II

(Rättsakter vilkas publicering inte är obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUT
av den 25 november 1998
om att en koncentration är förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion
(Ärende IV/M.1225 — Enso/Stora)

[delgivet med nr K(1998) 3653]

(Endast den engelska texten är giltig)

(Text av betydelse för EES)

(1999/641/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 i detta,

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

med beaktande av kommissionens beslut av den 31 juli 1998 om att inleda ett förfarande i detta ärende,

efter att ha gett de berörda företagen tillfälle att yttra sig om kommissionens invändningar,

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

av följande skäl:

1. Den 18 juni 1998 mottog kommissionen en anmälan om en föreslagen koncentration enligt artikel 4 i förordning (EEG) nr 4064/89 (nedan kallad koncentrationsförordningen) genom vilken Enso Oyj (”Enso”) går samman med Stora Kopparbergs Bergslags AB (”Stora”). Det nya sammanslagna företaget kommer att heta Stora Enso Oyj (”Stora Enso”).

2. Efter att ha undersökt anmälan har kommissionen kommit fram till att den anmälda transaktionen omfattas av koncentrationsförordningen. Kommissionen beslutade den 31 juli 1998 att inleda ett förfarande enligt artikel 6.1 c i koncentrationsförordningen.

I. PARTERNA

3. Enso är en industrikoncern som är verksam inom skogsindustrin, framför allt inom sektorn träbaserade fiberprodukter. Verksamheten består av virkesanskaffning, tillverkning av papper och kartong samt massafabriker och sågverk. Enso är också verksamt som handelshus. Enso är ett aktiebolag som bildats i Finland, där det utövar sin huvudsakliga verksamhet. Enso har produktionsanläggningar även i andra europeiska länder – särskilt Tyskland och Baltikum – samt i Asien.

4. Stora är en industrikoncern med verksamhet inom skogsindustrin. Stora tillverkar massa, papper och kartong samt driver sågverk. Stora är ett aktiebolag som bildats i Sverige, där det utövar sin huvudsakliga verksamhet. Stora har produktionsanläggningar även i andra europeiska länder – framför allt i Tyskland – samt i Kanada.

II. TRANSAKTIONEN

5. Transaktionen är ett ”samgående mellan jämlikar” och den 2 juni 1998 tillkännagavs det att den kommer att genomföras genom ett offentligt bud för alla aktier i Stora, genom vilket Storas aktieägare kommer att få nyemitterade aktier i Enso.

[1] EGT L 395, 30.12.1989, s. 1; rättad version EGT L 257, 21.9.1990, s. 13.
[2] EGT L 180, 9.7.1997, s. 1.
[3] EGT C 275, 27.9.1999.

6. Som en följd av det offentliga budet kommer Stora att bli ett helägt dotterbolag till Enso. De två viktigaste aktieägarna i Stora Enso kommer att vara finska staten med ca 17,6 % av aktierna och 21 % av rösterna, och Investor AB, för närvarande den största aktieägaren i Stora, med omkring 10,6 % av aktierna och 11,3 % av rösterna.

III. GEMENSKAPSDIMENSION

7. Enso and Stora har en sammanlagd global omsättning på mer än 5 000 miljoner ecu (Enso 4 976,3 miljoner ecu, Stora 5 139,7 miljoner ecu). Vardera har en omsättning inom gemenskapen på mer än 250 miljoner ecu (Enso [...] (*) miljoner ecu, Stora [...]* miljoner ecu), men de når inte upp till mer än två tredjedelar av sin sammanlagda omsättning inom gemenskapen inom en och samma medlemsstat. Den anmälda transaktionen har därför en gemenskapsdimension, men utgör inte ett samarbetsärende enligt EES-avtalet.

IV. FÖRENLIGHET MED DEN GEMENSAMMA MARKNADEN

Relevanta produktmarknader

Allmänt

8. Parterna har identifierat följande horisontellt påverkade marknader: tidningspapper, journalpapper, finpapper, wellråvaror, konsumentförpackningar och massa.

9. Parternas verksamhet överlappar varandra endast i begränsad utsträckning i fråga om wellråvaror. Det finns två olika slag av wellråvaror: fluting, som är det veckade mellanskiktet i wellpapp, och täckpapper, som utgör wellpappens platta ytskikt och som är fastlimmat vid vardera sidan av flutingen. Wellråvaror används till att tillverka wellpapp och i sista hand wellpapplådor och containrar, som huvudsakligen används till förpackningar för transportändamål. Den enda överlappningen mellan parternas verksamhet inom sektorn wellråvaror förekommer inom tillverkning och försäljning av fluting till oberoende förädlare. Stora har en marknadsandel på 2,1 % på EES-nivå, och ligger långt efter sådana internationella koncerner som SCA (11,9 %) och Jefferson Smurfit Group (10,6 %). Ensos andel av marknaden för wellråvaror är obetydlig. Följaktligen kommer den marknaden inte att diskuteras vidare.

10. Både Enso och Stora tillverkar massa. Den sammanslagna enheten skulle ha omkring 20,6 % av marknaden för massatillverkning på EES-nivå, medan den största konkurrenten når upp till 15,2 %. En stor del av den massa som parterna tillverkar används för eget behov i parternas egen tillverkning av papper och wellpapp, men sådan försäljning utesluts inte ur statistiken. Därför kan slutsatsen dras att parternas massatillverkning, om tillverkningen för eget behov utesluts, varken på EES-nivå eller global nivå kommer att leda till några betydande marknadsandelar. Därför kommer denna marknad inte att diskuteras vidare.

11. I tidigare beslut har kommissionen identifierat fyra undermarknader för finpapper, nämligen obestruket trähaltigt, obestruket träfritt, bestruket trähaltigt och bestruket träfritt papper. Kommissionen har hittills låtit bli att exakt definiera produktmarknaden ([4]). Den exakta definitionen kan lämnas öppen även i det här ärendet, eftersom en effektiv konkurrens inte med någon av de alternativa marknadsdefinitioner som beaktats skulle hämmas i någon betydande omfattning inom EES eller inom en avsevärd del av detta område. Därför kommer denna marknad inte att diskuteras vidare.

a) *Tidningspapper*

12. Tidningspapper används främst till utgivning av dagstidningar. Tillverkningen av tidningspapper kräver mekanisk masssa eller returmassa på minst 65 viktprocent. Det finns olika grader av tidningspapper, exempelvis beroende på om papperet är polerat eller glättat, vitt eller kulört. Ljusheten varierar mellan olika grader.

13. Enligt parterna är skillnaderna i kvalitet, särskilda kännetecken och pris mellan de olika graderna av tidningspapper inte tillräckliga för att de skall utgöra separata produktmarknader. Därför betraktar parterna tidningspapper som en enda produktmarknad. Parterna hävdar att det finns en hög grad av utbytbarhet såväl på efterfråge- som utbudssidan mellan olika grader, och de flesta tryckerier klarar av olika grader utan kostsamma anpassningar av deras tryckpressar.

14. Kommissionen har undersökt tidningspapper i ett tidigare beslut ([5]), i vilket den bland annat konstaterade att det fanns en hög grad av utbytbarhet på efterfråge- och utbudssidan och att prisskillnaderna var obetydliga. Därför ansåg kommissionen att tidningspapper utgjorde en enda produktmarknad. Dessutom skulle bedömningen av den anmälda transaktionen i detta ärende inte påverkas i sak, även om marknaden delades upp ytterligare exempelvis i förbättrat tidningspapper och standardtidningspapper. Därför kan tidningspapper betraktas som en enda relevant produktmarknad i detta ärende.

(*) Delar av denna text har utformats så att konfidentiella uppgifter inte skall röjas. Dessa delar omges av en hakparentes och är markerade med en asterisk.

