

KOMMISSIONENS BESLUT**av den 20 december 2001****om att förklara en företagskoncentration förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalet****(Ärende COMP/M.2389 – Shell/DEA)***[delgivet med nr K(2001) 4526]***(Endast den engelska texten är giltig)****(Text av betydelse för EES)****(2003/26/EG)**

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR FATTAT
DETTA BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av Avtalet om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet, särskilt artikel 57.2 a i, detta,

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

med beaktande av kommissionens beslut av den 23 augusti 2001 om att inleda ett förfarande i detta ärende,

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

med beaktande av yttrandet från Rådgivande kommittén för koncentrationer ⁽³⁾,

med beaktande av förhørsombudets slutliga rapport i detta ärende ⁽⁴⁾, och

av följande skäl:

I. INLEDNING

(1) Den 10 juli 2001 mottog kommissionen en anmälan enligt artikel 4 i rådets förordning (EEG) nr 4064/89 (nedan kallad koncentrationsförordningen) om en före-

slagen koncentration genom vilken Deutsche Shell GmbH (Deutsche Shell) och RWE Aktiengesellschaft (RWE) skulle få gemensam kontroll över ett nyskapat samriskföretag (Shell/DEA eller samriskföretaget) i den mening som avses i artikel 3.1 b i koncentrationsförordningen. Företaget kommer att förena förädling av olja och petrokemisk affärsverksamhet. Efter en inledande period, som avslutas senast den 1 juli 2004, kommer Shell att förvärva ensam kontroll över den sammanlagda affärsverksamheten.

(2) Efter att ha granskat anmälan drog kommissionen enligt beslut av den 23 augusti 2001 slutsatsen att den anmälda transaktionen omfattas av koncentrationsförordningen och att det var mycket tveksamt om den var förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion. Kommissionen beslutade följaktligen att inleda ett förfarande enligt artikel 6.1 c i koncentrationsförordningen och artikel 57 i EES-avtalet.

II. PARTERNA OCH TRANSAKTIONEN

(3) Den nederländska och brittiska Royal Dutch/Shell-gruppen (Shell) är verksam över hela världen inom områdena prospektering och utvinning, produktion och försäljning av olja och naturgas, produktion och försäljning av kemikalier, kraftalstring samt energiproduktion från förnybara källor. Shells helägda dotterbolag Deutsche Shell GmbH är huvudsakligen verksamt med raffinering av råolja samt distribution och försäljning av raffinerade produkter i Tyskland, produktion, distribution och försäljning av vissa kemikalier, produktion och distribution av naturgas och råolja samt med solenergivverksamhet.

(4) RWE är det ursprungliga moderbolaget i en bolagsgrupp som inriktar sig på många olika verksamheter inom energi, vattendistribution och vattenrening, gruvdrift och råvaror, miljötjänster, petroleum och kemikalier, industriella system och konstruktion. RWE:s utvinnings- och förädlingsverksamhet för olja och petrokemi drivs genom dess dotterbolag RWE-DEA Aktiengesellschaft

⁽¹⁾ EGT L 395, 30.12.1989, s. 1, rättad version i EGT L 257, 21.9.1990, s. 13.

⁽²⁾ EGT L 180, 9.7.1997, s. 1.

⁽³⁾ EGT C ...

⁽⁴⁾ EGT C ...

für Mineraloel und Chemie (RWE-DEA). Den berörda förädlingsverksamheten för olja och produktionen av kemikalier drivs genom DEA Mineraloel AG, ett helägt dotterbolag till RWE-DEA.

- (5) Parterna kommer att använda det befintliga bolaget DEA Mineraloel som samriskföretag, vilket kommer att döpas om till Shell/DEA. Shell kommer att avskilja sin oljeförädlingsverksamhet i Tyskland som för närvarande drivs av Deutsche Shell och föra över denna till Shell/DEA, inbegripet vissa av Shells petrokemiska tillgångar, nämligen produktionen av aromater från anläggningen i Godorf. Shell/DEA kommer som en följd av detta att omfatta hela Shells och RWE-DEA:s oljeförädlingsverksamhet och petrokemiska verksamhet i Tyskland. Samriskföretaget kommer att driva sin verksamhet under både Shells och DEA:s varumärke. Samriskföretaget kommer inte att utvidgas till någon av parternas verksamhet inom oljeutvinning eller naturgas.

- (6) Shell och RWE-DEA undertecknade ett avtal om samriskföretag den 5 juli 2001. Enligt detta avtal skall aktierna i Shell/DEA ägas till lika delar av RWE-DEA och Shell under en inledningsperiod. RWE-DEA kommer att ha en första option att sälja sin 50-procentiga andel i samriskföretaget till Shell mellan [...] (*) och [...]*. Om säljoptionen inte utnyttjas kommer RWE-DEA att vara juridiskt bundet att sälja och Shell kommer att vara juridiskt bundet att köpa [...] % av andelarna i Shell/DEA senast den [...]*. Dessutom kommer Shell att bevilja RWE-DEA en andra säljoption för RWE-DEA:s återstående andelar i samriskföretaget, att utnyttjas mellan [...] * och [...] *, senast den [...]*. Mot bakgrund av denna struktur kommer Shell under alla förhållanden att ha [...] % andel i Shell-DEA den 1 juli 2004, om det inte till dess redan har förvärvat hela företagets aktiekapital.

III. KONCENTRATIONEN

- (7) Transaktionen består av två på varandra följande steg, nämligen en inledande period som antingen kommer att avslutas med att den första säljoptionen utnyttjas av RWE-DEA eller med Shells köp av ytterligare [...] % av Shell/DEA:s andelar senast den 1 juli 2004 samt tidsperioden efter detta datum.
- (8) Under inledningsperioden kommer de för Shell/DEA:s löpande verksamhet ansvariga styrelseledamöterna att utses i lika mån av de båda aktieägarna genom samriskföretagets kommitté och Shell/DEA:s styrelse. Styrelsens ordförande, som kommer att utses av Shell, har utslagsröst. Beslut i bolagsstämman kommer att fattas med

enkel majoritet. Eftersom parterna kommer att ha 50 % av rösträttigheterna vardera kan endera parten blockera besluten. Under inledningsperioden kommer vissa beslut inom Shell/DEA att fattas av samriskföretagets kommitté som består av sex ledamöter, varav de båda aktieägarna utser tre var. Beslut kommer att kräva enhällighet. Samriskföretagets kommitté kommer att ha full beslutsrätt och befogenhet när det gäller en rad strategiska beslut som rör sådant som affärsplanen, den årliga driftsbudgeten, strukturförändringar inom samriskföretaget, investeringar över en viss tröskel och utnämningen av styrelseledamöterna. Mot bakgrund av att båda sidor har veto-rätt som tryggar deras beslutsinflytande i samriskföretaget, kan det fastställas att Shell och RWE under den första perioden kommer att ha gemensam kontroll över Shell/DEA.

- (9) Efter den 1 juli 2004 kommer Shell att inneha [...] % av aktierna i Shell/DEA – såvida inte RWE-DEA utnyttjar den första säljoptionen, som ger Shell ensam kontroll ännu tidigare. Genom styrelsen kommer Shell att kontrollera såväl de beslut som tas vid bolagsstämman, så länge de fattas med enkel majoritet, som Shell/DEA:s löpande verksamhet. Det föreskrivs att Shells majoritet i bolagsstämman i detta skede skall avspeglas genom att dess företrädare utses till styrelseledamot. Samriskföretagets kommitté kommer att finnas kvar men de särskilda frågor som kräver enhälligt beslut kommer att begränsas till grundläggande angelägenheter som förändringar i bolagsordningen eller samriskföretagsavtalet, omstruktureringar som rör värden över vissa trösklar, utdelningspolitik och krav på kapitaltillskott från parterna. Veto-rätten inom dessa områden tycks inte ge RWE-DEA ett väsentligt inflytande över Shell/DEA. Den tycks vara begränsad till områden som är nödvändiga för att skydda RWE-DEA:s finansiella intressen som minoritetsägare. Man kan därför dra slutsatsen att Shell kommer att förvärva ensam kontroll över Shell/DEA senast efter den 1 juli 2004, vilket resulterar i en koncentration i den mening som avses i artikel 3.1 b i koncentrationsförordningen.

- (10) Transaktionen kan anses utgöra en enda koncentration som består av Shells förvärvande av ensam kontroll över Shell/DEA, även om den genomförs i två på varandra följande steg med en inledande period av gemensam kontroll. I punkt 38 i kommissionens tillkännagivande om begreppet koncentration enligt förordning (EEG) nr 4064/89 ⁽⁵⁾ om kontroll av företagskoncentrationer fastställs att en transaktion normalt sett betraktas som ett förvärv av ensam kontroll om den under en inledande

(*) Texten har delvis redigerats för att inte avslöja konfidentiell information. Dessa partier är markerade med hakparenteser och en asterisk.

⁽⁵⁾ EGT C 66, 2.3.1998, s. 5.

period på upp till tre år leder till gemensam kontroll, som enligt rättsligt bindande avtal dock med nödvändighet kommer att omvandlas på så sätt att ensam kontroll kommer att utövas av en av aktieägarna.

VI. BEDÖMNING ENLIGT ARTIKEL 2 I KONCENTRATIONSFÖRORDNINGEN

DEL 1: ETEN

- (11) I detta fall är Shells förvärv av ensam kontroll inom mindre än tre år räknat från idag juridiskt bindande. [Shell kommer även att ha ett starkt inflytande på samriskföretagets operativa ledning]*.

IV. GEMENSKAPSDIMENSION

- (12) De berörda företagen har en sammanlagd total global omsättning på över 5 miljarder euro ⁽⁶⁾. Shell, RWE och DEA har vart och ett en sammanlagd omsättning inom gemenskapen som överstiger 250 miljoner euro. Inte alla av de berörda företagen har mer än två tredjedelar av sin sammanlagda omsättning inom gemenskapen i en och samma medlemsstat. Den anmälda transaktionen har således en gemenskapsdimension i den mening som avses i artikel 1.2 i koncentrationsförordningen.

V. FÖRFARANDE

- (13) Den 3 augusti 2001 underrättade den tyska konkurrensmyndigheten (Bundeskartellamt) kommissionen om att koncentrationen hotade att skapa eller förstärka en dominerande ställning, något som kraftigt skulle försämra möjligheterna till effektiv konkurrens på marknaden i Tyskland, som uppvisar alla kännetecken på avgränsad marknad enligt artikel 9.2 i koncentrationsförordningen. Den tyska konkurrensmyndigheten begärde att kommissionen skulle hänskjuta delar av ärendet. Begäran hänförde sig till marknader i senare led för mineraloljeprodukter i Tyskland, inbegripet särskilt marknaderna för detalj- och grossistförsäljning av motorbensin, diesel och lätt eldningsolja, flygbränsle, tung eldningsolja, bitumen och smörjmedel. Begäran berörde inte marknaderna för petrokemikalier, marknaderna för verksamheter i tidigare produktionsled i fråga om olja eller marknaderna för senare oljeförädlingsled utanför Tyskland. Genom ett beslut av den 23 augusti 2001 överlämnade kommissionen enligt denna begäran delvis ärendet till behöriga tyska myndigheter.
- (14) Den 24 oktober 2001 sändes ett meddelande om invändningar till Shell och RWE, som sände ett gemensamt svar den 5 november 2001. På parternas begäran hölls ett muntligt förhör den 6 november 2001.

A. RELEVANT PRODUKTMARKNAD

- (15) Eten är en av de viktigaste baskemikalierna som tillhör gruppen alkener, som består av eten, propen och butadien. I Västeuropa framställs eten framför allt från nafta (som framställs vid raffinering av råolja) i ångkrackningsanläggningar. Det används som råmaterial för eten-derivat som polyeten och PVC, och kan inte ersättas av någon annan produkt. Precis som i tidigare beslut om eten ⁽⁷⁾ har marknadsundersökningen bekräftat att eten utgör en avgränsad produktmarknad.

B. RELEVANT GEOGRAFISK MARKNAD

- (16) I enlighet med dess tidigare beslut anser kommissionen att den relevanta geografiska marknaden för inköp av eten beror på det tillgängliga rödningsnätets omfattning ⁽⁸⁾. Eten är en farlig gas som är mycket lättantändlig. På grund av dessa produkttegenskaper är landtransport av eten på väg eller järnväg varken lönsamt eller praktiskt. I Tyskland skulle sådana transporter kräva specialtillstånd och det är till och med förbjudet med pråmtransport på Rhen. På långa avstånd transporteras eten antingen i komprimerad form genom rörledningar eller i flytande form på kylfartyg. Sådana transporter kräver dock stora investeringar i logistisk utrustning som rörledningar och särskilt utrustade hamnterminaler, som i sin tur ofta är anslutna till rörledningar eller till en eller flera etenkonsumenter. För att minska transportkostnader och logistiska problem är etenkonsumenter ofta lokaliserade nära etenproducenter. I praktiken är det omöjligt att flytta stora mängder eten från en produktionsplats till en konsumtionsplats i inlandet om de två platserna inte är anslutna till samma rörledningsnät. Med tanke på dessa begränsningar för transport av eten kännetecknas följaktligen platser för etenframställning och etenförbrukning av enskilda system där producenter och konsumenter finns på samma plats eller är sammankopplade genom en rörledning och/eller har tillgång till

⁽⁷⁾ Se ärendena COMP/M.1628 – TotalFina/Elf, EGT L 143, 29.5.2001, s. 1–73; COMP/M.2345 – BP/Erdölchemie, 26.4.2001; IV/M.361 – Nesté/Statoil, 17.2.1994; IV/M.550 – Union Carbide/Enichem, 13.3.1995.

⁽⁸⁾ Ärenden COMP/M.1628 – TotalFina/Elf, IV/M.361 – Nesté/Statoil, IV/M.550 – Union Carbide/Enichem. I ärende M.2092 Repsol Chimica/Borealis (19.12.2000) lämnade kommissionen det öppret huruvida den relevanta marknaden var lokal eller större, men i det berörda området (den Iberiska halvön) fanns inga rörledningar för eten. Frågan om den geografiska omfattningen av etenmarknaden lämnades också öppen i COMP/M.2345 – BP/Erdölchemie.

⁽⁶⁾ Omsättningen har beräknats i enlighet med artikel 5.1 i koncentrationsförordningen och kommissionens tillkännagivande om beräkning av omsättning (EGT C 66, 2.3.1998, s. 25). När siffrorna innefattar omsättning för perioden före den 1 januari 1999 har de beräknats utifrån genomsnittliga växelkurser för ecun och räknats om till euro enligt principen 1 ecu = 1 euro.

hamnterminaler. Den relevanta geografiska marknaden begränsas sålunda av det tillgängliga rörledningsnätet.

- (17) Det rörledningsnät som avgränsar den relevanta geografiska marknaden för eten är det rörledningsnät som ägs och drivs av Aethylen-Rohrleitungs-Gesellschaft mbH & Co. KG tillsammans med de rörledningar som är anslutna till detta (rörledningsnätet ARG+). De rörledningar som är anslutna till detta nät ägs i de flesta fall av den uppkopplade konsumenten eller producenten. ARG+ kopplar samman olika produktionsplatser och etenkonsumenter i Belgien, Nederländerna och västra Tyskland.

- (18) Den begränsade mängden import och konsumenternas begränsade tillgång till denna innebär att en vidare definition av den geografiska marknaden inte är möjlig. Fem hamnterminaler är anslutna till ARG+, vilket medger import av eten med fartyg från produktionsanläggningar som är belägna utanför ARG+. Av den sammanlagda etenkonsumtionen inom ARG+ importerades omkring 15 % från området utanför ARG+ år 2000, vilket var ett rekordår beroende på flera oplanerade driftstopp i etenproduktionsanläggningarna (så kallade krackningsanläggningar) inom ARG. Vanligtvis står importen för cirka 10 % av den totale efterfrågan (både internt och på den öppna marknaden). Importterminalernas ägare står för den allra största delen av importen, medan övriga parter endast svarar för 10–20 % av den sammanlagda importen. Utomstående parter import av eten till upptagningsområdet för ARG+ är mycket begränsad. För det första finns det inga offentliga terminaler som erbjuder utomstående part fritt tillträde, utan samtliga ägs av etenproducenter. För det andra har befintliga terminaler utformats för att främst passa ägarnas etenbehov, och förutom till import används de för lagring av överskottsproduktion från den krackningsanläggning som vanligen hör ihop med terminalen och erbjuder inte tillräckligt långsiktig kapacitet för den öppna marknaden. Även om utomstående parter skulle få använda dessa terminaler menar utomstående parter att det finns ett antal kontraktsenliga och praktiska problem som hindrar dem att använda terminalerna regelmässigt. Det tycks vara mycket vanligt att terminalkontrakt är knutna till förekomsten och varaktigheten av leveransavtal med terminalägaren och att terminalen endast är tillgänglig för en viss procent av volymerna som tillhandahålls direkt av terminalägaren. Dessutom ger dessa kontrakt delvis terminalägarna vissa rättigheter som innebär att etenköparen måste förhandla med terminalägaren om huruvida köparen skulle acceptera direkt leverans i stället för att använda terminalen. För det tredje måste konsumenter som inte är direkt anslutna till en terminal till havs betala kostnader för fartygsfrakt, terminalkostnader och transportkostnader till ARG för transport i rörledningen, vilket innebär att storskalig import inte är ett ekonomiskt hållbart alternativ till produkter som framställts inom ARG+.

