II

(Besluiten waarvan de publikatie niet voorwaarde is voor de toepassing)

COMMISSIE

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 4 mei 1993

betreffende een procedure op grond van Verordening (EEG) nr. 4064/89 van de Raad (Zaak IV M.291 — KNP/BT/VRG)

(Slechts de tekst in de Engelse taal is authentiek)

(93/466/EEG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Economische Gemeenschap,

Gelet op Verordening (EEG) nr. 4064/89 van de Raad van 21 december 1989 betreffende de controle op concentraties van ondernemingen [1], inzonderheid op artikel 8, lid 2,

Gezien het besluit van de Commissie van 18 januari 1993 om in de onderhavige zaak een procedure in te leiden,

Na de betrokken ondernemingen in de gelegenheid te hebben gesteld hun standpunt ter zake van de door de Commissie aangevoerde bezwaren kenbaar te maken,

Gezien het advies van het Adviescomité voor concentraties [2],

Overwegende hetgeen volgt:

I. AARD VAN DE PROCEDURE

(1) Deze procedure betreft een concentratie die overeenkomstig artikel 4 van Verordening (EEG) nr. 4064/89, hierna „concentratieverordening" genoemd, op 8 december 1992 bij de Commissie werd aangemeld.

De concentratie betreft de voorgenomen fusie tussen de NV Koninklijke KNP, hierna „KNP", Bührmann-Tetterode NV, hierna „BT", en het VRG-concern, hierna „VRG" genoemd. KNP werd omgevormd tot een holding (NV Koninklijke KNP BT) die op 8 februari 1993 een openbaar bod heeft gedaan op alle aandelen van BT en VRG. Op 5 maart 1993 is het aanbod onvoorwaardelijk geworden.

Bij beschikking van 18 januari 1993 verklaarde de Commissie dat de voorgenomen concentratie ernstige twijfel over de verenigbaarheid ervan met de gemeenschappelijke markt deed ontstaan. Bijgevolg heeft de Commissie in deze zaak de procedure ingeleid overeenkomstig artikel 6, lid 1, onder c), van de concentratieverordening.

II. PARTIJEN

(2) KNP is één van de leidende Europese producenten van papier, karton en verpakkingen. KNP heeft drie afdelingen: de „Fine Paper Division", die houtvrij papier met deklaag produceert, de „Publication Paper Division", die houthoudend papier met deklaag produceert, en de „Solid Board Division", waar grafisch karton, homogeen karton en houten verpakkingen worden geproduceerd.

(3) BT is een belangrijk concern op het gebied van karton en verpakkingen. Zijn Europese activiteiten bestrijken hoofdzakelijk drie gebieden, namelijk de afzet van druk- en kantoorsystemen door de „Graphic and Business Systems Division", de handel in papier door de zelfstandig opererende „Graphic Paper Division" en de produktie van flexibele en beschermende verpakkingen en homogeen karton door de „Packaging Divisions".

[1] PB nr. L 395 van 30. 12. 1989, blz. 1; gerectificeerd opnieuw bekendgemaakt in PB nr. L 257 van 21. 9. 1990, blz. 13.
[2] PB nr. C 231 van 27. 8. 1993, blz. 5.

(4) VRG is distributeur van papier en druksystemen. Haar afdeling „Paper Division" opereert als zelfstandige papierhandelaar, de „Graphic Systems Division" handelt in druk- en de „Business Systems Division" in kantoorsystemen.

(5) KNP en BT nemen elk voor 50 % deel in twee gemeenschappelijke ondernemingen, R.P. Europe BV en Corrugated Europe BV, die golfkarton, respectievelijk dozen, produceren.

KNP heeft een zeggenschap biedende deelneming (50,4 %) in de Oostenrijkse papieronderneming Leykam-Mürztaler Papier. KNP heeft ook een aandeel van 50,6 % in VRG.

III. COMMUNAUTAIRE DIMENSIE

(6) De voorgenomen concentratie heeft een communautaire dimensie. In 1991 bedroeg de gecombineerde totale omzet van KNP, BT en VRG op wereldschaal 5 579 miljoen ecu en elk van de ondernemingen had binnen de Gemeenschap een omzet van meer dan 250 miljoen ecu (KNP 1 380 miljoen ecu, BT 1 909 miljoen ecu, VRG 1 038 miljoen ecu). Geen van de partijen behaalde meer dan twee derde van hun omzet binnen de Gemeenschap in een zelfde Lid-Staat.

In verband met deze conclusie is het niet nodig om na te gaan of VRG al dan niet door KNP wordt beheerst.

IV. CONCENTRATIE

(7) De fusie tussen KNP, BT en VRG is een concentratie in de zin van artikel 3, lid 1, onder a), van de concentratieverordening.

V. VERENIGBAARHEID MET DE GEMEENSCHAPPELIJKE MARKT

(8) Het nieuwe concern zal twee hoofdactiviteiten hebben die ongeveer even belangrijk zullen zijn. In de eerste worden de activiteiten van KNP en BT in verband met de produktie van papier en verpakkingen samengebracht. De tweede zal uit de handels- en distributieactiviteiten van BT en VRG op het gebied van grafisch papier, grafische en informatiesystemen en kantoorbenodigheden bestaan.

A. Afzet van en klantenservice voor drukpersen

1. *Marktomschrijving*

De produktmarkt

(9) De distributie van grafische systemen omvat de afzet van :

i) appartuur die voor de voorbereiding van beelden, zoals cliché's, scanners enz. wordt gebruikt („pre-press" of drukvormvoorbereiding),

ii) drukpersen,

iii) apparatuur die voor alle werkzaamheden in verband met de afwerking wordt gebruikt, zoals papiersnij-, hecht-, vouw- en vergaarmachines, alsmede inbindapparatuur („after-press" of nabehandelingstechnieken),

iv) drukkerijbenodigheden, zoals inkt, film, foliën enz.,

v) tweedehandse persen.

De afzet van grafische systemen omvat ook de klantenservice voor de verkochte apparatuur.

Binnen de grafische systemen is de belangrijkste activiteit de afzet van en de klantendienst voor drukpersen. Voor BT en VRG is het aandeel van drukpersen in hun omzet van grafische systemen [...] % (1) (2), respectievelijk [...] % (2). Op andere gebieden bestaat weinig of geen overlapping en/of geven de gecombineerde marktaandelen van partijen geen aanleiding tot bedenkingen ten aanzien van de mededinging in de zin van de concentratieverordening. De beoordeling van de voorgenomen concentratie zal bijgevolg op de afzet van en de klantendienst voor drukpersen zijn gericht.

(10) BT zet Heidelberg-drukpersapparatuur af in België, Nederland, Luxemburg, Frankrijk, Griekenland, Italië en Spanje en biedt aldaar voor die apparatuur klantendiensten op basis van exclusieve distributieovereenkomsten per land. Heidelberg is de voornaamste Europese fabrikant op de markt van algemene drukapparatuur, die zijn machines rechtstreeks in Duitsland, in Ierland en in het Verenigd Koninkrijk afzet en alwaar hij ook zijn klantendiensten biedt.

(11) VRG verkoopt, als agent of als alleenverkoper, de MAN-Roland-drukpersapparatuur in België en in Nederland en biedt voor die apparatuur klantenservice. Dit gebeurt door afzonderlijke nationale dochterondernemingen van VRG. MAN-Roland is de voornaamste concurrent van Heidelberg.

