BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 24 april 1996

waarbij een concentratie onverenigbaar met de gemeenschappelijke markt en met de werking van de EER-Overeenkomst wordt verklaard

(Zaak nr. IV/M.619 — Gencor/Lonrho)

(Slechts de tekst in de Engelse taal is authentiek)

(Voor de EER relevante tekst)

(97/26/EG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap,

Gelet op de Overeenkomst betreffende de Europese Economische Ruimte, inzonderheid op artikel 57,

Gelet op Verordening (EEG) nr. 4064/89 van de Raad van 21 december 1989 betreffende de controle op concentraties van ondernemingen [1], gewijzigd bij de Akte van Toetreding van Oostenrijk, Finland en Zweden, inzonderheid op artikel 8, lid 3,

Gezien het besluit van de Commissie van 20 december 1995 om in deze zaak de procedure in te leiden,

Na de betrokken ondernemingen in de gelegenheid te hebben gesteld hun opmerkingen ten aanzien van de door de Commissie aangevoerde punten van bezwaar kenbaar te maken,

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

Overwegende hetgeen volgt:

(1) De onderhavige procedure heeft betrekking op Gencor Limited uit Zuid-Afrika, hierna „Gencor" genoemd, en Lonrho PLC uit het Verenigd Koninkrijk, hierna „Lonrho" genoemd, die gezamenlijk een transactie hebben aangemeld, waarbij zij de gezamenlijke zeggenschap over de onderneming Impala Platinum Holdings Limited, hierna „Implats" genoemd, zullen verwerven. Implats is thans houdster van alle belangen van Gencor in de mijnbouw en in de raffinage van metalen van de platinagroep, hierna „MPG's" genoemd. De activiteiten van Lonrho op platinagebied zijn ondergebracht in de ondernemingen Eastern Platinum Limited, hierna „Eastplats", en Western Platinum Limited, hierna „Westplats" genoemd, die te zamen de platinadivisie van Lonrho, hierna „LPD" genoemd, vormen. Gencor staat onder de gezamenlijke zeggenschap, in de zin van artikel 3, lid 3, van Verordening (EEG) nr. 4064/89, hierna „de concentratieverordening" genoemd, van de South African National Life Insurance Company, hierna „Sanlam" genoemd, en de Rembrandt Group Limited, hierna „Rembrandt" genoemd.

(2) Bij beschikking van 8 december 1995 gelastte de Commissie de schorsing van de totstandbrenging van de concentratie als geheel, overeenkomstig artikel 7, lid 2, en artikel 18, lid 2, van de concentratieverordening, totdat zij een definitieve beschikking zou hebben vastgesteld.

(3) Bij beschikking van 20 december 1995 oordeelde de Commissie dat de concentratie aanleiding gaf tot ernstige twijfel over de verenigbaarheid daarvan met de gemeenschappelijke markt en besloot zij op grond van artikel 6, lid 1, onder c), van de concentratieverordening de procedure in te leiden.

I. DE PARTIJEN

(4) Gencor is een in Zuid-Afrika gevestigd internationaal concern in de sector metalen en mineralen. Lonrho is een Britse onderneming met belangen in mijnbouw en raffinage, hotels, landbouw en algemene handelsactiviteiten.

II. DE TRANSACTIE

(5) De voorgenomen transactie leidt ertoe dat Lonrho en Gencor de gezamenlijke zeggenschap over zowel Implats als LPD verwerven.

(6) De operatie omvat twee fasen: a) de verwerving door Lonrho en Gencor van de gezamenlijke zeggenschap over Implats, waarin Gencor momenteel 46,5 % van de aandelen bezit, terwijl de overige aandelen zich in handen van het publiek bevinden, en b) de verwerving door Implats van de uitslui-

[1] PB nr. L 395 van 30. 12. 1989, blz. 1. Verordening gerectificeerd in PB nr. L 257 van 21. 9. 1990, blz. 13.

[2] PB nr. C 13 van 14. 1. 1997.

tende zeggenschap over de beide ondernemingen Eastplats en Westplats, waarin alle activiteiten op platinagebied van Lonrho zijn ondergebracht en waarin Lonrho een 73 %- en Implats een 27 %-belang heeft.

(7) In ruil voor de overdracht door Lonrho van haar belangen in Eastplats en Westplats aan Implats zal Lonrho nieuwe Implats-aandelen ontvangen. Deze zullen worden genoteerd op de effectenbeurs van Johannesburg en de internationale effectenbeurs in Londen. Na de uitgifte van nieuwe aandelen zullen Gencor en Lonrho elk ongeveer 32 % van de aandelen in Implats bezitten, terwijl de overige aandelen zich in handen van het publiek zullen bevinden.

III. DE CONCENTRATIE

Gezamenlijke zeggenschap

(8) De partijen zullen elk vier leden in de raad van bestuur van Implats benoemen. De raad van bestuur zal ook twee onafhankelijke, niet met het dagelijks bestuur belaste directeuren en twee gewone directeuren omvatten, die geen van allen werknemer of directeur zijn bij een tot het Lonrho- of Gencor-concern behorende onderneming. Een van de door Gencor voorgestelde personen zal worden aangewezen als bestuursvoorzitter („Executive Chairman") met een beslissende stem. Deze beslissende stem zal echter niet worden gebruikt bij aangelegenheden waarvoor goedkeuring van het bestuur nodig is en waarbij een Voting Pool Agreement (stemovereenkomst) zekerstelt dat de door de partijen aangewezen bestuurders eensluidend stemmen. In de algemene vergaderingen van Implats zorgt een vergelijkbaar mechanisme ervoor dat de partijen eensgezind stemmen over ter tafel gebrachte voorstellen. Tot de aangelegenheden waarover het bestuur zich uitspreekt, behoren:

a) de sluiting, wijziging of beëindiging van overeenkomsten of contracten tussen Implats en Gencor of Lonrho,

b) de vervreemding of verwerving, in één enkele transactie, van activa waarvan de totale waarde meer bedraagt dan 50 miljoen rand (ongeveer 10 miljoen ecu),

c) de goedkeuring van de begroting,

d) de uitkering van dividend en de uitgifte van aandelen.

De managementstructuur na de operatie zal de partijen derhalve de gezamenlijke zeggenschap over Implats bieden.

Duurzame vervulling van zelfstandige functies

(9) Implats zal haar activiteiten op het gebied van de produktie en raffinage van MPG's voortzetten. De operatie heeft tot gevolg dat de activiteiten van Implats worden gecombineerd met die van de LPD-ondernemingen Westplats en Eastplats. Hierdoor zal derhalve een grotere onderneming ontstaan, waarin alle belangen van de moedermaatschappijen op het gebied van platinametalen zijn ondergebracht. Implats en LPD zijn echter reeds ondernemingen die duurzaam alle functies van een zelfstandige economische eenheid vervullen. De combinatie van Implats met Westplats en Eastplats verandert in dit opzicht niets. De gemeenschappelijke onderneming is derhalve zelfstandig functionerend.

Geen coördinatie

(10) In Implats, Eastplats en Westplats zijn alle belangen van Lonrho en Gencor op het gebied van de winning, produktie en raffinage van MPG's ondergebracht. Bovendien zijn de partijen als onderdeel van de operatie overeengekomen dat eventuele belangen in de winning, verwerking en raffinage van of handel in MPG's met het oog op de exploitatie van die metalen in de toekomst uitsluitend nog via Implats verworven of gehouden zullen worden. De operatie levert derhalve geen mogelijkheden tot coördinatie tussen Gencor of Lonrho en Implats op, noch enig risico van terugkeer van de partijen op de MPG-markten.

(11) Volgens de partijen bezit Rembrandt effectief 14 % van de aandelen in Northam Platinum Limited, hierna „Northam" genoemd. Andere grote aandeelhouders in Northam zijn de Anglo American Corporation of South Africa Limited, hierna „AAC" genoemd, met 21 % en Liberty Life (een aandeelhouder van Gencor) met 7 %, terwijl de rest van de aandelen over een groot aantal aandeelhouders verspreid is. Bovendien is opgemerkt dat Sanlam geen aanzienlijke belangen in andere MPG-mijnen bezit en dat noch Sanlam, noch Rembrandt enige banden van betekenis met AAC onderhoudt. In elk geval zal Lonrho in de toekomst geen belangen buiten Implats om in de winning en raffinage van MPG's bezitten. De aangemelde transactie levert derhalve geen risico van coördinatie tussen Lonrho en de moedermaatschappijen op.

Conclusie

(12) De gemeenschappelijke onderneming zal onder de gezamenlijke zeggenschap van Gencor en Lonrho vallen en een zelfstandig functionerende eenheid vormen. De operatie levert geen gevaar op voor coördinatie tussen de partijen, aangezien slechts Rembrandt, een van de moedermaatschappijen van Gencor, belangen in de MPG-winning en -raffinage zal bezitten buiten de gemeenschappelijke onderneming. De gemeenschappelijke onderneming heeft derhalve het karakter van een concentratie in de zin van de concentratieverordening.

IV. COMMUNAUTAIRE DIMENSIE

(13) De concentratie heeft een communautaire dimensie als bedoeld in artikel 1, lid 2, van de concentratieverordening. De betrokken ondernemingen hebben een totale wereldomzet van meer dan 10 miljard ecu, dus meer dan de drempel van 5 miljard ecu die bij de concentratieverordening is gesteld. Zowel Gencor als Lonrho had in het afgelopen boekjaar een omzet in de Gemeenschap van meer dan 250 miljoen ecu. Gencor behaalt niet meer dan twee derde van haar totale omzet binnen de Gemeenschap in een zelfde Lid-Staat.

V. GEVOLGEN IN DE EUROPESE ECONOMISCHE RUIMTE (EER)

(14) De totale omzet van de partijen in de EER bedroeg voor Lonrho in 1994 1 281 miljoen ecu in 1994 en voor Gencor 1 164 miljoen ecu in 1995. Bovendien worden de MPG's van LPD verkocht via Western Metal Sales, een in Brussel gevestigde dochteronderneming van Lonrho.

(15) De platinadivisie van AAC, hierna „Amplats" genoemd, de op twee na grootste Zuidafrikaanse aanbiedster, verkoopt eveneens een aanzienlijk deel van haar metaal via haar exclusieve distributeur, Johnson Matthey in het Verenigd Koninkrijk. Johnson Matthey verkoopt dit door aan klanten en dochterondernemingen over de gehele wereld.

(16) Tussen 1993 en 1995 nam het Westeuropese verbruik van MPG's ongeveer 20 % van de wereldvraag voor zijn rekening. Dit gegeven moet echter met de nodige terughoudendheid worden behandeld, omdat, zoals in het onderstaande wordt geconcludeerd, de MPG-markten wereldmarkten zijn. MPG's worden vrijelijk, algemeen en gemakkelijk vervoerd en verkoop in één regio leidt tot verbruik in een andere regio. Een deel van de verkoop van de partijen aan afnemers in de EER wordt uitgevoerd naar derde landen: zo verkoopt LPD aan Mitsubishi in het Verenigd Koninkrijk, die op haar beurt doorverkoopt aan eindgebruikers in Japan. Omgekeerd is de grootste klant van Implats General Motors, die in Noord-Amerika aankoopt en vervolgens doorverkoopt aan haar dochterondernemingen in de Europese Unie.

(17) De vervaardigende industrie in een latere fase van de produktiekolom (die MPG tot halffabrikaten en eindprodukten verwerkt) heeft een aanzienlijke aanwezigheid in de EER en omvat multinationale ondernemingen in het Verenigd Koninkrijk, in Duitsland en in Frankrijk. Bovendien is een van de drie internationale markten voor MPG's in Londen gevestigd en worden de goederen voor deze markt te Zürich geleverd.

(18) Op basis van het voorgaande wordt geconcludeerd dat eventuele gevolgen voor de wereldmarkt zich ook volledig in de Europese Unie en in de EER zouden doen gevoelen.

VI. RELEVANTE MARKTEN

A. *Relevante produktmarkten*

A.1. **Achtergrond: metalen van de platinagroep (MGP's)**

(19) Beide partijen zijn actief op het gebied van de winning en raffinage van bepaalde metalen die collectief MPG's worden genoemd. Deze worden via een reeks ingewikkelde procédés tot welbepaalde zuiverheidsgraden geraffineerd.

(20) MPG's komen van nature voor in hetzelfde ertslichaam. Bovendien zijn zij ten gevolge van geologische processen over het algemeen geconcentreerd met ferrometalen (ijzer, nikkel, koper, chroom en kobalt). MPG's vormen echter niet één relevante produktmarkt, maar zes afzonderlijke markten: die van platina, palladium, rodium, iridium, ruthenium en osmium. In hun aanmelding hebben de partijen opgemerkt dat MPG's gecombineerd kunnen worden gebruikt voor autokatalysatoren, maar voor het overige gebruikt worden in een uiteenlopende reeks verschillende toepassingen en onderling niet substitueerbaar zijn, aangezien zij verschillende eigenschappen hebben. Bovendien is de subsitueerbaarheid voor MPG's in de praktijk beperkt. Eén producent heeft in dit verband het volgende opgemerkt:

„MPG's hebben vele unieke eigenschappen en <...> volledige substitutie vindt over het algemeen weinig of slechts langzaam plaats, hoewel „thrifting" („bezuiniging", ofwel het verminderen van de hoeveelheid gebruikte platinametalen per produktie-eenheid) op de markt regelmatig voorkomt."

(21) De totale wereldwijde verkoop van MPG's bedroeg ongeveer 2,3 miljard ecu in 1994. Platina is het meest belangrijke (65 % van de afzet) en algemeen gebruikte van de MPG's (vandaar de reden voor de collectieve naam). Palladium en rodium nemen de tweede en derde plaats in met respectievelijk 23 % en 12 % van de totale afzet. De overige drie MPG's (iridium, osmium en ruthenium) zijn commercieel minder belangrijk en vertegenwoordigen te zamen minder dan 1 % van de totale MPG-afzet. Bovendien worden deze slechts gebruikt in een klein aantal gespecialiseerde toepassingen, waarbij aan die metalen de voorkeur wordt gege-

ven vanwege de bijzondere fysieke of chemische eigenschappen ervan.

(22) MPG's zijn vanwege de zeldzaamheid ervan als kostbare metalen ingedeeld. Er wordt twintigmaal zoveel goud als platina geproduceerd, en goud is op zich al een zeldzaam metaal. MPG's zijn ook edele metalen. Deze metalen vertonen een grote weerstand tegen roest en corrosie, zijn bestand tegen zeer hoge temperaturen (met smeltpunt boven 1 500 °C), lossen niet op in zuren en zijn uitstekende geleiders van elektriciteit. Bovendien bezitten zij zeer goede katalysatoreigenschappen (een katalysator veroorzaakt of versnelt een chemische reactie zonder zelf te veranderen). Door deze bijzondere fysieke en chemische eigenschappen worden zij in een breed spectrum van toepassingen gebruikt, zoals:

— in juwelen;

— in katalysatoren voor auto's en andere toepassingen op autogebied, zoals in bougies en zuurstofsensoren;

— in algemene industriële katalysatortoepassingen, in industriële produktieprocessen als petroleumraffinage en bij de produktie van glas voor vloeibare-kristallenschermen („liquid cristal display" — (LCD);

— in elektronische apparatuur zoals de harde schijf van PC's, en

— in elektronische componenten van het type gelaagde keramische condensatoren („multilayer ceramic capacitators" — MLCC) dat op ruime schaal in computer- en telecommunicatie-uitrusting wordt gebruikt.

(23) Het is duidelijk dat de MPG's gezien de eigenschappen ervan een belangrijke rol in de auto-, elektronica- en chemische industrie vervullen, en in het geval van platina ook in de juwelensector. Zoals in het navolgende uiteen wordt gezet, gelden als de voor deze operatie relevante markten derhalve de afzonderlijke markten voor elk geraffineerd metaal van de bewuste groep afzonderlijk.

A.2. Platina

i) *Voornaamste toepassingen van platina*

(24) Platina wordt voornamelijk in autokatalysatoren (32 %), in de industrie (20 %) en bij de juwelenvervaardiging (38 %) toegepast, terwijl de overige 10 % voornamelijk voor investeringsdoeleinden wordt verkocht (zie onderdeel VII.B.1). Zoals in het onderstaande uiteen wordt gezet, is de substitueerbaarheid van platina met andere metalen voor al deze toepassingen beperkt.

Toepassingen in auto's

(25) De op platina, palladium en/of rodium gebaseerde autokatalysatoren zijn ontwikkeld om de drie gevaarlijkste gassen te elimineren die door motorvoertuigen worden uitgestoten, namelijk koolmonoxide (CO), stikstofoxiden (NOx) en onverbrande koolwaterstoffen (HC). De functie van autokatalysatoren is het omzetten van deze schadelijke gassen in minder schadelijke componenten (kooldioxide, stikstof en water).

(26) Thans worden voornamelijk twee typen commerciële autokatalysatoren vervaardigd. In het oudere systeem wordt een oxiderende platina/palladium-katalysator gebruikt die de CO en HC (daarom het „tweewegsysteem" genoemd) in kooldioxide en water omzet. Het nieuwere systeem voert niet alleen de taak van het tweewegsysteem uit, maar is ook in staat om de derde schadelijke stof, NOx, te verwerken. Met de toevoeging van rodium aan de platina/palladium-katalysator zet het systeem de CO, HC en NOx om in kooldioxide, stikstof en water. Deze katalysator wordt daarom het „driewegsysteem" genoemd. In het driewegsysteem wordt momenteel hetzij platina/rodium, hetzij platina/palladium/rodium gebruikt.

(27) Platina, palladium en rodium worden in wisselende verhoudingen gebruikt, afhankelijk van specifieke vereisten als de grootte van de motor, de gebruikte brandstof (benzine of diesel), het beoogde rendementsniveau, de massa van het voertuig en het ontwerp en de technologie van de fabrikant. Platina heeft in zoverre een extra vergeleken met de andere MPG's, dat het een groter aantal gassoorten kan absorberen. Het is het meest actieve van de drie metalen bij de omzetting van CO en HC, het minst gevoelig voor lood en zwavel in de brandstof en werkt goed bij lage temperaturen. Het is echter niet efficiënt bij de verlaging van het NOx-gehalte, zulks in tegenstelling tot rodium. Palladium kan in beperkte mate CO en HC omzetten en NOx verminderen, maar wordt gemakkelijk besmet en reageert traag. Platina, palladium en rodium leveren derhalve verschillende prestaties in het omzettingsproces dat zich in autokatalysatoren voltrekt om de schadelijke stoffen te verwijderen.

(28) Bovendien vergen veranderingen in het ontwerp van autocomponenten doorgaans een aanlooptijd van verscheidene jaren. Dergelijke veranderingen zijn kostbaar en vergen aanzienlijke O & O en veel proeven om te beoordelen of het nieuwe model aan de steeds strenger wordende milieuvoorschriften voldoet. De autofabrikanten hebben opgemerkt dat de O & O voor verandering van het ontwerp economisch niet haalbaar zou zijn, tenzij zich een aanzienlijke en onomkeerbare wijziging van de MPG-prijzen of een versoepeling van de milieuwetgeving zou voordoen. De omschakelkosten voor autofabrikanten omvatten aanzienlijk meer dan de kosten van de diverse gebruikte MPG's. Derhalve is

er, wat de toepassingen in autokatalysatoren betreft, slechts beperkte substitueerbaarheid tussen de MPG's. Op het gebied van autokatalysatoren is voldoende aangetoond dat er veeleer sprake is van complementariteit dan van substitueerbaarheid. Bovendien worden in dieselmotoren uitsluitend op platina en geen op palladium gebaseerde katalysatoren gebruikt. De mogelijkheden voor substitutie tussen palladium en platina lijken voor deze doeleinden derhalve beperkt te zijn.

(29) De partijen hebben aangevoerd dat er veel meer ruimte is voor de substitutie van platina door palladium in autokatalysatoren dan de Commissie suggereert. In dit verband zijn Ford, Nissan en Engelhard genoemd als ondernemingen die bij de ontwikkeling van deze technologie het voortouw hebben genomen, welke technologie naar verluidt in Europa van groter belang zal zijn vanwege de kleinere automotoren.

(30) Tijdens haar onderzoek heeft de Commissie contact opgenomen met twee van deze ondernemingen. Eén daarvan verklaarde voor de produktie van autokatalysatoren altijd platina en rodium te hebben gebruikt en dat voor een omschakeling kostbare ontwerpwijzigingen nodig zouden zijn. De andere onderneming bevestigde dat zij inderdaad autokatalysatoren produceerde waarin uitsluitend palladium wordt gebruikt.

(31) De Commissie erkent dat platina in de laatste jaren in bepaalde typen katalysatoren door palladium is vervangen. Zoals de partijen hebben opgemerkt, zal deze trend zich waarschijnlijk in zekere mate voortzetten. De Commissie is echter van mening dat de mogelijkheden voor een substitutie van betekenis van palladium voor platina beperkt zijn, gezien de kosten van veranderingen in het ontwerp en de specifieke reactie van elk metaal op specifieke vervuilende stoffen. Zoals reeds opgemerkt, maken lood en zwavel palladium inactief en zijn voor dieselmotoren en grote benzinemotoren platina-katalysatoren nodig. Volgens Johnson Matthey kan als aanwijzing hiervoor het feit dienen dat „veel Europese voertuigen uitgerust zijn met een dubbel katalysatorsysteem en het nu gangbaar is om zowel een palladium/rodium-katalysator als een platina-katalysator te gebruiken. Hierdoor hebben autofabrikanten zowel het voordeel van de doelmatigheid van palladium bij de omzetting van de HC-uitstoot als dat van platina met betrekking tot CO en van rodium in verband met NOx". De partijen zijn het ermee eens dat platina niet volledig door palladium kan worden vervangen (zie het antwoord van de partijen van 19 maart 1996 op vragen naar aanleiding van de hoorzitting).

(32) Hoewel het gebruik van palladium in verhouding tot platina is toegenomen, zal de marktvraag naar platina aanhouden, omdat het een essentieel onderdeel van autokatalysatoren zal blijven.

