KOMMISSIONENS BESLUT

av den 6 maj 1998

om att en koncentration är oförenligt med den gemensamma marknaden och med EES-avtalets funktion

(Ärende nr IV/M.970 – TKS/ITW Signode/Titan)

(delgivet med nr K(1998) 1257)

(Endast den engelska texten är giltig)

(Text av betydelse för EES)

(98/666/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], och särskilt artikel 8.2 i denna,

med beaktande av kommissionens beslut av den 22 december 1997 om att inleda ett förfarande i detta ärende,

efter att ha givit de berörda företagen möjlighet att lämna sina synpunkter på kommissionens invändningar,

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

av följande skäl:

(1) Den 20 november 1997 mottog kommissionen en anmälan enligt artikel 4 i rådets förordning (EEG) nr 4064/89 (koncentrationsförordningen) om en föreslagen transaktion, genom vilken de tyska företagen Thyssen Krupp Stahl GmbH (TKS) och ITW Signode Holding GmbH (ITW Signode) skulle förvärva gemensam kontroll över det tyska företaget Titan Umreifungstechnik GmbH (Titan).

(2) Efter att ha granskat anmälan konstaterade kommissionen att den anmälda transaktionen utgör en koncentration som omfattas av koncentrationsförordningen. Den 22 december 1997 beslutade kommissionen att inleda ett förfarande enligt artikel 6.1 c i koncentrationsförordningen, eftersom den allvarligt ifrågasatte om den anmälda koncentrationen var förenlig med den gemensamma marknaden.

I. PARTERNA

(3) TKS är ett samriskföretag till vilket Thyssen Stahl AG och Krupp-Hoesch Stahl AG har koncentrerat sin tillverkning och distribution av platta produkter av kvalitetsstål [4]. Den sammanlagda världsomspännande omsättningen inom de affärsområden som koncentrerats till TKS uppgick år 1996 till omkring 2 880 miljoner ecu, varav [. . .] [5] miljoner ecu inom gemenskapen och [. . .] miljoner ecu inom EFTA-länderna.

(4) ITW Signode är ett helägt holdingbolag till det amerikanska företaget Illinois Tool Works, Inc. (ITW) och ensamägare till Signode System GmbH. Signode System GmbH är främst verksamt inom tillverkning och distribution av förpackningsband av stål och plast samt förslutningshylsor till dessa. ITW-koncernen hade år 1996 en världsomspännande omsättning på 3 935 miljoner ecu, varav omkring [. . .] miljoner ecu inom gemenskapen och [. . .] miljoner ecu i EFTA-länderna.

(5) Titan är idag ett helägt dotterbolag till Krupp-Hoesch-koncernen och har två produktionsanläggningar i Tyskland, en anläggning för tillverkning av stålband, balband och förslutningshylsor i Hagen-Kabel och en filial i Schwelm för konstruktion, tillverkning och marknadsföring av bandningsut-

(1) EGT L 395, 30.12.1989, s. 1; rättad version i EGT L 257, 21.9.1990, s. 13.
(2) EGT L 180, 9.7.1997, s. 1.
(3) EGT C 363, 25.11.1998.

(4) Bildandet av detta gemensamt kontrollerade bolag omfattades av förfaranden enligt koncentrationsförordningen och artikel 66 i EKSG-fördraget. Se kommissionens beslut i ärende nr IV/M.925 Krupp Hoesch/Thyssen (EGT C 285, 20.9.1997, s. 14.) och ärende nr IV/EKSG.1243.
(5) Den här utgåvan av beslutet har utformats så att konfidentiella uppgifter inte skall röjas.

rustning [6]. Det är emellertid endast produktionsanläggningarna i Hagen-Kabel som omfattas av koncentrationen (se punkt 7). År 1996 hade Titan en världsomspännande omsättning på sammanlagt 55,5 miljoner ecu. De av Hagen-Kabels produktionsanläggningar som kommer att ingå i det planerade samriskföretaget hade en sammanlagd världsomspännande omsättning på [. . .] miljoner ecu, varav omkring [. . .] miljoner ecu inom gemenskapen och [. . .] miljoner ecu i EFTA-länderna.

II. TRANSAKTIONEN

(6) I oktober 1996 beslutade Krupp-Hoesch-koncernen att sälja Titan och dra sig tillbaka från förpackningsbranschen. ITW Signode och TKS har för avsikt att förvärva alla aktier i Titan och bilda ett samriskföretag. ITW Signode kommer att äga 65 % av aktiekapitalet i Titan och TKS 35 %. ITW Signode kommer dessutom att överföra sina produktionslinjer för plast- och stålband, som drivs av ITW Signode GmbH i Dinslaken till samriskföretaget (se figur A i bilagan).

(7) Den 18 november 1997 ingick Titan ett försäljnings- och överföringsavtal enligt vilket Titan, samtidigt som ITW Signode och TKS förvärvar aktierna i företaget, skulle sälja verksamheten i Schwelm, som omfattar bandningsmaskiner och bandningsutrustning och anknytande immateriell egendom, Titans varumärken och distributionsorganisation på hemmamarknaden och utomlands till ett dotterbolag till det medelstora tyska företaget P. W. Lenzen GmbH & Co. KG (Lenzen). Detta försäljningsavtal kommer att träda i kraft endast om ITW Signode och TKS förvärvar gemensam kontroll över Titan.

III. KONCENTRATIONEN

Gemensam kontroll

(8) De verkställande direktörerna (Geschäftsführer) i det föreslagna samriskföretaget kommer att utses på förslag av ITW Signode genom ett enhälligt beslut av aktieägarna vid bolagsstämman (Gesellschafterversammlung). Om bolagsstämman inrättar en förvaltningsgrupp (Verwaltungsrat) för att övervaka bolagsstyrelsen och för att besluta om samriskföretagets affärspolicy, kommer ITW Signode att utse två av de tre medlemmarna i gruppen, som kommer att fatta beslut med enkel majoritet.

(9) Vissa strategiska affärsbeslut måste emellertid fattas av en enig bolagsstämma, framför allt beslut om att utse verkställande direktörer, om att godkänna den årliga finansieringsplanen och verksamhetsplanen, inbegripet investeringar och ändringar av dessa samt beslut om att ge bolagsstyrelsen ökade befogenheter. Vetorätten gäller affärsbeslut och ekonomiska beslut av strategisk betydelse för samriskföretagets affärspolicy och den är mer omfattande än det sedvanliga skyddet för minoritetsägarnas ekonomiska rättigheter [7]. Därmed har TKS sådana rättigheter som avses i artikel 3.3 i koncentrationsförordningen, vilket ger TKS möjlighet att utöva ett avgörande strategiskt inflytande på samriskföretaget. Det föreslagna samriskföretaget kommer därför att kontrolleras gemensamt av ITW Signode och TKS.

Självständigt fungerande enhet på varaktig grund

(10) Det föreslagna samriskföretaget medför en varaktig förändring av de berörda företagens struktur. Avtalet om samriskföretag är av obestämd varaktighet och inbegriper köp- och säljoptioner som om de utnyttjades skulle tillåta eller tvinga ITW Signode att förvärva alla de aktier som TKS kommer att ha i samriskföretaget. Dessa optioner kan inte utnyttjas förrän den 30 november 2002. Även om optionerna utnyttjades vid första möjliga tillfälle, skulle samriskföretaget finnas i minst fem år. Detta anses vara tillräckligt lång tid för att medföra en varaktig förändring av de berörda företagens struktur [8].

(11) Det anmälda samriskföretaget utgör dessutom en självständig ekonomisk enhet eftersom det kommer att vara verksamt på marknaderna för förpackningsband och ha alla de funktioner som företag på dessa marknader normalt har. Samriskföretaget kommer att ha en egen ledning och tillräckliga ekonomiska och personella resurser liksom tillgångar. Samriskföretagets tillverkning kommer i framtiden att förläggas till dess anläggningar i Hagen-Kabel och Dinslaken och distributionen kommer främst att skötas av samriskföretaget självt, men dessutom av självständiga distributörer och ITW-koncernens distributionsdotterbolag.