- (19) Parterna ifrågasatte inte kommissionens definition av geografisk marknad.

- (20) Slutsatsen blir därför att den relevanta geografiska marknaden är etenrörledningssystemet ARG+.

C. FÖRENLIGHET MED DEN GEMENSAMMA MARKNADEN

- (21) Den 27 juli 2001 anmälde BP Plc (BP) och E.ON AG (E.ON) sitt avtal till kommissionen enligt vilket BP, tillsammans med E.ON, kommer att förvärva gemensam kontroll över Veba Oel AG (Veba) (ärende COMP/M. 2533 – BP/E.ON). Denna transaktion kommer också att påverka etenmarknaden inom ARG+. En enda analys av marknaden har utförts för de två ärendena, vilken ligger bakom såväl detta beslut som ett parallellt beslut i ärende M. 2533 – BP/E.ON, som antogs samtidigt.

1. Marknadens nuvarande struktur

1.1 Marknaden för eten kännetecknas redan idag av en hög grad av koncentration

- (22) I linje med kommissionens tidigare beslut⁽⁹⁾ och den uppfattning Shell och RWE givit uttryck för beräknas och beaktas parternas och andra marknadsaktörers marknadsandelar med hänsyn endast till den öppna marknaden. Den öppna marknaden omfattar försäljning till utomstående parter och inbegriper inte produktionsvolymerna som används internt inom samma koncern för att framställa produkter i senare förädlingsled (för internt bruk).
- (23) Dessutom kan etenleverantörernas marknadsandelar liksom volymerna på den öppna marknaden i princip beräknas på nettobasis i fråga om försäljning och köp inom ARG+. Om en producent samtidigt både säljer och köper på den öppna marknaden är det lämpligt att slå samman försäljning och inköp till en nettoposition som antingen nettoköpare eller nettosäljare. Kommissionens undersökning visar att byten (swaps) mellan producenter, såväl som köp och försäljning på spotmarknaden under samma år i huvudsak sker av praktiska skäl och inte i syfte att bedriva en systematisk och storskalig löpande försäljning. Vidare avspeglar inte byten det deltagande företags oberoende marknadsinflytande och kan inte jämföras med försäljning. För företaget Erdölchemies särskilda situation, se punkt 40.
- (24) Import från området utanför ARG+ som genomförs av producenter som är anslutna till ARG+ redovisas på samma sätt som etenproduktion inom ARG+, antingen den levereras av ett och samma företag eller samma koncern eller köps in utifrån. Det är olämpligt att behandla import till ARG+ som köp inom ARG+ (efter-

⁽⁹⁾ Se ärende IV/M.361 – Nestlé/Statoil, 17.2.1994

som det skulle minska importörens nettoförsäljning och marknadsandel). Löpande import är inte lätt tillgänglig för alla etenkonsumenter inom ARG+. Vidare sker storskalig import vanligen inte genom byten eller av andra praktiska skäl utan effekter på marknaden. Genom import kan man därför uppnå en betydande marknadsställning, och om importen räknas av från försäljningen på den öppna marknaden skulle detta leda till en klart snedvriden bild av det enskilda företags marknadsandel. Enligt parternas inlagor står importen dessutom för en del av den totala volymen eten på marknaden inom ARG+. I konsekvensens namn måste marknadsandelar som härrör från denna import tillskrivas det företag som säljer importerat eten inom upptagningsområdet ARG+.

- (25) Parterna hävdar att de volymer som sålts till utomstående på formelbaserade långtidskontrakt skall uteslutas från den öppna marknaden och beräkningen av marknadsandelar. De menar att dessa kontrakt är ekonomiskt jämförbara med internt bruk och därför bör behandlas på samma vis, det vill säga undantas. Volymerna enligt dessa "mekanistiska" kontrakt bestäms för en mycket lång period (längre än 15 år) och är därför inte tillgängliga för marknaden på medellång sikt. Prissättningen baseras på ett mekanistiskt internpris utan vidare förhandling med hänsyn till den aktuella marknadssituationen. Prissättningen för dessa volymer är därför inte kopplad till och inte relevant för den övergripande öppna marknaden. Om dessa kontrakt undantogs från marknaden skulle parternas kombinerade marknadsandel vara omkring [5–15 %]*.
- (26) Kommissionen delar inte parternas uppfattning att långtidskontrakt för leveranser som baseras på en prisformel bör undantas från marknadsalkylen. Allmänt sett skulle det leda till inkonsekventa och godtyckliga resultat om kontrakt behandlades olika enbart på grund av deras prissättningsformel. [Det finns kontrakt av blandad art som kombinerar de två prissättningsmetoderna. Det förefaller i hög grad konstlat och godtyckligt att splittra ett enda kontrakt med hänsyn till beräkningen av marknadsandelar]*.
- (27) Långtidskaraktären som sådan kan inte motivera att kontrakten undantas. På marknaden för etenleveranser är långtidskontrakt regel, varför dessa kontrakt inte kan betecknas som exceptionella. Det är möjligt att en direkt undersökning av marknaden vid ett givet tillfälle ger vid handen att dessa volymer faktiskt inte är omedelbart tillgängliga. Om man emellertid gör en framåtblickande analys av marknaden, vilket krävs enligt koncentrationsförordningen, kommer dessa volymer att finnas på marknaden när kontrakten löper ut eller skall omförhandlas, varför de avspeglar respektive producents mark-

nadsinflytande på medellång och lång sikt. Vidare finns det fortlöpande och på ett återkommande sätt kontrakt som löper ut eller som fordrar omförhandling på marknaden. Därför är dessa långtidskontrakt inte undantagna från konkurrens mellan leverantörer och de ger regelbundet möjlighet till marknadsinteraktion när de löper ut.

- (28) Prissättningssystemets formelkaraktär motiverar inte heller undantag från marknadsalkylen. Marknadsandelar används som indikator för att mäta marknadsinflytande eftersom de avspeglar tidigare marknadsframgång och det finns viss sannolikhet att denna framgång kommer att fortsätta i samma omfattning på kort och medellång sikt. Mot denna bakgrund förefaller även marknadsandelar som grundas på formelbaserade kontrakt viktiga. Formelbaserade kontrakt är ofta resultatet av att tidigare leveranser inom en grupp med fysisk koppling mellan leverantör och konsument har sagts upp. Det är därför troligt, om än inte säkert, att leverantören kommer att ta denna del av marknaden även i framtiden.
- (29) Det faktum att det inte förekommer några kvartalsvisa marknadsrelaterade prisförhandlingar under kontraktstiden motiverar inte heller att dessa kontrakt undantas från uppskattningen av parternas marknadsinflytande. Inte heller är formelbaserade kontrakt helt och hållet fastställda för hela löptiden. De föreskriver ofta justeringar av formeln vid förändringar i fråga om leveranser och annat och är därför inte undantagna från marknads-mässig interaktion under löptiden. Till exempel DEA:s kontrakt med CPO (som parterna vill undanta från sin marknadsandel i fråga om den del av levererade volymer som levererats enligt formelkontrakt) [...]*. Vidare kom parterna år [...]* överens om rabatter på det formelbaserade priset på ytterligare [...]* tyska mark. Detta visar att det pris som fastställs i formelkontrakt inte är enbart mekanistiskt utan lämnar rum för omförhandlingar och ändringar som påverkas av allmänna marknadsvillkor. Kontraktet mellan DEA och CPO innehåller en annan stark koppling till marknads-mässig prissättning [...]*. Därför kan man inte hävda att formelbaserade kontrakt är helt utan samband med förhandlingar och den utveckling som sker på marknaden.
- (30) Sammanfattningsvis är det i detta fall olämpligt att undanta formelbaserade långtidskontrakt vid beräkningen av marknadsandelar.
- (31) Den ovan beskrivna principen för att definiera den öppna marknaden och beräkna marknadsandelar undanröjer emellertid inte behovet av att i varje enskilt fall bedöma den omstruktureringsverksamhet som kan leda till en ökning av marknadsandelar utan att detta leder till motsvarande direkta och omedelbara ökning av

marknadsinflytandet. En sådan situation kan särskilt uppstå om etenleveranser inom gruppen ersätts av leveranslångtidskontrakt med utomstående i de fall då viss verksamhet i produktionen i senare förädlingsled avyttrats. Som en konsekvens av det nya leveransavtalet med utomstående räknas den tidigare användningen för internt bruk till den öppna marknaden vilket kan skapa ytterligare marknadsandelar. Sådana ytterligare marknadsandelar behöver inte nödvändigtvis till fullo avspegla ett nytt marknadsinflytande. Sådana transaktioner och deras enskildheter måste bedömas från fall till fall.

- (32) På grundval av det ovannämnda är etensäljarnas marknadsandelar och konkurrenskraft på den öppna marknaden inom ARG+ samt utomstående parter import för år 2000 följande:

Tabell 1

Marknadsandelar

Etensäljare	Andel av den öppna marknaden i %	Kapacitet i kiloton
Veba	[25–35]*	[900–1 000]*
DEA	[10–20]*	[400–500]*
Shell	[10–20]*	[900–1 000]*
BP/Erdölchemie	0,0	[900–1 000]*
BASF	[10–20]*	[1 300–1 400]*
Atofina	[5–15]*	[700–800]*
Exxon	[5–15]*	[400–500]*
Utomståendes import	[0–10]*	

- (33) I allmänhet kan man dela in etenleverantörerna inom ARG+ i följande tre grupper:

- Leverantörer som inte är vertikalt integrerade i senare produktionsled och säljer hela sin etenproduktion på den öppna marknaden.
- Etenproducenter som är vertikalt integrerade i senare produktionsled och delvis använder sin etenproduktion internt och delvis säljer den på den öppna marknaden.
- Etenproducenter som är vertikalt integrerade och använder hela sin etenproduktion internt.

- (34) Veba Oel anses av marknaden tillhöra den första gruppen (ingen vertikal integration i senare led och försäljning av hela produktionen). Dess båda krackningsanläggningar i Gelsenkirchen har en årskapacitet på

omkring [900–1 000]* kiloton. Företaget utnyttjade hela sin produktionskapacitet och sålde hela produktionen på den öppna marknaden under 2000 (liksom 1998–1999). Därmed är företaget den överlägset största aktören på den öppna marknaden inom ARG+ med en marknadsandel på cirka [25–35]* %.

- (35) Den andra marknadsaktören som hör till den första gruppen är DEA. Inom ARG+ äger DEA två krackningsanläggningar i Wesseling med en etenkapacitet på [400–500]* kiloton per år som [i hög grad]* utnyttjades under 2000. Hela produktionen såldes på den öppna marknaden, vilket också var fallet under 1998 och 1999 ⁽¹⁰⁾. DEA:s marknadsandel ligger kring [10–20]* %. Parterna hävdar att DEA endast har en kund, CPO, som företaget har levererat till sedan 1970-talet, varför dess marknadsandel inte speglar dess ställning på marknaden riktigt. Emellertid är CPO inte i sig en konsument och inte heller en oberoende handlare. Företaget förhandlar om leveranser för Basell, Clariant, Celanese, Vinnolit och Vintron. [...]*. De olika avtalen är ett resultat av avyttringen av tidigare företag i koncernen Hoechst, för vilka ekonomiska leveranser hade säkrats vid tillfället. De kontrakt CPO har med sina kunder är begränsade till varaktigheten för CPO:s leveranskontrakt med DEA (och Veba). Dessutom vidarebefordras [en stor del]* av CPO:s efterfrågan till Basell, samriskföretaget mellan Shell och BASF, som båda är nettosäljare på den öppna marknaden. Basell har idag en egen etenkrackningsanläggning och kan förmodas handla upp sitt återstående behov till fördelaktiga villkor genom dess moderbolag. Mot denna bakgrund uttryckte CPO självt att man sannolikt inte kommer att fortsätta sin verksamhet i nuvarande form efter det att leveransavtalen med DEA och Veba löpt ut.

- (36) Sammanfattningsvis stod de två aktörerna DEA och Veba för [en betydande del]* av den öppna marknaden inom ARG+ under 2000.

- (37) Shell anses av marknaden tillhöra den andra gruppen. Shell äger en etenkrackningsanläggning i Moerdijk, Nederländerna, som är ansluten till ARG genom en egen rörledning. Shell hävdar att företaget totalt sett är nettoköpare av eten eftersom dess samriskföretag Basells (under gemensam kontroll och gemensamt ägande tillsammans med BASF) efterfrågan måste räknas som internt bruk. Detta argument kan inte godtas. Som självständigt fungerande samriskföretag i den mening som avses i koncentrationsförordningen är Basell inrättat som en självständig ekonomisk enhet som endast i början kommer att köpa mindre delar av det begärda etenlagret från

⁽¹⁰⁾ Även om DEA i begränsad utsträckning var aktiv i senare produktionsled i fråga om etenderivat ända till i början av 2001, fanns hela deras produktion inom ARG tillgänglig för den öppna marknaden. DEA:s verksamhet i senare led ägde huvudsakligen rum utanför ARG i Heide/Brunsbüttel och försörjdes därmed inte genom ARG.

moderbolaget⁽¹⁾. Eftersom Basell åtminstone i ett medellångt perspektiv fritt kan välja etenleverantör, kan Basells aktuella efterfrågan inte innefattas i uppskattningen av Shells nettobalans av eten. Denna bedömning motsvarar marknadens uppfattning enligt vilken Shell är en betydande aktör på den öppna etenmarknaden inom ARG+. Till Shells produktion inom ARG+ räknas även dess import till ARG+. Enligt denna beräkning uppgår Shells marknadsandel år 2000 till [10–20]* %.

(38) Denna siffra är möjligen för lågt beräknad för Shells nuvarande marknadspotential. Under 2000 ökade kapaciteten vid Shells etenkrackningsanläggning i Moerdijk från [600–700]* kiloton till [800–900]* kiloton. Ökningen av krackningsanläggningens kapacitet, som inte återspeglas i marknadsandelen för 2000, kommer att förstärka Shells marknadsställning i framtiden och öka dess marknadsandel i förhållande till den nuvarande nivån.

(39) Övriga aktörer som hör till den andra gruppen är BASF med en marknadsandel på den öppna marknaden på [10–20]* %, Atofina med en markant lägre marknadsandel på omkring [5–15]* % samt Exxon med en marknadsandel på [5–15]* %. Exxons andel baseras i hög grad på dess import till ARG från dess etenframställningsplatser i Förenade kungariket. För de återstående marknadsandelarna svarar import som genomförts av andra parter.

(40) BP tillhör den tredje gruppen med hänsyn till dess nettobalans av eten, även om man tar med BP:s betydande import under 2000 i beräkningen, eftersom BP konsumerar all sin etenproduktion internt på nettobasis (se skäl 23 ovan). Detta gäller fortfarande efter det att BP skaffat sig ensam kontroll över Erdölchemie i april 2001. Emellertid förser Erdölchemie fortfarande sina kunder med eten på grundval av långtidskontrakt. Även om Erdölchemies etenförsäljning enligt kommissionens marknadsundersökning minskar (från [...] kiloton 2000 till uppskattade [...] kiloton 2001) till följd av BP:s förvärv av ensam kontroll, ger Erdölchemies försäljning trots allt BP marknadsperspektiv och marknadsinformation från en säljares synpunkt.

(41) Övriga aktörer som hör till den tredje gruppen är DOW, DSM och Basell, eftersom all deras etenproduktion (uttryckt i nettobalans) används internt och de köper ytterligare volymer på marknaden.

(42) Utöver dessa etenkonsumenter som själva producerar eten finns det också självständiga, icke-integrerade konsumenter som Sasol, Celanese, Solvay/Solvin, LVM, Ineos och Borealis, som är helt beroende av leveranser från andra etenproducenter för sina behov av eten inom ARG+.

1.2 Som de enda icke-integrerade leverantörerna är DEA och Veba de viktigaste prissättarna på etenmarknaden och spelar därför en avgörande roll för marknadens funktion

(43) De allra flesta etenleveranser grundar sig på långtidskontrakt mellan leverantörer och konsumenter. I allmänhet finns det tre olika typer av kontrakt bedömt efter prissättningssystem.

(44) Först och främst hänvisar leverantörer av stora volymer i sina långtidskontrakt i stor utsträckning till ett kontraktensligt baspris, som senare justeras genom individuella rabatter. Medan den individuella rabatten fastställs för hela löptiden, omförhandlas det kontraktensliga baspriset mellan parterna varje kvartal. En stor del av dessa kontrakt innehåller undantagsklausuler som föreskriver att priset skall vara det kontraktensliga referenspris som offentliggörs i industrirapporten ICIS-LOR om parterna inte kan komma överens i sina förhandlingar.