Industriële toepassingen

(33) Platina wordt algemeen gebruikt in industriële toepassingen, bij voorbeeld als katalysator voor de vervaardiging van salpeterzuur voor meststoffen, en in de glasindustrie, waar van platina- en rodiumlegeringen gemaakte apparatuur gebruikt wordt in verband met de zeer corrosieve omgeving die nodig is voor de produktie van LCD-glas van hoge kwaliteit dat voor de beeldschermen van computers en televisietoestellen wordt gebruikt. Voor deze industriële toepassingen is er geen substitutie voor platina beschikbaar.

Juwelen

(34) Zoals hieronder wordt uiteengezet, is platina een mondiaal basisprodukt. De vraag naar platina voor juwelen wordt beheerst door de Japanse markt. Ongeveer 85 % van de wereldvraag van eindgebruikers naar platinajuwelen in 1994 was afkomstig van Japanse consumenten. De unieke kenmerken van de Japanse juwelenmarkt hebben een cruciale invloed op de vraag naar platina, en daarmee op de vraag of andere metalen in enige mate als substituut voor platina zouden kunnen dienen.

(35) De redenen voor deze hoge consumptie zijn historisch van aard. Ten eerste hebben de Japanners een voorliefde voor zuiverheid en beantwoordt platina hieraan met zijn zuiverheidsstandaard van 99,95 % en zijn witachtige kleur. Ten tweede stond de invoer van goud gedurende vele jaren (tot 1973) onder strenge controle en kon de traditie van platinajuwelen zich daardoor ontwikkelen. Ten laatste steunde de sterkte van de yen van de afgelopen jaren ten opzichte van de Amerikaanse dollar (waarin de prijzen van platina worden uitgedrukt) de vraag naar platina en andere edele metalen als goud.

(36) Platina is het enige MPG dat voor juwelen wordt gebruikt. Het is ook het meest waardevolle van alle edele metalen en platinajuwelen zijn met name duurder dan gouden juwelen. Afgezien van de hogere kosten per eenheid zijn platinajuwelen duurder omdat deze ten eerste zuiverder zijn dan goud en platina ten tweede moeilijker te bewerken is dan goud. Zoals hieronder uiteengezet, kunnen noch goud, noch andere edele metalen op de Japanse juwelenmarkt als substituut voor platina dienen.

(37) De Commissie heeft gegevens verkregen op basis waarvan zij de huidige marktpositie van platina ten opzichte van die van goud op de Japanse markt kan evalueren. In 1994 werden in Japan 29,3 miljoen juwelen van platina, van goud of van combinaties van platina en goud verkocht. Uit tabel 1 blijkt dat platina 23,2 % van het aantal, maar 57 % van de waarde van de verkochte juwelen vertegenwoordigde, een gevolg van de veel hogere kosten per eenheid van platinajuwelen.

Tabel 1

Detailhandelverkoop van platin, platina/gouden en gouden juwelen in Japan in 1994

(in %)

	Aandeel in totale verkochte hoeveelheid	Aandeel in totale verkoopwaarde
Platina	23,2	57
Combinatie platina/goud	7,8	6,8
Goud	69,0	36,2

Bron: Platinum Guild International.

NB: Platinajuwelen worden vaak verkocht met edelstenen, waardoor het prijsverschil tussen platina- en gouden juwelen in deze vergelijking ertoe neigt te worden scheefgetrokken.

(38) Platina vertegenwoordigde in 1994 in verkoopwaarde 64 % van de juwelen met een steen, goud 31 % en combinaties van platina en goud 5 %. Anderzijds vertegenwoordigde goud in datzelfde jaar 59 % van de verkoopwaarde van juwelen zonder steen. Hieruit kan worden afgeleid dat platina voornamelijk gebruikt wordt voor de duurdere juwelen in het topsegment van de Japanse juwelenmarkt.

(39) Ringen van platina genieten in Japan veruit de voorkeur. In 1994 waren 98 % van alle verlovingsringen, 63 % van alle trouwringen en 66 % van alle overige ringen van platina vervaardigd. Derhalve was slechts 2 % van de verlovingsringen van goud of van een combinatie van platina en goud vervaardigd, en was van de trouwringen slechts 16 % van goud en 21 % van zowel platina als goud vervaardigd. De buitengewone populariteit van platina ten opzichte van goud en van combinaties van goud en platina bij ringen is in de laatste vijf jaar redelijk stabiel gebleven vanwege de unieke kenmerken die het consumptiepatroon van juwelen in Japan bepalen. Platina wordt voor andere soorten juwelen daarentegen minder gebruikt. In verkoopwaarde vertegenwoordigde platina in 1994 in Japan 45 % bij hangertjes, 36 % bij halskettingen en 25 % bij oorbellen.

(40) Goud en platina lijken derhalve bij juwelen geen goede substituten te zijn, omdat de gebruikspatronen daarvan aanzienlijk uiteenlopen.

(41) De aanzienlijke prijsverschillen tussen gouden en platinajuwelen op de Japanse markt kunnen ook een aanwijzing zijn dat goud en platina in juwelen onderling niet in aanmerkelijke mate substitueerbaar zijn. Meer van belang is dat een raming van de prijselasticiteit van de Japanse vraag naar platina in juwelen bevestigde dat platina niet veel concurrentie van andere metalen ondervindt.

(42) Voor deze raming van de prijselasticiteit van de Japanse vraag naar platina in juwelen was een econometrische benadering nodig. In het kader van het onderzoek in deze zaak heeft de Commissie opdracht gegeven tot een studie om de factoren te identificeren die de prijs van platina beïnvloeden (zie hierna). In de studie werd de prijselasticiteit van de Japanse vraag naar platina in juwelen geraamd op -0,6, dus inelastisch (kleiner dan 1) [3].

(43) Een lage prijselasticiteit duidt op een geringe substitueerbaarheid. Op basis van het voorgaande kan worden geconcludeerd dat platina in juwelen op de Japanse markt derhalve geen sterke concurrentie van andere edele metalen ondervindt.

Beleggingsdoeleinden

(44) Platina wordt aan particulieren en aan ondernemingen (voornamelijk in Japan) voor bewaring verkocht, bij voorbeeld in de vorm van staven, en deze vraag voor beleggingsdoeleinden kan speculatief zijn. De positie van platina is echter niet te vergelijken met die van goud, dat van oudsher als

[3] Dit houdt in dat, wanneer de prijs bij voorbeeld met 10 % stijgt, de gevraagde hoeveelheid met minder dan 10 % zal afnemen. De totale omzet neemt in deze situatie derhalve toe, ondanks een daling van de verkochte hoeveelheid.

een betaalmiddel werd gebruikt. De vraag naar platina als beleggingsobject weerspiegelt derhalve het onderliggende gebruik daarvan in autokatalysatoren, in de industrie en voor juwelenvervaardiging, aangezien platina juist daaraan zijn waarde ontleent. Bovendien zijn er geen aanwijzingen dat de opgepotte staven en munten weer op de platinamarkt terugkeren. Dit blijkt uit het „Platinum 1995 Interim Review" van Johnson Matthey, dat in slechts één jaar (1986) een kentering van de vraag naar platina als beleggingsobject heeft waargenomen, en dan nog voor slechts één type staaf.

Conclusie

(45) Er zijn in werkelijkheid geen substituten voor platina wat de belangrijkste toepassingen daarvan betreft, te weten in autokatalysatoren, in industriële processen en in juwelen. Deze conclusie wordt bevestigd door een analyse van de factoren die de prijs van platina beïnvloeden.

ii) *De prijs van platina beïnvloedende factoren*

(46) Platina is een vrij verhandelde grondstof, waarvan de prijs bepaald wordt door vraag en aanbod op de markt. Volgens enkele van de belangrijkste handelaren/fabrikanten en banken die actief zijn op de platinamarkt, wordt de platinaprijs bepaald door de belangrijkste aanwendingen van platina. De platinamarkt is wat volume betreft een betrekkelijk kleine markt in vergelijking met, bij voorbeeld, de goudmarkt. Volgens de handelaren/fabrikanten en banken is de platinamarkt derhalve niet bijzonder speculatief, omdat, wanneer een sterke positie zou worden opgebouwd, het duidelijk moeilijk zou zijn zich weer uit de markt terug te trekken (hetgeen het risico van het speculatief worden doet toenemen).

(47) Zoals in het navolgende wordt uiteengezet, is de Commissie van mening dat de basiselementen van de vraag naar en het aanbod van platina voor het gebruik in juwelen, in autokatalysatoren en voor industriële doeleinden op de prijs van platina een bepalende invloed hebben.

Gegevens uit „Metals Analysis Outlook"

(48) Om de invloed van de fundamentele vraag- en aanbodfactoren op de prijs te bepalen, heeft de Commissie in artikelen uit het tijdschrift „Metals Analysis Outlook" de belangrijkste prijsbepalende factoren in de laatste vijf jaar gevolgd, in welk blad de ontwikkeling van de markt kwartaal per kwartaal wordt voorspeld. Volgens deze artikelen zijn de belangrijkste factoren:

— de voorspellingen betreffende de produktie, uitbreiding of sluiting van schachten in Zuid-Afrika;

— de hoeveelheid teruggewonnen platina;

— het niveau van de verkopen van Almaz voor de Russische Staat, de voorspellingen voor de nikkelproduktie en de omvang van de voorraden;

— de afzet van autokatalysatoren en de vraag naar auto's;

— de vraag naar juwelen in Japan, de economische omstandigheden aldaar en de koersverhouding yen/dollar, en

— de toekomstige (nog niet opgeslagen) voorraden.

(49) De bovengenoemde factoren tonen aan dat de platinaprijs bepaald wordt door fundamentele vraag- en aanbodfactoren voor platina.

De studie van de Commissie inzake factoren die de prijsbewegingen van platina beïnvloeden

(50) Deze studie had tot doel zo mogelijk de belangrijkste factoren te identificeren die de platinaprijzen beïnvloeden. De voornaamste conclusies van de studie waren:

a) Er bestaat een statistische correlatie tussen de platina- en de goudprijs op korte termijn, hoewel niet noodzakelijkerwijs op lange termijn (hierna wordt aangetoond dat er geen echt verband bestaat), maar de platinaprijzen worden ook bepaald door de fundamentele factoren van vraag en aanbod binnen de platina-industrie.

b) De correlatie tussen de goud- en platinaprijzen bewijst niet dat er een causaal verband tussen deze prijzen bestaat.

c) Het is niet mogelijk enig verband van betekenis vast te stellen tussen de platinaprijzen en de belangrijkste macro-economische indicatoren noch tussen de goudprijzen en de belangrijkste macro-economische factoren (inflatie, rentetarieven, wisselkoersen en economische groei).

d) De markt voor platina-futures is er voornamelijk een waarop op termijn wordt gekocht en verkocht en waarop doorgaans niet veel wordt gespeculeerd. Op lange termijn hebben de fundamentele vraag- en aanbodfactoren derhalve een doorslaggevende invloed op de prijs.

e) De vraag naar platina is prijsinelastisch (de elasticiteit is minder dan 1, zie onder iii)).

f) Hoewel de platinamarkt kleiner en volatieler is dan die voor goud, zijn er geen aanwijzingen voor een overmatige activiteit van speculanten. Anders dan bij goud, zijn er slechts beperkte voorraden platina aanwezig om periodieke pieken in de vraag voor beleggingsdoeleinden op te vangen.

(51) De studie bevestigt derhalve dat de platinamarkt niet erg speculatief is en dat fundamentele vraag- en aanbodfactoren voor de platinaprijs van belang zijn.

Prijscorrelaties tussen platina, goud, zilver, rodium en palladium bestaan er eigenlijk niet

(52) Hoewel de prijzen van edele metalen als goud en platina in hoge mate gecorreleerd zijn, duidt dit op zich nog niet op het bestaan van een causaal verband. De gegevensreeks betreffende de prijs is vaak niet-stationair, maar vertoont een trend; de gegevens zijn derhalve automatisch gecorreleerd. De Commissie heeft derhalve besloten de correlatie tussen de prijzen van platina, goud, zilver, rodium en palladium uitvoeriger te analyseren.

(53) De Commissie heeft hiertoe van de gegevens betreffende de prijzen van platina, rodium en palladium, alsmede van de goud- en zilverprijzen, een coïntegratieanalyse uitgevoerd. De coïntegratieanalyse is een econometrische methode, aan de hand waarvan kan worden nagegaan of er een systematische evenwichts- (of lange-termijn)- relatie bestaat tussen twee of meer tijdreeksen van gegevens. Uit de resultaten van de analyse blijkt dat de gegevens niet op enige evenwichts- of lange-termijnrelatie wijzen tussen de prijsniveaus van platina, rodium, palladium, goud en zilver, noch tussen die van enige deelgroep van deze metalen. De econometrische analyse van de metaalprijzen wijst uit dat de prijzen van platina, rodium, palladium, goud en zilver op lange termijn onafhankelijk van elkaar fluctueren en steunt daarmee de zienswijze dat de markten voor platina, rodium, palladium, zilver en goud afzonderlijke relevante produktmarkten zijn.

De door de partijen gebruikte methodologie om de platinaprijzen te voorspellen

(54) Het belang van de fundamentele vraag- en aanbodfactoren voor de ontwikkeling van de platinaprijzen wordt bevestigd door de wijze waarop de partijen deze prijzen voorspellen. Volgens Implats zijn de prijzen op korte termijn (minder dan een jaar) zeer moeilijk te voorspellen en zijn deze afhankelijk van een aantal factoren, zoals de prijzen van goud en zilver, de ontwikkeling van de rente en de wisselkoersen, geruchten over technologische ontwikkelingen, enz. Voor de langere termijn (langer dan een jaar) kijkt Implats naar de fundamentele factoren in het evenwicht tussen vraag en aanbod, waarbij een aanbodoverschot voor lagere prijzen en een markttekort voor hogere prijzen staat. LPD voorspelt de prijzen op korte termijn (zes tot twaalf maanden) door te kijken naar een combinatie van de stemming op de markt, de speculatieve activiteiten en de beschikbaarheid van het metaal. De prijzen op lange termijn worden eenvoudigweg voorspeld door een geschatte inflatiefactor voor de Verenigde Staten van Amerika toe te passen op de prijzen die voor de korte termijn zijn voorspeld. Het is echter duidelijk dat zowel LPD als Implats bij het bepalen van de marktprijs van platina aan de beschikbaarheid van het metaal en dus aan het evenwicht tussen vraag en aanbod veel gewicht toekent.

Conclusie

(55) Een analyse van de factoren die de prijs van platina beïnvloeden, toont aan dat de platinaprijs in de tijd de ontwikkelingen volgt van de fundamentele vraag- en aanbodfactoren voor platina, zoals de vraag naar platina voor toepassing in autokatalysatoren, in industriële processen en in de juwelenvervaardiging. De platinaprijs kan worden beïnvloed door speculatieve bewegingen van korte termijn in edele metalen als goud, maar de platinaprijs wordt, over langere termijn beschouwd, niet door de prijzen van andere edele metalen bepaald.

iii) *De vraag naar platina is prijsinelastisch*

(56) Het deel van de vraag naar platina dat voor rekening komt van industriële processen en voor autokatalysatoren is prijsinelastisch, waarschijnlijk met een zeer geringe prijselasticiteit, omdat voor deze bestemmingen er in feite geen substituut voor platina bestaat, afgezien van de beperkte substitutiemogelijkheden tussen platina en palladium voor bepaalde typen autokatalysatoren. De prijselasticiteit van de vraag voor juwelen op de Japanse markt werd in de eerdergenoemde studie prijsinelastisch bevonden, met een elasticiteit van -0,6. Aangezien autokatalysatoren en industriële processen ongeveer 51 % van de markt en de Japanse juwelenmarkt ongeveer 34 % vertegenwoordigen, betekent dat dat de prijselasticiteit van 85 % van de algehele platinamarkt zeer sterk inelastisch is. De overige 15 % van de vraag is bestemd voor juwelenvervaardiging buiten Japan (5 %) en afkomstig van investeerders (10 %). De juwelenmarkt buiten Japan kent waarschijnlijk een inelas-

tische vraag, aangezien juwelen van platina bijzondere luxeprodukten zijn. Bovendien is de investeringsvraag feitelijk een afspiegeling van de onderliggende toepassingen van platina. Algemeen kan daarom worden geconcludeerd dat de prijselasticiteit van de totale markt inelastisch is (minder dan 1).

(57) Een prijselasticiteit van minder dan 1 impliceert dat de kruiselingse prijselasticiteit van platina en andere metalen nog geringer is, hetgeen wil zeggen dat de invloed van de concurrentie van andere metalen niet erg groot is. Een dermate geringe prijselasticiteit van de vraag wijst erop dat de platinamarkt een afzonderlijke relevante produktmarkt is.

(58) De vraag naar platina is natuurlijk slechts prijsinelastisch in het huidige prijsspectrum. Dit betekent dat bij voorbeeld een verandering van 10 % van het prijsniveau mogelijk is zonder dat er ook maar enige aanzet tot substitutie optreedt. De Commissie onderkent echter dat een aanzienlijke substitutie van platina door andere metalen na een zekere omschakeltijd niet uit te sluiten valt indien zich bij voorbeeld een prijsstijging van 100 % of meer zou voordoen. Een dergelijk verschijnsel is in het geval van rodium waargenomen, waarvan de prijs in het begin van de jaren negentig van 300 dollar tot 7 000 dollar per ounce (1 ounce (oz) = 28,3 g) steeg. Na deze prijsstijging van meer dan 2 000 % begonnen de afnemers van rodium zich op de ontwikkeling van alternatieven voor rodium te richten. Het resultaat was dat vele toepassingen van rodium verdwenen. Deze extreme situatie is in het onderhavige geval evenwel niet het hoofdelement dat speelt.

(59) In hun antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, hierna „Antwoord" genoemd, voeren de partijen aan dat de analyse die aan de conclusie van de Commissie van het bestaan van een inelastische vraag naar platina ten grondslag ligt, niet voldoende onderbouwd is (NERA-rapport, blz. 27). De partijen hebben evenwel geen bewijzen aangevoerd waarmee zij deze stelling kunnen schragen en zij hebben evenmin betwist dat de prijselasticiteit van de vraag naar platina inelastisch is.

iv) *Conclusie*

(60) Op grond van de voorgaande analyse stemt de Commissie in met de conclusie van de partijen in hun aanmelding, dat de markt voor platina een afzonderlijke relevante produktmarkt vormt.

A.3. **Palladium**

(61) Palladium wordt voornamelijk voor industriële doeleinden gebruikt. Slechts 4 % (200 000 oz) van de jaarlijkse vraag naar palladium is afkomstig van de juwelenmarkt, voor gebruik in legeringen met platina of als een niet-allergeen, witmakend middel voor goud. Palladium is met name geen substituut voor platina in juwelen.

(62) Palladium wordt op ruime schaal gebruikt in autokatalysatoren en in industriële katalysatoren bij de olieraffinage en in de chemische industrie, waar dit metaal bij voorbeeld wordt gebruikt om bij de omzetting van ammoniak in salpeterzuur het verlies van platina en rodium te beperken. Palladium is ook een belangrijke strategische grondstof voor elektronische componenten, met name voor gelaagde keramische condensatoren („multi-layer ceramic capacitators" — MLCC). Deze worden in het algemeen gebruikt in elektronica en in telecommunicatieapparatuur. In één enkele mobiele telefoon bij voorbeeld zijn ongeveer 100 MLCC verwerkt.

(63) Palladium wordt in hetzelfde ertslichaam als platina aangetroffen en wordt door ondernemingen geproduceerd die ook platina produceren, zij het met gebruikmaking van een verschillend raffinageproces.

(64) Zoals in het voorgaande met betrekking tot platina werd opgemerkt, fluctueert de palladiumprijs onafhankelijk van de prijzen van andere MPG's en van die van goud en zilver (onderdeel A.2, onder ii)). Er zijn beperkte mogelijkheden om palladium te vervangen door platina in autokatalysatoren en door nikkel in minder geavanceerde condensatoren. De Commissie is het met de conclusie van de partijen in hun aanmelding eens dat de palladiummarkt een afzonderlijke relevante produktmarkt vormt.

A.4. **Rodium**

(65) Rodium wordt voornamelijk gebruikt voor auto's. Rodium wordt in hetzelfde ertslichaam als platina aangetroffen en wordt door ondernemingen, zij het met gebruikmaking van een raffinageproces, geproduceerd die ook platina produceren. Zoals in het voorgaande met betrekking tot platina werd opgemerkt, varieert de rodiumprijs onafhankelijk van de prijzen van andere MPG's en van die van goud en zilver (onderdeel A.2., onder ii)). Er zijn in feite geen substituten voor rodium (onderdeel A.2., onder i)). De prijselasticiteit ligt voor de huidige prijsklasse dicht bij nul. De Commissie is het met de conclusie van de partijen in hun aanmelding eens dat de rodiummarkt een afzonderlijke relevante produktmarkt vormt.

A.5. **Ruthenium, iridium en osmium**

(66) De overige drie MPG's (iridium, osmium en ruthenium) zijn in commercieel opzicht minder belangrijk en worden gewoonlijk gebruikt in legeringen met platina of palladium.

(67) Voor deze metalen bestaan geen substituten en, gelet op in de openbaarheid verkerende prijsgegevens, lijken de prijzen daarvan zich onafhankelijk van die van andere metalen te ontwikkelen. De markten voor deze metalen lijken derhalve afzonderlijke relevante produktmarkten te zijn. De Commissie schaart zich achter de conclusie van de partijen in hun aanmelding dat de markten voor deze metalen elk een afzonderlijke relevante produktmarkt vormen.

B. *Relevante geografische markt*

B.1. De handel in MPG's

(68) MPG's zijn fungibele zaken, gemakkelijk vervoerbaar, overal ter wereld tot dezelfde zuiverheidsstandaarden geraffineerd en gemakkelijk verhandelbaar zonder tarifaire belemmeringen. MPG's worden over de gehele wereld verkocht op basis van lange-termijncontracten of op de metaalmarkt. De MPG-prijzen die op basis van lange-termijncontracten worden gekocht, zijn gekoppeld aan een marktprijsindex en worden doorgaans maandelijks vastgesteld aan de hand van het gemiddelde van de „dagprijzen" („fixes") van de transacties in de maand voorafgaand aan die van levering. De prijzen worden uitgedrukt in Amerikaanse dollar per bruto troy ounce.