(12) Over het algemeen bieden de fabrikanten en distributeurs een volledig gamma van drukpersapparatuur aan. Er zijn twee hoofdcategorieën van drukperssystemen : vellenpersen (dit wil zeggen een blad-voor-bladinvoer) en rollenrotatiepersen (dit wil zeggen een grote rol papier wordt de pers ingevoerd). Binnen die twee categorieën bestaan verschillende types en configuraties van machines (kleine, middelgrote en grote persen, verschillende permutaties van aantal kleuren, perforatie-, nummerings- en deklaagmogelijkheden enz.). De

(1) In de voor publikatie bestemde versie van de beschikking worden bepaalde inlichtingen weggelaten, overeenkomstig het bepaalde in artikel 20, lid 2, van de concentratieverordening betreffende de geheimhouding van zakengeheimen.
(2) Ongeveer de helft.

activiteit van partijen betreft echter veeleer de levering van een dienst (distributie van en klantendienst voor drukpersen) dan de vervaardiging van goederen. Om het effect van de voorgenomen concentratie te beoordelen is het bijgevolg niet noodzakelijk om voor elk type machine op basis van de respectieve technische kenmerken ervan verschillende produktmarkten af te bakenen.

(13) De klanten in deze markt zijn drukkers van, bij voorbeeld, kinderboeken, beeldverhalen, etiketten, speelkaarten, reclamebrochures, jaarverslagen en, in mindere mate, dagbladen en tijdschriften. Voor de drukkers vormen de drukpersen kapitaalgoederen die aanzienlijke investeringen vergen.

Een typische drukpers kost ongeveer 0,5 miljoen ecu. Naar gelang van de grootte van het bedrijf kunnen drukkers over verscheidene drukpersen beschikken. De apparatuur wordt geregeld gemoderniseerd. Klantenservice en onderhoud zijn essentiële factoren, aangezien de activiteit van de drukkers vanzelfsprekend afhankelijk is van de goede werking van hun persen.

De geografische markt

(14) In de aanmelding wordt verklaard dat de markten voor de afzet van drukpersen nationaal blijven, hetgeen het onderzoek van de Commissie bevestigt. In de praktijk wordt de afzet door de fabrikanten nationaal georganiseerd. Voorts doen de meeste drukkers voor klantenserviceverlening en onderhoud beroep op lokale distributeurs. In de praktijk heeft dat ertoe geleid dat de drukkers hun aankopen wegens hun afhankelijkheid van de distributeurs voor het onderhoud van hun machines lokaal verrichten.

(15) De aankooppatronen voor drukpersen bevestigen dat de markten voor distributie van en klantenservice voor drukpersen veeleer nationaal zijn. De drukkers, met inbegrip van de voornaamste klanten van partijen, beschouwen de beschikbaarheid van lokale dienstverlening als een „belangrijke" of in de meeste gevallen als een „essentiële" factor bij hun beslissing over de aankoop van een drukpers. In het algemeen is de beschikbaarheid van een snelle, of zelfs prompte, dienstverlening een belangrijker aankoopcriterium dan de prijs. Zelfs drukkers die belangrijk genoeg zijn om binnen het eigen bedrijf een technische dienst erop na te houden, zijn in ruime mate afhankelijk van lokale dienstverlening voor de gespecialiseerde en grote herstellingen. Het is kenmerkend dat een drukker, alvorens een drukpers aan te kopen, de waarborg eist dat de distributeur over een goed ontwikkeld lokaal netwerk beschikt en passende vakkennis bezit. Hoe verder weg de distributeur zich van de klant bevindt, hoe groter de vertraging bij het herstellen van een defecte pers en hoe groter het risico dat het drukken volledig zal moeten worden stopgezet. Ofschoon het moeilijk is om een precieze grens van een aanvaardbare afstand vast te stellen, hebben bronnen uit de sector verklaard dat zij ten hoogste vier tot vijf uur reistijd tussen de vestiging van de distributeur en hun eigen bedrijf nog aanvaardbaar achten.

(16) Zoals gesteld in punt 14, wordt de distributie door de fabrikanten van drukpersen nationaal georganiseerd. Die regelingen, in het bijzonder de exclusieve distributieregeling die de voornaamste producenten van drukpersen dikwijls op nationaal vlak treffen, versterken nog het lokale karakter van de markt voor distributie en onderhoud. Met name hebben door de Commissie benaderde klanten in België en Nederland verklaard dat zij ervoor zouden terugschrikken om de nationale distributeur te passeren en rechtstreeks naar de fabrikant van de drukpers te gaan.

(17) De prijzen. Er blijkt een opmerkelijk verschil te bestaan tussen de prijzen van drukpersen in, enerzijds, België en Nederland en, anderzijds, de omringende landen. Volgens de klanten en hun beroepsorganisaties zijn de prijzen in de twee landen hoger dan bij voorbeeld in Duitsland, zonder dat dit verschil louter door de vervoerkosten kan worden verklaard.

Conclusie

(18) Gelet op het voorafgaande en rekening houdend met de overlapping van de distributieactiviteiten van BT en VRG op het gebied van drukpersen, zijn de relevante markten voor de beoordeling van het effect van de voorgenomen concentratie die voor de afzet van en klantenservice voor drukpersen in België en in Nederland.

2. *Beoordeling*

(19) De marktaandelen voor de afzet van drukpersen werden door de partijen als volgt geraamd (% in 1991):

	BT	VRG	BT + VRG
België	(...)	(...)	(...) (...)(1)
Nederland	(...)	(...)	(...) (...)(1)

(1) Meer dan 60 %.

De waarde van de markten voor drukpersen in deze landen wordt op 200 miljoen ecu geraamd. De klanten en hun beroepsorganisaties hebben bevestigd dat deze ramingen volgens hen juist zijn.

(20) Thans concurreren BT en VRG met elkaar in Nederland en in België. Beide ondervinden in hoofdzaak enige concurrentie van de Japanse onderneming Komori (een marktaandeel van [...] % in België en van [...] % in Nederland). Voor de afzet en de klantenservice met betrekking tot de Komori-machines draagt Komori zelf zorg. Klanten hebben de andere drukpersfabrikanten Mitsubishi ([...] % in Nederland) en König & Bauer-Planeta als potentiële leveranciers genoemd. Thans hebben deze echter nog een zeer klein marktaandeel. Deze andere leveranciers beschikken niet over het dienstverleningsnet en de gevestigde reputatie van de Heidelberg- en MAN-Roland-drukpersen die door partijen worden afgezet. Bovendien kunnen zij aan de drukkers niet het volledige gamma produkten bieden dat door partijen wordt gedistribueerd („pre-press"- en „after-press"-apparatuur, drukkerijbenodigdheden grafisch papier).

(21) De combinatie van BT en VRG als distributeurs van Heidelberg- en van MAN-Roland-persen in Nederland en in België zou tot de totstandkoming van één enkele eenheid in de distributie- en klantenservicemarkt leiden die meer dan twee derde van de totale marktwaarde zou beheersen. Bovendien zijn Heidelberg en MAN-Roland de voornaamste fabrikanten van drukpersen in de aangrenzende geografische markten.