(45) För det andra finns det kontrakt för i huvudsak mindre volymer som inte föreskriver kvartalsförhandlingar om priser, utan hänvisar till det kontraktensliga referenspris som också justeras med en individuell rabatt som man kommit överens om för hela kontraktets löptid. Det pris som faktiskt skall betalas varierar automatiskt beroende på förändringarna i det publicerade referenspriset. Priset att betala enligt dessa typer av kontrakt följer därför den första typen av kontraktspris. För att fastställa detta offentliggjorda referenspris rapporterar de viktigaste aktörerna på marknaden (som har kontrakt av den första typen) med minsta förhandlingsvolymer på omkring 200 kiloton sina kontraktspriser (utan rabatter) som de kommit överens om i de individuella kvartalsförhandlingarna till publikationsorgan som ICIS-LOR eller CMAI. Andra parter som också måste förhandla om priser följer antingen detta pris eller avviker från det och dessa uppgifter rapporteras och publiceras därefter. Efter det att vissa uppgörelser har slutits till samma pris betraktas detta pris som godkänt kontraktspris för ett visst kvartal och offentliggörs av ICIS som övergripande referenspris "North Western European Contract Price (NWECP)". Om ett sådant referenspris inte allmänt accepteras publiceras ett vägt medeltal som övergripande kvartalspris. Till följd av detta kommer alla andra kontrakt som hänvisar till detta pris utan ytterligare förhandlingar att justeras därefter.

⁽¹⁾ Se ärende COMP/M.1751 – Shell/BASF/JV Project Nicole, 29.3.2001.

- (46) På grund av denna prissättningsmekanism påverkar stora handelsvolymen inte bara enskilda avtal, utan också den allmänna prisnivån på etenmarknaden. Veba och DEA är de största säljarna på den öppna marknaden och har med sina volymer därför redan en viktig roll i ovan beskrivna prissättningsmekanism. Denna roll understryks särskilt av att Veba och DEA är de enda leverantörerna som inte är vertikalt integrerade i senare produktionsled för eten. Följaktligen betraktas de priser företagen sätter som helt oberoende av snedvridande intressen i marknaderna i senare led och internt bruk, utan anses grunda sig enbart på objektiva aspekter på etenmarknaden såsom råvarukostnader, balans mellan utbud och efterfrågan, marginaler och så vidare. Även om kontrakt med andra leverantörer också har rapporterats var alla marknadsaktörer som svarat på kommissionens frågeformulär överens om att Veba och DEA är prissättare på etenmarknaden inom ARG, och på så sätt säkrar ett pris som grundar sig på utbud och efterfrågan, och som accepteras allmänt på marknaden.
- (47) Parterna hävdar att DEA:s (och Vebas) betydelse för prissättningsmekanismen och marknadens funktion av följande skäl ofta överskattas: DEA har endast ett leveransavtal med en kund. Företaget var delvis integrerat i senare led på etenmarknaden fram till april 2001, liksom Veba till 1998, vilket inte påverkade deras roll som oberoende prissättare. Flera andra leverantörer har tidigare bidragit till att fastställa ICIS-priset, och parter som inte är anslutna till rörledningsnätet ARG+ kan också fastställa ICIS-priser. Det finns även andra mekanismer som kan ersätta ICIS-referenserna. Slutligen skulle förhandlingspositionen för den sammanslagna enheten Shell/DEA och dess incitament att uppnå högsta möjliga etenpris gentemot CPO vara desamma som för DEA ensamt.
- (48) Kommissionen håller inte med om detta resonemang. Situationen för DEA:s enda kund CPO behandlas utförligt nedan i skäl 138. DEA:s och Vebas tidigare integration i senare produktionsled var begränsad och ändrar därför inte synen på dem som oberoende leverantörer. DEA:s viktigaste etenderivat-anläggningar var belägna utanför ARG+ och DEA levererade inte ens till de derivatanläggningar bolaget ägde inom ARG+. Därför var den sammanlagda volymen från dess etenproduktionsanläggningar inom ARG+ avsedd för den öppna marknaden även vid den tid då DEA hade viss förädlingsverksamhet. Dessutom uppgick DEA:s tidigare interna bruk av eten endast till [en liten del]* av den sammanlagda produktionen, medan de återstående [...] % levererades till den öppna marknaden som också stod i centrum för verksamheten. När det gäller Veba uppskattas dess andel av tidigare internt bruk till mellan 25–50 % av produktionen. Den största delen av volymen var därför avsedd för den öppna marknaden. Vidare avyttrade Veba hela sin förädlingsverksamhet 1998 och har därför redan verkat under ansenlig tid som en helt oberoende, renodlad säljare på den öppna marknaden.
- (49) När det gäller andra producenters inflytande på prissättningsmekanismen framhöll marknadsaktörerna att ICIS kvartalsreferenspris under de senaste fem åren vid färre än tio tillfällen baserats på andra avtal än de som gällt DEA och Veba (huvudsakligen med CPO). Vidare verkar det som om leverantörer utanför ARG+ aldrig utgjort en grund för ICIS referenspris. Detta beror på att området för ARG+ är den enda strukturen med ett tillräckligt antal etenproducenter och etenkonsumenter för att tillåta marknadsinteraktion, medan det vid de flesta andra produktionsplatser i Västeuropa bara finns en leverantör och mycket få kunder, som är anslutna genom rörledningar och utan möjlighet att välja avtalspartner. Fastän det kan finnas andra prissättningssystem än ICIS-referenserna, som referenser till råvarukostnader eller marginalfördelningsåtgärder, avspeglar dessa andra mekanismer inte etenmarknadens villkor lika väl, varför det är mindre troligt att de kommer att tillämpas av marknadsaktörerna.
- (50) Slutligen, vilket visas utförligt nedan (skälen 84–104), kommer DEA – som hittills endast inriktat sig på den öppna etenmarknaden – att efter sammanslagningen med den fullständigt vertikalt integrerade leverantören Shell få ett väsentligt förändrat incitament som påverkas av Shells verksamhet i senare led, och därmed ändra förhandlingsbeteende.
- (51) För det tredje finns formelbaserade kontrakt som vanligen beaktar leverantörens kostnader, råvarupriser, krackningsanläggningens ekonomi samt marginaler i senare derivatled. Det förekommer inte några regelbundna prisförhandlingar eftersom priserna är resultatet av objektiva data som bearbetas genom formelberäkningen. Denna typ av kontrakt används huvudsakligen i situationer där tidigare integrerade produktionsanläggningar som hörde till en grupp har avskilts och produktionsenheten för etenderivat sålts till en utomstående. Denna typ av kontrakt tycks svara för [en liten del]* av de sammanlagda avtalade volymerna på den öppna marknaden.

2. Kollektiv dominans

- (52) Kommissionen anser att den föreslagna koncentrationen, om transaktionen mellan BP och E.ON genomförs, kommer att medföra att de två nya enheterna får en kollektiv dominans på etenmarknaden inom ARG+. I tidigare ärenden som rör kollektiv dominans har kommissionen

hänvisat till följande aspekter för att slå fast huruvida det föreligger en kollektiv dominerande ställning ⁽¹²⁾: i) koncentration av utbudet, ii) produktens homogenitet, iii) jämförbara marknadsandelar, kostnader och intressen, iv) öppenhet i fråga om priser, v) vedergällningsmöjligheter, (vi) stora hinder för marknadsinträde och avsaknad av potentiell konkurrens, samt vii) oelastisk efterfrågan utan motvägande kundinflytande. Denna förteckning är inte bindande, framför allt måste inte alla dessa förhållanden råda för att man skall kunna slå fast att det föreligger en kollektiv dominerande ställning. Den är inte heller uttömmande utan syftar enbart till att ge en uppsättning användbara indikatorer. Mot bakgrund av dessa faktorer måste detta ärende bedömas enligt följande:

2.1 Efter de föreslagna koncentrationerna kommer Shell och BP tillsammans att ha en marknadsandel på omkring [55–65]* % och de kommer inte att ha några jämförbara konkurrenter

- (53) Den mest uppenbara och största effekten som de två transaktionerna kommer att ha på konkurrensen inom den öppna etenmarknaden blir att DEA och Veba försvinner som oberoende konkurrenter på den öppna marknaden. Den främsta konsekvensen för marknadsstrukturen uppstår genom att de viktigaste försäljarna till den öppna marknaden förlorar sitt oberoende, vilket försvåras ytterligare av det faktum att enheterna efter koncentrationen inte kommer att kunna överta DEA:s och Vebas nuvarande roll som oberoende prissättare på etenmarknaden inom ARG+, och att det inte kommer att finnas kvar någon oberoende etenproducent – utan intressen i senare produktionsled – inom ARG+.
- (54) Efter de föreslagna koncentrationerna kommer marknadsandelarna att fördelas bland etensäljare inom ARG+ enligt tabellen nedan:

Tabell 2

Marknadsandelar efter koncentration

Etensäljare	Marknadsandel i %
BP/Veba	[25–35]*
Shell/DEA	[25–35]*
BASF	[10–20]*
Exxon	[5–15]*
Atofina	[5–15]*

- (55) Shell och BP gemensamma marknadsandel kan beräknas till [55–65]* % (Shell/DEA [25–35]* % och BP/Veba [25–35]* %). Situationen kommer inte att förändras märkbart om BP:s framtida nettoefterfrågan – efter kon-

centrationen – skulle balanseras mot Vebas överskott som ett resultat av en nettoberäkning. I ett sådant scenario kommer de två enheterna att ha en gemensam marknadsandel på [55–65]* % (Shell/DEA [25–35]* % och BP/Veba [25–35]* %), även i det fall volymen till den öppna marknaden minskar på grund av BP:s nettoförlust. Om man tillämpar nettoberäkningen direkt på de omedelbara framtidsutsikterna ger det en mycket konservativ bild av BP/Vebas marknadsställning, eftersom Vebas försäljning på marknaden inte kommer att minska direkt efter koncentrationens genomförande, vilket också var fallet med Erdölchemie.

- (56) Den ökande marknadsandelen motsvarar också ett ökat marknadsinflytande för Shell/DEA och BP/Veba som en följd av de två transaktionerna. Eftersom DEA:s och Vebas etenproduktion för tillfället är avsedd enbart för försäljning på den öppna marknaden, skulle marknadsandelarna även motsvara det kombinerade marknadsinflytande som Shell/DEA och BP/E.ON har på den öppna marknaden. Marknadsinflytandet kan till och med öka mer än de utökade marknadsandelarna, eftersom DEA och Veba har varit mycket viktiga för marknaden som etenproducenter utan intressen i senare led och som oberoende prissättare. Transaktionerna kommer därför inte bara att leda till formella förändringar av siffrorna när det gäller marknadsandelar, utan även ha en betydande inverkan på marknadsstrukturen i faktiska termer.
- (57) De två nya enheternas andelar av etenproduktionskapaciteten inom ARG+ skulle bli omkring [10–20]* % för Shell/DEA (med en årskapacitet på [1 300–1 500]* kiloton) och omkring [15–25]* % för BP/Veba (med en årskapacitet på [1 800–2 000]* kiloton). Andra producenters kapacitetsandel skulle bli [10–20]* % för BASF, [5–15]* % för Atofina, och [2–7]* % för Exxon. De två nya enheterna skulle bli de största etenproducenterna inom ARG+.
- (58) Förutom de två nya enheterna skulle de enda återstående nettosäljarna av eten inom ARG+ vara BASF, Atofina och Exxon. Enligt kommissionens marknadsundersökningar säljer inte DOW eten på ARG+. Alla dessa etenleverantörer är – på samma sätt som de sammanslagna enheterna, om också inte nödvändigtvis i fråga om samma produkter – vertikalt integrerade i senare led och har likartade incitament i fråga om leverans av eten till de kunder med vilka alla dessa företag konkurrerar i senare led på marknaden för etenderivat.
- (59) Nästa starka konkurrent skulle bli BASF, vars marknadsandel är betydligt mindre ([10–20]* % år 2000). En mycket stark strukturell länk mellan BASF och Shell utgörs av samriskföretaget Basell, till vilket BASF och Shell har överlämnat alla sina intressen i fråga om polypropen och polyeten. Det gemensamma ägandet av Basell ger BASF incitament att inte stödja konkurrenter i senare led inom polyetensektorn genom billiga etenleveranser (vilket noteras i fråga om Shell i skälen 84–104

⁽¹²⁾ Se t.ex. ärende IV/M.1383 – Exxon/Mobil, 29.9.1999.

nedan), vilket minskar företagets incitament att med hjälp av prisnedsättningar konkurrera kraftfullt med Shell och BP på etenmarknaden inom ARG+. BASF är också aktivt inom andra senare marknadsled, exempelvis med etenoxid/monoetenglykol. Därmed uppstår samma incitament att inte konkurrera med de två nya enheterna i det tidigare ledet på etenmarknaden som behandlas i fråga om Shell och BP nedan (skälen 84–104). Det kan alltså förväntas att BASF kommer att följa efter de två nya marknadsledande företagen, snarare än gå sin egen väg.

(60) Dessutom saknar BASF vertikal integrering i tidigare produktionsled, som raffinaderier, och tillgång till nafta-leveranser från egna källor till sina ångkrackningsanläggningar, medan de två nya enheternas verksamhet även kommer att omfatta de tidigare leden. Parterna har framhållit att detta inte innebär någon avgörande nackdel, eftersom nafta alltid är lätt att få tag på marknaden. Detta verkar stämma när det gäller leveranser till BASF:s krackningsanläggningar i Antwerpen, men situationen tycks vara en annan i fråga om anläggningarna i Ludwigshafen. Kostnadsnackdelarna härrör inte bara från det faktum att naftan måste fraktas sjövägen till dessa krackningsanläggningar, utan BASF är också beroende av att få en viss mängd nafta via rörledningen Rhein-Main Rohrleitungstransport (RMR), en flerproduktsledning som går från Amsterdam-Rotterdam-Antwerpenregionen (ARA) till Frankfurt/Ludwigshafen-regionen i Tyskland. [...] För sina transporter via RMR är BASF beroende av aktieägarna i rörledningsföretaget, nämligen BP, Veba och framför allt Shell. Dessa faktorer begränsar i hög grad BASF:s möjligheter och incitament att utöva press på de två nya enheterna på etenmarknaden inom ARG+.

(61) Efter koncentrationen kommer Atofinas marknadsandel att bli [5–15]* %. Denna begränsade andel av den öppna marknaden och Atofinas brist på [...] gör att Atofina inte får tillräckligt marknadsinflytande för att öka sitt konkurrenstryck på de två enheterna, och företagets incitament att konkurrera kraftfullt med BP och Shell begränsas av dess omfattande intressen i senare led.

(62) Exxons kapacitet för etenproduktion inom ARG+ begränsas till dess minoritetsägande på 35 % i samriskföretaget Fina Olefins Antwerp (FAO) i Antwerpen. Dess försäljning till utomstående parter på marknaden är i hög grad beroende av dess importörer och företagets marknadsandel, [5–15]* %, är mycket mindre än de sammanslagna enheternas. Samriskföretaget FAO:s kapacitet har utnyttjats [i hög grad]* under 2000 och enligt kommissionens marknadsundersökning finns det en del som tyder på att Exxon [...] För företagets incitament att förse etenderivatproducenterna med billig eten begränsas också av dess egna omfattande produktion av etenderivat. Det är därför troligt att också Exxon följer de två

marknadsledande företagens strategi, och varken kan eller har något incitament att skapa ett tillräckligt konkurrenstryck på parterna i de två transaktionerna.

2.2 De två nya marknadsledande företagen har en gynnad ställning i en viktig infrastruktur

2.2.1 BP/Veba kommer att ha en privilegierad tillgång till rörledningen ARG och ett starkt inflytande över ARG:s företagsstruktur

(63) Hur viktig rörledningen ARG är som den enda ekonomiska möjligheten för etentransporter i området har redan beskrivits ovan (skälen 16, 17). Inom ARG-området transporteras inte eten på något annat sätt. Därför beror produktens tillgänglighet och konkurrensen mellan de olika leverantörer som är anslutna till denna rörledning för att leverera till sina kunder i hög grad på att de har tillgång till denna rörledning på konkurrenskraftiga villkor. Etenleverantörerna finns i huvudsak i rörledningssystemets västra och östra utkanter. Utan ekonomisk möjlighet att transportera produkten över ARG-rörledningarna begränsas producenternas förmåga och incitament att konkurrera om kontrakt inom hela ARG-området, vilket begränsar kundernas urval och möjligheter att erbjudas eten till konkurrenskraftiga priser. Detta gäller också importens konkurrenskraft. Alla importterminaler som möjliggör etenimport via högsjögående fartyg finns på Nordsjökusten. Följden av detta, i synnerhet för kunder som finns inom den östra delen av ARG, blir att importen inte är lättillgänglig och därmed inte kan användas som en konkurrensfaktor mot ARG-leverantörerna om inte transportrörledningarna inom ARG är tillgängliga till en rimlig kostnad.