[6] Tillverkningen av bandningsmaskiner lades ut på självständiga monteringsföretag i slutet av 1993.

[7] Se kommissionens beslut i ärende IV/M.897 – Stinnes/Haniel Reederei, EGT C 289, 24.9.1997, s. 3, punkterna 7–17.

[8] Kommissionens tillkännagivande om skillnaden mellan koncentrativa och kooperativa samriskföretag, EGT C 385, 31.12.1994, s. 1, punkt 16. Se även kommissionens beslut i ärende IV/M.823 – John Deere Capital Corp./Lombard North Central plc, EGT C 359, 28.11.1996, s. 11, punkt 9.

(12) Koncerna Thyssen och Krupp-Hoesch kommer att bli det planerade samriskföretagets största kunder vad gäller stålband. Endast mellan 25 % och 30 % av Titans nuvarande världsomspännande försäljning skulle emellertid gå till moderbolagen, även om de köpte hela sitt behov av stålband från samriskföretaget på marknadsmässiga villkor. Dessutom finns det ett [. . .]-årigt leveransavtal enligt vilket samriskföretaget är skyldigt att köpa kallvalsat råmaterial från ett samriskföretag som idag kontrolleras av Krupp-Hoesch-koncernen. Dessa inköp skulle utgöra mindre än 40 % av det planerade samriskföretagets sammanlagda behov av råmaterial. TKS levererar också stora kvantiteter varmvalsade band (omkring [. . .] ton per år) till den verksamhet som ITW Signode överför till samriskföretaget. Eftersom det inte finns något leveransavtal mellan ITW Signode och TKS för dessa produkter, kommer samriskföretaget att ha rätt att köpa från valfri leverantör. När det gäller leveranser av råmaterial kommer samriskföretaget därför att vara så oberoende av moderbolagen att dess självständighet kan garanteras. Det mervärde som tillförs råmaterialet utgör mellan 15 % och 30 % av de sammanlagda produktionskostnaderna, vilket är ytterligare ett tecken på att samriskföretaget kommer att vara en självständig verksamhet.

Avsaknad av samordning av konkurrensbeteende

(13) Eftersom TKS och koncernerna Thyssen och Krupp-Hoesch inte behåller någon verksamhet vad gäller produktion och distribution av förpackningsband och bandningsutrustning, kommer det planerade samriskföretaget inte att medföra någon samordning av självständiga företags konkurrensbeteende.

Slutsats

(14) Av de skäl som anges ovan utgör det samriskföretag som bildas genom den anmälda transaktionen en koncentration enligt artikel 3.1 b i koncentrationsförordningen.

IV. GEMENSKAPSDIMENSION

(15) Den sammanlagda världsomspännande omsättningen för alla de berörda företagen är högre än 5 000 miljoner ecu. Två av de berörda företagen, ITW Signode och TKS, har en omsättning inom gemenskapen som helhet på över 250 miljoner ecu, men de uppnår inte mer än två tredjedelar av sin sammanlagda omsättning inom gemenskapen som helhet inom en och samma medlemsstat. Den anmälda transaktionen har därför en gemenskapsdimension enligt artikel 1.2 i koncentrationsförordningen. Transaktionen utgör inte någon grund för samarbete med EFTA:s övervakningsmyndighet enligt artikel 2 i protokoll nr 24 till EES-avtalet.

V. FÖRENLIGHET MED DEN GEMENSAMMA MARKNADEN

(16) Efter förvärvet av Signode System GmbH:s förpackningsbandsverksamhet kommer det föreslagna samriskföretaget att vara verksamt inom tillverkning, marknadsföring och distribution av stål- och plastband, balband och förslutningshylsor. Den föreslagna koncentrationen orsakar inga farhågor beträffande konkurrensen i fråga om balband, eftersom dessa endast säljs till kunder utanför EES. Förslutningshylsor används för att sammanfoga ändarna på bandet och för att se till att det hålls spänt. Försäljningen av förslutningshylsor är därför direkt knuten till försäljningen av det band som hylsorna används tillsammans med och kräver inte någon separat undersökning. ITW Signode har emellertid betydelsefull verksamhet på de angränsande marknaderna för bandningsutrustning, framför allt på marknaderna för förslutningshuvuden (sealing heads) till bandningsmaskiner, och även denna verksamhet måste därför beaktas vid bedömningen av följderna av den föreslagna koncentrationen.

A. RELEVANTA PRODUKTMARKNADER

A.1 Marknaden för förpackningsband

1. *Inledande beskrivning av marknaden för förpackningsband*

(17) Stålband och icke-metalliska band används till att säkra, försluta, bunta ihop eller förstärka förpackningar eller till att minska förpackningsvolymen. Bandet töjs och sätts på plats med handverktyg eller automatiska maskiner. Det finns i princip fyra olika typer av band för industriella förpackningar, nämligen stålband med extra hög hållfasthet, stålband av ordinär kvalitet, polyesterband och propenplastband.

(18) Förpackningsband av stål tillverkas av kallvalsade stålband och vidarebearbetas för att uppfylla de krav som ställs inom det planerade användningsområdet. Förpackningsband med extra hög hållfasthet tillverkas av stålband med en hög andel mangan som genomgår en särskild värmebehandling. Förpackningsbanden är emellertid oftast av ordinär kvalitet, eftersom användningen inte ställer några särskilda krav på draghållfasthet eller brotthållfasthet.

(19) Plastband tillverkas genom strängsprutning, antingen av propenplast eller linjär polyester. Polyesterband (nedan kallat PET-band) har hög hållfasthet

och slagseghet, medan propenplastband (nedan kallat PP-band) ger den högsta elasticiteten. Plastband har många fördelar jämfört med stålband, nämligen att de är korrosionsbeständiga, har bättre töjningsförmåga, ökar säkerheten (det är inte lika farligt att avlägsna plastband från lasten) och väger mindre.

(20) Parterna anser att det förr kan ha varit lämpligt att avgränsa en separat produktmarknad för stålband, men på grund av den ekonomiska och tekniska utvecklingen kan en sådan definition av marknaden inte längre vidmakthållas. Enligt parterna omfattar den relevanta produktmarknaden i det här fallet både stål- och plastband och eventuellt också förpackningsfilm (sträck- och krympfilm).

(21) Av resultaten från kommissionens marknadsundersökning framgår emellertid att förpackningsfilm inte är en del av samma relevanta produktmarknad som stålband. Kunderna betraktar i allmänhet sträck- och krympfilm som kompletterande produkter, som används för att skydda varorna från skador, smuts, väder och vind snarare än som direkt substitut för förpackningsband. Även parterna själva uppgav i sin anmälan att förpackningsfilm oftast används för ändamål som inte har något samband med bandning ([9]). Parternas kundundersökning visade dessutom att endast en av 168 slutanvändare som övervägde att byta bandmaterial skulle ersätta förpackningsband med förpackningsfilm. Förpackningsfilm ingår därmed inte i marknaden för förpackningsband, oavsett om denna endast omfattar stålband eller om den även omfattar vissa typer av plastband.

2. ***Jämförelse av stålband och plastband***

Fysiska och mekaniska produktegenskaper

(22) Man kan skiljka mellan olika typer av förpackningsband med utgångspunkt från det material som använts och vissa fysiska och mekaniska egenskaper, framför allt lägsta brotthållfasthet, draghållsfasthet, töjning och slagseghet. Den lägsta brotthållfastheten anger hur stark belastning bandmaterialet tål utan att gå av. Draghållfastheten utgörs av den maximala dragspänning som en viss struktur tål. Töjningen motsvarar den relativa förlängning av materialet som dragspänningen orsakar. Slagsegheten anger den energi (slagspänning) som kan tillföras materialet från den ursprungliga spänningen upp till en i förväg fastställd andel av den lägsta brotthållfastheten.