([4]) Beslut av den 24 februari 1992 (IV/M.166 – Torras/Sarrió), EGT C 58, 5.3.1992, s. 20, beslut av den 19 september 1994 (IV/M.499 – Jefferson Smurfit/Saint-Gobain), EGT C 284, 12.10.1994, s. 3, beslut av den 20 februari 1995 (IV/M.549 – Svenska Cellulosa/PWA Papierwerke), EGT C 57, 7.3.1995, s. 6, beslut av den 11 juni 1998 (IV/M.1006 – UPM-Kymmene/April), EGT C 219, 15.7.1998, s. 9.

([5]) Beslut av den 30 oktober 1995 (IV/M.646 – Repola/Kymmene), EGT C 318, 29.11.1995, s. 3.

b) *Journalpapper*

15. Journalpapper kräver mekanisk massa, kemisk massa och returmassa, kemikalier, fillers och pigment. Parterna har identifierat två olika huvudgrader av journalpapper, nämligen obestruket superkalandrerat mekaniskt tryckpapper (SC) och bestruket mekaniskt papper på rulle. Parterna har ytterligare delat upp det bestrukna papperet i lätt (Light Weight Coated, LWC), medeltungt (Medium Weight Coated, MWC) och tungt (Heavy Weight Coated, HWC) papper. Parterna har gjort gällande att träfritt bestruket papper på rulle (WFC) konkurrerar med bestruket mekaniskt papper.

16. Enligt parterna finns det en hög grad av utbytbarhet på efterfrågesidan mellan de olika graderna av journalpapper. Den allmänna reaktionen på kommissionens undersökning pekar dock i riktning mot en mer begränsad utbytbarhet på efterfrågesidan. Beslutet om vilken typ av papper som skall användas är beroende av ett antal kriterier, såsom typen av publikation, målgruppen och dess beredvillighet att betala ett visst pris, jämvikten mellan papperets pris och kvalitet, osv. Dessutom byter utgivare sällan den papperstyp de använder till sina publikationer.

17. Det är dock inte nödvändigt att exakt definiera den relevanta produktmarknaden, eftersom bedömningen av transaktionen inte skulle påverkas även om smalare produktmarknader beaktades. Därför anses journalpapper vara den relevanta produktmarknaden i detta ärende.

c) *Konsumentförpackningskartong*

18. På marknaden för konsumentförpackningskartong finns det ett stort antal olika typer och grader av kartong. Kartong tillverkas antingen av enbart nyfiber eller av en blandning av returfiber och nyfiber. Vanligen särskiljer man fyra huvudkategorier av kartong: solid blekt sulfatkartong (SBS), falskartong (FBB), solid oblekt sulfatkartong (SUS) och vit täckt gråpapp (WLC). SBS, FBB och SUS tillverkas av nyfiber, medan WLC tillverkas av returfiber. Kartongmaterialen omvandlas till kartonger eller viklådor och muggar, som säljs till tillverkare av livsmedelsprodukter och produkter som inte är livsmedel, inbegripet torra och flytande livsmedel, cigaretter, kosmetika och läkemedel. Kartongen används dessutom i begränsad utsträckning till grafiska tillämpningar.

19. Parterna har identifierat två relevanta produktmarknader för konsumentförpackningskartong. Den första kategorin innefattar både kartong baserad på nyfiber och kartong baserad på returfiber, dvs. alla grader av förpackningskartong (SBS, SUS, FBB och WLC). Parterna kallar detta ”nyfiber- och returfibermarknaden”. För det andra har parterna identifierat marknaden för kartong baserad på nyfiber, som endast innefattar nyfibergraderna SBS, SUS och FBB. Parterna kallar detta ”nyfibermarknaden”.

20. Enligt parterna kan nyfiberbaserad kartong användas till förpackning av såväl flytande som torra varor, medan returfiberbaserad kartong endast kan användas till förpackning av torra varor. WLC har begränsad användning vid förpackning av flytande produkter som inte är livsmedel, såsom flytande rengöringsmedel. Parterna medger dock att dessa volymer inte är tillräckliga för att motivera ett inbegripande av WLC i ”nyfibermarknaden”.

Utbytbarhet på efterfrågesidan

Ingen utbytbarhet mellan nyfiberbaserad vätskekartong och nyfiberbaserad förpackningskartong för torra varor

21. Enligt parterna finns det en hög grad av utbytbarhet på efterfrågesidan mellan de olika nyfiberbaserade graderna bland annat till följd av samma basråvaror och liknande tillverkningsteknik. Parterna bekräftar att det inom varje grad tillverkas kartong för att uppfylla de specifikationer som fastställs av varje förädlingsföretag som är kund till parterna och att dessa specifikationer åtminstone delvis fastställs enligt förpackningens slutanvändning. Enligt parterna leder detta till variationer i kartonggradernas fysiska kännetecken till följd av olikheter i massablandningarna, antalet skikt och de kemiska tillsatser som används. Parterna hävdar dock att förädlare kan växla mellan olika grader av nyfiberbaserad kartong, och att de ofta gör det.

22. Vätskekartongstillämpningar avser sådana slutprodukter som mjölk- och juiceförpackningar. Kartongförpackningarna fylls i särskilda tappningsmaskiner. Det finns två huvudtyper av system för förpackning av vätskor: dels s.k. aseptiska förpackningssystem, dels förpackningssystem för färskvaror. Aseptiska förpackningar har utpräglat lång hållbarhet, upp till två år, medan förpackningar för färskvaror måste hållas nedkylda och har en hållbarhet på högst två veckor.

23. Enligt parterna är den viktigaste tekniska skillnaden mellan vätskekartong och kartong som används till förpackning av övriga varor att ett plastskikt eller ett aluminiumlaminat anbringas på vätskekartongen. Om förpackningen används för färska vätskor, måste kartongen bestrykas med plast (polyeten eller PE). Kartong för aseptisk förpackning av vätskor måste lamineras. Laminering innebär att en kombination av aluminium och plast fästs vid kartongen. Enligt parterna har den ”baskartong” som används vid förpackning av flytande livsmedel och andra produkter nästan samma fysiska kännetecken. Parterna vidhåller följaktligen att kartongens lämplighet för förpackning av vätskor uppnås främst genom anbringandet av plastskiktet eller kombinationen av plast och aluminium. Parterna anser att kartongtillverkarens roll begränsas till tillverkningen av baskartong, som kan användas till förpackning av både vätskor och torra varor.

24. Det framgår dock av svaret på kommissionens förfrågan att ytbehandling av kartongen inte i sig är tillräckligt för att framställa vätskekartong och att de krav som ställs på själva baskartongen skiljer sig betydligt från andra slag av nyfiberbaserad kartong. Såväl kunder som tillverkare av vätskekartong uppgav för kommissionen att förpackning av vätskor är en mycket krävande slutanvändning och att kraven är strängare för flera av kännetecknen på vätskekartong jämfört med andra typer av nyfiberbaserad kartong. Allmänt sett ställs det i fråga om vätskekartong ett flertal prestandakrav som bland annat har samband med dess förmåga att löpa genom en tappningsmaskin och med att säkerställa bästa möjliga förpackningsresultat. Kartongen måste motstå ljus, sprickor och läckage. Den måste motstå fukt som alstras under tappningsprocessen och den måste uppfylla särskilda krav vad gäller den tappade produktens transporterbarhet, såsom distribution av färskvaror genom kallkedjan. Resultaten av kommissionens undersökning granskas närmare nedan.

25. Kommissionens undersökning visade först och främst att en viktig skillnad mellan vätskekartong och kartong för annan slutanvändning är att vätskekartongen måste ha ett särskilt högt absorptionsmotstånd. För att undvika att vätska tränger igenom krävs det att kartongen limmas ([6]). Det framgick av kommissionens undersökning att limningen av vätskekartong måste vara särskilt grundlig.

26. Vätskekartong måste uppfylla strängare krav beträffande bakteriologi, livsmedelslagstiftning och miljö. Kartongindustrin följer i allmänhet de amerikanska FDA-reglerna ([7]) och de tyska BgVV-reglerna ([8]). Enligt kunderna är även vissa EG-direktiv ([9]) tillämpliga. Enligt kunderna och vissa tillverkare är reglerna strängare för vätskekartong än för annan kartong. De har det allmänna intrycket att reglerna är svårare att följa i fråga om förpackning av flytande livsmedel än i fråga om förpackning av torra livsmedel.

