvillkoren är tillräckligt homogena och de ifrågavarande företagen uppträder som leverantörer eller avnämare av varor eller tjänster, och som kan särskiljas från omkringliggande områden.

(21) I sin anmälan utgår parterna från att elleveranser på marknaden för förbunden eldistribution omfattar hela gemenskapen. Denna uppfattning motiveras bland annat med att EG:s eldirektiv skapat enhetliga ramvillkor för produktionen. Även den omständigheten att kunder i Europeiska unionen enligt parternas uppfattning i allt högre utsträckning övergått till anbudsinfordringar som omfattar hela gemenskapen och att överföringsnäten i de viktigaste kontinentala medlemsstaterna är förbundna med varandra genom UCTE-nätet ([9]) talar för att den relevanta marknaden är större än den nationella.

([7]) T.ex. ärende COMP/M.1720 – Fortum/Elektrizitätswerk Wesertal.

([8]) Kundgruppen omfattar de kunder som fram till avregleringen betecknades som ”tariffkunder”, eftersom leveranserna till dem skedde i enlighet med allmänna tariffer och allmänna leveransvillkor (Allgemeine Tarife (BTOElt) och Allgemeine Versorgungsbedingungen (AVBEltV).

([9]) De europeiska innehavarna av överföringsnät är organiserade i Union pour la Coordination du Transport de l'Electricité.

2.1 **Marknaden är inte större än den nationella**

(22) Kommissionen har dock genom sina undersökningar kommit fram till att elleveranser på marknaden för förbunden eldistribution inte är större än den nationella marknaden. Det beror främst på att länkkapaciteten, dvs. kopplingsstationerna till grannländerna, är begränsad och att importen därför redan på grund av de tekniska begränsningarna är liten. exempelvis var importandelen av den tyska elförsörjningen 1998 enligt uppgift i anmälan 38,5 TWh, eller 8 %. Enligt beräkningar från *European Transmission Systems Operators* (ETSO) ([10]) uppgick importen till Tyskland under tiden 1 oktober 1998–30 september 1999 till cirka 28 TWh. Vid en elförbrukning på 479,0 TWh skulle importkvoten därmed uppgå till knappt 6 %. Den verkliga importkvoten torde enligt kommissionens uppskattning vara ännu lägre, eftersom en del av den elenergi som importeras till Tyskland inte står till förfogande för den tyska marknaden. Det gäller transitel, som endast transporteras genom Tyskland och levereras till andra målländer. Exempelvis levererar franska EdF genom det tyska nätet för förbunden eldistribution och Schweiz till italienska ENEL. Med tanke på de höga importbarriärerna är följaktligen marknaderna för elleveranser på marknaden för förbunden eldistribution på sin höjd nationella.

(23) Utländska producenter är beroende av kapacitetstillgång vid länkarna för att kunna exportera till den tyska marknaden. Enligt uppgifter från marknadsaktörer är dock denna kapacitet synnerligen begränsad. I översikten nedan visas den nominella kapaciteten hos de enskilda länkar som står till förfogande för import till Tyskland.

Tabell: Kopplingskapacitet från utlandet (*Källa:* UCPTE, 1998)

(i GW)

Företag	**Kopplingskapacitet**	
	Kapacitet	Stater
VEBA	5,0	NL, DK, S
VIAG	6,6	A, CZ
BEWAG	0	—
RWE	13,9	NL, F, L, A, CH
VEAG	7,0	DK, PL, CZ
VEW	3,2	NL
Energie Baden-Württemberg (EnBW)	10,3	F, A, CH
Hamburgische Elektrizitäts-Werke AG (HEW)	0	—
Övriga	0	—
Totalt (Tyskland)	46,0	—

(24) Den aritmetiska summan av de enskilda överföringskapaciteterna hos alla länkar mellan Tyskland och utlandet uppgår följaktligen till cirka 46,0 GW. Enligt uppgifter från parterna inkluderar denna nominella kapacitet ännu inte nätförbindelserna mellan Luxemburg och Tyskland.

(25) Till och med parterna själva antar dock inte att denna aritmetiska överföringskapacitet motsvarar den fysikaliska verkligheten och att den kapacitet hos länkarna för import av el till Tyskland som beräknas så står till förfogande i full utsträckning. De antar i stället att de efterföljande näten medger en största importvolym på omkring 15 GW vid en given tidpunkt. Som orsak till den klart lägre effektiva importkapaciteten anger parterna de ringflöden av el (loop flows) som uppkommer då överföringar sker samtidigt på annat håll.

(26) Med beaktande av det fysikaliska belastningsflödet har man på internationell nivå utarbetat en plan, som inbegriper upplysning om fria överföringstvärsnitt mellan länder ([11]). Enligt dessa beräkningar, som från tysk sida

([10]) ETSO-studie: Proposal for the implementation of the Cross-border Tariffs for the year 2001, version av den 27 mars 2000.

([11]) International Exchanges of Electricity, Rules Proposal by the European Transmission System Operators.

har gjorts av RWE AG på uppdrag av Deutsche Verbundgesellschaft, finns det en maximal importöverföringskapacitet på 13,4 GW.

(27) De flesta av de tillfrågade marknadsaktörerna ansåg dock att denna beräknade maximala överföring är för hög. På grund av oundvikliga ringflöden samt problem med att bevara spänning och stabilitet ligger den högsta möjliga importkapaciteten enligt de flesta marknadsaktörers uppfattning mellan 7 och 10 GW. De tillfrågade marknadsaktörerna påpekade dessutom att länkarnas kapacitet också genom långsiktiga avtal i hög utsträckning reserverats för de sammanlänkade elföretagen, som äger länkarna. T.ex. är länken vid den tysk-danska gränsen, som på tysk sida sköts av PreussenElektra, redan blockerad till 50 % genom långsiktiga avtal. Av den kapacitet som enligt uppgifter från parterna uppgår till 1 200 MW bjuds endast 500 MW ut genom ett auktionsförfarande.

(28) Parterna hävdar att länkarna skulle avlastas genom samtidig import och export av el, så att kapacitet motsvarande nettot av importen och exporten står till förfogande. Den mätning som UCPTE gjort visar dock tydligt att nettot av energiflödet i en länk alltid går tydligt i en riktning, vilket innebär att det uppenbarligen finns antingen ett export- eller ett importöverskott. Ytterligare elleveranser är i varje fall uteslutna med avseende på storleken och riktningen av nettot, eftersom länkens kapacitet är utnyttjad på denna nivå. Exempelvis exporteras för närvarande vissa mängder el till Tyskland, medan importen från Tyskland till Frankrike är mycket liten, eftersom den rättsliga ram som behövs för en avreglering ännu inte föreligger. I Nederländerna är elpriset för närvarande högre än i Tyskland. Därför levereras el från Tyskland till Nederländerna, men inte tvärtom. Även de övriga länkarna domineras av export eller import, vilket innebär att det knappast sker någon avlastning av länkarna.

(29) Det är tänkbart att exporten och därmed avlastningen av länkarna till förmån för import av el kommer att öka i framtiden, i synnerhet då avregleringen av elmarknaderna i grannländerna fortskrider. En sådan exportökning är dock beroende av flera faktorer. För närvarande är det dock, på grund av bristen på konkreta hållpunkter beträffande den framtida utvecklingen, för tidigt att räkna med en sådan ännu oviss utveckling i samband med detta koncentrationsförfarande.

(30) Till detta kommer att import från framför allt utländska elleverantörer ytterligare försvåras av att en transportavgift för gränsöverskridande elleveranser, den s.k. T-komponenten på 0,125 pf/kWh, måste betalas om den transporterade elmängden inte kan kvittas (se punkt 2.4).

(31) Följaktligen visar inte endast den låga importkvoten, utan även länkarnas begränsade importkapacitet och de ytterligare kostnaderna (även kostnader för utnyttjande av länkarna), att den geografiskt relevanta marknaden absolut inte går utöver den nationella.

2.2 För bedömningen av effekterna på konkurrensen antas att marknaden är nationell: Marknaden kommer under förutsebar framtid inte vara mindre än den nationella

(32) Med tanke på att många energileveransföretag, trots att de rättsliga möjligheterna föreligger, ännu inte levererar till några kunder i konkurrenternas tidigare skyddade distributionsområden kan det ifrågasättas om marknaden för förbunden eldistribution ännu är nationell. Före avregleringen av elmarknaderna begränsades alla energileveransföretags verksamhet till det egna försörjningsområdet. På motsvarande sätt var marknaden för förbunden eldistribution ur geografisk synvinkel inte större än den kundkrets som produktionsföretaget kunde nå genom sitt överföringsnät.

(33) I beslut från senare tid ([12]), där man undersökt effekterna av koncentrationer på redan avreglerade elmarknader, har kommissionen funnit tecken på att produktionen av elenergi i Tyskland skulle kunna utgöra en nationell marknad, men lämnat den exakta avgränsningen av denna öppen. kommissionen anser att marknaden för förbunden eldistribution inom en nära framtid kommer att utvecklas till en nationell marknad i Tyskland. Avgörande för detta är de ramvillkor som skapats för transitering av el genom tredje parts nät samt andra faktorer på marknaden (se punkterna 2.3 och 2.4).

2.3 Ramvillkor för transitering

(34) Den tyska lagen om nyreglering av energirätten ([13]) har medfört en liberalisering och avreglering av elmarknaderna. Genom lagen införlivas direktiv 96/92/EG (ne-

([12]) T.ex. ärende IV/M.1720 – Fortum/Elektrizitätswerk Wesertal.
([13]) BGBl. 1998 I Nr. 23, 730.

dan kallat direktivet om den inre marknaden för el) i nationell rätt. I Tyskland sker ingen begränsning till kunder av en särskild storleksklass, vilket är tillåtet enligt artikel 19 i direktivet. Tvärtom öppnas genom lagen konkurrens om alla kundgrupper, inklusive slutanvändare i alla storleksklasser. Enligt tysk rätt undantogs områdesavtal, s.k. avgränsningsavtal, och exklusiva ledningsrätter i s.k. koncessionsavtal med kommunerna, från förbudet mot konkurrensbegränsande avtal (§ 103, 103a GWB a.F.). Denna bestämmelse upphävdes den 29 april 1998 genom lagen om energihushållning (Energiewirtschaftsgesetz n.F., EnWG).

(35) Leveranser till tredje part inom de tidigare slutna distributionsområdena möjliggörs på två sätt, antingen genom extra ledningar och kablar eller genom transitering.

(36) För att garantera en icke-diskriminerade transitering föreskrivs i direktivet om den inre marknaden för el att nätverksamheten skall avskiljas organisatoriskt samt i bokföring och balansräkning ([14]). En möjlighet är att överlåta ägandet av nätet till ett eget driftsföretag och lämna driften av nätet till ett oberoende företag eller att organisatoriskt och bokföringsmässigt åtskilja nätdriften från produktion och distribution. Den tyska lagstiftaren har valt det sistnämnda alternativet.

(37) Det allmänna kravet på transitering, med stöd av § 6 i EnWG, grundar sig på begreppet om tillgång till nätet på grundval av förhandlingar. Enligt § 6.1 i EnWG skall företag som driver energileveransnät ställa näten till andra företags förfogande på villkor som inte är ofördelaktigare än de villkor de faktiskt eller kalkylmässigt ställer i jämförbara fall, för tjänster inom det egna företaget eller till närstående eller associerade företag. Förutom vid kapacitetsbrist är i enskilda fall vägran att medge transitering möjlig enligt lagen om ändring av energihushållningslagen för att skydda el som genereras av brunkol (skyddsklausulen för brunkol enligt artikel 4 § 3 i lagen om ändring av energihushållningslagen), för att skydda el från kraftvärmeverk (§ 6.3 i EnWG) och dessutom enligt klausulen om ömsesidighet (artikel 4 § 2 i lagen om ändring av energihushållningslagen).

([14]) Artiklarna 7.6 och 14.3 i direktivet om den inre marknaden för el.

(38) I § 6.2 i EnWG anges att förbundsministeriet för ekonomi (Bundesministerium für Wirtschaft, BMWi) med godkännande av förbundsrådet genom förordning kan bestämma utformningen av avtalen enligt § 6.1 i EnWG och fastställa kriterier för transiteringsavgifter. BMWi har dock inte utnyttjat detta bemyndigande, eftersom ministeriet föredragit en frivillig uppgörelse med de berörda branschorganisationerna framför statlig reglering. Genom branschavtal I från maj 1998 lade branschorganisationerna BDI, VIK och VDEW grunden för avtal genom fria förhandlingar mellan företag inom elsektorn och deras kunder. Branschavtal I löpte ut hösten 1999. Sedan januari 2000 är branschavtal II i kraft med en löptid på två år.

(39) Enligt kommissionens uppfattning ([15]) gör enskilda bestämmelser i branschavtal II det svårt för marknadsaktörer att verka på hela den tyska marknaden som exempelvis oberoende elhandlare i jämförelse med de stora elleveransföretagen. Enligt avtalet delas Tyskland upp i två handelszoner. Zone Nord omfattar VEAG:s, PreussenElektras, VEW:s, HEW:s och BEWAG:s överföringsnät, medan Zone Süd omfattar dem för EnBW, RWE och Bayernwerk. Om el levereras från den ena till den andra zonen eller till/från utlandet påläggs en transportavgift, den s.k. T-komponenten, på 0,125 pf/kWh (för den inre handelsgränsen 0,25 pf/kWh), om den transporterade elmängden inte kan kvittas. Kvittning innebär avräkning av den mängd som förs över gränsen i en riktning mot den mängd som förs över i den andra riktningen. Det relevanta nettot fastställs för varje utjämningsområde. Flera företag kan leverera till och hämta el från detta utjämningsområde.

(40) Dessutom gör avräkningssättet för utjämningsenergi det svårt för marknadsaktörerna att bedriva verksamhet i hela Tyskland. Detta begrepp avser den elenergi, som ett

([15]) Efter en preliminär prövning underrättade kommissionen branschorganisationerna om att den med hänsyn till artikel 82 i EG-fördraget hyste betänkligheter beträffande branschavtal II. kommissionens preliminära slutsats är att systemet med T-komponenten leder till diskriminering av enskilda avnämare av överföringstjänster. I synnerhet diskrimineras enligt kommissionens uppfattning utländska elleverantörer.

sammanlänkat elföretag ställer till förfogande då kundernas efterfrågan varierar (se skäl 122).

(41) Bristerna i branschavtal II ändrar dock inte prognosen att marknaden i en nära framtid kommer att vara nationell. I synnerhet kan man inte tala om skilda geografiska marknader, vare sig i form av tidigare distributionsområden eller i form av de två handelszonerna. De nämnda inslagen i branschavtal II kommer dock att beaktas vid bedömningen av effekterna på konkurrensen.

2.4 **Ytterligare faktorer**

(42) Undersökningen av det föreliggande fallet har visserligen visat att transitering av elenergi för närvarande sker endast i begränsad omfattning. Särskilt med tanke på att eldistributionsföretagen nu endast i ringa utsträckning tillämpar transiteringsbestämmelserna i branschavtal II råder det fortfarande osäkerhet bland marknadsaktörerna om proceduren vid förfrågningar om transiteringar. Förfrågningar om transitering krävs åtminstone fortfarande där branschavtal II ännu inte genomförts. På motsvarande sätt levereras elenergi till kunder utanför de tidigare sammanlänkade leveransområdena ännu till största delen genom ombud. Enligt kommissionens undersökning levereras el till kunder utanför de tidigare sammanlänkade leveransområdena i en storleksklass på cirka 90 GWh genom ombud, endast i storleksordningen omkring 60 GWh transiteras el till kunderna. I det typiska fallet sker leveranser genom ombud genom att den nya leverantören visserligen har den direkta kundrelationen och följaktligen sluter ett avtal om elleveranser med kunden, medan den el som behövs köps ”på orten” av den lokala leverantören i en separat affärstransaktion. En del marknadsaktörer har framhållit att marknaden är i omvandling och att leveranser genom ombud endast under en övergångstid ersätter möjligheten till transitering. Så fort branschavtal II genomförts överallt kommer det enligt flera marknadsaktörers uppfattning att vara möjligt att sälja producerad el genom transitering i hela landet.

(43) Fastän den nationella konkurrensen – på grund av det långsamma genomförandet av branschavtal II (liksom den fördröjda behandlingen av ansökningar om transitering, som lett till att branschavtal I tillämpas i stället för branschavtal II) – ännu i dag medför att energidistributörer till största delen inskränker sin verksamhet till sina distributionsområden, har man genom detta avtal dock skapat de första viktiga förutsättningarna för en marknad som omfattar hela Förbundsrepubliken. Till grund för sin bedömning av den föreliggande koncentrationen utgår kommissionen därför från att marknaden är nationell, åtminstone för förbunden eldistribution. I hur hög utsträckning en fungerande konkurrens kan uppstå eller fortleva på denna marknad – även med hänsyn till de angivna ramvillkor som måste vara uppfyllda och den strukturförändring som uppkommer genom den aktuella koncentrationen – är en fråga som kommer att bedömas ur konkurrensrättslig synvinkel.

(44) Begränsningarna av transiteringsmöjligheterna genom privilegierad transitering av el från brunkol – som anges i artikel 4 § 3 i lagen om ändring av lagen om energihushållning – eller fastställandet av en nordlig och en sydlig handelszon genom branschavtal II (se nedan) leder inte till en geografisk uppdelning av den tyska marknaden för förbunden eldistribution längs de på så sätt faktiskt existerande gränserna. Visserligen utgör skyddsklausulen för VEAG:s brunkolsel ett rättsligt stöd för att avvärja transitering på de nya delstaternas område. Tillämpningen av klausulen har dock varit föremål för flera anhängiggjorda processer. Det finns dessutom skäl att anta att klausulen är svår att tillämpa i praktiken.

(45) Även inrättandet av börserna i Frankfurt och Leipzig, där fysisk handel med el kommer att äga rum för hela landet, tyder på att en nationell marknad håller på att uppstå. Handeln vid börsen har ännu inte inletts på grund av det fördröjda godkännandet av branschavtal II, som ses som en viktig förutsättning för möjligheten till nationella leveranser av el. Handeln vid båda börserna skall påbörjas senast i höst i år. Även handeln på elbörserna kommer under en övergångstid att stöta på allvarliga hinder på grund av en del bestämmelser i branschavtal II (se bedömningen av effekterna på konkurrensen), som dock med tiden kommer att förlora i betydelse.

(46) Utgångspunkten för bedömningen nedan är därför en marknad för förbunden eldistribution som omfattar hela Förbundsrepubliken Tysklands territorium.

3. ***Konkurrensrättslig bedömning***

(47) Man kan anta att koncentrationen leder till att VEBA/VIAG och RWE får en dominerande ställning på marknaden för förbunden eldistribution som omfattar hela Förbundsrepubliken Tysklands territorium.

3.1 **Nuvarande marknadsstruktur**

3.1.1 *Den tyska marknaden för förbunden eldistribution är redan i dag mycket koncentrerad och konkurrenspotentialen begränsas av flera andra faktorer.*

(48) Den övervägande andelen av all el produceras i Tyskland av de åtta sammanlänkade elföretagen. Till dessa räknas

de energileverantörer som har såväl egen elproduktionskapacitet som egna nät med extra hög och hög spänning, s.k. överföringsnät. Följande sammanlänkade elföretag är verksamma i Tyskland: RWE, VEBA (Preussen-Elektra), VIAG (Bayernwerk), VEW, EnBW, BEWAG, HEW och VEAG. De är organiserade i Deutsche Verbundgesellschaft. Elföretagens nät är förbundna med varandra och med högspänningsnäten i grannländerna. Leveranser av el till andra sammanlänkade elföretag regleras genom branschavtal. I den gränsöverskridande handeln, som omfattar hela Europa, kompenseras ett eventuellt bortfall av ett kraftverk och därmed bortfall av elleveranser genom motsvarande avtal med sammanlänkade elföretag i angränsande länder. Vid sidan av dessa verkar dessutom elimportörer på marknaden, som säljer el till sina kunder direkt från marknaden för förbunden eldistribution.

(49) I tabellen nedan ges en översikt av de sammanlänkade elföretagens marknadsandelar på marknaden för förbunden eldistribution.

Tabell: Marknadsandelar på marknaden för förbunden eldistribution – läget före koncentrationen

Sammanlänkat elföretag	Produktion ([16]) (TWh)	Marknadsandel
VEBA	77,1	21,2 %
VIAG	44,5	12,2 %
BEWAG ([17])	10,3	2,8 %
RWE	120,4	33,1 %
VEW	19,8	5,44 %
VEAG	43,9	12,1 %
EnBW	35,3	9,7 %
HEW	12,6	3,46 %
Sammanlänkade elföretag totalt	363,9	100 %

([16]) Inklusive gemensamt ägda kraftverk.

([17]) BEWAG är listat som oberoende eldistributionsföretag. VIAG och Southern Energy kontrollerar tillsammans BEWAG.

(50) I tabellen ovan har marknadsandelarna för förbunden eldistribution beräknats på grundval av den el som de sammanlänkade elföretagen producerade 1998. Visserligen utgör elproduktionen som sådan inte en marknad, utan en industriell verksamhet. Den el som de sammanlänkade elföretagen producerar förs vidare till nästa led i marknaden och i viss mån även till andra sammanlänkade elföretag. Avnämare i produktionsledet är framför allt eldistributörer, stora industriföretag som specialavtalskunder och på senare tid även elhandelsföretag. De elmängder som de sammanlänkade elföretagen producerar och som förs vidare till dessa avnämare utgör följaktligen samtidigt grundvalen för beräkningen av konkurrenternas andelar av marknaden för förbunden eldistribution. Med denna metod beaktas visserligen inte elimporten, men såsom ovan förklarats utgör importen dock endast en marginell del av den el som avsätts i Tyskland. Dessutom levereras importerad el till allra största delen till de sammanlänkade elföretagen, som i sin tur säljer den till sina kunder på marknaden för förbunden eldistribution. Man kan anta att de importerade elmängderna motsvarar de sammanlänkade elföretagens respektive storlek. Under förfarandet har detta inte heller bestridits av parterna eller av tredje part. De marknadsandelar som anges ovan skulle därför inte förändras väsentligt om man tog med elimporten i beräkningen.

(51) RWE är enligt detta det ledande sammanlänkade elföretaget, med en andel på 33,1 % av elleveranserna på marknaden för förbunden eldistribution, och ligger för tillfället klart före VEBA, som har en andel på 21,2 %. Andra sammanlänkade elföretag, inklusive VIAG, producerar klart mindre elenergi och inget av dem har en marknadsandel som överstiger 13 %.

(52) På samma sätt har RWE och VEBA även beträffande uppgifterna om den installerade kraftverkskapaciteten ett tydligt försprång framför de andra sammanlänkade elföretag som är verksamma på marknaden för förbunden eldistribution (se tabellen nedan: Produktionskapacitet i Tyskland). Med en installerad kraftverkskapacitet på 19,8 GW har RWE en knapp ledning framför VEBA (17,5 GW), men dubbelt så stor som därpå följande företag, VIAG. De övriga sammanlänkade elföretagen har en installerad kraftverkskapacitet som inte i något fall överstiger 10 GW.

Tabell: Produktionskapacitet i Tyskland exklusive industrin och Deutsche Bahn

Sammanlänkat elföretag	Installerad produktionskapacitet (GW) ([18])	
VEBA	17,5	17,6 %
VIAG	11,0	11,1 %
BEWAG ([19])	2,9	2,9 %
RWE	19,8	19,9 %
VEAG	9,4	9,5 %
VEW	4,2	4,2 %
EnBW	7,7	7,8 %
HEW	3,8	3,8 %
Sammanlänkade elföretag totalt	76,3	76,8 %
Övriga (regionala eldistributionsföretag, kommunala kraftverk)	23,1	23,2 %
Totalt ([20]) (hela Tyskland)	99,4	100 %

Tabell: Elförsäljningen på hela marknaden i Tyskland – läget före koncentrationen

Sammanlänkat elföretag	Elförsäljning (TWh)	Andel
VEBA	102,3	21,4 %
VIAG	59,5	12,4 %
BEWAG ([21])	13,3	2,8 %
RWE	151,0	31,5 %
VEAG ([22])	N/A	—
VEW	43,6	9,1 %
EnBW	44,3	9,3 %
HEW	15,4	3,2 %
Sammanlänkade elföretag totalt	429,4	89,7 %
Övriga (regionala eldistributionsföretag, kommunala kraftverk)	49,6	10,3 %
Totalt Tyskland	479,0	100 %

(53) För att förtydliga strukturen på totalmarknaden för el lämnade parterna i anmälan uppgifter om elförsäljningen till slutkunderna. Enligt dessa uppgifter uppgick den totala elförsäljningen 1998 till 479,0 TWh (230 TWh till specialkunder, 249 TWh till tariffkunder). Parterna fördelade denna försäljning på de sammanlänkade elföretag som verkar i Tyskland genom att bestämma ursprunget till de försålda elmängderna, utan att beakta vilket företag på vilken marknadsnivå, t.ex. regionala distributionsföretag eller kommunala kraftverk, som innehade det direkta kundavtalet. De uppgifter som parterna presenterat och som grundar sig på statistik från den tyska föreningen för elverk (Vereinigung Deutscher Elektrizitätwerke e.V., VDEW) motsvarar därför inte de egentliga marknadsandelarna, men kan dock förtydliga de enskilda eldistributionsföretagens betydelse sammantaget på alla marknadsnivåer och belysa den tyska elsektorns struktur. Uppgifterna ger den bild av elförsäljningen till slutförbrukarna som återges i tabellen nedan.

(54) Enligt denna beräkningsmetod är RWE ledande, med en andel på över 30 % av den sålda mängden. Som jämförelse uppnår endast VEBA (21,4 %) och VIAG (12,4 %) andelar av den totala mängden såld el som klart överstiger 10 %. Av de övriga sammanlänkade elföretagen uppnår endast EnBW en andel på 9,3 % av den sålda elen. RWE:s, VEBA:s och Bayernwerks (VIAG) starka ställning inom elförsäljningen, som klart överstiger deras andel av elproduktionen, beror även på deras goda förbindelser med slutförbrukarna i den nya tyska delstaterna, där dessa företag verkar genom regionala distributionsföretag, som i dagsläget framför allt distribuerar el som VEAG producerar. Elimporten, som endast utgör en marginell del av den el som säljs i Tyskland, kommer till övervägande del de sammanlänkade elföretagen till godo.

(55) Vidare måste man beakta ägarstrukturen i företagen VEAG och BEWAG, som i tabellen framträder som självständiga leverantörer. Det sammanlänkade elföretaget

([18]) Inklusive gemensamt ägda kraftverk.

([19]) BEWAG listas som självständigt eldistributionsföretag. BEWAG kontrolleras gemensamt av VIAG och Southern Energy.

([20]) Uppgifterna exklusive installerad produktionskapacitet hos industrin och Deutsche Bahn.