(23) Stålband har en draghållfasthet på mellan 700 Newton (N) per mm^2 (ordinär kvalitet) och 1 250 N/mm^2 (extra hög draghållfasthet), medan PET-band har en draghållfasthet på mellan 330 och 600 N/mm^2 och PP-band mellan 280 och 380 N/mm^2. Stålbandets brotthållfasthet beror på dess storlek och tjocklek och stålband av ordinär kvalitet har en lägsta brotthållfasthet på mellan 3 och 14 kiloNewton (kN), medan brotthållfastheten för stålband av hög kvalitet ligger på mellan 12 och 28 kN, för vissa kvaliteter upp till maximalt 55 kN. PET-band har en lägsta brotthållfasthet på mellan 2 och 10 kN, medan PP-band har en ganska låg brotthållfasthet på mellan 0,5 och 6 kN.

(24) Det finns också stora skillnader mellan stålband, PET-band och PP-band när det gäller hur mycket den ursprungliga spänningen avtar med tiden (relaxationseffekten). Enligt ”Richtlinien Nr. 3968” från ”Verband Deutscher Ingenieure (VDI)” (en sammanslutning för tyska ingenjörer), har ett stålband samma spänning efter sex dagar, medan PET-bandets spänning har minskat med omkring 20 % och PP-bandets med upp till 80 % ([10]). Om slagsegheten inte får förändras, måste framför allt PP-band sättas på plats med en mycket högre initialspänning. Detta skulle ofta kräva användning av pneumatiska eller elektriska verktyg i stället för enkla manuella verktyg. PET-band återfår dessutom 95 % av sin ursprungliga elasticitet efter att ha utsatts för slagspänning, medan PP-band endast återfår 75 % ([11]).

(25) Inom vissa användningsområden är värmebeständighet en förutsättning för att visst förpackningsband skall kunna användas. Stålband står emot temperaturer på upp till 600–750 °C, medan plastband kan försvagas avsevärt vid förhöjda temperaturer. Enligt europeisk standard CEN T261 är PET-band tillåtna vid temperaturer upp till 90 °C, men materialet

([9]) Av en beräknad omsättning inom EES på sammanlagt 808 miljoner ecu används enligt parterna omkring 15 % av sträckfilmen och 20 % av krympfilmen för ändamål som direkt konkurrerar med bandning.

([10]) Se Verband Deutscher Ingenieure (sammanslutning för tyska ingenjörer): Richtlinien VDI Nr. 3968 (riktlinje VDI nr 3968), punkt 3.2 ”Kunststoff-Verpackungsbänder”. I de expertstudier som presenterats av parterna behandlas inte fysiska egenskaper som krypning och relaxation under en längre tid.

([11]) Titan Umreifungstechnik GmbH: Technische Spezifikationen – Kunststoffverpackungsband.

kommer att mjukna och bli mer töjbart redan vid lägre temperaturer. PP-band rekommenderas däremot för användning vid temperaturer på högst 35 °C. Vid viss användning inom stålindustrin, nämligen bandning av varmvalsade band, är produktens temperatur en avgörande faktor. Denna typ av användning står emellertid endast för mellan 3 % och 10 % av den sammanlagda konsumtionen av stålförpackningsband i Västeuropa.

(26) Jämförelsen av produkternas fysiska och mekaniska egenskaper visar att PET-band har egenskaper som är jämförbara med stålband, särskilt stålband av ordinär kvalitet. PP-band är ett mindre tillfredsställande substitut för stålband i synnerhet inom användningsområden där bandet måste hålla en längre tid och där styvhet och låg töjning är avgörande eller vid användning i högre temperaturer. Skillnader i produkternas fysiska egenskaper och avsedd användning kan vara viktiga för definitionen av den relevanta produktmarknaden ([12]), men skillnaderna är inte i sig tillräckliga för att man skall kunna utesluta möjligheten att kunder och slutanvändare betraktar produkterna som ändamålsenliga alternativ ([13]). Det är därför nödvändigt att bedöma i vilken utsträckning dessa skillnader skulle hindra att ett stort antal av stålbandskunderna gick över till plastband, framför allt PP-band, om det förekom en liten, varaktig ökning av det relativa priset på stålband.

Användningsområden och kundkategorier

(27) Kommissionens undersökning visade att stålband står för omkring 55 % av värdet av den sammanlagda konsumtionen av förpackningsband i Västeuropa år 1997, PET-band för 11,5 % och PP-band för 34 %. Mer än 75 % av den sammanlagda konsumtionen av stålförpackningsband i Västeuropa går till grundläggande stålproduktion och icke-järnproduktion (stålband, tunnplåt, billets, göt och plåtämnen) och metallindustrin (platta produkter, gjutjärnsrör, rör av stål eller metall, profiler), byggmaterialindustrin (mursten och murblock), jordbruket och skogsindustrin (sågade trävaror, träpanel), textil- och stapelfiberindustrin, bil- och bilkomponentindustrin samt inom transport- och sjöfartssektorn.

(28) Stålförpackningsband står för omkring 97 % av den sammanlagda konsumtionen av förpackningsband (i värde) inom stålproduktionen och icke-järnproduktionen, 92–95 % inom stålbearbetningssektorn, 90 % inom sjöfarts- och transportsektorn, 77–80 % inom stapelfiberindustrin, 69–75 % inom murstens- och murblocksindustrin, 58–65 % inom andra byggmaterialindustrier och 56–70 % inom bilindustrin. PP-band används framför allt inom tidnings- och tryckeribranschen (90–93 %), livsmedels- och dryckesindustrin (60–65 %) och inom papp- och wellpappindustrin (45–46 %) PP-band används idag inte i någon större utsträckning inom ståltillverkningen och stålbearbetningsindustrin eller inom stapelfiberindustrin. Inom byggmaterialindustrin står PP-band för mindre än 15 % av den sammanlagda konsumtionen av förpackningsband. Stålband och PP-band som används inom samma industrigren används oftast för olika ändamål ([14]).

Belägg för att substitution nyligen förekommit

(29) De anmälande parterna anser att stålband idag skulle kunna ersättas med plastband inom nästan alla användningsområden. Till en början ersattes stålband med plastband inom ganska enkla och inte särskilt krävande användningsområden, där stålbandets hållfasthet inte behövdes. Under det senaste decenniet har emellertid utvecklingen av PET-band med hög draghållfasthet och förbättringen av förpackningstekniken lett till att plastmaterial används i allt större utsträckning och inom alla användningsområden.

(30) Denna uppfattning förefaller styrkt genom att konsumtionen av stålband och plastband under senare år har utvecklats åt motsatta håll. Enligt parterna minskade den sammanlagda stålbandskonsumtionen i Västeuropa med 38,6 miljoner ecu (11,7 %) i värde mellan 1987 och 1997. Den sammanlagda plastbandskonsumtionen ökade med 128,6 miljoner ecu (73,8 %) under samma period. Som en följd av detta minskade stålbandens andel av den sammanlagda konsumtionen av förpackningsband från omkring 65 % till 49 % (i värde) mellan 1987 och 1997. Kommissionen medger att den sammanlagda

([12]) Se kommissionens beslut 93/9/EEG i ärende IV/M.214 – Du Pont/ICI, EGT L 7, 13.1.1993, s. 13, punkterna 21–22; kommissionens beslut 97/610/EG ärende IV/M.774 – Saint-Gobain/Wacker Chemie/NOM, EGT L 247, 10.9.1997, s. 1, punkt 83.

([13]) Se kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i gemenskapens konkukrrenslagstiftning, EGT C 372, 9.12.1997, s. 5, punkt 36.

([14]) Vid [. . .] vitblecksanläggning i [. . .] används små kvantiteter PET-band, men endast för intern hantering mellan processerna. På vitblecksrullar spänns ett band runt om och på större vitblecksparti er lastade på pallar används två vertikala band. Till externa leveranser används fortfarande stålband och polyesterbandet avlägsnas innan produkten packas slutgiltigt.

försäljningen av plastband har ökat kraftigt under senare är och att framför allt PET-band har gjort avsevärda kraftigt under senare år och att framför allt PET-band har gjort avsevärda inbrytningar på områden där stålband tidigare har använts (se skäl 37 nedan).