27. När det gäller aseptisk förpackning av livsmedel måste kartongmaterialet steriliseras. Steriliseringen utförs vanligen genom att kartongen behandlas med peroxid ([10]). Peroxid är ett aggressivt ämne och ställer extra höga krav på limmet, som måste vara avpassat för att fibern skall kunna stå emot peroxidlösningen. Enligt kunder och vissa tillverkare är limningen i detta avseende inte lika viktig vid förpackning av torra livsmedel.

28. Undersökningen visade dessutom att hållfastheten mot sprickor är viktigare för vätskekartong än för andra typer av kartong. Kartongens vikbarhet är viktig, eftersom vätskor lätt tränger igenom de minsta sprickor, vilket inte är fallet med fasta ämnen. Sprickor minskar vakuumet i förpackningen och blottar osteriliserat material, exempelvis fiber, vilket kan leda till att osteriliserade partiklar löses upp i vätskan. I fallet med aseptisk förpackning ställer varör med lång försäljningstid (upp till två år) dessutom särskilda krav på kartongmaterialet, eftersom förpackningen måste kunna stå emot sprickor under hela den tid den erbjuds till försäljning.

29. Tredje parter påpekade också att organoleptiska egenskaper; såsom missfärgningar och lukter, är svårare att uppnå i fråga om vätskekartong för förpackning av livsmedel än för andra typer av kartong. Livsmedelsprodukter i vätskeform, särskilt mjölk, är mycket känsliga i detta avseende och absorberar lätt missfärgningar och lukter, medan torra livsmedel motstår bristande sterilitet bättre än flytande livsmedel.

30. Parterna medger att förpackningen av flytande livsmedel är en av de mest krävande slutanvändningarna och bekräftar vikten av de tekniska egenskaper som beskrivs i skälen 25–29 för vätskekartong. Parterna gör dock gällande att ett antal av de ovannämnda kraven gäller även kartong som används till förpackning av andra typer av varor. Kommissionen medger att medan det kan stämma att exempelvis de organoleptiska kraven på kartong som används till förpackning av cigaretter och choklad kan vara desamma som de som gäller för vätskekartong, bör det också noteras att vissa andra krav som ställs på vätskekartong, såsom vätskehärdighet, inte är det. Ingen annan slutanvändning för förpackningskartong kräver att alla dessa krav uppfylls samtidigt, och med så små toleranser.

31. På grundval av det ovanstående har det fastställts att vätskekartong utgör en separat relevant produktmarknad i förhållande till förpackningskartong för torra varor med avseende på utbytbarheten på efterfrågesidan.

([6]) Limning avser en process där kartongen impregneras med ett slags lim som binder fibrerna i kartongen. Pappersmassan tillförs lim innan den matas in i kartongmaskinens inloppslåda.

([7]) U.S. Food and Drug Administration: Federal Food, Drug and Cosmetic Act.

([8]) BGA (Bundesgesundheitsamt), Bundesinstitut fiir gesundheitlichen Verbraucherschutz in Veterinärmedizin.

([9]) T.ex. rådets direktiv 92/46/EEG av den 16 juni 1992 om fastställande av hygienregler för produktion och utsläppande på marknaden av rå mjölk, värmebehandlad mjölk och mjölkbaserade produkter (EGT L 268, 14.9.1992, s. 1).

([10]) Peroxiden anbringas genom att förpackningsmaterialet nedsänks i ett hett peroxidbad eller genom att peroxid sprayas in i den formade kartongen.

Ingen utbytbarhet mellan vätskekartong och övriga förpackningsmaterial

32. Enligt parterna finns det en hög grad av utbytbarhet på efterfrågesidan mellan vätskekartong och andra förpackningsmaterial, såsom glas och plast. Detta påstående om att materialen är utbytbara har dock klart avvisats av köpare av förpackningskartong.

33. Vätskekartongtillverkarnas kunder är förädlare, såsom Tetra Pak, SIG Combibloc och Elopak, och inte slutanvändare såsom mejerier. Förädlarna kan inte byta till andra förpackningsmaterial inom ramen för de befintliga förpackningssystemen. Närmare bestämt skulle det inte vara lönsamt att ersätta kartong med andra material, bland annat beroende på produktionsteknik och befintlig maskinpark. Ett byte av förpackningsmaterial kräver stora investeringar i de befintliga tappnings- och förpackningsmaskinerna. Köpare av vätskekartong växlar därför inte mellan olika förpackningsmaterial (kartong, plast och glas) av hänsyn till kortsiktiga prisrörelser.

34. Parterna hävdar att en förändring i efterfrågan längre ned i distributionskedjan hos kunder såsom mejerier eller detaljister skulle tvinga förädlarna att istället börja tillverka plastförpackningar. Kommissionen anser dock att om en livsmedelstillverkare beslutar att byta från vätskekartong till plast så är det fråga om en oåterkallelig förändring. Beslutet skulle med andra ord normalt fattas för hela produktionen och innebära en bestående förändring av efterfrågemönstret. Kommissionen konstaterar följaktligen att efterfrågan på vätskekartong kan påverkas av plast endast på lång sikt och på varaktig grund. Därför anses plast inte utgöra ett direkt substitut för vätskekartong med tanke på definitionen av den relevanta produktmarknaden.

35. Undersökningsresultaten i detta ärende är i linje med tidigare beslut ([11]) om förpackning av livsmedel och drycker, i vilka kommissionen inte ansåg att den relevanta produktmarknaden inbegrep alla förpackningsmaterial.

36. Av ovannämnda skäl anser kommissionen att övriga förpackningsmaterial inte hör till samma relevanta produktmarknad som vätskekartong.

([11]) Beslut av den 6 juni 1991 (IV/M.081 – VIAG/Continental Can), EGT C 156, 14.6.1991, s. 10, beslut 96/222/EG (IV/M.603 – Crown Cork & Seal/Carnaud MetalBox), EGT L 75, 23.3.1996, s. 38; beslut av den 21 april 1998 (IV/M.I 109 – Owens Illinois/BTR Packaging), EGT C 165, 30.5.1998, s. 7.

Utbytbarhet på utbudssidan

Ingen utbytbarhet mellan nyfiberbaserade vätskekartonggrader och nyfiberbaserade kartonggrader för torra varor

37. Parterna hävdar att det finns en hög grad av utbytbarhet på utbudssidan mellan de olika nyfiberbaserade graderna, bland annat på grund av samma basråvaror och liknande tillverkningsteknik. Enligt parterna är det faktum att samma maskin kan användas för tillverkning av mer än en grad ett belägg för utbytbarhet på utbudssidan. Dessutom hävdar parterna att inga allvarliga tekniska hinder finns för tillverkning av vätskekartong och att andra tillverkare av nyfiberbaserad kartong skulle kunna tillverka vätskekartong.

38. Undersökningen visade att det faktiskt är teoretiskt möjligt att tillverka olika grader av nyfiberbaserad kartong med samma maskin ur teknisk synpunkt. Det framgick emellertid av kommissionens förfrågan att det finns en hög grad av specialisering hos leverantörerna exempelvis i fråga om särskilda grader av vätskekartong. De ledande kartongtillverkarna tenderar att specialisera sig på vissa kategorier för slutanvändning antingen av strategiska skäl eller på grund av etablerade mönster för tillverkning för vissa förädlare. Såväl parterna som kunderna har bekräftat att den underliggande orsaken till strömlinjeformning av kartongmaskinerna är att undvika kostnader för produktionsväxling och därmed uppnå stordriftsfördelar [...]*.