([21]) BEWAG listas som självständigt eldistributionsföretag. BEWAG kontrolleras gemensamt av VIAG och Southern Energy.

([22]) Uppgifterna för VEAG ingår proportionellt i uppgifterna för respektive sammanlänkat elföretag.

BEWAG kontrolleras gemensamt av Southern Company och VIAG. VEBA, VIAG och RWE behärskar tillsammans VEAG ([23]). I enlighet med detta måste man vid bedömningen av parternas marknadsställning beakta att varken VEAG eller BEWAG konkurrerar med de sammanlänkade elföretag som har del i kontrollen av dem.

(56) Beträffande VEAG finns ytterligare en aspekt att beakta, i första hand med avseende på konkurrensen mellan VEBA, VIAG och RWE. Av de sistnämnda kan man inte förvänta att de skall konkurrera med VEAG, eftersom de då skulle kunna förlora alla sina investeringar i detta företag. I praktiken innebär detta att man med avseende på VEAG:s traditionella distributionsområde i östra Tyskland inte heller kan räkna med någon inbördes konkurrens mellan VEBA, VIAG och RWE.

(57) I förhållande till den totala elproduktionen i Tyskland, inklusive industrins egen produktion, står de åtta sammanlänkade elföretagen för cirka 71 % av all el som produceras i Tyskland. Man måste dock beakta att den el som industrin producerar till största delen förbrukas av företagen själva och därför i bästa fall står till den fria marknadens förfogande endast i begränsad utsträckning. Försäljning av egenproducerad el skulle kräva uppbyggnad av en distributions- och kundtjänstorganisation, vilket för de flesta industriföretag skulle vara olönsamt på grund av de begränsade säljbara mängderna. Eftersom den el som produceras av industriföretag till stor del förbrukas av producenterna själva, kan dessa elmängder inte räknas till den fria marknaden. En begränsning gäller även för den el som produceras av energidistributörerna. Ungefär 10 % av den el som produceras i Tyskland härrör från de omkring 700 regionala och lokala energidistributörerna. På så sätt kan de täcka en del av sitt eget behov och minska sitt beroende av de sammanlänkade elföretagen. Med tanke på de investeringar som krävs för att bygga upp en distributionsorganisation och de begränsade säljbara kvantiteterna kommer de dock i bästa fall att uppträda som marknadsaktörer i begränsad skala.

(58) Slutligen måste man konstatera att marknaden visserligen tycks tillåta konkurrens, såsom händelserna efter påbörjandet av avregleringen ger anledning att anta, men att en rad faktorer ändå begränsar konkurrenspotentialen. Dessa faktorer undersöks närmare i samband med bedömningen av koncentrationen. Här bör särskilt följande faktorer framhållas: Produktens homogena karaktär och insynen i den (mycket koncentrerade) marknaden (se punkt 3.2.2.1), de sammanlänkade elföretagens starka ställning i de tidigare avgränsade områdena och möjligheten att orientera konkurrensbeteendet i enlighet med den ursprungliga uppdelningen (se punkt 3.2.2.4), den obetydliga tillväxt av efterfrågan som kan förväntas och efterfrågans ringa elasticitet (se punkterna 3.2.2.5 och 3.2.2.6), hindren för tillträde till marknaden (se punkt 3.2.3.4), de sammanlänkade elföretagens ägarandelar i leverantörer på efterföljande marknadsnivåer samt utformningen av branschavtal II (se punkterna 3.2.3.5 och 3.2.3.6).

([23]) Se punkt 2.2 i konsortieavtalet mellan Bayernwerk AG, Preussen-Elektra AG och RWE Energie AG av den 22 augusti 1990.

3.1.2 *Högspänningsöverföringsnätet, som likaså är av betydelse för konkurrensen på marknaden för förbunden eldistribution, kontrolleras till mer än 80 % av de fyra största elproducenterna*

(59) Åtta företag äger tillsammans 93 % av överföringsnätet i Tyskland. RWE samt VEBA och VIAG förfogar över 52 % av högspänningsnätet, och mer än 81 % om man även räknar med VEAG, som kontrolleras av dessa företag. På så sätt kontrollerar de till stor del de resurser som krävs för elkonkurrens genom transitering genom tredje parts nät. Till detta kommer att redan VEBA och VIAG genom läget för sina nät täcker ett sammanhängande område från Skandinavien till Alperna, och genom sin delkontroll av det östtyska VEAG även alla de nya delstaterna. Eftersom de dessutom äger länkarna som knyter samman de olika högspänningsnäten med de efterföljande högspänningsnäten i grannländerna, förfogar de över större delen av den infrastruktur som deras konkurrenter är beroende av för kunna ta sig in på marknaden. Betydelsen av nättillgångarna, särskilt mot bakgrund av branschavtal II, behandlas utförligare nedan (se punkt 3.2.3.3).

Tabell: Överföringsnät i Tyskland (*Källa:* VDEW, 1997)

Företag	Överföringsnätens längd (km), extra hög spänning/högspänning 380/220 kV	
VEBA	6 569	16 %
VIAG	5 500	14 %
BEWAG	136	< 1 %
RWE	9 000	22 %
VEAG	11 500	29 %
VEW	2 000	5 %
EnBW	2 100	5 %
HEW	360	1 %
Övriga	2 121	7 %
Totalt (Tyskland)	40 150	100 %

3.2 **Effekterna av koncentrationen: Uppkomst av ett duopol med dominerande ställning på marknaden**

(60) Kommissionen har gjort en bedömning och kommit fram till att den anmälda koncentrationsplanen skulle leda till en gemensam marknadsdominerande ställning för de båda ledande leverantörerna VEBA/VIAG samt RWE på den tyska marknaden för förbunden eldistribution.

(61) Den tyska marknaden för förbunden eldistribution har flera kännetecken som vid en förstärkning av koncentrationen genom sammanslagningen av VEBA och VIAG är ägnade att leda till ett medvetet parallellt beteende från VEBA/VIAG:s och RWE:s sida och därmed till att en kollektiv dominerande ställning uppkommer på marknaden. Den föreliggande koncentrationen leder till uppkomsten av två i hög grad vertikalt integrerade block, som i alla avseenden kommer att ha ett stort försprång framför konkurrerande marknadsaktörer. Detta försprång blir ännu tydligare om den planerade sammanslagningen av RWE och VEW genomförs.

(62) Den 30 december 1999 anmälde RWE och VEW sin plan att slå samman företagen till Bundeskartellamt, som är den myndighet som ansvarar för granskningen. Beslut om planen kommer att fattas vid ungefär samma tid som beslut fattas om VEBA:s och VIAG:s koncentrationsplan. Eftersom företagen enligt uppgift från Bundeskartellamt gjort åtaganden på elområdet och det följaktligen är både tänkbart och sannolikt att sammanslagningen godkänns inom den tid som avsatts för bedömningen, måste denna ändring av marknadsstrukturen beaktas vid bedömningen av effekterna på konkurrensen av VEBA:s och VIAG:s koncentrationsplan.

(63) Det avgörande, enligt kommissionens uppfattning, är dock inte om sammanslagningen av RWE och VEW kommer till stånd eller inte. Förvärvet av VEW skulle naturligtvis stärka RWE:s ställning och därmed även hela duopolets ställning. Det nya företaget skulle även som duopolmedlem ha ett litet försprång framför VEBA/VIAG. Detta försprång är dock för litet för att tillbakavisa konstaterandet att ett marknadsdominerande duopol kommer att uppstå. RWE hade redan ensam en ställning som kan jämföras VEBA/VIAG:s. VEW kommer att stärka RWE:s ställning ytterligare. Storleksmässigt skulle dock VEBA/VIAG och RWE även efter en sammanslagning av RWE och VEW vara jämförbara.

3.2.1 *Koncentrationen på den tyska marknaden för förbunden eldistribution leder till uppkomsten av två ungefär likvärdiga block, som kommer att ha ett stort försprång före övriga leverantörer*

(64) VEBA/VIAG och RWE kommer att ha ungefär lika stora marknadsandelar, dvs. försäljning på marknaden för förbunden eldistribution i Tyskland, liksom likartad kraftverkskapacitet. Deras samlade ställning är på båda områdena mycket överlägsen andra konkurrenters. Detta tyder på att det finns ett gemensamt intresse av ett samordnat beteende som begränsar konkurrensen. Ett aggressivt konkurrensbeteende skulle vid likvärdig styrka påverka bådas intäkter, utan att försäljningsvolymerna skulle öka väsentligt. Genom ett fredligt samordnat beteende undgår man inte endast alla dessa nackdelar, utan möjliggör även för symmetriska oligopol att uppnå en ungefär likvärdig vinstmaximering för alla deltagare. VEBA/VIAG:s och RWE:s jämnstarka marknadsställning tyder på att en sådan situation föreligger även i det aktuella fallet.

(65) I tabellen nedan ges en översikt av de sammanlänkade elföretagens ställning på den relevanta produktmarknaden efter sammanslagning.

Tabell: Marknadsandelar på marknaden för förbunden eldistribution (elproduktion på marknaden för förbunden eldistribution) – läget efter sammanslagningen

Sammanlänkat elföretag	Produktion ([24]) (TWh)	Marknadsandel
VEBA	77,1	21,2 %
VIAG	44,5	12,2 %
BEWAG ([25])	10,3	2,8 %
VEBA + VIAG	131,9	36,3 %
RWE	120,4	33,1 %
VEAG	43,9	12,1 %
Totalt för duopolet VEBA/VIAG och RWE	296,2	81,5 %
VEW	19,8	5,44 %
RWE + VEW	140,2	38,5 %
Totalt för duopolet VEBA/VIAG och RWE/VEW	316,0	86,8 %
EnBW	35,3	9,7 %
HEW	12,6	3,46 %
Sammanlänkade elföretag totalt	363,9	100 %

([24]) Inklusive gemensamt ägda kraftverk.

([25]) BEWAG är listat som oberoende eldistributionsföretag och kontrolleras gemensamt av VIAG och Southern Energy. För att bedöma duopolet har uppgifterna för BEWAG hänförts till VEBA/VIAG.

(66) Av tabellen ovan framgår att VEBA/VIAG kommer att ha en marknadsandel på 36,3 %. I denna uppgift ingår BEWAG:s marknadsandel på 2,8 %, eftersom BEWAG, såsom förklarades ovan, delvis kontrolleras av VIAG (och efter sammanslagningen av VEBA/VIAG). Tillsammans kommer VEBA/VIAG och RWE att ha en marknadsandel på 69,4 %. Eftersom VEAG dessutom redan i dag kontrolleras gemensamt av VEBA, VIAG och RWE, bör även VEAG:s andel av marknaden räknas till duopolet. De båda blocken har enligt detta en gemensam marknadsandel på 81,5 %. Om man med tanke på den planerade sammanslagningen lägger till VEW:s marknadsandel, blir den kumulerade marknadsandelen för duopolet 86,8 %.

(67) För elförsäljningen på hela den tyska marknaden blir resultatet efter sammanslagningen såsom anges i tabellen nedan.

Tabell: Elförsäljningen på hela marknaden i Tyskland – läget efter sammanslagningen

Sammanlänkat elföretag	Elförsäljning (TWh)	Marknadsandel
VEBA	102,3	21,4 %
VIAG	59,5	12,4 %
BEWAG ([26])	13,3	2,8 %
VEBA + VIAG	175,1	36,6 %
RWE	151,0	31,5 %
VEAG ([27])	N/A	—
Totalt för duopolet VEBA/VIAG och RWE	326,1	68,1 %
VEW	43,6	9,1 %
RWE + VEW	194,6	40,6 %
Totalt för duopolet VEBA/VIAG och RWE/VEW	369,7	77,2 %
EnBW	44,3	9,3 %
HEW	15,4	3,2 %
Sammanlänkade elföretag totalt	429,4	89,7 %
Övriga (regionala eldistributionsföretag, kommunala kraftverk)	49,6	10,3 %
Totalt (Tyskland)	479,0	100 %

([26]) BEWAG är listat som oberoende eldistributionsföretag och kontrolleras gemensamt av VIAG och Southern Energy. För att bedöma duopolet har uppgifterna för BEWAG hänförts till VEBA/VIAG.

([27]) Uppgifterna för VEAG ingår proportionellt i uppgifterna för respektive integrerat elföretag.

(68) Tabellen ovan visar att duopolet kommer att ha en andel på 77,2 % av den totala elförsäljningen i Tyskland.

(69) I tabellen nedan visas produktionskapaciteten i Tyskland efter sammanslagningen.

Tabell: Produktionskapacitet i Tyskland – läget efter sammanslagningen

Sammanlänkat elföretag	Installerad produktionskapacitet (GW) ([28])	
VEBA	17,5	17,6 %
VIAG	11,0	11,1 %
BEWAG ([29])	2,9	2,9 %
VEBA + VIAG	31,4	31,6 %
RWE	19,8	19,9 %
VEAG	9,4	9,5 %
Totalt för duopolet VEBA/VIAG och RWE	60,6	60,9 %
VEW	4,2	4,2 %
RWE + VEW	24,0	24,1 %
Totalt för duopolet VEBA/VIAG och RWE/VEW	64,8	65,2 %
EnBW	7,7	7,8 %
HEW	3,8	3,8 %
Sammanlänkade elföretag totalt	76,3	76,8 %
Övriga (regionala eldistributionsföretag, kommunala kraftverk)	23,1	23,2 %
Totalt ([30]) (hela Tyskland)	99,4	100 %

3.2.2 *På grund av flera strukturella faktorer kan man efter sammanslagningen inte längre räkna med någon väsentlig konkurrens mellan VEBA/VIAG och RWE*

(70) VEBA/VIAG och RWE kommer i framtiden inte att konkurrera i någon väsentlig utsträckning. För detta talar följande marknadskaraktäristika, som i hög grad gynnar ett oligopolistiskt samordnat beteende.

([28]) Inklusive gemensamt ägda kraftverk.

([29]) BEWAG är listat som oberoende eldistributionsföretag och kontrolleras gemensamt av VIAG och Southern Energy. För att bedöma duopolet har uppgifterna för BEWAG hänförts till VEBA/VIAG.

([30]) Uppgifterna exklusive installerad produktionskapacitet hos industrin och Deutsche Bahn.

3.2.2.1 El är en homogen produkt, som bjuds ut på en transparent marknad

(71) Elektricitet är en homogen produkt som inte behöver någon teknisk vidareutveckling. Homogena produkter har till skillnad från heterogena produkter samma fysiska eller subjektiva egenskaper. Priset är den viktiga konkurrensparametern, som avgör kundens val mellan flera olika elleverantörer. Andra parametrar som kvalitet, forskning, service, leverantörens tillförlitlighet etc. är av underordnad betydelse för anskaffningsbeslutet. För övrigt råder en tendens till ytterligare standardisering av den el som handlas. Detta sker exempelvis inom ramen för Central European Power Index (se följande skäl).

(72) Marknaden kännetecknas av en hög grad av öppenhet med avseende på produktionskostnader och försäljningspriser. Exempelvis finns det en mängd publikationer med sammanställningar av de aktuella elpriserna hos de elleverantörer som verkar i Tyskland ([31]). Trots skillnader i fråga om prisets beståndsdelar, t.ex. pris per kWh, års- eller månadsavgift och olika löptider för avtalen och för uppsägningar från kundens sida, ger dessa översikter en snabb orientering och en möjlighet för kunden att identifiera det gynnsammaste erbjudandet. De nämnda publikationerna och elpriskalkylatorerna riktar sig visserligen i första hand till slutförbrukare, men även för kunder på marknaden för förbunden eldistribution är marknadspriserna tillräckligt kända. De sammanlänkade elföretagen försöker själva att främja öppenhet på marknaden ([32]). Exempelvis har PreussenElektra tillsammans med Dow Jones och andra marknadsaktörer utvecklat Central European Power Index (CEPI). CEPI är ett index som återspeglar prisnivån på PreussenElektras område. Med hjälp av det skall elmarknaden göras mer öppen. Parterna har dessutom uttryckligen påpekat att kunder med specialavtal ofta visar upp prisanbud från konkurrenter för att få gynnsammare leveranspriser av ett företag. Även branschorganisationer erbjuder sina medlemmar prisjämförelser. Ytterligare öppenhet på marknaden skapas genom att VEBA/VIAG och RWE tack vare sin vertikala integration kan skaffa sig en god bild av alla leverantörer på producentmarknaden. Produktionskostnaderna liksom kostnaderna för nätanvändning, vilka bestämmer de rörliga kostnaderna och därmed i hög grad anbudspriserna, är således kända i hela branschen, åtminstone för de vertikalt integrerade företagen.

(73) Om priset är den viktigaste konkurrensparametern på en koncentrerad marknad, är det riktigt att det inledningsvis leder till intensiv konkurrens. Detta ökar emellertid samtidigt marknadsaktörernas intresse att undvika konkurrens, eftersom varje gång ett företag erbjuder lägre priser än konkurrenten, medför det att den egna vinstmarginalen minskar. Vid hemlig konkurrens är läget annorlunda, då ingen marknadsaktör kan vara säker på hur deras anbud mottas. I sådana situationer är ett företag mer benäget att vidta konkurrenskraftiga åtgärder för att vinna en order. Det faktum att prismässiga åtgärder slår lika hårt mot alla marknadsaktörer är en faktor som på medellång sikt kan dämpa priskonkurrensen. Det gäller åtminstone relationerna mellan företag med jämförbara marknadsandelar och kostnadsstrukturer (dvs. jämförbar vedergällningsförmåga) (se punkt 3.2.2.2 om kostnadsstrukturerna i det aktuella fallet).

(74) Sänkningen av elpriserna, som enligt uppgifterna i anmälan ligger i storleksordningen 10–50 % sedan avregleringen, motsäger inte denna hypotes. Den visar visserligen att priskonkurrens är möjlig på den tyska elmarknaden. Sänkningen måste dock ses i sitt eget särskilda sammanhang. För det första står marknaden i dag i den första fasen av avregleringsprocessen, då företagen positionerar sig på den marknad som beskrivs ovan. Denna fas är begränsad i tiden. För det andra har denna sänkning skett inom ramen för den marknadsstruktur som rådde före företagskoncentrationen. Just en sådan marknadsstruktur som skulle bildas efter den föreliggande sammanslagningen skulle tydligt försvaga konkurrenspotentialen och därmed incitamenten för priskrig mellan VEBA/VIAG och RWE.

3.2.2.2 Till följd av att VEBA/VIAG och RWE har likartade kraftverksbestånd och en rad gemensamt drivna storkraftverk har de även jämförbara kostnadsstrukturer

(75) Ett framtida samordnat beteende gynnas dessutom av att VEBA/VIAG och RWE har en likartad företagsstruktur.

([31]) T.ex. IWR-Stromtarifrechner på webbplatsen www.stromtarife.de, Focus Heft 39/99, s. 319 f.

([32]) Se PreussenElektras webbplats (www.preussenelektra.de) om Central European Power Index.

De är vertikalt integrerade genom alla led i elsektorn. De är finansiellt jämbördiga och har till storleken jämförbara överföringsnät samt kraftverksbestånd, som täcker alla belastningsområden, såsom framgår av tabellen nedan. Andra sammanlänkade elföretag är däremot på grund av sin begränsade kapacitet antingen på grundbelastningsområdet eller på områdena för medel- och toppbelastning beroende av inköp av elenergi från andra producenter på de belastningsområden där de är underrepresenterade.

Tabell: Kraftverksbestånd enligt belastningsområde (VDEW-Statistik: Leistung und Arbeit, 1998)

(i GW)

Företag	**Belastningsområde**			
	Grundbelastning ([33])	Medelbelastning	Toppbelastning	Summa
VEBA	12,0	2,3	3,6	17,9
VIAG	4,0	2,6	3,4	10,0
BEWAG ([34])	1,1	0,9	0,8	2,8
VEBA + VIAG	17,1	5,8	7,8	30,7
RWE	15,3	4,2	1,7	21,2
VEAG	8,0	0,1	2,8	10,9
Totalt för duopolet VEBA/VIAG och RWE	40,4	10,1	12,3	62,8
VEW	2,5	0,8	2,1	5,4
RWE + VEW	17,8	5,0	3,8	26,6
Totalt för duopolet VEBA/VIAG och RWE/VEW	42,9	10,9	14,4	68,2
EnBW	4,7	0,8	1,5	7,0
HEW	2,2	0,2	1,7	4,1

(76) Endast 25 % av den el som produceras i Tyskland härrör från gemensamt ägda kraftverk, som drivs av flera sammanlänkade elföretag. Många kraftverk på grundbelastningsområdet, särskilt kärnkraftverk, drivs gemensamt av de sammanlänkade elföretagen VEBA/VIAG och RWE.

Bland VEBA/VIAG:s och RWE:s gemensamt ägda kraftverk finns följande:

— Kernkraftwerke Grundremmingen Betriebsgesellschaft mbH, Grundremmingen: Detta företag driver block B och C vid kärnkraftverket Grundremmingen. Den el som produceras ägs av aktieägarna RWE Energie AG och Bayernwerk i proportion till deras respektive ägarandelar på 75 % och 25 %.

— KNG Kraftwerks- und Netzgesellschaft mbH, Rostock: Företaget driver ett stenkolskraftverk i Rostock, i vilket RWE Energie AG, VEBA och Bayernwerk äger andelar om respektive 24,6 %, 24,6 % och 21,1 %. VEAG förfogar över den el som produceras och är också delägare i företaget.

— Kernkraftwerke Lippe-Ems GmbH: KLE GmbH driver kärnkraftverket Emsland, av vilket RWE Energie AG äger 12,5 % och VEBA också 12,5 %. Företaget kontrolleras av majoritetsägaren VEW Energie AG (som äger 75 % av aktierna). Delägarna får del av den el som produceras i proportion till sina respektive ägarandelar.

— Bayerische Wasserkraftwerke AG: Lech-Elektrizitätswerke AG, ett företag inom RWE-koncernen, och Bayernwerk äger direkt och indirekt 50 % av företaget, vilket driver vattenkraftverket i Bayern. Företaget kontrolleras av Bayernwerk. Rätten till den producerade elen tillkommer till största delen delägarna.

([33]) Inklusive stenkol.

([34]) BEWAG är listat som oberoende eldistributionsföretag och kontrolleras gemensamt av VIAG och Southern Energy. För att bedöma duopolet har uppgifterna för BEWAG hänförts till VEBA/VIAG.

— Rhein-Main-Donau AG: Företaget, som driver vattenkraftverk vid Rhein-Main-Donau-kanalen, ägs till 22,5 % (indirekt) av Lech-Elektrizitätswerke AG som är ett koncernföretag i RWE-koncernen, medan 77,49 % ägs av Bayernwerk som kontrollerar företaget. Lech-Elektrizitätswerke äger dessutom 40 % av ett dotterföretag till RMD, Mittlere Donau-Kraftwerke AG.

— Untere Iller AG: Företaget driver vattenkraftverk. Det ägs till 40 % av Lech-Elektrizitätswerke och till 60 % av Bayernwerk AG.

— Hochtemperatur Reaktor Gesellschaft mbH: Företaget har ingen affärsverksamhet, utan drivs i studiesyfte. Det ägs av RWE Energie AG till 20,3 % och av företag i VEBA-koncernen till 36,5 %.

(77) Förutom de jämförbara kraftverksbestånden har de båda företagsgrupperna dessutom på ett liknande sätt, genom de på lång sikt reserverade länkar som koncernerna äger, säkerställt importkapacitet från utlandet genom långfristiga leveransavtal.

3.2.2.3 Mellan VEBA/VIAG och RWE finns förbindelser som kan främja ett samordnat beteende

(78) VIAG har ett direkt ägande i det sammanlänkade elföretaget VEW, vilket innebär att VIAG genom den planerade sammanslagningen av RWE och VEW skulle få ett direkt ägande i RWE/VEW.

(79) Dessutom har båda företagsgrupperna följande gemensamma ägarandelar:

— VEAG AG: Det sammanlänkade elföretaget VEAG producerar el av brunkol i de nya tyska delstaterna. RWE Energie AG äger 26,25 % av VEAG, VEBA äger 26,25 % och Bayernwerk äger 22,5 %. Dessa tre ägare kontrollerar gemensamt VEAG. De övriga ägarandelarna är fördelade på de andra sammanlänkade elföretagen VEW, EnBW, BEWAG och HEW. Samtidigt driver VEAG överföringsnätet i de nya delstaterna. prisåtgärder från en oligopolmedlems sida skulle på grund av de resulterande kundförlusterna vara till nackdel för det gemensamt ägda företaget och därmed även för denna oligopolmedlems intäkter från det gemensamt ägda företaget. En enskild oligopolmedlem kan nämligen inte ensam bestämma VEAG:s politik (se även skäl 56).

— LAUBAG AG: De sju västtyska sammanlänkade elföretagen har ägarandelar i LAUBAG enligt följande: PreussenElektra 30 %, Bayernwerk 15 %. Dessutom har BBS-Braunkohle-Beteiligungsgesellschaft mbH 55 % av ägarandelarna. Av BBS äger Energiebeteiligungs-Holding (bestående av BEWAG, HEW, VEW och EVS, som hör till EnBW) 18,2 %, Rheinbraun AG, ett dotterföretag till RWE, 71,8 % och RWE Energie 10 %. LAUBAG är den största brunkolsproducenten i Östtyskland och bildar som leverantör till VEAG ekonomiskt en enhet tillsammans med VEAG.

— Rhenag Rheinische Energie AG: Rhenag ägs till 54,1 % av RWE Energie AG och till 41,3 % av Thüga AG, ett företag i vilket VEBA-koncernen har en andel på 56,29 %. Rhenag sysslar främst med gasdistribution, men vid sidan av detta även eldistribution som regional distributör. Dessutom har företaget flera mindre ägarandelar i kommunala kraftverk, som förutom gas även distribuerar el. VEBA-koncernen är i proportion till sin ovan nämnda ägarandel intresserat av hur detta dotterföretag till RWE utvecklas. Koncernen är representerad i Rhenags styrelse och har därmed privilegierad tillgång till information om företagets affärspolicy.

— Dessutom finns gemensamma ägarandelar i STEAG och envias ägarandelar i kommunala kraftverk i delstaten Sachsen.

STEAG AG: har framför allt verksamhet inom elproduktion av stenkol och säljer denna el nästan uteslutande till RWE Energie AG och VEW Energie AG. STEAG ägs till 26 % av Gesellschaft für Energiebeteiligung mbH, som i sin tur ägs av RWE Energie AG till 49,7 % och VEBA, som direkt och indirekt äger 50,3 %. Huvudägare i STEAG är RAG AG, med en ägarandel på 71,5 %.

Företaget envia, som ingår i koncernen RWE, har flera minoritetsandelar i kommunala kraftverk i delstaten Sachsen, på samma sätt som Thüga, ett företag i VEBA-koncernen.