(22) De klanten zouden de nieuwe eenheid weinig tegenwicht kunnen bieden. De vraag is zeer gefragmenteert. Er zijn ongeveer 3 500 drukkersbedrijven in Nederland en om en bij de 2 000 in België (waarvan wordt geraamd dat 96 % minder dan 50 personen in dienst heeft). Geen enkele klant van partijen legt thans voor meer dan 2 % van de afzet van partijen gewicht in de schaal.

(23) Bovendien zouden die klanten voor onderhoud en klantenservice van de nieuwe eenheid afhankelijk zijn, wegens het gebrek aan andere passende mogelijkheden. In België en in Nederland zijn er enkele onafhankelijke verleners van onderhoudsdiensten. Voor de drukkers lijken zij evenwel geen bevredigende, andere mogelijkheden te bieden. Het gaat in hoofdzaak om kleine lokale bedrijven met drie of vier werknemers en de activiteiten daarvan zijn dikwijls tot hetzij mechanische hetzij elektrische herstellingen beperkt. De door de Commissie benaderde drukkers zijn bovendien van mening dat de onafhankelijke bedrijven geen herstelling zouden waarborgen van grote storingen, aangezien zij niet met de drukpersfabrikanten verbonden zijn en tot de technische „know-how" van de fabrikanten geen rechtstreekse toegang hebben. Een beroep op onafhankelijke onderhoudsdiensten houdt dus een aanzienlijk risico in en is in elk geval in het algemeen tot kleinere herstellingen beperkt.

(24) Het zou voor de klanten bijzonder moeilijk zijn om naar een ander merk van drukpersen over te schakelen ten einde op de gefusioneerde eenheid druk uit te oefenen. Drukpersen hebben een gemiddelde levensduur van vijf à tien jaar, afhankelijk van de technologie en de gebruiksintensiteit. Gelet op de kostprijs ervan, worden persen daarenboven slechts geleidelijk vervangen. Gewoonlijk wordt een drukpers na zijn nuttige levensduur door een andere pers van dezelfde fabrikant vervangen. Indien persen bij een andere fabrikant zouden worden besteld, zou het aantal merken toenemen dat door elke onderneming wordt gebruikt. Hierdoor zou bijkomend personeel zijn vereist om de nieuwe persen te bedienen en/of bijkomende kosten voor de opleiding van personeel, alsmede een toename van de in het eigen bedrijf aangehouden voorraden van frequent benodigde reserveonderdelen. Bovenstaande factoren worden door de klanten vaak als hinderpalen genoemd om bij andere leveranciers drukpersen te kopen.

(25) Voor de keuze van een pers worden door Nederlandse en Belgische drukkers de drukpersen van Heidelberg en MAN-Roland als voornaamste mogelijkheden genoemd, gelet op het uitgebreide dienstverleningsnetwerk, de positie in de gehele markt van de Gemeenschap en de gevestigde reputatie. Indien één van deze merken geen bevredigende voorwaarden inzake beschikbaarheid en/of dienstverlening zou bieden, zou de andere Duitse fabrikant voor de drukkers de voornaamste andere uitweg bieden. Het realistische risico dat klanten op persen van de andere Duitse fabrikant overschakelen, vormt op zich voor zowel BT als VRG de voornaamste concurrentiedruk. Heidelberg en MAN-Roland worden gezien als fabrikanten die drukpersen van gelijke kwaliteit aanbieden en die beide een toereikend en goed gestructureerd distributienetwerk bezitten. De grotere drukkers kopen vaak terzelfder tijd bij beide merken en hebben bijgevolg relaties met de dochterondernemingen van zowel BT als VRG. Als gevolg van de voorgenomen concentratie zou de voornaamste concurrentiedruk op BT en VRG in België en in Nederland worden uitgeschakeld.

Barrières voor intrede op de markt

(26) Een succesvolle intrede op de markt voor afzet en klantenservice hangt nauw samen met de reputatie en de technologische complexiteit van de af te zetten drukpersen. Drukpersen zijn hoogtechnische produkten en de fabricage ervan vergt aanzienlijke investeringen in onderzoek en ontwikkeling en een aanzienlijke mate van produktinnovatie. Alleen gevestigde fabrikanten of distributeurs die ten volle door een bekende fabrikant worden ondersteund hebben een realistische positie om in de markt voor de distributie van drukpersen in België en Nederland vaste voet te krijgen en daar een significant aandeel te verwerven. In tegenstelling tot

andere distributiemarkten is het aantal waarschijnlijke kandidaten voor intrede op de relevante markt noodzakelijkerwijs beperkt wegens de technologische vaardigheden die voor het bieden van klantenservice voor drukpersen vereist zijn en wegens het zeer beperkte aantal gevestigde merken in deze beide landen.

(27) Gelet op de in België en Nederland bestaande aankooppatronen zouden nieuwkomers op de betrokken markt in deze beide landen eerst een uitgebreid lokaal dienstverleningsnet moeten opbouwen. De vestiging van een handelsmerk en de ontwikkeling van een reputatie inzake kwaliteit van dienstverlening, die met die van MAN-Roland en Heidelberg vergelijkbaar zijn, vergen bijzonder veel tijd. Volgens de klanten zou het voor nieuwkomers moeilijk zijn om personeel met de vereiste vakkennis te kunnen vinden. De klanten zouden ook moeten worden overtuigd van het engagement van de fabrikant ten opzichte van een nationale markt, alvorens zij het risico zouden nemen om van leverancier te veranderen.

(28) Tot op zekere hoogte houden klanten bij de beslissing over de aankoop van een nieuwe drukpers ook rekening met de mogelijkheid om drukpersen op de tweedehandsmarkt te verkopen. Volgens verscheidene drukkers kunnen alleen de machines van MAN-Roland en van Heidelberg op een goed ontwikkelde tweedehandsmarkt tegen behoorlijke prijzen worden verkocht. Met name voor Japanse merken bestaat er geen tweedehandsmarkt.

(29) Zelfs indien een mogelijke nieuwkomer op de markt bereid zou zijn om de nodige investeringen te doen voor intrede op de Belgische en de Nederlandse distributiemarkt, zou deze de beperkingen kennen waarmee klanten worden geconfronteerd wanneer zij naar een ander merk drukpers overschakelen. Er zouden noodzakelijkerwijs verscheidene jaren mee gemoeid zijn om op de gevestigde posities van de Duitse fabrikanten een marktaandeel in de wacht te slepen. Dit is met name het geval omdat de vraag naar drukkerijdiensten stabiel is en niet wordt verwacht dat deze op middellange termijn zal stijgen, hetgeen betekent dat de vraag naar drukpersen in de volgende twee of drie jaren op de vervanging van bestaand materiaal zal zijn gericht, en zulks gewoonlijk een vervanging door hetzelfde merk.

Conclusie

(30) Bijgevolg zou de fusie tussen BT en VRG op de markten voor afzet van en klantenservice voor drukpersen in België en Nederland een machtspositie in het leven roepen. De structuur van de betrokken markten maakt het onwaarschijnlijk dat deze machtspositie snel zal afbrokkelen. Deze machtspositie is bijgevolg niet van louter tijdelijke aard en zal de mededinging op significante wijze beperken.