39. Undersökningen visade dessutom att det inte är lätt att lägga om tillverkningen till nya grader av vätskekartong och att detta tar tid även för erfarna tillverkare av vätskekartong. Exempelvis att hitta en ny tillverkare för tillverkning av en ny kartong skulle enligt köpare av vätskekartong kräva noggrann planering, utveckling, testning, försökstillverkning och utprovning på fältet innan kommersiell tillverkning kan inledas. Enligt kunderna kan detta ta upp till 36 månader. Det finns ingen anledning att tro att det skulle ta kortare tid för en befintlig tillverkare av förpackningskartong att gå över till tillverkning av vätskekartong eftersom en sådan tillverkare skulle vara tvungen att genomgå samma steg. Parterna hävdar att en tillverkare som inte tidigare har tillverkat vätskekartong skulle kunna inleda kommersiell tillverkning inom 12–18 månader. Kommissionens förfrågan visade dessutom att de befintliga tillverkarna av förpackningskartong för torra varor skulle kunna lägga om produktionen endast till avsevärda kostnader.

40. På grundval av det ovanstående måste slutsatsen bli att det inte vore möjligt att snabbt tillhandahålla leveranser för att tillgodose efterfrågan. Kommissionen beaktar således inte utbytbarhet på utbudssidan i sin marknadsdefinition, utan beaktar snarare dessa element inom ramen för potentiell konkurrens (se nedan).

Slutsats

41. På grund av den begränsade utbytbarheten på efterfrågesidan mellan vätskekartong och förpackningskartong samt andra förpackningsmaterial och den begränsade utbytbarheten på utbudssidan mellan vätskekartong och förpackningskartong anses marknaden för vätskekartong vara den relevanta produktmarknaden i detta ärende.

42. Beträffande förpackningskartong kan det inte uteslutas att denna borde inbegripa returfiberbaserad kartong. Dessutom är det inte otänkbart att en ytterligare uppdelning i kartong för olika tillämpningar såsom cigarettpaket, vätskebägare, kosmetika, grafiska ändamål osv. kan vara befogad. Dessa frågor behöver dock inte avgöras i detta ärende, eftersom transaktionen inte skulle leda till att en dominerande ställning skapas eller förstärks ens enligt den snävaste tänkbara marknadsdefinitionen på området för förpackningskartong.

Relevanta geografiska marknader

a) *Tidningspapper*

43. Enligt parterna är den relevanta geografiska marknaden för tidningspapper världsomfattande. Parterna hävdar att tidningspapper är en produkt som det bedrivs handel med internationellt och att importen och exporten till och från EES är betydande. Enligt parterna lägger den största delen av kunderna beställningar både hos nationella och internationella leverantörer, oavsett var leverantören faktiskt finns. Slutligen hävdar parterna att priserna inte varierar i någon nämnvärd utsträckning mellan olika världsdelar och att det inte finns några särskilda handelshinder.

44. I tidigare ärenden ([12]) har kommissionen ansett att konkurrensen i fråga om tidningspapper äger rum åtminstone på EES-nivå. I ett ärende nyligen som gällde den kanadensiska tillverkaren Abitibi Consolidated fann kommissionen starka belägg för en EES-marknad ([13]). Den undersökning som kommissionen utförde i detta ärende bekräftar att marknaden omfattar EES snarare än hela världen. Framför allt har importen av tidningspapper till EES varit liten och jämförelsevis stabil under de senaste tio åren. År 1997 utgjorde importen 744 000 ton, dvs. endast 7,6 % av konsumtionen, och den kom främst från Kanada, och endast i mindre utsträckning från Ryssland och Förenta Staterna ([14]).

45. Kommentarer från konsumenter av tidningspapper visar att det geografiska avståndet mellan fabriken och tryckorten är en viktig faktor, och i allmänhet importerades inga betydande mängder från länder utanför Europa. Tullar och transportkostnader ansågs höja priset på tidningspapper och hindra beställningar från länder utanför Europa. Dessutom är de kvaliteter som används inom EES inte exakt likadana som de kvaliteter som tillverkas i Nordamerika. Det förekommer exempelvis en viss import från Kanada, men kvaliteten anses underlägsen den europeiska och ”billig”. Vad gäller importen från Ryssland sade kunderna att kvaliteten på det papper som levererades inte var tillräckligt hög för deras behov. Slutligen hävdade kunderna att prisrörelser inte visar att Nordamerika och EES utgör en del av samma relevanta geografiska marknad, eftersom priserna kan variera betydligt mellan dessa två kontinenter.

46. Parterna har hävdat att de överskott som blir följden av en tillfällig överkapacitet och åtföljande överutbud i andra delar av världen, kommer att erbjudas till försäljning på EES-marknaden. Parterna har gjort gällande att detta är ett belägg för en global marknad. Kommissionen håller inte med om att en sådan försäljning nödvändigtvis är ett tecken på en global marknad. Dessutom finns det inte på detta stadium av undersökningen något bevis för att detta någonsin har skett och argumentet verkar därför rent hypotetiskt.

47. På grundval av det ovanstående och för detta beslut anses den relevanta geografiska marknaden därför omfatta endast EES.

b) *Journalpapper*

48. Enligt parterna sker det en betydande export från EES. Parterna anser därför att marknaden för journalpapper är världsomspännande.

49. Exporten från EES utgör enligt parterna omkring 13 % av den totala produktionen. Importen är dock för närvarande begränsad och importen till EES utgör en försumbar andel. I ett tidigare beslut ([15]) fastställde kommissionen att den relevanta geografiska marknaden omfattar åtminstone EES. Information från tredje part bekräftar detta även i detta ärende.

50. På grundval av det ovanstående och för ändamålet med detta beslut anses den relevanta geografiska marknaden för journalpapper omfatta åtminstone EES.

c) *Förpackningskartong för torra varor*

51. Vissa tecken tyder på att marknaden för förpackningskartong för torra varor omfattar åtminstone EES. I detta ärende är det dock inte nödvändigt att definiera den geografiska marknaden för förpackningskartong för torra varor, eftersom transaktionen inte ens enligt den snävaste tänkbara marknadsdefinitionen skulle leda till att en dominerande ställning skapas eller förstärks.

d) *Vätskekartong*

52. Enligt parterna förekommer det betydande globala handelsflöden i fråga om vätskekartong och därför uppger parterna att den relevanta geografiska marknaden är global.

([12]) Beslut av den 12 maj 1992 (IV/M.210 – Mondi/Frantschach), EGT C 124, 16.5.1992, s. 19 samt IV/M.646 – Repola/Kymmene – se fotnot 5.

([13]) Beslut av den 14 september 1998 (IV/M.1296 – Norske Skog/Abitibi/Hansol Paper), EGT C 306, 6.10.1998, s. 11.

([14]) Importen är föremål för en skatt på 3,5 %, som kommer att avvecklas gradvis fram till år 2002. Det finns en skattefri kvot på 630 000 ton för import från Kanada.

([15]) IV/M.646 – Repola/Kymmene – se fotnot 5.

53. Parterna hävdar att en stor export från EES är ett tecken på en världsomspännande marknad. Som exempel anger parterna att deras export av vätskekartong uppgick till ca [20–30 %]* av deras totalproduktion 1997. Stor export av kartong kan dock inte ensamt tas som bevis för en världsomspännande marknad. Enligt uppgifter från parterna utgjorde den totala exporten från EES endast omkring 10 % av den totala marknaden 1997. Det bör också noteras i fråga om vätskekartong att exporten går främst till Asien, som praktiskt taget saknar tillverkning av vätskekartong.

54. Parterna hävdar att köpare av vätskekartong importerar betydande mängder kartong från Nordamerika. Enligt den information som parterna tillhandahållit uppgick den totala importen av vätskekartong från Nordamerika till Västeuropa till ca 8 % av den totala marknaden 1997. Importen är ojämnt fördelad mellan köparna, därför att vissa företag importerar betydande mängder och andra praktiskt taget ingenting. Medan detta kan ses som ett tecken på att import inte är oöverkomligt dyrt eller besvärligt, fann kommissionen att kartong importerades från Nordamerika snarast av strategiska skäl.