(64) Den position den sammanslagna enheten BP/Veba Oel får på etenmarknaden inom ARG kommer att stödjas av den ökade andel företaget får i Aethylen-Rohrleitungs-Gesellschaft mbH & Co. KG (företaget ARG), det företag som äger huvuddelen av rörledningsnätet ARG. Det nuvarande aktieinnehavet i företaget ARG framgår av tabellen:

Tabell 3

Ägarfördelning ARG

Aktieägare	Andel av kapitalet
BP (inkl. Erdölchemie)	33,33 %
Veba (E.ON)	16,66 %
Degussa (E.ON)	16,66 %
Bayer	16,66 %
DSM	16,66 %

(65) BP/Veba blir aktieägare i företaget ARG [...]*

- (66) Dessutom kommer BP/Veba att ha ett betydande inflytande över företaget ARG:s företagspolitik och i synnerhet [...] genom sitt kombinerade aktieinnehav. Enligt bolagsordningen krävs enhällighet vid beslut av avgörande betydelse som exempelvis [...]. För [strategiska beslut] krävs [speciell majoritet].
- (67) Efter koncentrationen kommer enheten BP/Veba att ensam äga 50 % av kapitalet, vilket innebär att enheten kan blockera alla beslut som kräver [speciell majoritet]. Enheten skulle därför vara i den positionen att den i synnerhet kan blockera [...]. BP/Veba skulle därmed få ett betydande inflytande över [strategiska beslut].
- (68) Fram till juli 2001 fanns dessutom tre verkställande direktörer, av vilka aktieägarna i DSM, Veba och Erdölchemie (BP) utsett en var. Denna situation kommer att ändras officiellt i slutet av 2001 då man inför ett system med en externt rekryterad verkställande direktör, som därmed inte utses direkt av enskilda aktieägare. Det finns redan delbolagsbeslut och aktieägarna förväntas komma överens om detta nya system i slutet av 2001. Som ett första led i genomförandet av denna förändring, har man sedan juli 2001 bara haft en tillförordnad verkställande direktör för företaget ARG. [...] Med sin möjlighet att blockera beslut kommer BP/Veba att kunna [påverka utnämningen av en verkställande direktör].
- (69) Man kan inte hävda att BP redan innan sammanslagningen med Veba haft en blockerande minoritetsandel av aktierna när det gäller beslut som kräver [speciell majoritet], och att transaktionen därför inte medför några substantiella förändringar när det gäller ARG. Koncentrationen kommer helt att förändra BP:s intressen i fråga om användningen av rörledningen och utövandet av de rättigheter företaget har genom sitt aktieägarande i rörledningsföretaget. BP är för närvarande nettoköpare av eten på ARG+ och har intresse av att ge utomstående producenter tillgång till ARG för att säkerställa tillgången på eten. BP utgjorde på det sättet en motvikt till E.ON, som hade kontrollen över aktierna i Veba – den största nettosäljaren – och Degussa, i fråga om varje strategi E.ON-gruppen tänkte anta för företaget ARG. BP måste också å sin sida ta hänsyn till E.ON:s jämförbara blockeringsmöjligheter i fråga om strategier för företaget ARG. Efter koncentrationen kommer den sammanslagna enheten BP/Veba att bli den starkaste etensäljaren på ARG+. Enheten kommer inte längre att ha intresse av att stödja och försvara etenköparnas intressen inom rörledningsföretaget ARG genom att säkerställa tillgång till rörledningarna till låga priser för leverantörer och kunder. I synnerhet skulle BP/Veba kunna använda sitt aktieinnehav till att blockera en omröstning om att [...]. Dessutom kommer BP/Veba att vara den enda aktieägaren med blockeringsmöjlighet, och det kommer inte att finnas någon motvikt i form av jämstarka aktieägare. Detta ställer den nya enheten i en särskilt stark position.
- (70) Slutsatsen blir därför att BP/Veba kommer att få [...] och ett betydande inflytande över ARG-rörledningen som är den viktigaste infrastrukturen inom den nuvarande etenmarknaden.
- (71) BP/Vebas ställning i fråga om denna infrastruktur kommer att stärkas ytterligare av dess ägande av eller inflytande över anknytande rörledningar. Veba äger den rörledning som förbinder vissa etenkonsumenter [vid en anläggningsplats i Rhen/Ruhr-området] med ARG-rörledningen via Vebas krackningsanläggning i Gelsenkirchen⁽¹³⁾. Leveranserna till dessa kunder, som står för en stor del av den sammanlagda försäljningen på den öppna marknaden, är helt beroende av tillgången till denna rörledning. Eftersom ingen av konsumenterna som är anslutna till denna rörledning är vertikalt integrerad är de helt beroende av leveranser från utomstående på den öppna marknaden. Vebas konkurrenter skulle därför behöva Vebas medgivande för att få använda rörledningen. Detta ger Veba en betydande kontroll över konsumenternas val av leverantör och det konkurrenstryck alternativa leverantörer skulle kunna utöva.
- 2.2.2 *Shell/DEA kommer att få privilegierad tillgång till infrastrukturen för import och kontroll över viktiga anslutande rörledningar*
- (72) Aktörerna på marknaden är eniga om att det på grund av de extremt höga investeringskostnaderna på kort och medellång sikt är uteslutet att en helt ny leverantör skulle komma in på ARG:s etenmarknad genom att uppföra en ny krackningsanläggning. En kapacitetsökning kan bara förväntas genom eliminering av flaskhalsar vid de befintliga producenternas anläggningar, vilket inte kan leda till att en ny oberoende konkurrent kommer in på marknaden. Därför är importen den enda ytterligare oberoende källa till etenleveranser som skulle kunna påverka de nuvarande leverantörernas marknadsställning. Importerad eten kan bara komma in på ARG-nätet via de befintliga importterminalerna. Dessa kan alltså betraktas som en flaskhalskontroll över konkurrensen på etenmarknaden inom ARG+.
- (73) Shell äger för närvarande en av de fem importterminaler för eten som är anslutna till ARG⁽¹⁴⁾, något som i avsevärd grad stödjer Shell/DEA:s starka ställning på marknaden. För det första innebär det att Shell/DEA kan importera ytterligare volymer till ARG och därmed reagera på ett flexibelt sätt på obalanser mellan tillgång och efterfrågan som kan uppstå vid driftstopp i krackningsanläggningar eller vid variationer i efterfrågan. Shell/DEA kommer att kunna följa marknadsens svängningar genom att hela tiden kunna hålla en hög utnyttjandegrad.

(13) Rörledningen ägs av Ruhr Oel GmbH (ROG), i ett 50:50 samriskföretag mellan Veba och det venezuelanska oljebolaget PdVSA. [...].

(14) De övriga ägs av Exxon, FAO (ett 65:35 samriskföretag mellan Atofina och Exxon), BASF och Dow.

degrad vid sina krackningsanläggningar, vilket är av stor betydelse för en ekonomisk etenproduktion. Denna flexibilitet gör det också möjligt för Shell/DEA att släppa ut extra volymer på marknaden även under perioder med full kapacitet på produktionsanläggningarna inom ARG.

- (74) För det andra kommer Shell/DEA att genom ägandet av importterminalen kunna kontrollera utomstående etenkonsumenter tillgång till denna terminal och därmed deras förmåga att få tillgång till konkurrenskraftiga etenkällor utanför ARG-området. Genom den kapacitet som lämnas åt utomstående parter produktion och genom avgifter och villkor för lagring i terminal kommer Shell/DEA att i stor utsträckning kunna påverka vilka volymer som finns tillgängliga för utomstående genom import och enligt vilka bestämmelser och villkor denna import kan genomföras. Därmed kommer enheten att kunna se till att importen blir mindre ekonomisk på grund av höga terminalavgifter och kapacitetsbegränsningar.

- (75) Parterna hävdar att terminalägandet inte innebär att Shell/DEA har en privilegierad ställning. Shells terminal är bara en av fem importterminaler som är anslutna till ARG, vilket innebär att utomstående som behöver importkapacitet har breda valmöjligheter. Det finns idag tillräckligt mycket extra kapacitet vid Shells terminal, som inte används för Shells egna behov och som görs tillgänglig för utomstående till konkurrenskraftiga villkor.

- (76) Trots att det finns flera importterminaler ägs dock alla dessa av etenproducenter, vilket innebär att det inte finns några oberoende terminaler eller lagringsföretag utan egna intressen i produktion och distribution av eten. Alla terminalägare delar därför samma intressen med tanke på deras egen etenverksamhet och har inget större intresse av att tillhandahålla importkapacitet till utomstående konkurrenter. I synnerhet verkar det som om Exxons terminal används fullt ut av Exxon självt, som är den största importören av eten, vilket innebär att utomståendes tillgång till terminaler begränsas till de fyra övriga terminalerna. Dessutom ger Shell idag visserligen utomstående tillgång till sin terminal, men de volymer det gäller är mycket begränsade. Utomståendes import via Moerdijk stod för bara [10–80]* kiloton under 2000 (som var ett toppår på grund av driftstopp i krackningsanläggningar inom ARG) och [5–75]* kiloton under 1999. De volymer som importerades av Shell under samma period var [flera]* gånger större. Den begränsade kapacitet som görs tillgänglig för utomstående beror också på att terminalägaren reserverar ett stort manöverutrymme i fråga om terminalkapaciteten för sina egna behov för att kunna vara så flexibel som möjligt enligt vad som beskrivs ovan (skäl 18). Under 2000 ökade till exempel Shell sin egen import via Moerdijk med [en hög procent]* till följd av ökade krav utifrån, eftersom företagets krackningsanläggning i

Moerdijk låg nere för utvidgningsarbeten. Man kan därför dra slutsatsen att ägande av en importterminal är en viktig tillgång för en etenproducent inom ARG, och att ägandet i väsentlig grad ökar företagets konkurrenskraft inom ARG.

- (77) Shell äger dessutom en anslutande rörledning mellan ARG:s huvudledning, företagets krackningsanläggning och hamnterminal vid Moerdijk och anläggningar nära Rotterdam. Hamnmyndigheten i Rotterdam planerar att förbinda Rotterdam med ARG:s huvudledning [...]*, vilket kommer att öka Shell/DEA:s tillgång till marknadsinformation och dess inflytande på etylenmarknaden. På andra hållet ger denna rörledning Shell tillgång till Antwerpenområdet med dess många etenkonsumenter, utan att företaget behöver utnyttja ARG:s huvudledning.

2.3. Eten är en homogen produkt med låg innovationsgrad på en mogen marknad

- (78) Den eten som transporteras i ARG:s rörledningar är föremål för en bindande gemensam specifikation och det är därför ingen skillnad i kvalitet mellan eten från olika leverantörer. Inga särskilda forsknings- eller utvecklingsframsteg beträffande produkten har gjorts under de senaste tjugo åren.

- (79) Parterna hävdar att etenmarknaden inte är homogen eftersom de olika kontrakten skiljer sig åt, även om produkten i sig är densamma. Enligt parterna skiljer sig kontrakten avsevärt åt i termer av volymer, varaktighet och prismekanismer, vilket omöjliggör samordnade förfaranden i detta avseende. Emellertid kan för det första noteras att distributionsvillkoren är likartade, eftersom rörledningarna är det enda sättet att transportera eten [...]*. För det andra verkar inte skillnaderna i fråga om avtalade volymer och kontraktens varaktighet utgöra en väsentlig skillnad som skulle utesluta samordning i det tysta. Detsamma gäller skillnaderna i prissättning. Den övervägande delen av kontrakt om etenleveranser hänvisar till ett kvartalskontraktpris eller direkt till respektive offentliggjort referenspris, med en rabatt inom begränsade marginaler. Skillnader kan observeras i fråga om prissättning som baseras på krackningsanläggningens ekonomi, marginalfördelning eller andra kostnadsrelaterade formler. Dessa kontrakt är dock av begränsad betydelse jämfört med de övergripande försäljningarna på den öppna ARG-marknaden. Man kan dessutom förvänta sig att vid utgången av dessa kontrakt kommer prissättningen, som återspeglar upplösningen av tidigare verksamheter inom grupperna, att ändras till någon av de två andra typerna av kontrakt. Dessutom är dessa formelbaserade kontrakt inte helt oberoende av prissättningen på marknaden eftersom de medger förhandlingar om avdrag på de priser som följer av formeln och i vissa fall hänvisar till offentliggjorda priser som högsta eller lägsta pris (se även skäl 29 ovan).

- (80) Etenmarknaden är en mogen marknad, vars tillväxt är kopplad till BNP och har en beräknad tillväxttend på 2,5 %.

2.4 Det finns stora likheter mellan Shell och BP i fråga om marknadsandelar, kapacitet och kostnader

- (81) De sammanslagna enheterna BP/Veba och Shell/DEA kommer att ha en mycket likartad marknadsandel med omkring [25–35]* % vardera. Efter transaktionerna kommer bolagsstrukturerna i de båda enheterna att anpassas till varandra eftersom båda enheterna är vertikalt integrerade i tidigare produktionsled i fråga om råvaruförsörjning och i senare led i fråga om etenderivat. De är också de etenproducenter som har den största krackningskapaciteten inom det upptagningsområde ARG+ omfattar. Även om inte krackningsanläggningarna är lika stora, är den sammantagna kapaciteten likartad ([1 300–1 500]* och [1 800–2 000]*) och de har de två största produktionskapaciteterna som finns anslutna till ARG+. Dessa likheter i fråga om bolags- och produktionsstruktur innebär att de får likartade kostnadsstrukturer för sina verksamheter inom ARG+.
- (82) Parterna hävdar att en beräkning av marknadsandelar där man (som parterna föreslår) utesluter formelbaserade långtidskontrakt visar att de två nya enheternas marknadsandelar kommer att skilja sig åt i avsevärd grad ([...]* respektive [...]* %). Eftersom kommissionen dock inte godtar den beräkning av marknadsandelar som parterna föreslår är också detta argument ogrundat när det gäller den påstådda skillnaden mellan marknadsandelar.
- (83) Parterna hävdar vidare att kostnaderna inte är symmetriska, eftersom produktionskostnaderna avsevärt varierar mellan de olika krackningsanläggningarna och transportkostnaderna är olika från leverantör till leverantör och från kund till kund, beroende på var de finns i förhållande till varandra. Kommissionen anser dock att även om effektiviteten, och därmed produktionskostnaderna, varierar mellan de olika krackningsanläggningarna, i synnerhet om de har olika kapacitet, är skillnaderna på det hela taget begränsade. Enligt industriexperter är den maximala skillnaden i produktionskostnader mellan den lönsammaste och den minst lönsamma anläggningen mindre än 25 %. [...]* Dessutom måste man beakta att när det gäller storlek återfinns Shell/DEA:s krackningsanläggningar i båda ändarna av skalan (en anläggning på över [...]* kiloton och två relativt små anläggningar på [...]* kiloton vardera), medan BP/Veba kommer att ha fyra ungefär lika stora anläggningar med en kapacitet på omkring [...]* kiloton. Eftersom produktionskostnaderna är starkt relaterade till krackningsanläggningens kapacitet, kan man anta att de två enheternas sammantagna, genomsnittliga produktionskostnader kommer att vara tillräckligt likartade. DEA:s, BP:s och Vebas mindre krackningsanläggningar finns dessutom inom samma område, vilket möjliggör samordningsvinster när det gäl-

ler råvaruleveranser och logistik. Det faktum att transportkostnaderna kan skilja sig åt beroende på avstånden mellan leverantör och kund är en allmän egenskap på de flesta marknader där fysiska produkter levereras. Det finns inget som tyder på att någon av de två nya enheterna skulle befinna sig i en ställning som i avsevärd grad skiljer sig från den andra i fråga om transportkostnader. De fördelar BP/Veba kan ha i fråga om lägre kostnader och privilegierad tillgång till rörledningar genom sitt aktieinnehav i företaget ARG balanseras av det faktum att Shell/DEA efter koncentrationen kommer att förfoga över produktionsanläggningar i båda ändarna av ARG och därför i viss mån kan undvika långa transporter över nätet ARG.

