Resumé af Kommissionens beslutning

af 12. december 2006

om en fusions forenelighed med fællesmarkedet og EØS-aftalen

(Sag COMP/M.4187 — Metso/Aker Kvaerner)

(meddelt under nummer K(2006) 6513)

(Kun den engelske udgave er autentisk)

(EØS-relevant tekst)

(2008/C 6/07)

Den 29. marts 2006 vedtog Kommissionen en beslutning i en fusionssag i henhold til Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 af 20. januar 2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser ([1]), særlig artikel 8, stk. 1. En ikke-fortrolig udgave af den fuldstændige beslutning kan findes på sagens autentiske sprog og på Kommissionens arbejdssprog på Generaldirektorat for Konkurrences hjemmeside på følgende adresse:
http://ec.europa.eu/comm/competiton/index_da.html

I. RESUMÉ

1. Denne sag vedrører Metsos erhvervelse af Aker Kvaerners forretningsområde for pulpning (fremstilling af papirmasse) og energifremstilling.

2. Den 23. juni 2006 modtog Kommissionen en anmeldelse af en påtænkt fusion, hvorved Metso Corporation Oy (»Metso«, Finland) gennem opkøb af aktier og aktiver ville erhverve fuld kontrol som omhandlet i artikel 3, stk. 1, litra b), i forordning (EF) nr. 139/2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser (»fusionsforordningen«) over dele af Aker Kvaerner ASA (»Aker Kvaerner«, Norge), nemlig Aker Kvaerners forretningsområde for pulpning og energifremstilling.

3. Efter en foreløbig undersøgelse af anmeldelsen konkluderede Kommissionen, at den anmeldte fusion faldt ind under fusionsforordningen, og at der på trods af tilsagnene fra Metso den 24. juli 2006, med ændringer af den 27. juli 2006, var grund til alvorlig tvivl om den påtænkte transaktions forenelighed med fællesmarkedet og EØS-aftalen. Den besluttede derfor den 11. august 2006 at indlede en procedure i henhold til fusionsforordningens artikel 6, stk. 1, litra c).

4. Metso tilbød den 6. oktober 2006 at afgive nye tilsagn, så fusionen kunne gøres forenelig med fællesmarkedet. Disse tilsagn blev ændret den 8. november 2006.

5. Kommissionen konkluderer, at Metsos tilsagn fjerner den alvorlige tvivl med hensyn til den anmeldte fusions forenelighed med fællesmarkedet, og erklærer fusionen forenelig med fællesmarkedet og EØS-aftalen i henhold til fusionsforordningens artikel 8, stk. 2, og artikel 10, stk. 2, samt EØS-aftalens artikel 57.

([1]) EUT L 24 af 29.1.2004, s. 1.

II. PARTERNE OG TRANSAKTIONEN

6. Metso Corporation Oy (»Metso«, Finland) er et børsnoteret selskab, der er aktiv inden for procesteknik, udvikling og fremstilling af maskineri.

7. Aker Kvaerner ASA (»Kvaerner«, Norge) formgiver og leverer maskineri og udstyr til pulpmøller til kemisk fremstilling af pulp. Virksomheden er også leverandør af anden specialiseret procesteknologi som supplement til kemikaliegenvinding og energiproduktion, herunder fremstilling af kraftkedler, der anvendes i pulpmøller.

8. Den foreslåede transaktion består i erhvervelse af 100 % af aktierne i Kvaerner Pulping AB (Sverige), Aker Kvaerner Power Oy (Finland) og alle aktiver med relation til Aker Kvaerners aktiviteter inden for pulp og energi, som i dag ejes af forskellige datterselskaber af Aker Kvaerner.

9. Transaktionen vil give Metso den fulde kontrol over Kvaerner og udgør derfor en fusion efter fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra b), og artikel 1, stk. 3. Selv om transaktionen ikke havde en fællesskabsdimension efter fusionsforordningens artikel 1, blev Kommissionen kompetent til at behandle transaktionen efter en henvisningsanmodning af 4. april 2006 efter fusionsforordningens artikel 4, stk. 5.