55. Parterna hävdar vidare att kommissionen i beslut 92/163/EEG ([16]) (Tetra Pak II) erkände att konkurrensen inom försäljning av kartong för förpackning av vätskor äger rum på global nivå. Det var dock inte marknaden för vätskekartong som var föremål för undersökning i det beslutet, som handlade om marknaden för vätskekartong i efterföljande marknadsled. Dessutom fastställdes inte den relevanta geografiska marknaden i beslutet, och faktorer såsom import/export, tullar eller icke-tariffära handelshinder undersöktes inte heller. Därför kan kommissionen inte ta hänsyn till parternas uppfattning att kommissionen redan har godtagit att den relevanta geografiska marknaden är världsomspännande.

56. Kundernas allmänna åsikt är att det inte är lönsamt att beställa kartong utanför Europa på grund av tullar, transportkostnader och miljöbestämmelser i vissa medlemsstater. Fiberkostnaderna är lägre i Nordamerika än i EES. För närvarande uppbärs dock tullar på 4,0–6,6 % på import av vätskekartong. Tullarna kommer att avvecklas gradvis fram till slutet av 2003. Enligt information som parterna tillhandahållit är transportkostnaderna från Förenta staterna dessutom mer än [5–15 %]* högre, vilket leder till en ytterligare prishöjning på uppskattningsvis [1–5 %]* per ton.

57. Kommissionen fann vidare att kartonggraderna i EES utvecklas för att uppfylla vissa miljökrav, vilket inte nödvändigtvis är fallet utanför Europa. Vad gäller vätskekartong upptäckte kommissionen genom sin undersökning att det finns betydande skillnader mellan den kartong som säljs i Förenta Staterna och den som säljs i EES. Leverantörerna i Förenta Staterna tillverkar en grad som i Europa används endast i begränsad utsträckning, bland annat på grund av att den väger mer än europeiska grader. Denna aspekt gör sig gällande i de medlemsstater där en minskning av avfallet är en viktig miljöfråga, såsom i Tyskland, Österrike, Nederländerna och Skandinavien. Framför allt miljölagstiftningen i Tyskland och Nederländerna grundar sig på kartongens vikt. I Tyskland uppbär "DSD Duales System Deutschland" en återvinningsavgift per kilogram kartong. I Nederländerna kräver "Integratiecovenant Verpakkingen" en minskning vid källan av alla förpackningar, inklusive kartong, på 10 % fram till år 2001. Syftet med en minskning vid källan är att minska kartongens vikt medan samma prestandakrav upprätthålls. I båda fallen kommer användningen av amerikansk kartong att bli en ekonomisk nackdel. Enligt uppgifter som lämnats av parterna har nordamerikansk kartong som säljs i Europa ett högre kvadratmeterpris.

58. Efterfrågestrukturen tillsammans med tullar och miljökrav i EES gör det därför svårt för amerikanska leverantörer att exportera till EES, även om det finns tecken på att fiberkostnaderna är lägre för tillverkare i Förenta Staterna än för tillverkare i EES. Dessa svårigheter accentueras av att importen från Förenta Staterna under de senaste sju åren stadigt har legat på under 10 % av den totala konsumtionen inom EES. Slutligen fann kommissionen i sin undersökning att anskaffningar i Östeuropa i allmänhet inte är lönsamma på grund av sämre kvalitet på kartongen. Det förekommer för närvarande ingen import av vätskekartong från Östeuropa.

59. Med tanke på den relativt låga importnivån, tullarna, transportkostnaderna, de icke-tariffära hindren på miljölagstiftningsområdet och beläggen för att Nordamerika, Östeuropa och EES har olikautbudsstrukturer, anses den relevanta geografiska marknaden för vätskekartong inte omfatta mer än EES. En del av de faktorer som diskuteras ovan, såsom avvecklingen av tullavgifter, kan peka i riktning mot en successiv utveckling mot en större marknad. Dessa faktorer är dock inte tillräckliga för att på detta stadium på ett avgörande sätt visa att marknaden är större än EES. Den roll som importen från länder utanför EES spelar kommer dock att diskuteras i den del av bedömningen som handlar om potentiell konkurrens.

V. **BEDÖMNING**

a) ***Tidningspapper***

Rådande konkurrensläge

60. Parterna uppskattar att den totala konsumtionen av tidningspapper inom EES uppgår till 9,7 miljoner ton. Deras sammanlagda marknadsandel inom EES uppskattas till [20–30 %]* (Enso [10–15 %]*, Stora [10–15 %]*). Parterna har inte kunnat ge uppgifter om konkurrenternas marknadsandelar på grundval av försäljningen, vare sig i fråga om volym eller värde. De har kunnat ge uppgifter om andelar av installerad kapacitet inom EES. Kommissionen har med hjälp av konfidentiella siffror som tillhandahållits av de viktigaste

([16]) Ärende IV/31.043, EGT L 72, 18.3.1992, s. 1.

konkurrenterna bekräftat att kapacitetsandelarna i stort sett återspeglar andelarna av försäljningen. Dessutom bekräftar offentlig statistik från CEPI, branschorganisationen för europeiska pappersindustriföretag, att den totala kapaciteten och konsumtionen inom EES i stort sett är i balans. På grundval av detta åskådliggör följande tabell därför de ledande leverantörernas relativa ställning inom EES.

Tabell

De största leverantörernas marknadsställing, 1997

Enso	[10–15 %] *
Stora	[10–15 %] *
Tillsammans	[20–30 %] *
UPM-Kymmene	[15–20 %] *
Norske Skog	[10–15 %] *
Haindl	[10–15 %] *
MoDo	[10–15 %] *

Det kan noteras att det finns ett antal mindre leverantörer inom EES, såsom SCA, Myllykoski, Palm, osv. Dessutom utgjorde importen av tidningspapper inom EES, huvudsakligen från Kanada och Ryssland, omkring 7,6 % av konsumtionen 1997.

61. Tabellen ovan visar att utbudet på tidningspapper verkar vara tämligen koncentrerat. De sex ledande tillverkarna står för omkring 75 %. Den största av de mindre tillverkarna står för mindre än 5 % av kapaciteten och är mindre än hälften så stor som den minsta av de sex stora tillverkarna.

62. Konkurrenterna har inte uttryckt några betänkligheter angående den aktuella transaktionen. Ett antal kunder har dock uttryckt allmänna tvivel angående trenden i riktning mot en koncentration inom tidningspappersindustrin, men inga särskilda farhågor beträffande den aktuella koncentrationen. Dessutom har vissa kunder t.o.m. antytt att de tror att marknaden är manipulerad för närvarande.

63. I detta ärende fann kommissionen att konkurrensen mellan de sex största leverantörerna är avgörande för att marknaden som helhet skall fungera. Efterfrågesidan består av några mycket stora köpare, såsom Murdoch Group och Axel Springer Verlag samt ett stort antal mellanstora och små köpare. Parterna uppskattar att de största köparna står för ca [25–35 %]* av marknaden. Några av de största köparna av tidningspapper köper volymer som skulle kunna ta hela kapaciteten i anspråk för några av de stora tillverkarna.

64. För leverantörerna är de största köparna en källa till stabilitet och därmed säkerhet, eftersom förlusten, helt eller delvis, av en stor kund skulle kunna åsamka en leverantör betydande problem med att fylla tillverkningskapaciteten. Leverantörerna är därför mycket känsliga inför risken att förlora stora kunder. Å andra sidan utgör de sex stora leverantörerna i verkligheten den enda inköpskällan för de största köparna. Detta framgick klart och tydligt av kommissionens undersökning, som visade att de största köparna huvudsakligen köper av de största tillverkarna, och i grund och botten betraktar de endast dessa företag som faktiska eller potentiella leverantörer.