2.5 Båda grupperna är vertikalt integrerade på ett likartat sätt och har därför likartade intressen i tidigare marknadsled för eten

- (84) Eten utgör den grundläggande råvaran i många produkter i senare förädlingsled. BP och Shell är – i motsats till vad som för närvarande är fallet för DEA och Veba – vertikalt integrerade i senare led i fråga om etenderivat, vilket även de kvarvarande etenleverantörerna kommer att vara efter koncentrationen. På grund av sin vertikala integrering kommer de sammanslagna enheterna Shell/DEA och BP/Veba att ha likartade intressen när det gäller försäljning av eten till etenderivatproducenter, särskilt till de producenter i senare led som inte har egna etenleverantörer eller bara delvis har det. Sådan försäljning kan ge parterna i transaktionen incitament att höja etenpriserna för att minska konkurrenskraften hos sina konkurrenter i fråga om framställning av etenderivat. Eftersom de flesta prislistor som fastställs i avtalen om etenleverans är kopplade till referenspriser som offentliggörs skulle en sådan prishöjning inte bara gälla de företag som de sammanslagna enheterna har direkta avtal med, utan de skulle även kunna leda till generellt högre marknadspriser. Dessutom tillämpas det offentliggjorda referenspriset (NWECP) även på etenförsäljningen utanför ARG+, trots att det fastställs enbart för detta område. En höjning av priset på eten inom nätet ARG+ kan därför leda till prishöjningar utanför ARG+.
- (85) Att de två sammanslagna enheterna har liknande incitament innebär inte nödvändigtvis att de måste vara verksamma med samma produkter i senare led. Incitamenten finns redan där genom det faktum att de i viss mån är verksamma inom samma marknadsled som de etenkunder och derivatproducenter som är anslutna till ARG+, och som delvis köper sitt eten direkt av parterna i de två transaktionerna. Dessa incitament kan särskilt märkas i fråga om olika former av polyeten, etenoxid, etenoxidderivat och etanol.
- ##### **2.5.1 Polyeten**
- (86) Omkring 55 % av den eten som produceras inom nätet ARG+ används vid framställning av olika typer av poly-

eten (omkring 9 % används till polyeten med låg densitet (LDPE), omkring 23 % till polyeten med linjär låg densitet (LLDPE), och omkring 23 % till polyeten med hög densitet (HDPE)). Hela 42 % av Västeuropas LDPE-kapacitet, omkring 34 % av LLDPE-kapaciteten och omkring 46 % av HDPE-kapaciteten baseras på nätet ARG+. Kostnaderna för eten uppgår till omkring 67 % av priset på HDPE.

(87) I tidigare beslut har kommissionen ⁽¹⁵⁾ definierat marknaden så att 1) HDPE utgör en avgränsad marknad och antingen 2) C4 LLDPE, C6 LLDPE och LDPE tillsammans utgör en marknad eller 3) C4 LLDPE och C6 LLDPE tillsammans och 4) LDPE för sig utgör en avgränsad marknad. För att bedöma transaktionsparternas incitament i fråga om etenleveranser är det nog att begränsa analysen till de tre huvudsakliga PE-grupperna: LDPE, HDPE och LLDPE (definierat som C4 LLDPE och C6 LLDPE).

(88) Shell är aktivt på polyetenmarknaden genom samriskföretaget Basell som Shell kontrollerar gemensamt med BASF. Basell producerar LDPE, HDPE och LLDPE, dels vid olika produktionsanläggningar inom ARG:s upptagningsområde, dels utanför ARG-området, främst i Väst-europa. Basells andel av den västeuropeiska PE-marknaden är omkring [15–25] % för LDPE, LLDPE och HDPE.

(89) BP är också verksamt inom alla tre typerna av PE i Väst-europa. BP:s marknadsandelar är [mellan 5–15]* % för LDPE och [10–20]* % för LLDPE. När den sammanslagning som nyligen skedde mellan BP:s och Solvays produktion och saluföring av HDPE i Europa ⁽¹⁶⁾, träder i kraft kommer BP:s andel (inklusive samriskföretaget) av den västeuropeiska HDPE-marknaden att vara [ungefär dubbelt så stor]*.

(90) Polyetenproducenter i senare led som är anslutna till ARG+ och hör till gruppen nettoköpare av eten är framför allt Borealis (som inte är vertikalt integrerat i etenproduktionen inom ARG+) och DSM (som i betydande utsträckning köper sin eten från utomstående parter inom ARG+ och vars produktionsanläggningar försörjs direkt av parterna i transaktionen). Borealis andel av den västeuropeiska marknaden är omkring [10–20]* % för LDPE, omkring [2–8]* % för LLDPE och [10–20]* % för HDPE. En del av denna volym produceras vid Borealis PE-anläggning som är ansluten till ARG+. DSM:s marknadsandel är [mellan 10 och 20]* % för LDPE, LLDPE respektive HDPE. DSM är vertikalt integrerat enbart i fråga om anläggningen i Geleen, medan företagets produktionsanläggning för PE i Tyskland, där man framställer LLDPE och HDPE, köper avsevärda volymer eten på den öppna marknaden. En annan PE-producent som är

ansluten till ARG+ och inte vertikalt integrerad inom området ARG+ är Polimeri, som har en produktionsanläggning i Oberhausen.

(91) Dessa företag skulle därför å ena sidan konkurrera direkt med Shells och BP:s PE-verksamhet medan de å andra sidan skulle vara beroende av etenleveranser via ARG+, antingen på grund av att de inte är integrerade i tidigare led på etenmarknaden eller i sin egenskap av nettoköpare av eten inom ARG+. Dessa konkurrenter i senare led [köper delvis sin eten av parterna i transaktionen]*. I fråga om dessa företag skulle båda de sammanslagna enheterna ha incitament att inte stödja sina direktkonkurrenter i senare led genom att tillhandahålla billig eten. De kombinerade enheterna har redan nu likartade intressen även om Shells ställning (genom Basell) för närvarande är något starkare än BP:s på marknaderna för olika former av PE i allmänhet. Likheten i fråga om marknadsandelar och struktur har stärkts ytterligare genom samriskföretaget Solvay/BP Chemicals/HDPE eftersom detta kommer att leda till att Shell och BP får nära nog identiska marknadsandelar inom HDPE-området. Det bidrag Solvays HDPE-anläggning inom ARG+ tillför samriskföretaget kan ses som en följd av bristen på integrering med tidigare led på etenmarknaden, en marknad som redan nu är relativt koncentrerad.

(92) Den starka ställning parterna i transaktionen får med avseende på etenleveranser till konkurrenter i senare led på PE-marknaden stärks av BP:s och Shells ställning på marknaden för linjära alfaolefiner (LAO). LAO, som är ytterligare en etenprodukt i senare produktionsled, till vilken 3 % av den eten som produceras inom ARG+ används, är en sampolymer som är nödvändig för framställning av HDPE. BP och Shell är de enda LAO-producenterna i Västeuropa, och deras marknadsandelar uppgår till mellan 30 % och 40 % för år 2000 om marknaden definieras som omfattande Västeuropa (övriga marknadsandelar är import). Den starka ställningen på detta område ger BP och Shell ytterligare fördelar över konkurrenterna i senare led för HDPE och den stärker ytterligare likheten mellan enheternas incitament i fråga om etenleveranser inom ARG+.

2.5.2 Etenoxid/Etenoxidderivat

(93) Etenoxid (EO) är en högreaktiv produkt i senare led av etenmarknaden, som framställs genom att eten oxideras på katalytisk väg under hög temperatur och tryck. 15 % av den eten som produceras inom ARG+ används för framställning av EO, 73 % av den västeuropeiska kapaciteten för framställning av EO och EO-derivat är kopplad till ARG+. Etenkostnaden uppgår till omkring 70 % av

⁽¹⁵⁾ Se ärende COMP/M.1671 – DOW Chemical/Union Carbide, EGT L 245, 14.9.2001, s. 1–25.

⁽¹⁶⁾ Ärende COMP/M.2299 – BP Chemicals/Solvay/HDPE JV, 29.10.2001.

de sammanlagda kostnaderna för EO. Efter BASF, som inte är verksamt på den öppna marknaden, är Västeuropas största EO-producenter BP – med en kapacitet på [400–500]* kiloton, inklusive Erdölchemie – och Shell, med en kapacitet på [300–400]* kiloton. EO används framför allt vid framställning av etenglykol (EG), vilket omfattar monoetenglykol (MEG) (etenkostnaderna uppgår till omkring 63 % av den sammanlagda produktionskostnaden) och biprodukterna dietenglykol och trietenglykol. Andra EO-derivat är etoxylater, etanolaminer, glykoletrar och alkoxylater (etenkostnaderna uppgår till omkring 63 % av den sammanlagda produktionskostnaden). Det finns också en relativ liten – jämfört med en sammanlagd kapacitet på omkring 2 600 kiloton – öppen marknad för försäljning av EO i Väst Europa, med [mindre än 1000]* kiloton.

lägre än den som används för PE och EO. BP är verksamt med framställning av etanol, och har en marknadsandel på omkring [35–45]* % av den västeuropeiska marknaden för syntetisk etanol. Nästa konkurrent är Sasol, med en marknadsandel på omkring [15–25]* %, som framställer syntetisk etanol i en anläggning som är ansluten till ARG+. Den strukturella situationen och de incitament den innebär förblir oförändrade även om man, som parterna föreslår, inkluderar jordbruksetanol i den övergripande etanolmarknaden. I sådana fall blir BP:s marknadsandel omkring [10–20]* %.

2.5.4 Parternas argument och slutsatser

(94) Shells och BP:s marknadsandelar på den västeuropeiska öppna marknaden för EO är omkring [25–35]* % (Shell) respektive [40–50]* % (BP, inklusive Erdölchemie). Nästa konkurrenter på den öppna EO-marknaden är Ineos och Sasol med marknadsandelar på omkring [5–15]* %. Båda dessa företag framställer EO i anläggningar som är anslutna till ARG+ och konkurrerar därmed direkt med Shell och BP samtidigt som de är beroende av etenleveranser inom nätet ARG+.

(98) Parterna hävdar att den vertikala integrering som uppstår i och med sammanslagningarna inte skapar incitament att höja etenpriserna till nackdel för konkurrenter i senare produktionsled. Enligt parterna finns inga incitament att höja kostnaderna för konkurrenter i senare led, då Shell/DEA och BP/Veba skulle ha mycket lite att vinna på detta, eftersom ett sådant incitament bara uppstår i fråga om de senare produktionsled där de själva är verksamma och i fråga om de volymer som levereras till den öppna marknaden inom ARG+.

(95) Shell/DEA och BP/Veba är också verksamma med produktion av MEG, som är den viktigaste förädlingsprodukten från EO. Enligt kommissionens marknadsundersökning ligger deras marknadsandelar omkring [5–15]* % vardera på den västeuropeiska öppna MEG-marknaden, och de konkurrerar direkt med Ineos (vars marknadsandel ligger på omkring [15–25]* %), som framställer MEG i en anläggning inom området ARG+ och får sina leveranser bland annat av parterna i transaktionen. Samma situation råder i fråga om dietenglykol och trietenglykol eftersom alla MEG-producenter framställer dessa petrokemiska produkter som biprodukter, och säljer dem.

(99) För det första bör det klargöras att kommissionen inte analyserat frågan huruvida parterna efter koncentrationen kommer att ha en dominerande ställning i senare led, vilket i så fall skulle göra det möjligt för dem att höja priserna på marknaden för etenderivat. Analysen av de två enheternas kollektiva dominans på etenmarknaden gäller det faktum att de sammanslagna enheterna har likartade incitament i fråga om (tidigare led på) etenmarknaden, vilka härrör från deras verksamheter på marknaden för etenderivat. Dessa incitament innebär inte nödvändigtvis att enheterna efter koncentrationen kommer att kunna höja priserna i senare led. Incitamenten finns redan genom möjligheterna att genomföra en strategi för att minska konkurrenternas konkurrenskraft i fråga om etenderivat genom att öka deras kostnader för eten, och därigenom pressa deras marginaler.

(96) Enligt kommissionens undersökning är Shell och BP aktiva på andra marknader för EO-derivat och konkurrerar där med icke-integrerade etenkonsumenter som är anslutna till ARG. Så är till exempel fallet i fråga om olika former av alkoxylater där de konkurrerar med Ineos och Sasol som har anslutit sina tillverkningsanläggningar till ARG+.

(100) För det andra står ARG+ för 42 % av VästEuropas kapacitet för etenproduktion, och därmed för den största delen av VästEuropas produktionskapacitet för etenderivat. De sammanslagna enheternas konkurrenter i senare marknadsled som inte är vertikalt integrerade vad gäller eten på ARG+ står för en betydande marknadsandel på marknaderna för etenderivat.

2.5.3 Etanol

(97) Andelen etenproduktion inom ARG+ som används för etanol, ytterligare en produkt i senare etenled, är något

(101) Det faktum att situationen tycks vara en annan när det gäller andra produkter som 1,2-diklorethan/VCM ändrar inte slutsatsen att BP och Shell är vertikalt integrerade i jämförbar grad och har likartade incitament när det gäller leverans till etenproducenter inom ARG+.

- (102) Sammanfattningsvis har det påvisats att när det gäller flera etenprodukter i senare produktionsled kommer de sammanslagna enheterna, på grund av Shells och BP:s likartade vertikala integrering, att ha likartade incitament i fråga om leveransen av eten inom området ARG+. En jämförelse av parternas marknadsandelar och deras respektive konkurrenters visar att de nya enheterna kommer att hamna i en position där det är både troligt och möjligt att de kan utöva konkurrenstryck på sina konkurrenter i senare led för att försvaga deras konkurrenskraft och på längre sikt utöka sina marknadsandelar. Ett sådant konkurrenstryck har dessutom stora förutsättningar att lyckas.

2.6 Konkurrenssituationen inom senare produktionsled för etenderivat begränsar inte de två enheternas möjligheter att införa en gemensam prisstrategi

- (103) Parterna hävdar att det finns en gräns för hur mycket etenpriset kan höjas på nätet ARG+ eftersom den största delen av marknaderna för etenderivat måste betraktas som omfattande hela Västeuropa, och i vissa fall hela världen. De etenderivatproducenter som är anslutna till ARG+ kommer inte att kunna överföra ökade råvarukostnader till sina kunder, eftersom de utsätts för konkurrens från producenter med anläggningar utanför ARG+ och framför allt från importen till Västeuropa. Parterna framhåller att detta i sin tur begränsar etenproducenternas möjligheter att höja etenpriserna inom ARG+.
- (104) Kommissionens marknadsundersökning visar att det kan hända att etenderivatproducenterna i vissa marknadsituationer inte kommer att kunna föra över den ökade råvarukostnaden till sina kunder på grund av konkurrensen från producenter utanför ARG+ och importen av etenprodukter i senare förädlingsled. Denna broms för höjning av etenpriset förändrar dock inte de sammanslagna enheternas allmänna incitament. Även om etenpriset inte kan höjas över en viss gräns kommer de sammanslagna enheterna att dela incitamentet att höja priset upp till denna gräns, så att de kan ta in de vinster som derivatproducenter i senare led gör och minska deras konkurrenskraft i förhållande till sina egna enheter för etenderivat.

2.7 Konkurrensen mellan de två nya enheterna kan bli bristfällig på grund av tysta överenskommelser om tilldelning av kontrakt

- (105) Mot bakgrund av det kontraktsmässiga och geografiska läget på etenmarknaden inom ARG står en tydlig och lätthanterlig mekanism till de två nya enheternas förfogande för att de genom tysta överenskommelser skall kunna dela upp marknaden mellan sig enligt två nära sammanhängande kriterier, nämligen kontinuitet i fråga om långtidskontrakt och geografisk närhet.

- (106) Leverans av eten baseras till övervägande delen på långtidskontrakt, och enstaka försäljningar (spotförsäljningar) är obetydliga på denna marknad. Som förklaras närmare nedan (skälen 112–115), är öppenheten på denna marknad stor när det gäller vilka som är parter i enskilda kontrakt och vilka volymer och referenspriser kontrakten omfattar. Kapaciteten för etenproduktion offentliggörs i tidningar som CMAI, volymer och motsvarande etenbehov vid respektive derivatanläggningar är kända, och ägarna till infrastrukturen kan också ta reda på hur mycket varje enskild kund transporterar.

- (107) Kommissionens marknadsundersökning har visat att transportkostnaderna inom ARG:s huvudnät är en icke försumbar faktor. Därför ingås kontrakten i första hand mellan de etenproducenter och etenkonsumenter som är belägna nära varandra. Dessa nära förhållanden stöds ofta av det faktum att de levererade volymerna transporteras genom privata eller producentägda ledningar med anslutning till ARG-rörledningarna för att minska de transportkostnader som uppstår vid transporter genom ARG:s huvudnät. Den uppdelning som producenterna gör mellan sig av kontrakten om leverans till kunder på grundval av köparens geografiska närhet till den egna etenproduktionsanläggningen kan också tillämpas på nya kunder. Denna typ av strategi kommer att underlättas avsevärt genom den struktur marknaden får efter sammanslagningarna. Med tanke på att köpare i området Gelsenkirchen/Köln hittills köpt sin eten från både Veba (som har en krackningsanläggning i Gelsenkirchen) och BP (vars krackningsanläggning Erdölchemie finns i Köln), kommer BP/Veba efter koncentrationen att kontrollera dessa kunders hela försörjning, och leverera till dem delvis genom rörledningar som ägs eller kontrolleras av den sammanslagna enheten. DEA, å andra sidan, levererar främst till Wesseling-området och anläggningar längre söderut i Tyskland som är direktanslutna till produktionsanläggningen i Wesseling genom anslutande rörledningar, medan Shell har en naturlig tillgång till konsumtionsanläggningar i Rotterdam från sin etenkrackningsanläggning och sina terminaler till havs i Moerdijk.

- (108) Parterna framhåller att kontinuitet beträffande långtidskontrakt och preferens för närbelägna leverantörer redan är en följd av de allmänna ekonomiska villkoren på marknaden för etenleverans, som höga transportkostnader och fysiska länkar mellan olika kombinationer av leverantör och kund. Parterna anser att sammanslagningarna därför inte skulle tillföra de befintliga omständigheterna något ytterligare.