B.2. De beurzen voor platina en palladium

(69) De belangrijkste beurzen voor platina en palladium zijn de „London Platinum and Palladium Market" (LPPM), de „New York Mercantile Exchange" (Nymex) en de „Tokyo Commodity Exchange for Industry" (Tocom). Voor zowel platina als palladium gelden specificaties met betrekking tot vorm, gewicht, zuiverheid en merktekens, waaraan elk metaal moet voldoen om op de metaalbeurzen verhandeld te kunnen worden. De producenten moeten worden erkend als „Good Delivery"-producenten of -fabrikanten alvorens hun materiaal voor handel op de markt wordt geaccepteerd. Er is een aantal producenten die op grond van die „Good Delivery"-regeling zijn erkend.

(70) De LPPM is de enige „spot"-markt van de drie, terwijl Nymex en Tocom beide termijnmarkten zijn, waarvan Nymex de belangrijkste is. Deze metaalbeurzen fungeren echter als onderdeel van dezelfde geïntegreerde wereldmarkt voor platina en palladium. Handelaren zijn vaak op alle drie markten tegelijk actief door bij voorbeeld op de LPPM-„spot"-markt te handelen voor de fysieke levering en op de termijnmarkt in New York voor de afdekking van hun posities.

B.3. Handelsprijzen van rodium, ruthenium, iridium en osmium

(71) De prijzen van rodium, ruthenium, iridium en osmium worden niet genoteerd op de metaalbeurzen, maar vastgesteld op basis van de NYD („New York Dealer")-prijzen en de Johnson Matthey-basisprijzen. Deze prijzen zijn marktprijzen die regelmatig worden gepubliceerd in het vakblad „Platt's Metals Week" of zijn, in het geval van de Johnson Matthey-basisprijs, voor handelaren op hun computerscherm beschikbaar.

B.4. Conclusie

(72) De metaalbeurzen zijn in werkelijkheid onderling met elkaar verbonden. Er is derhalve geografisch sprake van een wereldmarkt, met een wereldmarktprijs die voor zowel platina als palladium in Amerikaanse dollar per troy ounce wordt uitgedrukt.

(73) De markten voor de kleinere metalen zijn minder goed ontwikkeld. Deze metalen worden evenwel over de gehele wereld verhandeld tegen openbaar genoteerde prijzen die in Amerikaanse dollar per troy ounce worden uitgedrukt. Gelet op de wereldwijde handel en de wijze waarop de marktprijs voor rodium, ruthenium, osmium en iridium wordt vastgesteld, lijkt de relevante geografische markt voor elk van deze metalen een wereldmarkt te zijn.

VII. VERENIGBAARHEID MET DE GEMEENSCHAPPELIJKE MARKT EN MET DE EER-OVEREENKOMST

(74) Door de voorgenomen transactie zou het aantal primaire producenten van platinametalen in Zuid-Afrika afnemen van drie tot twee. De drie Zuidafrikaanse producenten van platinametalen hebben daadwerkelijke zeggenschap over de Zuidafrikaanse platinareserves. Slechts in Zuid-Afrika en, in aanzienlijk mindere mate, in de Verenigde Staten is het erts rijk genoeg om uitsluitend voor de MPG's te worden ontgonnen (en worden de MPG's dus niet als bijprodukt gewonnen). Dit zal in de toekomst ook voor Zimbabwe gelden.

(75) Afgezien van de Russische reserves (die ongeveer 10 % van de wereldreserves uitmaken), waar MPG's worden gewonnen als een bijprodukt van nikkel, zijn er geen andere belangrijke vindplaatsen van MPG's in de wereld. Na de concentratie zouden slechts twee bedrijven ongeveer 90 % van de wereldreserves van MPG's in handen hebben.

(76) Industriële haalbaarheidsstudies en ramingen hebben herhaaldelijk bevestigd dat Zuid-Afrika de belangrijkste bron van MPG's is en in de afzienbare toekomst ook zal blijven, met name wat platina betreft.

(77) Van de drie Zuidafrikaanse producenten kan LPD worden onderscheiden. De reden hiervoor is in de eerste plaats dat de onderneming vanwege haar Europese origine in de industrie als een buitenstaander wordt beschouwd. Bovendien heeft zij een andere managementstijl dan de overige Zuidafrikaanse mijnbouwondernemingen en wordt zij door andere marktdeelnemers als gehaaid („lean and mean") beschouwd.

(78) Hoewel alle MPG's gezamenlijk worden gewonnen, spitst de beoordeling zich voornamelijk toe op de gevolgen van de voorgenomen operatie voor de mijnbouw en de raffinage van platina en rodium, omdat de concentratie slechts op deze markten tot het ontstaan van een machtspositie leidt. Bovendien bestaat er wat osmium betreft geen overlapping tussen de partijen, omdat LPD geen osmium produceert. De transactie heeft evenmin gevolgen van betekenis voor de palladiummarkt.

A. *Vindplaatsen van MPG's*

A.1. Aangetoonde en waarschijnlijke reserves, voorraden en bestaande mijnen van primaire MPG's

(79) MPG's worden voornamelijk gewonnen in Zuid-Afrika en in Rusland, hoewel kleinere afzettingen worden gevonden in de Verenigde Staten en in Canada. De mijnbouw op het gebied van MPG's in Zuid-Afrika kent drie vormen: dagbouw, waarbij het erts op grondniveau wordt gedolven, doorslagmijnbouw, waarbij een hellende schacht wordt geboord onder dezelfde hoek als de ertslaag, en mijnbouw met verticale schachten. In het laatste geval wordt een verticale schacht geboord en worden van daaruit horizontale tunnels naar de ertslagen geboord. Dagbouw is de goedkoopste werkmethode, gevolgd door doorslagmijnbouw en mijnbouw met verticale schachten. De kosten van deze laatste methode nemen aanzienlijk toe zodra een diepte van 1 000 m is bereikt. De redenen hiervoor zijn de extra afkoeling die nodig is en de grotere afstand die de mijnwerkers en het erts moeten afleggen. LPD en Implats bezitten geen voor dagbouw geschikte mijnen; de enige bestaande mijn in dat verband is in handen van de platinadivisie van AAC: Amplats. De technologie die bij alle drie werkmethoden wordt gebruikt, wordt algemeen als „rijp" beschouwd.

(80) De afzonderlijke MPG's worden geproduceerd in vaste verhoudingen, welke door de natuur zijn bepaald en afhankelijk zijn van het ertslichaam dat wordt ontgonnen. Volgens officiële bronnen [4] zijn de verhoudingen tussen platina, palladium en rodium in de Merensky-ader ongeveer 100:42:21 en in de UG2-ader 100:83:54. In andere landen komt palladium in verhouding tot platina in hogere concentraties voor. In de grootste Russische mijn, in Noril'sk, is de verhouding ongeveer 100:284:16, in de Amerikaanse mijn te Stillwater 100:350:73 en in de Canadese mijn te Sudbury 100:110:24. Deze produktiestructuur resulteert vaak in enige voorraadvorming of aanbodoverschot van de kleinere metalen. Dit betekent tevens dat palladium automatisch een groter deel van de Russische produktie uitmaakt dan platina. In de Zuidafrikaanse mijnen is platina evenwel verreweg het belangrijkste metaal en goed voor meer dan 80 % van de omzet.

(81) Zoals blijkt uit tabel 2, leverden Zuidafrikaanse producenten in 1994 70 % van de totale hoeveelheid platina en 75 % van de totale hoeveelheid rodium in de wereld, en Rusland respectievelijk 22 % en 21 %. Rusland was de grootste leverancier van palladium met 63 %, terwijl Zuid-Afrika 28 % leverde. Deze marktaandelen fluctueren evenwel van jaar tot jaar, naargelang producenten hun voorraden aanspreken, en het staat bij voorbeeld vast dat Rusland dit in 1994 heeft gedaan. Over verscheidene jaren bezien, lijkt geen twijfel erover te bestaan dat Zuid-Afrika de grootste leverancier van alle MPG's is en zal blijven. Zoals uit tabel 3 blijkt, bevond 89 % van de wereldvoorraden zich in Zuid-Afrika, ongeveer 10 % in Rusland en 1 % in Noord-Amerika [5].

[4] „European Minerals Yearbook" van 1995.

[5] Volgens sommige bronnen zijn de Zuidafrikaanse palladiumreserves ongeveer tweemaal zo groot als die in Rusland (Vermaak, 1995).

Tabel 2

Wereldaanbod van MPG's in 1994 per regio

(in %)

	Platina	Palladium	Rodium
Zuid-Afrika	70	28	75
Rusland	22	63	21
Noord-Amerika	5	8	4
Overige	3	1	0
Totaal	100	100	100

Bron: „Platinum 1994" van Johnson Matthey.

Tabel 3

Geschatte MPG-reserves in 1993

(in ton)

Zuid-Afrika	50 030	88,6 %
Gemenebest van Onafhankelijke Staten	5 900	10,5 %
Canada	250	0,5 %
Verenigde Staten	250	0,5 %
Totaal	56 430	100,0 %

Bron: „European Minerals Yearbook".

(82) Volgens een andere schatting van de reserves, die is gemaakt door C.F. Vermaak in „The Platinum-Group Metals — a global perspective", beschikt Zimbabwe over ongeveer 9 % en Finland over ongeveer 12 % van de wereldreserves. Zoals in het onderstaande wordt uiteengezet, is in Zimbabwe nog geen begin gemaakt met de eigenlijke ontginning van de reserves en zijn deze ongeveer 50 % kleiner dan in het Bushveld Complex. In Finland is de ontginning van MPG's in feite niet rendabel, zijnde een bijprodukt van de nikkelwinning. In de periode 1981-1992 produceerde Finland jaarlijks gemiddeld slechts 2 000 oz platina en kan derhalve niet als belangrijke bron voor de toekomst worden beschouwd. In ieder geval zal het nog veel geld en tijd kosten om Finland tot een belangrijke producent te maken. Bovendien moet worden opgemerkt dat er in de afgelopen 30 jaar intensief MPG-exploratie is verricht en dat niet wordt verwacht dat er nog onbekende afzettingen te land van platina van enige betekenis zullen worden gevonden.

(83) De MPG-reserves in Zuid-Afrika bevinden zich voornamelijk in het Bushveld Complex, ongeveer 130 km ten noordwesten van Johannesburg. Het Bushveld Complex is de rijkste bekende MPG-metaalafzetting ter wereld. Het Bushveld Complex is een intrusie met een elliptische vorm en een omvang van ongeveer 350 bij 250 km. MPG's worden gewonnen uit drie ertslagen: de Merensky-ader, de UG2-ader, die zich recht onder de Merensky bevindt, en de Plat-ader. De Merensky- en de UG2-ader zijn gelegen in het oostelijk en het westelijk deel van het Bushveld Complex en de Plat-ader in het noordelijk deel ervan.

(84) In Rusland worden MPG's voornamelijk gewonnen uit de Noril'sk-afzetting in Noord-Siberië. Dit is een nikkelafzetting, waar MPG's als bijprodukt van nikkel worden geproduceerd. In de Verenigde Staten en in Canada zijn MPG's eveneens een bijprodukt van nikkel.

Conclusie

(85) Het Bushveld Complex in Zuid-Afrika is het enige grote gebied waar afzettingen louter om hun MPG-gehalte worden ontgonnen. Bovendien bevat het Bushveld Complex ongeveer 89 % van de wereldreserves van MPG's tegen Rusland ongeveer 10 %, maar als bijprodukt van nikkel.

A.2. Toetreding tot de MPG-markten en nieuwe mijnbouwprojecten

(86) In de laatste vijf jaar zijn er geen nieuwe, onafhankelijke marktdeelnemers tot de MPG-wereldmarkt toegetreden (6).

(87) Momenteel worden in Zimbabwe twee nieuwe mijnbouwprojecten gestart. Het eerste en belangrijkste project is het Hartley Platinum Project, een gemeenschappelijke onderneming van twee Australische ondernemingen, Delta Gold en BHP. Volgens gepubliceerde gegevens zal de eerste erts in 1996 worden ontgonnen. Verwacht wordt dat de produktie in de periode 1997-1999 jaarlijks ongeveer 150 000 oz platina, 110 000 oz palladium en 11 500 oz rodium zal bedragen. Dit komt neer op 2,5 % van het wereldaanbod van platina, 2 % van het wereldaanbod van palladium en 2,5 % van het wereldaanbod van rodium. Een grotere stijging van de produktie dan hier aangegeven, waarvan de partijen in hun Antwoord uitgaan, berust op speculatie.

(88) Het tweede project in Zimbabwe is de proefmijn Mimosa, die door „Zimbabwe Mining and Smelting Company", een bedrijf dat eigendom is van de ondernemingsleiding, zal worden geëxploiteerd. Volgens gepubliceerde bronnen zal het proefproject ongeveer 6 000 oz per jaar opleveren, maar later mogelijk meer. Het erts is evenwel naar verluidt van lagere kwaliteit dan in het Hartley-project, en uitbreiding van de produktie wordt in elk geval niet verwacht. Bepaalde andere projecten bevinden zich nog op de tekentafel, bij voorbeeld in Zimbabwe, in Canada en in de Verenigde Staten. Met betrekking tot de Stillwater-mijn in de Verenigde Staten hebben de partijen opgemerkt dat de produktie zich eind 1997 mogelijk zal hebben verdubbeld tot 125 000 oz per jaar. Deze mijn zou ook dan nog een kleine leverancier zijn, omdat een dergelijk produktieniveau neerkomt op ongeveer 2,5 % van het jaarlijkse wereldaanbod. Bovendien is opgemerkt dat de produktie van Stillwater, onder voorbehoud van de uitkomsten van een haalbaarheidsstudie, in het jaar 2000 mogelijk 250 000 oz per jaar zal bedragen. Dit is 5 % van het huidige aanbod en wordt nog steeds als gering beschouwd, als dit niveau al gehaald wordt. Bovendien moet hierbij worden aangetekend dat Stillwater niet over installaties beschikt om het platina te verwerken, maar dit in het buitenland laat raffineren.

(89) Alle bekende, economisch levensvatbare concessies in het Bushveld Complex in Zuid-Afrika zijn in handen van Implats, LPD of Amplats. Derhalve vallen geen nieuwe toetreders tot dit gebied te verwachten. Bovendien is het ontwikkelen van een nieuwe platinametaalmijn zeer kapitaalintensief en kunnen de totale kosten van het kopen van land of van een concessie en de investeringen in uitrustingen meer dan 100 miljoen US $ bedragen. Een groot deel van deze uitgaven zijn waarschijnlijk kosten „a fonds perdu". Zelfs indien dergelijke projecten worden gestart, is daarmee echter een aanloopperiode van vijf jaar of langer gemoeid. Derhalve kunnen omvangrijke nieuwe projecten, zo deze al economisch haalbaar zijn, in de afzienbare toekomst geen effect op de markt hebben.

Conclusie

(90) Slechts de Hartley-mijn is waarschijnlijk een nieuwe bron van MPG's die zich buiten de invloedssfeer van de bestaande marktpartijen bevindt. Deze zal echter een marginale speler op de wereldmarkt zijn en weinig effect op de markt als geheel hebben. Het is derhalve aannemelijk dat primaire MPG's in de afzienbare toekomst voornamelijk uit de bekende reserves in Zuid-Afrika en in Rusland zullen blijven komen en door Amplats, Implats, LPD en Rusland worden geproduceerd en verkocht.

A.3. Terugwinning van MPG's

(91) MPG's worden op twee wijzen teruggewonnen:

a) *In een gesloten circuit*

Wanneer MPG's in industriële katalysatoren worden gebruikt, moeten de metalen na enige tijd van gebruik in katalysatoren worden gezuiverd vanwege de vervuiling die daarin plaatsvindt. Een klein gedeelte (ongeveer 2 %) van de metalen gaat bij de terugwinning of tijdens het industriële proces verloren. Het metaal wordt tegen betaling gezuiverd voor de fabrikant, zodat het metaal door de terugwinning niet van eigenaar verandert. De nieuwe vraag in de industrie ontstaat derhalve in verband met een uitbreiding van de capaciteit of ter vervanging van de optredende geringe verliezen.

b) *Terugwinning uit schroot*

MPG's worden in kleine hoeveelheden uit schroot teruggewonnen, zoals uit oude printplaten, maar voornamelijk uit gebruikte autokatalysatoren. Johnson Matthey schat de hoeveelheid uit autokatalysatoren teruggewonnen platina in de westerse wereld als volgt:

(6) Behalve voor de Northam-mijn, waarin AAC en Rembrandt aandelen bezitten. De toekomst van deze mijn is echter onzeker omdat deze niet winstgevend is.

Tabel 4

Totaalgebruik van MPG's voor autokatalysatoren en daarmee verbonden terugwinning uit schroot

PLATINA

(x 1 000 oz)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Totaal	1 535	1 565	1 550	1 685	1 870	1 790
Terugwinning	215	215	245	275	315	315
Percentage terugwinning	14,0 %	13,7 %	15,8 %	16,3 %	16,8 %	17,6 %

PALLADIUM

(x 1 000 oz)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Totaal	315	355	490	705	950	1 515
Terugwinning	85	85	95	100	105	105
Percentage terugwinning	27,0 %	23,9 %	19,4 %	14,1 %	11,0 %	6,9 %

RODIUM

(x 1 000 oz)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Totaal	334	301	305	356	381	415
Terugwinning	13	16	22	26	38	39
Percentage terugwinning	3,9 %	5,3 %	7,2 %	7,3 %	10,0 %	9,4 %

(92) Uit tabel 4 blijkt dat het platina dat wordt teruggewonnen (als percentage van het totale gebruik), langzaam is toegenomen tot 17,6 % in 1995. De hoeveelheid teruggewonnen palladium en rodium is in absolute termen eveneens gestegen.

(93) Het is aannemelijk dat de totale hoeveelheid teruggewonnen MPG's uit autokatalysatoren zal toenemen met het groeiende gebruik van autokatalysatoren. Het is evenwel zelfs met de bestaande netwerken voor inzameling onwaarschijnlijk dat het terugwinningspercentage 100 % zal bereiken, omdat van de inherente logistieke problemen en kosten van inzameling een ontmoedigende werking uitgaat. Bovendien worden veel gebruikte auto's vanuit Europa en de Verenigde Staten uitgevoerd naar Oost-Europa of naar derde-wereldlanden en daarmee aan enig terugwinningssysteem onttrokken. Bovendien leert de ervaring in Amerika, waar reeds ongeveer 20 jaar milieuwetgeving van kracht is, dat teruggewonnen MPG's slechts 30 % van het jaarlijks gebruik van MPG's in Noordamerikaanse autokatalysatoren vertegenwoordigen.

(94) De partijen hebben aangevoerd dat gerecycleerde autokatalysatoren in het jaar 2000 ongeveer 737 000 oz platina zullen opleveren, vrijwel een verdubbeling ten opzichte van het niveau van 1995 (volgens de cijfers van Johnson Matthey zou dat uitkomen op een stijging van 134 %). Deze hoeveelheid dient te worden vergeleken met de ramingen van Implats van het gebruik van platina voor autokatalysatoren. De ratio van teruggewonnen platina tot de consumptie bedroeg in 1995 19 %. Voor het jaar 2000 wordt een ratio van 39 % voorspeld. Een dergelijke verhoging lijkt ambitieus, vooral omdat het recyclageniveau (volgens Johnson Matthey) in 1995 in Noord-Amerika 30 %, in Japan 16 % en in Europa 7 % bedroeg. De Commissie is derhalve tot de conclusie gekomen dat het voorspelde niveau niet zal kunnen worden gehaald.

Conclusie

(95) Met betrekking tot de gevolgen van terugwinning moet in de eerste plaats worden opgemerkt dat de verwachting is dat de totale vraag naar MPG's zal stijgen (zie onderdeel B.3). Derhalve kunnen onevenwichtigheden in de vraag niet worden opgevangen met de huidige teruggewonnen hoeveelhe-

den. Bovendien maken de MPG's die in een gesloten circuit worden teruggewonnen, geen deel uit van de markt en tellen deze in dit verband dus niet mee. Anderzijds vormen uit autokatalysatoren teruggewonnen MPG's slechts een beperkte aanvullende leveringsbron, en hierin zal naar verwachting in de afzienbare toekomst geen verandering komen. Ten slotte wordt een belangrijk deel van het platina in de juwelenindustrie gebruikt, waar relatief weinig schroot wordt voortgebracht, en er zijn geen aanwijzingen beschikbaar dat juwelen voor hergebruik worden teruggebracht. Op grond hiervan wordt verwacht dat teruggewonnen MPG's in de nabije toekomst slechts een geringe rol in het aanbod zullen spelen.

B. *Platina*

B.1. Vraag

Huidige vraagpatronen

(96) In de tabellen 5 en 6 is de vraag in de westerse wereld naar platina, in ounce x 1 000, per toepassing en per regio weergegeven. Al deze cijfers zijn afkomstig uit „Platinum 1992, 1993, 1994, 1995 and Interim Review 1995" van Johnson Matthey en zijn gebaseerd op het gebruik.

Tabel 5

Toepassing	1991	1992	1993	1994	1995
Autokatalysatoren	1 350 (33 %)	1 305 (34 %)	1 410 (35 %)	1 555 (34 %)	1 475 (32 %)
Industrie	825 (20 %)	730 (19 %)	695 (17 %)	815 (18 %)	945 (20 %)
Juwelen	1 470 (36 %)	1 510 (40 %)	1 615 (40 %)	1 735 (38 %)	1 805 (38 %)
Overige	395 (11 %)	255 (7 %)	325 (8 %)	445 (10 %)	485 (10 %)
Totaal	4 040 (100 %)	3 800 (100 %)	4 045 (100 %)	4 550 (100 %)	4 710 (100 %)

Tabel 6

Regio	1991	1992	1993	1994	1995
West-Europa	775 (19 %)	845 (22 %)	875 (22 %)	910 (20 %)	810 (17 %)
Japan	2 050 (51 %)	1 870 (49 %)	1 975 (49 %)	2 140 (47 %)	2 235 (48 %)
Noord-Amerika	815 (20 %)	705 (19 %)	760 (19 %)	940 (21 %)	960 (20 %)
Rest van de wereld	420 (10 %)	380 (10 %)	415 (10 %)	510 (11 %)	585 (12 %)
China	-20 (0 %)	0 (0 %)	20 (0 %)	50 (1 %)	120 (3 %)
Totaal	4 040 (100 %)	3 800 (100 %)	4 045 (100 %)	4 550 (100 %)	4 710 (100 %)

(97) De vraag naar platina voor autokatalysatoren vertegenwoordigde 32 % van de totale vraag in 1995, die voor industriële toepassingen 20 % en die voor juwelen 38 %. Wat juwelen betreft, is dit percentage in grote lijnen gelijk gebleven gedurende de gehele periode 1982-1995, maar met betrekking tot de automobielindustrie is er sprake van een stijging en wat industriële toepassingen betreft van een daling.

