II

*(Retsakter, hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)*

# KOMMISSIONEN

## KOMMISSIONENS BESLUTNING

**af 6. oktober 2004**

**om en fusions forenelighed med fællesmarkedet og EØS-aftalen**

**(Sag COMP/M.3431 — Sonoco/Ahlstrom)**

*(meddelt under nummer K(2004) 3678)*

**(Kun den engelske udgave er autentisk)**

(2005/452/EF)

*Den 7. januar 2004 vedtog Kommissionen en beslutning i en fusionssag efter Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89 af 21. december 1989 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser* [1]*, særlig forordningens artikel 8, stk. 2. En ikke-fortrolig udgave af beslutningen i dens fulde ordlyd findes på sagens autentiske sprog og på Kommissionens arbejdssprog på Generaldirektoratet for Konkurrences websted: http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html*

### I. SAMMENFATNING

(1) Fra den amerikanske virksomhed Sonoco og den finske virksomhed Ahlstrom modtog Kommissionen en anmeldelse angående et joint venture, som de to virksomheder agtede at etablere, og hvortil de ville overføre deres respektive aktiviteter i Europa inden for hylsterpapir og hylstre. Hylstre er papirrør fremstillet på basis af hylsterpapir og bruges normalt til oprulning af forskellige produkter såsom papir, folie og garn.

(2) Under undersøgelserne blev der påvist alvorlige problemer på markederne for avancerede hylstre og mindre avancerede hylstre på nogle nordeuropæiske markeder. For at løse disse problemer afgav parterne en række tilsagn i første fase. De tilbød således at afhænde Sveberg-fabrikken i Norge, der fremstiller begge produkttyper.

(3) Denne afhændelse vil næsten fuldstændigt eliminere den markedsandelsforøgelse, fusionen ville give anledning til. Under den markedstest, der blev foretaget i første fase, gav andre aktører på markedet imidlertid udtryk for betænkeligheder ved denne løsning, især på grund af fabrikkens geografiske beliggenhed og ringe rentabilitetsudsigter. Da dette tilsagn derfor ikke helt fjernede den alvorlige tvivl i denne fase, indledte Kommissionen den 5. juli 2004 andenfasebehandlingen i sagen.

(4) Under den anden fase imødegik parterne betænkelighederne angående Sveberg-fabrikkens beliggenhed ved at fremlægge overbevisende dokumentation for transportomkostningerne. Desuden tilbød de en »fix-it-first«-løsning, således at Kommissionen kunne forvisse sig om, at der blev fundet en egnet køber, før parterne gennemførte transaktionen. Dermed blev der skabt sikkerhed for fabrikkens rentabilitet, hvilket blev bekræftet ved en ny markedstest.

### II. DE RELEVANTE PRODUKTMARKEDER

(5) Hylsterpapir er et papir/pap-materiale, der især bruges til fremstilling af hylstre. Materialets væsentligste egenskaber er dets resistens over for delaminering, der måles i joule pr. kvadratmeter (J/$m^2$). Der er kun begrænsede substitutionsmuligheder på efterspørgsels- og udbudssiden. Producenter af avanceret hylsterpapir (delamineringsresistens på over 375 J/$m^2$) kan uden vanskeligheder omstille

[1] EFT L 395 af 30.12.1989, s. 1. Senest ændret ved forordning (EF) nr. 1310/97 (EFT L 180 af 9.7.1997, s. 1).

produktionen til mindre avancerede typer (delamineringsresistens på under 375 J/m$^2$), mens skift fra produktion af mindre avancerede typer til de avancerede typer hylsterpapir kræver betydelige investeringer. I lyset heraf kan det relevante produktmarked for hylsterpapir anses for at bestå af såvel avancerede som mindre avancerede hylsterpapirprodukter.

(6) Hylstre er rør fremstillet på basis af hylsterpapir gennem spiral- eller parallelvikling, og de bruges normalt til oprulning af forskellige produkter (f.eks. papir, folie, tape, stof, garn). Substitutionsmulighederne på efterspørgselssiden er klart begrænsede, selv om nogle hylsterprodukter måske kan bruges til flere forskellige formål. Markedsundersøgelserne bekræftede, at navnlig produktionen af de mere avancerede produkter såsom avancerede papirfabrikhylstre (PMC) og garnhylstre kræver særlig knowhow og specialudstyr. På udbudssiden er der tilstrækkelige substitutionsmuligheder mellem de mindre avancerede hylstre. Produktion af coatede produkter kræver imidlertid yderligere investeringer.