III. RELEVANTE PRODUKTMARKEDER

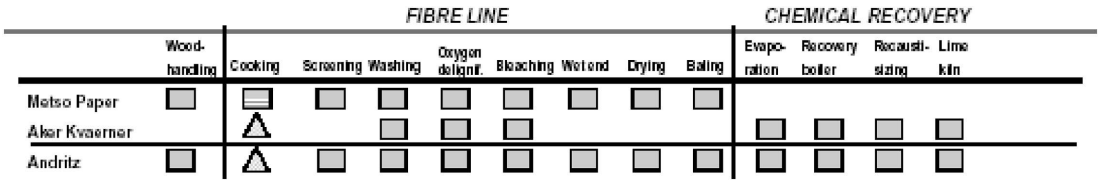
10. Transaktionen vedrører markedet for udstyr til pulpmøller. Kommissionen har allerede behandlet markedet for udstyr til pulpmøller i tidligere sager ([2]).

([2]) Se f.eks. sag COMP/M.4092 — Andritz/Küsters; sag COMP/M.1930 — Ahlström/Andritz; sag IV/M.1431 — Ahlström/Kvaerner.

1. **Særskilte markeder for forskellige procestrin (»produktionsøer«)**

11. I overensstemmelse med Kommissionens praksis i tidligere sager definerer beslutningen særskilte produktmarkeder for såkaldte »produktionsøer«. Der kan nemlig skelnes mellem forskellige procestrin i en papirmølle, hvor der for hvert trin anvendes forskelligt udstyr.

12. Følgende tabel viser, hvilke produktionsøer de tre ledende aktører på markedet for udstyr til pulpmøller tilbyder:



13. De fusionerende parters aktiviteter overlapper kun hinanden inden for fire produktionsøer, nemlig inden for kogere (»kogeprocessen«, hvor træ blandes med kemikalier og dampopvarmes for at opløse ligninet), udstyr til vaskefasen for brunt stof (udvaskning og rensning af kemiske rester), udstyr til øget delignificering (yderligere delignificering ved hjælp af oxygen) og udstyr til blegning (blegning af papirmasse, som stadig er brunt efter delignificeringsfasen).

14. For hver af faserne tilbyder leverandørerne typisk produktionsøer, dvs. en samlet pakke af udstyr, som samles af leverandøren (f.eks. vaskere plus tanke, rør og blandere til vaskefasen). Med hensyn til erstatning af større dele til en pulpmølle med henblik på at opgradere møllens kapacitet køber de fleste kunder sådanne integrerede produktionsøer til det respektive trin. Kommissionen fandt, at også købere af nye møller, selv om de ofte kombinerer flere produktionsøer, udbyder særskilte produktionsøer i licitation.

2. **Produktionsøer til nye møller over for produktionsøer til ombygningsprojekter**

15. Ikke desto mindre viste Kommissionens licitationsanalyse, at der bør afgrænses særskilte markeder for udstyr til produktionsøer, der anvendes i nye møller på den ene side, og som er beregnet til ombygningsprojekter på den anden side. Størrelsen på en typisk »pakke« af forskellige produktionsøer er nemlig større for nye møller end for ombygningsprojekter, hvor der i de fleste tilfælde kun købes en produktionsø. Den knowhow, der indgår i nye mølleprojekter, er også forskellig fra ombygningsprojekter, ikke mindst fordi det indebærer flere planlægnings- og ingeniørmæssige aktiviteter og mere knowhow om industribyggeri, end når det drejer sig om produktionsøer til ombygningsprojekter.

16. Det skal bemærkes, at Kommissionens markedsundersøgelse ikke har fundet grundlag for en afgrænsning af et marked for »hele, nye pulpmøller«. Det store flertal af nye kunder til pulpmøller har ikke købt et helt mølleanlæg, men valgt at købe særskilte produktionsøer. Det er kun nogle af kunderne, der har antydet, at de planlægger at købe en hel, ny mølle fra en leverandør i fremtiden (efter fusionen), hvor der vil være to leverandører, der er i stand til at tilbyde produkter til en hel mølle. De fleste kunder har erklæret, at de vil fortsætte med også at købe nye møller i »pakker« fra forskellige leverandører. Det ser ud til, at disse kunder tror, at dette sætter dem i stand til at vælge det bedste produkt til hver produktionsø.