(98) In de afgelopen vijf jaar was Japan goed voor 47 tot 51 % van de totale vraag naar platina in de wereld, en dit percentage bedroeg in de periode 1982-1995 nimmer minder dan 42 %. Noord-Amerika vertegenwoordigde in diezelfde periode gemiddeld 25 % van de totale wereldvraag en in de afgelopen vijf jaar tussen 19 % en 20 %. West-Europa verbruikte tussen 17 % en 22 % in de laatste vijf jaar en het gemiddelde aandeel in het gebruik gedurende de afgelopen 14 jaar bedroeg ongeveer 17 %.

(99) Deze regionale verschillen in gebruik zijn verklaarbaar. In de afgelopen 14 jaar nam de juwelenindustrie gemiddeld ongeveer 17 % van het totale platinagebruik in Japan voor haar rekening, en wel om de reeds eerdergenoemde redenen.

(100) Het regionale gebruikspatroon van platina voor autokatalysatoren is gebaseerd op twee factoren: de datum van invoering van wetgeving die de uitstoot aan banden legt, en de autodichtheid, waarin de Verenigde Staten vooroplopen, gevolgd door Japan en West-Europa. Wat de milieuwetgeving betreft, waren de Verenigde Staten in 1970 de eerste om bindende uitstootbeperkende regelgeving op te leggen en deze regels werden aangescherpt in 1990. In Japan werd bindende wetgeving voor het eerst eind jaren zeventig en begin jaren tachtig ingevoerd. In West-Europa werden Amerikaanse normen in 1987 in Oostenrijk en Zwitserland en in 1989 in Noorwegen en Zweden ingevoerd. In 1992 trad een communautaire richtlijn in werking, waardoor met ingang van 1993 alle nieuwe auto's die op benzine rijden met een driewegkatalysator moeten zijn uitgerust. Bovendien bericht Johnson Matthey dat met ingang van 1996 de meeste auto's met dieselmotoren in Europa zullen worden uitgerust met katalysatoren om te voldoen aan de stringentere wetgeving.

Conclusie

(101) Platina heeft een belangrijke functie, als katalysator en als een edel metaal. In de tijd lijkt de vraag naar platina toe te nemen, omdat nieuwe industriële toepassingen worden ontdekt en de milieuwetgeving de installatie van autokatalysatoren voorschrijft.

B.2. **Aanbieders**

(102) Zoals uit tabel A1 (bijlage I) valt af te lezen, waren de belangrijkste aanbieders van platina in 1994 de Zuidafrikaanse ondernemingen Gencor, LPD en Amplats, en de Russen. Andere producenten zijn onder meer Inco in Canada en Stillwater in de Verenigde Staten. Een korte beschrijving van de belangrijkste producenten illustreert het belang van de Zuidafrikaanse platinamijnbouw.

Amplats

(103) Amplats is de belangrijkste onderneming in de sector en de oudste producent van platina in Zuid-Afrika. De onderneming had in 1995 een marktaandeel van [...] (*) (7) op de wereldmarkt voor platina en beschikt over zeer goede reserves. Cijfers hierover zijn weliswaar zeer vertrouwelijk, maar die van Amplats kunnen worden geschat op basis van officiële, ongepubliceerde gegevens. Volgens de meest recente schattingen van Amplats beschikt zij over ongeveer 50 % van de economisch rendabele reserves in het Bushveld Complex (de overige 50 % bevindt zich in handen van haar concurrenten Implats en LPD).

(104) Amplats wint 75 % van haar produktie uit de Merensky-ader. Deze heeft een hoger gehalte aan basismetalen als nikkel en koper dan de UG2-ader. De basismetalen vormen een aanvullende bron van inkomsten naast de MPG's. Derhalve is de ontginning van de Merensky-ader in het algemeen aantrekkelijker dan ontginning van de UG2-ader.

(105) Uit grafiek II-A (bijlage II) blijkt dat de mijnactiviteiten uiteenlopen van de goedkopere activiteiten in de dagmijn Potgietersrust tot de relatief duurdere conventionele schachten, welke bij de prijs- en kostenniveaus van 1994 niet winstgevend waren. Op grond van gegevens van Implats schat de Commissie dat schachten die ongeveer [...] (8) van de produktie van Amplats vertegenwoordigen, in 1994 ternauwernood kostendekkend waren of een exploitatieverlies opleverden.

(106) Amplats heeft financiële belangen in verdere stadia als die van de verhandeling, de bewerking en de verkoop:

a) AAC bezit onrechtstreeks, via Minorco (haar in Luxemburg gevestigde werkmaatschappij) en Johannesburg Consolidated Investment Limited (JCI), aandelen in de twee verwerkende bedrijven Johnson Matthey (minder dan 25 %) en Engelhard (minder dan 40 %). Bovendien is Engelhard een belangrijke afnemer van Amplats en is Johnson Matthey een alleenverkoper, hoewel klanten in bepaalde omstandigheden ook rechtstreeks van Amplats kunnen kopen.

b) Amplats is de grootste bijdrager aan „Platinum Guild International", hierna „PGI" genoemd, die tot doel heeft het gebruik van platina in juwelen te bevorderen. Er zijn vijf afzonderlijke PGI's, die actief zijn in Italië, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, de Verenigde Staten en Japan. De PGI in Japan is verreweg de belangrijkste, vanwege de omvang van de Japanse juwelenmarkt. Gencor is medesponsor van bepaalde promotieprojecten van de PGI's in de Verenigde Staten en in Japan.

(107) Amplats is de belangrijkste marktdeelnemer in de platina-industrie en heeft een sterke financiële positie, met geringe schulden en aanzienlijke financiële reserves.

(*) In deze voor bekendmaking bestemde versie van de beschikking zijn enige gegevens wegens zakengeheim weggelaten, hetgeen in de tekst is aangeduid door vierkante haken.

(7) Minder dan 40 %.

(8) Minder dan 25 %.

Implats

(108) Implats is de op een na grootste aanbieder van platina met een marktaandeel van [...] ([9]) op de wereldmarkt in 1995. Volgens Amplats hebben Implats en LPD te zamen ongeveer 50 % van de economisch aantrekkelijke reserves in het Bushveld Complex in handen. Volgens een circulaire aan de aandeelhouders, die was opgesteld met het oog op de concentratie, zouden de reserves van Implats nog ten minste voor de komende 40 jaar toereikend zijn. Hierbij moet echter worden bedacht dat Implats een oudere onderneming in de platina-industrie is en dat het merendeel van de reserves van Implats op grote diepte ligt, waardoor ontginning duur is. Het gewonnen erts van Implats is voor 50 % afkomstig uit de Merensky- en voor 50 % uit de UG2-ader.

(109) Zoals grafiek II-A in bijlage II toont, exploiteert Implats een aantal schachten tegen zeer lage kosten, maar is deze onderneming wel een dure producent in Zuid-Afrika. Ongeveer [...] ([10]) van de produktie van Implats in 1994 was verliesgevend of juist kostendekkend. Uitbreiding ten opzichte van Amplats en LPD is slechts mogelijk door dieper gelegen en dus duurdere reserves te ontginnen.

(110) Vroeger bezat Gencor de handelsonderneming Ayrton Metals Limited, maar deze onderneming werd in 1994 verkocht aan Standard Bank Investment Corporation Limited. Standard Bank is eigendom van South African Mutual Life, welke onderneming aandelen bezit in Rembrandt en in De Beers, die banden onderhoudt met AAC. Belangrijker is dat Gencor in 1994 van Shell de Billiton-activa verwierf. Deze omvatten mijnbouw- en raffinageactiviteiten en omvangrijke handelsactiviteiten op het gebied van non-ferrometalen, waarbij ook gehandeld wordt in edele metalen als goud. Billiton is een op de beursvloer vertegenwoordigd lid van de London Metal Exchange (LME). Bovendien draagt Implats op projectbasis bij aan bepaalde activiteiten van de PGI's in de Verenigde Staten en in Japan.

(111) Implats bevindt zich in een goede financiële positie met een sterke kaspositie en geringe schulden. Voorafgaand aan het concentratievoornemen overwoog Implats haar activiteiten op platinagebied uit te breiden. Implats vond de strategische optie van een fusie met LPD evenwel aantrekkelijker dan uit te breiden door diepere lagen te ontginnen, omdat deze laatste mogelijkheid omvangrijke investeringen zou vergen.

LPD

(112) LPD is de op twee na grootste Zuidafrikaanse producent en had in 1995 een marktaandeel van [...] ([11]) op de wereldmarkt voor platina. Zoals reeds opgemerkt, kan uit informatie van Amplats worden afgeleid dat LPD en Implats te zamen 50 % van de reserves in het Bushveld Complex in handen hebben. Volgens de circulaire van Lonrho aan aandeelhouders uit november 1995 heeft LPD nog voor ten minste 35 jaar reserves en zijn er aanwijzingen dat er ook daarna nog reserves zullen zijn. In dit verband dient te worden opgemerkt dat LPD ruime, ondiepe reserves en zeer lage exploitatiekosten heeft.

(113) Het erts van LPD is voor 75 % afkomstig uit de UG2- en voor 25 % uit de Merensky-ader. LPD is erin geslaagd de kosten zeer concurrerend te houden. Zoals blijkt uit grafiek II-A in bijlage II, heeft LPD de laagste gemiddelde kosten van de drie Zuidafrikaanse producenten en was geen van haar schachten in 1994 verliesgevend. De lage exploitatiekosten van LPD zijn deels te danken aan de ondiep gelegen reserves en deels aan de slanke structuur van de onderneming. LPD heeft een platte structuur en een uitgesproken ondernemerscultuur. De nadruk wordt gelegd op verantwoordelijkheid. LPD verschilt derhalve sterk van de meeste grotere Zuidafrikaanse mijnbouwondernemingen.

(114) Implats heeft in beperkte mate aan de activiteiten van de PGI bijgedragen, maar verder heeft de onderneming geen belangen in latere stadia van de bedrijfskolom. Sinds 1990 bestaan tussen Implats en LPD structurele banden, omdat het Lonrho-concern in dat jaar de Karee-mijn van Implats verwierf in ruil voor een 27 %-belang in LPD. Deze transactie leidde ook tot een aandeelhoudersovereenkomst tussen de Lonrho- en Gencor-concerns. Deze overeenkomst bepaalt dat elke aandeelhouder een gelijk aantal bestuurders benoemt, dat deze bestuurders gelijke stemrechten hebben en dat geen van hen een beslissende stem heeft. Bovendien is de goedkeuring van het bestuur nodig voor bepaalde beslissingen: diversificatie van LPD, de hoogte van het dividend, het strategisch jaarplan en de jaarlijkse begroting, alsmede wijzigingen in de vergoedingen die worden betaald voor managementdiensten, enz. Voor beslissingen over omvangrijke investeringen en afstotingen is de goedkeuring van de aandeelhouders vereist.

([9]) Minder dan 20 %.
([10]) Minder dan 25 %.
([11]) Minder dan 15 %.

(115) Ondanks deze banden is LPD een onafhankelijke concurrent gebleven. In 1989, toen haar jaarproduktie 346 000 oz bedroeg, startte LPD een uitbreidingsprogramma. In datzelfde jaar werd opdracht gegeven voor de bouw van een nieuwe fabriek bij de Westplats-mijn met een verwerkingscapaciteit van een miljoen ton per jaar. In 1990 volgden aanzienlijke uitbreidingen van de smeltinstallatie, de raffinage van basismetaal en de raffinage van edele metalen. In 1991 en 1992 werd de uitvoering van het programma in bescheiden tempo voortgezet, resulterend in een produktie van ongeveer 550 000 oz per jaar. In 1992 kwamen de uitbreidingsplannen tot een einde, maar volgens het jaarverslag van Lonrho zal de produktie van LPD zich in de toekomst op een niveau van 900 000 oz per jaar stabiliseren. Bovendien wordt verdere uitbreiding verwacht. Volgens het jaarverslag van Lonrho over 1993 bevinden de platinamijnen zich in een springplankpositie, waardoor extra uitbreiding snel, doelmatig en tegen minimale kosten kan worden gerealiseerd. Volgens de circulaire aan de aandeelhouders van november 1995 bedroegen de investeringen van LPD in 1993 163 miljoen rand, in 1994 96 miljoen rand en in 1995 79 miljoen rand. Verwacht wordt dat LPD met beperkte extra uitgaven in staat zal zijn uit te breiden tot het eerdergenoemde niveau van 900 000 oz.

(116) Sinds de overeenkomst uit 1990 is LPD een onafhankelijke onderneming met een eigen managementstructuur, marketingbeleid en commerciële strategie. Lonrho Management Services, een onderdeel van het Lonrho-concern en structureel onafhankelijk van LPD, heeft het recht om zowel Eastplats als Westplats te besturen, waartoe de verantwoordelijkheid voor „het dagelijks bestuur van en toezicht op de algehele bedrijfsactiviteiten" van deze ondernemingen behoort. Bovendien is Lonrho Management Services gehouden „zodanige adviezen en diensten te verlenen .... voor een goed verloop van de bedrijfsactiviteiten" van LPD, „zonder afbreuk te doen aan ... aangelegenheden betreffende managementdiensten en personeel". Lonrho Management Services is in handen van het Lonrho-concern en al haar bestuurders zijn werknemers van het Lonrho concern.

(117) Contractueel moet de gehele produktie van LPD op de markt gebracht en verkocht worden door Western Metal Sales, een onderneming die vanuit Brussel opereert. Deze onderneming, die toebehoort aan het Lonrho-concern, onderhoudt geen structurele banden met LPD en geen van haar bestuurders is aangewezen door of staat onder invloed van het Gencor-concern. Doordat zowel LPD als Implats gescheiden marketingafdelingen heeft, concurreren zij met elkaar en leveren zij soms aan dezelfde klanten op verschillende voorwaarden (bij voorbeeld door verschillende kortingen te bieden).

(118) Het Gencor-concern oefent geen invloed uit op de concurrentiestrategie van LPD. Dit wordt bevestigd door de partijen zelf, die in verband hiermee het volgende hebben opgemerkt: „Implats en LPD waren en zijn nog immer volledig gescheiden organisaties die afzonderlijk geleid worden door hun respectieve besturen, zonder dat naar elkaar verwezen wordt. Het belang van Implats was en is ... dat van een 27 %-aandeelhouder in LPD." Bovendien hebben de partijen opgemerkt dat „de relatie (tussen de concerns Gencor en Lonrho) er een was van twee aandeelhouders in de twee ondernemingen Western Platinum Limited en Eastern Platinum Limited, en niet een van partnerschap of een semipartnerschap". Het feit dat Lonrho Management Services zorg draagt voor de leiding van LPD, betekent dat zij zich in een machtige en bevoorrechte positie bevindt, omdat zij de onderneming zowel kent als leidt en alle ondernemingsbesluiten sterk kan beïnvloeden.

(119) De autonome positie van LPD wordt versterkt door de agressieve wijze waarop het concernbestuur van Lonrho zich inzet om LPD als onafhankelijke onderneming te handhaven. Toen de regeling tot stand kwam, benoemde het Lonrho-concern de heer T. Wilkinson, die een leidende positie bij Lonrho bekleedde, tot bestuursvoorzitter, een functie die hij sindsdien vervult. Zijn positie werd versterkt door het feit dat het Gencor-concern tot meer dan een jaar na de ondertekening van de overeenkomst in januari 1990 geen bestuurders in LPD heeft benoemd.

(120) Zoals in onderdeel B.5 nader wordt uiteengezet, zullen de activiteiten van Western Metal Sales en Lonrho Management Services opgaan in de concentratie. Bovendien zal LPD de mogelijkheid verliezen haar produktie onafhankelijk uit te breiden. De conclusie luidt derhalve dat de onafhankelijke activiteiten die LPD verrichtte uit hoofde van haar managementstructuur en haar produktie-, marketing- en commerciële strategieën, zullen verdwijnen. Derhalve zal zich een duidelijke verandering in het concurrentiële karakter van de industrie voordoen.

(121) LPD heeft relatief grote schulden en een betrekkelijk zwakke kaspositie in verband met de investeringen van de laatste jaren, maar de exploitatie is winstgevend bij het huidige niveau van de prijzen. Het zou mogelijk wenselijk zijn de schuldenlast te verminderen. De ondernemingsleiding van LPD en Lonrho South Africa is echter van mening dat een fusie met Gencor niet noodzakelijk is om de schuldenlast te verminderen, maar dat nieuwe financieringsbronnen kunnen worden gevonden, zoals interne kasstromen (die naar verwacht wordt, toereikend zullen zijn voor investeringen op beperkte schaal) of verdere leningen van een aandeelhouder.

Rusland

(122) Rusland vertegenwoordigde in 1995 23 % van het wereldaanbod van platina. Volgens Johnson Matthey was in 1995 slechts 13 van de 23 % afkomstig van de produktie en werd 10 %, of ongeveer 500 000 oz, uit voorraad geleverd. De Russische Regering beheert de Russische uitvoer van edele metalen via haar Comité voor edele Metalen en edelstenen en haar verkooporganisatie Almaz.

(123) Volgens „Platinum 1995" van Johnson Matthey heeft de Russische produktie in de jaren tachtig waarschijnlijk haar top bereikt. Bovendien hebben de politieke veranderingen in Rusland volgens Johnson Matthey tot een daling van de produktie geleid, onder andere door het achterwege blijven van essentiële investeringen. Bovendien is het MPG-gehalte vermoedelijk gedaald, omdat het erts dat rijk is aan sulfide, uitgeput raakt. De Russische mijnen zullen derhalve in de afzienbare toekomst niet kunnen concurreren door uit te breiden.

(124) In beginsel is het voor westerse ondernemingen mogelijk om in de Russische platinaproduktie te investeren. Zoals in het onderstaande evenwel wordt uiteengezet (zie onderdeel B.3), is dit onwaarschijnlijk. Het is daarom aannemelijk dat het Russische concurrentievermogen op de platinamarkt in de komende jaren zal afnemen.

(125) De partijen voeren aan dat de Russische mijn in Noril'sk haar jaarlijkse produktie binnen vijf jaar tot 1 miljoen oz zal opvoeren, een produktieniveau dat volgens „The Platinum Group Metals — a global perspective" van C.F. Vermaak nooit eerder is gehaald. Om die produktie te halen, zijn volgens de partijen zware investeringen van een bedrag van 1 à 2 miljard US $ in de komende vier of vijf jaar noodzakelijk. Voorts stellen de partijen dat toezeggingen voor het verstrekken van deze middelen (binnen twee jaar) zijn gedaan door Uneximbank en de EBWO. Anders dan de partijen beweren, biedt de EBWO echter geen financiering aan. Gezien de lange investeringstermijn en de geringe waarschijnlijkheid dat de nodige middelen zullen worden gevonden, is het zeer onwaarschijnlijk dat Rusland gedurende de komende vijf jaar het vroegere produktieniveau opnieuw zal halen (of zelfs zal overschrijden, zoals de partijen beweren).

Andere marktdeelnemers

(126) Andere marktdeelnemers in de bedrijfstak zijn met name Stillwater in de Verenigde Staten en Inco in Canada. Stillwater heeft de produktiecapaciteit noch de reserves van de Zuidafrikaanse ondernemingen om in staat te zijn hun machtspositie te bedreigen. Inco is in de eerste plaats een nikkelmijn. In ieder geval kan elk van deze marktpartijen hooguit enkele procenten van de mondiale platinamarkt voor haar rekening nemen.

B.3 Prognoses voor vraag en aanbod

Door de partijen overgelegde prognoses betreffende de vraag

(127) Zowel Implats als Lonhro heeft prognoses ingediend betreffende de toekomstige vraag naar platina. De prognose van Implats is binnen de onderneming zelf opgesteld, maar die van Lonhro (tabel 7) is een publiek document, opgesteld door Anderson, Wilson & Partners Inc., makelaars in Johannesburg, en opgenomen in een circulaire van 28 augustus 1995. Hieruit volgt dat de vraag (in ounce × 1 000) zich als volgt zal ontwikkelen:

Tabel 7

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Autokatalysatoren	2 000	2 050	2 100	2 100	2 200	2 300
Terugwinning	-375	-375	-400	-425	-450	-500
Juwelen	1 750	1 900	2 000	2 100	2 200	2 300
Industriële toepassingen	700	745	770	775	790	800
Brandstofcel	30	30	40	50	60	70
Belegging	400	350	300	350	400	400
Overige	200	200	200	200	200	200
Totaal	4 705	4 900	5 010	5 150	5 400	5 570

Het gemiddelde aandeel in de bovenstaande cijfers betreffende de totale vraag bedraagt voor autokatalysatoren ongeveer 34 %, voor juwelen ongeveer 40 %, voor industriële toepassingen 19 % en voor beleggingen 7 %. Andere prognoses zijn door de partijen aan de Commissie toegespeeld: voor 1996 en 1997 één opgesteld door BOE Nat West Securities en SBC Wartburg; voor de periode tot 2000 één van Engelhard. De prognoses van Implats en BOE Nat West Securities schetsen een rooskleuriger toekomst dan hierboven uiteengezet, die van Engelhard en SBC Wartburg geven een somberder beeld.

Factoren die de toekomstige ontwikkeling beïnvloeden

Autokatalysatoren

(128) De toekomstige vraag naar platina ten behoeve van autokatalysatoren hangt af van de mate waarin de vraag naar motorvoertuigen blijft toenemen en van de vraag of nieuwe of herziene wettelijke bepalingen op het gebied van uitlaatgassen worden goedgekeurd. Met betrekking tot de milieuvoorschriften wordt vóór het einde van de eeuw zowel in de Verenigde Staten als in Europa een strenger toezicht op de uitstoot in het vooruitzicht gesteld. Daarenboven zijn er aanwijzingen voor een toenemend gebruik van platina in katalysatoren voor auto's met dieselmotoren in Europa. Naar verwachting zal dit marktsegment over de gehele wereld nog groeien.