B. Karton

1. *De markt*

Het produkt

(31) Partijen verwerken oud papier tot karton en vervolgens tot kartonnen dozen. Het meeste karton wordt voor vervoerverpakking en voor grafische toepassingen gebruikt. De kartonsoorten waarop deze zaak betrekking heeft, zijn golfkarton, homogeen karton, grafisch karton en beplakt karton. Karton dat wordt vervaardigd van zuivere vezels of pulp (gewoonlijk vouwdozenkarton genoemd), wordt niet door de voorgenomen concentratie geraakt.

(32) Golfkarton en homogeen karton worden hoofdzakelijk voor vervoerverpakking gebruikt. Golfkarton bestaat uit een vlakke laag karton met een gegolfde laag, terwijl homogeen karton een zwaar soort papier is. In principe zijn kartonprodukten produkten voor eenmalige recycleerbare verpakking.

Grafisch karton kan worden omschreven als homogeen karton voor „gebruik voor onbuigzaam materiaal". Het kan worden gedefinieerd als zwaar homogeen karton, met speciale kenmerken zoals stijfheid en stabiliteit, waardoor het geschikt is om onder meer tot boekomslagen, ordners met hefbomen en andere opbergsystemen, bordspelen en puzzels te worden verwerkt.

Beplakt karton is een produkt dat wordt vervaardigd door twee of meer lagen karton en/of papier aaneen te kleven en dat voor dezelfde toepassingen als grafisch karton wordt gebruikt.

Fabricageprocessen

(33) Zowel KNP als BT produceren homogeen karton en grafisch karton. Deze produktieactiviteit houdt in dat oud papier met water en met bepaalde additieven wordt vermengd om een brijachtige massa te verkrijgen die vervolgens tot rollen grijskarton wordt verwerkt. Grijskarton, een term die in de industrie vaak wordt gebruikt om zowel homogeen als grafisch karton aan te duiden, kan worden omschreven als een vrijwel homogeen materiaal.

De apparatuur die nodig is om oud papier te behandelen en vervolgens tot karton te verwerken, vergt een aanzienlijke kapitaalsinvestering. Grijskarton wordt vervaardigd in verschillende graden van dikte („calliper") en dichtheid (gewoonlijk uitgedrukt in gram per vierkante meter). De dichtheid kan tussen 250-300 g/m² (de algemeen erkende scheidingslijn tussen papier en karton) en 2 000 g/m² liggen. Grijskarton met grotere dichtheid wordt voor grafische toepassingen gebruikt. Grotere dichtheid kan „"in-line" worden geproduceerd (gespecialiseerde machines) of door „off-line"-vellen karton met karton van geringere dichtheid te beplakken.

(34) Aan de aanbodzijde gebeurt de overschakeling van kartonprodukten van de ene categorie naar een andere trapsgewijs en al naar gelang van het soort machine dat is geïnstalleerd, en deze homogeniteit stelt de fabrikanten in staat om voor of wel verpakking-eindgebruik of wel grafische toepassingen te produceren. Twee van de belangrijkste concurrenten op het gebied van homogeen karton zouden meer dan 50 % van hun capaciteit kunnen gebruiken om op machines die voor vele doeleinden kunnen dienen, grafisch karton te produceren.

(35) Golfkarton wordt vervaardigd door twee vellen „testliner" aaneen te plakken met tussenin en gegolfd papier. Voor de buitenkant kunnen ook bladen „kraftliner" worden gebruikt.

Gebruikswijzen

a) Vervoerverpakking

(36) Technische kenmerken. Voor vervoerverpakking is golfkarton het meest gebruikte materiaal, dat naar schatting in 1992 54 % van al het, in Europa voor vervoerverpakking gebruikte materiaal uitmaakte. Homogeen karton vertegenwoordigde 8 % van de totale markt. De voornaamste andere materialen die worden gebruikt, zijn hout en plastic.

(37) Homogeen karton en golfkarton worden gebruikt om dozen te vervaardigen. Van oudsher bezat homogeen karton wegens zijn betere waterbestendigheid een technisch voordeel ten opzichte van golfkarton voor toepassingen in vochtige, gekoelde en bevroren omgevingen. Een ander voordeel van homogeen karton is dat het compacter en beter bestand is tegen druk en transportomstandigheden. Voorts kan het beter worden bedrukt.

Wegens de bijzondere kenmerken ervan wordt homogeen karton vaak gebruikt in toepassingen als verpakking van landbouw- en tuinbouwprodukten en van diepgevroren produkten, voor het vervoer van gereedschap en van puntige en scherpe voorwerpen en als verpakking van voorwerpen die moeten worden uitgestald. Met name omdat golfkarton niet goed dienst doet in een zeer vochtige omgeving en niet zo sterk als homogeen karton is, is er een marktsegment waar homogeen karton een voorsprong heeft op golfkarton. Maar zelfs in dit marginale segment worden steeds meer dozen van golfkarton gebruikt. Om dit punt toe te lichten, hebben partijen inlichtingen verschaft op gebied van, bij voorbeeld, diepvriesprodukten.

(38) De voornaamste toepassing van golfkarton is de verpakking van gedroogde produkten. Dank zij de technische ontwikkelingen in de machines die golfkarton tot dozen verwerken, is het mogelijk geworden om dozen van golfkarton te vervaardigen die tegen uiterst vochtige en natte omstandigheden bestand zijn, tegen een kostprijs die met die van dozen uit homogeen karton kan worden vergeleken. Ook de relatieve sterkte van golfkarton is verbeterd als gevolg van de technische ontwikkelingen in het recyclageproces van oud papier.

Wegens de verbeteringen van de technische kenmerken en de vermindering van de kosten van dozen van golfkarton, wordt homogeen karton steeds meer voor de traditionele verpakkingsdoeleinden vervangen door golfkarton, zoals voor groenten, met name tomaten en komkommers, en voor vlees.

(39) Prijzen. Indien geen speciale behandeling nodig is, zijn dozen van golfkarton goedkoper dan die van homogeen karton. Door partijen wordt het kostenverschil op gemiddeld [...] % geschat. Zoals hierboven vermeld, kan golfkarton worden behandeld om de waterbestendigheid, de bedrukbaarheid en het uiterlijk te verbeteren. Deze bijkomende bewerkingen verminderen het prijsverschil met homogeen karton.

Eén van de voornaamste klanten van partijen, die [...] van hun omzet vertegenwoordigt, heeft bevestigd dat voor bepaalde toepassingen de prijsverschillen tussen dozen van golfkarton en die van homogeen karton die voor dezelfde doeleinden worden aangekocht, tussen [...] % en maximaal [...] % liggen.

(40) Conclusie. Met het oog op de beoordeling van deze zaak is een antwoord op de vraag, of golfkarton en homogeen karton tot dezelfde produktmarkt behoren, niet vereist. Zelfs in de veronderstelling dat er voor homogeen karton een afgescheiden markt bestaat, zou de voorgenomen concentratie tot geen bedenkingen over de verenigbaarheid ervan met de gemeenschappelijke markt aanleiding geven (zie de navolgende beoordeling).

b) Grafische toepassingen

(41) Aan de vraagzijde wordt golfkarton door de kopers van grafisch karton niet als een bevredigend vervangmiddel beschouwd. Wegens de gegolfde laag binnenin heeft golfkarton een zachte kern die het minder stijf maakt en waardoor het tijdens de behandeling door de machines die gewoonlijk in de industrie worden gebruikt, gemakkelijker plooit en breekt. Plastic kan slechts in beperkte mate worden gebruikt.