- (109) Det faktum att konkurrensen om vissa kunder redan är begränsad av geografiska skäl och av skäl som har att göra med kontraktens varaktighet innebär dock inte att situationen inte kommer att förvärras. För närvarande finns en viss konkurrens i fråga om kontrakt över hela ARG, och även långtidskontrakt byter ibland ägare. [...] Flera av parterna och utomstående parter har vid hea-

ringen förklarat att de överväger leverantörer och kunder i hela ARG-området och inte bara de som är belägna nära deras egna anläggningar. Utomstående parter som BASF har dessutom angivit ett stort antal kontrakt som de vunnit eller förlorat under de senaste åren. Det stämmer att Shells och DEA:s produktionsanläggningar ligger i utkanterna av ARG-området. Detta innebär dock inte att de efter utgången av kontraktet mellan DEA och CPO inte kommer att konkurrera om kontrakt inom hela ARG+. Vidare finns möjligheten till byten, vilket gör att leverantörerna kan nå mer avlägset belägna kunder utan att det uppstår några större transportkostnader. Det råder därför för närvarande en avsevärd konkurrens om utgående och nya kontrakt inom hela ARG-nätet som skulle elimineras.

- (110) Utöver de tysta överenskommelserna om tilldelning av kontrakt, vilka påverkar konkurrensen om nya kontrakt, kan det förväntas att de två marknadsledarna också i det tysta kommer att samordna sina strategier i fråga om kvartalsförhandlingar om kontraktspriser med sina nuvarande kunder. På grund av deras gemensamma incitament att inte öka konkurrenternas potential i senare led genom billiga etenleveranser, kommer enheterna efter sammanslagningen troligen inte att ta några initiativ till sänkning av priserna, eftersom de vill hålla de nominella volymerna på den övre delen av den möjliga prisskalan.
- (111) Sammanfattningsvis är det troligt att marknaden kommer att delas upp i det tysta på grundval av de mekanismer som beskrivs ovan.

2.8 Etenmarknaden är tillräckligt transparent för att möjliggöra samordning i det tysta mellan de två nya marknadsledande enheterna

- (112) Parterna hävdar att marknaden inte är tillräckligt transparent. Även om de flesta kontrakten hänvisar till det kvartalskontraktspris som offentliggörs av ICIS, är de priser som faktiskt betalas hemliga eftersom de enskilda avdragen från det kontraktsenliga baspriset inte avslöjas.
- (113) Kommissionen anser dock att etenmarknaden inom ARG+ är tillräckligt transparent för att medge tysta överenskommelser och undvikande av konkurrens mellan de två nya marknadsledande enheterna. Även om den exakta lydelsen av de enskilda kontrakten inte är öppet tillgängliga, är öppenheten stor i fråga om pristrender och kontraktsslutande parter. Kommissionens farhågor gäller främst att de två nya enheterna inte kommer att konkurrera aktivt om varandras kunder, vilka huvudsakligen är bundna av långtidskontrakt, och att de därmed kommer att dela upp marknaden mellan sig på grundval av kontinuitet och geografisk närhet.

För den här typen av underförstådd marknadsuppdelning behövs inga detaljerade uppgifter om avtal eller öppenhet. Flera utomstående parter bekräftade att det på grund av det mycket begränsade antalet aktörer på marknaden är möjligt att med hjälp av de uppgifter som offentliggörs och allmän kännedom om marknaden sluta sig till om kontrakten bytt leverantör och vem som vunnit kontrakt.

- (114) Detsamma gäller i fråga om bristen på initiativ till pris-sänkningar vid kvartalsförhandlingarna om priser. Pris-rapporteringsbyråer offentliggör referenspriser för spot-försäljning och långtidskontrakt kvartalsvis till veckovis. Dessa priser återspeglar i hög grad resultatet av enskilda förhandlingar och tillämpas på majoriteten av alla kontrakt. Dessutom rapporterar till exempel ICIS-LOR i sin marknadsöversikt varje vecka om enskilda förhandlingar på ett sätt som – på grund av den höga koncentrationen på den öppna marknaden och det begränsade antalet deltagare – gör det möjligt för erfarna marknadsaktörer att identifiera de enskilda parterna i ett kontrakt. I ICIS-LOR:s rapporter förra året publicerades följande stycken: "En stor tysk producent slöt avtal med en stor tysk konsument om ett pris på 705 euro, vilken är en höjning med 20 euro/mt över Q3 (¹⁷). Kontrakten omfattar stora volymer och inbegriper traditionella prissättare.", "Ytterligare stöd registrerades denna vecka för kontraktspriset Q2 som inledningsvis avtalats mellan en tysk producent och en konsument i Benelux/Med till 640 euro FD", "sent idag rapporterades om ett avtal i Tyskland mellan flera stora aktörer om en minskning av Q1-priset med 40 euro/mt till 665 euro FD", "en tysk producent meddelade att man erbjudit alla sina kunder en sänkning med 30 euro/mt, men att dessa sent på fredag eftermiddag fortfarande inte accepterat erbjudandet". Marknads-aktörerna förklarade att denna information är lätt att tolka så att man kan avslöja vilka som är parter i kontrakten i fråga. Mot bakgrund av det faktum att denna typ av information är tillgänglig för alla deltagare på marknaden genom offentliggörandet, är etenmarknaden transparent när det gäller övriga konkurrenters verksamheter och pristrender.

- (115) Dessutom kan det noteras att det inte krävs öppenhet i fråga om alla detaljer i kontrakten för att det skall uppstå samordning i det tysta och brist på konkurrens mellan aktörer. De uppgifter som offentliggörs av ICIS verkar vara tillräckliga för att kunna övervaka om den andra gruppen följer den allmänna pristrenden och den underförstådda strategin att inte konkurrera med hjälp av prissänkningar. Parterna framhåller att om ICIS pris- och rapporteringssystem skulle "missbrukas" av parterna för att samordna prisstrategier, och de avtalsslutande parterna bedömde att systemet inte längre återspeglade marknadsvillkoren, skulle det helt enkelt inte användas mer och därmed försvinna som öppenhetsfaktor. De allra flesta kontrakten innehåller emellertid hänvisningar till ICIS-priset och sluts för en lång tid. Förändringar i

(¹⁷) Dvs. det offentliggjorda kontraktspriset för tredje kvartalet.

fråga om prisreferenser kan bara göras vid kontraktets utgång. Under kontraktets löptid förutses avvikelser från ICIS-referenserna i kontrakten i allmänhet bara för det fall ICIS skulle sluta offentliggöra referenspriser, och inte för det fall dessa priser inte längre kan anses trovärdiga.

2.9 De två marknadsaktörerna förfogar över tillräckliga vedergällningsmedel

(116) Parterna hävdar att de nya enheterna inte förfogar över några tillförlitliga och effektiva vedergällningsmedel för att de skall kunna hindra varandra från att avvika från ett prissättnings- eller marknadsuppdelningsmönster. På grund av de långvariga kontrakten inom etenmarknaden uppstår tillfällen till vedergällning sällan och då för det mesta långt efter själva avvikelsen. Enligt parterna skulle varje försök till vedergällning genom aggressiv prissättning leda till att den vedergällande parten låser sig till ett kostsamt långtidskontrakt med låga eller inga vinstmarginaler, vilket gör åtgärden oproportionerligt dyr i förhållande till den vinst man får genom att avskräcka den avvikande konkurrenten. Kostnaderna för en sådan vedergällning och det oproportionella i den förstärks ytterligare genom de höga transportkostnader som skulle uppstå om vedergällningen omfattar en kund som finns längre bort.

(117) Kommissionen anser att de två nya sammanslagna enheterna har tillräckliga medel för vedergällning för att avskräcka varandra från avvikelser från ett samordnat agerande, såväl i fråga om uppdelning av kontrakt i det tysta som i fråga om bristen på initiativ till prissänkning i kvartalsförhandlingarna.

(118) Genom den detaljerade information om priser och förhandlingar som offentliggörs av ICIS eller CMAI finns en stor öppenhet på marknaden i fråga om de övriga konkurrenternas prissättning och kontrakt. Följaktligen blir det möjligt för båda parterna att noga övervaka huruvida den andra parten följer ett initiativ till prissänkning och mer allmänt övervaka ett duopolistiskt beteende enligt de kriterier som anges i skälen 105–111 ovan.

(119) De båda nya enheterna kommer att ha tillräckliga volymer tillgängliga för att kunna konkurrera om varandras kunder. Shell har, förutom sin egen kapacitet på ARG, privilegierad tillgång till import från områden utanför ARG genom sin importterminal. Dessutom kan Shell skifta den kapacitet som används av utomstående till sin egen import. Som etenproducent har BP privilegierad tillgång till andra producenters importterminaler, eftersom företaget kan erbjuda bytesavtal mellan Antwerpenområdet och BP:s produktionsanläggningar som finns i östra utkanten av ARG. Dessutom planerar BP att öka kapaciteten vid krackningsanläggningen Erdölchemie under 2001/2002.

(120) Trots att kontrakten om etenleverans i huvudsak sluts på lång sikt, finns det tillräckligt med utrymme för snabba reaktioner vid avvikelser från ett parallellt beteende. Det finns många kontrakt på marknaden som överlappar varandra i fråga om villkor och som går ut på datum som ligger efter varandra. Förutom kontrakt om nya volymer med nya marknadsaktörer finns det därför hela tiden kontrakt som löper ut eller som måste omförhandlas, där ett av de två nya marknadsledande företagen kan attackera det andra aggressivt som vedergällning för avvikelser från ett parallellt beteende.

(121) Rent allmänt kan man dessutom inte analysera behovet av en vedergällningsmekanism, eller hur sofistikerad denna är, utan att ta hänsyn till incitament och förmåga att avvika från ett visst beteendemönster. Vedergällningsmekanismen måste vara tillräckligt trovärdig och effektiv för att balansera sannolikheten och incitamenten för avvikelser inom marknadssituationen för varje enskilt fall. I det aktuella fallet gäller parternas argument om kontraktens långa löptider också möjligheterna att avvika. Möjligheterna till vedergällning uppstår lika ofta som möjligheterna att avvika, och de är därför tillräckligt frekventa och effektiva. Om nu parterna anser att marknaden reagerar relativt långsamt och sällan jämfört med andra marknader är det även så att tillfällen till att överhuvudtaget avvika också uppstår relativt sällan, vilket underbygger sannolikheten för och stabiliteten i marknadsuppdelande mönster. Det samma gäller argumentet om kostnader. Om parterna anser att vedergällning blir alltför kostsamt, innebär det att kostnaderna för att avvika genom att vinna ett kontrakt genom att bryta ett samordnat mönster också är mycket höga, vilket minskar sannolikheten för ett sådant agerande. Detta gäller särskilt mot bakgrund av att de två nya enheterna sannolikt kommer att följa ett mönster för marknadsuppdelning som baseras på kontinuitet och geografisk närhet. Varje avvikelse från det mönstret skulle innebära att den avvikande enheten skulle bjuda på ett kontrakt som tidigare innehafts av konkurrenten under lång tid, och där denne har bättre konkurrensförmåga när det gäller leveranser. Följaktligen blir den avvikande enheten tvungen att göra avsevärda investeringar för att kunna bjuda på kontraktet när den har en mindre gynnsam ställning i fråga om leveranser, vilket minskar enhetens incitament att bjuda överhuvudtaget.

(122) Vedergällning är också möjligt i fråga om kvartalsförhandlingarna om det kontraktsevenliga baspriset i långtidskontrakten. Vid det stadiet är byte av leverantör uteslutet, och därmed också alla försök att vinna själva kontraktet. På grund av de två nya enheternas starka inflytande över den prissättningsmekanism som offentliggörs är dock vedergällning möjlig i form av överenskomelse om och offentliggörande av ett lägre kontraktsevenligt kvartalspris, vilket leder till en betydande press på motparten att följa denna trend, eftersom kunderna

kommer att hänvisa till det lägre pris som den andra parten avtalat med sina kunder.

enskilda terminalerna lagrades bara 10–20 % åt utomstående parter.

(123) Dessutom kommer BP/Veba att kunna använda sitt inflytande över företaget ARG som en avskräckande faktor gentemot Shell/DEA. På grund av sina möjligheter att blockera viktiga beslut om utnyttjandet av ARG, kan BP/Veba [...]*, vilket skulle kunna skada Shell/DEA:s konkurrensställning. Shell utnyttjar för närvarande ARG:s rörledningar och DEA måste betraktas som en möjlig användare efter det att företagets kontrakt med CPO löpt ut.

(124) Å andra sidan kontrollerar Shell en av de importterminaler som är anslutna till ARG. [...]*. Därför kan Shell/DEA reagera på varje avvikelse från BP/Veba genom att begränsa tillgången till sin terminal och blockera hanteringen av inkommande BP-laster, något som skulle få omedelbar verkan på BP/Vebas ställning på marknaden.

(125) Sammanfattningsvis kommer de två enheterna att förfoga över flera olika vedergällningsmedel, som kan användas var för sig eller i olika kombinationer. Dessa medel är tillräckliga för att kunna övervaka, stödja eller bestraffa varje avvikelse från tysta överenskommelser om parallellt beteende mellan de två nya enheterna.

2.10 Det finns svåröverstigliga hinder för att komma in på marknaden på grund av de begränsade importmöjligheterna och kontrollen över de anläggningar som krävs

(126) Det är inte troligt att importen kan balansera de två nya enheternas position på marknaden. Under 2000 uppgick importen till en toppnotering på omkring 15 % av hela konsumtionen, vilket berodde på oförutsedda driftsstopp i krackningsanläggningar. I vanliga fall uppgår importen till omkring 10 % av den totala efterfrågan (både internt och på den öppna marknaden). En stor andel av denna import går till producenter och konsumenter inom ARG som importerar produkter från sina egna produktionsanläggningar utanför ARG för internt bruk, som Exxon, BP och Borealis. Etenimport till ARG-rörledningarna måste gå genom en av de fem importterminaler som finns längs Nordsjökusten. Det finns inget annat ekonomiskt bärkraftigt sätt att transportera produkterna till konsumenter som är anslutna till ARG-rörledningen. Alla fem importterminaler ägs av etenproducenter: Shell, BASF, Exxon, Atofina (via FAO) och Dow. Det finns inga oberoende terminaler eller lagringsföretag som kan erbjuda utomstående lagringsmöjligheter. Av den befintliga sammanlagda kapaciteten görs bara en liten andel tillgänglig för utomstående, medan huvuddelen av terminalernas kapacitet används för ägarnas egen import. Av den sammanlagda volym som importerades via de

(127) Den lagringskapacitet som terminalägaren inte utnyttjar för egna behov är dessutom i första hand reserverad för byten med andra terminalägare. Genom dessa bytesavtal låter terminalägarna andra ägare utnyttja terminalen vid flaskhalsar i fråga om kapacitet, och får i gengäld rätt att använda den andres terminal när de inte själva har tillräcklig kapacitet att ta hand om inkommande importvolym. [...]*. På grund av dessa avtal minskas den kapacitet som finns tillgänglig för utomstående ytterligare.

(128) Lagringsmöjligheterna vid de flesta av importterminalerna utnyttjas dessutom i hög grad till lagring av ägarens egen produktion vid närbelägna krackningsanläggningar, och det är bara en viss andel som används för lagring av importen. Det finns indikationer på att lagringskapaciteten inte utökats parallellt med ökad produktionskapacitet, vilket leder till att den kapacitet som finns tillgänglig för utomståendes import har en tendens att minska. Det finns inget som tyder på att terminalkapaciteten kommer att öka nämnvärt inom överskådlig framtid. Förutom de avsevärda kostnaderna för att bygga en storskalig terminal, som beräknas till omkring 30 miljoner euro, finns det miljöbestämmelser som begränsar byggandet av ytterligare lagringsutrymme längs kusten.

(129) Dessutom har etenkonsumenter, särskilt de som inte är vertikalt integrerade i tidigare produktionsled och därför inte kan erbjuda byte av produkter, angivit att de på grund av sina överenskommelser med terminalägarna inte är i den ställningen att de kan säkra sin tillgång till eten genom import på mer långsiktig basis. Även om dessa konsumenter har kontrakt om lagring i terminal, kan de av kontraktsmässiga och praktiska skäl inte sluta motsvarande långsiktiga kontrakt om leveranser. Praktiska problem kan gälla i synnerhet beställning av ankarplats och kontroll av fartyg. Kontraktsmässigt verkar det mycket vanligt att kontrakt om lagring i terminal är knutna till förekomsten och varaktigheten av leveransavtal med terminalägaren, samt att de volymer som terminalutrymme upplåts för förhåller sig i en särskild kvot till den volym som tillhandahålls direkt av terminalägaren. Dessutom ger dessa kontrakt terminalägaren vissa rättigheter som innebär att etenköparen måste förhandla med terminalägaren om att acceptera direktleverans i stället för att använda terminalen. Även om denna typ av konsument har slutit ett avtal om lagring i terminal kan han därför bara använda sin import från fall till fall för spotvolym. De flesta etenkonsumenterna var eniga om att det inte går att importera större mängder eten på långtidskontrakt till ARG. Importen betraktas enbart som en buffert för extra spotvolym, och inte som ett alternativ för att täcka upp någon större del av basbehovet.