Absoluta prisskillnader

(31) Det är svårt att direkt jämföra priserna för de olika typerna av förpackningsband, eftersom det finns ett stort antal variabler som måste beaktas. Inom ett visst användningsområde skulle det kunna gå att ersätta en typ av förpackningsband med en annan typ med samma dimensioner, men detta är inte särskilt sannolikt. När olika material används kan det också vara bäst att använda olika kombinationer, t.ex. så att fyra PP-band ersätts med tre PET-band med olika dimensioner. Vissa vägledande jämförelser kan emellertid göras. Enligt kommissionens undersökning låg priset för stålband på mellan 60 och 400 ecu per 1 000 meter, medan plastband kostade mellan 15 och 90 ecu per 1 000 meter beroende på dimension. I riktlinjerna från sammanslutningen för tyska ingenjörer (Richtlinien Nr. 3968 från Verband Deutscher Ingenieure (VDI)) anges, att om man jämför förpackningsband med samma dimensioner är PET-band 20 % billigare och PP-band 40 % billigare än stålband [15]. De anmälande parterna gav också exempel på kostnadsskillnader mellan de olika bandmaterialen inom användningsområden där stålband, PET-band och PP-band var lämpliga. Inom dessa användningsområden var PET-band i genomsnitt 7 % billigare än stålband och PP-band mer än 50 % billigare.

Prisutveckling under en längre tid

(32) Parterna har presenterad ett diagram som har utformats på grundval av officiell statistik från British Tensional Strapping Association och som visar hur de brittiska marknadspriserna för stål-, PET- och PP-band har utvecklats från 1987 till 1996. Av diagrammet framgår klart att priset på stål- och PET-band har utvecklats parallellt, medan priset på PP-band förefaller ha utvecklats mera oberoende av priset på de potentiella substituten.

Kostnader vid övergång till substitutsvaror och omställningstider

(33) Kostnaderna i samband med övergång från stålband till plastband omfattar kapitalinvesteringar i ny bandningsutrustning och kostnader för utbildning av personalen och omorganisation av bandningsprocesserna vid slutanvändarens produktionsanläggningar. Bandningsverktygen är vanligen konstruerade för att användas antingen tillsammans med stålband eller plastband och en övergång till en annan typ av förpackningsband skulle därför innebära att hela verktyget behövde bytas ut. Bandningsmaskiner kan däremot ofta användas för båda materialen och förslutningshuvudet kan bytas ut separat. Det förefaller därmed som om kostnaderna för en övergång är begränsade och i allmänhet inte utgör någon avgörande faktor. Kostnaderna för handverktyg varierar t.ex. från 80 ecu för ett enkelt manuellt kombinationsverktyg för förslutning till 2 000 ecu för ett modernt, elektriskt och bärbart verktyg och upp till 5 000 ecu för ett elektroniskt verktyg. Förslutningshuvuden för stålband kostar mellan 15 000 och 25 000 ecu och förslutningshuvuden för plastband mellan 4 000 och 5 000 ecu.

Synpunkter från kunderna

(34) Synpunkter från slutanvändare och från kunder och konkurrenter till de berörda företagen är särskilt viktiga för beskrivningen av den relevanta produktmarknaden. I detta ärende granskade kommissionen först synpunkterna från parterna i koncentrationen genom en liten undersökning bland 48 av parternas kunder. Dessa kunder står för sammanlagt omkring 14 % av den sammanlagda konsumtionen i Västeuropa.

(35) Nästan alla dessa kunder uppgav i sina svar till kommissionen att de skulle få stora problem vid en övergång från stålband till plastband på alla användningsområden. När de tillfrågades om skälen till detta, hänvisade de flesta slutanvändarna till stålbandets överlägsna draghållsfasthet och mycket höga brotthållfasthet, dess värmebeständighet jämfört med plastband, dess motståndskraft mot vassa kanter (nötningsmotstånd), dess exceptionella styvhet och låga töjning och dess bättre återvinningsegenskaper. Stora kunder inom stålindustrin har uppgivit att de inom 60–70 % eller mer av de nuvarande användningsområdena inte kan använda annat än stålband på grund av produkternas temperatur och den brotthållfasthet och det nötningsmotstånd som krävs. Företag som tillverkar betongblock, kalksten och mursten och som idag använder båda typerna av förpackningsband har i sina svar till kommissionen uppgivit att de inte skulle kunna övergå till att använda endast det ena av materialen inom alla användningsområden, och de betraktar stål- och plastband som komplement till varandra snarare än substitutprodukter. Kunderna inom kalkstensindustrin har uppgivit att det i 90–100 % av deras nuvarande användningsområden för förpack-

[15] Se Verband Deutscher Ingenieure: Richtlinien nr VDI 3968, tabell "Bandeigenschaften im Vergleich (Allgemeine Übersicht)".

ningsband är omöjligt att ersätta stålband med plastband.

(36) Parterna i koncentrationen har till kommissionen överlämnat resultaten från en undersökning bland 518 användare av förpackningsband, enligt vilken företag som idag använder stålband redan använder ”plastalternativ” i betydande omfattning och skulle kunna överväga att gå över från stålband till substitut i form av plastband. För att kontrollera dessa resultat genomförde kommissionen en andra undersökning som besvarades av 191 förpackningsbandskunder och som inbegrep de största konsumenterna av stålförpackningband inom industrin och omfattade kunder spridda över en stor del av Västeuropa.

(37) Av de sammanlagt 69 företag som har bytt förpackningsmaterial under de senaste tre åren, har 39 (20,4 % av hela samplet) gått över från stålband till PET-band, medan endast 20 (10,5 %) har gått över från stålband till PP-band. Detta mönster återfinns inte inom alla branscher där förpackningsband används, men att gå över från stålband till PP-band är betydligt mer ovanligt inom trä- och skogsindustrin och inom stapelfiber- och textilindustrin (inget av de kontaktade företagen inom dessa sektorer hade gått över från stålband till PP-band) liksom inom metallindustrin och stålbearbetningsindustrin (endast 8,6 % hade gått över från stål- till PP-band). Däremot hade 15,3 % av konsumenterna inom byggmaterialindustrin och 16,7 % av konsumenterna inom bilindustrin gått över från stålband till PP-band.

(38) Sammanlagt 59 företag (30,9 % av hela samplet) uppgav till kommissionen att de idag övervägde att byta förpackningsbandsmaterial. Av detta totala antal övervägde 49 (25,7 %) att byta från stålband till PET-band, men endast 17 (8,9 %) övervägde att byta från stålband till PP-band. Mönstret för framtida övergång från ett material till ett annat är inte detsamma inom alla sektorer. Inom trä-, stapelfiber- och bilindustrin övervägde inte något av de företag som besvarade kommissionens enkät att övergå från stålband till PP-band. Inom byggmaterialindustrin övervägde 2,6 % av de som svarade att gå över från stålband till PP-band. Inom metall- och stålbearbetningsindustrin övervägde 11,6 % av kunderna att gå över från stålband till PP-band.

(39) Det har dessutom beaktats att en stor del av de kunder som byter förpackningsbandsmaterial inte använder stålband och plastband inom samma användningsområden (förpackning av samma typ av varor, samma förpackningsvikt). Endast 32,1 % av kunderna inom metallindustrin uppgav att de skulle använda plastband på samma sätt som stålband. De flesta av dessa kunder (61,1 %) använder emellertid PET-band och endast 38,9 % (12,5 % av hela samplet, frånräknat dem som idag endast använder plastband) använder PP-band som ett direkt substitut för stålband. Inom byggmaterialindustrin använder endast 14,8 % av kunderna plastband på samma sätt som stålband och alla använder endast PET-band som substitut för stålband. Inom trä- och fiberindustrin använder endast 10,5 % PP-band inom användningsområden där de idag även använder stålband.