(129) Er zal een aanhoudende en toenemende vraag zijn naar platina voor gebruik in autokatalysatoren: deze vraag zal nog worden gestimuleerd door nieuwe wettelijke bepalingen die bij voorbeeld in Brazilië in 1996 en in Argentinië in 1997 van kracht worden.

Juwelen

(130) De PGI voorziet dat de Japanse markt voor platinajuwelen tot het einde van de eeuw zal groeien. Voorts wordt zowel op de Chinese als op de Amerikaanse markten een intensieve marketingcampagne gevoerd door de International Platinum Association en de PGI. In de Verenigde Staten zou de vraag opnieuw kunnen stijgen tot het niveau van de jaren twintig (150 000 oz per jaar). De toename van de vraag in China is van meer speculatieve aard, maar het is een feit dat er tussen Japan en China culturele gelijkenissen zijn, waarbij voor een eventuele groei de zuiverheid en de „witheid" van het metaal belangrijke factoren zijn.

Industriële toepassingen

(131) Algemeen gesproken is er weinig kans dat er een noemenswaardige nieuwe vraag zal uitgaan van de petroleum- en chemische industrie, aangezien hun platinatoepassingen over het algemeen het stadium van een rijpe markt hebben bereikt. Toch zal er enige vervanging plaatsvinden, daar fabrieken die tijdens de recessie gesloten werden, thans weer in bedrijf worden genomen. Het toenemende gebruik van „personal computers" zal leiden tot een stijgende vraag, aangezien voor de coating van geheugenschijven en andere bestanddelen van computers meer platina zal worden gebruikt. Daarenboven zouden brandstofcellen op lange termijn voor een stijging van de vraag kunnen zorgen.

Door de partijen overgelegde prognoses betreffende het aanbod

(132) Lonhro verwijst naar een prognose die is uitgewerkt (tabel 8) door Anderson, Wilson & Partners Inc., makelaars in Johannesburg, welke is opgenomen in een circulaire van 28 augustus 1995. Hieruit blijkt dat het aanbod zich als volgt zal ontwikkelen (uitgedrukt in ounce × 1 000):

Tabel 8

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Noord-Amerika	230	220	210	210	210	210
Hartley	0	25	50	75	100	125
Mimosa	0	25	50	75	100	125
Overige	140	140	140	140	140	140
Zuid-Afrika	3 294	3 495	3 510	3 510	3 528	3 569
Subtotaal	3 664	3 905	3 960	4 010	4 078	4 169
Russische verkoop	900	750	650	550	450	450
Totaal	4 564	4 655	4 610	4 560	4 528	4 619

(133) Andere prognoses zijn door de partijen aan de Commissie toegespeeld: één voor 1996 en 1997 van BOE Nat West Securities en SBC Wartburg, en één voor de periode tot 2000 van Engelhard. Elk van deze drie prognoses geeft een hoger aanbod te zien dan hierboven voor 1996 en 1997 is aangegeven. Volgens Engelhard zal het aanbod in de periode 1998-2000 eveneens hoger liggen dan hierboven vermeld. Voorts heeft Implats voor de hier besproken periode een prognose betreffende het aanbod ingediend welke in documenten van de ondernemingsleiding was opgenomen: ook daaruit komt een groter aanbod naar voren dan in de tabel wordt genoemd.

(134) Welke van deze prognoses het meest accuraat is, doet niet ter zake; waar het op aan komt — en wat ook duidelijk uit tabel 8 blijkt — is dat het aanbod uit Zuid-Afrika en Rusland de wereldbevoorrading met platina zal blijven domineren en dat de vraag marginaal zal toenemen. Aangezien het aanbod uit andere geografische gebieden minimaal is, kan men bij elk tekort van het aanbod om aan de vraag te voldoen, alleen in Zuid-Afrika of in Rusland terecht. Omdat de Noril'sk-mijn wegens een gebrek aan reserveonderdelen en benodigdheden niet volledig operationeel is, alsmede wegens andere problemen, zoals de sluiting van een lokale elektriciteitscentrale, is het onwaarschijnlijk dat de leveringen van Rusland toereikend zouden zijn om de gevolgen van een mogelijke toekomstige verstoring van het evenwicht tussen vraag en aanbod op te vangen. Voorts is het onwaarschijnlijk dat de mijn ten volle operationeel zou worden zonder aanzienlijke investeringen, wellicht met geld uit het Westen. Dergelijke investeringen zijn nauwelijks te verwachten, aangezien een westerse investeerder de milieuschade ongedaan zou moeten maken voordat hij in de exploitatie kan investeren.

(135) Volgens een raming van Johnson Matthey heeft Rusland „in ten minste vier van de vijf jaren sinds 1991" al uit zijn voorraden verkocht; het is dan ook de vraag voor hoeveel jaren er nog voorraad overblijft die kan worden aangesproken om het tekort aan te vullen indien de produktie niet aan de vraag in de westerse wereld kan voldoen. Op die vraag kan geen precies antwoord worden gegeven, maar (<...> in de industrie wordt in brede kring de zienswijze gedeeld dat de Russische platinavoorraad bij de huidige verkoopsnelheid eind 1997 uitgeput zal zijn. Deze zienswijze komt <...>) tot uiting in tabel 8, die een terugloop van de Russische verkopen te zien geeft.

(136) In een groeiende markt is het bijgevolg zeer wel mogelijk dat een bevoorradingstekort ontstaat waarin, realistisch gesproken, alleen door de Zuidafrikaanse producenten kan worden voorzien.

B.4. Economische uitgangspunten bij de beoordeling van de machtspositie in de platinasector

(137) De Commissie is van oordeel dat de mededinging in de platinasector fundamenteel neerkomt op de concurrentieverhouding tussen de vier grote leveranciers: Amplats, Implats, LPD en Rusland, die samen 90 % van de markt bevoorraden. Overigens is elk van deze marktdeelnemers zich bewust van de invloed die zij op de markt hebben, hetgeen hun marktgedrag beïnvloedt. Dit oordeel is gebaseerd op de volgende overwegingen:

138) a) De platinasector is een grondstoffenindustrie die een homogeen produkt voortbrengt, met een ter beurze genoteerde prijs. Elk van de vier grote producenten is zich van zijn gewicht op de markt bewust. Dit blijkt bij voorbeeld uit het door [...] opgestelde rapport, waaruit blijkt dat [...] een produktiebeperking door de nieuwe onderneming zou leiden tot een prijsstijging. Op vergelijkbare wijze heeft Rusland blijkbaar ingezien er een voordeel bij te hebben de platinaverkoop te beheersen om een sterke marktpositie te verwerven (zie hieronder). De leveranciers zijn zich er derhalve van bewust dat het gevaarlijk is de platinaprijzen te laten zakken. In economische termen beschouwen de platinaproducenten zichzelf niet als prijsvolgers. Dit zal des te minder het geval zijn na de fusie van Implats en LPD, wanneer er eerst drie, en kort daarna (aangenomen dat de Russische verkoop terugloopt, zie hieronder) twee grote marktdeelnemers over zouden blijven.

b) De platinasector is een bedrijfstak met hoge vaste kosten en een niet flexibele kostenstructuur. [...] geeft bij voorbeeld aan dat de vaste kosten 70 % van de totale kosten vertegenwoordigen. [...] de produktie met deze hoge vaste kosten kan niet noemenswaardig worden verhoogd of verlaagd, zelfs wanneer een aantal mijnschachten weinig of niet aan de rentabiliteit bijdraagt. Een strategie om de schachten met lage winstmarges te sluiten en zich te concentreren op de meest rendabele schachten zou betekenen dat niet vermijdbare kosten gewoon over de overblijvende schachten zouden moeten worden verdeeld, hetgeen elke marginale schacht onrendabel zou maken en telkens opnieuw een reeks mijnsluitingen noodzakelijk zou maken. [...] Een platinaproducent zal dan ook naar het algemene kostenoverzicht van zijn exploitaties moeten kijken om te beslissen wat het geschikte produktieniveau is, en niet alleen naar de exploitatiekosten van een afzonderlijke mijnschacht.

Voorts vergroten de kosten van het tijdelijk sluiten en weer in bedrijf nemen van mijnschachten de starheid van de produktie. Mijnschachten kunnen niet naar aanleiding van korte-termijnfluctuaties in de platinaprijs eenvoudig in en buiten bedrijf worden gesteld.

In bijlage II maakt de Commissie, op grond van gegevens van Implats, een kostenvergelijking tussen de grote Zuidafrikaanse producenten. Dit is een vergelijking van de exploitatiekosten van de schachten en niet van de marginale kostencurves van de produktie van platina. Een groot deel van de exploitatiekosten van een mijnschacht varieert immers niet met de produktie van de schacht, maar is vast. Zoals eerder vermeld, worden beslissingen over de produktie van een mijnschacht overigens genomen op grond van een aantal andere factoren dan alleen de exploitatiekosten en de winstmarge op korte termijn van de afzonderlijke schachten. De kostencurves in bijlage II zijn derhalve geen weergave van het produktieverloop — op korte of op lange termijn — van de individuele producenten, doch zijn louter een vergelijking van exploitatiekosten.

c) Een typisch geval van misbruik van een machtspositie in de platinasector zou kunnen bestaan in het gecontroleerd beperken van de produktie, met een prijsverhoging als gevolg. Dit soort van misbruik kan slechts slagen indien door middel van bevoorrading uit marginale bronnen zoals recyclage, de leveranciers buiten het oligopolie en de reservevoorraden niet op toereikende wijze kan worden voorzien in het door de produktieverlaging ontstane tekort op de markt.

In dit verband is het veelzeggend dat de cijfers uit het verleden weinig bewijs leveren voor een marginale reactie. In termen van volume groeide de platinamarkt tussen 1985 en 1995 van 2,8 tot 5,2 miljoen oz. Van de extra 2,4 miljoen oz werd 2 miljoen oz door Amplats, LPD en Rusland geleverd, terwijl de rest van de toename werd opgevangen door de overige leveranciers en door terugwinning. De overige leveranciers buiten Rusland en Zuid-Afrika hebben hun marktaandeel slechts van 6 % in 1985 naar 7 % in 1995 verhoogd, terwijl het marktaandeel van teruggewonnen platina in dezelfde periode van 2 % naar 6 % steeg. Het is derhalve niet realistisch om te geloven dat een merkelijke verhoging van de platinaprijs had kunnen worden verhinderd door de marginale leveranciers buiten Zuid-Afrika en Rusland en door terugwinning, in het geval dat Amplats, LPD en Rusland niet aan de bijkomende vraag naar platina zouden hebben voldaan.

In de periode 1985-1995 werden relatief geringe hoeveelheden vrijgegeven uit bovengrondse voorraden (met uitzondering van Rusland), en dit ondanks het feit dat de reële prijzen voor platina, die in 1985 400 US $ per oz bedroegen, in de jaren 1986-1989 boven 600 US $ bleven, terwijl de jaarlijkse vraag van 1985 tot 1995 met 2 miljoen oz steeg. Gedurende die periode werden de voorraden vooral aangesproken in 1987 en in 1988, met respectievelijk 220 000 en 370 000 oz of ten hoogste 10 % van de vraag, maar dit kon niet verhinderen dat de platinaprijs tussen 1986 en 1987 steeg. Bijgevolg vormde voorraadvermindering gedurende deze periode geen toereikend middel tot beteugeling van een marktdeelnemer met een machtspositie op de platinamarkt.

De partijen voeren aan dat de voorraden sinds 1985 gestaag zijn opgebouwd, zodat er thans rond 4 miljoen oz in de vorm van platinastaven in voorraad worden gehouden als belegging. De meeste van deze staven zijn aan particuliere beleggers in Japan verkocht en zijn over vele beleggers gespreid. Volgens de partijen kunnen die staven weer in de markt worden gebracht, waardoor zij een disciplinerende werking ten opzichte van de prijzen zouden hebben. Gelet evenwel op het feit dat deze staven over vele beleggers zijn gespreid, deel uitmaken van particuliere beleggingsplannen en werden aangekocht om te worden bewaard, is het onwaarschijnlijk dat zij hetzelfde disciplinerend effect op de markt zouden hebben als wanneer zij, zoals het geval is voor de Russische voorraden, als één grote partij zouden worden bewaard. Voorts was er slechts één jaar (1986) waarin een deel van dit metaal opnieuw op de markt werd gebracht en toen gold het enkel één type platinastaaf. In elk geval zullen de aan- en de verkoop van een vooraad die zo beperkt in omvang is als 4 miljoen oz, wellicht sterk worden beïnvloed door de fundamentele vraag- en aanbodfactoren voor platina, en derhalve door het optreden van de producenten. Deze veronderstelling strookt met de bevinding van de RSI-studie inzake factoren die van invloed zijn op de platinaprijs, dat er, anders dan bij goud, in het beste geval slechts beperkte voorraden zijn om periodieke uitschieters in de beleggingsvraag op te vangen (zie onderdeel VI.A.2, onder ii)).

Bijgevolg is de Commissie, zoals hierboven uiteengezet, niet van mening dat marginale reacties aan de aanbodzijde, door het aanspreken van voorraden, het exploiteren van nieuwe mijnen en terugwinning remmende krachten van betekenis vormen die een misbruik van een gezamenlijke machtspositie van Amplats, Implats/LPD en Rusland zouden kunnen verhinde-

ren ([12]). Een van de gevolgen van de voorgenomen concentratie is nu juist dat er voor de concentratie Implats/LPD geen stimulans is voor expansie wanneer zulks tegen het algemene belang van het oligopolie zou ingaan (zie hierna). Bovendien moet worden bedacht dat elke marginale marktdeelnemer in zijn besluitvorming rekening zal moeten houden met de overweldigende invloed van de leden van het oligopolie op de markt.

(139) Concluderend moet een economische analyse van mededinging en machtsposities in de platinasector uitgaan van de vooronderstellingen, dat de vier belangrijkste producenten zich ervan bewust zijn dat de prijzen door hun produktiebeslissingen worden beïnvloed en dat de marginale levering onvoldoende is om monopolide praktijken te verhinderen. In dat perspectief moet de volgende analyse van een oligopolide machtspositie als een zeer waarschijnlijk gevolg van de concentratie worden gezien.

B.5. **Oligopolide machtspositie**

(140) Een machtspositie van een oligopolie heeft gelijkaardige negatieve gevolgen als een machtspositie van één onderneming. Een dergelijke situatie kan zich voordoen wanneer, louter doordat de leden van een oligopolie zich aan de marktvoorwaarden aanpassen, concurrentiebeperkende parallelle gedragingen ontstaan waarbij het oligopolie beheersend wordt. Er zou bijgevolg geen actief overleg nodig zijn om de leden van een oligopolie in staat te stellen een machtspositie te verwerven en in merkelijke mate onafhankelijk te handelen van hun overblijvende concurrenten, hun klanten en, uiteindelijk, de consumenten.

(141) Op de platinamarkt controleren Amplats, Implats, LPD en Rusland de afzet en vormen een oligopolie. Zelfs vóór de concentratie lijkt de platinamarkt vele kenmerken te bezitten van een oligopolide markt waar de mededinging wordt beperkt:

a) Aan de vraagzijde is er een matige groei, een inelastische vraag en een koopkracht die een onvoldoende tegenwicht biedt. Kopers zijn derhalve bijzonder kwetsbaar voor mogelijke misbruiken.

b) Aan aanbodzijde is er een grote concentratie met een hoge mate van transparantie van de markt voor een homogeen produkt, een ver ontwikkelde produktietechnologie, hoge markttoetredingsbelemmeringen (waaronder hoge kosten „à fonds perdu") en leveranciers met financiële banden en met contacten met veel markten. Door deze kenmerken van de markt aan de aanbodzijde is het voor de leveranciers gemakkelijk om tot parallelle gedragingen over te gaan en worden zij hiertoe gestimuleerd, zonder enig tegenwicht aan vraagzijde.

([12]) Dit zou impliceren dat zelfs een hypothetische onderneming die de volledige Zuidafrikaanse en Russische produktie in haar greep heeft, met derhalve een marktaandeel van 90 %, niet over een machtspositie zou beschikken.

(142) Als gevolg van deze marktkenmerken is er op de platinamarkt slechts een geringe mate van concurrentie, waren er in het verleden maar weinig concurrentiefactoren en is er een tendens tot oligopolide machtsvorming. De huidige concentratie zal ertoe leiden dat de concurrentiefactoren worden uitgeschakeld en een oligopolide dominantie tot stand wordt gebracht, hetgeen uiteindelijk in het nadeel van de consumenten zal uitvallen.

De kenmerken van de platinamarkt dragen bij tot het ontstaan van een oligopolide machtspositie

i) Transparantie en homogeniteit van de markt

(143) In een transparante markt kunnen ondernemingen gemakkelijk de bewegingen van hun concurrenten volgen en hun eigen beslissingen daaraan aanpassen. In een grondstoffenmarkt, zoals die voor platina, is het produkt homogeen en zijn de belangrijkste marktparameters de prijs en de geleverde hoeveelheden.

(144) Het feit dat platina een grondstof is en op de metaalbeurs verhandeld wordt, zorgt ervoor dat de markt zeer transparant is op het stuk van prijzen.

(145) De op de markt gebracht hoeveelheden zijn binnen de sector dadelijk bekend. In de eerste plaats zijn de op de metaalbeurs verkochte hoeveelheden algemeen bekend en het zou voor alle marktdeelnemers meteen duidelijk zijn indien, bij voorbeeld, belangrijke nieuwe hoeveelheden op de metaalbeurs zouden worden aangeboden. In de tweede plaats worden door firma's als Johnson Matthey en Degussa regelmatig statistieken over produktie en verkoop gepubliceerd. Er zijn zelfs over de Russische verkoop cijfers beschikbaar uit openbare bronnen, bij voorbeeld via deze publikaties, en binnen de sector lijkt er principiële overeenstemming te zijn over de algemene toestand van de Russische mijnen, het produktieniveau ervan en de ramingen van Russische voorraden en reserves. In de derde plaats zijn er relatief weinig rechtstreekse klanten en is het voor de producenten eenvoudig om met alle potentiële en werkelijke klanten contact te houden. In de vierde plaats geschiedt de verkoop van platina voor het grootste deel via lange-termijncontracten (zie hierna), zodat de klanten niet dadelijk op nieuwe

aanbiedingen kunnen reageren en concurrenten meteen ervan op de hoogte zijn indien een klant beslist van leverancier te veranderen. Ten slotte bevatten lange-termijncontracten clausules die de wederverkoop van krachtens de overeenkomst aangekocht platina verbieden (zie hierna), waardoor het aantal verkopers op de markt wordt beperkt en de transparantie wordt vergroot.

(146) In de platinasector ontstaat nieuwe capaciteit doorgaans als gevolg van discrete investeringsprojecten. Gewoonlijk zijn in de sector van nieuwe investeringsprojecten die tot capaciteitsstijging leiden ook de bijzonderheden bekend. De uitbreidingsplannen van Stillwater en de exacte verwachte produktieniveaus van de nieuwe Hartley-mijn in Zimbabwe zijn bij voorbeeld in de openbaarheid.

(147) Het is duidelijk dat de transparantie zich niet tot alle aspecten van de activiteiten van de individuele ondernemingen op het gebied van winning en raffinage uitstrekt. Bepaalde gegevens worden als zakengeheimen bewaard. Dit is het geval voor de bijzonderheden van de contracten met klanten, gedetailleerde produktiegegevens inzake het ertsgehalte en de precieze kwaliteit en omvang van de reserves. Voorts is de kennis van de Russische operaties die de sector heeft, niet volledig.

(148) Al met al is er echter een vrij hoge mate van transparantie in de platinasector met betrekking tot de prijzen, de geproduceerde en verkochte hoeveelheden, capaciteitsstijgingen door nieuwe investeringsprojecten en globale reserves van de producenten. De markttransparantie wordt nog versterkt doordat de platinasector uit een relatief kleine en besloten groep ondernemingen bestaat. Blijkbaar wordt de informatie zeer snel binnen de sector via meer informele kanalen verspreid: alle hoofdrolspelers kennen elkaar persoonlijk en zij ontmoeten elkaar veelvuldig. Het is ook normaal dat de voornaamste stafmedewerkers van de ene naar de andere onderneming overgaan. De heer Gilbertson, president-directeur van Gencor, is eertijds directeur van Rustenburg Platinum Mines (nu Amplats) geweest. Door de hoge markttransparantie en de produkthomogeniteit kennen de belangrijkste marktdeelnemers elkaars bewegingen, en dat vergemakkelijkt concurrentiebeperkende parallelle gedragingen.

ii) De vraag is in het huidige prijsspectrum prijsinelastisch

(149) Zoals werd besproken in het onderdeel inzake de produktmarkten, lijkt de vraag naar platina, in het huidige prijsspectrum, prijsinelastisch te zijn (kleiner dan 1) wegens de onmisbaarheid ervan voor vele toepassingen. De lage prijselasticiteit van de vraag naar platina vergroot de stimulans voor concurrentiebeperkend parallel gedrag, aangezien alle leveranciers bij prijsconcurrentie zouden verliezen. Voorts lijkt de prijsconcurrentie op de platinamarkt relatief zwak te zijn (zie hierna).

iii) De kopers vormen geen voldoende tegenwicht

(150) Volgens de partijen is er aan de vraagzijde een sterke concentratie met ongeveer tien kopers wereldwijd, die een aanzienlijke koopkracht hebben. Twee van de grootste fabrikanten, Johnson Matthey en Engelhard, zijn echter verbonden met Amplats. Bovendien zijn de relatief lage kortingen die aan klanten worden verleend en de bepalingen in de lange-termijncontracten die verhinderen dat klanten zonder toestemming van de producent doorverkopen (zie hieronder), aanwijzingen voor een geringe afnemersmacht. Belangrijker is dat fabrikanten, met uitzondering van een grote autofabrikant (die kortingen krijgt), niet de eindgebruikers zijn en eventuele prijswijzigingen eenvoudig aan de eindgebruikers worden doorberekend. Het is onwaarschijnlijk dat de eindgebruikers van platina door hun kopersmacht een betekenisvol tegenwicht zouden kunnen bieden, gelet op de onmisbaarheid van het produkt en het grote aantal afnemers in de verdere schakels.

iv) Volgens de voorspellingen zal de vraag matig stijgen

(151) Geraamd wordt dat de vraag gedurende de volgende vijf jaar in een matig ritme van ongeveer 3 % per jaar zal stijgen, waardoor de totale markt in 2000 voor ongeveer 5,7 miljoen oz goed zal zijn (dat wil zeggen ongeveer 1 miljoen oz meer dan in 1995). Een vrij stabiele markt zet niet aan tot nieuwe marktintrede of tot agressieve stappen om de marktgroei in te palmen en het is dus niet waarschijnlijk dat daarvan een sterke prikkel voor concurrentie uitgaat.

v) De rijpe technologie van winning en raffinage

(152) Het is voor ondernemingen een normale zakelijke activiteit om voortdurend een verbetering van hun kostenstructuur na te streven door het introduceren van nieuwe werkmethodes en nieuwe produktietechnologieën. In de meeste sectoren worden werkmethodes en aangewende technologieën derhalve in de loop der jaren verbeterd en de platinawinning vormt hierop geen uitzondering. Het is

ook vrij normaal dat de verschillende ondernemingen in een zelfde sector uiteenlopende werkmethodes hebben. Zo wordt erkend dat de werkmethodes van de vier belangrijkste platinaproducenten verschillen. LPD wordt beschouwd als de geavanceerdste en efficiëntste van de Zuidafrikaanse platinamijnen. Binnen de sector wordt ook erkend dat Amplats en Implats door de concurrentie van LPD tot kostenbesparingen worden genoopt.