(7) Der kan følgelig sondres mellem tre forskellige produktmarkeder, nemlig et marked for avancerede PMC-produkter, et marked for garnhylstre og et marked for mindre avancerede hylstre. Der er her ikke taget stilling til, om coatede foliehylstre enten indgår i et af disse markeder eller udgør et særskilt marked, eftersom det ikke har nogen betydning for den konkurrenceretlige vurdering.

## III. **DE RELEVANTE GEOGRAFISKE MARKEDER**

(8) Hylsterpapir: Selv om markedsundersøgelserne tydede på, at udbyderne i et vist omfang fokuserede på bestemte regioner, må markederne for hylsterpapir ikke desto mindre antages at omfatte hele EØS-området. Hylsterpapirproducenterne har fra en til tre fabrikker inden for EØS, hvorfra de leverer hylsterpapir til hele Europa.

(9) Hylstre: Ifølge parterne omfatter det geografiske marked for alle typer hylstre hele EØS. Parterne anerkendte dog også, at samhandelen inden for hylstre er særlig intens i visse regioner inden for EØS, og at de relevante geografiske markeder derfor muligvis kunne anses for at være regionale. Der er tale om følgende regioner: i) det europæiske kontinent [1] ii) de skandinaviske lande [2] iii) Finland og iv) Det Forenede Kongerige og Irland.

(10) Avancerede PMC-produkter: Parterne har [80-100 %] (*) af deres samlede salg til kunder, der ligger maksimalt 500 km fra den fabrik, hvorfra der leveres. På det europæiske kontinent er handelsstrømmene betydelige, mens der kun foregår en begrænset samhandel mellem denne region og Skandinavien, Finland eller Storbritannien/Irland.

(11) Efter markedsundersøgelserne blev der identificeret fire geografiske markeder: i) det europæiske kontinent (uden stillingtagen til, om der bør foretages en yderligere opdeling i en nordlig og en sydlig del, således som nogle af de adspurgte foreslog), ii) de skandinaviske lande (uden stillingtagen til, om Danmark burde medregnes eller ej), iii) Finland og iv) Det Forenede Kongerige/Irland. Det er ikke nødvendigt at afgøre, om det kontinentale marked bør opdeles, eller om Danmark bør medregnes under det skandinaviske marked, eftersom det ikke har nogen betydning for vurderingen af konkurrenceforholdene.

(12) Garnspoler: I denne sag er det ikke nødvendigt at tage stilling til, om markedet bør defineres på grundlag af de ovennævnte regioner eller som et marked omfattende hele EØS, eftersom det ikke ændrer noget ved den endelige vurdering.

(13) Mindre avancerede hylstre: Markedsundersøgelserne bekræftede ikke parternes udtalelser om, at markedet skulle omfatte hele EØS. De fleste af de kunder, der besvarede spørgeskemaet, pegede på regionale markeder og udtalte endog, at deres indkøb af mindre avancerede hylstre foregår på et nationalt plan.

(14) Ligesom inden for de avancerede PMC-produkter er den kontinentale region præget af livlig samhandel. Der kan derfor identificeres følgende markeder: i) Det Forenede Kongerige/Irland, ii) Finland, iii) det europæiske kontinent, inkl. Danmark, uden stillingtagen til, om det bør opdeles i en nordlig og en eller flere sydlige dele, og iv) Norge og Sverige, uden stillingtagen til om de udgør nationale markeder eller ét samlet regionalt marked. En nærmere afgrænsning er ikke nødvendig, da det ikke ændrer noget ved vurderingen af konkurrenceforholdene, uanset hvilken af markedsdefinitionerne der lægges til grund.

## IV. **DE BERØRTE MARKEDER**

(15) Den anmeldte transaktion rejser problemer på det skandinaviske marked for avancerede PMC-produkter, på de regionale eller EØS-omfattende markeder for garnspoler og det norske marked, eller et marked bestående af Norge og Sverige, inden for mindre avancerede hylstre.

[1] Omfattende Tyskland, Østrig, Frankrig, Benelux-landene, Italien, Spanien, Portugal og Grækenland.
[2] Danmark, Sverige og Norge.

(*) Dele af denne tekst er blevet udeladt for at sikre, at ingen fortrolige oplysninger offentliggøres. De pågældende dele er omgivet af firkantede parenteser og forsynet med en asterisk.