— Ytterligare gemensamma ägarandelar finns i kraftverk på grundbelastningsområdet, i vilka både VEBA/VIAG och RWE har rätt till den producerade elen. För den gemensamma driften av dessa kraftverk krävs dock knappast omröstning bland de företag som handhar driften. Tvärtom är kraftverk i grundbelastningsområdet i kontinuerlig drift, vilket innebär att det inte krävs någon omröstning bland de företag som sköter driften om start eller stopp av

kraftverket. Snarare tar alla driftsföretag ut elenergi i enlighet med den kapacitet som är reserverad för dem. Lika liten är betydelsen av de gemensamt ägda kraftverken, åtminstone på grundbelastningsområdet, för möjligheten att få insyn i den andra duopolpartens affärspolicy.

3.2.2.4 Möjligheten att fortsätta dela upp kunderna enligt de tidigare områdesmonopolen främjar ett samordnat beteende

(80) Ända fram till avregleringen var VEBA/VIAG och RWE – som alla tyska sammanlänkade elföretag – under flera decennier genom lag skyddade monopol på ett mot angränsande distributörer avgränsat distributionsområde. Det mångåriga bruket av slutna distributionsområden främjar ett samordnat beteende i den meningen att ett passande beteendemönster står till förfogande. Alla sammanlänkade elföretag har liksom tidigare på sina respektive traditionella distributionsområden en ledande ställning som klart överstiger 50 %. På motsvarande sätt underlättar förekomsten av de gamla avgränsningsområdena den typ av samordnat beteende från de sammanlänkade elföretagens sida som nämns ovan.

3.2.2.5 Den obetydliga tillväxt av efterfrågan som förväntas minskar ytterligare incitamenten till en aktiv konkurrens mellan duopolmedlemmarna

(81) I prognoserna antas en liten ökning av efterfrågan på el. Enligt en undersökning från IEA ([35]) kommer elförbrukningen att öka långsamt. I IEA:s prognos anges en årlig ökning av elförbrukningen på 1 % mellan 1992 och 2010, och en ökning på 0,7 % mellan 2010 och 2020. Prognosen om en långsam efterfrågeökning delas av alla marknadsaktörer, inklusive parterna.

(82) Stabila efterfråge- och andra konkurrensbetingelser främjar möjligheten till samordnade anbudsstrategier. Medan en kraftig strukturomvandling i regel medför att samordningen blir betydligt svårare och beteendet hela tiden måste anpassas och omprövas, krävs detta inte vid stabila marknadsförhållanden. Under marknadsförhållanden som endast förändras obetydligt är det möjligt att relativt enkelt anpassa sig. Med stabila marknadsförhållanden kommer konkurrensinriktade åtgärder att huvudsakligen rikta sig mot befintliga marknadsaktörer, eftersom nya kunder knappast kan vinnas. Den etablerade försäljningsnivån kan eventuellt omfördelas mellan de etablerade leverantörerna. De etablerade leverantörerna kommer därför att försvara sina försäljningsandelar och befintliga kundförbindelser. I detta läge torde man föredra de långsiktiga fördelarna av att undvika en effektiv konkurrens framför de fördelar som på kort sikt kan uppnås genom en aggressiv konkurrens. Den obetydliga ökningen av efterfrågan som kan förutses, gynnar således ett samordnat beteende från VEBA/VIAG:s och RWE:s sida mot bakgrund av den rådande graden av koncentration på marknaden.

3.2.2.6 Den obetydliga priselasticiteten med avseende på efterfrågan gynnar likaså ett samordnat beteende

(83) Med priselasticitet förstås kundernas förmåga och beredskap att övergå till ersättningsprodukter eller avstå från att köpa då leverantörer höjer priset på en efterfrågad produkt över konkurrensnivån. En låg priselasticitet gynnar samordnat beteende i ett oligopol, eftersom det då kan hända att en märkbar prishöjning över konkurrensnivån leder till ökade intäkter trots en minskad försäljning.

(84) Uppskattningar som gjorts av marknadsaktörer tyder på att det på kort sikt föreligger en mycket låg priselasticitet på den ifrågavarande marknaden, vilket gör ett oligopolistiskt beteende sannolikt. Kunderna har endast få alternativ. Medan andra produkter kan ersättas eller avstås från, gäller detta inte el, eftersom möjligheterna till egen produktion eller byte till andra energikällor är begränsade, förenade med höga kostnader och dessutom tidskrävande. Parterna har i huvudsak accepterat denna redogörelse. De hävdar endast att kunderna vid höga elkostnader kan övergå till att bygga små anläggningar för egen produktion. Dessa kan dock i bästa fall ersätta en liten del av kundernas behov på marknaden för förbunden eldistribution. Att bygga större kraftverk är däremot mycket kostnadskrävande och tar i regel lång tid.

3.2.2.7 VEBA/VIAG och RWE möts inte av något väsentligt marknadsinflytande på efterfrågesidan

(85) Marknaden för förbunden eldistribution är mycket koncentrerad på leverantörssidan. 79,8 % av den installerade

([35]) IEA, Energy Policy of IEA Countries: Germany 1998, Review, www.iea.org/pubs/reviews/files/germany/02-germ.htm.

kraftverkskapaciteten innehas av de åtta tyska sammanlänkade elföretagen. De levererar nästan 100 % av elmängderna på marknaden för förbunden eldistribution. Av denna kvantitet står VEBA/VIAG och RWE för 81,5 % respektive 86,8 % (med beaktande av sammanslagningen REW/VEW).

(86) Kunderna, som främst utgörs av regionaldistributörer (cirka 80), kommunala kraftverk och stora industriella kunder, har inget inflytande på marknaden. Det beror för det första på att efterfrågesidan är mycket splittrad med en mängd kunder på högspänningsnivån. Hotet om att byta leverantör är därför inte ägnat att framkalla något betydande konkurrenstryck. I sitt svar på invändningarna hänvisar parterna till den samlade efterfrågestyrka, som utgörs av bland annat de ”talrika inköpskooperationerna” som bildats av många vidaredistributörer. Det stämmer visserligen att en del företag i samband med avregleringen utnyttjat möjligheten att bilda samköpsföreningar. Man kan även anta att en samlad efterfrågan leder till fördelaktigare priser än separat efterfrågan från enskilda företag. De befintliga samköpsföreningarna omfattar dock endast en del av efterfrågan, som för övrigt inte närmare anges av parterna. Att sådana sammanslutningar bildats pekar dessutom på att enskilda kunder inte har en tillräckligt stark marknadsställning för att i någon nämnvärd utsträckning kunna påverka priserna. Liksom tidigare har koncentrationen på leverantörssidan inte någon motsvarighet på efterfrågesidan. Bara antalet regionala distributörer uppgår till åttio, och till detta kommer ytterligare kunder. De regionala distributörerna och de kommunala kraftverken har dessutom hittills inte haft några betydande incitament för att inta en hård hållning i prisförhandlingar. I sina traditionella distributionsområden har de liksom tidigare en stark ställning och kan låta sina kunder betala höga inköpspriser som löpande kostnader.

(87) En ytterligare omständighet som måste beaktas är att företagen på produktionsnivån i betydande utsträckning är delägare i företag på efterföljande marknadsnivå, antingen som majoritets- eller minoritetsägare. Då det är fråga om majoritetsandelar finns det ingen risk för leverantörsbyte. Även då det rör sig om minoritetsandelar utnyttjas möjligheten till ett sådant byte i praktiken mycket sällan (se punkt 3.2.3.5).

3.2.2.8 Sammanfattning

(88) VEBA/VIAG och RWE kommer att vara klart dominerande i förhållande till sina konkurrenter i fråga om alla marknadsparametrar, dvs. såväl marknadsandelar som produktionskapacitet och nätverk. Båda dessa företagsgrupper kommer att ha en jämförbar marknadsställning och enligt kommissionens bedömning kommer de efter sammanslagningen inte längre att ha något intresse av att konkurrera inbördes.

(89) På grund av de framtida symmetriska marknadspositionerna och duopolmedlemmarnas verksamhetsstruktur som i hög grad sammanfaller, produktens homogenitet, marknadens öppenhet, den låga priselasticiteten för och den stagnerande totala efterfrågan på el samt de befintliga inbördes förbindelserna kan man inte räkna med någon priskonkurrens från någon oligopolmedlem, eftersom en sådan snabbt skulle bli känd och inte särskilt framgångsrik på grund av den andra oligopolmedlemmens vedergällningsförmåga.

(90) Den prissänkning som åtföljde avregleringen och den priskonkurrens som kan iakttas även mellan de tre marknadsledande företagen motsäger inte denna analys (se skäl 74).

3.2.3 *Duopolen VEBA/VIAG och RWE samt RWE/VEW möts inte av någon betydande extern konkurrens*

(91) Efter sammanslagningen kommer VEBA/VIAG och RWE inte att vara utsatta för någon betydande konkurrens, vare sig från andra produktionsföretag eller från handelsföretag. Förutom den begränsade konkurrens som andra producentföretag erbjuder och de begränsade möjligheterna till inträde på marknaden är de rättsliga villkoren för att bedriva verksamhet på den tyska marknaden i allmänhet ofördelaktiga.

3.2.3.1 Duopolet har såväl en extremt stor marknadsandel som förbindelser med alla andra sammanlänkade elföretag utom EnBW, vilket stärker duopolets marknadsställning

(92) För att kunna uppskatta i vilken mån de andra sammanlänkade elföretagen förmår begränsa spelrummet för duopolets beteende, måste man även undersöka de båda företagsgruppernas andelar i en rad av dessa konkurrenter.

— VEAG/LAUBAG: Det bör inledningsvis påpekas att VEAG inte kan anses vara konkurrent till duopolet. RWE Energie AG äger 26,25 % av företaget, VEBA 26,25 % och Bayernwerk 22,5 %. De övriga ägarandelarna är fördelade på de andra sammanlänkade elföretagen VEW, EnBW, BEWAG och HEW. Såsom redan förklarats ovan (punkt 4) kontrolleras VEAG gemensamt av RWE, VEBA och VIAG. LAUBAG är

den största brunkolsproducenten i östra Tyskland och bildar som leverantör till VEAG ekonomiskt en enhet tillsammans med VEAG. De sju västtyska sammanlänkade elföretagen äger andelar i LAUBAG såsom ovan redan förklarats (se punkt 3.2.2.3).

VEAG producerar el nästan uteslutande av östtysk brunkol och är beroende av leveranser från LAUBAG, som i sin tur är beroende av duopolet. Duopolet har därför ett betydande inflytande på VEAG:s produktionskostnader. på grund av att företaget till övervägande del producerar el av brunkol är det dessutom i dag knappast i stånd att täcka medelbelastnings- och toppbelastningsområdena med den egna produktionskapaciteten. På kundsidan är VEAG beroende av de sju östtyska regionala distributörerna, som i sin tur alla ägs av något västtyskt sammanlänkat elföretag.

— BEWAG: Det sammanlänkade elföretaget producerar el i Berlin. Företagets ägs till cirka 26 % av Southern Company respektive VIAG, medan VEBA har 23 % av kapitalet och 20 % av rösterna. Det kontrolleras för närvarande av VIAG och Southern Company. BEWAG har inget kraftverk på grundbelastningsområdet och är därför beroende av extra inköp av el på detta område.

— HEW: VEBA har en direkt ägarandel på 15,4 % i HEW och indirekt 15,4 % genom Sydkraft, av vilket VEBA äger 17,6 %. HEW är ett mindre sammanlänkat elföretag med obetydlig produktionskapacitet och ett litet överföringsnät. Alla dess kraftverk i grundbelastningsområdet drivs gemensamt med det konkurrerande företaget PreussenElektra. Vattenfall, med en andel på 25,1 %, och staden Hamburg har genom gemensamt utnyttjande av sina ägarandelar skaffat sig kontroll över HEW ([36]). Trots att HEW kontrolleras gemensamt av Vattenfall och Hansestadt Hamburg, har VEBA som minoritetsägare med representation i styrelsen insyn i HEW:s viktiga beslut och strategi. Ägarandelen ger VEBA möjlighet att få uppgifter om prisstrategin samt eventuella leveransmängder och leveranspriser, som t.ex. skall levereras genom VEBA:s länkar till Danmark. Tills vidare kan man inte räkna med någon förstärkning av HEW:s ställning i konkurrensen, t.ex. genom leveranser av el som produceras i Skandinavien till gynnsamma priser, förutom ett tillskott av finansiell styrka. Avgörande för detta är att HEW:s högspänningsnät inte har några förbindelser till utlandet, vilket innebär att företaget har samma begränsningar för sin tillgång till importerad el i stor skala som gäller för utländska leverantörers elexport till den tyska marknaden (se ovan). För leveranser till sitt intresseföretag HEW är Vattenfall beroende av fri kapacitet hos länkarna mellan Tyskland och Danmark eller Sverige. På den tyska sidan handhas förbindelsen mellan Tyskland och Danmark av duopolmedlemmen PreussenElektra. I länkarna finns det dock fri kapacitet endast i begränsad utsträckning, vilket betyder att Vattenfall endast kan förse HEW med försumbara mängder el. Dessutom kan länkkapaciteten till Sverige utnyttjas i jämförelsevis mycket begränsad utsträckning.

— VEW: Även i VEW har VIAG (direkta och indirekta) ägarandelar. Liksom i fråga om HEW har VIAG genom sitt ägande en styrelsepost och därigenom tillgång till privilegierad information om VEW:s affärspolicy. VEW kommer dessutom att upphöra att fungera som självständig leverantör på marknaden efter den planerade sammanslagningen med RWE.

(93) EnBW är för närvarande den enda leverantören på marknaden för förbunden eldistribution, som inget annat sammanlänkat elföretag har någon ägarandel i. EdF:s förvärv av en minoritetspost i EnBW är ännu på planeringsstadiet. Genom att tillsammans med en annan ägare utnyttja sin minoritetspost planerar EdF att tillsammans med denna ägare få kontroll över EnBW. Mellan EnBW och duopolet finns det dock förbindelser på området för drift av kraftverk.

(94) Även med beaktande av EdF:s starka resurser finns det ingen grund för påståendet att EnBW effektivt skulle kunna begränsa duopolets spelrum. För det första kan man räkna med att EnBW avstår från aggressiv konkurrens på duopolområdet, som täcker nästan hela Tyskland, på grund av att det saknas andra starka externa konkurrenter, och anpassar sig till duopolmedlemmarnas beteende. Detta ligger nära till hands med tanke på vedergällningsförmågan hos de marknadsledande sammanlänkade elföretagen som ingår i duopolet. För det andra kan de tänkbara utökade leveranserna av prisgynnsam el från EdF knappast komma till stånd på grund av den begränsade länkkapaciteten.

(95) Utöver detta har VEBA/VIAG och RWE ägarandelar i elproducerande företag i grannländerna, som ger dem rätt till produktionskapacitet. Denna kapacitet kan de utnyttja åtminstone i begränsad utsträckning genom de

([36]) Ärende COMP/M.1842 – Vattenfall/HEW.

länkar de kontrollerar. exempelvis äger RWE en andel på 40,31 % i SEO, som driver ett pumpkraftverk. I Nederländerna äger PreussenElektra 87 % av EZH, ett av de fyra stora produktionsföretagen. PreussenElektra äger dessutom 10 % av det schweiziska BKW, Bayernwerk och EnBW äger vardera 24,5 % av Watt AG, som genom import redan verkar på den tyska marknaden. RWE och EdF äger i sin tur vardera 20 % av Motor-Columbus, som har en andel på 56,5 % av ATEL. BKW, Watt och ATEL äger cirka 23 % av kapaciteten för elproduktion i Schweiz.

(96) VEBA/VIAG och RWE kommer följaktligen efter sammanslagningen att vara ledande med stor marginal före närmaste konkurrent. Dessa sammanlänkade elföretags ställning är ännu svagare än vad som framgår av marknadsandelarna, eftersom VEBA/VIAG och RWE äger betydande andelar av de flesta konkurrenterna. Man kan därför inte förvänta sig någon effektiv konkurrens från dessa sammanlänkade elföretag.

3.2.3.2 Duopolet kommer att kontrollera den utan jämförelse största delen av den installerade produktionskapaciteten och nästan hela den outnyttjade produktionspotentialen

(97) Efter sammanslagningen kontrollerar VEBA/VIAG cirka 30 % av den totala produktionskapaciteten i Tyskland. VEBA/VIAG och RWE har tillsammans en andel på cirka 50 % av produktionskapaciteten. Om man dessutom beaktar VEW:s, VEAG:s och BEWAG:s kapacitet skulle duopolet efter den planerade sammanslagningen av RWE och VEW kontrollera mer än två tredjedelar av den totala installerade produktionskapaciteten (se ovan).

(98) Såsom förklarats ovan (skäl 57) står den av industrin producerade elen endast i begränsad omfattning till förfogande för den fria marknaden. Likaså används den el som produceras av regionala och lokala energidistributörer i första hand för att täcka de egna behoven. Av betydelse för konkurrenssituationen är därför i första hand andelen av den installerade produktionskapaciteten på marknaden för förbunden eldistribution. Här kommer duopolet att kontrollera cirka 60–65 % (inbegripet VEW) av den totala kapaciteten.

(99) I detta sammanhang är det också av betydelse att det finns ett nära, historiskt betingat samband mellan produktion och nät. På grund av detta samband tillåter den befintliga nätarkitekturen inte att alla kraftverk i ett sammanlänkat leveransområde ersätts med leveranser utifrån. sammanlänkade elföretag förfogar därför i viss utsträckning över oersättlig produktionskapacitet och har därmed även garantier för en viss försäljning. Ju större den produktionskapacitet som ingår i de befintliga näten blir på grund av sammanslagningen, desto större blir även den elförsäljning som av infrastrukturskäl undandras konkurrensen.

(100) Om man dessutom betraktar företagens kraftverksbestånd finner man att den outnyttjade produktionskapaciteten respektive överkapaciteten för alla belastningsområden ligger i händerna på duopolets medlemmar. Nedan ges en översikt av överkapaciteten i de enskilda produktionsföretagen på marknaden för förbunden eldistribution.

Tabell: Outnyttjad produktionskapacitet bland kraftverksbestånden enligt belastningsområde (VDEW-statistik: Leistung und Arbeit, 1998)

(i TWh)

Företag	Outnyttjad produktionskapacitet 1997			
	Grund-belastning ([37])	Medelbelastning	Toppbelastning	Summa
VEBA	21,2	2,3	2,8	26,3
VIAG	4,1	1,1	3,2	8,4
BEWAG ([38])	2,3	1,7	0,4	4,4
VEBA + VIAG	27,6	5,1	6,4	39,1
RWE	12,1	4,2	1,6	17,9
VEAG	17,8	0,0	1,1	18,9
Totalt för duopolet VEBA/VIAG och RWE	57,5	9,3	9,1	75,9
VEW	2,2	0,2	1,1	3,5
RWE + VEW	14,3	4,4	2,7	21,4
Totalt för duopolet VEBA/VIAG och RWE/VEW	59,7	9,5	10,2	79,4
EnBW	5,7	1,8	0,5	8,0
HEW	3,4	0,1	1,2	4,7

(101) Parterna har hävdat att VEBA/VIAG och RWE inte har någon överkapacitet i grundbelastningsområdet, men har inte styrkt detta påstående på något sätt.

(102) Det står duopolets medlemmar fritt att lämna den nämnda överkapaciteten outnyttjad eller till och med att minska den för att stabilisera prisnivån.

(103) Under den muntliga utfrågningen hävdade parterna att denna överkapacitet skulle stimulera konkurrensen. Under den klart största delen av en referensperioden skulle det finnas ett större intresse av att utnyttja kapaciteten än att höja priset.

(104) Det har dock inte överlämnats något skriftligt underlag för detta påstående. Kommissionen kan därför inte kontrollera de kalkyler som presenterats. Dessutom utgår parterna i sin argumentation från att duopolets produktionskapacitet skall förbli konstant. De utelämnar då möjligheten för duopolet att utvidga sitt samordnade beteende till nedläggning av kapacitet.

3.2.3.3 Duopolet kommer att kontrollera den klart största delen av överföringsnätet i Tyskland.

(105) VEBA/VIAG och RWE ensamma kommer utan beaktande av VEW och det av företagen kontrollerade VEAG att kontrollera 52 % av det tyska överföringsnätet. Deras konkurrenter är tvungna att använda detta nät för att kunna konkurrera med dem. Dessutom täcker överföringsnätet i sin helhet största delen av Förbundsrepubliken Tysklands territorium.

Tabell: Överföringsnät i Tyskland (*Källa:* VDEW, 1997)

Företag	Överföringsnätens längd (km), extra hög spänning/högspänning 380/220 kV	
VEBA	6 569	16 %
VIAG	5 500	14 %
BEWAG ([39])	136	< 1 %
VEBA + VIAG	12 069	30 %
RWE	9 000	22 %
VEAG	11 500	29 %

([37]) Inklusive stenkol.

([38]) BEWAG är listat som oberoende eldistributionsföretag och kontrolleras gemensamt av VIAG och Southern Energy. För att bedöma duopolet har uppgifterna för BEWAG hänförts till VEBA/VIAG.

([39]) BEWAG är listat som oberoende eldistributionsföretag och kontrolleras gemensamt av VIAG och Southern Energy. För att bedöma duopolet har uppgifterna för BEWAG hänförts till VEBA/VIAG.

Företag	Överföringsnätens längd (km), extra hög spänning/högspänning 380/220 kV	
Totalt för duopolet VEBA/VIAG och RWE	32 569	81 %
VEW	2 000	5 %
RWE + VEW	11 000	27 %
Totalt för duopolet VEBA/VIAG och RWE/VEW	34 569	86 %
EnBW	2 100	5 %
HEW	360	1 %
Övriga	3 121	8 %
Totalt (Tyskland)	40 150	100 %

(106) Dessutom ger nätets omfattning och äganderätten till kopplingsstationerna inom Tyskland och till länkarna duopolmedlemmarna även möjlighet att få ett tydligt informationsförsprång framför konkurrenterna.

(107) Genom äganderätten till och driften av kopplingsstationerna/länkarna samt nätet får de sammanlänkade elföretagen uppgifter om konkurrenternas belastningsflöden och leveransmängder samt om kundernas belastningsprofiler. Nätdriften är visserligen organisatoriskt avskild från elhandeln och eldistributionen. Det finns dock tecken på att känsliga uppgifter, som rör konkurrenter till sammanlänkade elföretag, i enskilda fall läckt från nätdriften till de sammanlänkade elföretagens distributionsavdelningar. Dessa påståenden från konkurrenternas sida framfördes också vid utfrågningen.

(108) En ytterligare fördel, som äganderätten till överföringsnätet ger duopolmedlemmarna gentemot deras konkurrenter, är metoderna för avräkning av regler- och utjämningsel, så som de fastställts i branschavtal II (se punkt 3.2.3.6).

(109) Allmänt kan konstateras att överföringsnätet i Tyskland inte drivs av ett oberoende företag. I stället ägs och drivs nätet av respektive sammanlänkat elföretag. Visserligen har de sammanlänkade elföretagen överlåtit driften av nätet till för detta ändamål bildade dotterföretag. Därmed har de uppfyllt minimikraven i direktivet om den inre marknaden för el och på administrativ nivå och i redovisningen skilt driften av överföringsnätet från sin verksamhet som elproducenter och elleverantörer (s.k. ”management unbundling” och ”unbundling of accounts”). Men eftersom denna åtgärd inte innebär någon ekonomisk separation och nätdriften liksom elproduktionen och elleveranserna förblir i samma vertikalt integrerade koncern, finns liksom tidigare möjlighet att diskriminera de konkurrenter, som är beroende av transitering. Vid tillgång till nätet genom förhandlingar finns det möjlighet att med hjälp av en blandkalkyl, där man tar ut höga transiteringsavgifter och motsvarande låga elleveranspriser, negativt påverka konkurrenternas, särskilt elhandlares, konkurrensmöjligheter till förmån för de egna produktionsföretagen. Med en sådan konstellation finns det föga incitament att tillämpa transparenta tariffer, som kan prövas med avseende på förhållandet till kostnaderna och till reglerna i branschavtal II om transitering. Detta gäller särskilt då – såsom fallet är om den planerade företagskoncentrationen genomförs – den helt dominerande delen av ett nationellt nät behärskas av endast två koncerner, av vilka man såsom visats kan förvänta ett samordnat beteende. Såtillvida måste man även betänka att de båda blocken också är verksamma på efterföljande marknadsnivåer, att de där håller undan konkurrenter genom bristande insyn i priserna och att de kan använda dessa intäkter för att konkurrera på marknaden för förbunden eldistribution.

3.2.3.4 Det finns betydande hinder för tillträde till marknaden, såväl för inrättande av ny kapacitet som för import. Den endast i begränsad omfattning möjliga importen, som dessutom till största delen sker genom de länkar som kontrolleras av duopolmedlemmarna, kan inte begränsa duopolets spelrum

(110) Potentiella leverantörer kan inte effektivt hota parternas ställning på marknaden. Anledningen till detta är de stora hindren för tillträde till den tyska marknaden.

(111) Tillträde till marknaden för förbunden eldistribution i Tyskland kräver betydande investeringar. De utgör till stor del icke återvinningsbara kostnader, dvs. investeringar som är till nytta endast för en produktmarknad och saknar värde för andra verksamheter på andra marknader. Till dessa hör på produktionsplanet investeringar i kraftverk. Även efter avregleringen av den tyska elmarknaden är tillträde till marknaden på produktionsplanet förenat med betydande kostnader och tidsåtgång på grund av de investeringar i kraftverk som krävs. på grund av den lagstiftade rätten till transitering krävs

dock inte längre uppbyggnad av ett eget överföringsnät, eftersom produktionsföretag har möjlighet att utnyttja andra marknadsaktörers överföringsnät på icke-diskriminerande villkor. Eftersom VEBA/VIAG och RWE äger den största delen av produktionskapaciteten i Tyskland, löper varje inträde på marknaden risken att duopolmedlemmarna sätter in sin överkapacitet för att med lägre priser tränga ut nykomlingen från marknaden. Detta försvårar de facto även inträdet på marknaden för elhandlare.

(112) Tillträde till marknaden är följaktligen också efter avregleringen förenat med höga kostnader, vilket innebär att det liksom tidigare finns stora hinder för tillträde till den tyska marknaden för förbunden eldistribution. Detta illustreras av det faktum att tillträde till marknaden på produktionsnivån hittills i regel skett genom deltagande som ägare i befintliga produktionsföretag. Exempelvis har svenska Vattenfall en ägarandel i det sammanlänkade elföretaget HEW. Finska Fortum har övertagit elverket Wesertal. Tillträde till marknaden genom uppbyggnad av egen produktionskapacitet tillhör däremot undantagen. Kommissionen känner endast till få fall där leverantörer försöker vinna insteg på marknaden genom uppbyggnad av egen produktionskapacitet. Till exempel har Fortum byggt ett kraftverk i de nya delstaterna för att förstärka sin egen elproduktionsbas i Tyskland. Även amerikanska NRG Energy är delägare i ett kraftverk.