3. *Slutsatser om marknaden för förpackningsband*

(40) På grundval av ovanstående konstaterar kommissionen att PET-band utan tvekan är ett omedelbart och tillfredsställande substitut för stålband inom de flesta användningsområden där konsumenterna idag använder stålband. PET-band är därför en del av samma relevanta produktmarknad som stålband. Kommissionens undersökning bland leverantörer och slutanvändare av förpackningsband stöder åsikten att PET-band inom nästan all bandningsverksamhet betraktas som ett ändamålsenligt substitut för stålband, med undantag för användningsområden där värmebeständighet krävs. Dessa användningsområden står emellertid endast för 3–10 % av den sammanlagda stålbandskonsumtionen i Västeuropa och prisdiskriminering mellan olika grupper av enskilda kunder beroende på om de använder stålband inom tillämpningsområden som kräver värmebeständighet eller ej, förefaller generellt sett inte sannolik.

(41) När det gäller PP-band tvivlar kommissionen på att de är en del av samma relevanta produktmarknad som stålband på grund av skillnaderna i produkternas fysiska och mekaniska egenskaper, absoluta pris och prisutveckling på senare tid. Dessutom antyder resultaten från kommissionens undersökning bland slutanvändare inom olika industrier att om konsumenterna övervägar att övergå från stålband till PP-band är det i de flesta fall andra faktorer än relativa priser som är avgörande. Kommissionen är emellertid medveten om att ett stort antal kunder har bytt från stålband till PP-band under de senaste tre åren eller överväger ett sådant byte. Inom flera av de branscher som använder förpackningsband utgör dessa kunder över 10 % av det sammanlagda antal slutanvändare som lämnade synpunkter. Denna andel kan anses vara tillräcklig för att hindra stålbandstillverkarna från att varaktigt höja priset med ett litet men ändå betydande belopp, särskilt

som kommissionens undersökningar inte har visat att stålbandstillverkare skulle kunna prisdiskriminera mellan olika slutanvändningar. På grund av dessa motsägelsefulla fakta har kommissionen inte kunnat bevisa att PP-band inte är en del av samma relevanta produktmarknad som stålband. I detta ärende måste därför en mer omfattande produktmarknad beaktas som förutom stålband även inbegriper PET-band och PP-band.

A.2 **Förslutningshuvuden till förpackningsband är en relevant produktmarknad**

(42) Den mest avancerade och komplicerade delen i de automatiska bandningsmaskinerna och specialkonstruerade bandningssystemen är förslutningshuvudet, som spänner bandet och försluter det. Handverktyg har inte förslutningshuvuden, utan förpackningsbandet matas in i verktyget och försluts manuellt. Förslutningshuvudena kan särskiljas från själva maskinen, eftersom de vanligen säljs separat till självständiga monteringsföretag som inte själva tillverkar förslutningshuvuden eller som endast tillverkar ett begränsat antal förslutningshuvuden eller ett litet urval ([16]). Mellan 1995 och 1997 såldes mellan 15 % och 25 % av det sammanlagda antalet förslutningshuvuden som tillverkades av ITW-koncernen och mellan 80 % och 90 % av de förslutningshuvuden som tillverkades av Titan till självständiga monteringsföretag och konkurrenter.

(43) Sett ur efterfrågesidans synvinkel kan förslutningshuvuden till stålband inte bytas ut mot förslutningshuvuden till plastband eller tvärtom på grund av de särskilda egenskaperna hos de olika bandtyperna och det sätt på vilket de försluts – stålband pressas och plastband värms. I allmänhet är emellertid grundläggande tekniska egenskaperna hos förslutningshuvuden och det ingenjörskunnande som krävs för att tillverka dem jämförbara. De flesta av tillverkarna av förslutningshuvuden tillverkar dessutom både typerna, om än i olika omfattning. Därför konstaterar kommissionen att de två typerna av förslutningshuvuden hör till samma relevanta produktmarknad sett ur efterfrågesidans synvinkel.

([16]) De största köparna av separata förslutningshuvuden till bandningsmaskiner är Itipack (Italien), AmCa Machinery Inc. (USA), Sorsa (Spanien) och Samuel Strapping Systems (Kanada).

B. RELEVANTA GEOGRAFISKA MARKNADER

B.1 **Marknaden för stålband och plastband**

1. *Den relevanta marknaden sträcker sig över de nationella gränserna*

(44) Den relevanta geografiska marknaden för förpackningsband sträcker sig bortom de geografiska gränserna för enskilda EG- och EFTA-medlemsländer eftersom förpackningsband tillhandahålls över nationsgränserna mellan alla dessa länder. Både ITW Signode och Titan levererar till kunder i samtliga medlemsstater i gemenskapen. Dessutom finns det, med undantag av den särskilda situationen i Sverige, Finland och Norge, inga avgörande skillnader mellan parternas marknadsandelar i de större EG- och EFTA-länderna ([17]).

(45) Förpackningsband omfattas av flera internationellt godkända standarder och etablerade specifikationer eller anvisningar för val av band och krav för förpackningar och lastning ([18]). De anmälande parterna anser därför att det inte finns några relevanta skillnader inom gemenskapen och i EFTA-länderna vad gäller produkternas natur eller egenskaper.

2. *Den relevanta marknaden omfattar endast EES-området och Schweiz*

Närhet till slutanvändare och konsumenternas preferenser för västeuropeiska leverantörer

(46) Förpackningsband beställs av slutanvändarna i flera omgångar under året, med hänsyn till deras faktiska förbrukning. Eftersom alla avbrott i leveransen av förpackningsband innebär allvarliga följder för slutanvändarnas produktion anser kunderna att leverantörens pålitlighet och förmåga att grantera leveranser är bland de viktigaste kriterierna vid val av leverantörer. Därför förefaller konsumenterna enligt

([17]) ITW Signodes avsevärt större marknadsandelar i de nordiska länderna, uppemot 70 %, speglar ITW:s förvärv av Burseryds 1995 och den fortsatta försäljningen på tillfällig bas till den oberoende återförsäljaren Cyklop, som tidigare ägde Burseryds.

([18]) Till exempel, utkast till europeisk standard CEN TC261/SC3/WG3 (januari 1998) och de motsvarande standarderna ”Packaging – Specification for tensional steel strapping” och ”Packaging – Specification for non-metallic tensional strapping”.

resultaten från kommissionens marknadsundersökning inte att överväga att välja leverantörer med säte utanför EES och Schweiz som omedelbara alternativ till sina nuvarande leverantörer. Ingen av de slutanvändare som besvarade kommissionens frågeformulär har importerat några förpackningsband från leverantörer utanför Västeuropa.

Transportkostnader

(47) Enligt parterna skulle transportkostnader från USA till Europa uppgå till omkring 5–10 % av det slutliga priset för stålband, där den exakta andelen skulle bero på produktens värde och transportsättet. Transportkostnaden för plastband skulle vara mindre än 5 %. Det förefaller dessutom, enligt uppgifter som lämnats av ITW Signode som om de sammanlagda kostnaderna för frakt och försäkringar i allmänhet överstiger 10 % av det pris som kunden betalar för stålband vid långdistanstransporter eller transporter från USA. Även om kostnaderna för frakt och försäkring förefaller låga bör det noteras att förpackningsband är en produkt med lågt värde med ett mervärde för råmaterialet på 15–30 %. Leveranser blir i detta sammanhang känsliga för transportkostnader.

Importtullar och andra icke-tariffära handelshinder

(48) Tillämpliga tullsatser för import till gemenskapen från WTO:s medlemsstater är sedan den 1 januari 1998 (konventionella tullsatser) 3,2 % för stålband, 10,1 % för PP-band och 10,4 % för PET-band. Tullsatserna för import från andra länder (autonoma tullsatser) är 10 %, 23 % respektive 20 %. Tullsatserna på plastband är avsevärda med tanke på det begränsade mervärdet för dessa produkter och de gör det förhållandevis osannolikt att importen skulle öka avsevärt vid en liten, men betydelsefull höjning av de relativa priserna i Västeuropa.