(130) Förutom flaskhalsituationen i fråga om tillgång till terminalkapacitet är kostnaderna för lagring i terminal och transporter ett annat betydande hinder för import. Transportkostnaderna har beräknats till 15–55 euro/ton från källor inom Europa, och upp till 150 euro/ton från källor i Mellanöstern. Enligt utomstående parter kan dessa transportkostnader till viss del uppvägas genom de lägre inköpspriserna för eten från regioner med lägre kostnader för råvaror och produktion, men det gäller inte de extrakostnader som härrör från vidaretransporten av importen från hamnen. Till fraktkostnaderna måste terminalavgifter på mellan [cirka 25 och 45 euro/ton]* läggas. För konsumenter som inte har sina anläggningar nära importterminalen, måste också transportkostnaderna inom rörledningsnätet ARG läggas till, och dessa kan uppgå till 70 euro/ton för de längsta transportsträckorna enligt ARG:s offentliggjorda genomströmningstariffer för tredje part⁽¹⁸⁾. Många etenkonsumenter, däribland en av de största köparna på den öppna marknaden, har betecknat dessa kostnader som hindrande och förklarat att de anser att import inte är ett ekonomiskt bärkraftigt alternativ. Övriga konsumenter var eniga om att någon annan import än mindre volymer för spotförsäljning inte var lönsamt i ett större perspektiv.

(131) Slutsatsen blir därmed att import inte kommer att kunna skapa ett tillräckligt kraftfullt konkurrenstryck på de två nya enheterna.

2.11 Det kan inte förväntas att nya aktörer kommer in på marknaden i någon större omfattning genom byggande av ny kapacitet

(132) Utnyttjandet av kapaciteten för etenproduktion beräknas till omkring 96 % i Västeuropa och ännu högre inom ARG-området. Den enda möjligheten att tillföra betydande volymer som skulle kunna skapa ett konkurrenstryck på marknaden skulle därför vara om ny kapacitet uppstod på marknaden inom en nära framtid och denna inte togs upp genom ökad intern användning, utan gjordes tillgänglig på den öppna marknaden. Så kommer dock inte att ske inom ARG-området.

(133) På grund av de extremt höga investeringskostnaderna, som beräknas till över [500 miljoner euro]* för en ekonomiskt bärkraftig etenkrackningsanläggning med en kapacitet på [...] kiloton, är det högst osannolikt att någon, vare sig en helt ny aktör på marknaden eller en befintlig leverantör, skulle bygga en helt ny krackningsanläggning på rörledningsnätet ARG. Parterna är eniga om att man inte kan förvänta sig någon ny storskalig aktör på marknaden inom en överskådlig framtid.

(134) Parterna framhåller dock att kapaciteten hela tiden ökar och flaskhalsar elimineras vid de befintliga anläggningarna,

vilket skapar ett avsevärt tryck på marknaden. Enligt parterna är visserligen en stor andel av dessa kapacitetsökningar kopplade till internt bruk på medellång och lång sikt, men de kommer ändå att i praktiken begränsa de befintliga leverantörernas marknadsinflytande under reaktionstiden mellan den ökade etenkapaciteten och den motsvarande ökningen av derivatproduktion.

(135) Allmänt sett ökar inte eliminering av flaskhalsar vid befintliga anläggningar antalet befintliga leverantörer på marknaden, och det skapar i synnerhet inte några nya oberoende krafter på den öppna marknaden. Som parterna vidgått vilar etenleveranser dessutom i huvudsak på långtidskontrakt. Följaktligen kan inte volymer som bara finns på marknaden en kort tid innan konsumtionen i senare produktionsled ökar i motsvarande grad anses kunna utöva ett konkurrenstryck i fråga om de vanliga långvariga leveransförhållandena.

(136) Den viktigaste förutsägbara ökningen av den befintliga kapaciteten är en ökning med 600 kiloton vid Dows anläggning i Terneuzen, som är planerad till slutet av 2001. Enligt kommissionens marknadsundersökning är dessa nya volymer avsedda för internt bruk inom Dows förädlingsanläggningar för derivat och det förväntas att [...]*. Även det begränsade antalet övriga projekt drivs på av respektive företags ökade interna behov. Så är fallet när det gäller nettoköparnas projekt [...] och när det gäller kapacitetsökningar hos integrerade producenter med intern förbrukning [...]*. De sistnämnda projekten gäller dessutom bara mindre volymer.

(137) Eftersom den största delen av dessa nya volymer åtminstone i ett medellångt perspektiv kommer att användas internt och inte säljas på den öppna marknaden kommer den förväntade kapacitetsökningen inte att kunna motverka de sammanslagna enheternas gemensamma dominans. Dessutom har icke-integrerade producenter flera nya projekt på gång som kommer att öka efterfrågan på eten, som en ny anläggning för framställning av propenoxid/styrenmonomerer i Rotterdam, som Bayer kommer att driva genom ett samriskföretag med Lyondell och som förväntas tas i drift under andra halvåret 2003⁽¹⁹⁾. De återstående volymerna som uppstår genom kapacitetsökningar kommer därför att tas upp av nya anläggningar för etenförädling och inte kunna bidra till att på ett betydande sätt ändra konkurrensläget på marknaden på kort eller medellång sikt.

⁽¹⁸⁾ Tredje part [...] kan få [...] rabatt på dessa priser. [...]

⁽¹⁹⁾ Hamnmyndigheten i Rotterdam bygger en anslutande rörledning från Rotterdam till ARG med utgångspunkt från Shells rörledning i Moerdijk, se artikeln "Investing in pipelines" i ACN/CMR/ECN, *Port of Rotterdam supplement*, september 2001, s. 21–22.

2.12 Det finns ingen tillräcklig uppvägende köpkraft

(138) Ett antal nettoköpare av eten är anslutna till rörledningen ARG. Efterfrågan hos de fem största nettoköparna av eten (Solvay, Borealis, Basell, Celanese och LVM) utgör omkring [50–60]* % av den sammanlagda öppna marknaden. Gemensamma inköpsavtal finns bara hos CPO, som förhandlar om etenleveranser för Celanese, Clariant och Basell, och hos Degussa som handlägger Vestolits och Sasols efterfrågan. Degussas avtal kommer att löpa ut [...]*. När det gäller CPO är avtalen följden av att tidigare företag i Hoechst-gruppen avyttrats, för vilka billiga leveranser hade säkrats vid tidpunkten för avyttringen. De kontrakt CPO har med sina kunder [...]*. Dessutom är nästan hälften av CPO:s efterfrågan [...]*. Basell har idag en egen etenkrackningsanläggning och kommer sannolikt att kunna täcka upp sina behov till rimliga villkor via sina partner. Mot denna bakgrund har CPO självt uttryckt att bolaget sannolikt inte kommer att fortsätta att finnas till i sin nuvarande form efter det att leveransavtalen med DEA och Veba har löpt ut.

(139) Parterna framhåller att etenkonsumenternas efterfrågan är mycket flexibel, medan etenleverantörerna har begränsade möjligheter att lagra eten och en press på sig att hålla en hög utnyttjandegrad på grund av de höga investeringskostnaderna och därför måste kunna sälja sina volymer på marknaden. Etenköparna kan därigenom stå emot prishöjningar genom att minska sina inköpsvolymer, utnyttja sina lager för att fullgöra sina derivatkontrakt och följaktligen sätta en avsevärd press på etenproducenterna eftersom dessa måste sälja de volymer de inte kan lagra. Emellertid verkar inte konsumenternas situation kunna balansera de nya enheternas inflytande.

(140) För det första drivs etenkrackningsanläggningarna inom ARG med extremt hög utnyttjandegrad på 97 % och mer. Etenproducenterna tycks därför inte vara i en situation där de redan har problem med låg utnyttjandegrad och skulle behöva bibehålla nuvarande nivåer till varje pris för att undvika betydande förluster. Dessutom har etenkonsumenterna lika stort intresse som etenproducenterna av att hålla en hög utnyttjandegrad vid sina förädlingsanläggningar för att minimera de genomsnittliga enhetskostnaderna. Derivatproducenterna bekräftade att deras anläggningar också måste köras med en utnyttjandegrad på 90 % eller mer för att vara lönsamma. Etenkonsumenterna är därför inte mer flexibla än producenterna i det avseendet. Vidare har etenproducenterna faktiskt en viss flexibilitet i fråga om produktion genom den höga utnyttjandegraden. Import är en möjlighet att vara flexibel, eftersom denna kan minskas

snabbt som en reaktion på en minskning av efterfrågan. Ett annat sätt att dämpa svängningar i efterfrågan är tidsbyten (time swaps). Det finns alltid några krackningsanläggningar som är ur drift på grund av planlagd eller oförutsedd underhållsverksamhet. Leverantörerna kan avtala om att leverera till varandras kunder under driftstopp, för att sedan få produkten tillbaka senare under året.

(141) För det andra medger långtidskontrakten vanligen enbart begränsade minskningar av de kontrakterade volymerna. Vanligtvis finns utrymme för omkring [...] % procents variation i fråga om de volymer som faktiskt köps i förhållande till de volymer som avtalats i kontraktet, medan andra kontrakt bara innehåller en nödklausul som medger ändringar enbart i undantagssituationer. Etenköparnas möjligheter att svara på en gemensam prisökningsstrategi från de nya enheterna genom att hota med att minska efterfrågan är därför begränsade.

(142) För det tredje hävdas att det är svårare att lagra eten än de derivat som framställs av etenköparna, men detta skapar i så fall inte en tillräcklig flexibilitet i efterfrågan. Argumentet grundas på antagandet att etenkonsumenterna skulle minska sin produktion och därmed sin efterfrågan på eten, och fullgöra sina leveransåtaganden gentemot derivatköparna med hjälp av sina lager. Det finns dock flera faktorer som motsäger detta antagande. I allmänhet är det dyrt och olönsamt också för derivatproducenter att hålla lager som är större än vad som behövs för den egna driften och för att kunna möta variationer i efterfrågan på derivat. Att investera i stora extra lagerutrymmen för att kunna reagera på ett eventuellt försök från etenproducenterna sida att höja priset (utan att man ens vet om och när detta i så fall skulle ske), tycks inte vara ett hållbart och ekonomiskt alternativ för derivatproducenterna. För att kunna uppväga ett försök att höja det kontraktssenliga kvartalspriset i ett förhandlingsbart kontrakt, skulle man behöva arbeta i tre månader med lagervaror. I nuläget har etenderivatproducenterna vanligen lager som räcker i högst 30 dagar. Det skulle krävas ännu större lagervolymer för att stå emot prishöjningar i ett läge då man förhandlar om ett långtidskontrakt som skall löpa på flera år. Dessutom kan inte derivatproducenterna förutse när etenproducenterna tänker försöka höja priset. Å andra sidan behöver de sina lager för den egna driften för att kunna möta oväntade svängningar i produktion och efterfrågan. Ett försök att höja priset kan alltså komma vid en tidpunkt då derivatproducentens lagernivå är låg, på grund av oväntade öknings i efterfrågan eller oförutsedda driftstopp i produktionen. I en sådan situation är förmågan att minska sin efterfrågan på eten och minska produktionen av derivat ännu mer begränsad. Slutsatsen blir därför att incitamenten och möjligheterna att på ett var-

aktigt sätt minska efterfrågan är begränsad och att det därför inte är ett lämpligt sätt att uppväga försök att höja priserna.

2.13 Slutsatser om kollektiv dominans

- (143) Slutsatsen blir därför att de två föreslagna koncentrationserna kommer att leda till att de två nya enheterna Shell/DEA och BP/E.ON får en kollektiv dominerande ställning på marknaden för eten på rörledningsnätet ARG+.

3. Åtaganden

- (144) Den 28 november 2001 erbjöd parterna i detta ärende och i ärende M.2533 BP/E.ON sig att göra vissa åtaganden för att lösa de konkurrensproblem kommissionen identifierat i sitt meddelande om invändningar av den 24 oktober 2001. I de följande skälen ges en sammanfattning och en bedömning av dessa åtaganden.

- (145) I bilagan återfinns parternas åtaganden i fulltext.

3.1 Shell/DEA:s åtaganden

- (146) Shell och DEA åtar sig att göra Shells terminalanläggning i Moerdijk, Nederländerna och rörledningen Etheleen Pijpleiding Maatschappij BV (EPM) från Moerdijk till Lillo (Antwerpen) tillgängliga för en eller flera användare för en sammanlagd kumulerad etenvolym på upp till 250 tusen ton per år. Villkoren för denna tillgång föreslås i en bifogad mall för avtal om lagring av eten i terminal. Tillgång kommer att ges från och med den 1 januari 2003 åtminstone fram till och med den 31 december 2012 på rättvisa och ickediskriminerade villkor till vilken eller vilka som helst befintliga eller kommande konkurrenter eller etenköpare inom ARG+. Konkurrenter och köpare som inte har någon egen terminal ansluten till rörledningen ARG kommer att ges företräde.

3.2 BP/E.ON:s åtaganden

- (147) BP och E.ON åtar sig att avyttra två av de tre aktieposterna som BP/Veba Oel har i ARG, tillsammans med alla aktier och rösträtter som följer med dessa aktieposter, till en lämplig oberoende köpare som kommissionen godkänner.
- (148) Under en övergångsperiod, fram till dess att aktieposterna i ARG är avyttrade, åtar sig parterna att inte utnyttja sin blockeringsrätt i beslut som kräver [speciell]* majoritet. Parterna åtar sig att med två av sina aktieposter i ARG rösta i enlighet med de övriga aktieägarnas enhälliga beslut i fråga om alla beslut som kräver [speciell]* majoritet. Så länge E.ON fortsätter att ha kon-

trollen över Degussa, gör parterna vidare åtagandet att BP och/eller E.ON också kommer att använda de röster som är kopplade till BP/Veba Oels aktieposter i enlighet med de övriga aktieinnehavarnas enhälliga beslut i fråga om beslut som kräver [speciell]* majoritet.

- (149) BP/E.ON åtar sig att garantera [en etenköpare]* att eten som levereras via ARG:s rörledning till Gelsenkirchen kommer att göras tillgänglig för [den köparen]* anläggning i det fall leveranskontraktet mellan [...] avslutas med verkan från och med [...] eller senare. Denna garanti ges oavsett från vilken källa [den köparen]* beslutar att köpa eten. Den skall vara under en period av [...]*, med möjlighet för [den köparen] att förnya för en period av ytterligare [...]*.

3.3 Bedömning

- (150) Det största konkurrensproblemet som identifierats av kommissionen är att två oberoende etenleverantörer på den öppna marknaden försvinner, vilket leder till att de två nya enheterna får en kollektiv dominerande ställning. Den underliggande infrastrukturen i ARG+, dvs. importterminaler och rörledningar är en central faktor som skapar problem på två sätt. Tillgången till och inflytandet över infrastrukturen stärker avsevärt de två nya enheternas marknadsinflytande [...]*. Infrastrukturen är därför av avgörande betydelse för konkurrensen på den nuvarande etenmarknaden, och konkurrensnivån beror i hög grad på hur öppen tillgången till infrastrukturen är. Sammantagna skapar och säkerställer de båda åtagandena öppenhet i denna viktiga infrastruktur.
- (151) Genom att Shells importterminal görs tillgänglig för utomstående parter importvolymerna på upp till 250 kiloton per år kommer tillgången till eten från konkurrenskraftiga och oberoende källor att öka avsevärt på ARG-marknaden. Flera utomstående identifierade bristen på tillgång till importterminal på lång sikt för betydande mängder och till rimliga priser som ett av de största hindren för import. Genom det faktum att de extremt höga investeringskostnaderna gör det högst osannolikt att en helt ny leverantör skulle ta sig in på marknaden inom en överskådlig framtid, är importen den enda källan till oberoende leveranser av extravolymer eten till marknaden inom ARG+. De volymer som åtagandena omfattar är tillräckligt stora för att utgöra en betydande begränsning av de två nya enheternas konkurrenspotential. Volymen 250 kiloton motsvarar årskapaciteten vid en hel mindre krackningsanläggning, som de som drivs av DEA. Om hela volymen kontrakterades och importerades skulle detta motsvara anläggandet av en ny oberoende anläggning för etenproduktion på nätet ARG. Det skulle också motsvara en ökning av de utomstående parternas nuvarande import med nära 400 %. De villkor för tillgång som Shell föreslår kommer att medge icke-diskriminerande, långsiktig tillgång till terminalen till konkurrenskraftiga priser och ge förtur åt aktörer som inte själva är terminalägare, eftersom terminalägarna redan förfogar över egna importanläggningar.