(113) Dessutom måste man framhålla att möjligheten till import av el är begränsad, eftersom endast en obetydlig länkkapacitet står till förfogande. Under de närmaste åren kan man inte räkna med en utbyggnad av länkkapaciteten på grund av kostnaderna för detta och det tillståndsförfarande som krävs åtminstone vid oförändrade politiska ramvillkor. Såsom parterna framhöll vid utfrågningen uppgår enbart byggnadstiden för luftledningar till upp till två år. Och då har man ännu inte beaktat tillståndsförfarandet hos myndigheterna och den analys av belastningen på de efterföljande näten som krävs.

(114) Sammanfattningsvis kan man konstatera att hindren för tillträde till marknaden för förbunden eldistribution är utpräglat sotra. Storleken på de investeringar som behövs samt den bristande möjligheten till tillträde från utlandet på grund av länkarnas begränsade kapacitet begränsar konkurrensen för företagsgrupperna VEBA/VIAG och RWE. I betraktande av de båda blockens enorma resurser, den vedergällningsförmåga som detta ger dem och det stora försprånget de har framför övriga marknadsaktörer kan man inte räkna med aggressiv konkurrens från faktiska eller potentiella leverantörer, som effektivt skulle kunna kontrollera de båda företagsgruppernas spelrum.

3.2.3.5 Duopolmedlemmarna har genom sina många ägarposter i andra företag en stark ställning på de efterföljande marknaderna, som gör att de kan säkra sin försäljningsbas till nackdel för sina konkurrenter

(115) VEBA/VIAG:s och RWE:s ställning på marknaden säkerställs dessutom genom talrika ägarandelar i företag i efterföljande marknadsled. Dessa ägarandelar ger duopolmedlemmarna ett betydande inflytande på de ifrågavarande företagens inköpsbeteende, så att båda företagsgrupperna kan säkra sin försäljningsbas och därmed samtidigt markant försämra avsättningsmöjligheterna för sina konkurrenter. Nedan ges en översikt av duopolmedlemmarnas ägarandelar i andra företag.

Tabell: Ett urval av ägarandelar som de sammanlänkade elföretagen VEBA, VIAG, RWE och VEW innehar i regionala distributionsföretag och kommunala kraftverk

Företag	Regionalt distributions-företag/kommunalt kraftverk	Ägarandel	Sammanlänkat elföretag
Avacon	reg.dist.	55,0 %	VEBA
Badische Gas-u. Elektrizitätsversorgung		47,6 %	VEBA
e.dis	reg.dist.	69,0 %	VEBA
EAM	reg.dist.	46,0 %	VEBA

Företag	Regionalt distributions-företag/kommunalt kraftverk	Ägarandel	Sammanlänkat elföretag
Energieversorg. Potsdam		35,0 %	VEBA
EWE	reg.dist.	27,0 %	VEBA
Fraenk. Überlandw.	reg.dist.	67,1 %	VEBA
Freib.Energie-u. Wasserversorgung		35,9 %	VEBA
PESAG	reg.dist.	54,7 %	VEBA
Prevag Provinzialsächsische EnergieVersorg.		25,0 %	VEBA
SCHLESWAG	reg.dist.	65,0 %	VEBA
St.werke Magdeburg	komm. kra.	29,0 %	VEBA
Stadtwerke Frankenthal	komm. kra.	10,0 %	VEBA
Stadtwerke Garbsen	komm. kra.	24,9 %	VEBA
Stadtwerke Geesthacht	komm. kra.	24,9 %	VEBA
Stadtwerke Halberstadt	komm. kra.	20,0 %	VEBA
Stadtwerke Schwedt	komm. kra.	37,0 %	VEBA
Stadtwerke Weißenfels	komm. kra.	24,5 %	VEBA
Stadtwerke Zweibruecken	komm. kra.	25,1 %	VEBA
Staedtische Werke Brandenburg	komm. kra.	24,5 %	VEBA
Stromversorgung Osthannover		26,0 %	VEBA
Thüga	reg.dist.	56,5 %	VEBA
Rhenag	reg.dist.	42 %/54 %	VEBA/RWE
Contigas	reg.dist.	95,0 %	VIAG
IAW Isar-Amperwerke	reg.dist.	84,6 %	VIAG
OBAG	reg.dist.	96,0 %	VIAG
REWAG Regensburger Energie- u. Wasserversorgung		35,5 %	VIAG
TEAG	reg.dist.	75,0 %	VIAG
Überlandw. Unterfr.	komm. kra.	54,3 %/40,1 %	VIAG/VEBA
ELE	reg.dist.	79,0 %	RWE
envia	reg.dist.	63,0 %	RWE
EWR	reg.dist.	50,0 %	RWE
KAWAG	reg.dist.	30,0 %	RWE

Företag	Regionalt distributions-företag/kommunalt kraftverk	Ägarandel	Sammanlänkat elföretag
KEVAG	reg.dist.	57,0 %	RWE
LEW	reg.dist.	40,0 %	RWE
MKW	reg.dist.	27,0 %	RWE
NVV	reg.dist.	50,0 %	RWE
OIE	reg.dist.	100,0 %	RWE
Pfalzwerke	reg.dist.	25,0 %	RWE
VSE	reg.dist.	41,0 %	RWE
ELEKTROMARK	reg.dist.	10 %/10 %	RWE/VEW
AVU	reg.dist.	50,0 %	VEW
MEAG	reg.dist.	61,0 %	VEW

(116) I många fall rör det sig om majoritetsandelar i distributionsföretag, och då kan respektive duopolmedlem i egenskap av dominerande företag direkt diktera deras anskaffningsbeslut. Även i de fall medlemmarna har minoritetsposter kan de emellertid utöva ett betydande inflytande på inköpspolicyn i de företag de har en ägarandel i.

(117) Majoritetsägarna i dessa intresseföretag är en eller flera kommuner som i regel har politiskt utsedda representanter i företagens styrelser. Intresset för företagandet finns dock uteslutande hos elproduktionsföretagen, som innehar minoritetsandelarna. Duopolmedlemmarnas andel i distributionsföretag och deras representation i deras styrelser har på grund av den särskilda kompetens inom energi- och företagsekonomi som finns inom Preussen-Elektra, Bayernwerk och RWE följaktligen större tyngd än vad som framkommer av respektive ägarandelar och den kvantitativa representationen i företagens styrelser.

(118) Energi- och företagsekonomiskt expertkunnande tillförs i hög grad företaget genom respektive sammanlänkat elföretag. Mellan de sammanlänkade elföretagen och det ifrågavarande företaget finns i regel ett leveransavtal, som täcker hela det regionala distributionsföretagets eller det kommunala verkets behov av el utifrån. kommissionens undersökningar har visat att distributionsföretag, i vilka ett sammanlänkat elföretag finns med som ägare, hittills knappast utnyttjat de chanser som avregleringen bjuder och förblivit trogna sina tidigare leverantörer. Det är därför svårt för andra marknadsaktörer, som importörer, elhandlare och andra distributionsföretag, att värva denna kundgrupp. De minoritetsposter som särskilt VEBA/VIAG och RWE har i företag på distributionsnivån förstärker följaktligen ytterligare duopolets ställning och bereder andra marknadsaktörer extra svårigheter att få fotfäste på den tyska marknaden.

(119) Under sådana omständigheter har parterna stora möjligheter att utöva inflytande på många regionala och lokala distributörers elanskaffningsplaner. Till och med om konkurrenter i framtiden i Tyskland skulle ha betydande elproduktionskapacitet, skulle de vara tvungna att avsätta sin el i en mycket begränsad konkurrens med duopolmedlemmarna. På grund av de nämnda regionala och lokala distributörernas starka förbindelser till de sammanlänkade elföretagen saknar konkurrenter till duopolmedlemmarna på produktionsnivån tillräcklig tillgång till marknaden, som skulle göra det möjligt för dem att starta en seriös och framför allt allomfattande konkurrens. Detta återverkar på elförsäljningen på marknaden för förbunden eldistribution, eftersom produktion av el i större mängd i konkurrens med duopolmedlemmarna inte är ekonomiskt rationellt utan tillräckliga möjligheter att sälja den producerade elen.

3.2.3.6 Utformningen av branschavtal II, särskilt med avseende på T-komponenten och utjämningsenergin, ger duopolet ytterligare fördelar framför konkurrenterna

(120) Även bestämmelserna i branschavtal II, som till intentionen innebär en tydlig förbättring i förhållande till bestämmelserna i branschavtal I, innehåller en del element som skapar allvarliga hinder för transitering sär-

skilt för konkurrenter till de sammanlänkade elföretagen och tjänar på så sätt till att ytterligare konsolidera och förstärka de marknadsledande sammanlänkade elföretagens ställning.

(121) Exempelvis måste utländska leverantörer fortsätta att betala T-komponenten på 0,125 pf/kWh så snart elenergin förs in på Förbundsrepubliken Tysklands territorium. T-komponenten tas dessutom ut inom Tyskland (0,25 pf/kWh) av alla elhandlare och elproducenter, som inte kan prestera ett balanserat leveransnetto mellan den nordliga och den sydliga handelszonen. Enligt uppgifter från tillfrågade elhandlare kan betalningen av T-komponenten under vissa förutsättningar leda till att deras vinstmarginal sjunker till noll. Endast de företag, som kan kvitta den el de levererar mot el som överskrider handelszonsgränsen i motsatt riktning, slipper betala T-komponenten. Duopolmedlemmarna har i det avseendet betydande fördelar. VEBA och VIAG kommer att förfoga över ett vidsträckt distributionsområde, som omfattar båda handelszonerna. RWE finns för närvarande visserligen endast i en handelszon (liksom VEW), men har ändå i egenskap av stort sammanlänkat elföretag en privilegierad ställning vid kvittning mot andra sammanlänkade elföretag som verkar i den andra handelszonen. Efter den planerade sammanslagningen kommer distributionsområdet för de sammanslagna företagen också att täcka båda handelszonerna. Däremot har mindre sammanlänkade elföretag liksom elhandlare relativt sett större svårigheter att kvitta sina elleveranser.

(122) Bestämmelserna i branschavtal II ger duopolmedlemmarna ytterligare fördelar genom avräkningsmetoderna för utjämningsenergi. Slutförbrukarnas energikonsumtion varierar och i samband med långfristiga leveranser förekommer det att mer eller mindre energi tas ut än vad som avtalats. Av reglertekniska skäl måste nettot, dvs. antingen över- eller underskottet, utjämnas av nätoperatörerna för deras respektive regleromräde. Det betyder att utjämningsenergi köps eller säljs. Branschavtal II omfattar i princip systemtjänster, som behövs för överföring och distribution av elenergi och som bestämmer kvaliteten på elförsörjningen, som t.ex. krav på utjämningsenergi upp till en variationsmarginal på + /−5 %. Extra betalningar krävs så snart en standardmarginal på +/−5 % av referensvärdet överskrids. Mot betalning av ett högre transiteringspris kan kunden även välja en större marginal på +/−10 %. Utjämningsenergin kan i allmänhet endast ställas till förfogande av operatörerna av överföringsnäten i deras respektive regleromräden eller av de leverantörer som driver ett kraftverk i det utjämningsområde till vilket el levereras. Det pris som operatörerna av överföringsnäten tar för att tillhandahålla utjämningsenergi är enligt uppgifter från marknadsaktörer enligt branschavtal II till övervägande del högre än det pris som kalkylerades enligt branschavtal I. Enligt uppgift från tillfrågade marknadsaktörer överstiger priset för tillhandahållande av utjämningsenergi enligt branschavtal II klart de därmed sammanhängande kostnaderna. Det faktum att utjämningsenergi kontinuerligt finns i beredskap för eventuella behov ingår i relativt hög utsträckning i kalkylen. exempelvis medför ett enstaka överskridande av toleransmarginalen på 5 % belopp som bygger på antagande om ett månadslångt överskridande. Det kan särskilt belasta leverantörer med relativt små försäljningskvantiteter. Elhandlare riskerar att på grund av denna beräkningsmetod gå miste om sin vinstmarginal.

(123) Duopolmedlemmarna belastas däremot knappast av priserna för utjämningsenergi. Det beror främst på att de på grund av sin framträdande ställning på marknaden och stora försäljningsvolymer betydligt lättare kan balansera försäljningsvariationer inom sina utjämningszoner, så att de får väsentligt lägre kostnader för utjämningsenergin. Till detta kommer att de sammanlänkade elföretagen som i egenskap av operatörer av överföringsnät är de främsta leverantörerna av utjämningsenergi enligt uppgift från marknadsaktörer för det mesta ställer utjämningsenergi till förfogande i form av utjämning in natura. De sammanlänkade elföretagen levererar enligt parterna energi till varandra i begränsad utsträckning, i vart fall vid oönskat energiutbyte och vid stopp i kraftverk, så att det inte uppstår några kostnader för utjämningsenergi. Konkurrenter som inte är sammanlänkade är ofta beroende av leveranser av utjämningsenergi från de sammanlänkade elföretagen. De är av förklarliga skäl särskilt beroende av duopolmedlemmarna, i synnerhet som de täcker en stor del av Förbundsrepubliken Tysklands territorium.

(124) I branschavtal II finns vidare inga bestämmelser om styrning av överbelastning i samband med flaskhalsar i det tyska elnätet. Det förekommer därför att operatörerna av överföringsnäten prioriterar förfrågningar om överföringar från den egna koncernen med åberopande av

nätrelaterade säkerhetshänsyn och tekniska svårigheter och endast erbjuder konkurrenterna att utnyttja ledig restkapacitet.

(125) Därmed inverkar utformningen av nätanvändningen negativt på de konkurrenter till duopolmedlemmarna som inte har något eget överföringsnät. VEBA/VIAG:s och RWE:s dominerande ställning på marknaden säkerställs på så sätt även genom formerna för användning av deras överföringsnät.

3.2.3.7 Kontrollen av den ojämförligt största delen av produktionskapaciteten, överföringsnätet och kopplingskapaciteten till grannländerna ger duopolet ett avgörande inflytande över den elhandel som följer med avregleringen

(126) Inte heller de elhandlare som redan verkar på marknaden kan enligt den information kommissionen nu förfogar över begränsa det spelrum som marknadsstrukturen ger parterna.

(127) Efter avregleringen av den tyska elmarknaden 1998 har alla kunder möjlighet att fritt välja elleverantör. Denna situation har lett till att det växt fram en handel, dels på producentsidan, dels genom oberoende elhandlare. De befintliga sammanlänkade elföretagen har till övervägande del utvidgat sin handel utöver sina traditionella sammanlänkade leveransområden. Oberoende elhandlare som Enron, Fortum och Vasa Energy har trätt in som nya aktörer på marknaden. De har hittills koncentrerat sin verksamhet på kortfristiga spotleveranser och med några få undantag inte kunnat sluta några långfristiga leveransavtal. Deras egen elproduktionskapacitet är försumbar och de är därför beroende av tillgång till outnyttjad kapacitet.

(128) Enligt en del marknadsaktörer är det en grundläggande förutsättning för en elhandelsmarknad, som skall kunna utöva ett avgörande inflytande på duopolmedlemmarnas möjlighet att bestämma priserna, att det finns tillräcklig likviditet på marknaden. Den överkapacitet som finns och som står till de oberoende elhandlarnas förfogande ligger – såsom ovan beskrivits – till övervägande del i händerna på VEBA/VIAG och RWE. Dessa har därmed en stor frihet när det gäller prissättning, eftersom andra producenter inte helt kan täcka efterfrågan. De båda företagsgrupperna kan följaktligen bestämma hur mycket el oberoende elhandlare på den tyska marknaden får samt varaktigt kontrollera prisutvecklingen.

(129) Detsamma gäller handeln på de tyska elbörserna, som avser att inleda sin verksamhet till hösten i år. Enligt LPX:s uppfattning är en förutsättning för en fungerande börs, som skall kunna uppfylla den viktiga prissättningsfunktionen, att handeln på börsen skall uppgå till mellan 15 % och 25 % av den fysiska förbrukningen i landet. Med tanke på den höga graden av koncentration av produktionskapaciteten till VEBA/VIAG och RWE skulle båda dessa grupper kunna utöva ett avgörande inflytande på börsens framgångsutsikter och på så sätt även på sina konkurrenter och deras vinster.

4. ***Slutsats***

(130) Sammanfattningsvis har kommissionen dragit slutsatsen att sammanslagningen av VEBA och VIAG i hög grad skulle försämra strukturen på den tyska marknaden för förbunden eldistribution. Konkurrensen skulle försvagas På ett avgörande sätt genom uppkomsten av ett duopol (VEBA/VIAG och RWE samt RWE/VEW). På grund av sin dominerande ställning på marknaden och tillgång till resurser som kraftverk, överföringsnät och nätkopplingsstationer skulle duopolet i hög grad kunna avskärma den tyska marknaden från konkurrens och dessutom stoppa uppkomsten av en fungerande marknad för elhandel. sammanslagningen skulle följaktligen leda till uppkomsten av en gemensam dominerande ställning.

B. *KEMI*

(131) VEBA är verksamt på kemiområdet genom sina dotterföretag Degussa-Hüls AG och VEBA OEL AG (petrokemi). VIAG-koncernens verksamhet på kemiområdet finns i dotterföretaget SKW Trostberg AG och dess dotterföretag Goldschmidt AG. Kommissionens slutsats är att företagskoncentrationen kommer att leda till en dominerande ställning på marknaderna för natrium-dicyanamid och cyanurklorid.

B.1. NATRIUM-DICYANAMID

1. ***Relevant produktmarknad***

(132) Natrium-dicyanamid (NDC) är en produkt av vätecyanid/klorcyan. Det uppkommer genom syntes av (de mycket giftiga) ämnena klorcyan och cyanamid. På grund av att klorcyan är utomordentligt farligt framställs NDC i närheten av produktionen av klorcyan.

(133) NDC används främst som en förprodukt för framställning av de verksamma ämnena polyhexametylenbiguanid (PHMBG), klorhexidin och proguanil PHMBG som används för konservering och sterilisering på det tekniska området. Den kvantitativt viktigaste användningen är som klorfri bassängbiocid. Dessutom används PHMBG i livsmedelsindustrin, t.ex. inom köttförädling och ölbryggeri för att rengöra kärl och ledningar, eftersom ämnet är icke-toxiskt och inte angriper packningarna. Inom oljeindustrin tillförs PHMBG vid tryckprövningar av rörledningarna, eftersom det dödar oönskade organismer, dock ej svavelnedbrytande bakterier som tillsätts mycket svavelhaltig olja. Klorhexidin är ett desinficeringsmedel som används på människor och på djur som ingår i den mänskliga näringskedjan, t.ex. inom humanmedicinen i kirurgin och inom veterinärmedicinen för juverdesinficering, inom kosmetikaindustrin och i vätskor för rengöring av kontaktlinser. Proguanil är ett malariamedel. Vidare används NDC inom agrokemin, t.ex. i herbicider.

(134) Kunderna förklarade samstämmigt och utan att det bestrids av parterna att NDC för dem är nyckelförprodukt, som inte kan ersättas av någon annan förprodukt. Till och med om det inom överskådlig tid skulle finnas tillgång till en annan förprodukt, skulle användningen av en sådan kräva stora omställningar inom produktionen, och för såväl de hittills med NDC tillverkade produkterna som för alla vidare användningar skulle det krävas en ny registrering som både tar lång tid och är kostsam. Kommissionen utgår därför från att NDC bör anses vara den relevanta produktmarknaden.

2. ***Geografiskt relevant marknad***

(135) Parterna grundar sina argument på att marknaden för NDC är global. Detsamma anser de tillfrågade företagen. Därför bör marknaden antas vara global.

3. ***Bedömning av effekterna på konkurrensen***

3.1 **Nuvarande marknadssituation**

(136) I dag framställs NDC i större mängder av endast två företag i världen, Degussa och SKW. Parterna nämner även Avecia Ltd, Manchester (förenade kungariket). Detta företag arbetar dock med en produktionsmetod som inte ger upphov till isolerad NDC, utan en mellanprodukt (HMBDA), ur vilken klorhexidin och PHMBG sedan utvinns. Denna mellanprodukt framställs endast av Avecia och kan inte köpas på marknaden, eftersom företaget inte bedriver någon handel med HMBDA. Det schweiziska företaget Lonza AG (Lonza) tillverkade NDC fram till 1998, men upphörde sedan med produktionen av NDC och säljer sedan dess en artikel, som det köper från (*). Parterna räknar med att Lonza skall återuppta produktionen under andra halvåret.

(137) SKW framställer NDC i en anläggning, vars kapacitet ökats från […] ton (1996) till […] ton (1999). Degussa framställer NDC i en anläggning för produktion av flera olika produkter och anger att den tillgängliga årskapaciteten för NDC uppgår till cirka […] ton. Degussa använder NDC för framställning av klorhexidin som klorhexidinbas och som klorhexidin-digluconat. […] köper en följdprodukt av NDC av Degussa, hexa-metylenbiscyanoguanidin (HMBCG), och vidareförädlar denna till klorhexidinbas och klorhexidinsalter. […] köper emellertid också NDC.

(138) Parterna uppskattar att hela världsproduktionen av NDC ligger mellan cirka 900 och cirka. 1 300 ton per år. I denna uppskattning ingår en kvantitet på cirka […] till […] ton per år, som hänförs till Avecia. Parterna bortser då från det faktum att Avecia inte tillverkar isolerat NDC. De uppskattningar av producenter i Asien som parterna gjort, har inte bekräftats genom kommissionens egna undersökningar

(139) Efter avdrag för den produktionsmängd som parterna uppskattat för Avecia från deras uppskattning av världsproduktionen återstår högst en mängd på […] ton per år. Det motsvarar i stort sett parternas sammanlagda produktion 1998 på cirka […] ton. För övriga företag återstår enligt parternas uppskattning av produktionen högst en kvantitet på mindre än […] ton. Om man utgår från en världsproduktion på cirka […] ton har SKW en andel på cirka [50–60] % och parterna andel på [< 100] %. Om man drar av parternas produktion för eget behov får man en marknadsvolym på cirka […] ton. Av denna har SKW en andel på […] ton eller [60–70] %.

(140) Degussa hävdar att företaget inte aktivt marknadsför NDC, utan tillverkar ämnet för användning inom koncernen vid framställningen av klorhexidin. Under de senaste åren har det dock vid enstaka tillfällen förekommit hjälpleveranser till […]. Då har Degussa delvis skött de fysiska leveranserna direkt till […] kunder.

(141) Det finns för närvarande två leverantörer av NDC; Lonza och SKW. SKW täcker enligt en försiktig uppskattning mer än två tredjedelar av marknaden. Mot den bakgrun-

(*) Delar av denna text har utelämnats så att inga konfidentiella uppgifter skall röjas. Dessa delar markeras med en hakparentes.

den måste man anta att SKW har en dominerande ställning på marknaden.

(142) Genom Lonza har kunderna i alla fall en viss möjlighet att bemöta överdrivna priskrav från SKW med minskade beställningar. I detta sammanhang begränsas dock Lonzas verksamhet på marknaden av Degussas beredskap att sälja NDC. Degussa bidrar å sin sida till försörjningen av marknaden genom de nämnda leveranserna till Lonza. Före sammanslagningen kunde Degussa också ses som en potentiell konkurrent på den berörda marknaden.

(143) De företag som har behov av större mängder av NDC är med undantag av AstraZeneca uteslutande små eller medelstora företag. AstraZeneca använder NDC för att framställa proguanil, som marknadsförs under namnet Paludrin, och behöver för detta ändamål jämförelsevis små mängder.

3.2 **Effekterna av företagskoncentrationen**

(144) Genom sammanslagningen bortfaller först Degussa som potentiell konkurrent, som innan dess även har kontakter med Lonzas kunder. Den nya, marknadsdominerande enheten skulle dessutom inte längre ha något intresse att leverera till Lonza, dess enda konkurrent. Åtminstone ur denna synvinkel innebär sammanslagningen en ytterligare försvagning av Lonza som konkurrent. Dessutom måste man beakta att Degussa redan har verksamhet på efterföljande marknadsled (klorhexidin) och är en potentiell konkurrent på marknaden för PHMBG, eftersom ämnet HMBCG, som Degussa framställer, kan vidareutvecklas till såväl klorhexidin som PHMBG. Degussa/SKW skulle kunna avgöra om det globalt sett är mer fördelaktigt att använda NDC själva i stället för att sälja denna produkt. I det förstnämnda fallet skulle konkurrenterna till Degussa på den efterföljande marknaden för klorhexidin kunna finna att leveranserna av NDC till dem till stor del var stoppade eller fördyrade på ett sätt som varaktigt skulle försvaga deras konkurrenskraft.

3.2.1 *Parternas argumentation beträffande Lonzas eventuella återkomst på marknaden*

(145) Den av parterna diskuterade möjligheten att Lonza skulle gå in på marknaden med egen produktion ändrar inte bedömningen av effekterna på konkurrensen av den föreliggande sammanslagningen. Utan sammanslagningen skulle Lonza, med tanke på de mängder som företaget själv producerar, bortfalla som kund till Degussa. Det skulle innebära ett incitament för Degussa att sälja sin produktion på annat håll, i konkurrens med SKW. En sådan konkurrens skulle dock förhindras av sammanslagning, och SKW:s dominerande ställning (som genom antagandet om Lonzas försäljningsvolym på […] ton per år inte under några omständigheter kan ifrågasättas ([40])) skulle på så sätt förstärkas.

3.2.2 *Man kan inte räkna med att andra konkurrenter skall tillkomma på marknaden*

(146) Det synes inte heller som om parterna vid en markant prishöjning skulle hotas av konkurrenter. För närvarande skulle endast Avecia kunna komma i fråga. Men till och med om Avecia skulle vilja avsätta NDC på den fria marknaden, skulle företaget först vara tvunget att i hög grad ställa om sin produktion för att kunna utvinna isolerat NDC. I detta sammanhang måste man beakta att Avecia köper den cyanamid som behövs för framställning av HMBDA av […]. Eftersom cyanamid inte är stabilt, kan Avecia inte skaffa det över hur långa avstånd som helst, vilket gör det svårt för företaget att vända sig till en annan leverantör.

4. ***Slutsats***

(147) Av ovan nämnda skäl drar kommissionen slutsatsen att sammanslagningen kommer att leda till en varaktig förstärkning av en dominerande ställning på marknaden för NDC.

B.2 CYANURCHLORID

1. ***Relevant produktmarknad***

1.1 **Beskrivning av produkten cyanurklorid och dess fyra väsentliga användningssätt.**

(148) Cyanurklorid (CC) är en kemisk förprodukt som framställs ur vätecyanid. Det rör sig om en kemikalie med enkel struktur, som sedan lång tid inte längre skyddas av patent. Vid sidan av vätecyanid är klorgas den viktigaste grundsubstansen för att framställa CC.