Handelsflöden och import

(49) Det finns inga officiella siffror för handelsflödet för förpackningsband eftersom Europeiska gemenskapens tulltaxe- och statistiknomenklatur inte föreskriver någon separat tullkod för förpackningsband ([19]). Enligt parterna importerades omkring 20 000 ton stålband och omkring 2 000 ton plastband till EES under 1996, vilket utgjorde omkring 6 % respektive 3 % av den sammanlagda försäljningen inom EES. Dessa produkter anses tillsammans utgöra omkring 5 % av den totala förpackningsbandsmarknaden. Importen av förpackningsband har på grund av den begränsade volymen inte haft någon betydande effekt för konkurrensvillkoren i Västeuropa, främst vad gäller de viktigaste leverantörernas prissättning.

3. ***Slutsats***

(50) Kommissionen har utifrån ovanstående dragit slutsatsen att den relevanta geografiska marknaden för stålband och plastband begränsas till EES-området och Schweiz (hädanefter kallat Västeuropa) eftersom konkurrensvillkoren inom detta område är tillräckligt homogena och skiljer sig från angränsande områden och eftersom transportkostnaderna och den tull som betalas, tillsammans innebär en betydande nackdel för import jämfört med tillverkare med säte inom EES.

B.2 Marknaden för förslutningshuvuden för bandningsmaskiner

(51) Det geografiska omfånget för marknaden för förslutningshuvuden är världsomspännande. Det finns inga avsevärda hinder för import till gemenskapen och eftersom förslutningshuvuden är en produkt med ett relativt högt mervärde påverkar inte transportkostnaderna leverantörernas verksamhetsfält och kundernas beslut om inköp. Både ITW Signode och Titan säljer förslutningshuvuden till kunder i hela världen. Under 1995–1997 skedde mellan 50 % och 80 % av Titans sammanlagda försäljning av separata förslutningshuvuden utanför EES.

C. BEDÖMNING

(52) Denna bedömning baseras på parternas förklaring i anmälan att i enlighet med deras kontrakt om försäljning och förvärv kommer Titan vid det tillfälle då parterna får gemensam kontroll över Titan att sälja sina bandningsmaskiner och sin utrustning till det självständiga företaget Lenzen (se skäl 7). Enligt parterna förväntas deras framtida samriskföretag utifrån omsättningen 1996 att få en total omsättning inom EES på omkring [. . .] miljoner ecu vid bibehållen tillverkningsvolym. Omkring [. . .] miljoner ecu av denna omsättning skulle komma från det nuvarande företaget Titan och [. . .] miljo-

([19]) Parterna har identifierat KN-nr i den gemensamma tulltaxan som, enligt dem, skulle omfatta handelsflödet för de produkter som övervägs, nämligen stålband – 72124098, PP-band – 39202079, PET-band – 39206290. Dessa tullkoder inbegriper emellertid inte enbart förpackningsband.

ner ecu från de produktionsanläggningar som kommer att överföras från ITW Signode.

Syftet med den anmälda transaktionen

(53) Den föreslagna koncentrationen är ett resultat av koncernen Krupp-Hoeschs beslut att upphöra att tillverka och distribuera förpackningsband och bandningsutrustning. Krupp-Hoesch hade till att börja med för avsikt att dela upp sitt dotterbolag Titans affärsverksamhet mellan ITW Signode som skulle ta över företagets samtliga verksamheter utanför Tyskland och det tyska företaget Lenzen GmbH & Co. KG. som skulle ta över den tyska delen av verksamheten. Denna transaktion som anmäldes enligt tysk konkurrenslagstiftning frångicks under april 1997 sedan Bundeskartellamt hade gjort allvarliga invändningar av konkurrensskäl i en varningsskrivelse.

(54) Den transaktion som för närvarande övervägs är uppbyggd på ett annat sätt där ITW Signode endast får gemensam kontroll över Titans förpackningsbandsverksamhet (se skäl 7). Det föreslagna samriskföretaget speglar enligt ITW Signode de nuvarande förändringarna på den tyska och europeiska stål- och bandningsmarknaden. ITW Signode kommer inom ramen för samriskföretaget att komplettera sina produktionsanläggningar i Tyskland genom att tillföra Titans befintliga produktionslinjer som delvis utgör ett komplement till dess produktionslinjer i Dinslaken.

C.1 **De viktigaste tillverkarna av förpackningsband i Västeuropa**

(55) ITW-koncernen är världens största leverantör av förpackningsband och utrustning i samband med dessa. Koncernen är verksam i Västeuropa genom sina dotterbolag Burseryds Bruk AB (Sverige), Signode Systems GmbH (Tyskland) och Orgapack Holding AG (Schweiz), som har dotterbolag i Frankrike, Skottland och USA. Burseryds och Orgapack förvärvades av ITW 1995 respektive 1996. ITW är också verksamt inom de angränsande marknaderna för emballeringsprodukter och anser sig vara världsledande genom att kunna erbjuda kunder en enda källa för inslagningsmaskiner och sträckfilm [20]. ITW-koncernen hade 1996 en total omsättning i hela världen på 3 935 miljoner ecu.

(56) Titan har två produktionsanläggningar i Tyskland, en för stålband och förslutningshuvuden i Hagen-Kabel och en för konstruktion och tillverkning av bandningsutrustning i Schwelm [21]. Det är emellertid endast produktionsanläggningen i Hagen-Kabel som omfattas av koncentrationen eftersom affärsenheten i Schwelm kommer att avstås till Lenzenkoncernen. Titan har gett licens till både ITW-koncernen och P. W. Lenzen för användning av ett patent för en metod för att försluta balband.

(57) Den viktigaste leverantören av stålband förutom parterna i detta ärende är det familjeägda företaget M. J. Maillis SA (Maillis), som äger tre produktionslinjer för stålband i Grekland. Sedan 1996 har företaget också en produktionslinje för PP-band och PET-band. Företaget installerade under 1997 en ny värmebehandlingslinje som gör det möjligt att tillverka höghållfasta stålband och en produktionslinje för sträckfilm. Eftersom Maillis inte har någon egen distributionsorganisation utanför Grekland sker den mesta bandförsäljningen genom självständiga distributörer. Miallis sammanlagda globala omsättning var omkring 35 miljoner ecu under 1996.

(58) Cyklop International är en viktig leverantör av plastband och tillverkar också bandningsutrustning. Cyklops största leverantörer av stålband är för närvarande ITW Signode och Titan. Cyklop är också den enda distributören i Sverige och Finland för förslutningshuvuden och stålbandningsmaskiner som tillverkas av Orgapack, ett företag som tillhör ITW-koncernen, och säljer också Orgapacks verktyg utan ensamrätt i andra medlemsstater. Cyklop och ITW bildade dessutom nyligen ett samriskföretag, CS Packaging Corporation, som skall vara en bas för att betjäna potentiella marknader i Fjärran Östern. Cyklop-koncernen hade en sammanlagd global omsättning på omkring 150 miljoner ecu under 1996.

(59) Brevetti Signode Labea SpA tillverkar både stålband och plastband och bandningsutrustning med hjälp av tillverkningsteknik på licens från ITW. ITW-koncernen har inget aktieinnehav i Brevetti, men har tilldelat Brevetti ensamrätten till den italienska marknaden. Brevetti hade en sammanlagd global omsättning på omkring 30 miljoner ecu under 1996.

(60) Samuel Strapping Systems Company, som ingår i Samuel Manu-Tech Inc. of Canada är en ledande leverantör av stålband och plastband och bandningsutrustning i Nordamerika. Samuel är verksamt på marknaderna för stålband och plastband i Väst-

[20] Se ITW:s årsrapport för 1996, s. 19.

[21] Tillverkningen av bandningsmaskiner utlokaliserades till självständiga företag i slutet av 1993.

europa genom sina brittiska dotterbolag Acme Gerrard Ltd och Pakseal Industries Ltd. Samuel-koncernen hade en sammanlagd global omsättning på omkring 304 miljoner ecu under 1996.

(61) Det familjeägda tyska företaget Lenzen tillverkar stålband och konstruerar bandningsmaskiner. Dess globala omsättning var omkring 21 miljoner ecu under 1996. Brockhaus och Theis är familjeägda medelstora företag som driver kallvalsverk i Tyskland. Etilam/Sollac tillhör den franska ståltillverkaren Usinor SA.