(153) De technologische ontwikkelingen in de platinawinning gaan echter relatief traag. Er worden geen belangrijke technologische doorbraken verwacht die de produktiestructuur van de sector fundamenteel zouden wijzigen. Het is bijgevolg niet waarschijnlijk dat vooruitgang van de technologieën voor de winning of de raffinage een bron van intense mededinging zal vormen.

vi) Hoge toetredingsdrempels en geen belangrijke nieuwe marktdeelnemers

(154) De mondiale ertsreserves met een hoog platinagehalte zijn in handen van Amplats, Implats, LPD en Rusland. Meer bepaald controleren Amplats, Implats en LPD alle economisch levensvatbare reserves in Zuid-Afrika. Dit is een afdoende belemmering voor toetreding tot de markt. Bovendien is de winning en raffinage van platina een kapitaalintensieve activiteit en dit vormt eveneens een hoge barrière voor marktintrede. Voorts is een groot deel van de kosten voor de ontwikkeling van mijnen „à fonds perdu", zodat het risico van een toetreding tot de platinawinning nog groter wordt. Klaarblijkelijk zullen er dus in de voorzienbare toekomst geen belangrijke nieuwe marktdeelnemers zijn die zich met de leden van het oligopolie kunnen meten.

vii) Contacten met verscheidene markten en structurele banden

(155) Alle leden van het oligopolie ontmoeten elkaar op alle markten van platinametalen en ook op een aantal andere markten: Gencor, de moedermaatschappijen van Gencor, AAC en Rusland zijn bij voorbeeld ook belangrijke goudproducenten.

(156) Tussen verscheidene marktdeelnemers bestaan structurele banden. AAC bij voorbeeld controleert De Beers, de onderneming die verantwoordelijk is voor de exploitatie van de Central Selling Organization, die tussen 70 % en 80 % van de diamantverkoop in de wereld controleert. De Beers heeft met Rusland een kartelovereenkomst gesloten voor de diamantmarkt. Bovendien zijn Gencor (via Samancor) en AAC (via Vanadium) aandeelhouders van de Zuidafrikaanse gemeenschappelijke onderneming op het gebied van roestvrij staal, Columbus. Sedert 1992 was Columbus betrokken bij belangrijke expansieoperaties die van de gemeenschappelijke onderneming de op vijf na grootste producent van roestvrij staal ter wereld hebben gemaakt. Teneinde in haar behoeften aan grondstoffen te voorzien, heeft Columbus toegang tot de ferrochroomsmeltoven van één van haar eigenaars (Samancor) en voor haar behoefte aan nikkel kan zij een beroep doen op de binnenlandse nikkelproducenten Amplats en Implats. Ofschoon deze operaties buiten de markten van de MPG's vallen, vormen zij een bewijs voor de nauwe banden tussen de partijen en hun concurrenten.

(157) Op 13 maart 1996 (de dag van de hoorzitting in deze zaak) heeft AAC ongeveer 6 % van de aandelen van Lonrho gekocht, met een voorkeursrecht op nog eens 18 %. Sanlam, een van de moedermaatschappijen van Gencor, bezit ongeveer 3 % van Lonrho. Met zo'n 25 % van de aandelen kan worden gesproken van een aanzienlijke invloed in Lonrho, aangezien de overige aandelen zeer verspreid zijn. Dit bevestigt het belang van Amplats in de activiteiten van LPD en verstevigt de structurele banden tussen de leveranciers in de platina-industrie.

(158) Van contacten met verscheidene markten en structurele banden gaat op de leden van een oligopolie een beteugelende werking uit, aangezien het risico van represailles toeneemt (en daartoe veel mogelijkheden bestaan) indien een lid van het oligopolie zich op een wijze zou gedragen die onaanvaardbaar is voor de overige leden. In een studie van een adviseur, die van 6 mei 1994 dateert en aan de ondernemingsleidingen van Gencor en Implats is voorgelegd, wordt een reeks mogelijke reacties van concurrenten op de interactie tussen Implats en LPD vermeld. Een mogelijk scenario zou „disciplinerende aanvallen en signalen — gerichte prijsoorlogen, bij voorbeeld ten aanzien van Rh. <dit wil zeggen rodium>" omvatten.

viii) Conclusie

(159) De transparantie van de markt en de homogeniteit van het produkt, in samenhang met de overige vraag- en aanbodkenmerken, hebben een situatie gecreëerd die bevorderend is voor oligopolide machtsvorming. Zoals hierna wordt besproken, blijkt de tendens tot oligopolide machtsvorming uit de geringe mate van concurrentie in de markt gedurende de laatste twee decennia.

In het verleden was er reeds een tendens tot oligopolide machtsvorming

(160) Ontwikkelingen inzake marktgroei en marktaandelen in het afgelopen decennium vormen een aanwijzing ervoor dat er een zekere mate van concurrentie op de markt is geweest. Uit de geringe concurrentie en andere gedragingen van de leden van het oligopolie in het verleden blijkt er echter in de

laatste twee decennia sprake te zijn geweest van een gebrek aan mededinging en een tendens tot oligopolide machtsvorming.

i) Ontwikkelingen van de markt en de marktaandelen in het verleden

(161) Zoals blijkt uit de tabel in bijlage VI is de totale platinamarkt in de periode 1985-1995 met 2,4 miljoen oz gegroeid, namelijk van 2,8 miljoen naar 5,2 miljoen oz. De terugwinning nam toe met 245 000 oz en het marktaandeel daarvan steeg van 2 % tot 6 %. De stijging van de vraag is echter vooral ten goede gekomen aan Rusland, Amplats en LPD, die hun gezamenlijke afzet met bijna 2 miljoen oz zagen toenemen. Het marktaandeel van Rusland steeg van 8 % naar 23 %, voornamelijk door een toename van de verkoop uit voorraden, en dat van LPD steeg van [...] ([13]) naar [...] ([14]) door een hogere produktie; de gestegen afzet van Amplats daarentegen ging gepaard met een van [...] ([15]) naar [...] ([16]) dalend marktaandeel. Implats was niet in staat haar produktie te verhogen, en haar marktaandeel daalde van [...] ([17]) naar [...] ([18]). Deze veranderingen in de marktaandelen wijzen op een bepaalde mate van concurrentie in de markt. Met name Rusland en LPD waren voor de concurrentieslag om de groeiende markt verantwoordelijk, terwijl Amplats niet als een agressieve concurrent kon worden beschouwd, aangezien haar marktaandeel daalde en haar groei slechts volstond om haar positie van leidende producent te verdedigen, ofschoon er mogelijkheden voor verdere expansie voorhanden waren.

ii) Geringe rechtstreekse prijsconcurrentie voor lange-termijncontracten met afnemers

(162) Er zijn bewijzen dat de rechtstreekse prijsconcurrentie in de markt gering is. De dagprijzen worden bepaald op de metaalbeurzen, maar uit inlichtingen van zowel klanten als de partijen blijkt dat ongeveer 90 % van het platina op basis van lange-termijncontracten en 10 % op de metaalbeurzen wordt verkocht. De meeste lange-termijncontracten hebben een duur van een jaar, maar worden doorgaans elk jaar automatisch verlengd. De betrekkingen tussen leverancier en afnemer zijn derhalve meestal relatief stabiel. De lange-termijncontracten bevatten vaak een clausule die inhoudt dat het metaal moet worden aangewend voor zijn beoogde doel, en met name dat het niet mag worden verkocht zonder toestemming van de verkoper, die ook het recht heeft om het terug te kopen indien de koper het niet nodig heeft. In ruil voor die beperkingen ontvangt de koper vaak een kleine korting, tot [...] ([19]) van de marktprijs. Die beperkingen beletten echter ook dat dit platina aan andere klanten of aan de metaalbeurs wordt aangeboden en op de marktprijs invloed kan hebben. Dergelijke clausules komen met name voor in de lange-termijncontracten met de autofabrikanten, maar ook in contracten met een aantal verwerkende bedrijven. Volgens schattingen van de Commissie gelden dergelijke beperkingen mogelijk voor rond 40 % van het jaarlijks verkochte platina. De stabiele betrekkingen tussen leverancier en afnemer, de geringe kortingen en de beperkingen op de wederverkoop van metaal wijzen erop dat er op de platinamarkt slechts een beperkte rechtstreekse prijsconcurrentie bestaat.

(163) In hun Antwoord voeren de partijen aan „dat de bedenkingen van de Commissie inzake de prijsconcurrentie betrekking lijken te hebben op de geringe verschillen in klantenkortingen, doch dat in een homogene sector op dat vlak geen grote verschillen vallen te verwachten (ongeacht of het gaat om een markt met een monopolie of met concurrentie)" (NERA-verslag, blz. 27).

(164) De Commissie is het niet eens met deze conclusie inzake de mededinging in de platinasector. De producenten concurreren met elkaar om lange-termijncontracten met de klanten te kunnen sluiten. De recente groei van LPD is grotendeels een gevolg van de belangrijke leveringsovereenkomst die zij met Engelhard heeft gesloten. Amplats was ook kandidaat voor dit contract, maar LPD bood betere voorwaarden en haalde het contract binnen, ook al is Engelhard met AAC verbonden. In een markt met een beperkt aantal leveranciers en klanten, waar de prijzen van het op grond van lange-termijncontracten verkochte metaal geïndexeerd zijn op basis van de marktprijzen, zou prijsconcurrentie in de vorm van kortingen gebeuren, wanneer leveranciers voor belangrijke contracten concurreren. Het zou immers vreemd zijn indien kortingen voor de koper bij de keuze van een leverancier geen beoordelingsfactor zouden vormen. Alles wijst echter erop dat op dit punt weinig op de markt geconcurreerd wordt.

iii) De aanhoudend hoge prijsniveaus wijzen op een geringe mate van mededinging

(165) In hun Antwoord voeren de partijen aan dat de reële prijzen van platina in rand in de jaren negen-

([13]) Minder dan 10 %.
([14]) Minder dan 15 %.
([15]) Minder dan 50 %.
([16]) Minder dan 40 %.
([17]) Minder dan 40 %.
([18]) Minder dan 25 %.
([19]) Minder dan 5 %.

tig zijn gedaald, waardoor de concurrentie voor de Zuidafrikaanse leveranciers nijpend werd.

„Indien rekening wordt gehouden met de relatief hoge inflatie in de Zuidafrikaanse economie in deze periode, is het duidelijk dat er in de jaren negentig een scherpe daling was van de reële prijsniveaus voor platina. De gemiddelde prijs over 1995 bedroeg de helft van het niveau van tien jaar daarvoor. Dit geeft een indruk van de nijpende concurrentie waaraan de Zuidafrikaanse producenten in de laatste jaren zijn blootgesteld." (NERA-verslag, blz. 18).

(166) Bijlage V toont de ontwikkeling van de jaarlijkse reële platinaprijzen van 1975 tot 1995 in dollar, yen en rand. Daaruit blijkt dat de reële platinaprijzen van 1 500 rand per oz stegen tot 3 000 rand per oz in 1980 en in 1986. Met uitzondering van 1982 bleef de reële platinaprijs boven 2 000 rand per oz in de gehele periode 1978-1990. Gelet op de stijging van de vraag sedert 1985 en het feit dat LPD en Rusland hun marktaandeel hebben vergroot, moet worden geconcludeerd dat LPD en Rusland een kernrol hebben gespeeld bij het drukken van de prijzen gedurende de afgelopen vijf jaar tot het niveau van nagenoeg de helft van dat van de jaren zeventig. Ook dit bevestigt dat LPD en Rusland in de laatste vijf jaar voor enige concurrentie hebben gezorgd, hoewel dit zeker niet het geval is voor de volledige periode van de laatste twee decennia.

(167) Bovendien moet worden opgemerkt dat de relatief geringe hoeveelheid platina die op de metaalbeurzen wordt verhandeld en het bestaan van langetermijncontracten de producenten potentieel aanzienlijke speelruimte bieden om de marktprijsontwikkelingen te beïnvloeden. Ten eerste geven langetermijncontracten de producenten meer vat op de bestemming van de geleverde hoeveelheden en daarmee op de marktprijs. Dit geldt met name voor contracten die beperkingen op de wederverkoop van het metaal bevatten. Lange-termijncontracten verhinderen derhalve dat het metaal rechtstreeks de marktprijsontwikkeling op de metaalbeurzen beïnvloedt. Ten tweede hebben de belangrijkste leveranciers ruime mogelijkheden om de prijzen op de metaalbeurzen te beïnvloeden met hun leveringen aan deze beurzen. Zo heeft Rusland in de laatste jaren een aanzienlijke hoeveelheid platina op de metaalbeurzen verkocht, hetgeen heeft bijgedragen tot de eerdergenoemde lagere platinaprijzen. In 1991 daalde de platinaprijs zelfs tot onder 350 US $, toen de Russische uitvoer voor het eerst tot boven 1 miljoen oz steeg.

iv) Gedrag van de belangrijkste marktdeelnemers in het verleden

(168) De Commissie heeft niet onderzocht of de belangrijkste leveranciers zich in het verleden als een kartel hebben gedragen. Voor de beoordeling van de mogelijkheid van toekomstig mededingingbeperkend gedrag is het evenwel van belang aandacht te besteden aan de mededingingsomgeving waarvan de Zuidafrikaanse leveranciers in het verleden deel uitmaakten, alsmede van het huidige mededingingsgedrag van Rusland.

(169) Voorafgaand aan de recente politieke omwenteling was mededinging geen overheersend kenmerk van de Zuidafrikaanse economie. In een interview met Tim Modise voor het Zuidafrikaanse tv-programma „Focus" zei president Mandela, gevraagd naar zijn mening over de noodzaak van een antitrust-beleid, uitdrukkelijk:

„Dat er vijf conglomeraten zijn die meer dan drie vierde van de op de beurs genoteerde aandelen bezitten, is volstrekt onwenselijk. Onze industrie of economie kan zich niet ontplooien en groeien wanneer de economie in de houdgreep verkeert van vijf conglomeraten die de industrie in het land monopoliseren. Er moet mededinging zijn. Daarom is de minister van Handel en Industrie vastberaden de mededingingswet te wijzigen om te garanderen dat er mededinging is. Antitrust-wetgeving is van cruciaal belang."

(170) In overeenstemming met de verklaring van president Mandela werd in een officiële discussienota van de Zuidafrikaanse Regering over een mineralen- en mijnbouwbeleid voor Zuid-Afrika opgemerkt:

„Marktstructuren die ontstaan door overheersende conglomeraten houden enkele kritieke problemen in, omdat zij leiden tot oligopolide markten ... Wat in Zuid-Afrika is gebeurd, is dat conglomeraten gebruik zijn gaan maken van marktverdelingsovereenkomsten door middel van een reeks heimelijke praktijken, waarbij de markten onderling worden verdeeld en die leiden tot de stilzwijgende afspraak om zich van mededinging in bepaalde markten te onthouden, in ruil voor ongestoorde activiteiten op andere, niet-verwante markten.".

Dit document is een discussiestuk, dat tegenstrijdige standpunten kan bevatten. Deze stelling wordt echter in het document niet tegengesproken. Opgemerkt dient te worden dat de mijnbouw een van de belangrijkste industrieën is in Zuid-Afrika en dat AAC, Gencor en de moedermaatschappijen van Gencor enkele van de belangrijkste marktdeelnemers in de Zuidafrikaanse mijnbouwsector zijn.

(171) Op de platinamarkt hebben de Russen in de laatste jaren in 10 % van de marktvraag voorzien door verkoop uit hun voorraden. De verkoop van de Russische voorraden is waarschijnlijk voornamelijk ingegeven door de behoefte aan harde valuta. Met deze verkoop hebben de Russen voor enige concurrentie gezorgd, de werkelijke prijs van platina in het begin van de jaren negentig helpen dalen en in zekere mate grote prijsstijgingen tot heden helpen verhinderen. Afgaande op gepubliceerde gegevens van Johnson Matthey zijn de Russen zich echter blijkbaar bewust geworden van de voordelen van het verkopen bij een gunstige markt en van het niet te zeer laten dalen van de platinaprijs. Er zijn daarom grenzen aan de mate waarin Rusland voor concurrentie op de platinamarkt zal zorgen. Op basis van het gedrag in het verleden moet worden vastgesteld dat slechts kan worden verwacht dat de Russen in beperkte mate de belangrijkste Zuidafrikaanse producenten daadwerkelijk zullen kunnen beconcurreren, en dit slechts totdat de voorraden zijn uitgeput (zie hieronder).

(172) Volgens de heer R.W. Rowland, voormalig bestuursvoorzitter van Lonrho, heeft mededingingbeperkend gedrag gedurende verscheidene jaren in de sector op de agenda gestaan, waarin de mogelijkheid was begrepen om een kartel in de geest van De Beers te vormen. Bovendien is Gencor gedurende verscheidene jaren geïnteresseerd geweest in de verwerving van de platinabelangen van Lonrho met het oog op het verkrijgen van de feitelijke zeggenschap over de mijnen van LPD. Volgens de heer Rowland waren de monopolide doelstellingen voor alle partijen duidelijk. In hun Antwoord hebben de partijen aangevoerd dat de beweringen van de heer Rowland ongefundeerd of irrelevant zijn (Antwoord, blz. 11). De partijen hebben de verklaringen van de heer Rowland echter ontkend noch weerlegd.

v) Slechts weinig elementen van concurrentie in de toekomstige marktsituatie

(173) Zoals opgemerkt, hebben de Russen in de laatste jaren uit voorraad verkocht omdat zij buitenlandse valuta nodig hebben. Deze extra hoeveelheden hebben voor enige concurrentie op de markt gezorgd, zoals uit bij voorbeeld de ontwikkeling van de reële prijzen blijkt. De Russische mijnen verkeren echter in een abominabele staat en algemeen wordt aangenomen (ook door de partijen) dat de Russische voorraden bij de huidige verkoopsnelheid over ongeveer twee jaar uitgeput zullen zijn. Derhalve valt te verwachten dat de concurrentie die uitgaat van de leveringen uit Russische voorraden over ongeveer twee jaar zal eindigen. Ten gevolge hiervan zal de positie van Implats, LPD en Amplats op de markt ten opzichte van de Russen in de afzienbare toekomst sterker worden en zullen de Russen tot een bescheiden marktpartij in de bedrijfstak worden gereduceerd.

(174) Het andere nieuwe concurrentie-element van betekenis op de markt was in het afgelopen decennium de uitbreiding van Lonrho, waardoor haar marktaandeel tussen 1985 en 1995 is gegroeid van [...] ([20]) tot [...] ([21]). Volgens een grote koper van platina „heeft de platinadivisie van Lonrho zich in de loop der jaren door uitbreiding ontwikkeld tot een belangrijke „derde macht" op de markt".

(175) Lonrho is in staat zich in de komende jaren met slechts beperkte extra investeringen verder uit te breiden. Een verdere uitbreiding van Lonrho zal meer concurrentie opleveren in de platina-industrie en verwacht moet worden dat dit zal leiden tot een tegenreactie van met name Amplats als antwoord op deze uitdaging.

(176) De exploitatiekostencurves van de Zuidafrikaanse producenten zijn weergegeven in de grafieken in bijlage II. Opgemerkt dient echter te worden dat bij voorbeeld in het geval van [...] ongeveer 80 % van de totale kosten betrekking heeft op de winning en concentratie, waarvan 70 % vaste kosten zijn. Zoals blijkt uit de grafiek en besproken wordt in onderdeel B.2, is de variatie in de kostenstructuur van Implats en Amplats aanzienlijk groter dan die in het geval van LPD. Algemeen wordt ook erkend dat Implats de duurste en LPD de goedkoopste van de drie Zuidafrikaanse producenten is. Van de verschillen in hun kostenstructuren gaan voor de ondernemingen in mededingingsopzicht uiteenlopende prikkels uit. Met name wordt LPD door haar lage exploitatiekosten gestimuleerd tot uitbreiding van haar produktie, hetgeen zou leiden tot concurrentie met de andere leden van het oligopolie.

(177) Van de drie Zuidafrikaanse leveranciers heeft Implats met haar dure mijnen het meest bij meer concurrentie te verliezen. Een toegenomen concurrentie zou echter ook de duurdere activiteiten van Amplats onder druk zetten en haar dwingen om haar goedkopere reserves verder en in een eerder stadium te ontwikkelen. Uit interne documenten van Implats en Lonrho blijkt dat Lonrho haar produktie wil uitbreiden en dat Implats tegen uitbreiding van LPD is.

vi) Conclusie

(178) Uit de bijzondere kenmerken van de markt, de ontwikkeling van de prijsconcurrentie en het gedrag van de belangrijkste marktpartijen in het verleden blijkt dat een tendens tot mededingingbeperkend parallel gedrag een kenmerk van de platinamarkt is geweest. In de afgelopen vijf jaar is

([20]) Minder dan 10 %.
([21]) Minder dan 15 %.

echter voor concurrentie gezorgd door de Russische verkopen uit voorraad (hetgeen binnen twee jaar tot het verleden zal behoren) en door de uitbreiding van LPD, waardoor deze onderneming een belangrijke „derde macht" op de markt is geworden. In de toekomst kan LPD zich met slechts geringe extra investeringen verder uitbreiden en daarmee met de andere leden van het oligopolie concurreren.