## V. **VURDERING**

(16) Avancerede PMC-produkter: På det skandinaviske marked er Ahlstrom langt den største udbyder med en markedsandel på [70-80 %] *. Sonoco ([0-10 %] *) er derimod en relativt ubetydelig udbyder i forhold til Corenso og Paul. Fusionen vil resultere i, at en af de for øjeblikket fire eksisterende leverandører af avancerede PMC-produkter elimineres i denne region. På grund af de store krav, der stilles på dette produktmarked, kan der ikke ventes at dukke nye udbydere op på markedet på kort sigt. I kraft af sin øgede styrke risikerede Sonoco/Ahlstrom at blive en udbyder, som de store kunder ville blive mere afhængige af, og som derfor ville blive i stand til at presse de mindre udbydere.

(17) Garnspoler: Den eneste region, hvor der vil kunne opstå større problemer, er Finland (Ahlstrom [60-70 %] *, Sonoco: [20-30 %] *). Det finske marked udgør under 0,5 % af det europæiske marked. De nuværende og de potentielle konkurrenter har en betydelig overkapacitet, der vil sætte dem i stand til at imødekomme enhver ny efterspørgsel i Finland. Markedsundersøgelserne tydede ikke på nogen større problemer med hensyn til dette produkt.

(18) Mindre avancerede hylstre: Transaktionen rejser problemer på det marked, der består af Norge og Sverige (Ahlstrom: [40-50 %] *, Sonoco: [10-20 %] *), og på det marked, der muligvis kan antages at udgøres af Norge alene (Ahlstrom: [30-40 %] *, Sonoco: [40-50 %] *). Afstanden fra de mindre udbydere og op til de store udbydere er allerede stor, og den vil blive betydeligt øget gennem fusionen. Markedsundersøgelserne viste, at fusionen kunne resultere i stigende priser på disse markeder.

(19) Den anmeldte fusion gav anledning til alvorlig tvivl om foreneligheden med fællesmarkedet, hvad angår markederne for avancerede PMC-produkter i Skandinavien og mindre avancerede hylstre på et muligvis nationalt marked i Norge og et marked bestående af både Norge og Sverige.

## VI. **TILSAGN FRA PARTERNE**

(20) Under anden fase tilbød parterne at afhænde Ahlstroms hylsterfabrik i Sveberg, Norge, til egnet køber [1]. De centrale spørgsmål, der i første omgang fik Kommissionen til at afvise en afhændelse af Sveberg i første fase, drejede sig om fabrikkens isolerede geografiske beliggenhed og usikkerheden omkring dens fremtidige rentabilitet.

## VII. **VURDERING AF DE AFGIVNE TILSAGN**

(21) Parterne fremlagde troværdige belæg for, at fabrikkens geografiske beliggenhed ikke udgør nogen større hindring. Sveberg nyder godt af det fænomen, at fragtraterne i Skandinavien er væsentligt lavere i nord-sydgående retning end i syd-nordgående retning. Det er en fordel for Sveberg, der ligger i Nordnorge, eftersom mange nuværende og potentielle kunder ligger længere sydpå. Svebergs afhændelse til en af Kommissionen godkendt egnet og uafhængig køber vil sikre, at fabrikken forbliver levedygtig. Under markedstesten i første fase blev en løsning gående ud på at afhænde Sveberg som en selvstændig virksomhed klart afvist. Men mange af de aktører, der kritiserede denne løsning, udtalte, at de ville se mere positivt på Svebergløsningen, hvis der kunne findes en egnet køber.

(22) Afhændelsen af Sveberg vil eliminere markedsandelsforøgelsen på alle de markeder, hvor der er påvist problemer, med undtagelse af det norsk/svenske marked for mindre avancerede hylstre. På dette marked vil markedsandelsforøgelsen blive reduceret fra [10-20 %] * til [0-10 %] *, og den fusionerede virksomhed ville få en markedsandel på [40-50 %] *. Selv om markedsandelsforøgelsen ikke ville blive helt elimineret, vil parternes tilsagn føre til, at der kommer en ny aktør ind på markedet i Norge og Sverige. Det ville udligne mindskelsen af antallet af aktører på dette marked. Hvis en af de mindre konkurrenter, der allerede er aktive på disse markeder, skulle købe Sveberg, ville det resultere i en mere afbalanceret markedsstruktur og lægge et tilstrækkeligt konkurrencepres på Sonoco/Ahlstrom.

(23) Med de tilsagn, parterne har afgivet, rejser den anmeldte fusion ingen alvorlig tvivl med hensyn til dens forenelighed med fællesmarkedet og EØS-aftalen. Denne beslutning er vedtaget i henhold til artikel 8, stk. 2, i forordning (EØF) nr. 4064/89 og artikel 57 i aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde.

---

[1] Der skal indgås en bindende købsaftale for Sveberg med en egnet køber, før det nye joint venture kan etableres.