65. De villkor som uppnås i kontraktsförhandlingarna mellan de största köparna och de sex stora leverantörerna har en betydande inverkan på resten av marknaden, inte minst därför att de sex ledande leverantörerna står för 75 % av marknaden, men också till följd av köparnas blotta storlek och volym. Därför spelar kontraktsförhandlingarna mellan leverantörerna och de stora köparna en avgörande roll för hur marknaden för tidningspapper fungerar. De sex största leverantörerna (UPM-Kymmene, Enso, Stora, Norske Skog, MoDo och Haindl) utgör i själva verket ett oligopol, och konkurrensen mellan oligopolets medlemmar om de stora kontrakten är avgörande för marknadens funktion. Det finns följaktligen skäl att tro att om oligopolet lyckades höja priserna gentemot de största köparna, så skulle detta leda till en ökning av prisnivån på marknaden totalt sett. Kommissionen undersökte därför om det var sannolikt att transaktionen skulle leda till att en oligopolistisk dominerande ställning skapas eller förstärks.

Oligopolistisk dominans

66. I beslut 97/26/EG ([17]) (Gencor/Lonrho) konstaterade kommissionen följande: ”De negativa effekterna av ett oligopols dominerande ställning liknar dem som uppstår av ett enda företags dominerande ställning. En sådan situation kan uppstå helt enkelt genom att medlemmarna i oligopolet anpassar sig till marknadsläget och därigenom skapar parallella konkurrensbegränsande beteenden, varigenom oligopolet får en dominerande ställning. Det krävs alltså inte en aktiv samordning för att medlemmarna i oligopolet skall få en dominerande ställning och i stor utsträckning kunna styra sitt beteende oberoende av sina återstående konkurrenter, kunder och, i sista hand, konsumenter”.

67. I detta ärende fann kommissionen att kännetecknen på marknaden för tidningspapper tyder på en marknad med få incitament för medlemmarna av oligopolet att konkurrera med varandra. Marknaden har snarare flera av kännetecknen på en konkurrensbegränsande oligopolistisk marknad. Det förekommer endast en begränsad tillväxt på efterfrågesidan, utbudssidan är mycket koncentrerad, produkten homogen, tillverkningstekniken mogen, inträdeshindren höga och kostnadsstrukturerna liknande. Kommissionen noterade också att transaktionen skulle leda till en ökning av Herfindahl-Hirschman-indexet med 313 poäng, vilket är en betydande förändring.

([17]) Ärende IV/M.619; EGT L 11, 14.1.1997, s. 30, skäl 140.

68. Efter en detaljerad undersökning av marknaden har kommissionen dock kommit fram till att transaktionen inte skulle leda till att en oligopolistisk dominerande ställning skapas eller förstärks. Enligt parterna är marknaden för tidningspapper framför allt inte öppen i fråga om sådana nyckelparametrar som leveranser och priser och särskilt vad gäller priser tyder hemliga rabatter på att marknaden saknar öppenhet. Dessutom konstaterade kommissionen att det uppenbarligen finns en viss potentiell konkurrens, bland annat från Kanada. De största köparna verkar också ha ett visst utjämnande marknadsinflytande. Därför har kommissionen funnit att en övergång från sex till fem medlemmar i oligopolet på det hela taget inte är så betydelsefullt att det kan leda till uppkomst eller förstärkning av en oligopolistisk dominerande ställning under de omständigheter som omger detta ärende.

b) ***Journalpapper***

69. Parterna uppskattar den totala konsumtionen av journalpapper inom EES till 7,94 miljoner ton. Parternas sammanlagda marknadsandel uppskattas till [20–25 %]* (Enso [5–10 %]*, Stora [10–15 %]*). Parterna har inte kunnat ge uppgifter om konkurrenternas marknadsandelar på grundval av försäljningen, varken i fråga om volym eller värde. De har kunnat ge information om installerad kapacitet inom EES. På grundval av detta åskådliggör följande tabell den relativa ställningen för de ledande tillverkarna inom EES med avseende på kapacitet.

Tabell

De största leverantörernas marknadsställing, 1997

Enso	[5–10 %] *
Stora	[10–15 %] *
Tillsammans	[15–25 %] *
UPM Kymmene	[20–25 %] *
Metsä-Serla	[15–20 %] *
Burgo	[5–10 %] *
Haindl	[5–10 %] *
Norske Skog	[5–10 %] *
SCA	[5–10 %] *
MoDo	[1–5 %] *

70. Efter koncentrationen skulle de två ledande leverantörerna av journalpapper stå för 45 % av kapaciteten inom EES och de tre ledande leverantörerna skulle stå för omkring 60 % av kapaciteten.

71. Av samma skäl som i fråga om tidningspapper undersökte kommissionen frågan om oligopolistisk dominans i förhållande till marknaden för journalpapper. Kommissionen kom väsentligen av samma orsaker som i fråga om tidningspapper fram till att denna transaktion inte leder till att en oligopolistisk dominerande ställning på marknaden för journalpapper skapas eller förstärks.

c) ***Förpackningskartong***

72. På denna marknad skulle parterna uppnå en marknadsandel på endast ca [25–35 %]* inom EES. Om marknaden skulle fragmenteras ytterligare enligt tillämpningar såsom cigaretter, bägarkartong osv., skulle det förekomma antingen ingen eller endast en begränsad överlappning på marknaden för parterna beroende på den ifrågavarande tillämpningen, eftersom Stora och Enso inte tillverkar förpackningskartong för exakt samma tillämpningar. Koncentrationen skulle följaktligen inte leda till att en dominerande ställning på marknaden för förpackningskartong skapas eller förstärks.

d) ***Vätskekartong***

Marknadsandelar

73. Parterna har inte kunnat tillhandahålla en uppskattning av den totala marknaden för vätskekartong. Kommissionens grova uppskattning är att värdet på den totala EES-marknaden för nyfiber är 2–2,5 miljarder ecu, varav vätskekartong utgör en väsentlig del.

74. Den totala marknadsvolymen för vätskekartong 1997 uppgick enligt parternas uppskattning till 1 062 700 ton med avseende på leveranser. Kommissionen har bekräftat parternas uppskattning med hjälp av konfidentiella siffror som lämnats av tredje part och funnit att denna siffra i stort sett återspeglar tredje parters uppskattningar. Utgående från konsumerade mängder har parterna uppskattat sina gemensamma leveranser 1997 till [500 000–1 000 000 ton]*. På grundval av detta skulle parternas andel av marknaden för vätskekartong uppgå till [50–70 %]*, långt före övriga marknadsaktörer. Enligt parternas uppskattningar skulle den motsvarande marknadsandelen för Korsnäs vara [10–20 %]* och för AssiDomän [10–20 %]*. Kommissionen har bekräftat parternas uppskattningar av marknadsandelarna med hjälp av konfidentiella försäljningssiffror som tillhandahållits av köpare av vätskekartong.

Potentiell konkurrens

i) *Inträdeshinder*

75. Hindren för inträde på marknaden för nyfiberbaserad kartong är höga. Framför allt är det förknippat med avsevärda kostnader att bygga en kartongmaskin. Parterna uppskattar dessa kostnader till omkring [300–400 miljoner ecu]*. Ett inträde på marknaden är riskfyllt också på grund av stordriftsfördelarnas betydelse: Den lägsta lönsamma försäljningen uppskattas ligga runt 50 000–200 000 ton per år, beroende på fabriken. Dessutom gör den anspråkslösa ökningen av efterfrågan (1–2 % per år) ett inträde ännu mindre attraktivt.

76. Vad beträffar marknaden för vätskekartong finns det ytterligare inträdeshinder. Det viktigaste är att tillverkningen av vätskekartong i praktiken kräver ett integrerat massabruk för långfibermassa. Dessutom har parterna identifierat följande tekniska utrustning/processer som behövs för tillverkning av vätskekartong: en förbättrad massatvättningskapacitet, en ökad kapacitet för malning av massa, ändringar av bakvattencirkulationssystemet och installering av ett pH-kontrollsystem.