Grafisch karton kan wegens de kenmerken ervan en de aanzienlijk hogere prijs door geen enkel ander soort karton worden vervangen.

Geografische markt

a) Karton voor vervoerverpakking

(42) Op grond van een McKinsey-rapport uit 1990 wordt in de aanmelding gesuggereerd dat de relevante geografische markten voor kartonprodukten

voor verpakkingen grotendeels worden gevormd door regionale markten die de nationale grenzen overschrijden. Eén regio wordt bij voorbeeld gevormd door de Benelux, Noord-Frankrijk en Centraal-Duitsland. Een andere omvat Zuid-Duitsland, Oost-Frankrijk, Oostenrijk en Zwitserland.

(43) Ongeveer 70 % van de totale verkoop in de Gemeenschap gebeurt in Nederland, België, Frankrijk en Duitsland. Er bestaan aanwijzingen dat deze groep van landen onderscheiden is van andere relevante geografische markten. Tussen die landen bestaan belangrijke handelsstromen. Het is het gebied waar de meeste producenten en klanten zijn gevestigd. In beginsel worden door de transportkosten aan de leveringen geografische beperkingen opgelegd. In het verleden althans reikten zendingen meestal niet verder dan 500 kilometer, ofschoon enkele producenten en klanten langere afstanden hebben genoemd.

(44) Vervoerkosten. De meeste produktiecentra van partijen bevinden zich in de Benelux en in Duitsland. De kosten voor de levering van dozen in homogeen karton vanuit de Benelux naar Centraal-Frankrijk/Noord-Italië bedragen rond [...] Hfl. per doos en voor levering naar Centraal-Spanje/Zuid-Italië tussen [...] en [...] Hfl. De prijs in Nederland voor dozen schommelt bij voorbeeld tussen [...] Hfl. voor een komkommerdoos en [...] Hfl. voor een bloemendoos, terwijl voor dozen voor andere toepassingen de prijs veel hoger kan zijn. Al naar gelang van de prijs van de doos bedragen de vervoerkosten voor levering tot een afstand van ongeveer 2 000 à 2 500 kilometer tussen 17 en 22 % voor de goedkopere en tussen 7 en 9 % voor de duurdere dozen.

(45) Andere belemmeringen. In het algemen eisen de kopers van homogeen karton of dozen snelle levering en meestal vragen zij op maat gemaakte dozen. Als gevolg daarvan hebben in de nabijheid gevestigde producenten een wezenlijk voordeel op producenten verderaf. Er zijn geen andere belangrijke belemmeringen voor de handel in karton, zoals technische normen, gebrek aan distributienetten, merkenbinding enz.

b) Grafisch karton

(46) De gebruikers van grafisch karton doen hun aankopen gemakkelijk buiten hun eigen Lid-Staat in de Gemeenschap. Er is daarentegen geen aanwijzing dat de Europese klanten bij niet-Europese leveranciers kopen, ofschoon partijen een aantal produkten bij voorbeeld aan het Verre Oosten en aan Noord-Amerika verkopen. De invoer in de Gemeenschap is thans zeer beperkt. Er bestaat in elk geval een gemiddeld gemeenschappelijk douanetarief van 10 % dat niet op de EVA-landen van toepassing is.

2. *Beoordeling*

(47) Op basis van de veronderstelling dat golfkarton en homogeen karton één enkele markt vormen, zou de gefusioneerde eenheid in de Gemeenschap als geheel of in de verschillende regionale markten marktaandelen van minder dan 20 % behalen.

Zelfs indien golfkarton en homogeen karton als gescheiden markten worden beschouwd, zou de voorgenomen concentratie om de volgende redenen geen machtspositie in het leven roepen of deze versterken.

BT en KNP hebben hun activiteiten in verband met golfkarton reeds in twee „50/50" gemeenschappelijke ondernemingen ondergebracht, waarvan de ene materiaal voor golfkarton produceert en de andere golfkarton. De voorgenomen concentratie heeft geen rechtstreekse gevolgen voor de activiteiten van de ondernemingen in verband met golfkarton. Volgens ramingen nemen partijen ongeveer 4 % van de totale afzet van dozen in golfkarton in Europa voor hun rekening, waardoor zij na SCA ([...] %), Smurfit en Saint-Gobain de vierde grootste Europese producent zijn. Er zijn vele andere leveranciers.

(48) Indien homogeen karton als een volledig afgescheiden markt zou worden beschouwd, zouden de marktaandelen van partijen in een aantal regionale markten significant zijn. Evenwel wordt om de hieronder uiteengezette redenen niet geoordeeld dat de voorgenomen concentratie een machtspositie in het leven zou roepen.

(49) De bestaande capaciteit in de Gemeenschap voor de verwerking van oud papier tot grijskarton kan op ten minste 2 miljoen ton worden geschat. Het werkelijke cijfer zou hoger zijn indien daarbij alle kleinere concurrenten zouden worden meegerekend. Bijlage I bevat een lijst van de in deze raming opgenomen ondernemingen en van de respectieve capaciteit ervan.

De uit de concentratie voortgekomen eenheid zou rond [...] % (1) van deze capaciteit voor haar rekening nemen. Smurfit en British Plaster Board, hierna „BPB" genoemd, zijn de voornaamste concurrenten met elk een aandeel van ongeveer [...] % (2). Daarnaast zijn er verscheidene concurrenten met een produktiecapaciteit tussen [...] en [...] ton, die in Duitsland (zoals Varel en Leinfelder), Noord-Italië (Rodano/Ovaro), Noord-Spanje (Videcart/Catalana) en Frankrijk (David Smith) zijn gevestigd, en verscheidene kleinere concurrenten met een capaciteit van minder dan [...] ton (zoals VPK in België, Köhler in Duitsland, Oudin in Frankrijk enz.). Bovendien zijn er nog tal van kleine producenten (Danapack, Elfeler Pappenfabrik, La Rochette enz.), waarvan de capaciteit niet is opgenomen.

(1) Minder dan 40 %.
(2) Minder dan 25 %.

(50) Volgens bronnen uit de sector wordt de reservecapaciteit op 10 tot 15 % geschat. Bij partijen zelf is de capaciteitsbenuttingsgraad 85 %. Weliswaar is deze capaciteitsbenutting voor de sector in het algemeen niet ongewoon laag, doch het vormt een aanwijzing dat de concurrenten hun produktie zouden kunnen verhogen indien de prijsniveaus zouden stijgen. In de papier- en kartonsector zijn hoge capaciteitsbenuttingsgraden vereist om een redelijke rendabiliteitsmarge te bereiken.