De onderhavige operatie zal leiden tot een oligopolie met een machtspositie en metterdaad tot een duopolie

i) De rol van Amplats in de platinabedrijfstak

(179) Volgens het Antwoord van de partijen is de strategie van Amplats duidelijk:

„Amplats heeft haar strategie steeds zeer duidelijk gemaakt aan haar concurrenten. In een recent voorbeeld van dit gedragspatroon wordt Amplats in de Business Day van 29 oktober 1995 geciteerd met de verklaring dat zij haar financiële slagkracht en superieure ertsreserves zal gebruiken om concurrenten ook maar enige groei op de platinamarkt te ontzeggen. Hieraan voegt zij toe dat met haar huidige uitbreidingsplannen de produktiekosten het element zullen zijn dat op de markt de winnaars van de verliezers zal onderscheiden (bijvoegsel 4). Dat Amplats over de goedkoopste uitbreidingsmogelijkheden beschikt (te Potgietersrust), verleent verklaringen als deze geloofwaardigheid.

... Hierdoor komt Amplats, indien er geen tegenwicht is, in een unieke machtspositie op de markt. Voor Amplats is dit een ideale situatie, terwijl het voor Implats en LPD een hergroepering noodzakelijk maakt als beste mogelijkheid voor werkelijke mededinging op het niveau van de produktie (bijvoegsels 5, 6 en 7)." (aanhangsel 10 van het Antwoord).

(180) Amplats is in staat om tegen lage kosten en in het tempo dat zij verkiest, nieuwe capaciteit op de markt te brengen. De belangrijkste remmende invloed op het mededingingsgedrag van Amplats in het afgelopen decennium was afkomstig van de uitbreiding van LPD en de verkoop uit voorraad door Rusland.

ii) De concentratie zal daadwerkelijk een duopolie doen ontstaan

(181) Door de operatie zullen alle platina-activiteiten van Gencor en Lonrho in één onderneming worden ondergebracht. Implats/LPD en Amplats zouden in 1995 elk een marktaandeel van ongeveer 30-35 % hebben gehad. Dit marktaandeel zal voor elk van deze ondernemingen waarschijnlijk tot 40 % stijgen, wanneer de Russen, zoals verwacht wordt, binnen ongeveer twee jaar met de verkoop uit voorraad zullen stoppen. Hierdoor zouden de Russen een bescheiden marktdeelnemer ten opzichte van Implats/LPD en Amplats worden. In de middellange tot lange termijn zal de mededingingssituatie zich waarschijnlijk metterdaad tot een duopolie ontwikkelen. In deze situatie zal het voor de belangrijkste leveranciers veel gemakkelijker zijn zich aan elkaars gedrag aan te passen en bij voorbeeld de produktie te beperken.

iii) Vergelijkbare kostenstructuren van Amplats en Implats/LPD zullen de prikkel tot concurreren verminderen

(182) Zoals blijkt uit grafiek II-B in bijlage II, resulteert de fusie tussen LPD en Implats in een nieuwe onderneming met een exploitatiekostenstructuur van de mijnen die vergelijkbaar is met die van Amplats. Grafiek II-B in bijlage II betekent niet dat de exploitatiekosten in alle opzichten gelijk zullen zijn, omdat er nog steeds grote afwijkingen kunnen bestaan door verschillen in ertskwaliteit, het mengsel van gewonnen erts, de verwerkings- en raffinagekosten en de administratiekosten. De grafieken in bijlage II wijzen echter wel op een grotere gelijkenis tussen de kosten van Amplats en die van Implats/LPD na de fusie.

(183) Implats heeft aangevoerd dat de combinatie Implats/LPD door de operatie een aanzienlijke synergie zal bereiken. Zoals uit onderdeel VIII blijkt, wordt deze synergie door de leiding van LPD betwist. De Commissie is van mening dat de vermeende synergie zelfs negatief kan zijn, omdat de verschillen in bedrijfscultuur tussen Implats en LPD integratie zal bemoeilijken, en derhalve duur zou kunnen uitvallen. Het enige effect van de concentratie op de kostenstructuur is derhalve dat er een onderneming met een gelijkaardige kostenstructuur als Amplats ontstaat. Implats/LPD zal echter door synergie geen kostenvoordeel op Amplats verkrijgen.

(184) De grotere gelijkenis tussen de kostenstructuren van Amplats en Implats/LPD betekent dat het waarschijnlijker wordt dat de combinatie Implats/LPD en Amplats op gelijke wijze door marktontwikkelingen beïnvloed zullen worden en hierop ook gelijkaardig zullen reageren, bij voorbeeld in hun produktiebeslissingen. Een prijsstijging zou bij voorbeeld een vergelijkbaar gevolg hebben voor de winstgevendheid van deze ondernemingen. De beide Zuidafrikaanse marktdeelnemers zouden der-

halve meer gemeenschappelijk belang hebben bij de wijze waarop de markt zich zou moeten ontwikkelen, zodat de waarschijnlijkheid van mededingingbeperkend gedrag (bij voorbeeld beperking van de produktie) na de fusie zou toenemen.

(185) De partijen hebben in hun Antwoord erop gewezen dat Implats in de laatste jaren aangrijpend is gereorganiseerd en dat de kostenverschillen tussen de Zuidafrikaanse producenten veel geringer zijn dan gesuggereerd wordt. Het wordt echter niet betwist dat LPD de laagste produktiekosten heeft in de Zuidafrikaanse platinabedrijfstak en dat Implats met de fusie onder meer beoogt zich van de toegang tot goedkope reserves te verzekeren.

iv) Door de concentratie verdwijnt LPD van de markt en vermindert de mededinging

(186) De fusie heeft tot gevolg dat LPD als onafhankelijke partij van de markt verdwijnt. Alle aspecten van de winning, verwerking, raffinage en verkoop van platina zullen in Implats/LPD onder één enkele ondernemingsleiding vallen. Derhalve verdwijnt LPD ten gevolge van de fusie als een belangrijke „derde macht", waardoor klanten op de markt minder keuze hebben. Hierdoor zullen de contractvoorwaarden waarschijnlijk nog ongunstiger voor de klanten worden. Bij voorbeeld kan worden verwacht dat de huidige beperkte concurrentie op het punt van kortingen na de fusie nog geringer zal worden.

(187) De fusie leidt naar alle waarschijnlijkheid tot een beperking van de produktie van de combinatie Implats/LPD. In dit verband verdient het opmerking dat een beperking van de produktie niet alleen bereikt kan worden met een vermindering van het absolute produktieniveau. De beheersing van het tempo van uitbreiding van de produktie kan even belangrijk zijn. Zelfs in een matig groeiende markt als de platinamarkt zal het vertragen van het tempo van uitbreiding volstaan om het evenwicht tussen vraag en aanbod onder druk te zetten en een prijsstijging te veroorzaken. De beheersing van het tempo van uitbreiding van de capaciteit lijkt dan ook een hoofddoeleinde voor de fusie te zijn. In de circulaire aan de aandeelhouders van Lonrho, die met het oog op de fusie was opgesteld, wordt in dit verband opgemerkt:

„Implats en Lonrho zijn in het verleden niet erin geslaagd overeenstemming te bereiken over een aantal aangelegenheden, waaronder de voorstellen van Lonrho om de activiteiten van LPD uit te breiden. Het bestuur is van mening dat de belangen van Lonrho en Gencor bij een hogere waarde van een uitgebreid Implats door de fusie op één lijn worden gebracht, ten voordele van de aandeelhouders van beide ondernemingen."

(188) Bovendien omvat deze belangenversmelting volgens ramingen die aan [...] zijn voorgelegd, het terugschroeven van de uitbreidingsplannen, waardoor de produktie lager en de prijzen hoger zullen uitvallen dan in een situatie waarin geen fusie zou gebeuren en beide partijen hun oorspronkelijke toekomstplannen zouden uitvoeren. [...] heeft met name kennis genomen van twee produktiescenario's, waarin de gevolgen voor de produktie van Implats en LPD uiteen worden gezet voor het geval de fusie doorgaat, respectievelijk uitblijft:

„a) [...]

b) [...] ([22])".

(189) Volgens het rapport van augustus 1994, getiteld [...], is [...] van mening dat de fusie, afgezien van mogelijke kostenbesparingen, twee belangrijke voordelen aan de marktzijde oplevert:

„(<...> handhaving van de huidige produktieniveaus zou een gunstige invloed hebben op de belangrijkste metaalprijzen <...>) ([23])"

en bovendien:

„(<...> de gefuseerde groep zal een hogere beurswaarde hebben dan de onderliggende waarde van de gefuseerde ondernemingen. Dit is te danken aan de omvang en het vermogen om meer invloed op de markt uit te oefenen <...>)".

(190) Indien een fusie uitblijft, zal de uitbreiding van LPD de concurrentiedruk op de mijnschachten van Implats en Amplats met een laag rendement verhogen. Op basis van de grafieken in bijlage II schat de Commissie dat schachten met exploitatieverliezen [...] ([24]) van de produktie van Implats en [...] ([25]) van de produktie van Amplats uitmaken. De fusie zal om twee redenen tot minder concurrentie en tot het ontstaan van een oligopolie met een machtspositie leiden:

i) De fusie zal definitief een einde maken aan de concurrentiedreiging die van LPD uitgaat voor de duurdere activiteiten van Implats, omdat de marketingactiviteiten van LPD en Implats geconsolideerd worden en enige toekomstige uitbreiding van de huidige reserves van LPD slechts in het belang van de combinatie

([22]) [...]
([23]) [...]
([24]) Minder dan 25 %.
([25]) Minder dan 25 %.

Implats/LPD zal geschieden. Vanuit het standpunt van Implats bezien, is de fusie een middel om het concurrentiegedrag van de huidige LPD te beteugelen.

ii) Door de fusie zal een onderneming ontstaan van dezelfde omvang als Amplats, met ruime reserves tegen geringe kosten, een vergelijkbare kostenstructuur en het vermogen een grotere invloed op de markt uit te oefenen. In deze situatie zal er, gelet op de bijzondere kenmerken van de markt en het concurrentiegedrag binnen de sector in het verleden, geen stimulans voor Amplats en Implats/LPD zijn om met elkaar te concurreren. Het is daarom zeer waarschijnlijk dat het resultaat van de fusie mededingingbeperkend parallel gedrag zal zijn. De huidige structuur leidt veeleer tot enige mate van concurrentie, omdat LPD een derde macht op de markt is en meer geneigd tot uitbreiding van haar produktie zal zijn dan een gefuseerd Implats/LPD.

(191) Indien geen fusie plaatsvindt, zal Implats, ondanks de eerdere banden tussen de concerns Gencor en Lonrho, op termijn niet kunnen verhinderen dat LPD haar platinaproduktie uitbreidt. LPD kan uitbreiden met beperkte extra investeringen. Blijkens de door de partijen verstrekte gegevens en een analyse van de heer R.W. Rowland, voormalig bestuursvoorzitter van Lonrho, kan de voorgenomen uitbreiding voor het grootste deel met interne middelen worden gefinancierd. Ook verdere uitbreiding is mogelijk tegen geringe kosten, en de rechten van Implats op bescherming als minderheidsaandeelhouder kunnen op termijn niet verhinderen dat de voordelen daarvan aan alle aandeelhouders ten goede komen.

(192) In hun Antwoord spreken de partijen hun zorg erover uit dat de Commissie het bewijs in deze zaak niet voldoende onderbouwd heeft door van het oordeel van derden over de fusie een misleidend beeld te schetsen. De partijen trachten het belang van het bewijs te kwantificeren door de percentages van de antwoorden te noemen op twee specifieke vragen die onderdeel uitmaakten van de enquête van de Commissie, welke huns inziens hun standpunt ten aanzien van de gevolgen van de transactie ondersteunen. De Commissie is het niet ermee eens dat het mogelijk is het gewicht van dit bewijs te beoordelen door percentages aan de antwoorden toe te kennen. Juist op basis van alle bewijsstukken te zamen is de Commissie tot de conclusie gekomen dat de concentratie de mededinging op de platinamarkt zou beperken.

B.6. Door de partijen ingediende economische analyse

(193) Als onderdeel van hun Antwoord hebben de partijen een economische analyse van de voorgenomen fusie ingediend, die door het Brits economisch adviesbureau NERA is opgesteld en door de partijen gezamenlijk is overgenomen.

(194) De economische analyse van NERA biedt een raamwerk voor de analyse van de mededinging in de platinabedrijfstak. De conclusie met betrekking tot de mededinging binnen de platinabedrijfstak in het verleden is dat „de relatie tussen de huidige marktprijs en de exploitatiekosten van de Zuidafrikaanse producenten met de resultaten strookt van een markt waar concurrentievoorwaarden heersen". (NERA-rapport, blz. 12.)

(195) De Commissie is van mening dat de mate waarin het huidige prijsniveau de concurrerende prijs van een bedrijfstak met volledige mededinging weergeeft, een zaak van empirisch onderzoek is, dat noch door NERA, noch door de Commissie is verricht. Zoals uiteengezet in onderdeel B.5, is de Commissie het evenwel ermee eens dat er recentelijk een zekere mate van mededinging op de platinamarkt bestond. Deze werd voornamelijk veroorzaakt door de Russische verkoop uit voorraden en de uitbreiding van LPD. De Commissie is het ook met NERA eens dat deze mededinging tot een daling van de exploitatiekosten en een impuls voor het gebruik van nieuwe, goedkope leveringsbronnen heeft geleid (NERA-rapport, blz. 6). LPD heeft in dit opzicht in de Zuidafrikaanse platinabedrijfstak een belangrijke rol gespeeld.

(196) Met betrekking tot de mogelijkheid van misbruik van een monopolie stelt NERA: „Ten eerste is een van de belangrijkste kenmerken van misbruik van een monopolie de stopzetting van de produktie waarvan de exploitatiekosten lager zijn dan het (geldende) monopolide prijsniveau, en ten tweede hangt de uitoefening van de machtspositie van een monopolie in grote mate af van het vermogen van de monopolist om marginale leveringsbronnen te beheersen.".

(197) De Commissie stemt ermee in dat de mogelijkheid van een reactie van marginale bronnen van onmisbaar belang is voor de uitoefening van monopoliemacht in klassiek-economische zin. Zoals echter reeds is opgemerkt (zie bij voorbeeld onderdeel B.4), is het zeer onwaarschijnlijk dat een beperking van de platinaproduktie door het oligopolie zal worden gecompenseerd door leveringen uit marginale bronnen, dus van leveranciers buiten het oligopolie, door terugwinning en uit voorraden buiten Rusland.

(198) Met betrekking tot de mogelijkheid van een machtspositie van het oligopolie stelt NERA: „Wellicht de meest essentiële voorwaarde voor het beperken van de mededinging op de markt door een hechte oligopolide groep is een stabiele mark-

tomgeving, zonder externe schokken die de status quo zouden kunnen bedreigen" (NERA-rapport, blz. 25).

(199) Volgens NERA omvatten de mogelijke oorzaken van externe schokken:

a) blootstelling aan verschuivingen in de vraag;

b) onzekerheid over de elasticiteit van de vraag (op korte en lange termijn);

c) onzekerheid over het verkoopbeleid van bezitters van platinavoorraden en van marginale platinabronnen als nikkelmijnen;

d) onzekerheid over de beschikbare hoeveelheid teruggewonnen platina (NERA-rapport, blz. 25).

(200) *Met betrekking tot punt a):* Het verdient opmerking dat enige vraagverschuivingen in de tijd een normaal kenmerk van vele markten is en niet alleen van de platinamarkt. Dergelijke verschuivingen kunnen echter alleen van belang zijn voor de beoordeling van de machtspositie van een oligopolie voor zover het evenwicht binnen het oligopolie hierdoor wordt bedreigd. Zoals eerder opgemerkt, wordt voor de komende jaren slechts een matige groei van de platinamarkt verwacht. Bovendien zijn de vraagverschuivingen in de laatste decennia positief geweest, resulterend in een grotere vraag, en bestaat er momenteel vrijwel geen risico dat de marktvraag zal afnemen. In tegendeel, de aanbodtekorten die naar verwachting zullen ontstaan, zullen alleen door Amplats, Implats, LPD of, op de korte termijn, uit de Russische voorraden kunnen worden aangevuld.

(201) NERA stelt „dat platina in zekere mate onderhevig is aan speculatieve verschuivingen in de vraag" en dat „de omvang van de papieren handel op Nymex en Tocom in 1995 ongeveer 135 miljoen oz bedroeg, ongeveer 27 maal meer dan het volume van de fysieke leveringen". (NERA-rapport, blz. 8.) Het absolute volume van de papieren handel is geen goede aanwijzing voor de mate van speculatie op een markt. De Commissie heeft in haar onderzoek niet vastgesteld dat de platinamarkt een speculatieve markt is, maar dat deze veeleer bepaald wordt door fundamentele vraag- en aanbodfactoren, zoals uiteengezet is in het onderdeel inzake produktmarkten. Met name werd in de in opdracht van de Commissie uitgevoerde RSI-studie bevonden dat de Nymex voornamelijk een termijnmarkt is die de fysieke handel dient, en geen zuivere futuresmarkt.

(202) *Met betrekking tot punt b):* De Commissie heeft geconcludeerd dat de vraag naar platina in de huidige prijsklasse prijsinelastisch is. Zoals uiteengezet in het onderdeel betreffende produktmarkten (onderdeel VI.A.2, onder iii)), erkent de Commissie dat de elasticiteit van de vraag naar platina op de lange termijn groter kan zijn in het geval dat de prijzen bij voorbeeld zouden stijgen tot twee- of driemaal het huidige niveau. Het is echter onwaarschijnlijk dat een aanzienlijke, maar beperktere prijsstijging (bij voorbeeld van 10 %) tot veel substitutie zou leiden. Dit blijkt uit de ervaring die is opgedaan in de periode 1985-1989, waarin de werkelijke prijs van platina meer dan 600 US $ bedroeg (ongeveer 40 % boven het niveau van 1995), maar geen substitutie plaatsvond en de vraag bleef stijgen. In hun Antwoord betwisten de partijen niet dat de vraag in het huidige prijsspectrum prijsinelastisch is. Dit strookt met het resultaat van een markt waarin sprake is van mededinging. De Commissie is het met de partijen eens dat een prijselasticiteit van méer dan 1 zou inhouden dat de platinaprijs reeds vóór de huidige operatie op monopolieniveau zou zijn vastgesteld (NERA-rapport, blz. 27, derde punt). Zoals echter eerder werd opgemerkt, is de Commissie niet van mening dat het huidige prijsniveau op een monopolieprijs neerkomt, gezien de concurrentie die met name door LPD en de Russische verkoop uit voorraden wordt geboden. Dit past volledig in de lijn van de bevinding dat de vraag naar platina prijsinelastisch is.

(203) *Met betrekking tot de punten c) en d):* Zoals in het voorgaande reeds is besproken, acht de Commissie het zeer onwaarschijnlijk dat leveranciers buiten het oligopolie, de voorraden buiten Rusland en de beschikbaarheid van teruggewonnen platina voldoende invloed op de markt zullen hebben om misbruik van een gezamenlijke machtspositie te kunnen tegengaan.

B.7. Conclusie

(204) In het verleden werd de platinamarkt gekenmerkt door een tendens naar mededingingbeperkend parallel gedrag. Er zijn daarom aanwijzingen voor een geringe prijsconcurrentie in de afgelopen twee decennia. Rusland heeft in de laatste jaren uit zijn voorraden verkocht — waarschijnlijk uit behoefte aan buitenlandse valuta. Dit land heeft echter het beleid gevolgd van verkoop bij een gunstige markt. Bovendien is vastgesteld dat de Zuidafrikaanse mijnbouwindustrie in het verleden gekenmerkt werd door een sterk mededingingbeperkend gedrag. LPD maakte deel uit van deze omgeving, maar is toch erin geslaagd haar produktie uit te breiden en daarmee met Amplats en Implats te concurreren. De Russische verkoop uit voorraad en de uitbreiding van LPD zijn de belangrijkste concurrentie-elementen op de markt.

(205) Indien de fusie doorgang vindt, zullen er twee Zuidafrikaanse leveranciers met vergelijkbare prijs-

niveaus en stimulansen overblijven. De fusie tussen LPD en Implats zou een mededingingbeperkende invloed op de markt hebben, omdat LPD momenteel een prikkel ondervindt om uit te breiden en deze onderneming als een van de actievere op de markt zou verdwijnen. De nieuwe combinatie zal geen impuls ondervinden om uit te breiden, omdat zij de duurdere activiteiten van Implats niet onder druk zal willen zetten. Gelet op de bijzondere kenmerken van de markt, de daaruit voortvloeiende gelijkaardige kostenstructuren en het mededingingsgedrag in het verleden zal er geen aanleiding voor Implats/LPD en Amplats zijn om met elkaar te concurreren. Het verdwijnen van LPD maakt voor de markt een kwalitatief belangrijk verschil uit. Het is zeer waarschijnlijk dat de fusie tot gevolg zal hebben dat het platina-aanbod op de middellange termijn verder zal verkrappen en de platinaprijzen derhalve zullen stijgen. Dit zou in het voordeel zijn van zowel Amplats als het gefuseerde Implats/LPD, die vanwege de verzwakkende concurrentie van Rusland op de middellange termijn een duopoliepositie zouden innemen.

(206) Concluderend zou de operatie derhalve op middellange termijn leiden tot een duopolie met een machtspositie, bestaande uit Amplats en Implats/LPD, op de platinamarkt, welke reeds door geringe concurrentie gekenmerkt wordt, waardoor de daadwerkelijke mededinging op de gemeenschappelijke markt in aanmerkelijke mate zal worden beperkt. De partijen hebben relatief bezien lagere marktaandelen op de gemeenschappelijke markt dan in andere delen van de wereld en hebben aangevoerd dat de operatie derhalve voor de gemeenschappelijke markt slechts geringe gevolgen zal hebben. De platinamarkt is echter een wereldmarkt en de platinaprijzen in de Gemeenschap worden vastgesteld op het niveau van de wereldmarkt. De mededingingbeperkende gevolgen van de operatie op de platinamarkt zouden zich derhalve in de Gemeenschap doen gevoelen, bij voorbeeld doordat de prijzen zouden stijgen van al het platina dat in de Gemeenschap wordt verkocht, en niet alleen van dat van Implats en LPD.