77. På grund av de höga investeringskostnaderna och att tillverkningen av vätskekartong kräver en viss tillverknings- och försäljningskapacitet, skulle en potentiell ny aktör behöva säkra kundkontrakt redan innan investeringar görs i maskiner. Med tanke på problemen i samband med en omläggning av produktionen och det faktum att förhållandet mellan de befintliga tillverkarna och köparna av vätskekartong tenderar att vara väl etablerat och av tradition långsiktigt, verkar detta vara svårt att uppnå. Under de senaste tio åren har inga nya aktörer trätt in på marknaden för vätskekartong i EES.

ii) *Potentiella konkurrenter*

78. Med tanke på att byggandet av en ny kartongfabrik tar flera år och att investeringskostnaderna är betydande, är det osannolikt att aktörer som bygger nya fabriker träder in på marknaden för nyfiberbaserad kartong som helhet eller på vätskekartongmarknaden under en överskådlig framtid.

79. Parterna har identifierat International Papers fabrik i Svetogorsk i Ryssland som en livskraftig potentiell konkurrent på marknaden för vätskekartong. Kommissionens undersökning visade dock att den kartong som tillverkas vid fabriken är av dålig kvalitet och olämplig för den västeuropeiska marknaden. Fabriken levererar för närvarande kartong främst till den ryska marknaden. Kommissionens undersökning bekräftade att det skulle kräva betydande investeringar och ta flera år att tillverka kartong för den västeuropeiska marknaden i fabriken i Svetogorsk.

80. Parterna har vidhållit att en fabrik i Kwidzyn i Polen, som också hör till International Paper, levererar vätskekartong till en förädlingsanläggning i Frankrike. Kommissionen har dock vetskap om att fabriken inte tillverkar vätskekartong och inte kommer att kunna exportera vätskekartong till EES inom en överskådlig framtid.

81. Parterna hävdar att de nuvarande ökningarna av kapaciteten hos de konkurrerande vätskekartongtillverkarna, Korsnäs och AssiDomän, ytterligare kommer att intensifiera konkurrensen inom EES. Enligt parterna är den nuvarande kapaciteten större än efterfrågan. Kommentarer från tredje part tyder dock på att kapacitetsökningarna nyligen endast motsvarar den ökande efterfrågan på vätskekartong. Undersökningen visade framför allt också att en betydande del av den nya kapaciteten redan har köpare.

82. Kommissionen har hört andra pappers- och kartongtillverkande företag såsom MoDo och Metsä-Serla om huruvida dessa överväger att träda in på marknaden för vätskekartong. Dessa företag tillverkar för närvarande förpackningskartong. MoDo och Metsä-Serla skulle teoretiskt sett kunna inleda tillverkning av vätskekartong på medellång sikt med sina nuvarande maskiner. Efter att ha hört MoDo och Metsä-Serla har kommissionen dock funnit att det är osannolikt att någondera av dessa tillverkare kommer att träda in på den berörda marknaden inom en överskådlig framtid.

83. Kommissionen konstaterar att potentialen för ytterligare import från USA tillför marknaden ett begränsat, men inte betydelselöst, konkurrenstryck. Detta tryck kommer sannolikt att öka i framtiden till följd av den gradvisa avvecklingen av importtullar under de kommande åren. Parternas åtagande om att inte motsätta sig ansökningar om en tullfri kvot för vätskekartong skulle bidra till att göra det möjligt för denna effekt att uppstå snabbare, om en sådan kvot antas (se nedan).

Utjämnande marknadsinflytande

84. Marknaden för vätskekartong kännetecknas av ett fåtal stora tillverkare och ett fåtal stora köpare. De enda tillverkarna av vätskekartong i Europa förutom Stora och Enso är Korsnäs och AssiDomän. Köparna av vätskekartong är få och marknaden domineras av Tetra Pak, som uppskattas ha en marknadsandel på närmare [60–80 %]*. Övriga stora köpare av vätskekartong är Elopak och SIG Combibloc, vardera med ca [10–20 %]* av EES-marknaden. Efter koncentrationen kommer utbudssidan att ha en struktur som återspeglar efterfrågesidans struktur på marknaden för vätskekartong, med en stor leverantör och två mindre leverantörer som står mot en stor köpare och två mindre köpare.

85. Enligt parterna utövar de tre stora kunderna, framför allt Tetra Pak, ett betydande marknadsinflytande som hindrar tillverkarna av vätskekartong från att höja priserna.

86. Undersökningen visade att förhållandet mellan leverantörerna och kunderna är ett ömsesidigt beroendeförhållande. På marknaden för vätskekartong är relationerna mellan leverantörer och köpare av långsiktig natur och det är sällsynt att en köpare byter leverantör av vätskekartong. Kunderna har påpekat att ett byte av leverantör skulle orsaka förseningar, att det är kostsamt och att det är tekniskt krävande på grund av att det är en komplicerad och tidskrävande process att utveckla vätskekartong. Framför allt framgick det av undersökningen att såväl tillverkaren som kunden måste göra betydande investeringar i maskiner, tekniskt stöd, produktförsök och mänskliga resurser för att en tillverkare skall kunna bli leverantör av en särskild typ av vätskekartong.

87. Som belägg för långvariga relationer mellan tillverkare och köpare konstateras det i fallet Enso att det mest långvariga kundförhållandet daterar sig 40 år bakåt i tiden. Ytterligare ett bevis för det långvariga ömsesidiga beroendeförhållandet mellan tillverkare och köpare inom kartongindustrin är att Enso har delat upp sin forsknings- och utvecklingsverksamhet i enheter som specialiserar sig på att utveckla kartong för Tetra Pak, Elopak och SIG Combibloc.

88. En undersökning av var och en av de stora köparna bekräftar att efterfrågesidan har ett utjämnande marknadsinflytande.

89. Tetra Pak köper omkring [> 500 000 ton]* vätskekartong årligen för användning inom EES. Denna volym köps av Enso, Stora, AssiDomän och Korsnäs. Utanför EES anlitar Tetra Pak också lokala leverantörer. Tetra Pak har tidigare bidragit till att utveckla flera av sina nuvarande leverantörer till tillverkare av vätskekartong.

90. Tetra Pak köper omkring [> 50 %]* av sitt behov i EES av Stora Enso. Tetra Pak köper hela produktionen från flera kartongmaskiner och ca [> 50 %]* av parternas totala produktion för EES. Man måste också beakta att tillverkningen av vätskekartong är en industrigren med höga fasta kostnader, där det är nödvändigt med en hög grad av kapacitetsutnyttjande för att en tillfredsställande lönsamhet skall kunna uppnås. Om parterna förlorar de stora volymer som köps av Tetra Pak skulle de därför vara tvungna att hitta nya kunder för att fylla kapaciteten. Detta skulle inte vara någon lätt uppgift på kort sikt.

91. Tetra Pak, å andra sidan, köper sådana volymer av vätskekartong att företaget skulle ha alternativet att utveckla ny kapacitet med andra befintliga eller nya leverantörer, om parterna skulle försöka utöva marknadsinflytande. Dessutom har Tetra Pak genom det nära samarbetet med tillverkare av vätskekartong en ingående kännedom om parternas kostnadsstruktur. Dessutom utgör vätskekartongen omkring [> 50 %]* av kostnaden för den råkartong som Tetra Pak levererar till sina kunder. Kommissionen har också noterat att plast i viss utsträckning kan vara ett substitut för vätskekartong på lång sikt i efterföljande marknadsled för förpackning av vätskor. Tetra Pak har därför alla skäl att försöka utöva sitt utjämnande marknadsinflytande.

92. Av alla de skäl som nämns ovan befinns Tetra Pak ha ett utjämnande marknadsinflytande i en sådan omfattning att den kommer att neutralisera den ökning av marknadsinflytandet som koncentrationen mellan Stora och Enso eventuellt ger upphov till.

93. Elopak och SIG Combibloc köper mycket mindre volymer vätskekartong än Tetra Pak. Dessutom konstateras det särskilt i fråga om Elopak att Elopak och Ensos dotterbolag Pakenso för närvarande bedriver gemensam förädlingsverksamhet i Lahtis i Finland [...]*. Denna gemensamma förädlingsverksamhet utgör en betydande del av den totala mängd kartong som förädlas av Elopak. Denna förbindelselänk till parterna skulle kunna försvaga Elopaks marknadsinflytande till följd av koncentrationen.