(149) CC är en bulkprodukt. Den levereras i form av pulver eller smälta. I övrigt förekommer ingen högre grad av produktdifferentiering. Förutom priset är endast produktkvaliteten (renhet och i pulverform även rinnförmågan) och förpackningsformen av betydelse som konkurrensfaktorer. Den senare är viktig inte enbart med avseende på förpackningarnas storlek. CC klassificeras som ett ”mindre farligt” ämne, vilket medför att myndigheterna ställer vissa villkor på transporter av det.

([40]) Denna volym kan uppskattas utgående från de kvantiteter som Degussa levererade till Lonza under den tid då det senare företaget inte längre själv framställde NDC. Med beaktande av Lonzas egen förbrukning skulle denna försäljningsvolym uppgå till mindre än […] ton per år.

(150) Försäljningen av CC sköts till största delen av tillverkarna själva och av importörer. Den övriga handeln spelar enligt uppgift från parterna ingen roll i försäljningen.

(151) CC används framför allt vid tillverkning av ogräsbekämpningsmedel, optiska vitmedel, reaktiva färgämnen och UV-absorberare.

(152) [> 50 %] av CC-produktionen används inom agrokemin vid tillverkning av ogräsbekämpningsmedel för majsodlingar (majsherbicider).

(153) [Betydande andelar] vidareförädlas till optiska vitmedel. Dessa medel används för optisk blekning av papper och textilier samt i tvättmedel. Optiska vitmedel förändrar de reaktiva egenskaperna hos dessa material med avseende på vissa ljuskomponenter och gör att produkter som behandlats med vitmedel ter sig särskilt vita.

(154) CC används dessutom för tillverkning av reaktiva färgämnen. Tillsats av CC gör textilfärger mer hållbara genom att förstärka förbindelsen mellan färgämnet och fibrerna. Parterna uppskattar att [en viss del] av CC-produktionen används för detta ändamål.

(155) Slutligen används CC i större mängder ([< 10 %] av världsproduktionen) för framställning av UV-stabilisatorer vid plasttillverkning. Här förhindrar CC att plastens yta bleknar och sönderfaller.

(156) De konkurrenter och kunder som tillfrågats anger CC som den relevanta produktmarknaden med den inskränkningen att två kunder framhåller uppdelningen på CC i form av pulver respektive smälta. Smälta tillverkas endast av Degussa. Produktionen uppgår till cirka […] ton per år i Europa och cirka […] ton per år i Förenta staterna. Frågan om huruvida de båda produktvarianterna utgör en enda eller två skilda produktmarknader behöver således inte besvaras, eftersom det inte påverkar bedömningen av effekterna på konkurrensen.

1.2 **Parterna anser att CC är utbytbart på alla användningsområden**

(157) Parterna anser att CC utsätts för hård konkurrens från andra förprodukter, som också används för framställning av de produkter som finns på dessa marknader.

(158) Parterna antar vidare att CC är en mellanprodukt som inte är användbar för slutförbrukarna, och vars konkurrensmiljö inte enbart bör bedömas med avseende på konkurrensen mellan tillverkarna, utan framför allt med utgångspunkt i de fyra marknaderna för de ovan nämnda användningarna. På dessa marknader konkurrerar de av CC framställda produkterna med CC-fria produkter. Parterna kräver därför att det inte är konkurrensförhållandena vid tillverkning och försäljning av CC som skall granskas, utan att de ovan nämnda marknaderna skall anses vara de relevanta produktmarknaderna. De motiverar detta med att CC på dessa marknader utsätts för hård konkurrens från andra förprodukter, som likaledes används för framställning av de produkter som finns på dessa kundmarknader. Av relevans för bedömningen av den planerade sammanslagningens effekter på konkurrensen på detta område kan inte vara tillverkningen och försäljningen av CC, eftersom dessa inte utgör den ”berörda marknaden” i den mening som avses i formulär CO. Här blandar parterna samman definitionen av den relevanta produktmarknaden, som omfattar ”alla produkter … som förbrukarna med avseende på deras egenskaper, pris och avsedda användning anser vara utbytbara eller substituerbara” ([41]), med diskussionen av de faktorer som bestämmer konkurrensförhållandena på denna marknad.

1.3 **Det saknas dock utbytesmöjligheter såväl för CC som insatsvara som för de vidareförädlade produkterna**

(159) Parternas påståenden om de många substitutionsmöjligheterna på alla fyra huvudsakliga användningsområden för CC har inte bekräftats i kommissionens undersökning. Tvärtom har kunderna förklarat att de för tillfället inte har någon möjlighet att ersätta CC i de produkter som de tillverkar med någon annan kemikalie.

(160) Beträffande ogräsbekämpningsmedel innebär förbudet av atracin inte – vilket parterna inte heller har hävdat – ett förbud av alla majsherbicider som innehåller CC. Enligt uppgift från Bundesanstalt für Forst- und Landwirtschaft in Berlin und Braunschweig tillåts exempelvis i Tyskland efter förbudet av atracin som innehåller CC fortfarande 13 herbicider, som används i majsodlingar och vars verkande ämnen syntetiserats med användning av CC. Men till och med ett förbud för samtliga CC-haltiga majsherbicider skulle endast medföra att marknaden för CC skulle minska. Man kan nämligen inte utgå från att CC på kort tid och utan större kostnader för de berörda företagen skulle kunna ersättas med något annat verksamt ämne. Denna slutsats får ytterligare stöd av det faktum att varje nyformulerad produkt först måste godkännas.

([41]) Kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i gemenskapens konkurrenslagstiftning (97/C 372/03).

(161) Optiska vitmedel används i produktionen av papper, textilier, plaster och tvättmedel. Medan de vitmedel baserade på CC som används inom pappersindustrin inte kan ersättas av CC-fria medel, beror detta inom textilindustrin på vilka typer av fibrer som används. För bomull, som är den överlägset viktigaste textilfibern, används enbart CC-baserade vitmedel, och för syntetiska fibrer enbart CC-fria vitmedel. I tvättmedel för höga tvättemperaturer kan CC-baserade vitmedel inte ersättas. Generellt sett kan således CC redan på grund av användningen på detta område inte ersättas.

(162) Beträffande ett framtida ersättande av CC, gäller för alla användningsområden att köparna av ämnet först måste utveckla nya produkter och ställa om sin produktion för detta, om inte ännu mer tidskrävande tillståndsförfaranden måste genomgås innan en ny produkt kan introduceras på marknaden.

1.4 **CC är följaktligen den relevanta produktmarknaden**

(163) CC måste följaktligen anses vara den relevanta produktmarknaden.

2. *Geografiskt relevant marknad*

(164) Parterna producerar CC på olika produktionsorter i Europa och USA (VEBA). Dessutom tillverkas CC i Europa av det schweiziska företaget Lonza AG, som tillhör koncernen Algroup-Lonza, samt i USA av Novartis. Dessa företag har en global försäljning av CC, förutom Novartis AG, som endast tillverkar för eget bruk.

(165) De tillfrågade företagen och parterna utgår från att marknaden är global. För detta hänvisar de till den växande importen från Kina till EES-området. Transportkostnaderna uppgår, beroende på destinationsland, till totalt [< 7] % av totalpriset, vilket innebär att CC exporteras till alla destinationer. Det finns heller inga väsentliga hinder för importen, inte heller för leveranser från Kina. Å andra sidan påpekar de tillfrågade företagen att transport (och bearbetning) av CC rymmer betydande risker. exempelvis bildas vid kontakt mellan CC och luft/luftfuktighet saltsyra, medan hetta (brand) leder till bildning av vätecyanid. Därför vidtar användarna av CC särskilda åtgärder redan vid leveranser av CC, t.ex. genom transporter i silofordon och lagring i silor eller tankar. För bedömningen av effekterna på konkurrensen saknar det dock betydelse om den geografiskt relevanta marknaden på grund av dessa risker enbart omfattar Västeuropa (EES och Schweiz) eller om den är global.

3. *Bedömning av effekterna på konkurrensen*

3.1 **Degussa har till följd av sin andel av marknaden för CC en dominerande ställning. Sammanslagningen skulle medföra en betydande ökning av marknadsandelen**

(166) Enligt parternas uppskattning har CC-producenterna under de senaste tre åren haft följande globala produktionskapacitet:

Tabell: Total kapacitet i ton

	SKW	Degussa	Lonza	Novartis	Japan	Kina
1996	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000
1997	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000
1998	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000	—	[…] 000

(167) Parternas uppskattning av kapacitetsutnyttjandet ger följande bild av produktionen av CC under de tre senaste åren:

Tabell: Produktion i ton

	SKW	Degussa	Lonza	Novartis	Japan	Kina	Totalt	Totalt exkl. Novartis
1996	[…]	[…]	[…]	[…]	[…]	[…]	[…]	[70 000—80 000]
1997	[…]	[…]	[…]	[…]	[…]	[…]	[…]	[90 000—100 000]
1998	[…]	[…]	[…]	[…]	—	[…]	[…]	[80 000—90 000]

(168) Till detta bör påpekas att Lonza ger en betydligt lägre uppskattning av världsmarknaden än parterna. Skillnaden härrör enbart från uppskattningen av den kinesiska produktionens andel. Lonza anger den till 10 %, medan parterna uppskattar den till cirka 30 %. Med utgångspunkt från Lonzas uppskattning skulle parternas betydelse på marknaden bli ännu större. Till detta kommer att den kinesiska produktionen är fördelad på flera företag.

(169) Men redan på basis av parternas uppskattning ges följande kalkyl av marknadsandelarna i procent på en global marknad:

	SKW	Degussa	SKW + Degussa	Lonza
1996	[< 20]	[50–60]	[70–80]	[< 10]
1997	[< 20]	[50–60]	[60–70]	[< 10]
1998	[< 20]	[50–60]	[60–70]	[< 10]

(170) Om man utgår från parternas uppgifter för EES blir marknadsandelarna för 1998 [60–70] % för Degussa, [20–30] % för SKW och [< 10] % för Lonza. För EES och Schweiz är siffrorna ungefär desamma. Import från Kina spelar enligt detta ännu ingen roll.

3.2 Novartis ledande ställning på marknaden för den kvantitativt viktigaste användningen av CC minskar inte väsentligt de möjligheter Degussa/SKW har när det gäller prissättning

(171) Novartis starka ställning på den efterföljande herbicidmarknaden är enligt parterna den viktigaste faktor som skulle hindra en okontrollerad prissättningspolicy från deras sida. Avgörande för priset på CC på området för triacinherbicider (dvs. majsherbicider på CC-grund) är Novartis verksamhet framför allt på marknaderna i Förenta staterna och Sydamerika. Varje höjning av insatspriset på CC från Degussa/SKW:s sida skulle omedelbart yttra sig som en tydlig konkurrensnackdel för deras kunder i förhållande till Novartis. Novartis har en kapacitetsreserv på uppskattningsvis […]. Detta argument är ohållbart. Visserligen kan Novartis starka ställning på den efterföljande marknaden för majsherbicider i enlighet med parternas framställning indirekt sätta en gräns för Degussas frihet att sätta priser i den mån som CC säljs till herbicidtillverkare. Denna gräns skulle vara nådd om en höjning av priset på förprodukten CC skulle vara så stor att Degussas kunder inte längre skulle kunna tillverka och erbjuda sina herbicider till ett konkurrenskraftigt pris. En sådan begränsning av Degussas frihet att bestämma priset, som dessutom gäller endast en kundgrupp, skulle dock inte motsäga antagandet om att företaget har en dominerande ställning på marknaden för CC. Först måste man allmänt konstatera att marknadsdominans inte är detsamma som total frihet i prissättningen. Till och med ett monopol måste (och kommer att) låta sig styras av exempelvis sina kunders efterfrågeelasticitet. Höjningar över en viss prisnivå kan leda till att nackdelarna på grund av minskande efterfrågan överstiger fördelarna av prishöjningen. I det föreliggande fallet måste man först beakta att CC:s andel av produktionskostnaderna för majsherbicider utgör endast ungefär en tredjedel av de totala kostnaderna. En höjning av priset på CC skulle därför inte nödvändigtvis leda till en höjning av priset på den färdiga produkten. Parterna har hittills inte heller hävdat detta. Lika litet är det bevisat att priset är den enda handlingsparametern för producenter av majsherbicider. Kvalitet och kundrådgivning spelar en stor roll på detta område. Man kan heller inte utesluta att ett utbud av olika produkter vars effekter kompletterar varandra är en fördel. Man måste följaktligen utgå från att köparna av CC, på det kvantitativt viktigaste användningsområdet för CC, fortfarande har möjlighet att skydda sina egna kunder från prishöjningar på CC.

3.3 Novartis, som är världens största tillverkare av CC, använder CC endast i den egna produktionen och är ingen potentiell konkurrent på världsmarknaden

(172) Novartis är visserligen den största CC-producenten i världen, men företaget vidareförädlar själv hela sin produktion och säljer inte CC till tredje part. Någon sådan försäljning kan man enligt kommissionens uppfattning inte heller i framtiden räkna med. För detta talar de speciella produktionsvillkoren för Novartis i Förenta staterna och den omständigheten att […].

3.4 Den kinesiska produktionen av CC kan inte på ett väsentligt sätt begränsa Degussa/SKW:s möjligheter att bestämma priserna

(173) Parterna framhåller den ökande betydelsen av den kinesiska produktionen av CC. Förutom den inhemska för-

sörjningen erbjuder olika leverantörer från Kina CC i hela världen och särskilt i Förenta staterna och på EES-marknaden. Leveranser till EES erbjuds till ett […] lägre pris. Hittills har dock endast mycket små mängder CC av kinesisk produktion nått Europa, så att betydelsen av denna import tycks vara mindre än vad parterna hävdar (Lonza uppskattar andelen i EES till 1 %). Denna uppfattning delas av de kunder som utfrågats. Endast ett företag har inledningsvis med en liten mängd provat om det går att lösa de befintliga problemen med avseende på transporter, tillgänglighet och kvalitet i fråga om kinesisk producerad CC. Alla övriga företag, med undantag för ett, som inte har några säkra uppgifter, utesluter anskaffning från Kina med hänvisning till bristande kvalitet eller tillgänglighet och transportproblem.

3.5 **Sammanslagningen innebär ett slut på kundernas ”second supply”-policy**

(174) Parternas påstående att deras försäljning är koncentrerad till några få stora kunder, vars professionella inköpare vid en eventuell prishöjning omedelbart skulle begära anbud från konkurrenter, bortser från det faktum att det kommer att saknas konkurrerande leverantörer.

(175) Detta gäller särskilt påståendet att majoriteten av kunderna följer en policy att ha en andra leverantörskälla (”second supply”-policy). Genom sammanslagningen skulle antalet leverantörer av CC minska från tre till två. Lonzas produktionskapacitet är så liten att företaget för merparten av de tillfrågade köparna inte kan komma i fråga som ersättningsleverantör utan endast som kompletterande leverantör vid sidan av Degussa och/eller SKW. En sådan strategi från kundernas sida skulle för övrigt inte göra det nödvändigt för Lonza att begära ett lägre pris än Degussa/SKW för att bättre utnyttja sin obetydliga kapacitet.

3.6 **Sammanslagningen förstärker Degussas dominerande ställning på marknaden**

(176) Av det ovanstående följer att Degussa redan har en dominerande ställning på marknaden för CC. Sammanslagningen skulle medföra en varaktig förstärkning av denna dominans. Med tanke på Lonzas obetydliga ställning på marknaden och ringa kapacitet skulle den nya enheten uppnå ett kvasimonopol på marknaden för CC. Detta gäller oberoende av om CC som helhet antas vara den relevanta produktmarknaden eller om man skiljer mellan CC i pulverform och i form av smälta, eftersom den senare varianten endast framställs av Degussa. Likaså saknar det betydelse om marknaden endast omfattar Västeuropa eller om det rör sig om en global marknad.

4. *Slutsats*

(177) Av ovanstående skäl drar kommissionen slutsatsen att den planerade företagskoncentrationen leder till en förstärkning av en dominerande ställning på marknaden.

(178) Den anmälda koncentrationen skulle leda till uppkomst eller förstärkning av dominerande ställningar på marknaden, som skulle förhindra en effektiv konkurrens i en stor del av gemenskapen. Företagskoncentrationen är därför oförenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion.

C. *GAS*

(179) Parterna är genom koncernföretag även verksamma på området för gasdistribution och gasleveranser till slutförbrukare. Det är fråga om regionala gasdistributionsföretag (VEBA: Avacon) och gasdistributionsföretag som levererar till slutförbrukare (VEBA: Avacon, Schleswag, Gelsenwasser, Thüga; VIAG: Contigas, Fränkische Gas-Lieferungsgesellschaft, Gasversorgung Ostbayern).

1. *Relevanta produktmarknader*

(180) Parterna skiljer mellan en marknadssektor för fjärrgas, dvs. gas som transporteras över långa avstånd, (import, lagring och transport samt försäljning av naturgas till storkunder) och en sektor för gas till slutförbrukare (regionala och lokala distributörer) och anser att dessa är de relevanta produktmarknaderna.

(181) kommissionen har i ett aktuellt beslut ([42]) undersökt gasmarknaden och särskilt förhållandena på marknaden för fjärrgas. Enligt beslutet bör man på området för fjärrgas skilja mellan de båda relevanta produktmarknaderna överregionala gastransporter respektive regionala gastransporter. Marknaden för överregionala fjärrgastransporter omfattar import av naturgas från utländska naturgasproducenter och den efterföljande transporten genom rörledningar på land till de regionala fjärrgasföretagen. Liksom de regionala fjärrgasföretagen levererar de överregionala fjärrgasföretagen till främst stora industriella specialkunder, elproducenter och lokala gasdistributionsföretag. De överregionala fjärrgastransporterna utgör en särskild marknad. Det särskilda med denna verksamhet, som sköts av överregionala fjärrgas-

([42]) Ärende COMP/M.1383 – Exxon/Mobil.

företag, består i att den omfattar import av större gasmängder från producentländerna. Dessa företag har långfristiga leveransavtal med producenterna och anläggningar som behövs för import, transport över långa avstånd och tjänster till kunderna (t.ex. lagring).

(182) Kommissionen anser vidare att det efterföljande relevanta marknadsledet som innefattar leveranser av gas till slutförbrukare utgör en separat produktmarknad ([43]). Som leverantörer på denna marknad fungerar de lokala gasdistributionsföretagen som betjänar hushåll och småföretag genom ett tätt lågtrycksrörledningssystem.

(183) Undersökningarna i det föreliggande fallet har inte gett några resultat som skulle ge anledning att ifrågasätta denna marknadsdefinition. I det följande bedöms därför effekterna på konkurrensen utifrån denna definition.

(184) Enligt parternas uppgifter överlappar de båda koncernernas verksamheter varandra endast på området för gasleveranser till slutförbrukare, varför denna bör anses vara den relevanta produktmarknad som skall bedömas. Kommissionen har dock under förfarandet fått ta del av en inlaga, enligt vilken den föreliggande sammanslagningen skulle medföra en förstärkning av Ruhrgas AG:s dominerande ställning på marknaden för överregionala fjärrgastransporter. Som motivering anges följande: sammanslagningen skulle stänga viktiga försäljningskanaler för konkurrenter till Ruhrgas på fjärrgasnivån, eftersom VIAG liksom VEBA indirekt äger andelar i detta företag och genom att de är verksamma på de efterföljande marknadsleden genom sina dotterföretag. Genom sammanslagningen kan Ruhrgas varaktigt förbättra sina kontakter till de kundföretag i vilka VIAG-koncernen äger andelar. Därför kommer även effekterna av sammanslagningen på Ruhrgas ställning på marknaden för överregionala fjärrgastransporter att undersökas inom ramen för bedömningen av effekterna på konkurrensen.

2. ***Geografiskt relevanta marknader***

(185) Kommissionen har tidigare åtminstone för Tysklands räkning utgått från att gasmarknaderna är regionala marknader, som bestäms av respektive distributionsföretags avgränsningsområde. De ursprungliga avgränsningsavtalen upphörde att gälla då EnWG n.F. trädde i kraft (se ovan). Till skillnad från elområdet har avregleringen dock ännu inte lett till några nämnvärda strukturförändringar på de tyska gasmarknaderna. I EG:s direktiv om gemensamma regler för den inre marknaden för naturgas ([44]) anges att medlemsstaternas gasmarknader skall vara öppna senast den 10 augusti 2000. Vid denna tidpunkt skall operatörer av gaskraftverk, oberoende av storleken på deras årsförbrukning, liksom slutförbrukare som använder mer än 25 miljoner m^3 per år, ha rätt att fritt välja sina leverantörer (s.k. *eligible customers*). Totalt skall minst 20 % av marknaden öppnas. Till och med år 2005 skall denna siffra uppgå till 28 % och år 2010 till 33 %. Den ovan nämnda årliga minimiförbrukningen minskas år 2005 till 15 m^3 och år 2010 till 5 m^3. För närvarande förhandlas om ett branschavtal för gassektorn enligt modellen med frivilliga branschavtal, som reglerar transiteringsformerna inom elsektorn. Förhandlingar om ett branschavtal för gassektorn förs mellan Verband der Industriellen Kraftwirtschaft (VIK), Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) och Bundesverband der Gas- und Wasserwirtschaft (BGW). Till skillnad från elområdet, där tillgång till ledningar och möjlighet till transiteringskonkurrens redan ges, har dessa viktiga förutsättningar för konkurrens utanför de traditionella distributionsområdena på gasområdet ännu inte skapats. Enligt uppgift från parterna skall man under första halvåret 2000 uppnå enighet om modellen med branschavtal. Hittills har dock branschorganisationerna endast kunnat komma överens om ”Hörnstenar för branschavtalet om nättillgång på naturgasområdet” av den 17 mars 2000, som lämnar en del frågor öppna med avseende på det praktiska genomförandet av transiteringar.

(186) Alla dessa omständigheter tyder på att den geografiska marknaden är begränsad till de regionala, tidigare avgränsade distributionsområdena, där respektive distributionsföretag också äger distributionsledningarna. Vid bedömningen av sammanslagningen av Exxon och Mobil ([45]) lämnades – huvudsakligen på grund av avskaffandet av avgränsningsavtalen – frågan öppen om marknaden för överregionala fjärrgastransporter fortfarande är regional eller om den redan blivit nationell. Även i det föreliggande fallet kan frågan om den exakta omfattningen av gasmarknaderna lämnas öppen, eftersom bedömningen av effekterna på konkurrensen blir densamma vid varje tänkbar avgränsning.

([43]) Ärende COMP/M.1383 – Exxon/Mobil.

([44]) EGT L 204, 21.7.1998, s. 1.

([45]) Ärende COMP/M.1383 – Exxon/Mobil.

3. ***Konkurrensrättslig bedömning***

1) *Distribution av gas till slutförbrukare*

(187) VEBA verkar i Niedersachsen och angränsande områden genom koncernföretaget Avacon. Ett annat dotterföretag inom koncernen, Schleswag, verkar i Schleswig-Holstein, Gelsenwasser i Ost-Westfalen-Lippe och Mecklenburg-Vorpommern samt koncernföretaget Thüga genom två egna företag i Bayern och en ägarandel (Gasbetriebe Emmendingen) i Baden-Württemberg.

(188) VIAG kontrollerar det bayerska gasdistributionsföretaget Fränkische Gas-Lieferungsgesellschaft och Gasversorgung Ostbayern. Dessutom finns VIAG i Sydtyskland genom koncernföretaget Contigas med flera egna företag och majoritetsposter.

(189) Under antagande av en nationell marknad uppgick VEBA:s marknadsandel 1998 till [< 5] % med en försäljning på [35–40] TWh enligt uppgift från parterna. Till grund för denna uppskattning ligger en marknadsvolym på omkring 925 TWh ([46]). VIAG skulle då med en försäljning på [10–15] TWh ha en marknadsandel på endast [< 5] % i hela Tyskland. Med tillägg av en marknadsandel på [5–10] % och en mängd medtävlare, som konkurrerar om distributionen till slutförbrukarna, kan man om man utgår från att marknaden är nationell inte räkna med uppkomst eller förstärkning av en dominerande ställning på denna marknadsnivå.

(190) Om man för bedömningen skulle utgå från de regionala marknaderna, som är begränsade till gasdistributionsföretagens distributionsområde, kunde man konstatera att VEBA:s och VIAG:s dotterföretag fortfarande har dominerande ställningar i sina distributionsområden.

(191) Enligt kommissionens uppfattning skulle deras ställning dock inte förstärkas genom sammanslagningen, eftersom VEBA-företagens distributionsområden till största delen ligger långt borta från VIAG-företagens motsvarande områden, varför man inte kan förvänta en förstärkning av respektive marknadsställning till följd av sammanslagningen. Endast i Harz har VEBA:s koncernföretag Avacon och Thüga minoritetsposter i enskilda kommunala gasverk, vars distributionsområden gränsar till gasdistributionsområdet Thüringen, där VIAG-företaget Contigas har en minoritetspost. Det finns dock inget som tyder på att dessa minoritetsposter kan ge parterna kontroll.

([46]) *Källa:* Geschäftsbericht BEB 1998, BGW-statistik.

(192) Sammanslagningen av VEBA och VIAG kommer därför inte att leda till att dominerande ställningar på marknaderna för gasdistribution till slutförbrukarna uppkommer eller förstärks.

2) *Överregionala fjärrgastransporter*

(193) Av de befintliga företagsstrukturerna kan man inte dra slutsatsen att VEBA kan utöva ett dominerande inflytande på Ruhrgas. Ruhrgas kontrolleras formellt av den s.k. stora Bergemannpoolen. Stora Bergemannpoolen består av Bergemann GmbH och dess delägare – bland andra ett dotterföretag till RAG med cirka 51 % av kapitalet – samt Gelsenberg AG. Gelsenberg AG och delägarna i Bergemann GmbH har slagit samman sina andelar i Ruhrgas. Genom den pool av aktierna i Ruhrgas som därigenom skapats förfogar Gelsenberg AG över cirka 41 % av rösterna på bolagsstämman i Bergemann GmbH. Detta minskar i motsvarande mån betydelsen av rösterna hos de faktiska delägarna i Bergemann GmbH när det kommer till omröstningar i Ruhrgas. RAG:s röstandel minskar då till cirka 30 %. Det med Gelsenberg utvidgade Bergemann GmbH (den ”stora” Bergemannpoolen) beslutar i sin tur om utnyttjandet av rösträtterna på Ruhrgas bolagsstämma.

(194) Bestämmelserna om majoritetsbeslut i den stora Bergemannpoolen anges i § 7 i bolagsordningen för Bergemann GmbH. Enligt dessa bestämmelser krävs kvalificerad majoritet för beslut som gäller röstningen vid bolagsstämman i ett intresseföretag, om det även i intressebolaget krävs kvalificerad majoritet. Vid Ruhrgas bolagsstämma fattas beslut i princip med enkel majoritet, om inte lagen eller bolagsordningen föreskriver annat (§ 19 i bolagsordningen). Av detta följer att skiftande majoriteter kan uppstå på grund av ägarstrukturen i Bergemann GmbH. Följaktligen finns det inte tillräckligt underlag för att anta att VEBA direkt eller indirekt skulle kontrollera Ruhrgas, ensam eller tillsammans med någon annan.