(51) Bijlage II bevat de afzet in ton door de partijen van homogeen karton voor de drie laatste jaren voor de voornaamste toepassingen van homogeen karton (vervoerverpakking en grafisch gebruik).

a) Vervoerverpakking

(52) Er bestaan geen betrouwbare ramingen voor het totale verbruik van homogeen karton voor vervoerverpakkingen in de Gemeenschap. Cepac (de beroepsorganisatie van pulp-, papier- en kartonproducenten) schat de markt voor verpakkingskarton anders dan gegolfd materiaal op ongeveer 2,4 miljoen ton. Volgens ramingen van bronnen uit de sector zou ongeveer 1,7 miljoen ton daarvan uit homogeen karton voor verpakkingsdoeleinden bestaan. Op basis van deze ruime schattingen zouden partijen een aandeel hebben van ongeveer [...] % (1) van het totale verbruik in de Gemeenschap. Ten einde de geldigheid van deze ramingen te controleren, heeft de Commissie een aantal producenten van homogeen karton benaderd (zie bijlage II).

Op basis van de afzet van dit representatieve deel van de producenten zou het gecombineerde marktaandeel van partijen rond [...] % bedragen. Dit marktaandeel is slechts een maximum, aangezien de Commissie niet met alle kleinere producenten van grijskarton voor vervoerverpakking in de Gemeenschap contact heeft kunnen opnemen. Indien deze kleinere producenten in de steekproef zouden worden opgenomen, zou het gecombineerde marktaandeel van partijen dienovereenkomstig verminderen.

De gevolgtrekking uit het bovenstaande kan luiden dat het gecombineerde marktaandeel van partijen in elk geval minder dan 45 % bedraagt.

(53) Binnen het gebied waarvoor de vervoerkosten tussen 5 en 10 % van de kartonprijs bedragen (Benelux/Frankrijk/Duitsland/Noord-Italië) zouden de aandelen van partijen ten hoogste [...] % (2) van de produktie bedragen. De produktiecapaciteit in dit gebied is in de lijst in bijlage I vermeld. BPB, Smurfit, Varel, Leinfelder en David Smith's papierfabriek in de Elzas zijn in die regio producenten van homogeen karton op basis van oud papier.

(54) Gelet op de aandelen van partijen, de beschikbare produktiecapaciteit in de regio, het bestaan van reservecapaciteit en het aantal andere mogelijke leveranciers, waaronder sterke concurrenten zoals Smurfit en BPB, zal door de voorgenomen concentratie geen machtspositie in het leven worden geroepen of worden versterkt, zelfs in de veronderstelling dat substitutie door golfkarton volledig moet worden uitgesloten.

b) Grafisch karton

(55) Binnen de Gemeenschap als geheel nemen partijen samen ongeveer [...] % van het totale verbruik van grafisch karton voor hun rekening. Dit marktaandeel is gebaseerd op ramingen inzake het verbruik van karton voor grafische doeleinden. Indien dezelfde benadering wordt gevolg als voor de vervoerverpakking (zie punt 52), zou het maximale marktaandeel van partijen ongeveer [...] % (2) bedragen (zie bijlage II). Voor de nieuwe eenheid zal Smurfit, met een marktaandeel van meer dan [...] %, de voornaamste concurrent zijn. Andere belangrijke concurrenten met aandelen gaande tot [...] %, zoals BPB, David Smith, Reno, Rodano/Ovaro en Köhler, zullen in de markt aanwezig blijven. Gelet op het marktaandeel van partijen, de aanwezigheid van sterke concurrenten en de grote mate van substitueerbaarheid aan de aanbodzijde (zie punt 34), wordt door de voorgenomen concentratie geen machtspositie in het leven geroepen noch versterkt.

C. De afzet van grafisch papier

(56) Grafisch papier is de gemeenschappelijke naam voor verschillende vormen van druk- en schrijfpapier, met en zonder deklaag, voor algemeen gebruik. Deze omschrijving sluit krantenpapier uit. BT en VRG distribueren grafisch papier in de hele Gemeenschap.

Ongeveer één derde van het door VRG verkochte papier en ongeveer één tiende van het door BT verkochte papier wordt door KNP geproduceerd. KNP zet slechts een zeer klein gedeelte rechtstreeks af.

(57) Grafisch papier kan in de markt of wel rechtstreeks door de papierfabrikant aan de klant worden verkocht (rechtstreekse verkoop) of wel via (groot)handelaars. Deze (groot)handelaars kunnen papier leveren hetzij uit hun opslagplaatsen hetzij via de „indent"-methode, dit wil zeggen dat de bestelling van de klant door de producent wordt uitgevoerd, doch bij de (groot)handelaar wordt geplaatst die voor de facturering zorgt en van de producent een commissie ontvangt. Ook komt afzet via agenten van de papierfabrikanten of via andere tussenpersonen voor.

(Groot)handelaars trekken klanten aan die snelle leveringen van kleine hoeveelheden nodig hebben en die welke uit een uitgebreid gamma produkten wensen te kiezen. Producenten trekken klanten aan die leveringen in grote hoeveelheden nodig hebben, tegen lagere prijzen.

(1) Minder dan 35 %.
(2) Minder dan 45 %.

De afzet via (groot)handelaars kan worden beschouwd als een markt die is afgescheiden van de rechtstreekse afzet door de producenten.

(58) Wat de afzet van grafisch papier betreft, bestaat er tussen de activiteiten van VRG en BT enkel in Nederland, België en het Verenigd Koninkrijk geografische overlapping.

De partijen voeren aan dat de markt voor de afzet van grafisch papier door (groot)handelaars geografisch is beperkt wegens de noodzaak van prompte levering van kleine hoeveelheden aan klanten die voorraadbeheer willen vermijden.

Volgens de partijen zouden, zelfs in de hypothese van de meest nauwe marktdefinitie in dit verband, namelijk de afzet van grafisch papier via (groot)handelaars in een individuele Lid-Staat, de gecombineerde marktaandelen van het nieuwe concern ongeveer [...] % (1) bedragen in Nederland, ongeveer [...] % (2) in België en ongeveer [...] % (3) in het Verenigd Koninkrijk.

De schattingen van partijen zijn gebaseerd op de volgende marktvolumes voor de afzet van grafisch papier via (groot)handelaars: 695 000 ton in Nederland, 540 000 ton in België en 1 780 000 ton in het Verenigd Koninkrijk.

Op al deze markten zijn er belangrijke concurrenten, zoals Stora, Modo, International Paper (Scaldia), Graphisch Papier (PWA) en Arjo Wiggins in Nederland, met elk een marktaandeel [...] en [...] % (2), Stora (marktaandeel [...] % (2)), Arjo Wiggins ([...] % (2)) en Igepa ([...] % (2)) in België en Arjo Wiggins, Bunzl, Modo en PWA in het Verenigd Koninkrijk. Onder deze concurrenten zijn er grote papierfabrikanten met internationale distributienetten en aanzienlijke „know-how" en middelen.

In België en in Nederland zijn er verscheidene andere kleinere distributeurs, zoals Finpaka, JVA en Nordland.

De aanwezigheid van dezelfde marktdeelnemers in verschillende Lid-Staten wijst op de trend waarbij papierfabrikanten over de gehele Gemeenschap distributienetten oprichten. Voor de drie bovengenoemde Lid-Staten hebben onlangs nog Modo in België en Schneider en International Paper in Nederland op het (groot)handelsniveau hun intrede gedaan (laatsgenoemde langs de weg van verwerving van Scaldia Paper).