3. **Særskilte markeder for »diskontinuerlige« og »kontinuerlige« kogere til nye møller**

17. Kommissionen har også konkluderet, at de to hovedtyper af kogere, der anvendes i kogeprocessen, dvs. »diskontinuerlige« og »kontinuerlige« kogere ([1]), konkurrerer med hinanden, i hvert fald når det drejer sig om nye møller ([2]). Faktisk anmoder en betydelig del af kunderne om tilbud, hvor der ikke er nogen specifikation af kogertype, når kogere til nye møller udbydes i licitation. Selv om nogle kunder til nye møller foretrækker kontinuerlige kogere, og selv om der er en anden kundegruppe, der altid vælger diskontinuerlige kogere, overvejer mange kunder begge typer af kogere uden nogen særlig præference. For denne kundegruppe konkurrerer de to kogertyper direkte med hinanden ([3]).

([1]) I diskontinuerlige kogere koges papirmassen i »partier«, ved at der tilsættes træflis i en diskontinuerlig koger med de nødvendige kemikalier, og ved at lade kogningen foregå over en periode på en eller flere timer. Når processen er afsluttet, pumpes hele papirmassen videre til næste trin, og den diskontinuerlige koger fyldes igen. I modsætning til den »sekventielle« proces i en diskontinuerlig koger er der i den kontinuerlige koger en stadig strøm af træflis og kemikalier ind i den kontinuerlige koger, hvor det koges og forlader kogeren i en kontinuerlig strøm gennem kogerens udløbsrør.

([2]) Undersøgelsen viste, at når der er tale ombygningsprojekter, vælger kunderne i de fleste tilfælde den samme type koger som før og har aldrig erstattet en kontinuerlig koger med en diskontinuerlig.

([3]) Selv om der teoretisk set kunne defineres tre forskellige markeder for tre kundegrupper, er det hensigtsmæssigt ikke at underinddele kogermarkedet yderligere, fordi der ikke er klare grænser mellem de forskellige kundegrupper. I beslutningens konkurrencevurdering tages der hensyn til alle tre kundesegmenter.

4. **Ingen særskilte markeder for service og vedligeholdelse**

18. Med hensyn til service og vedligeholdelse konkluderer beslutningen, at der ikke er nogen eller kun en meget beskeden konkurrence, når det drejer sig om konkurrenternes service- og vedligeholdelsesaktiviteter. Mens udstyr til pulpmøller også sælges til kunder, der ønsker at erstatte mindre dele af en maskine, der gået i stykker, eller en produktionsø, viste Kommissionens undersøgelse, at for denne del af forretningsområdet (også kaldet »*stay-in-business« replacement*, dvs. løbende vedligeholdelse og udskiftning), konkurrerer leverandørerne ikke med hinanden, eftersom kunderne i de fleste tilfælde henvender sig til den oprindelige leverandør af produktet.

5. **Konklusion om produktmarkeder**

19. Beslutningen afgrænser derfor følgende relevante produktmarkeder ([1]):

I. Kogere:

1) Kogere til nye møller.

2) Diskontinuerlige kogere til ombygningsprojekter.

3) Kontinuerlige kogere til ombygningsprojekter.

II. WOB-udstyr:

4) Udstyr til vaskefasen for brunt stof i nye møller.

5) Udstyr til delignificeringsfasen i nye møller.

6) Udstyr til blegningsfasen i nye møller.

7) Udstyr til vaskefasen for brunt stof i ombygningsprojekter.

8) Udstyr til delignificeringsfasen i ombygningsprojekter.

9) Udstyr til blegningsfasen i ombygningsprojekter.

IV. **RELEVANTE GEOGRAFISKE MARKEDER**

20. Beslutningen definerer alle berørte markeder som verdensomspændende markeder. Markedsvilkårene er ens på verdensplan, og kunder fra alle områder i verden udbyder i licitation og køber i realiteten udstyr til pulpmøller over hele verden.

([1]) Kommissionen har også vurderet, om der bør afgrænses et vertikalt påvirket marked for automatisering (f.eks. automatiseringssystemer i forbindelse med produktionsøer, automatiseringsudstyr til pulpmøller eller automatisering af industriproduktionen). Dette spørgsmål kunne i sidste ende lades stå ubesvaret i denne beslutningssammenhæng, eftersom der ikke vil kunne opstå konkurrencemæssige betænkeligheder under nogen af scenarierne.