94. Man bör dock också beakta att båda företagen gör beställningar som är tillräckligt stora för att fylla kapaciteten för en kartongmaskin. Detta skulle i sig göra det svårt för Elopak och SIG Combibloc att med kort varsel byta till alternativa leverantörer för en betydande del av den inköpta volymen. Det innebär emellertid också att en omfattande övergång till alternativa leverantörer såsom AssiDomän och Korsnäs, som i princip skulle kunna lägga om WTL-kapacitet och börja tillverka vätskekartong, skulle kunna skada Stora Enso betydligt, om parterna försökte utöva marknadsinflytande. Både Elopak och SIG Combibloc köper dessutom in strategiska volymer från Förenta staterna, vilket stärker deras utjämnande marknadsinflytande. Båda företagen har också en betydande verksamhet utanför EES. Både Elopak och SIG Combibloc har slutligen, liksom Tetra Pak, ingående kännedom om parternas kostnadsstruktur. De har också samma motiv som Tetra Pak för att utöva sitt marknadsinflytande.

95. Jämfört med Tetra Pak har dock båda företagen en svagare ställning på kort- och medellång sikt i förhållande till Stora Enso, eftersom de kommer att ha endast en EES-leverantör efter koncentrationen, medan Tetra Pak kommer att ha tre. Dessutom köper Elopak och SIG Combibloc upp mycket mindre volymer än Tetra Pak. Därför verkar det som om den föreslagna koncentrationen kommer att medföra att styrkebalansen förskjuts till Stora Ensos förmån i förhållande till Elopak och SIG Combibloc, även om det är sant att Elopak och SIG Combibloc inte helt saknar förutsättningar att möta en prishöjning.

96. I fråga om Elopak och SIG Combibloc måste det dessutom beaktas att parterna kommer att ha ett motiv för att ha båda företagen som viktiga aktörer på marknaden för att inte bli helt beroende av Tetra Pak. Därför måste det också erkännas att Tetra Paks utjämnande marknadsinflytande i viss mån kommer att komma även Elopak och SIG Combibloc till godo, trots farhågorna för att Elopak och SIG Combibloc kan komma att missgynnas av koncentrationen jämfört med Tetra Pak. Dessutom är parternas åtaganden ett försök från deras sida att dämpa dessa betänkligheter (se skäl 101). Det konstateras framför allt att Ensos avyttring av sin andel i den gemensamma förädlingsverksamheten med Elopak i Lahtis i Finland kommer att undanröja alla farhågor för att denna förbindelselänk skulle ha kunnat ge parterna ett ökat inflytande över Elopak.

97. Slutsatsen är att koncentrationen kommer att leda till en marknadsstruktur med en stor och två mindre leverantörer som står mot en stor och två mindre köpare. Det är en ganska exceptionell marknadsstruktur. Allt sammantaget anser kommissionen att köparna under dessa ganska speciella marknadsförhållanden har ett tillräckligt utjämnande marknadsinflytande för att undvika eventualiteten att parterna utövar sitt marknadsinflytande.

Reaktioner från tredje part

98. Kundernas reaktioner har varierat från neutrala till positiva. Enligt kunderna är det en långsiktig strategisk fråga för vätskekartongindustrin huruvida plast så småningom kommer att ersätta papper i allt fler tillämpningar. Därför måste vätskekartongindustrin som sådan bli konkurrenskraftigare. Koncentrationen mellan Stora och Enso torde möjliggöra en effektivare tillverkning av vätskekartong och kommer därför på lång sikt att bidra till att öka vätskekartongens konkurrenskraft i förhållande till förpackningsmaterial av plast.

99. En finsk organisation, nämligen Centralförbundet för lant- och skogsbruksproducenter (MTK), har uttryckt betänkligheter angående koncentrationens inverkan på virkesanskaffningen i Finland. MTK anser att koncentrationen stärker parternas ställning genom att de skulle få större möjligheter att köpa in virke från länder utanför EES – särskilt från Baltikum – men också från Sverige. Enligt MTK skulle detta utsätta de finska leverantörerna för en avsevärd press och göra det möjligt för parterna att kontrollera prisnivåerna. Kommissionen är inte av samma åsikt. Framför allt fann kommissionen att koncentrationen knappast skulle ha någon inverkan alls på marknaden för virkesanskaffning i Finland.

Slutsats

100. På grundval av det ovanstående kan slutsatsen dras att parterna kommer att ha en stark ställning på marknaden för vätskekartong. Endast en begränsad konkurrens kommer att förekomma. Efterfrågesidan är dock lika koncentrerad som utbudssidan, och de största köparnas, framför allt Tetra Paks, utjämnande marknadsinflytande innebär att transaktionen inte kommer att leda till att en dominerande ställning skapas eller förstärks på marknaden för vätskekartong.

Parternas åtaganden

101. Kommissionen noterar att parterna som reaktion på meddelandet om invändningar har gjort följande åtaganden:

a) Parterna har åtagit sig att tillhandahålla en prisskyddsmekanism för mindre kunder under en femårsperiod från och med den dag då koncentrationen genomförs. Parterna har framför allt förbundit sig till att ingen höjning av deras priser för den största kunden kommer att vara procentuellt mindre än någon höjning av priserna för de mindre kunderna. På motsvarande sätt kommer ingen procentuell prissänkning för den största kunden att vara större än någon procentuell prissänkning för de mindre kunderna. Avvikelser från denna regel är möjliga inom en viss begränsad toleransmarginal och också i de fall där särskilda faktorer, såsom objektiva kostnadsskillnader, motiverar olikheter i procentuella höjningar och sänkningar av de priser som betalas av de största och de minsta kunderna. Parterna kommer att underrätta kommissionen om alla skillnader i procentuella prishöjningar eller prissänkningar som inte ligger inom toleransmarginalen eller motiveras av objektiva kostnadsskillnader. Prisskyddsmekanismen kommer att revideras årligen av en oberoende revisor med sträng tystnadsplikt.

b) För den händelse att en eller flera förädlare eller tillverkare inom gemenskapen begär att en tullfri kvot för import av vätskekartong skall införas, har parterna åtagit sig att göra sitt bästa för att underlätta införandet av en sådan kvot och att inte motsätta sig en sådan. Dessutom har parterna tillhandahållit skrivelser från de finska och svenska regeringarna som visar att dessa inte skulle motsätta sig att en sådan kvot införs.

c) Enso bedriver en viss förädlingsverksamhet tillsammans med Elopak i Lahtis i Finland. Enso har åtagit sig att sälja hela sin del av denna verksamhet till Elopak. En sådan försäljning skulle undanröja alla farhågor om att denna förbindelselänk skulle minska Elopaks utjämnande marknadsinflytande. För den händelse att Elopak och Enso inte når en överenskommelse om försäljningen, har Enso åtagit sig att inte förlänga det nuvarande avtalet när det löper ut. I det fallet kommer denna verksamhet att säljas till Elopak enligt villkoren i avtalet mellan Elopak och Enso.

VI. **SLUTSATS**

102. Slutsatsen är att den anmälda transaktionen inte kommer att skapa eller förstärka en sådan dominerande ställning på någon marknad som skulle leda till att den effektiva konkurrensen påtagligt skulle hämmas på den gemensamma marknaden eller en väsentlig del av denna. Transaktionen är därför förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Den koncentration som anmäldes av parterna den 18 juni 1998 gällande det fullständiga samgåendet mellan Stora Kopparbergs Bergslags AB samt Enso Oyj förklaras förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion.

Artikel 2

Detta beslut riktar sig till

Enso Oyj
Kanavaranta 1
FIN-00160 Helsinki

Stora Kopparbergs Bergslags AB
Group Head Office
S-791 80 Falun

Utfärdat i Bryssel den 25 november 1998.

På kommissionens vägnar
Karel VAN MIERT
Ledamot av kommissionen