C.2 **Marknaden för stålband och plastband**

1. ***Parternas nuvarande marknadsställning***

Storleken på marknaden

(62) Kommissionen känner inte till någon vare sig officiell eller inofficiell statistik (sammanställd av branschorganisationer osv.) om storleken på marknaden för förpackningsband. Försäljningssiffrorna för de viktigaste tillverkarna kan inte på ett enkelt sätt jämföras eftersom en del leverantörer inte har någon egen säljorganisation utan istället använder självständiga distributörer och återförsäljare. Kommissionen har därför varit tvungen att göra diverse beräkningar för att göra sin egen uppskattning av marknadens storlek baserat på försäljningssiffrorna för alla viktiga tillverkare i Västeuropa. Kommissionen har vidare eliminerat dubbelräknande av försäljningssiffror från leveranser mellan konkurrenter och har inte beaktat försäljningssiffrorna för självständiga distributörer och återförsäljare eftersom de nästan uteslutande köper sina material från västeuropeiska tillverkare. Kommissionen har uppskattat försäljningen från mindre tillverkare och har också beaktet storleken på import som uppskattats av de anmälande parterna (se skäl 49). Kommissionen uppskattar därigenom den totala försäljningen av stålband och plastband i Västeuropa till omkring 489,4 miljoner ecu under 1997, exklusive marginalerna för självständiga distributörer och återförsäljare [22]. Omkring 267,4 miljoner ecu av detta var försäljning av stålband, 56,3 miljoner ecu var försäljning av PET-band och omkring 165,7 miljoner ecu var försäljning av PP-band.

Marknadsandelar

(63) ITW Signodes sammanlagda försäljning uppgick 1997 till omkring [. . .] miljoner ecu, varav [. . .] miljoner ecu (74,2 %) var stålband, [. . .] miljoner ecu (8,2 %) PET-band och [. . .] miljoner ecu (15,6 %) PP-band. Försäljningen utgör en marknadsandel på uppskattningsvis [30–35 %] av den totala marknaden för stålband och plastband i Västeuropa. Titan hade en sammanlagd omsättning på omkring [. . .] miljoner ecu (endast stålband) vilket motsvarar en marknadsandel på omkring [5–10 %]. De näst största levereantörerna av förpackningsband i Västeuropa återfinns i tabell 1 nedan. Ingen av dem har marknadsandelar som överstiger 10 % och de flesta har marknadsandelar som understiger 5 %.

[22] Enligt de anmälande parterna uppgick den totala konsumtionen av förpackningsband i Västeuropa till 593,2 miljoner ecu under 1997. Stålbandsförsäljningen utgjorde 290,3 miljoner ecu av detta och plastbandsförsäljningen 302,9 miljoner ecu.Parterna skulle mot bakgrund av detta ha en marknadsandel på [30–35 %].

(64) *Tabell 1*

Ledande tillverkare av stålband och plastband i Västeuropa – marknadsandelar av den totala försäljningen (uttryckt i värde) i procent

(%)

Leverantörer	Stålband	PET-band	PP-band	Totalt: stålband och plastband	
	1997	1997	1997	1996	1997
ITW Signode	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]
Titan (Hagen)	[. . .]	0	0	[. . .]	[. . .]
Totalt parterna	[50–60]	[20–25]	[15–20]	[35–45]	[35–45]
Strapex (CH)	0	< 10	10–20	< 10	< 10
Samuel/ACME Gerrard (UK)	< 10	< 3	< 5	< 5	< 10
Cyklop (D)	0	20–30	< 10	< 10	< 10
Maillis (GR)	< 10	< 3	< 3	< 5	< 5
Brevetti (I)	< 5	0	< 5	< 5	< 5
Teufelberger (D)	0	0	< 10	< 5	< 5
Lenzen (D)	< 5	0	0	< 5	< 5
Sekisui Jushi (NL)	0	0	< 10	< 5	< 5
Kaltwalzwerk Brockhaus (D)	< 5	0	0	< 5	< 5
Theis-Gruppe (D)	< 5	0	0	< 5	< 5
Jäger (D)	0	0	< 10	< 5	< 5
Etilam/Sollac (F)	< 5	0	0	< 5	< 5
Sander (D)	0	< 5	< 5	< 5	< 5
PP Payne (UK)	0	< 5	< 5	< 5	< 5
Plastic Extruders (UK)	0	< 5	< 5	< 5	< 5

Källa: Kommissionens marknadsundersökning (endast tillverkare med en total marknadsandel överstigande 1 %).

Anmärkningar: Siffrorna baseras på företagens totala försäljning efter eliminering av dubbelräknande till följd av leveranser mellan konkurrenter. Cyklop-koncernen tillverkar inte själv stålband utan är endast verksam inom denna marknad som distributör. Därför visas dess försäljning inom detta segment inte i tabellen ovan. Marknadsandelarna beräknades utifrån en uppskattning av marknadens storlek (se skäl 62).

Kapacitet och produktion

(65) De anmälande parterna har uppskattat den totala kapaciteten för stålband i Västeuropa till mellan 410 000 och 450 000 ton om året under de senaste tre åren. Detta har bekräftats av kommissionens marknadsundersökning som visar en total kapacitet för stålband på uppskattningsvis 437 300 ton under 1997. Av denna summa utgjorde parternas produktionslinjer tillsammans omkring [45–55 %]. Den främsta konkurrenten, Maillis, ökade nyligen sin kapacitet för stålband från 60 000 ton till 80 000 ton om året, eller omkring 18 % av den totala kapaciteten. Det totala kapacitetsutnyttjandet i Västeuropa var omkring 84 % under 1997. Det förefaller mot bakgrund av de förväntade stagnationen i efterfrågan på stålband under de kommande två till fyra åren inte finnas någon avsevärd reservkapacitet som effektivt skulle kunna begränsa parternas beteende efter koncentrationen.

(66) Den totala kapaciteten för plastband uppgick till omkring 100 000 ton under 1996. Av denna summa utgjorde ITW Signodes produktionslinjer sammanlagt 15–20 %. Parternas nuvarande andel av kapaciteten är till följd av att konkurrenterna nyligen utökat kapaciteten för plastband förmodligen under 15 %. De största plastkonkurrenterna, Strapex och Cyklop, har tillsammans mellan 20 % och 30 % av den totala produktionskapaciteten för plastband. Den totala produktionskapaciteten för PET-band uppgick till omkring 20 000–25 000 ton med ett kapacitetsutnyttjande på i genomsnitt 60–70 %. Maillis har nyligen inlett tillverkning av PET-band och PP-band och Brevetti har konkreta planer på att investera i nya produktionslinjer för PET-band.

2. ***Parternas marknadsställning efter koncentrationen***

Marknadsandelar

(67) ITW Signode och det föreslagna samriskföretaget kommer som ett resultat av den föreslagna koncentrationen och utifrån kommissionens uppskattning av marknadens storlek att 1997 ha en sammanlagd marknadsandel på högst omkring [35–45 %] av den totala marknaden för stålband och plastband uttryckt i värde. ITW Signode förväntar emellertid att förlora mellan [. . .] % och [. . .] % av Titans nuvarande försäljning av stålband till följd av överföringen av Titans säljorganisation och varumärken till Lenzen. Denna förväntade förlust förefaller vara alltför hög med tanke på att Titan inte har någon etablerad säljorganisation utanför Tyskland. Kommissionen förväntar att Lenzen-koncernen kommer att klara av att ingå leveranskontrakt med några av Titans före detta kunder i Tyskland. Med tanke på de särskilda omständigheterna i detta ärende förväntas den försäljning som det framtida samriskföretaget kommer att förlora till Lenzen uppgå till [. . .] % av Titans nuvarande försäljning. Om man beaktar dessa förlorade marknadsandelar så skulle den sammanlagda marknadsandelen förmodligen understiga [40 %]. Parterna i koncentrationen kommer att ha en sammanlagd marknadsandel som är omkring fem till sex gånger större än deras näst största konkurrent. Dessutom skulle de anmälande parterna efter koncentrationen bli den största leverantören av förpackningsband i världen.