(195) För att kunna uppskatta vilken betydelse ur konkurrenssynvinkel VIAG:s ägarandelar i företag för gasdistribution till slutförbrukare har, har kommissionen även undersökt VEBA:s situation. VEBA var nämligen redan före sammanslagningen samtidigt delägare i Ruhrgas och i företag som distribuerar gas till slutförbrukare.

(196) Kommissionens undersökning visar att de gasdistributionsföretag som i Tyskland verkar på slutförbrukarnivån åtminstone 1998 köpte gas av den leverantör i vars traditionella distributionsområde de ligger. Det gjorde enligt kommissionens konstateranden ingen skill-

nad om det kommunala företag som distribuerade gas till slutförbrukare var ett av VEBA:s intresseföretag. Om dessa intresseföretag exempelvis finns i Thyssengas tidigare avgränsningsområde, har de också – såvitt man kan se – täckt sitt gasbehov genom Thyssengas. Detta sker genom leveransavtal som har en löptid på mer än tio år. För alternativa gasleverantörer var det följaktligen på grund av avgränsningsavtalen redan tidigare svårt att nå fram till slutförbrukare som inte befann sig inom deras distributionsområde. Situationen har inte väsentligt förändrats sedan avgränsningsavtalet avskaffades. I den mån alternativa gasleverantörer överhuvudtaget lyckats vinna några kunder, betjänas dessa genom sidoledningar från de egna gasledningarna. konkurrensgrundande transiteringar har ännu inte noterats. I den mån VEBA varit delägare i något kommunalt företag som distribuerar gas till slutförbrukare, har detta inte heller gett Ruhrgas några påvisbara fördelar gentemot tredjepartskonkurrenter (andra än den traditionella leverantören i det ifrågavarande distributionsområdet). Exempelvis har en del VEBA-företag som distribuerar gas till slutförbrukare i Ruhrgas tidigare avgränsningsområde och som kommissionen tillfrågat trots detta delägande köpt gas från konkurrenter till Ruhrgas, t.ex. WINGAS GmbH. Även regionala gasdistributionsföretag i vilka Ruhrgas har ett direkt ägande har för övrigt tidigare använt sig av WINGAS som leverantör.

(197) Under dessa förhållanden finns det inte tillräckligt underlag för att anta att gasdistributörer, i vilka VEBA har ägarandelar, på grund av förbindelserna med Ruhrgas avskärmas från konkurrenter till Ruhrgas. Denna bedömning gäller i det fall att den geografiska marknad där Ruhrgas verkar endast omfattar dess tidigare avgränsningsområde. Om man antar att det faktiskt rör sig om en större (t.ex. nationell) marknad, gäller samma slutsatser och det finns inga skäl att hysa betänkligheter ur konkurrenssynvinkel.

4. ***Slutsats***

(198) Det saknas anledning att förvänta sig att dominerande ställningar på marknaderna för distribution av gas till slutförbrukare eller för överregionala fjärrgastransporter skall uppkomma eller förstärkas.

D. *STÅLHANDEL*

(199) I parternas affärsverksamheter ingår även handel med stålprodukter. Här är VEBA verksamt genom Interfergruppen i Stinneskoncernen (nedan kallad Stinnes) och VIAG genom dotterföretaget Klöckner & Co. AG (nedan kallat Klöckner). Handeln med valsstålprodukter (platt- och långstålprodukter), ädelstål, varmvalsat plattstål, valstråd och halvfabrikat regleras av Fördraget om upprättandet av Europeiska kol- och stålgemenskapen av den 18 april 1951 och är därför föremål för ett separat förfarande (se ärende COMP/ECSC.1321 – VEBA/VIAG). I det föreliggande fallet behandlas handeln i den mån den gäller andra produktgrupper (rör, kalldragna produkter, trådprodukter, armeringsmattor, tak- och väggprodukter, aluminium och icke-järnmetaller).

1. ***Relevanta produktmarknader***

(200) Handeln med stålprodukter bör anses utgöra en annan relevant produktmarknad än tillverkningen eller direkt försäljning av dessa produkter av tillverkarna ([47]).

(201) Vidare kan handeln med stålprodukter uppdelas enligt försäljningssätt: agenturhandel, lagerförande handel, s.k. Streckengeschäft och icke-lagerstödd handel. *Streckengeschäft* är en för Tyskland särskild försäljningsform, som kännetecknas av att slutförbrukaren sluter ett avtal med handlaren, medan den beställda produkten levereras direkt från tillverkaren till slutförbrukaren. Frågan om den exakta definitionen av marknaden kan lämnas öppen, eftersom ingen av de möjliga definitionerna av marknaden ger upphov till några betänkligheter ur konkurrenssynvinkel.

(202) I enlighet med kommissionens tidigare beslut skall de mest sålda stålprodukterna delas in i separata produktmarknader ([48]). I det föreliggande fallet gäller det produktgrupperna rör, armeringsmattor, kalldragna produkter, trådprodukter, tak- och väggprodukter samt icke-järnmetaller och aluminium.

(203) I ett av kommissionens tidigare beslut ([49]) gjordes en ytterligare uppdelning av rörhandeln enligt rörtyper. Den marknadsundersökning som kommissionen gjort visar dock att det övervägande antalet kunder och konkurrenter anser att en sådan vidare uppdelning är olämplig. Frågan om de enskilda rörtyperna, i det föreliggande fallet handels-, pann-, konstruktions- och precisionsrör, utgör skilda produktmarknader eller inte kan lämnas öppen, eftersom ingen av de möjliga marknadsdefinitionerna ger anledning till betänkligheter mot planen ur konkurrenssynvinkel.

([47]) Beslut av den 21 december 1994, ärende IV/M.484 – Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST; beslut av den 20 augusti 1996, ärende IV/M.760 – Klöckner/ARUS; beslut av den 4 februari 1999, ärende IV/M.1329 – Usinor/Cockerill Sambre; beslut av den 7 april 1999, ärende IV/M.1369 – Thyssen Handel/Mannesmann Handel.

([48]) Beslut från 4 februari 1999, ärende IV/ECSC.1268 – Usinor/Cockerill Sambre; beslut av den 7 april 1999, ärende IV/CECA.1292 – Thyssen Handel/Mannesmann Handel.

([49]) Beslut av den 7 april 1999, ärende IV/M.1369 – Thyssen Handel/Mannesmann Handel.

2. ***Geografiskt relevanta marknader***

(204) I enlighet med tidigare beslut ([50]) bör man utgå från att de geografiskt relevanta marknaderna för handel med stålprodukter är minst de nationella marknaderna. Undersökningen i det föreliggande fallet har inte gett några resultat som talar emot denna slutsats. Det är dock inte nödvändigt att utreda om marknaderna är större än de nationella, eftersom ingen möjlig marknadsdefinition ger anledning till betänkligheter mot sammanslagningen ur konkurrenssynvinkel.

3. ***Konkurrensrättslig bedömning***

(205) Parterna har enbart verksamhet inom lagerförande handel och Streckengeschäft, inte inom agenturhandel eller lagerstödd handel. I produktgruppen trådprodukter finns inga överlappningar mellan parterna, eftersom Stinnes inte har någon försäljning i den produktgruppen.

(206) Parterna är till största delen verksamma inom Tyskland och endast i obetydlig utsträckning i andra medlemsstater. Detta gäller särskilt Stinnes, som utanför Tyskland har en marknadsandel på högst [< 10] % beräknat på den totala stålhandelsmarknaden i de olika medlemsstaterna. Utanför Tyskland bedriver företaget ingen handel med aluminium och icke-järnmetaller. Parternas verksamhet överlappar varandra endast i Belgien, Frankrike, Förenade kungariket, Nederländerna, Österrike och Spanien, där deras kombinerade andelar av den totala stålhandeln överallt uppgår till mindre än 7 %.

1) *Rör*

(207) På den totala tyska marknaden för lagerförande handel med rör har parterna en gemensam marknadsandel på [< 20] % (Stinnes: [< 10] %, Klöckner: [< 20] %). Om man delar upp rörhandeln enligt rörtyper uppgår parternas kombinerade marknadsandelar inom lagerhandel med handelsrör till [< 20] % (Stinnes: [< 10] %, Klöckner: [< 10] %), med pannrör till [< 20] % (Stinnes: [< 20] %, Klöckner: [< 10] %), med konstruktionsrör till [< 30] % (Stinnes: [< 10] %, Klöckner: [< 20] %) och med precisionsrör till [< 30] % (Stinnes: [< 20] %, Klöckner: [< 10] %).

(208) I den tyska Streckengeschäft har parterna en sammanlagd marknadsandel på [< 10] % på den totala marknaden för rör (Stinnes: [< 10] %, Klöckner: [< 10] %). Om man delar upp den totala rörmarknaden enligt rörtyper uppnår parterna en sammanlagd marknadsandel på [< 10] % för handelsrör (Stinnes: [< 10] %, Klöckner: [< 10] %), [< 10] % för pannrör (Stinnes: [< 10] %, Klöckner: [< 10] %), [< 10] % för konstruktionsrör (Stinnes: [< 10] %, Klöckner: [< 10] %) och [< 20] % för precisionsrör (Stinnes: [< 10] %, Klöckner: [< 20] %).

(209) På rörhandelsmarknaden står parterna inför flera stora, delvis vertikalt integrerade konkurrenter, t.ex. Carl Spaeter GmbH, Hoberg & Driesch GmbH & Co., Löwe & Jaegers GmbH, Röhren- und Stahllager GmbH & Co. KG, Salzgitter Stahlhandel GmbH och Thyssen Schulte GmbH. på grund av denna marknadsstruktur kan man inte räkna med att parterna uppnår en dominerande ställning på marknaden.

2) *Armeringsmattor*

(210) På den tyska marknaden för lagerförande handel med armeringsmattor har parterna en gemensam marknadsandel på [< 10] % (Stinnes: [< 10] %, Klöckner: [< 10] %), i Streckengeschäft kommer parterna upp till en gemensam marknadsandel på [< 30] % (Stinnes: [< 30] %, Klöckner: [< 10] %). sammanslagningen leder därför inte till uppkomst eller förstärkning av en dominerande ställning på marknaden för armeringsmattor.

3) *Kalldragna produkter*

(211) I Tyskland uppnår parterna på den – underordnade – totalmarknaden för handel med kalldragna produkter en gemensam marknadsandel på [< 20] %, varav Stinnes står för [< 10] %. parterna uppskattar marknadsvolymen för lagerstödd handel med kalldragna produkter till cirka 180 000 ton. Deras sammanlagda marknadsandel uppgår då till [< 30] % (Stinnes: [< 10] %, Klöckner: [< 20] %). I Streckengeschäft med kalldragna produkter har Klöckner en marknadsandel på cirka [< 20] % av en uppskattad marknadsvolym på 145 000 ton, medan Stinnes har en andel på […]. Deras sammanlagda marknadsandel på, beroende på hur marknaden definieras, högst 20 % gör på grund av det stora antalet delvis vertikalt integrerade konkurrenter att det är osannolikt att parterna skulle få en dominerande ställning på marknaden.

4) *Tak- och väggprodukter, aluminium, icke-järnmetaller*

(212) I handeln med tak- och väggprodukter och med aluminium har Stinnes i Tyskland endast en marginell verksamhet, med en försäljning som klart understiger […] ton. Klöckner har å sin sida knappast någon handel med icke-järnmetaller (cirka […] ton 1998). Stinnes har därmed en knappt mätbar marknadsandel i handeln med

([50]) Beslut av den 4 februari 1999, ärende IV/M.1329 – Usinor/Cockerill Sambre, ärende IV/M.1369 – Thyssen Handel/Mannesmann Handel.

tak- och väggprodukter, liksom Klöckner i handeln med icke-järnmetaller. Klöckners och Stinnes sammanlagda marknadsandelar överstiger i alla fall vid alla tänkbara marknadsdefinitioner inte 15 %. Sammanslagningen leder följaktligen inte heller på dessa områden till uppkomst eller förstärkning av en dominerande ställning på marknaderna.

4. *Slutsats*

(213) Med tanke på de delvis mycket små marknadsandelarna och kombinationen av marknadsandelar samt den utpräglade konkurrens som parterna möter framför allt i Tyskland, ger den planerade sammanslagningen inte upphov till några betänkligheter ur konkurrenssynvinkel på området för stålhandel.

V. SAMMANFATTNING

(214) Av ovan angivna skäl skulle den planerade sammanslagningen, såsom den beskrivits i anmälan, på marknaderna för elektricitet och kemi leda till att dominerande ställningar uppkommer eller förstärks och den är därför oförenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion.

VI. DE ANMÄLANDE PARTERNAS ÅTAGANDEN

A. *ELEKTRICITET*

1. *Åtaganden*

(215) För att undanröja kommissionens betänkligheter beträffande den planerade sammanslagningen har VEBA och VIAG gjort följande åtaganden:

Parterna åtar sig att sälja sina ägarandelar i VEAG. VEBA äger 26,25 % och VIAG 22,5 % av VEAG. Dessutom har RWE en andel på 26,25 % och Energiebeteiligungs-Holding (bestående av BEWAG, HEW, VEW och EnBW) en andel på 25 %. Parterna förpliktar sig vidare att till köparna av VEAG-andelarna sälja sina ägarandelar i den östtyska brunkolsproducenten LAUBAG samt de rättigheter till brytning av östtysk brunkol som detta företag innehar. VEBA äger 30 % och VIAG 15 % av LAUBAG. Dessutom innehar BBS-Braunkohle-Beteiligungsgesellschaft mbH 55 % av ägarandelarna. BBS i sin tur ägs av Energiebeteiligungs-Holding till 18,2 %, av det till RWE hörande Rheinbraun AG till 71,8 % och av RWE Energie AG till 10 %.

(216) Parterna åtar sig vidare att garantera VEAG:s elförsäljning enligt följande: Från tidpunkten för godkännande av sammanslagningen till och med den 31 december 2007 skall parterna köpa el till marknadspris av VEAG, om detta inte redan görs av parternas östtyska regionaldistributörer, dvs. TEAG, e.dis och Avacon-Ost (tidigare EVM). Inköpsgarantin inbegriper till och med den 31 december 2003 förpliktelsen att köpa 100 % av de nämnda regionaldistributörernas anskaffningsmängder […] och skall även motsvara belastningsfördelningen […]. Det motsvarar en garanterad inköpskvantitet på cirka […] TWh. Från och med den 1 januari 2004 minskar inköpsförpliktelsen med 10 % av de […] inköpta kvantiteterna. Om de regionala distributörernas försäljning ökar i jämförelse med de inköpta kvantiteterna […] skall parterna erbjuda VEAG att leverera [en större del] av denna ökning. En minskning av de regionala distributörernas försäljning skall inte medföra en minskning av inköpsförpliktelserna. Såsom marknadspris garanteras i princip till och med den 31 december 2001 ett pris på [ungefärligen motsvarande det nu gällande marknadspriset] (energi- och nätdel). Från och med den 1 januari 2002 läggs [marknadspriset] till grund för priset på energidelen […].

(217) Parterna åtar sig att sälja sina ägarandelar i BEWAG. VIAG innehar 26 % av kapitalet och 28,7 % av rösterna, VEBA 23 % av kapitalet och 23,8 % av rösterna – de senare är dock genom ett åtagande av VEBA av den 17 september 1997 gentemot Bundeskartellamt begränsade till 20 % av rösterna. Southern Energy Holding innehar 26 % av kapitalet och 28,7 % av rösterna.

(218) VIAG åtar sig att sälja de ägarandelar i VEW och RWE som företaget innehar direkt eller indirekt, om sammanslagningen av RWE och VEW genomförs före försäljningen av VIAG:s andel i VEW. VIAG har nu en direkt ägarandel på 11,13 % och har vidare genom sitt dotterföretag Contigas en andel på 30 % i ett förkopplingsföretag, Energie-Verwaltungsgesellschaft (EVG), som innehar ytterligare 24,7 % av aktierna.

(219) VEBA åtar sig att sälja sin direkta ägarandel i HEW. VEBA innehar direkt 15,4 % av kapitalet och 14,2 % av rösterna i HEW. Dessutom innehar VEBA genom svenska Sydkraft, varav VEBA äger 17,6 %, en ägarandel på 15,4 % i HEW.

(220) VEBA åter sig att upplösa den existerande bolagsrättsliga förbindelsen med RWE i Rheinische Energie AG (RHENAG). RWE äger 54,1 % och VEBA 41,3 % av RHENAG.

(221) Parterna åtar sig vidare att inom en månad efter godkännandet av sammanslagningen ändra sin prissättning av

nätanvändning inom Tyskland på så sätt att den del av priset som utgörs av den nationella T-komponenten uppgår till 0 pf/kWh. Om RWE/VEW redan vid godkännandet av sammanslagningen deklarerat att de avstår från denna priskomponent, åtar sig parterna att omedelbart följa detta.

(222) Parterna åtar sig vidare att inom två månader efter godkännande av sammanslagningen redovisa elpriserna för sina kunder med specialavtal (vidaredistributörer och industrikunder) i det egna nätområdet på 110 kV och högre spänningsnivåer med angivande av nätanvändningsavgift, energipris, räkning/avläsning m.m. (t.ex. förnybara energikällor, kraftvärme, koncessionsavgifter, omsättningsskatt). För kunder med specialavtal på medelspänningsnivån (20 kV) på det egna nätområdet, åtar sig parterna detta från och med den 1 januari 2001.

(223) Parterna förpliktar sig att inom en månad efter godkännandet av sammanslagningen ändra sin prissättning för tillhandahållande av utjämningsenergi på så sätt att priset tas ut på dagsbasis eller endast enligt arbetsinsats.

(224) Vidare förpliktar sig parterna att frigöra ytterligare kapacitet på 400 MW i länkarna vid tysk-danska gränsen. På land har VEBA bl.a. en proportionell transporträtt på 400 MW av den grundläggande överföringskapaciteten på 1 200 MW från Danmark till Tyskland. För att kunna erbjuda tredje part ytterligare ledningskapacitet på 400 MW, förpliktar sig VEBA att sluta ett avtal med Eltra och Statkraft, enligt vilket

— Eltra återköper transporträtten till 400 MW, och

— den del av avtalet med Statkraft som gäller 400 MW ändras till ett finansiellt avtal utan att värdet påverkas,

så att tredje part från och med den 1 januari 2000 kan utnyttja denna kapacitet.

(225) Åtagandena innehåller dessutom följande bestämmelser (se avsnitt VIII, punkt 4 i texten om åtaganden rörande el): Beträffande åtagandet att avyttra andelarna i VEAG och LAUBAG är kommissionen och VEBA/VIAG dessutom överens om att detta åtagande är uppfyllt först då även RWE/VEW uppfyllt ett i förfarande B 8 – 309/99 av Bundeskartellamt fastställt motsvarande åtagande att avyttra de kapital- och röstandelar som dessa företag innehar i VEAG och LAUBAG samt de brytningsrättigheter de har i de nya tyska delstaterna, och då även Bundeskartellamt fastställt förpliktelser beträffande säkerställande av VEAG:s försäljning och upprätthållande av detta företags likviditet och då dessa sistnämnda förpliktelser är uppfyllda. Beträffande åtagandena rörande branschavtalet (se avsnitt VI, punkterna 1–3 i texten om el) är kommissionen och VEBA/VIAG överens om att dessa åtaganden är uppfyllda först då även Bundeskartellamt i förfarande B 8 – 309/99 fastställt motsvarande åtaganden och dessa har uppfyllts.

2. ***Bedömning av åtagandena***

(226) Genom det erbjudna paketet av åtaganden, som är kopplade till de RWE:s åtaganden till Bundeskartellamt som beskrivits ovan, säkerställs att det på den tyska marknaden för förbunden eldistribution inte uppstår något duopol bestående av VEBA/VIAG och RWE eller RWE/VEW. Åtagandena säkerställer att duopolmedlemmarnas viktigaste bolagsrättsliga förbindelser upplöses. Detta innebär att ett av de element som kunde främja ett samordnat beteende försvinner. ytterligare åtaganden, som gäller försäljningen av ägarandelar till bland annat konkurrerande sammanlänkade elföretag, leder till att antalet och betydelsen av de av VEBA/VIAG och RWE/VEW oberoende konkurrenterna ökar. De åtaganden som gäller marknadsförhållandena och tillträde till den tyska marknaden förbättrar ytterligare utgångsläget för befintliga och potentiella konkurrenter till de båda grupperna.

(227) Den tyska marknaden för förbunden eldistribution kännetecknades redan före sammanslagningen av en hög grad av koncentration. En ytterligare ökning av koncentrationen genom sammanslagningen skulle medföra att de båda företagsgrupperna inte längre står inför någon effektiv konkurrens. Grundläggande marknadsbetingelser, som produktens homogenitet, marknadens öppenhet och den obetydliga efterfrågeökningen främjar också ett samordnat beteende, som med tillräcklig sannolikhet skulle vara att förvänta i den nya marknadsstrukturen, till vilken även hör de bolagsrättsliga förbindelserna mellan de båda blocken.

(228) Försäljningen av andelarna i VEAG leder därför till att den viktigaste förbindelsen mellan RWE och VEBA/VIAG upplöses. såsom ovan förklarats (skäl 57) har situationen med avseende på VEAG bidragit till att de båda blocken har ett gemensamt intresse av ett fredligt samordnat beteende. Framför allt har situationen lett till att de västtyska sammanlänkade elföretagen, särskilt RWE, VEBA och VIAG, avstått från konkurrens på

VEAG:s traditionella distributionsområde (dvs. i de nya tyska delstater som omfattas av VEAG:s överföringsnät). Ur denna synvinkel förlorar de båda blocken genom avyttringen av andelarna i VEAG ett viktigt instrument genom vilket de kunde avskärma östra Tyskland från konkurrens och som därmed samtidigt kunde bidra till att bevara jämvikten i västra Tyskland och följaktligen i sista hand på hela den tyska marknaden.

(229) Samtidigt innebär VEBA/VIAG:s och RWE:s försäljning av andelarna i VEAG att det senare företaget blir en oberoende konkurrent. VEAG:s konkurrenspotential kan inte längre räknas till de båda blocken. Försäljningen betyder i verkligheten att sammanslagningen inte väsentligt förändrar marknadskoncentrationen. Genom sammanslagningen av VEBA och VIAG växer visserligen VEBA:s marknadsandel med 12,2 % (exklusive andelarna i BEWAG och VEAG). VEAG har dock en med VIAG jämförbar ställning på marknaden på 12,1 % och kommer efter det att åtagandena uppfyllts att uppträda som oberoende leverantör på marknaden.

(230) LAUBAG är den största brunkolsproducenten i östra Tyskland och bildar som leverantör till VEAG en ekonomisk enhet tillsammans med VEAG. För att VEAG skall kunna uppnå sin fulla betydelse som en av de båda blocken oberoende marknadsaktör, krävs att även kontrollen över LAUBAG övergår till denna nya oberoende enhet.

(231) VEBA har ett intresse som står i proportion till dess aktieinnehav i RHENAG av att detta dotterföretag till RWE är framgångsrikt. VEBA är representerat i RHENAG:s styrelse och har därmed privilegierad tillgång till information om den affärsstrategi som följs av ett dotterföretag till den andra duopolmedlemmen.

(232) Genom avyttringen av de nämnda ägarandelarna undanröjs de viktigaste bolagsrättsliga förbindelserna mellan de båda företagsgrupperna. Andra gemensamma intressen är aktieinnehavet i STEAG och i kommunala företag, i vilka både envia, som är ett dotterbolag till RWE, och Thüga, som tillhör VEBA-koncernen, äger minoritetsposter. Dessa förbindelser är dock av underordnad betydelse för risken för ett samordnat beteende från de båda blockens sida på marknaden för förbunden eldistribution. Beträffande STEAG rör det sig i verkligheten om ett företag som producerar el åt RWE, och i vilket för övrigt RAG äger aktiemajoriteten.

(233) VEAG blir samtidigt genom avyttringen av VEBA/VIAG:s och RWE/VEW:s ägarandelar en oberoende leverantör på marknaden, som bl.a. på grund av sitt vidsträckta traditionella distributionsområde i de nya tyska delstaterna har möjlighet att begränsa spelrummet för parterna och för RWE genom aggressiv konkurrens. De övriga åtagandena tar hänsyn till att VEAG hittills inte varit vertikalt integrerat på leverantörs- och kundsidan. Dessa åtaganden garanterar att VEAG också i det avseendet från första början kan uppträda som en seriös konkurrent.

(234) Det behövs först garanterad tillgång till förprodukten brunkol, som huvudsakligen köps av LAUBAG. På motsvarande sätt säkras VEAG:s elproduktion genom att ägarandelarna i VEAG och LAUBAG, inbegripet brytningsrättigheterna för utvinning av brunkol, säljs till en och samma köpare.

(235) På kundsidan säkrar sedan den kvantitativa inköpsgarantin en stor, om än minskande del av VEAG:s nuvarande försäljning till regionala distributörer under tiden till och med den 31 december 2007. Till och med den 31 december 2004 uppgår försäljningsgarantin till omkring […] % av den nuvarande elförsäljningen.

(236) Bundeskartellamt kommer i förfarande B 8 – 309/99 att fastställa motsvarande kompletterande åtaganden med målet att säkerställa försäljningen (annars skall de föreliggande åtagandena anses vara ouppfyllda). För de första åren garanteras följaktligen totalt en tillräcklig andel av den hittillsvarande försäljningen. I denna bedömning beaktas inte de befintliga avtalen om leveranser till andra regionala distributörer, som inte ingår i koncernerna VEBA/VIAG eller RWE/VEW. Försäljningar till dessa regionala distributörer, bl.a. ESAG och WEMAG, och även till det sammanlänkade elföretaget BEWAG, som knappast har någon egen elproduktion på grundbelastningsområdet, breddar ytterligare VEAG:s försäljningsbas. Det står VEAG fritt att därutöver inleda direkta affärsförbindelser med lokala distributörer och industriella specialkunder.

(237) Säkerställandet av försäljningen för en tidsperiod på sju år med en från år 2004 minskande mängd är enligt kommissionens uppfattning, som delas av de tillfrågade marknadsaktörerna, tillräckligt för att VEAG skall kunna komma till rätta med de inledande svårigheterna. Under de kommande sju åren kommer VEAG:s ställning ännu att vara svag på grund av de stora skulderna, huvudsakligen för investeringar i kraftverksbeståndet. Dessa kraftverk hör dock till de modernaste i Europa och kommer,

i takt med minskade skulder och fortlöpande avskrivningar, att säkra VEAG en kostnadsgynnsam produktionsbas.