V. **KONKURRENCEVURDERING**

1. **Kogere til nye møller**

21. På markedet for kogere til nye møller har Kvaerner og Metso omkring [*60-70*] % af markedet, hvoraf Kvaerners teknologi for kontinuerlig kogning tegner sig for omkring [*50-60*] %, mens Metsos diskontinuerlige koger tegner sig for omkring 14 % af salgsværdien mellem 2001 og 2005. Andritz har omkring [*30-40*] % af markedet. Det canadiske selskab GL&V er også på markedet og deltager i licitationer for diskontinuerlige kogere.

22. Fusionen ville således mindske antallet af potentielle leverandører af kogere til nye møller fra tre til to, og parterne ville have en markedsandel på mere end [*60-70*] %. En så fremtrædende markedsstilling på et meget koncentreret marked er i sig selv et tegn på en dominerende stilling på markedet for kogere. Fusionen vil derfor kunne begrænse konkurrencen på markedet for kogere til nye møller.

2. **Vaske-, delignificerings- og blegeudstyr**

Dominerende stilling på WOB-markederne

23. Kommissionens markedsundersøgelse har også vist, at transaktionerne ville føre til store markedsandele på mellem [*40-50*] % og [*80-90*] % på markederne for vaske-, delignificerings- og blegeudstyr (»WOB«), både for nye møller og for ombygningsprojekter. Andritz ville med markedsandele på mellem [*40-50*] % og [*20-30*] % fortsat være den største konkurrent, mens den næststørste konkurrent, GL&V, kun ville have markedsandele på mellem [*0-10*] % og [*0-10*] % på ombygningsmarkedet og mindre end [*0-10*] % på markedet for nye møller. Fusionen ville derfor i betydelig grad mindske antallet af konkurrenter inden for WOB-udstyr ved at bringe de to førende virksomheder på markedet sammen, dvs. de to virksomheder, som er de eneste leverandører af vaskepresseteknologi, som generelt accepteres af alle de vigtigste kunder over hele verden. Ikke mindst fordi GL&V's vasketeknologi af mange kunder opfattes som »gammeldags« og alt for dyr, fandt en del af svar-personerne i Kommissionens markedsundersøgelse, at transaktionen svarer til en »3 til 2«-fusion, som muligvis vil gøre det muligt for parterne at hæve priserne på dette udstyrsområde.

24. Det skal imidlertid bemærkes, at for de kunder på markedet for nye møller, som planlægger i fremtiden at købe en hel mølle fra en leverandør, er virkningen af fusionen snarere positiv. For disse kunder har Andritz i dag et monopol, og fusionen vil gøre det muligt for Metso/Kvaerner at konkurrere med Andritz om levering af sådanne hele møller. De konkurrencemæssige betænkeligheder, der opstår i forbindelse med skabelsen af en dominerende stilling inden for WOB-udstyr, vedrører derfor kun de kunder på markedet for nye fabrikker/møller, som foretrækker at købe i »pakker«. For denne gruppe af kunder til nye møller og for kunder til ombygningsprojekter vil fusionen skabe en dominerende leverandør med store markedsandele for WOB-udstyr, og der vil kun være to konkurrenter tilbage (Andritz og GL&V), hvoraf en (GL&V) kun har realiseret et begrænset salg i de sidste fem år. Desuden er det et vanskeligt marked at komme ind på på grund af den knowhow og de patenter, der er nødvendige for at fremstille udstyr til pulpmøller, og den betydning, som renommé og referenceprodukter spiller.

De formildende omstændigheder kan ikke neutralisere eller fjerne de konkurrencebegrænsende virkninger