(68) Även om parterna kommer att ha en stor andel av marknaden så finns det ett stort antal andra tillverkare, särskilt inom segmentet plastband. Med tanke på att den totala marknaden för förpackningsband växer med omkring 3 % om året och att stålsegmentet relativt sett håller på att minska (se skäl 30) så förväntas de sammangående parternas marknadsandel att minska över tid eftersom deras närvaro på marknaden för plastband är relativt sett svagare. Dessutom pågår en fortlöpande förbättring av material och teknik, särskilt för plastband och utrustning, och därför kommer de mindre konkurrenterna troligen att kunna utöka sin försäljning. Många konkurrenter har på senare år installerat ytterligare kapacitet, främst Maillis, Lenzen, Teufelberger Strapex, Sander och Plastic Extruders. Även inom stålbandsområdet där konsumtionen sjunker på lång sikt installerar åtminstone två konkurrerande tillverkare ytterligare kapacitet.

(69) Ingen av ITW:s konkurrenter kan för närvarande erbjuda sina kunder ett lika omfattande produktsortiment av stålband och plastband som de anmälande parterna. Samuels/Acme-koncernen och Maillis har emellertid båda nyligen kommit in på plastbandsmarknaden. Samuel-koncernen tog över plastbandsverksamheten från Interlake Corp. som främst riktar sig mot den amerikanska marknader och Maillis inledde produktion av plastband i slutet av 1996. Båda företagen har understrukit att de aktivt kommer att försöka öka sina marknadsandelar på plastbandsmarknaden under de närmaste åren, främst vad gäller PET-band.

(70) ITW Signode är en av de ledande leverantörerna av bandningsutrustning och har ett unikt sortiment av bandningsverktyg och bandningsmaskiner för stålband och plastband. Dess främsta konkurrenter inom marknaden för bandningsutrustning är emellertid plastbandstillverkarna Cyklop och Strapex och ingenjörsföretagen Fromm och Mosca. Dessa företag anses allmänt kapabla att erbjuda användare av förpackningsband ett tillräckligt urval av bandningsutrustning samt ha det nödvändiga kunnandet

och den tekniska erfarenheten för att etablera sig själva som ett pålitligt alternativ till ITW Signode på utrustningsmarknaden. Eftersom kommissionens undersökning har visat att kunderna relativt enkelt kan använda bandningsmaterial från olika tillverkare i sin bandningsutrustning kan den starka ställningen på marknaderna för bandningsutrustning inte anses vara en avsevärd fördel för försäljningen av förbrukningsvaror för bandning.

Potentiell konkurrens

(71) Inträde i stålbandssegmentet på den relevanta produktmarknaden förefaller att vara svårt åtminstone för nykomlingar utan tillgång till stålbearbetningsteknik. Eftersom behovet av stålband dessutom troligen kommer att minska på lång sikt kommer alla nykomlingar att tvingas ta försäljningsvolym från de nuvarande leverantörerna. Enligt parterna har det inte funnits några nykomlingar på stålbandningsmarknaden under de senaste fem åren. Enligt de uppgifter som kommissionen för närvarande har är potentiell konkurrens vare sig i form av inrättande av nya produktionsanläggningar i Västeuropa eller genom ökad import till detta marknadssegment föga troligt inom överskådlig framtid.

(72) Däremot förefaller hindren för inträde i plastbandssegmentet jämförelsevis små. Enligt parterna uppskattas den totala investeringskostnaden för en ny produktionslinje för höghållfasta PET-band till omkring 1,1 miljoner ecu (exklusive kostnaderna för installation, mark och byggnader) och en kombinerad produktionslinje för PP-band och PET-band skulle inte bli mycket dyrare. Den kraftiga efterfrågan av plastband, i synnerhet PP-band, skulle göra investeringar i nya strängsprutningslinjer förnuftiga och erbjuda möjligheter till ett lönsamt inträde på marknaden. Detta har redan bevisats genom de investeringar som nyligen gjordes av Maillis. Man bör dessutom betänka att kapitalkostnaden för att ställa om specialiserade produktionslinjer för PP-band till kombinerade strängsprutningslinjer för PP-band och PET-band förefaller vara lägre än de siffror som nämnts ovan. Därför är de nuvarande tillverkarna av PP-band de första som investerar i nya produktionslinjer för PET-band.

Nuvarande kunder

(73) Leverantörernas starka marknadsställning kan också uppvägas av mäktiga inköpare som genom sin uppköpsvolym, storlek och resurser kan förhindra att en tillverkare med stark ställning på marknaden utnyttjar denna. Detta gäller i synnerhet i detta fall, där produkterna i stort sett är homogena och där en avsevärd del av försäljningen sker genom distributörer. Distributörer arbetar med en mängd olika kunder och gör det svårare för tillverkare som ITW Signode/Titan att diskriminera mellan olika kundgrupper.

(74) De viktigaste konsumenterna av bandningsmaterial finns samlade i industrisektorer som stål- och metallindustri, glastillverkning, byggnadsmaterial, papperstillverkning, tryckeribranschen och syntetiska fibrer, vilka kännetecknas av stora sofistikerade köpare som kan förhandla utifrån relativt starka positioner och som har resurser och erfarenhet att hitta alternativa leverantörer. Beslut om inköp kan i nuläget fattas på relativt låg nivå inom organisationen eftersom förpackningsband vanligen inte utgör någon avsevärd kostnad. Om priset emellertid skulle öka mycket så skulle dessa kunder genom sin storlek och erfarenhet kunna pressa leverantörerna. Kunder inom stålindustrin har ytterligare fördelar. De levererar råmaterialet för tillverkning av stålband och har därför ingående kunskap om förpackningsbandstillverkarnas viktigaste kostnadsdel. De utför dessutom i sin egen verksamhet skärning, värmebehandling och ytbeläggning av bandstål som är andra viktiga verksamheter som även utförs av stålbandstillverkare.

Slutsats

(75) Resultaten av kommissionens marknadsundersökning visar att den föreslagna transaktionen inte skulle skapa eller förstärka en dominerande ställning på de relevanta produktmarknaderna för stålband och plastband.

C.3 **Marknaden för förslutningshuvuden för bandningsmaskiner**

(76) Den anmälda koncentrationen kommer inte att öka marknadsandelarna på marknaden för förslutningshuvuden för bandningsmaskiner. Titans nuvarande affärsverksamhet kommer sedan koncentrationen fullföljts att avträdas till det självständiga tyska företaget P.W. Lenzen. Lenzens ställning på en kombinerad marknad för både stål- och plastförslutningshuvuden skulle vara starkare än dess ställning på en marknad för endast stålförslutningshuvuden och därför kommer man att vara en allvarlig

konkurrent till parterna. Därför kan man utesluta att koncentrationen skulle skapa eller förstärka en dominerande ställning för ITW Signode på marknaden för förslutningshuvuden.

VI. SLUTSATS

(77) Kommissionen har utifrån resultaten av undersökningen som beskrivs ovan dragit slutsatsen att den föreslagna koncentrationen inte skulle skapa eller förstärka en dominerande ställning för parterna på de relevanta produktmarknaderna för stålband och plastband eller på den relevanta produktmarknaden för förslutningshuvuden som påtagligt skulle hämma den effektiva konkurrensen på den gemensamma marknaden eller inom EES.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Det anmälda förvärvet av gemensam kontroll över Titan Umreifungstechnik GmbH mellan ITW Signode Holding GmbH och Thyssen Krupp Stahl GmbH förklaras förenligt med den gemensamma marknaden och med EES-avtalets funktion.

Artikel 2

Detta beslut riktar sig till

1) Thyssen Krupp Stahl GmbH
Kaiser-Wilhelm-Straße 100
D-47166 Duisburg

2) ITW Signode Holding GmbH
Magnusstraße 18
D-46535 Dinslaken

Utfärdat i Bryssel den 6 maj 1998.

På kommissionens vägnar
Karel VAN MIERT
Ledamot av kommissionen