(238) Dessa åtaganden tycks lämpliga och tillräckliga för att garantera såväl VEAG:s elproduktion på grundval av brunkol som dess försäljning. Åtagandet att avyttra ägarandelarna i VEAG och de kompletterande åtagandena innebär sammanfattningsvis att man skär av den viktigaste förbindelsen mellan de båda blocken med avseende på risken för ett samordnat beteende. Samtidigt uppstår en ny, betydelsefull extern konkurrent, som kan sätta gränser för de båda blockens prissättning. Sålunda innebär samgåendet mellan VEBA och VIAG visserligen att en aktör försvinner från marknaden, men tack vare åtagandena tillkommer en oberoende marknadsaktör med en ställning på marknaden som kan jämföras med VIAG:s utan ägandet i BEWAG och VEAG. Eftersom VEAG förfogar över ett ytterst modernt kraftverksbestånd och importmöjligheter genom länkar till Polen uppkommer även en ny potential för elhandlare.

(239) Åtagandet att sälja ägarandelarna i VEW hindrar VEBA/VIAG från att få insyn i detta stora sammanlänkade elföretags affärsstrategi liksom i den andra duopolmedlemmen, RWE:s, affärsstrategi.

(240) Försäljningen av ägarandelarna i BEWAG, som VIAG hittills kontrollerat tillsammans med Southern Energy, gör likaså företaget till en oberoende leverantör på marknaden för förbunden eldistribution. Samtidigt minskar separationen från BEWAG – liksom redan separationen från ägarandelarna i VEAG – VIAG:s konkurrenspotential, som i samband med sammanslagningen övergår till VEBA.

(241) Upphörandet av det direkta ägandet i HEW, i vilket duopolmedlemmarna är delägare, stärker även detta företags ställning som självständig leverantör. Att VEBA genom sin minoritetspost i det svenska Sydkraft behåller en minoritetspost i HEW ändrar inte denna uppskattning av konkurrensförhållandena. Den indirekta minoritetsposten ger ingen representation i HEW:s styrande organ, som gemensamt behärskas av svenska Vattenfall och Hansestadt Hamburg. Ställningen som minoritetsdelägare ger följaktligen ingen privilegierad tillgång till information och inga möjligheter att påverka HEW.

(242) Åtagandena om avyttring förbättrar på så sätt strukturen hos marknaden för förbunden eldistribution. De upplöser de viktigaste och därmed för konkurrensförhållandena relevanta bolagsrättsliga förbindelserna mellan duopolmedlemmarna. Samtidigt förstärker de en konkurrent med betydande potential, VEAG, medan andra konkurrenter befrias från inflytande från VEBA/VIAG. Genom försäljningarna av ägarandelar, som garanterar ett dominerande inflytande på företag på samma marknadsnivå, minskas samtidigt koncentrationen på marknaden, som skulle ha ökat till följd av sammanslagningen.

(243) Ramvillkoren för konkurrens på marknaden för förbunden eldistribution förbättras ytterligare genom åtagandena. För närvarande har de två företagsblocken VEBA/VIAG och RWE/VEW vissa fördelar av det faktum att de är representerade i båda de handelszoner som etableras genom branschavtal II. På så sätt kan VEBA/VIAG och även RWE/VEW kvitta elleveranser och därigenom undgå skyldigheten att betala T-komponenten. Andra sammanlänkade elföretag, som har sitt distributionsområde i endast en handelszon samt elhandlare har inte denna koncerninterna kvittningsmöjlighet. De måste i stället försöka finna möjligheter till kvittning tillsammans med andra elleverantörer. Genom att VEBA/VIAG och även RWE/VEW avstår från att ta ut T-komponenten, bortfaller denna nackdel för konkurrenter till de båda företagsblocken. De kan i framtiden leverera i den största delen av Tyskland, som omfattar VEBA/VIAG:s och RWE/VEW:s sammanlänkade leveransområden, utan att behöva betala T-komponenten. Man kan dessutom räkna med att avståendet av T-komponenten i ett så stort område i Tyskland medför att detsamma sker i de övriga nätzonerna.

(244) Åtagandet att särredovisa elpriset enligt nätanvändningsavgift, energipris, räkning/avläsning m.m. kommer att väsentligt öka öppenheten vid transiteringar. På samma sätt motverkar den separata redovisningen av kostnadsposterna korssubventioneringar av energipriset från företag som samtidigt äger elnät. Framför allt den separata redovisningen av nät- och energipriser gör det lättare att jämföra parternas och RWE/VEW:s prissättning med andra marknadsaktörers, som saknar elnät. Därigenom underlättas tillträde till marknaden för framför allt de sistnämnda leverantörerna och samtidigt motverkas en konsolidering av parternas ställning på marknaden för förbunden eldistribution.

(245) För de kunder som ligger utanför VEBA/VIAG:s nätområde kommer VEBA/VIAG att verka för att respektive nätoperatör ställer särredovisade kostnadsuppgifter till VEBA/VIAG:s förfogande, så att även dessa kunder kan få sådana uppgifter.

(246) Som operatörer av överföringsnät har parterna ytterligare fördelar genom att de kan tillhandahålla utjämningsenergi. Utjämningsenergi kan i princip endast tillhandahållas av operatörerna av överföringsnät i sina respektive utjämningsområden eller av de leverantörer som driver ett kraftverk i det utjämningsområde dit el levereras. Priset som operatörerna av överföringsnäten tar ut för tillhandahållande av utjämningsenergi är enligt uppgifter från marknadsaktörer enligt branschavtal II till övervägande del högre än det pris som kalkylerades enligt branschavtal I och är klart högre än kostnaderna för tillhandahållande av utjämningsenergi. Om t.ex. toleransmarginalen på 5 % överskrids vid ett enstaka tillfälle beräknas beloppet som om marginalen hade överskridits under en hel månad. Genom erbjudandet att för tillhandahållande av utjämningsenergi antingen beräkna priset på grundval av antingen kilowattpriset per dag eller kWh-tariffer närmar sig priskalkylen de kostnader som uppstår genom att utjämningsenergi tas i anspråk. På motsvarande sätt har VEBA/VIAG i fall av leveransvariationer inte längre någon nämnvärd fördel gentemot konkurrenter, som inte är operatörer av överföringsnät.

(247) Länken vid den tysk-danska gränsen har en kapacitet på 1 200 MW, varav i nuläget 700 MW genom avtal är reserverat för VEBA. De resterande 500 MW auktioneras nu ut till intressenter. På grund av de till största delen lägre priserna på el i Skandinavien är den tysk-danska länken en av de få där det uppstår kapacitetsbrist. Såtillvida underlättar frisläppandet av 400 MW tillträdet för import från Skandinavien och sätter på grund av den lägre prisnivån i Skandinavien ytterligare konkurrenstryck på de stora tyska sammanlänkade elföretagen.

(248) Därmed förbättrar åtagandena förhållandena på marknaden för förbunden eldistribution på så sätt att alla marknadsaktörer har jämförbara utgångsvillkor.

B. *KEMI*

1. ***Åtaganden***

(249) För att undanröja kommissionens betänkligheter mot den planerade sammanslagningen med avseende på CC och NDC, har parterna gjort följande åtaganden:

(250) Parterna åtar sig att erbjuda ett företag till försäljning, till vilket SKW Trostbergs produktionsanläggningar för vätecyanid och CC skall överföras. Om en köpare inte infinner sig inom en frist på […] efter godkännandet av sammanslagningen (första fasen), skall parterna i stället erbjuda ett företag till försäljning, till vilket endast produktionsanläggningarna för CC överförs, medan produktionen av cyanväte förblir hos VEBA/VIAG (andra fasen). Om ingen köpare inom totalt […] efter godkännande av sammanslagningen infunnit sig för något av de båda alternativen, skall parterna som ytterligare alternativ erbjuda till försäljning CC-affärsområdet utan produktionsanläggningar (tredje fasen). Det omfattar all kommersiell know-how rörande CC, inbegripet alla kundlistor och leverantörsförbindelser. För var och en av utvidgningarna av erbjudandet i den andra och tredje fasen krävs godkännande av EG-kommissionen.

(251) Dessutom har parterna förpliktat sig att under en första fas på […] efter godkännande av sammanslagningen bjuda ut ett företag till försäljning, till vilket produktionsanläggningarna för NDC samt all kommersiell och teknisk know-how för framställning och försäljning av NDC överförts. Om ingen köpare anmält sig inom denna frist, bjuds alternativt NDC-affärsområdet inklusive alla kundlistor och leveransförbindelser ut till försäljning.

(252) Om köparen är beroende av leveranser av cyanväte eller klorcyan eller CC respektive NDC, garanteras sådana leveranser i princip för en tid av […] år. Begränsningar inträder särskilt om produktion av cyanväte blir i lag förbjudet och det sker drastiska minskningar av köparnas anskaffning av förprodukter eller CC respektive NDC.

2. ***Bedömning av åtagandena***

(253) De föreslagna åtagandena undanröjer på ett eller annat sätt de överlappningar som sammanslagningen annars skulle ha lett till på marknaderna för CC och NDC. De är därför ägnade att motverka en förstärkning av dominerande ställningar på dessa marknader.

(254) Resultatet av de erbjudna åtagandena rörande CC blir att eventuella kunder garanteras alternativa leverantörskällor, som kan ge ett minst lika stort bidrag till marknadsförsörjningen som SKW gör nu. Den bästa lösningen för att fortsättningsvis ha en effektiv konkurrent mot Degussa skulle vara att överföra hela cyanväteproduktionen och den därmed förbundna vidareförädlingen av

CC, eftersom det skulle garantera denna konkurrent största möjliga mått av oberoende. Denna lösning har därför prioritet i konstruktionen av åtaganden.

(255) Försäljningen av produktionen av NDC eller affärsområdet NDC utesluter ett samgående mellan SKW Trostberg och Degussas potentiella konkurrent och därmed en förstärkning av SKW:s dominerande ställning på marknaden. Tidsföljden för åtagandena gör det möjligt att få till stånd en lämplig lösning även om det skulle visa sig vara omöjligt att sälja de enheter som i första hand bjuds ut.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Den anmälda sammanslagningen av VEBA AG och VIAG AG är förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalet förutsatt att de anmälande parterna uppfyller de åtaganden som de gjort enligt bilagan till detta beslut (med undantag för det i VI.2 2 nämnda åtagandet beträffande elområdet).

Artikel 2

Detta beslut riktar sig till de anmälande parterna

VEBA Aktiengesellschaft
Benningsenplatz 1
D-40474 Düsseldorf,

VIAG Aktiengesellschaft
Briennerstraße 40
D-80333 München.

Utfärdat i Bryssel den 13 juni 2000.

På kommissionens vägnar
Mario MONTI
Ledamot av kommissionen

BILAGA

KONCENTRATIONSFÖRFARANDE VEBA/VIAG

COMP/M.1673

ÅTAGANDEN PÅ ELOMRÅDET

I. **VEAG/LAUBAG**

VEBA (PE) äger 26,25 % och VIAG (BAG) 22,5 % av VEAG. Dessutom har RWE en andel på 26,25 % och Energiebeteiligungs-Holding (bestående av BEWAG, HEW, VEW och EnBW) en andel på 25 %.

LAUBAG är som brunkolsproducent leverantör till VEAG. VEBA (PE) äger 30 % och VIAG (BAG) 15 % av LAUBAG. Dessutom har BBS-Braunkohle-Beteiligungsgesellschaft mbH 55 % av ägarandelarna. Av BBS äger Energiebeteiligungs-Holding (bestående av BEWAG, HEW, VEW och EVS) 18,2 %, Rheinbraun AG (ett helägt dotterföretag till RWE AG) 71,8 % och RWE Energie AG 10 %. De västtyska ägarna till LAUBAG har tillgång till gruvanläggningen, som är arrenderad till LAUBAG, som oskiftad egendom i proportion till deras andelar i LAUBAG. […]

1. Om den planerade sammanslagningen VEBA/VIAG godkänns enligt förordningen om kontroll av företagskoncentrationer och genomförs, förpliktar sig parterna att avyttra alla ägarandelar som de antingen själva eller genom koncernföretag innehar i VEAG och i LAUBAG till en och samma köpare (se a nedan) inom den frist som anges i b nedan. parterna avyttrar samtidigt som LAUBAG-andelarna de brytningsrättigheter för utvinning av brunkol som de respektive deras koncernföretag äger antingen till LAUBAG direkt eller till den som köper LAUBAG-andelarna.

   Om LAUBAG och VEAG fusioneras före försäljningen av LAUBAG-andelarna, förpliktar sig VEBA/VIAG att inom den frist som anges i b sälja de andelar som därmed bildas till köparen av VEAG-andelarna.

   a) Köparen skall vara en redan existerande eller potentiell effektiv konkurrent, som är oberoende av VEBA, VIAG och RWE och inte står nära dessa företag och som varaktigt har tillgång till finansiella resurser och påvisbara erfarenheter, som gör det möjligt för denna konkurrent att bygga upp och vidareutveckla avyttringsobjekten VEAG och LAUBAG, eventuellt redan sammanslagna till ett företag, till en aktiv konkurrenskraft i konkurrens med VEBA och VIAG på alla marknadsnivåer. Köparen skall på förhand ha kommissionens uttryckliga godkännande. Om köparen är ett konsortium bildat av flera företag skall varje medlem av konsortiet på förhand godkännas av kommissionen. Enligt bestämmelserna i avtalet om privatisering av VEAG, särskilt artikel 5.1, krävs till och med den 30 juni 2013 för en fullständig eller delvis vidareförsäljning eller vidareöverföring av de ägarandelar i VEAG som parterna innehar genom enskild eller total succession till tredje part förhandsgodkännande av Treuhandanstalt eller dess successor, Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben.

   b) Om försäljningen av andelarna i VEAG och LAUBAG inte avslutats inom […] efter godkännande av sammanslagningen, skall VEBA/VIAG oåterkalleligt överlåta förfoganderätten över avyttringsobjektet/-objekten till en förvaltare (s.k. avyttringsförvaltare, Veräußerungstreuhänder), som inom ytterligare […] skall genomföra försäljningen på VEBA/VIAG:s vägnar enligt vederbörliga affärsmässiga principer. Denna avyttringsförvaltare åligger dessutom samma förpliktelser som VEBA/VIAG, i synnerhet beträffande valet av eventuell köpare av ägarandelarna i VEAG och LAUBAG. Avyttringsförvaltaren skall vara densamma som av Bundeskartellamt förordnas för RWE/VEW enligt åläggandena i förfarandet för kontroll av företagskoncentrationer. Avyttringsförvaltaren skall utses inom […] efter godkännandet av sammanslagningen. Valet av avyttringsförvaltare och dennes uppdrag skall godkännas på förhand av kommissionen. Avyttringsförvaltaren skall övervaka VEBA/VIAG med avseende på uppfyllandet av de förpliktelser om avyttring, som de åtagit sig gentemot kommissionen beträffande VEAG/LAUBAG. Avyttringsförvaltaren skall till kommissionen [regelbundet] rapportera om hur försäljningen fortskrider, delta i parternas försäljningsförhandlingar och på kommissionens önskan ta ställning i en skilda frågor. Avyttringsförvaltaren skall för parterna i försäljningsprocessen lägga fram förslag för att påskynda förfarandet och i god tid samråda med kommissionen om listan över potentiella köpare.

Kommissionen kan när som helst under den första fasen ([…] efter godkännande av sammanslagningen VEBA/VIAG) oåterkalleligt överlåta förfoganderätten över de andelar i VEAG och LAUBAG som skall avyttras till avyttringsförvaltaren, om man inte kan räkna med att dessa andelar kommer att säljas inom fristen på […] av skäl som beror på parternas handlande. innan ett sådant beslut fattas skall parterna höras.

Parterna kan hos kommissionen ansöka om förlängning av försäljningsfristerna, om de kan påvisa [extraordinära omständigheter utanför deras kontroll]. Kommissionen skall i detta fall enligt pliktmässig bedömning besluta om en förlängning av fristen, varvid en avyttringsfrist på totalt […] inte bör överskridas. Ansökan om förlängning av en frist skall lämnas till kommissionen senast en månad innan ifrågavarande frist löper ut.

2. VEBA/VIAG avstår inom en månad efter godkännande av sammanslagningen från alla rättigheter enligt konsortieavtalet Bayernwerk/PE/RWE av den 22 augusti 1990.

3. VEBA/VIAG förpliktar sig att inom […] efter godkännande av sammanslagningen i samförstånd med kommissionen utse en ytterligare förvaltare (s.k. säkerhetsförvaltare, Sicherungstreuhänder). Till denna säkerhetsförvaltare, vars uppdrag även det kräver förhandsgodkännande av kommissionen, skall utövandet av VEBA/VIAG:s rösträtt i VEAG och LAUBAG överföras. Säkerhetsförvaltaren skall i princip vara oberoende av instruktioner då han utövar den rösträtt som överlåtits åt honom. Men om åtgärder övervägs, som skulle leda till en betydande finansiell belastning för VEBA/VIAG, exempelvis en ökning av det egna kapitalet, skall förvaltaren använda sin rösträtt i samförstånd med VEBA/VIAG. Inom […] efter godkännandet skall de styrelseledamöter i VEAG och LAUBAG som utsetts av VEBA och VIAG avsäga sig sina uppdrag med undantag för en representant i respektive företag. Då andelarna i VEAG och LAUBAG sålts skall även de återstående styrelseledamöterna avsäga sig sina uppdrag. VEAG:s och LAUBAG:s nya styrelseledamöter skall utses omedelbart, även om VEBA/VIAG:s förslags- och rösträtt utövas av säkerhetsförvaltaren. De nyvalda styrelseledamöterna får inte samtidigt tillhöra styrelsen eller vara anställda i VEBA/VIAG eller RWE eller i något närstående företag. Inte heller VEAG:s och LAUBAG:s styrelseledamöter får samtidigt tillhöra styrelsen eller vara anställda i VEBA/VIAG eller RWE eller i något företag som står nära dessa sammanlänkade elföretag. Grundstücksgesellschaft BPR Energie Geschäftsbesorgung GmbH, Berlin, är undantaget från denna bestämmelse.

4. Ägarna till VEAG har genom ett låneavtal från maj 1999 försett VEAG med finansiella medel för att säkerställa företagets likviditet, vilket innebär att VEAG:s ekonomi tills vidare är säkerställd. VEBA/VIAG skall avstå från sin särskilda uppsägningsrätt enligt det nämnda avtalet. […].

5. VEBA/VIAG förklarar att företaget är berett att garantera VEAG:s elförsäljning enligt följande:

a) Om denna försäljning inte kommer till stånd genom dess östtyska regionala distributörer TEAG, e.dis och Avacon-Ost (tidigare EVM), skall VEBA/VIAG själv eller genom tredje part från och med godkännandet och till och med den 31 december 2007 köpa el till marknadspris (se c nedan) av VEAG. De garanterade årliga mängderna och fördelningen av dem under året skall anpassas till inköpen av de nämnda regionala distributörerna […]. till och med den 31 december 2003 garanterar parterna inköp på 100 % av de ovan nämnda östtyska regionala distributörernas anskaffning […]. Under de följande åren, med början den 1 januari 2004, minskar denna inköpsförpliktelse – oaktat bestämmelsen i b – med 10 % per år av den ursprungliga mängden.

El som VEAG levererar till företagen inom ramen för belastningsutjämningen enligt EEG skall inte räknas till de försäljningsmängder som åtagandet gäller.

b) VEBA/VIAG skall om de ovan nämnda regionala distributörerna ökar sin försäljning jämfört med 1999 erbjuda VEAG att köpa [en större del] av denna extra kvantitet av VEAG. Även för dessa extra inköp gäller den ovan nämnda anpassningen. Denna bestämmelse gäller endast ökningar i de områden där de ovan nämnda regionala östtyska distributörerna hittills drivit sitt elnät.

Den ovan nämnda förpliktelsen minskar inte om de nämnda regionala distributörernas försäljning minskar.

c) Om inköpsförpliktelsen inte uppfylls för ett kvartal, skall motsvarande mängd räknas till inköpskontingenten för nästa kvartal.

d) marknadspriset definieras enligt följande:

i) För år 2000 och till och med den 30 juni 2001 garanteras ett elpris (energikostnads- och nätkostnadsdel) på [ungefär motsvarande det rådande marknadspriset]. Detta elpris gäller även under sex månader efter överlåtelse av VEAG-andelarna till tredje part, såtillvida åtminstone sex månader efter ingående av det ifrågavarande köpeavtalet, dock under inga omständigheter längre än till och med den 21 december 2001. VEAG får dock inte göra en dubbel avräkning av nätkostnadsandelen. Priset på [ungefär motsvarande det rådande marknadspriset] skall därför rensas från nätkostnadsandelen, i den mån motsvarande kostnader för VEAG enligt branschavtal II för elleveranser i de östtyska regionala distributörernas områden redan debiterats på annat sätt.

Från tidpunkten för överlåtelsen av VEAG till köparen till och med avslutandet av prisregleringen [ungefär motsvarande det rådande marknadspriset] gäller även följande:

Om en nedgång i försäljningen för de ovan nämnda regionala distributörerna i de områden där de hittills drivit sitt elnät under den nivå som rådde 1999 beror på direkta eller indirekta leveranser från VEAG eller VEAG närstående företag, skall för en motsvarande mängd el priset [ungefär motsvarande det rådande marknadspriset] justeras enligt de gällande bestämmelserna (se ii).

ii) Efter inledningsfasen (se i) gäller följande:

Priset på elleveranser uppdelas i en energidel och en nätkostnadsdel.

Avgiften för nätkostnadsdelen bestäms enligt VEAG:s offentliggjorda nätanvändningstariffer och uppbärs enligt principerna i branschavtal II och eventuella senare avtal inklusive i lag givna bestämmelser.

Priset för energidelen bestäms enligt följande:

För tiden efter det att [ungefär motsvarande det rådande marknadspriset]-bestämmelsen löpt ut (se i) justeras priset för energidelen i enlighet med marknadspriset. [Då gäller marknadspriset.] Detta [marknadspris] skall meddelas VEAG under följande kvartal. Den ersättning eller tilläggsbetalning som prisändringen medför avräknas i efterhand. VEBA/VIAG är skyldiga att låta en auktoriserad revisor bekräfta det meddelade priset.

VEBA/VIAG har rätt att frångå de ovan angivna bestämmelserna om prisjusteringen om de slutit ett annat avtal med en köpare av ägarandelarna i VEAG eller LAUBAG.

iii) Rättigheterna och skyldigheterna till utjämning och ersättning enligt tillämpningen av EEG och lagen om kraftvärme kvarstår oförändrade under hela leveranstiden. Vid beräkningen av de kvantitetsviktade genomsnittspriserna skall utjämningsleveranser enligt EEG inte beaktas.

II. **BEWAG**

VIAG (BAG) innehar 26 % av kapitalet och 28,7 % av rösterna och VEBA (PE) 23 % av kapitalet och 23,8 (20 %) av rösterna i BEWAG. 26 % av kapitalet och 28,7 % av rösterna innehas av Southern Energy Holding (SEI). Begränsningen av rösträtten till 20 % följer av ett åtaganden från PE gentemot Bundeskartellamt enligt en skrivelse av den 17 september 1997. Det återstående kapitalet (25 %) och de återstående rösterna (18,8 %) är mycket spridda.

1. Om den planerade sammanslagningen av VEBA och VIAG godkänns enligt förordningen om kontroll av företagskoncentrationer och genomförs, förpliktar sig VEBA/VIAG att inom den frist som anges i b avyttra sina ovan nämnda ägarandelar i BEWAG till tredje part (se a nedan).

a) Köparen skall vara ett av VEBA, VIAG och RWE oberoende och icke-närstående företag, som har finansiella resurser och påvisbara erfarenheter, som gör det möjligt för detta företag att upprätthålla och vidare utveckla

BEWAG som en aktiv konkurrenskraft i konkurrens med VEBA och VIAG. Köparen skall på förhand ha kommissionens uttryckliga godkännande. Om köparen är ett konsortium bildat av flera företag skall varje medlem av konsortiet på förhand godkännas av kommissionen.

b) Om försäljningen inte avslutats inom […] efter godkännande av sammanslagningen, skall VEBA/VIAG oåterkalleligt överlåta förfoganderätten över avyttringsobjektet till en förvaltare (s.k. avyttringsförvaltare, Veräußerungstreuhänder). Valet av avyttringsförvaltare och dennes uppdrag skall på förhand godkännas av kommissionen. avyttringsförvaltaren skall inom […] genomföra försäljningen på VEBA/VIAG:s vägnar enligt vederbörliga affärsmässiga principer […].

2. VEBA/VIAG förpliktar sig att inom […] efter godkännande av sammanslagningen i samförstånd med kommissionen utse en förvaltare (s.k. säkerhetsförvaltare, Sicherungstreuhänder). Till denna säkerhetsförvaltare, vars uppdrag även det kräver förhandsgodkännande av kommissionen, skall utövandet av VEBA/VIAG:s rösträtt i BEWAG överföras, för vilket SEI:s godkännande krävs enligt konsortieavtalet. Dessutom bemyndigar VEBA/VIAG säkerhetsförvaltaren att, förutsatt att SEI godkänner detta, även tillvarata parternas rättigheter enligt konsortieavtalet. Säkerhetsförvaltaren skall i princip vara oberoende av instruktioner då han utövar den rösträtt som överlåtits åt honom. Men om åtgärder övervägs, som skulle leda till en betydande finansiell belastning för VEBA/VIAG […] skall förvaltaren använda sin rösträtt i samförstånd med VEBA/VIAG. Godkännande skall beviljas då detta krävs för iakttagande av åtagandet enligt avsnitt VIII, punkt 1. Inom […] skall de styrelseledamöter i BEWAG som utsetts av VEBA och VIAG avsäga sig sina uppdrag med undantag för en representant. […]. Efter försäljningen av BEWAG-andelarna skall även den återstående styrelseledamoten avgå. De nya styrelseledamöterna skall utses omedelbart, även om VEBA/VIAG:s förslags- och rösträtt utövas av säkerhetsförvaltaren. De nya styrelseledamöterna får inte tillhöra styrelsen eller vara anställda i VEBA, VIAG eller RWE eller i något företag som står nära dessa företag. Inte heller BEWAG:s styrelseledamöter får samtidigt tillhöra styrelsen eller vara anställda i VEBA/VIAG eller i något närstående företag.

3. Parterna kan hos kommissionen ansöka om ändring av åtagandet, som gäller avyttringen av ägarandelarna i BEWAG, om de kan påvisa att en försäljning [trots alla ansträngningar inte kan genomföras]. Även i ett sådant fall skall styrelsen förnyas såsom ovan angivits och ingen styrelseledamot i BEWAG får samtidigt vara styrelseledamot eller anställd i VEBA/VIAG eller något närstående företag.