C. *Rodium*

(207) Rodium is in verkoopwaarde het op twee na belangrijkste MPG, na platina en palladium. Rodium vertegenwoordigde 12 % van de totale verkochte hoeveelheid MPG's in 1994.

(208) Wat marktaandelen en aanbodconcentratie betreft, is de situatie vergelijkbaar met die van platina. Implats/LPD en Amplats vertegenwoordigen ongeveer 70 % van de markt en Rusland ongeveer 20-25 % (zie tabel A2 in bijlage I). De rodiummarkt lijkt dezelfde kenmerken te hebben als de platinamarkt. De markt is doorzichtig, het metaal is een homogeen produkt dat vrij verhandeld wordt en de prijzen van de handelaren zijn algemeen bekend. Bovendien vertoont de mijnbouw- en raffinagetechnologie rijpheid, is het produktieproces hetzelfde als voor andere MPG's, kent de industrie hoge toetredingsdrempels, zijn er contacten met verscheidene markten en is het evenals bij platina onwaarschijnlijk dat de kopers enig tegenwicht zullen kunnen bieden.

(209) Evenals bij platina het geval is, is de vraag naar rodium prijsinelastisch, omdat het vrijwel uitsluitend voor autokatalysatoren wordt gebruikt. Meer in het bijzonder wordt rodium voor 98 % gebruikt in autokatalysatoren en voor 2 % in andere industriële toepassingen.

Conclusie

(210) Om dezelfde redenen als die welke genoemd zijn in de bespreking van de platinamarkt, komen de bijzondere kenmerken van de rodiummarkt erop neer dat de concurrentie tussen de na de fusie resterende marktpartijen niet voldoende zal zijn om daadwerkelijke mededinging op deze markt te waarborgen. De operatie zou derhalve op middellange termijn tot het ontstaan van een duopolide machtspositie op de rodiummarkt leiden, waardoor de mededinging op de gemeenschappelijke markt in aanmerkelijke mate zal worden belemmerd.

D. *Palladium, ruthenium en iridium*

(211) Naast de markten voor platina en rodium heeft de Commissie ook de markten voor palladium, ruthenium en iridium onderzocht. Voor de ruthenium- en iridiummarkten zijn geen mededingingsproblemen vastgesteld. Rusland lijkt een machtspositie in te nemen op de palladiummarkt. LPD zal slechts [...] ([26]) toevoegen aan het marktaandeel van Implats van [...] ([27]) (1994), zodat de concentratie geen bedreiging zal vormen voor de machtspositie van Rusland op de palladiummarkt.

VIII. ECONOMISCHE EN TECHNISCHE VOORUITGANG

(212) Implats heeft aangevoerd dat door de fusie een aanzienlijke synergie en kostenbesparingen kunnen

([26]) Minder dan 5 %.
([27]) Minder dan 15 %.

worden bereikt. Implats is van mening dat deze synergie zich met name zal voordoen door

i) produktiviteitsvoordelen, omdat de partijen van elkaar leren, en

ii) besparingen, door de sluiting van bepaalde verwerkings- en raffineerinstallaties van LPD.

(213) Het bestuur van LPD betwist de reikwijdte van deze synergie. In een rapport dat is opgesteld voor de ondernemingsleiding van Lonrho, schatten Morgan Grenfell en James Capel de synergie van de fusie op slechts $^{1}/_{10}$ van de synergieën die door Implats zijn berekend (met uitzondering van bepaalde niet-kwantificeerbare negatieve en positieve effecten). De Commissie is van mening dat de enige synergie van betekenis bij de verwerkings- en raffineerinstallaties wordt bereikt, maar dat deze zich slechts eerst na een aantal jaren zal voordoen. Met name de aanzienlijke synergie die door samenvoeging van de raffinageactiviteiten tot één raffinaderij zou worden bereikt, is onduidelijk. Bovendien kan de totale synergie van de fusie zelfs negatief uitvallen door de sterk verschillende bedrijfsculturen van de beide ondernemingen, die integratie moeizaam en waarschijnlijk kostbaar maken.

(214) Het is aannemelijk dat het belangrijkste gevolg van de fusie de versterking van de marktpositie van de gefuseerde onderneming zal zijn. Zelfs indien er evenwel daadwerkelijk sprake van synergie zal zijn, is de Commissie van mening dat deze de eindgebruiker niet ten goede zal komen, omdat de operatie zal leiden tot een gezamenlijke machtspositie op de platina- en rodiummarkten en een belemmering zal vormen voor mededinging op deze markten.

IX. DOOR DE PARTIJEN VOORGESTELDE ONTWERP-VERBINTENIS

(215) De partijen hebben de Commissie een ontwerpverbintenis voorgesteld om de mededingingsbezwaren weg te nemen waartoe de operatie aanleiding geeft. De verbintenis is voorgelegd aan de Lid-Staten en besproken tijdens de op 9 april 1996 gehouden bijeenkomst van het Adviescomité. Deze verbintenis omvat drie elementen:

i) de ontwikkeling van [...] oz extra capaciteit bij [...];

ii) de bevriezing van de produktie op het huidige niveau van [...] oz per jaar;

iii) de creëring van een „nieuwe aanbieder" op de markt.

(216) De aangeboden verbintenis heeft louter betrekking op gedragingen en kan derhalve op grond van de concentratieverordening niet worden aanvaard. In elk geval komt deze niet tegemoet aan de bezwaren van de Commissie uit mededingingsoogpunt. Hoewel de ontwikkeling van nieuwe capaciteit immers welkom zou zijn, geeft dit aanbod, evenals dat om de produktie op het huidige niveau te handhaven, niet de marktgroei weer die door alle betrokkenen verwacht wordt. Bovendien kan de produktie bij andere mijnen van de combinatie voortijdig aan banden worden gelegd om de produktie op het niveau van [...] oz te handhaven, waardoor het algemene aanbod wordt beperkt. Belangrijker is dat deze punten geen betrekking hebben op het probleem van de oligopolide marktstructuur. Indien één aanbieder derhalve de produktie op een constant niveau handhaaft, zal dit feit aan andere leden van het oligopolie, bij voorbeeld Amplats, worden gesignaleerd. Daarom zal een toename van de marktvraag een opwaartse druk op de prijzen met zich brengen.

(217) Wat de invoering van een „nieuwe aanbieder" betreft, dienen de partijen slechts [...]. Deze maatregel zou daarom slechts op het toekomstige aanbod van platina aan eindgebruikers een te verwaarlozen invloed hebben.

(218) Gelet op deze factoren komt de door de partijen voorgestelde ontwerp-verbintenis onvoldoende tegemoet aan de bezwaren uit mededingingsoogpunt waartoe deze zaak aanleiding geeft.

X. CONCLUSIE

(219) De operatie zou leiden tot het ontstaan van een duopolie met een machtspositie, bestaande uit Amplats en Implats/LPD, op de wereldmarkten voor platina en rodium, waardoor de daadwerkelijke mededinging op de gemeenschappelijke markt op significante wijze zou worden belemmerd in de zin van artikel 2, lid 3, van de concentratieverordening,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

De concentratie, welke is aangemeld door Gencor Limited en Lonrho PLC en waarbij deze ondernemingen over zowel Implats als LPD de gezamenlijke zeggenschap verwerven, wordt hierbij onverenigbaar met de gemeenschappelijke markt en met de werking van de EER-Overeenkomst verklaard.

Artikel 2

Deze beschikking is gericht tot:

1. Gencor Limited
6 Hollard Street
Johannesburg 2001
PO Box 61820
Marshalltown 2107
Republiek Zuid-Afrika

2. Lonrho PLC
4 Grosvenor Place
UK-London SW1X 7DL

Gedaan te Brussel, 24 april 1996.

Voor de Commissie

Karel VAN MIERT

Lid van de Commissie

BIJLAGE I

Tabel A1

Geraamde marktaandelen voor platina in 1994 en 1995 in volume (*)

(in %)

	1994	1995
Implats	< 25	< 25 (**)
LPD	< 15	< 15
Partijen	< 35	< 35
Amplats	< 35	< 40
Rusland	< 25	< 25
Overige	< 10	< 10
Terugwinning	< 10	< 10
Totaal	100	100

Bron: Gegevens van de partijen.

(*) Marktaandelen in volume en in waarde zijn op de platinamarkt identiek.

(**) De afname van het marktaandeel van Implats in 1995 was te wijten aan tijdelijke produktieproblemen.

Tabel A2

Geraamde marktaandelen voor platina en rodium in 1994 in volume (*)

(in %)

	Palladium	Rodium
Implats	< 15	< 25
LPD	< 5	< 10
Totaal partijen	< 20	< 35
Amplats	< 20	< 35
Rusland	< 60	< 25
Overige	< 10 (**)	< 15 (**)
Totaal	100	100

Bron: Gegevens van de partijen.

(*) Marktaandelen in volume en in waarde zijn op deze markten identiek.

(**) Exclusief terugwinning. Teruggewonnen metaal voorzag volgens Johnson Matthey in 1994 slechts in 10 % van de totale vraag naar palladium en rodium.

BIJLAGE II

TOELICHTING BIJ DE GRAFIEKEN

De grafieken in deze bijlage geven de exploitatiekostencurves van de drie Zuidafrikaanse platinaproducenten weer, welke zijn opgesteld door de partijen bij de concentratie.

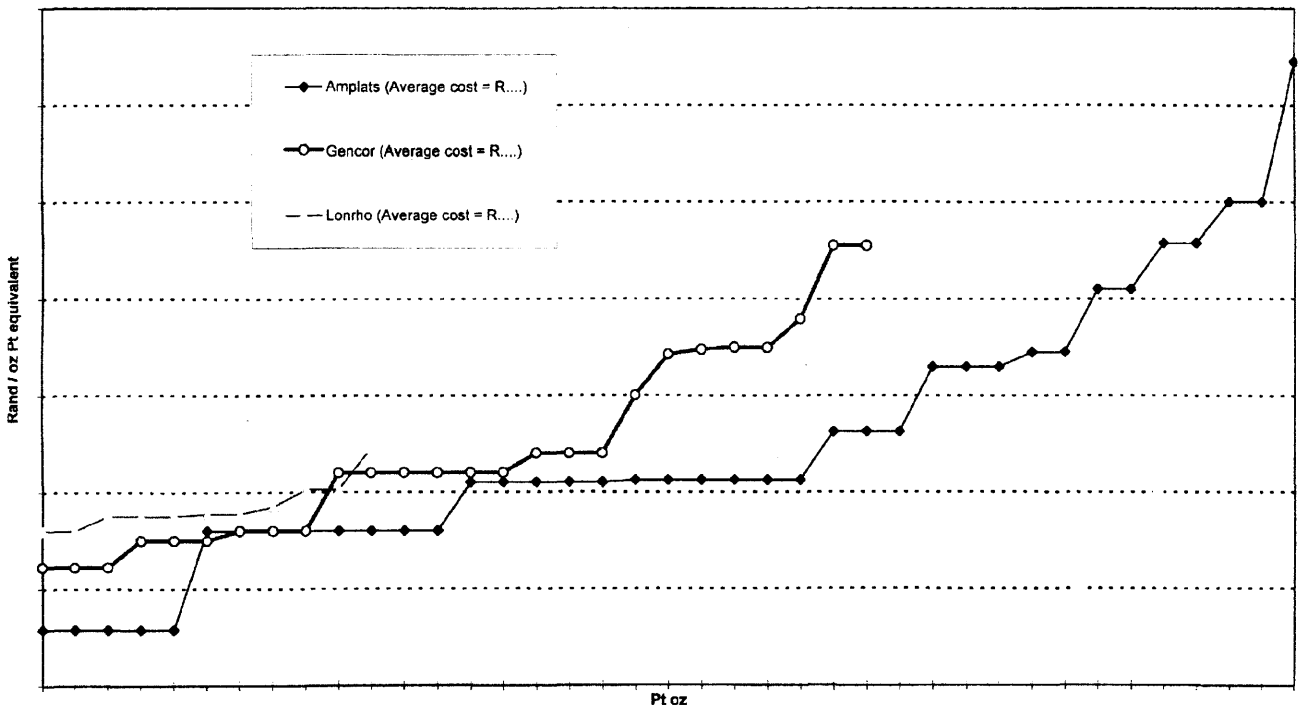
Deze grafieken zijn opgesteld op basis van de totale exploitatiekosten van elke mijn van de producenten (uitgedrukt in rand per equivalent oz platina) in 1994 en de door elke mijn geproduceerde hoeveelheid (× 1 000 oz).

Derhalve geeft elke stap in de kostencurve de marginale produktie en daarmee verbonden exploitatiekosten van elke extra mijn weer.

De grafieken tonen de bestaande ongelijkheid in de exploitatiekostenstructuren tussen LPD, Implats en Amplats en de symmetrische kostenstructuren van Implats/LPD en Amplats na de fusie.

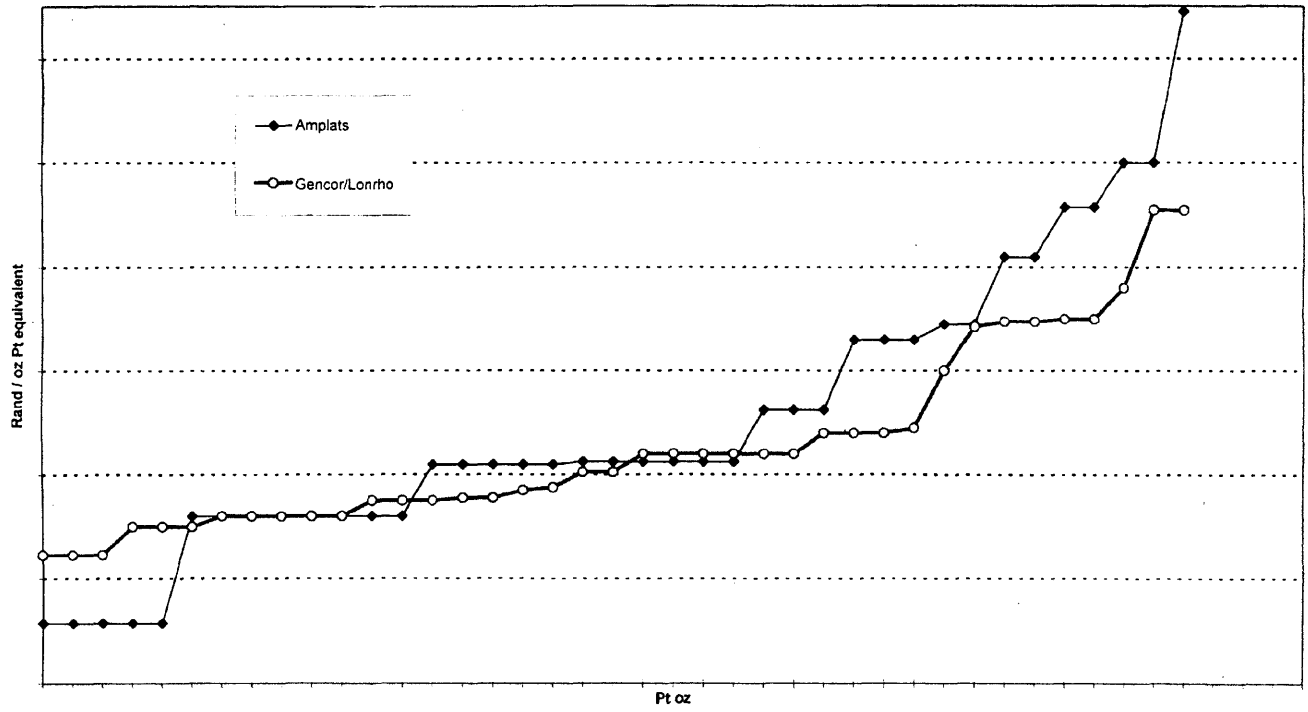
GRAFIEK II-A

VÓÓR DE FUSIE (EXPLOITATIEKOSTEN VAN MIJNEN)



GRAFIEK II-B

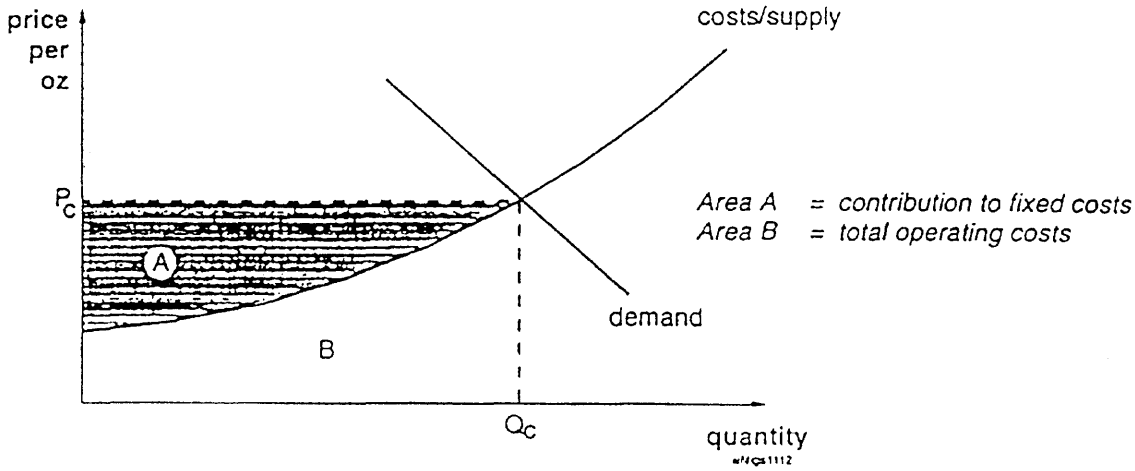
NA DE FUSIE (EXPLOITATIEKOSTEN VAN MIJNEN)



BIJLAGE III

Figuur 2.1

Kosten, vraag en aanbod in een natuurlijke-hulpbronnenindustrie



BIJLAGE IV

Figuur 3.1

Platina-industrie: kostencurve voor Zuidafrikaanse producenten (eerste zes maanden van het boekjaar 1995)

[...]

BIJLAGE V

PLATINAPRIJS — DIVERSE VALUTA

Jaar	Wisselkoersen (lokale valuta/$)		Platinaprijs: nominaal			Platinaprijs: reëel		
	Japan	Zuid-Afrika	US $/oz	100 yen/oz	Rand/oz	US $/oz	100 yen/oz	Rand/oz
1975	296,79	0,74	147,9	438,9	109,4	385,6	700,04	1 414
1976	296,55	0,87	153,5	454,6	133,3	376,2	672,57	1 567
1977	268,51	0,87	157,6	423,2	137,0	362,0	588,49	1 450
1978	210,44	0,87	259,9	546,9	226,0	553,6	723,93	2 150
1979	219,14	0,84	447,7	981,1	377,0	876,6	1 264,87	3 113
1980	226,74	0,78	662,0	1 501,0	515,6	1 184,6	1 850,55	3 437
1981	220,54	0,88	446,4	984,5	391,8	726,4	1 169,48	2 335
1982	249,08	1,09	328,2	817,5	356,4	503,0	955,85	1 868
1983	237,51	1,11	424,7	1 008,7	473,2	625,6	1 162,53	2 142
1984	237,52	1,48	357,4	848,9	527,3	503,8	956,16	2 141
1985	238,54	2,23	293,2	699,4	653,4	398,8	776,02	2 286
1986	168,52	2,29	466,9	786,9	1 066,9	618,3	857,58	3 203
1987	144,64	2,04	556,6	805,1	1 113,3	714,8	877,48	2 979
1988	128,12	2,27	530,3	679,5	1 205,7	655,6	738,22	2 755
1989	137,96	2,62	509,8	703,3	1 337,1	602,8	750,08	2 605
1990	144,74	2,58	472,1	683,4	1 218,1	535,1	712,77	2 062
1991	143,47	2,76	376,1	505,8	1 038,1	410,5	517,19	1 549
1992	126,70	2,85	359,9	456,0	1 025,8	382,1	459,57	1 361
1993	111,20	3,27	374,1	416,0	1 223,4	388,7	417,21	1 461
1994	102,20	3,55	405,3	414,2	1 438,7	412,6	415,36	1 556
1995	94,00	3,60	424,2	398,8	1 527,2	424,2	398,78	1 527

BIJLAGE VI

PLATINAMARKT — VOLUMES EN AANDELEN, 1985—1995

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
a) Volume											*(× 1 000 oz)*
Amplats	1 260	1 350	1 350	1 370	1 360	1 330	1 385	1 265	1 670	1 530	1 805
Implats	940	850	1 010	1 050	1 040	1 120	1 005	1 065	1 080	1 010	870
Lonrho	140	150	160	160	220	310	380	420	505	510	560
Northam									105	110	115
Totaal Zuid Afrika	2 340	2 350	2 520	2 580	2 620	2 760	2 770	2 750	3 360	3 160	3 350
Rusland (verkoop)	230	290	400	440	550	720	1 100	750	680	1 010	1 200
Noord-Amerika	150	150	140	210	195	185	220	200	220	220	240
Overige	40	40	40	50	60	65	70	120	130	140	100
Terugwinning	70	90	115	160	175	215	215	245	275	315	315
Totaal wereld	2 830	2 920	3 215	3 440	3 600	3 945	4 375	4 065	4 665	4 845	5 205
b) Aandelen											*(in %)*
Amplats	45	46	42	40	38	34	32	31	36	32	35
Implats	33	29	31	31	29	28	23	26	23	21	17
Lonrho	5	5	5	5	6	8	9	10	11	11	11
Northam	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2	2
Totaal Zuid-Afrika	83	80	78	75	73	70	63	68	72	65	64
Rusland (verkoop)	8	10	12	13	15	18	25	18	15	21	23
Noord Amerika	5	5	4	6	5	5	5	5	5	5	5
Overige	1	1	1	1	2	2	2	3	3	3	2
Terugwinning	2	3	4	5	5	5	5	6	6	7	6
Totaal wereld	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Bron: Johnson Matthey „Platinum 1995" en „Platinum 1995 Interim Review". Aanbodcijfers zijn ramingen van Implats van de verkoop door de mijnen van primair platina. Met uitzondering van Rusland, komt dit vrijwel overeen met de produktie van de mijnen.

BIJLAGE VII

PLATINAPRIJZEN — DIVERSE VALUTA