Door de Commissie benaderde klanten in deze drie landen hebben bovendien verklaard dat er na de fusie buiten de nieuwe eenheid voldoende andere leveranciers van grafisch papier zouden overblijven die in staat zijn om het volledige gamma van de produkten aan te bieden die door BT en VRG worden geleverd. Deze klanten hebben erop gewezen dat zij thans bij zeven tot twaalf verschillende leveranciers grafisch papier kopen en allen hebben andere potentiële leveringsbronnen kunnen aanhalen waarnaar zij hun bestellingen in voorkomend geval zouden kunnen overschakelen.

(59) De kostprijs om met afzet van grafisch papier in kleine Lid-Staten, zoals België en Nederland, te beginnen, is betrekkelijk laag. Er bestaan verschillende mogelijkheden om in de distributiemarkt voor papier intrede te doen (agentschap, „indent"-methode, aankoop van een opslagplaats).

Volgens bronnen uit de sector zouden de kosten voor intrede op de markt een beginuitgave van ongeveer [...] miljoen Bfr. vergen, terwijl de aanloopverliezen gedurende vijf jaar ongeveer [...] miljoen Bfr. per jaar zouden belopen.

(60) Gelet op het voorafgaande wordt vastgesteld dat het nieuwe concern op de markt voor de afzet van grafisch papier in België of in Nederland geen machtspositie zal innemen.

D. Overige hoofdactiviteiten

Papier

(61) De totale afzet van KNP van de papierproduktie, die vrijwel volledig in de Gemeenschap plaatsvindt, bedraagt rond 600 miljoen ecu, terwijl de totale afzet van Leykam in de Gemeenschap op ongeveer 250 miljoen ecu wordt geschat. BT en VRG produceren geen papier.

(62) Volgens schattingen nemen KNP en Leykam samen [...] % (4) van de afzet binnen de Gemeenschap van houtvrij papier met deklaag voor hun rekening en [...] % (4) van de afzet binnen de Gemeenschap van houthoudend papier met deklaag. Marktleiders zijn het Zweedse concern Stora ([...] % (4) voor de twee categorieën samen) en de Finse onderneming Kymmene [...] % (4). Ook Arjo Wiggins is een belangrijke concurrent met een aandeel begrepen tussen [...] % (4) en [...] % (4) in deze markt als geheel.

(63) Er zijn geen aanwijzingen dat niveau en omvang van de verticale integratie in het nieuwe concern op de papiermarkten ten opzichte van de andere sterke concurrenten een bijkomend belangrijk concurrentievoordeel zou opleveren.

(1) Minder dan 45 %.
(2) Minder dan 25 %.
(3) Minder dan 20 %.
(4) Minder dan 25 %.

Overige markten

(64) Ook de vraag, of het nieuwe concern met zijn aanzienlijke koopkracht voor oud papier in staat zou zijn om de markt voor concurrerende afnemers af te schermen, werd onderzocht.

Er bestaat thans geen tekort aan aanbod van oud papier en in het algemeen wordt verwacht dat het aanbod in de volgende jaren nog zal stijgen. Er is geen aanwijzing dat een economische opleving tot een verstoring van het evenwicht tussen vraag en aanbod zou leiden. In deze omstandigheden wordt een afscherming van de markt niet waarschijnlijk geacht.

E. Conclusie

(65) Op grond van de bovenvermelde redenen komt de Commissie tot de gevolgtrekking dat de voorgenomen fusie van KNP, BT en VRG een machtspositie in het leven zou roepen waardoor in een wezenlijk deel van de gemeenschappelijke markt een daadwerkelijke mededinging op significante wijze zou worden belemmerd in de zin van artikel 2, lid 3, van de concentratieverordening. Dit is toe te schrijven aan de positie die de nieuwe eenheid op de markten voor afzet van en klantenservice voor drukpersen in Nederland en België zou verwerven.

VI. DOOR DE PARTIJEN VOORGESTELDE VERBINTENISSEN

(66) Partijen hebben voorgesteld om het oorspronkelijke plan van de concentratie, zoals dat werd aangemeld, te wijzigen door de volgende verbintenissen aan te gaan :

„1. KNP, BT en VRG verbinden zich formeel en onherroepelijk ertoe om uiterlijk op 31 december 1993 de betrekkingen met hetzij MAN-Roland hetzij Heidelberg voor België of voor Nederland te beëindigen, in overeenstemming met de betrokken overeenkomst of in wederzijdse toestemming.

2. Ten einde te waarborgen dat de verbintenis van punt 1 naar behoren wordt uitgevoerd, verbinden KNP, BT en VRG (of de gefusioneerde eenheid) zich ertoe om zich uiterlijk op 31 december 1993 van de activa te ontdoen in verband met de afzet van en de klantenservice voor die drukpersen waarvoor de relatie met of wel MAN-Roland of wel Heidelberg zal zijn beëindigd. De verkoop van die activa zal de overdracht omvatten van het noodzakelijke personeel en de bestaande servicecontracten, ten einde te waarborgen dat de koper in staat zal zijn om, zodra hij die activa verwerft, de afzet van en de klantenservice voor de MAN-Roland- respectievelijk de Heidelberg-drukpersen in België en Nederland voort te zetten. Van deze verkoop zijn uitgesloten natuurlijke of rechtspersonen die zouden verhinderen dat de verkoop volledige uitwerking verkrijgt (d.w.z. door de voortzetting in België en in Nederland, door derden, van de afzet van en de klantenservice voor die drukpersen waarvoor de betrekkingen zijn beëindigd). Met het oog hierop verbinden KNP, BT en VRG (of de gefusioneerde eenheid) zich ertoe om te goeder trouw onderhandelingen te beginnen met eender welke derde die bereid is om onder commercieel aanvaardbare voorwaarden deze activa te kopen.

3. Indien partijen niet in staat zijn om hun verbintenis inzake de afsplitsing tegen 31 december 1993 na te komen, kan deze tijdslimiet telkens met een periode van zes maanden worden verlengd, met een maximum van twee verlengingen. Elk verzoek om verlenging dient omstandig te worden gemotiveerd. Met name delen partijen aan de Commissie mede met welke ondernemingen zij onderhandelingen hebben gevoerd en zij zullen een beschrijving van die onderhandelingen doen toekomen te zamen met de redenen waarom de onderhandelingen niet zijn geslaagd.

4. Gedurende de bovengenoemde onderhandelingen te goeder trouw en ten einde mogelijke onderbrekingen in de levering van of de service voor reeds door partijen geleverde drukpersen te vermijden, kan niets in deze verbintenissen zo worden uitgelegd dat partijen daardoor worden verhinderd om hun bestaande servicecontracten met hun klanten na te komen, in het bijzonder alle verplichtingen in verband met de waarborg uit hoofde van bestaande afzet- of klantenservicecontracten.

5. Na de uitvoering van de in de punten 1 en 2 vermelde verbintenissen zal KNP, BT, VRG noch de gefusioneerde eenheid rechtstreeks of onrechtstreeks afzet- of klantenserviceactiviteiten uitvoeren voor die drukpersen waarvoor de relatie in België en in Nederland is beëindigd. Deze verplichting blijft van kracht zolang KNP, BT, VRG of de gefusioneerde eenheid in die twee landen drukpersen van hetzij MAN-Roland hetzij Heidelberg afzet en daarvoor klantenservice biedt. Daarenboven, en onverminderd hun verplichtingen uit hoofde van de concentratieverordening in verband met concentraties met een communautaire dimensie, gaan KNP, BT, VRG en de gefusioneerde eenheid de verbintenis aan om de Commissie schriftelijk in kennis te stellen van elke nieuwe afzet- en/of klantenserviceovereenkomst met eender welke derde, niet zijnde de overblijvende drukpersfabrikant (hetzij MAN-Roland hetzij Heidelberg), die zij voor België of voor Nederland zouden sluiten, en dit gedurende een periode van vijf jaar te rekenen vanaf de datum van de beschikking van de Commissie.