III. **VEW**

VIAG äger nu (genom BAG/IAW) 11,13 % av aktierna i VEW och äger dessutom genom sitt dotterföretag Contigas 30 % i ett förkopplingsföretag, Energie-Verwaltungsgesellschaft (EVG), som äger ytterligare 24,7 % av aktierna i VEW. Inom ramen för EVG har man avtalat om ömsesidiga förköpsrätter till förmån för ägarna och VEW.

1. Om den planerade sammanslagningen av VEBA och VIAG godkänns enligt förordningen om kontroll av företagskoncentrationer och genomförs, förpliktar sig VEBA/VIAG att inom den frist som anges i b avyttra sina ovan nämnda direkta och indirekta ägarandelar i VEW till tredje part (se a nedan). Om VEW slås samman med RWE innan den i b angivna fristen löpt ut, förpliktar sig parterna att inom denna frist sälja de ägarandelar som därmed uppkommer till en köpare (se a nedan).

a) Köparen skall vara ett av VEBA och VIAG oberoende och icke-närstående, redan existerande företag. Köparen skall på förhand ha kommissionens uttryckliga godkännande. Kommissionen skall då särskilt beakta att VEW förblir en aktiv konkurrent även om företaget inte slås samman med RWE.

b) Om försäljningen inte avslutats inom […] efter godkännande av sammanslagningen, skall VEBA/VIAG oåterkalleligt överlåta förfoganderätten över avyttringsobjektet till en förvaltare (s.k. avyttringsförvaltare, Veräußerungstreuhänder). Valet av avyttringsförvaltare och dennes uppdrag skall på förhand godkännas av kommissionen. Avyttringsförvaltaren skall inom […] genomföra försäljningen på VEBA/VIAG:s vägnar enligt vederbörliga affärsmässiga principer […].

2. Om försäljningen […] sker efter godkännande av sammanslagningen, förpliktar sig VEBA/VIAG att överlåta utövandet av rösträtten för de direkta och indirekta ägarandelarna i VEW till en förvaltare (s.k. säkerhetsförvaltare, Sicherungstreuhänder). Valet av avyttringsförvaltare och dennes uppdrag skall godkännas av kommissionen. Säkerhetsför-

valtaren skall i princip vara oberoende av instruktioner då han utövar den rösträtt som överlåtits åt honom. Men om åtgärder övervägs, som skulle leda till en betydande finansiell belastning för VEBA/VIAG […] skall förvaltaren använda sin rösträtt i samförstånd med VEBA/VIAG. Godkännande skall beviljas då detta krävs för iakttagande av åtagandet enligt avsnitt VIII, punkt 1. Inom […] skall de styrelseledamöter som VIAG utsett i VEW avsäga sig sina uppdrag. Nya styrelseledamöter skall utses omedelbart, även om VEBA/VIAG:s förslags- och rösträtt utövas av säkerhetsförvaltaren. De nya styrelseledamöterna får inte tillhöra styrelsen eller vara anställda i VEBA eller VIAG eller i något företag som står nära dessa företag. Inte heller VEW:s styrelseledamöter får samtidigt tillhöra styrelsen eller vara anställda i VEBA/VIAG eller i något närstående företag. Denna bestämmelse rörande tillsättningen av styrelseledamöter i VEW gäller även för RWE, om sammanslagningen av RWE och VEW sker före avyttringen av ägarandelarna i VEW.

IV. **HEW**

VEBA (respektive PreussenElektra/PE) innehar 15,4 % av kapitalet och 14,2 % av rösterna i HEW.

1. Om sammanslagningen av VEBA och VIAG godkänns enligt förordningen om kontroll av företagskoncentrationer och genomförs, förpliktar sig VEBA/VIAG att inom den nedan angivna fristen avyttra sina ovan nämnda ägarandelar i HEW till tredje part (se a nedan).

   a) Köparen skall vara ett av VEBA, VIAG och RWE oberoende och icke-närstående företag. Köparen skall på förhand ha kommissionens uttryckliga godkännande.

   b) Om försäljningen inte avslutats inom […] efter godkännande av sammanslagningen, skall VEBA/VIAG oåterkalleligt överlåta förfoganderätten över avyttringsobjektet till en förvaltare (s.k. avyttringsförvaltare, Veräußerungstreuhänder). Valet av avyttringsförvaltare och dennes uppdrag skall godkännas på förhand av kommissionen. Avyttringsförvaltaren skall inom […] genomföra försäljningen på VEBA/VIAG:s vägnar enligt vederbörliga affärsmässiga principer […].

2. Om försäljningen inte avslutats […] efter godkännande av sammanslagningen, förpliktar sig VEBA/VIAG att överlåta utövandet av rösträtten för de direkta ägarandelarna i HEW till en förvaltare (s.k. säkerhetsförvaltare, Sicherungstreuhänder). Valet av avyttringsförvaltare och dennes uppdrag skall godkännas av kommissionen. Dessutom bemyndigar VEBA/VIAG säkerhetsförvaltaren att, förutsatt att avtalsparterna HGV och Sydkraft godkänner detta, även tillvarata parternas rättigheter enligt konsortieavtalet. Säkerhetsförvaltaren skall i princip vara oberoende av instruktioner då han utövar den rösträtt som överlåtits åt honom. Men om åtgärder övervägs, som skulle leda till en betydande finansiell belastning för VEBA/VIAG […] skall förvaltaren använda sin rösträtt i samförstånd med VEBA/VIAG. Inom […] skall den styrelseledamot som VEBA utsett i HEW avsäga sig sitt uppdrag. En ny styrelseledamot skall utses omedelbart, även om VEBA/VIAG:s förslags- och rösträtt utövas av säkerhetsförvaltaren. Den nya styrelseledamoten får inte tillhöra styrelsen eller vara anställd i VEBA, VIAG eller RWE eller i något företag som står nära dessa företag. Inte heller HEW:s styrelseledamöter får samtidigt tillhöra styrelsen eller vara anställda i VEBA/VIAG eller i något närstående företag.

V. **Rhenag**

RWE Energie AG äger 54,1 % och VEBA AG (genom Thüga AG) 41,3 % av Rheinische Energie AG. RWE Energie AG och Thüga AG har slutit ett konsortieavtal om sitt ägande i Rhenag.

1. Om den planerade sammanslagningen av VEBA och VIAG godkänns enligt förordningen om kontroll av företagskoncentrationer och genomförs, förpliktar sig VEBA/VIAG att se till att den rådande bolagsrättsliga förbindelsen mellan RWE Energie AG och Thüga AG beträffande Rhenag upplöses inom […] efter godkännande av sammanslagningen. Denna upplösning kan även ske genom att VEBA/VIAG eller Thüga AG förvärvar RWE:s ägarandel i Rhenag. Om de reala tillgångarna delas upp är fristen […]. Om upplösningen sker genom försäljning till tredje part, skall köparen vara ett av VEBA och VIAG oberoende och icke-närstående företag. Köparen skall på förhand ha kommissionens uttryckliga godkännande.

2. Om upplösningen av den bolagsrättsliga förbindelsen inte skett […] efter godkännande av sammanslagningen, kan kommissionen kräva att VEBA/VIAG överlåter utövandet av rösträtten för ägarandelarna i RHENAG till en förvaltare (s.k. säkerhetsförvaltare, Sicherungstreuhänder). Valet av avyttringsförvaltare och dennes uppdrag skall godkännas av kommissionen. VEBA/VIAG skall även ge en eventuellt utsedd förvaltare rätt att tillvarata rättigheterna enligt konsortieavtalet, förutsatt att RWE godkänner detta. Säkerhetsförvaltaren skall i princip vara oberoende av instruktioner då han utövar den rösträtt som överlåtits åt honom. Men om åtgärder övervägs, som skulle leda till en betydande finansiell belastning för VEBA/VIAG […] skall förvaltaren använda sin rösträtt i samförstånd med VEBA/VIAG. Inom […] efter utseende av säkerhetsförvaltaren skall de styrelseledamöter som VEBA utsett i RHENAG avsäga sig sina uppdrag. Nya styrelseledamöter skall utses omedelbart, även om VEBA/VIAG:s förslags- och rösträtt utövas av säkerhetsförvaltaren. De nya styrelseledamöterna får inte tillhöra styrelsen eller vara anställda i VEBA eller VIAG eller i något företag som står nära dessa företag. Inte heller RHENAG:s styrelseledamöter får samtidigt tillhöra styrelsen eller vara anställda i VEBA/VIAG eller i något närstående företag.

VI. **Branschavtal II**

1. VEBA/VIAG förpliktar sig att inom en månad efter godkännande av sammanslagningen av VEBA och VIAG ändra sin prissättning av nätanvändning inom Tyskland på så sätt att prisbeståndsdelen för den nationella T-komponenten, som anges i branschavtal II för överskridande av den inomtyska handelsgränsen, uppgår till 0 pf/kWh. VEBA/VIAG skall offentliggöra detta i lämplig form inom den ovan nämnda fristen. Om RWE/VEW redan vid godkännandet av sammanslagningen av VEBA och VIAG deklarerat att de avstår från denna priskomponent, åtar sig parterna att omedelbart följa detta.

2. VEBA/VIAG åtar sig att inom två månader efter godkännande av sin sammanslagning redovisa elpriserna för sina kunder med specialavtal i det egna nätområdet på 110 kV och högre spänningsnivåer med angivande av nätanvändningsavgift, energipris, räkning/avläsning m.m. (t.ex. EEG, kraftvärme, koncessionsavgifter, omsättningsskatt). För leveranser på medelspänningsnivå (20 kV) i det egna nätområdet till kunder med specialavtal gäller detta från och med den 1 januari 2001. VEBA/VIAG skall offentliggöra detta i lämplig form inom den ovan nämnda fristen på två månader.

   För de kunder som ligger utanför det egna nätområdet skall VEBA/VIAG verka för att respektive nätoperatör ställer särredovisade kostnadsuppgifter till VEBA/VIAG:s förfogande, så att även dessa kunder kan få sådana uppgifter.

3. Beträffande avgiften för den s.k. utjämningsenergin förpliktar sig VEBA/VIAG att inom en månad efter godkännande av sammanslagningen av VEBA och VIAG ändra sin prissättning så att priset tas ut på dagsbasis eller endast enligt arbetsinsats. VEBA/VIAG skall offentliggöra detta i lämplig form inom den ovan nämnda fristen.

VII. **Länken Tyskland/Danmark**

VEBA (PE) har till lands bl.a. en proportionell transporträtt på 400 MW (exklusive förluster) av länkkapaciteten på 1 200 MW från Danmark till Tyskland. Tredje part kan få extra ledningskapacitet av dessa 400 MW (utöver den kapacitet som hittills auktionerats ut) om man avstår från det hittillsvarande fysiska elutbytet i elhandeln Statkraft/PE och ersätter detta utbyte med en avräkningsteknisk lösning.

Om den planerade sammanslagningen av VEBA och VIAG godkänns enligt förordningen om kontroll av företagskoncentrationer och genomförs, förpliktar sig VEBA/VIAG att sluta ett avtal med Eltra och Statkraft, enligt vilket

— Eltra kan köpa tillbaka transporträtten på 400 MW, som hittills använts i elleveransavtalet mellan Statkraft och PE, till det pris som PE på sin tid betalade för denna rätt exklusive en andel för den hittillsvarande användningen, och

— den del av avtalet med Statkraft som gäller 400 MW utan värdeändringar ändras till ett finansiellt avtal,

— så att tredje part [inom en nära framtid] kan utnyttja denna nätkapacitet. Om avtalet inte slutits senast […] av orsaker utanför VEBA/VIAG:s kontroll, har VEBA/VIAG rätt att ansöka hos kommissionen om förlängning av fristen. Kommissionen kommer att fatta ett sådant beslut under förutsättning att en motsvarande kapacitet ställs till förfogande [inom en nära framtid].

Gemensamma kompletterande bestämmelser

Följande gemensamma kompletterande bestämmelser gäller:

1. Parterna förpliktar sig att bevara det fulla ekonomiska värdet av avyttringsobjekten till och med slutförandet av avyttringen. Parterna skall särskilt i fallen VEAG, LAUBAG och BEWAG agera så att affärstillgångarna utanför den vanliga affärsverksamheten inte minskas före försäljningen. Detta gäller särskilt bevarande av anläggningstillgångarna, know-how samt den tekniska och kommersiella kompetensen hos personalen.

   Säkerhetsförvaltaren skall utöva de rösträtter som överlåtits till honom enligt de ovan angivna principerna och se till att parterna inte får tillgång till några konfidentiella uppgifter om affärsverksamheten på marknaden hos de företag, i vilka ägarandelar skall säljas, utom om uppgifterna behövs för att uppfylla de föreliggande åtagandena, inklusive utredning av företagens värde, och för förhandlingarna om försäljningspriset.

2. Kommissionen och VEBA/VIAG är överens om att VEBA/VIAG iakttagit fristen för försäljningsförpliktelserna då bindande avtal rörande avyttringsobjekten slutits med respektive köpare inom respektive frist.

3. Förutsatt att det i de föreliggande åtagandena inte anges någon särskild bestämmelse, gäller dessa till fullo även då den ifrågavarande handlingen endast kan företas med godkännande av tredje part […].

4. Beträffande åtagandet att avyttra andelarna i VEAG och LAUBAG är kommissionen och VEBA/VIAG dessutom överens om att detta åtagande är uppfyllt först då även RWE/VEW uppfyllt en i förfarande B 8−309/99 av Bundeskartellamt fastställd motsvarande förpliktelse att avyttra de kapital- och röstandelar som dessa företag innehar i VEAG och LAUBAG samt de brytningsrättigheter för utvinning av brunkol som de har i de nya tyska delstaterna, och då även Bundeskartellamt fastställt förpliktelser beträffande säkerställande av VEAG:s försäljning och upprätthållande av detta företags likviditet och då dessa senare förpliktelser är uppfyllda. beträffande åtagandena rörande branschavtalet (se avsnitt VI, punkterna 1−3) är kommissionen och VEBA/VIAG överens om att dessa åtaganden är uppfyllda först då även Bundeskartellamt i förfarande B 8-309/99 fastställt motsvarande åtaganden och dessa har uppfyllts.

5. Förvaltarens uppdrag upphör då försäljningen av respektive avyttringsobjekt avslutats.

ÅTAGANDEN PÅ KEMIOMRÅDET

I. **Cyanurklorid**

Om den planerade sammanslagningen VEBA/VIAG godkänns enligt förordningen om kontroll av företagskoncentrationer och genomförs, förpliktar sig VEBA/VIAG att inom […] efter godkännande av sammanslagningen avyttra SKW Trostberg AG:s nuvarande globala affärsverksamhet rörande cyanurklorid enligt följande:

1. VEBA/VIAG förpliktar sig att under en första fas […] efter godkännande av sammanslagningen endast erbjuda det nedan angivna avyttringsobjektet till försäljning. VEBA/VIAG skall senast två veckor före utgången av […] till kommissionen överlämna en rapport om de insatser som gjorts för att genomföra försäljningen samt läget i eller resultatet av förhandlingarna om försäljningen.

   Avyttringsobjektet är ett företag till vilket SKW Trostbergs anläggningar för produktion av cyanväte respektive cyanurklorid först överförs, inbegripet den personal som behövs för detta och all teknisk know-how för tillverkning av cyanväte samt all kommersiell och teknisk know-how för tillverkning och försäljning av cyanurklorid. Köparen skall få tillgång till de tjänster som på industriområdet i Münchsmünster erbjuds genom en sammanslutning (el, ånga, bevattning, dränering, verkstäder, avfallshantering) på samma villkor som andra medlemmar av sammanslutningen. VEBA/VIAG skall ålägga köparen att till köparen av NDC-anläggningen enligt avsnitt II, punkt 1 leverera klorcyan. Om NDC-anläggningen inte blir såld, skall denna förpliktelse åligga VEBA/VIAG.

2. Om VEBA/VIAG trots alla ansträngningar under den första fasen inte lyckas finna en köpare till det i punkt 1 angivna avyttringsobjektet, skall VEBA/VIAG med godkännande av EG-kommissionen under en andra fas från […] efter godkännande av sammanslagningen och till utgången av […] efter godkännande av sammanslagningen till försäljning erbjuda uteslutande både det ovan i punkt 1 och det nedan angivna avyttringsobjektet.

Alternativt är avyttringsobjektet ett företag, till vilket först anläggningarna för produktion av cyanurklorid överförs, inbegripet den personal som behövs för detta och all kommersiell och teknisk know-how för tillverkning och försäljning av cyanurklorid. VEBA/VIAG förpliktar sig att till företaget under en tid på 15 år leverera cyanväte i den omfattning som behövs för att maximalt utnyttja den befintliga kapaciteten för produktion av CC, och detta till ett pris som motsvarar det årliga viktade genomsnittet av självkostnaderna för de nuvarande […] produktionsanläggningarna för cyanurklorid på […] med ett påslag på […]. Köparen har rätt att låta en oberoende auktoriserad revisor verifiera självkostnaderna. Revisorn skall meddela köparen och säljaren det verifierade årliga viktade genomsnittsvärdet av självkostnaderna, men med avseende på de olika kostnadsdelarna skall revisorn ha tystnadsplikt gentemot köparen. I det fall att antingen köparen eller säljaren inte kan godta detta värde, skall det fastställas bindande av en skiljeman, om en av parterna inom tre månader efter revisorns tillkännagivande av värdet anhåller hos ordföranden för Industrie- und Handelskammer Köln om utseende av en skiljeman och om denna anhållan meddelats den andra parten två veckor tidigare. Skiljemannen fattar definitivt beslut utan prövningsrätt om värdet. Om ingen anhållan lämnas in inom den ovan angivna fristen, anses det av revisorn meddelade värdet vara bindande överenskommet mellan parterna. Leveransplikten upphör endast om produktionen av cyanväte måste läggas ned på grund av bestämmelser i lag. I annat fall upphör den tidigast efter […], om köparens årliga inköp av cyanväte under […] år efter varandra understiger […] ton per år och det totala utnyttjandet av HCN-anläggningen samtidigt sjunkit under […] %. Köparen övertar den i avsnitt II, punkt 1 angivna förpliktelsen att leverera klorcyan till köparen av NDC-anläggningen. Om NDC-anläggningen inte blir såld, gäller denna förpliktelse VEBA/VIAG. Köparen skall få tillgång till de tjänster som på industriområdet i Münchsmünster erbjuds genom en sammanslutning (el, ånga, bevattning, dränering, verkstäder, avfallshantering) på samma villkor som andra medlemmar av sammanslutningen.

VEBA/VIAG skall senast två veckor före utgången av den andra fasen till kommissionen överlämna en rapport om de insatser som gjorts för att genomföra försäljningen samt läget i eller resultatet av förhandlingarna om försäljningen.

3. Om VEBA/VIAG […] efter godkännande av sammanslagningen trots alla ansträngningar inte lyckats finna en köpare till det nedan i punkterna 1 och 2 angivna avyttringsobjektet, kan avyttringsobjektet med godkännande av kommissionen även vara följande cyanurkloridaffärsområde: All kommersiell know-how rörande cyanurklorid, inklusive alla kundlistor och leverantörsförbindelser. VEBA/VIAG förpliktar sig att under en tid av […] år enligt ett avtal om utlagd tillverkning till köparen årligen leverera upp till […] ton cyanurklorid till ett pris som motsvarar produktionskostnaderna med ett […]. Kostnaderna för det cyanväte som behövs för produktionen bestäms på grundval av det viktade årliga genomsnittet av självkostnaderna för cyanväteproduktion i de tre befintliga produktionsanläggningarna. Köparen har rätt att låta en oberoende auktoriserad revisor verifiera anskaffningskostnaderna. Revisorn skall meddela köparen och säljaren det verifierade årliga viktade genomsnittsvärdet av självkostnaderna, men med avseende på de olika kostnadsdelarna skall revisorn ha tystnadsplikt gentemot köparen. I övrigt gäller avsnitt I, punkt 2, femte meningen. Leveransplikten upphör endast om produktionen av cyanväte eller CC måste läggas ned på grund av bestämmelser i lag. I annat fall upphör den tidigast efter […], om köparens årliga inköp av CC understiger […] ton per år och samtidigt utnyttjandet av hela HCN-anläggningen sjunker under […].

II. **NDC**

Om den planerade sammanslagningen godkänns enligt förordningen om kontroll av företagskoncentrationer och genomförs, förpliktar sig VEBA/VIAG att inom […] efter godkännande av sammanslagningen efter val av köpare avyttra SKW Trostberg AG:s nuvarande affärsverksamhet på NDC-området enligt följande:

1. VEBA/VIAG förpliktar sig att under en första fas […] efter godkännande av sammanslagningen endast erbjuda det nedan angivna avyttringsobjektet till försäljning. VEBA/VIAG skall senast två veckor före utgången av […] till kommissionen överlämna en rapport om de insatser som gjorts för att genomföra försäljningen samt läget i eller resultatet av förhandlingarna om försäljningen. Avyttringsobjektet är anläggningen för produktion av NDC samt all kommersiell och teknisk know-how för tillverkning och försäljning av NDC. Om klorcyanproduktionen inte är såld enligt I, förpliktar sig VEBA/VIAG att till köparen av NDC-anläggningen under en tid av […] år leverera klorcyan

för upp till […] av behovet i den nuvarande anläggningen för produktion av NDC (i den form som krävs för den befintliga NDC-produktionen), och till ett pris som motsvarar det årliga viktade genomsnittet av anskaffningskostnaderna i de nuvarande tre […]-produktionsanläggningarna på […] med ett […]. Köparen har rätt att låta en oberoende auktoriserad revisor verifiera anskaffningskostnaderna. Revisorn skall meddela köparen och säljaren det verifierade årliga viktade genomsnittsvärdet av självkostnaderna, men med avseende på de olika kostnadsdelarna skall revisorn ha tystnadsplikt gentemot köparen. I övrigt gäller avsnitt I, punkt 2, femte meningen. Leveransplikten upphör endast om produktionen av cyanväte måste läggas ned på grund av bestämmelser i lag. I annat fall upphör den tidigast efter […], om köparens årliga inköp av klorcyan understiger […] % av 1999 års kvantitet och samtidigt utnyttjandet av hela HCN-anläggningen sjunker under […] %. Köparen skall få tillgång till de tjänster som på industriområdet i Münchsmünster erbjuds genom en sammanslutning (el, ånga, bevattning, dränering, verkstäder, avfallshantering) på samma villkor som andra medlemmar av sammanslutningen.

2. Om VEBA/VIAG trots alla ansträngningar under den första fasen inte lyckas finna en köpare till det i punkt 1 angivna avyttringsobjektet, kan VEBA/VIAG med godkännande av EG-kommissionen därefter erbjuda till försäljning både det ovan i punkt 1 angivna objektet och det som definieras i det följande:

Avyttringsobjekt är alternativt all kommersiell know-how på NDC-området, inklusive alla kundlistor och leverantörsförbindelser. SKW Trostberg förpliktar sig att under en tid av […] år enligt ett avtal om löntillverkning till köparen leverera upp till […] ton NDC per år till ett pris som motsvarar produktionskostnaderna med ett […]. kostnaderna för det cyanväte som behövs för produktionen bestäms på grundval av det viktade årliga genomsnittet av anskaffningskostnaderna för cyanväte i de […] befintliga produktionsanläggningarna […]. Köparen har rätt att låta en oberoende auktoriserad revisor verifiera självkostnaderna. Revisorn skall meddela köparen och säljaren det verifierade årliga viktade genomsnittsvärdet av självkostnaderna, men med avseende på de olika kostnadsdelarna skall revisorn ha tystnadsplikt gentemot köparen. I övrigt gäller avsnitt I, punkt 2 femte meningen. Leveransplikten upphör endast om produktionen av cyanväte eller NDC måste läggas ned på grund av bestämmelser i lag eller om köparens inköp av NDC understiger […] ton per år.

3. Köparen kan även vara ett företag som bildats för ledningens utköp av företaget.

III

De objekt som anges i avsnitten I och II ovan kan förvärvas av samma köpare.

IV

1. VEBA/VIAG förpliktar sig att se till att de avyttringsobjekt som anges ovan i avsnitten I och II drivs på samma sätt som före sammanslagningen. I övrigt förpliktar sig VEBA/VIAG att se till att de affärstillgångar som tillhör avyttringsobjekten och som ligger utanför den ordinarie affärsverksamheten inte minskas under tiden fram till försäljningen. Detta gäller särskilt bevarande av anläggningstillgångarna, know-how, kundbasen samt den tekniska och kommersiella kompetensen hos personalen. VEBA/VIAG skall i samförstånd med kommissionen inom […] utse en oberoende förvaltare, vars uppdrag skall godkännas av kommissionen och som för kommissionens räkning skall kontrollera att de ovan angivna förpliktelserna uppfylls. Förvaltaren skall särskilt se till att affärsverksamheterna på såväl CC- som NDC-området bedrivs på samma sätt som före sammanslagningen, men oberoende och skilt från den verksamhet på CC- och NDC-områdena som förblir inom VEBA/VIAG och att de inte påverkas negativt genom inflytande från VEBA/VIAG. För detta ändamål skall förvaltaren inbjudas till alla bolagsstämmor och sammanträden i de styrande organen i SKW Trostberg och dess successor, där frågor rörande SKW Trostbergs verksamhet på CC- och NDC-områdena behandlas. Förvaltaren skall på begäran eller då han tycker det är nödvändigt rapportera till kommissionen om sina iakttagelser och skall då så behövs föreslå ytterligare åtgärder.

2. VEBA/VIAG skall, om alla åtaganden rörande CC och NDC ännu inte uppfyllts […] efter godkännande av sammanslagningen i samförstånd med EG-kommissionen utse en oberoende förvaltare, vars uppdrag skall godkännas av kommissionen. VEBA/VIAG skall fortlöpande informera förvaltaren om sina insatser för att genomföra försäljningen enligt avsnitten I och II. Förvaltaren skall […] efter godkännande av sammanslagningen lämna en rapport till kommissionen. Förvaltaren kan vara densamma som utsetts enligt avsnitt IV, punkt 1.

3. Om en försäljning av de i avsnitten I och II angivna avyttringsobjekten inte skett inom […], skall VEBA/VIAG se till att förfoganderätten över de kvarstående avyttringsobjekten oåterkalleligt överlåts till den enligt avsnitt IV, punkt 2 utsedda förvaltaren, som inom […] skall genomföra försäljningen på bästa möjliga sätt för ägarnas räkning enligt vederbörliga affärsmässiga principer, utan instruktioner och särskilt utan att vara bunden till ett på förhand bestämt lägsta pris.

4. Valet av köpare, som skall vara oberoende av och inte närstående VEBA/VIAG, skall godkännas av kommissionen.

5. Kommissionen och VEBA/VIAG är överens om att VEBA/VIAG iakttagit fristen för försäljningsförpliktelserna då bindande avtal rörande avyttringsobjekten slutits med respektive köpare inom respektive frist.

6. Förvaltarens uppdrag upphör då försäljningen av respektive avyttringsobjekt avslutats.