25. Kommissionen har også undersøgt, i hvilket omfang de konkurrencebegrænsende virkninger af fusionen kunne modvirkes af andre faktorer. Nogle store kunder hævdede faktisk, at de havde købermagt i forhold til deres leverandører. De fleste kunder understregede også, at fusionen ikke kun havde negativ betydning for dem, men at den også havde positive virkninger for deres virksomhed. Nogle kunder nævnte, at de fusionerende parters større produktportefølje ville gøre det lettere at købe pakker af flere produktionsøer fra en enkelt leverandør. Køb af pakker (f.eks. koger- og WOB-udstyr samtidig) hjælper kunderne med at spare »interface-omkostninger«, som kan være resultatet af tilpasningen af forskellige produktionsøer fra forskellige leverandører. En kombination af flere produktionsøer kan også hjælpe med at undgå konflikter i sager om produktansvar. De fleste af kunderne forventer også, at fusionen vil øge kvaliteten af de produkter, der leveres af de fusionerende parter. De fremfører som argument, at en kombination af Metsos og Kvaerners respektive knowhow (f.eks. Metso og Kvaerners forskellige kogeteknologier eller Metsos viden om fibreline-teknologi med Kvaerners knowhow med hensyn til genvindingsanlæg) vil anspore til innovation.

26. Selv om disse faktorer til en vis grad ville kunne mindske den negative indvirkning af transaktion på koger- og WOB-markedet, er det Kommissionens opfattelse, at de ikke kan formodes helt at neutralisere eller fjerne de konkurrencebegrænsende virkninger af fusionen for kunderne. Faktisk bekræftede de fleste kunder, at de positive virkninger ikke modvirker den potentielle skade, fusionen kan medføre, og at de ville foretrække frasalg af de overlappende forretningsområder.

27. Kommissionens undersøgelse bekræftede derfor, at fusionen vil føre til en væsentlig konkurrencehindring på markedet for kogere til nye møller og for WOB-udstyr til nye møller og ombygningsprojekter.

VI. **TILSAGN**

1. **Parternes forslag om tilsagn**

28. Parterne tilbød en række tilsagn den 6. oktober 2006 for at fjerne Kommissionens alvorlige tvivl om transaktionens forenelighed med fællesmarkedet. Tilsagnene, som blev ændret den 9. november 2006, vedrører markederne for kogere og WOB-udstyr:

Fuldt frasalg af Kvaerners WOB-forretningsområde

29. Metso foreslår at frasælge hele Kvaerners WOB-forretningsområde til den canadiske konkurrent GL&V. Frasalget omfatter alle materielle og immaterielle aktiver med relation til Kvaerners WOB-forretningsområde, inklusive alt knowhow, intellektuelle ejendomsrettigheder, maskiner, eksisterende kontrakter og nøglepersonale. Metso har allerede indgået en bindende købs- og salgsaftale om WOB-forretningsområdet med den canadiske konkurrent GL&V (»fix-it-first«-løsning).

Frasalg med en »back license« for Metsos forretningsområde for kogere

30. Metso forpligter sig også til at frasælge hele sit forretningsområde for kontinuerlige kogere til GL&V. Dette frasalg vil gøre det muligt for køberen ikke blot at anvende en licens til Metsos »SuperBatch«-kogningsteknologi, men også at afhænde alle materielle og immaterielle aktiver, der udgør det forretningsområde for diskontinuerlige kogere, som i dag ejes af Metso, inklusive alt knowhow, intellektuelle ejendomsrettigheder, maskiner, eksisterende kontrakter og nøglepersonale. Til forskel fra WOB-forretningsområdet opererer tilsagnene med en *»back-licence«* for SuperBatcth-teknologien til Metso, som sætter Metso i stand til at tilbyde sin teknologi parallelt med GL&V. Metso har også allerede indgået en bindende købs- og salgsaftale med GL&V for forretningsområdet for kogere.

2. **Vurdering af forslaget om tilsagn**

WOB-forretningsområdet

31. Det er Kommissionens opfattelse, at frasalget af Kvaerners WOB-forretningsområde kan betragtes som frasalg af et levedygtigt forretningsområde, eftersom det omfatter ikke blot frasalg af nogle patenter og maskiner, men af alle elementer, der udgør Kvaerners WOB-forretningsområde, inklusive eksisterende kontrakter og nøglepersonale. Kommissionen er også kommet til den konklusion, at GL&V er en passende køber til det frasolgte forretningsområde, eftersom virksomheden allerede er aktiv inden for WOB-forretningsområdet, og eftersom den ud over de fusionerende parter og Andritz er den eneste tiloversblevne konkurrent, der tilbyder udstyr til en pulpmølles mange forskellige produktionsøer. Selv om GL&V's salg af nyt udstyr på WOB-området var begrænset mellem 2000 og 2003 på grund af tidligere finansielle problemer på det pågældende forretningsområde (som GL&V havde overtaget i 2000), har GL&V genvundet fodfæstet på markederne for pulpmølleudstyr til ombygningsprojekter og nye møller i 2003 og har øget sin markedsandel betydeligt siden da. GL&V har derfor både incitamentet og evnen til at blive en troværdig »tredje spiller« på markederne for udstyr til pulpmøller gennem erhvervelsen af Kvaerners og Metsos frasolgte forretningsområder.