6. Onder „KNP" wordt verstaan :

— de onderneming KNP of om het even welke onderneming die rechtstreeks of onrechtstreeks zeggenschap over haar heeft ;

— om het even welke onderneming waarover KNP rechtstreeks of onrechtstreeks zeggenschap heeft of waarover zeggenschap wordt uitgeoefend door een natuurlijke of rechtspersoon waarover KNP rechtstreeks of onrechtstreeks zeggenschap heeft;

— om het even welke persoon die namens een in één van bovenstaande streepjes bedoelde onderneming optreedt.

Onder „BT" wordt verstaan:

— de onderneming BT of om het even welke onderneming die rechtstreeks of onrechtstreeks zeggenschap over haar heeft;

— om het even welke onderneming waarover BT rechtstreeks of onrechtstreeks zeggenschap heeft of waarover zeggenschap wordt uitgeoefend door een natuurlijke of rechtspersoon waarover BT rechtstreeks of onrechtstreeks zeggenschap heeft;

— om het even welke persoon die namens een in één van bovenstaande streepjes bedoelde onderneming optreedt.

Onder „VRG" wordt verstaan:

— de onderneming VRG of om het even welke onderneming die rechtstreeks of onrechtstreeks zeggenschap over haar heeft;

— om het even welke onderneming waarover VRG rechtstreeks of onrechtstreeks zeggenschap heeft of waarover zeggenschap wordt uitgeoefend door een natuurlijke of rechtspersoon waarover VRG rechtstreeks of onrechtstreeks zeggenschap heeft;

— om het even welke persoon die namens een in één van bovenstaande streepjes bedoelde onderneming optreedt.

Onder „gefusioneerde eenheid" wordt verstaan:

— de eenheid die het resultaat is van de voorgenomen concentratie of om het even welke onderneming die rechtstreeks of onrechtstreeks zeggenschap over haar heeft;

— om het even welke onderneming waarover de gefusioneerde eenheid rechtstreeks of onrechtstreeks zeggenschap heeft of waarover zeggenschap wordt uitgeoefend door een natuurlijke of rechtspersoon waarover de gefusioneerde eenheid rechtstreeks of onrechtstreeks zeggenschap heeft;

— om het even welke persoon die namens een in één van bovenstaande streepjes bedoelde ondernemingen optreedt.".

(67) Bij de beoordeling van het effect van de voorgenomen concentratie op de Nederlandse en op de Belgische markt voor de afzet van en de klantenservice voor drukpersen dient met deze verbintenissen rekening te worden gehouden.

(68) De beëindiging door partijen van de relatie met hetzij Heidelberg hetzij MAN-Roland zou betekenen dat de afzet van en de klantenservice voor de twee voornaamste merken van drukpersen in België en in Nederland niet door een en dezelfde eenheid zouden worden uitgevoerd. De afsplitsing van de betrokken activa onder de in de verbintenissen van partijen uiteengezette voorwaarden zal waarborgen dat een derde de afzet- en klantenserviceactiviteiten van BT of VRG zal kunnen overnemen zonder de bestaande regelingen te onderbreken. Bijgevolg zal in België en in Nederland de concurrentie tussen de distributeurs van MAN-Roland en van Heidelberg mogelijk blijven en zal de concentratie geen ongunstige invloed hebben op de voornaamste keuzemogelijkheden die de klanten van BT en VRG in het verleden in die twee landen hadden.

(69) Bijgevolg zullen de gevolgen van de concentratie die in de punten 19 tot en met 30 (II. Beoordeling) zijn beschreven, zich niet voordoen. De concentratie, zoals gewijzigd door de verbintenissen die partijen zijn aangegaan, zullen geen machtspositie in het leven roepen of versterken als gevolg waarvan de daadwerkelijke mededinging op significante wijze zou worden belemmerd in een wezenlijk deel van de gemeenschappelijke markt in de zin van artikel 2, lid 3, van de concentratieverordening.

(70) Gelet op de wijziging van de voorgenomen concentratie en op voorwaarde dat volledig wordt voldaan aan alle voorwaarden en verplichtingen in de zin van artikel 8, lid 2, tweede alinea, van de concentratieverordening, kan de Commissie verklaren dat de concentratie verenigbaar is met de gemeenschappelijke markt.

(71) Evenwel dient erop te worden gewezen dat, indien de relatie met hetzij MAN-Roland hetzij Heidelberg niet binnen de tijdslimiet die in de verbintenissen van partijen is vastgesteld, is beëindigd of indien één van de overige, door partijen aanvaarde verplichtingen niet wordt nagekomen, de Commissie overeenkomstig artikel 8, lid 5, van de concentratieverordening het recht heeft om deze beschikking in te trekken,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

Op voorwaarde dat volledig wordt voldaan aan alle voorwaarden en verplichtingen van de verbintenissen die partijen tegenover de Commissie zijn aangegaan zoals vermeld in punt 66 van deze beschikking, wordt de door partijen op 8 december 1992 aangemelde concentratie verenigbaar met de gemeenschappelijke markt verklaard.

Artikel 2

Deze beschikking is gericht tot :

1. Bührmann-Tetterode NV
   Paalbergweg 2
   NL-1105 AG Amsterdam

2. NV Koninklijke KNP
   Bonairelaan 4
   NL-1213 VH Hilversum

3. VRG-Groep NV
   Hoogooddreef 62
   NL-1101 BE Amsterdam.

Gedaan te Brussel, 4 mei 1993.

Voor de Commissie
Karel VAN MIERT
Lid van de Commissie

BIJLAGE I

(in 1 000 ton)

Karton van oud papier, uitgezonderd golfcarton	Capaciteit	
KNP BT		
gecombineerd	[...]	[...] %
Smurfit BPB VPK Videcart Rodano/Ovaro Varel Leinfelder Reno de Medici David Smith Oudin Albert Köhler Mayr-Meinhof		
Totaal	2 339	100 %

BIJLAGE II

(in 1 000 ton)

Grafisch karton	Verkoop in de Gemeenschap			
	1989	1990	1991	
KNP BT	[...] [...]	[...] [...]	[...] [...]	
gecombineerd	[...]	[...]	[...]	[...] %
Smurfit				
BPB				
VPK				
Videcart				
Rodano/Ovaro				
Varel				
Leinfelder				
Reno de Medici				
David Smith				
Kohele				
Overige				
Totaal			388	100 %

(in 1 000 ton)

Homogeen karton	Verkoop in de Gemeenschap			
	1989	1990	1991	
KNP BT	[...] [...]	[...] [...]	[...] [...]	
gecombineerd	[...]	[...]	[...]	[...] %
Smurfit				
BPB				
VPK				
Videcart				
Rodano/Ovaro				
Varel				
Leinfelder				
Reno de Medici				
David Smith				
Kohele				
Overige				
Totaal			1 169	100 %