Forretningsområdet for kogere

32. Kommissionen har fundet, at fuldt frasalg af Metsos forretningsområde for diskontinuerlige kogere uden nogen mulighed for, at Metso forbliver aktiv inden for området, ikke er den mest hensigtsmæssige løsning for markedet for kogere. I Kommissionens markedstest af løsningerne stemte kunderne da også enstemmigt for en delt licens for SuperBatch-teknologien. Dette skyldes, at enhver løsning på området for kogere påvirker forskellige kunder på forskellig måde. Nogle kunder frygter, at et fuldstændigt frasalg af SuperBatch-teknologien til GL&V vil kunne skabe et »monopol« for de kunder, som er nødt til at anvende diskontinuerlige kogere. Der skal i denne forbindelse mindes om, at GL&V, selv om virksomhedens aktuelle salg på området for koger er ganske ubetydeligt allerede i dag tilbyder sin egen teknologi vedrørende diskontinuerlige kogere og deltager i licitationer for nye møller. Et fuldt frasalg ville derfor effektivt reducere antallet af leverandører af kogere fra 2 til 1. Kunder til store nye møller, som ønsker at købe meget store pakker eller endog en hel mølle, kunne også blive påvirket negativt, eftersom GL&V ikke tilbyder hele møller og ikke har en lige så stor portefølje af pulpmølleudstyr som Andritz eller Metso/Kvaerner. Et fuldstændigt frasalg ville også nødvendigvis påvirke kunder til ombygningsprojekter, som ville være tvunget til at skifte leverandør. Følgelig opererer tilsagnene med en »back-licence« for SuperBatcth-teknologien til Metso, som sætter Metso i stand til at tilbyde sin teknologi parallelt med GL&V.

Ingen konkurrencebegrænsende virkninger via koordinering

33. Den foreslåede frasalgsløsning vil også imødegå enhver potentiel forøgelse af risikoen for koordinering på markederne for pulpmølleudstyr, eftersom den i vid udstrækning vil opretholde markedsstrukturen med tre potentielle leverandører. Frasalgspakken vil styrke GL&V betydeligt og sætte GL&V i stand til at overtage Kvaerners rolle som en tredje spiller, som vil udøve et konkurrencemæssigt pres på de to andre leverandører. Selv om GL&V's evne til at lægge konkurrencepres på Andritz og Metso/Kvaerner i projekter, der kræver leverance af en hel eller næsten hel pulpmølle, måske er begrænset, vil fusionen ikke påvirke denne situation negativt. I dag har Andritz monopol på sådanne projekter. Den ændring, der vil ske ved fusionen, er derfor snarere positiv, eftersom der vil være to leverandører, der konkurrerer om projekter med hele møller i fremtiden, hvilket kan betragtes som en klar forbedring af konkurrencestrukturen.

34. Tilsagnene vil derfor fjerne hele den konkurrencemæssige overlapning mellem de anmeldende parter og derved skabe konkurrencevilkår, der kan sammenlignes med vilkårene før fusionen.

VII. **KONKLUSION**

35. De tilsagn, der foreslås af de anmeldende parter, ændrer den anmeldte fusion i et sådant omfang, at Kommissionens alvorlige tvivl med hensyn til deres forenelighed med fællesmarkedet fjernes, og at transaktionen ikke i betydeligt omfang vil hindre den effektive konkurrence i fællesmarkedet eller en væsentlig del af det. Forudsat at Metso i fuldt omfang overholder de afgivne tilsagn, erklæres fusionen derfor forenelig med fællesmarkedet og EØS-aftalen i overensstemmelse med artikel 8, stk. 2, i fusionsforordningen og artikel 57 i EØS-aftalen.