- (152) Sannolikheten att dessa volymer kommer att importeras är hög, eftersom flera av de utomstående parterna var intresserade av att importera på långsiktig basis och tillräckliga volymer eten finns tillgängliga bland annat från saudiarabiska källor.
- (153) Att avyttra importterminalen till en utomstående part, vilket i teorin helt skulle eliminera Shell/DEA:s kontroll över denna infrastrukturanläggning, tycks inte vara ett hållbart alternativ. För det första kan terminalen inte användas utan sammankopplade lagringsutrymmen. Dessa etentankar är i sig integrerade i krackningsanläggningarna och driften av dessa. En stor andel av terminalens lagringskapacitet används därför i oförutsebar grad vid variationer i krackningsanläggningens produktion och efterfrågan.
- (154) För det andra kan öppen och icke-diskriminerande tillgång till terminalen bara garanteras av en köpare som inte är verksam i fråga om eten eller etenderivat och därmed inte har några egna affärsintressen i terminalen. Mot bakgrund av de höga kostnaderna för terminalen och behovet att känna till etenmarknaden mycket väl för att kunna driva terminalen på ett lönsamt sätt, är det osannolikt att det går att finna en sådan oberoende köpare.
- (155) Det inflytande BP/Veba har över ARG:s huvudledning, genom sitt aktieinnehav och sin blockeringsrätt i driftföretaget, är en annan faktor som begränsar den öppna tillgången till infrastrukturen och därmed ökar parternas marknadsinflytande. Aktieinnehavet begränsar dessutom övriga, icke aktieäggande leverantörers konkurrensmöjligheter. Avyttringen av två av BP/E.ON:s aktieposter kommer att helt eliminera det avgörande inflytande denna grupp har i företaget ARG. Efter avyttringen kommer BP/Veba inte längre att ha privilegierad blockeringsrätt och dess ställning kommer att vara densamma som de övriga aktieägarnas. Det faktum att nya aktieägare kommer in i företaget ARG kommer också att bredda de olika intressen som aktieägarna företräder i företaget och därmed garantera ARG:s karaktär av allmänt tillgängligt nät, utan företräde för enskilda leverantörers eller konsumenters intressen. Det övergångsåtagande som BP/Veba erbjuder kommer att omedelbart eliminera BP:s vetorätt i fråga om viktiga beslut om [...]*. Detta kommer att sätta BP i samma ställning som normala aktieägare fram till dess att avyttringsförfarandet är fullbordat och därmed med omedelbar verkan undanröja de allvarliga problem som gäller BP/Vebas kombinerade aktieinnehav i företaget ARG. Åtagandet undanröjer också problem i fråga om de aktieposter som innehas av Degussa, som tillhör E.ON-gruppen och som inte är en del av den aktuella transaktionen.

mänt tillgängligt nät få två betydande effekter som avsevärt förbättrar konkurrensläget inom ARG-området och därmed balanserar de nya enheternas ställning på marknaden. För det första ökar konkurrensen mellan de befintliga leverantörerna inom ARG. Att rörledningen blir allmänt tillgänglig till rimlig kostnad bör göra det möjligt för befintliga leverantörer att konkurrera aktivt om kunder över hela ARG-området, öka kundernas möjligheter att välja mellan olika leverantörer och undanröja de två nya enheternas möjligheter att dela på kunderna enligt de kriterier som anges ovan. För det andra – och detta är minst lika viktigt – kan Shells åtagande att öppna importinfrastrukturen bara få full effekt på konkurrensen om man ser till att de ytterligare volymer som erhålls från oberoende leverantörer utifrån kan transporterats till rimliga kostnader inom hela ARG-området, ända bort till den östra änden.

- (157) BP/Vebas åtagande att ge de eten kunder som finns inom [ett anläggningsområde i Rhen/Rhur-området]* tillgång till leveranser från ARG (för närvarande [...]* undanröjer den återstående flaskhalsen i infrastrukturen som BP/Veba kontrollerar. Därmed undanröjs möjligheten att BP/Veba fortsätter att vara skyddade från konkurrensstryck från alternativa leverantörer på ARG i fråga om dessa kunder. BP/Veba kommer inte längre att kunna skära av dessa kunder från ARG-nätet genom att neka tillgång till den ägarledning som förbinder dessa kunder med ARG. Detta möjliggör konkurrens på lika villkor även för dessa köpare, och avlägsnar ännu ett instrument som skulle underlätta marknadsuppdelning i det tysta mellan de två nya enheterna. De blivande två marknadsledande enheterna kontrollerar inga andra rörledningar anslutna till ARG+ som skulle kunna användas för att skära av eten konsumenterna från konkurrenskraftiga leveranser över ARG.

3.4 Slutsats

- (158) Slutsatsen blir att de åtaganden parterna gjort sammantaget bedöms kunna undanröja en av de viktigaste grunderna för deras marknadsinflytande. De möjliggör ett tillräckligt omfattande nytt konkurrensstryck som kan i) balansera de nya enheternas ställning på marknaden, ii) beröva dem deras möjligheter att avstå från att aktivt konkurrera på marknaden och iii) eliminera möjligheterna till marknadsuppdelning i det tysta. På dessa grunder drar kommissionen slutsatsen att ingen kollektiv dominerande ställning skapas på marknaden för eten inom nätet ARG+ och att de konkurrensproblem som angavs i meddelandet om invändningar är lösta.

DEL 2: TOLUEN

A. RELEVANT PRODUKTMARKNAD

- (156) Förutom att det eliminerar BP/Vebas starka inflytande över infrastrukturen som stärker enheternas marknadsinflytande, kommer det faktum att ARG görs om till all-

- (159) Toluen är ett av de tre så kallade aromatiska kolvätena (de andra är bensen och xylen) som extraheras ur refor-

merad nafta eller pyrolysis gasoline (pygas). Toluen är en vätska som används till framställning av toluendiisocyanat (TDI), som används för att tillverka polyuretaner, vilka i sin tur används i en rad olika varor som skum, beläggningar och vattentäta kläder. Toluen används också vid tillverkning av nylon och som lösningsmedel i den kemiska industrin och läkemedelsindustrin till färg och fetter. Toluen kan också omvandlas till de övriga aromaterna bensen och xylen. På grund av sina oktanhöjande egenskaper blandas toluen också i bensen, som kan innehålla mellan 1,5 % och 25 % toluen.

(160) Beroende på användningsområde framställs toluen i flera olika renhetsgrader. På marknaden används olika beteckningar för olika typiska renhetsgrader. Den vanligaste är toluen av TDI-kvalitet som har den höga renhetsgrad som krävs för framställning av TDI. Längre ner på skalan finns industri-toluen eller toluen av DSM-kvalitet, som fått sin beteckning efter en stor köpare som fastställt denna specifikation, och toluen av nitreringskvalitet, som främst används för tillverkning av nylon och lösningsmedel och till bensinblandningar. I det följande används beteckningen "TDI-toluen" för toluen som är tillräckligt rent för att användas till TDI-framställning, dvs. 99,80 %.

(161) I sitt meddelande om invändningar kom kommissionen till den preliminära slutsatsen att TDI-toluen utgör en egen produktmarknad. Parterna har argumenterat kraftfullt mot denna slutsats enligt följande: De framhåller att TDI-kvalitet inte är en fast specifikation utan att olika kunder har olika specificeringskrav. Det är bara en liten andel av TDI-toluen som säljs till kunder som verkligen behöver denna höga renhetsgrad, och över två tredjedelar av parternas produktion säljs till kunder som skulle kunna byta till lägre renhetsgrader. Enligt parterna är också utbytbarheten på leveranssidan stor eftersom de som producerar toluen av lägre renhetsgrad skulle kunna ställa om sin utrustning till att producera TDI-toluen med inte alltför höga investeringar. Det faktum att de flesta producenterna svarade kommissionen att detta inte var ekonomiskt genomförbart beror på att priset på TDI-toluen bara är lite högre än för lägre renhetsgrader, och i vissa fall detsamma. Parterna har beräknat att det bara skulle behövas ett [litet]* prispåslag för att inhämta de kostnader som uppstår för att uppgradera toluenanläggningarna till produktion av TDI-toluen. Bara en av de prisrapporteringsorganisationer som finns offentliggör ett spotpris på TDI-toluen, men inga kontraktpriser offentliggörs. Detta är ytterligare en indikation på att det inte finns någon avgränsad marknad för TDI-toluen. Parterna hävdar vidare att korrelationen mellan priserna för de olika renhetsgraderna är mycket hög (0,91–0,99). Även om det offentliggjorda spotpriset visar perioder med prispåslag för TDI-kvalitet, återspeglar inte detta verkligheten på marknaden. Spotmarknaden för TDI-to-

luen är relativt trög och det är bara mycket små volymer som säljs på den marknaden. Parternas försäljningspriser visar att TDI-producenter betalar mindre än andra köpare av TDI-toluen, vilket bland annat beror på de större volymer som köps.

(162) De argument parterna framfört och kommissionens ytterligare undersökningar visar att det faktiskt kan finnas en enda marknad som omfattar toluen av alla renhetsgrader. Stora volymer TDI-toluen verkar säljas till producenter av exempelvis lösningsmedel, som inte behöver den höga renhetsgraden utan skulle kunna byta till lägre kvaliteter. Flera producenter angav att det på grund av de små skillnaderna i pris inte var lönsamt att framställa och lagra toluen av flera olika renhetsgrader. DEA producerar till exempel enbart TDI-toluen, och det gör Shell också vid sin anläggning i Godorf plant. De säljer dock [en stor andel]* av denna produktion till andra än TDI-producenter. En annan producent säljer 100 % av sin produktion till lösningsmedelstillverkare som låggradig toluen utan att ange att den är av den högre renhetsgraden, eftersom det annars inte finns någon avsättning för produkten.

(163) Det finns också indikationer på att prispåslaget för högre renhetsgrad är mycket litet, om ens befintligt. Parternas försäljningspriser visar att TDI-producenterna betalar mindre än de kunder för vilka den högre renhetsgraden inte är outhärdlig. På grund av de uppenbart låga volymer som köps och säljs på spotmarknaden, är de offentliggjorda priser som indikerar vissa perioder med prispåslag i själva verket av begränsad betydelse. Vidare kan en hög korrelation mellan priserna för toluen av olika renhetsgrader observeras.

(164) Parterna uppskattar kostnaderna för uppgradering av en anläggning för toluenproduktion till en högre renhetsgrad till [mindre än 15 miljoner euro]*. Det framstår som en begränsad investering och visar på en relevant utbytbarhet på leveranssidan, vilken skulle öka ytterligare om priserna på TDI-toluen stiger.

(165) Det kan emellertid lämnas öppet huruvida det finns en avgränsad marknad för TDI-toluen eller om toluen utgör en enda produktmarknad som omfattar alla renhetsgrader. TDI-toluen måste definieras som toluen som lämpar sig för framställning av TDI. Det verkar som om renhetsgraden 99,80 % (eller högre) är tillräcklig för att framställa TDI. Om alla leverantörer som producerar toluen av denna renhetsgrad tas i beaktande, uppstår inga konkurrensproblem, vare sig på den smalare marknaden för TDI-toluen eller på en mer övergripande marknad för all toluen. Det kan också lämnas öppet

huruvida toluen av lägre renhetsgrader tillsammans kan utgöra en produktmarknad eller huruvida varje renhetsgrad för sig utgör en egen produktmarknad, eftersom DEA bara producerar toluen av TDI-kvalitet och det därför inte finns någon överlappning mellan parternas verksamhet utanför området TDI-toluen.

B. RELEVANT GEOGRAFISK MARKNAD

- (166) Parterna framhåller att den relevanta geografiska marknaden för toluen är Västeuropa (EES + Schweiz). Handeln med toluen är aktiv inom detta område. Toluén är en vätska som är lätt att transportera till sjöss, på järnväg eller med tankbil. Transportkostnaderna utgör omkring 5 %–10 % av försäljningspriset, som mest 15 %–20 % vid fartygstransporter från produktionsanläggningar i Sydeuropa (Iberiska halvön) till kunder i Nordeuropa. Detta tycks dock inte utgöra ett handels hinder mellan dessa områden, eftersom de producenter som har anläggningar på Iberiska halvön säljer en stor del av sin produktion (upp till 30 %) till Nordeuropa. Mot bakgrund av detta kan slutsatsen dras att den relevanta geografiska marknaden åtminstone omfattar Västeuropa. Eftersom parterna inte exporterar något av den toluen de producerar till destinationer utanför Västeuropa kan frågan om huruvida den geografiska marknaden går utanför Västeuropa lämnas därhän.

C. KONKURRENSBEDÖMNING

- (167) Den nuvarande strukturen på marknaden för toluen som lämpar sig för TDI-framställning ser ut som följer: Förutom parterna är BP, Atofina, Exxon, Petrogal, Enichem och Aral Aromatics verksamma på denna marknad ⁽²⁰⁾. Atofina och Exxon framställer båda TDI-toluen vid [...]*. Enichem använde fram till förra året TDI-toluen enbart för internt bruk men blev aktivt på den öppna marknaden efter att ha avyttrat en enhet för TDI-framställning till en utomstående part. Aral Aromatics ingick tidigare i E.ON-gruppen, men är nu sedan januari 2001 ett dotterbolag till Redestillationsgemeinschaft GmbH ⁽²¹⁾. De volymer som säljs av Aral Aromatics erhålls [...]*.

- (168) Marknadsandelarna har beräknats som följer: Alla uppgifter om försäljning grundas på uppgifter från 2000.

⁽²⁰⁾ Skillnaden mellan kommissionens slutsatser i meddelandet om invändningar i fråga om marknadsaktörerna och deras marknadsandelar beror på att man uppenbarligen tolkat begreppet "toluen av TDI-kvalitet" (TDI-grade toluene) olika. Trots att flera av toluenleverantörerna från början angav att de inte var verksamma med toluen av TDI-kvalitet, har ytterligare undersökningar visat att de antingen för närvarande säljer toluen till TDI-producenter för TDI-produktion, eller att de gjort så tidigare och det toluen de framställer idag fortfarande håller en renhetsgrad som skulle passa TDI-producenter.

⁽²¹⁾ Redestillationsgemeinschaft är ett samriskföretag mellan Thyssen Krupp Stahl, RAG AG, EBV AG, Rüttgers AG, Salzgitter AG och Hüttenwerke Krupp Mannesmann GmbH.

Enichem betraktas dock som en konkurrent på den öppna marknaden, eftersom detta återspeglar företagets nuvarande och framtida marknadsställning. Marknadsandelarna grundas på de volymer som under 2000 levererades till den nyligen avyttrade TDI-anläggningen. På motsvarande sätt betraktas Aral Aromatics som en oberoende konkurrent på den öppna marknaden, i enlighet med den situation som rådde under 2001. På dessa grunder blir parternas kombinerade marknadsandel [25–35]* % (DEA [15–25]* %, Shell [5–15]* %). De följs av starka konkurrenter som Exxon [15–25]* %, Petrogal [10–15]* %, BP, Enichem, Atofina [5–10]* % vardera, samt Aral Aromatics [mindre än 5]* %. På en övergripande toluenmarknad blir parternas kombinerade marknadsandel ännu mindre, eftersom ytterligare leverantörer som Cepsa och Huntsman är aktiva på den marknaden.

- (169) Parterna kommer därför att vara utsatta för konkurrens av andra starka toluenleverantörer. Trots att [en stor del]* av Enichems volymer och [en stor del]* av BP:s volymer är avsedda för en enda kund på lång sikt, kommer dessa volymer att på medellång sikt bli tillgängliga och begränsa parternas ställning på marknaden. När det gäller marknaden för TDI-toluen, tycks vissa leverantörers frånvaro bero på att det inte förekommer tillräckliga prispåslag för toluen av högre renhetsgrad. Varje försök att höja priserna på TDI-toluen kommer att dra till sig ytterligare potentiella leverantörer, eftersom det prispåslag som blir följden kommer att göra det lönsamt att uppgradera de anläggningar som för närvarande producerar toluen av lägre renhetsgrad. Slutligen används toluen som bensintillsats, med en viss flexibilitet i fråga om vilka mängder toluen som behövs, och för omvandling till andra aromater. Ökade priser på TDI-toluen skulle i slutändan också medföra att den toluen som används för dessa ändamål styrs om till försäljning på den öppna toluenmarknaden.

- (170) Det faktum att en stor andel av TDI-toluen säljs till andra än TDI-producenter och att vissa volymer inte ens saluförs som toluen med hög renhetsgrad indikerar att det finns en viss överkapacitet i fråga om TDI-toluen i förhållande till efterfrågan bland de producenter som faktiskt kräver denna höga kvalitet. Dessutom finns det fem större TDI-producenter i Västeuropa (Lyondell, Bayer, BASF, Dow och BSI) som på grund av sin köpkraft tycks ha förmågan att balansera parternas ställning på marknaden. När det gäller parterna bekräftas detta av det faktum att TDI-producenterna tycks få betala lägre priser än de kunder som inte producerar TDI, för toluen av samma kvalitet.

- (171) Slutsatsen blir därför att transaktionen inte ger upphov till konkurrensproblem, varken på marknaden för toluen lämpad för TDI-framställning eller på en övergripande toluenmarknad som omfattar toluen av alla kvaliteter.

VII. VILLKOR OCH SKYLDIGHETER

- (172) Detta kapitel gäller de åtaganden som parterna gjort i fråga om eten (skäl 143 ovan).
- (173) Enligt artikel 8.2 andra stycket första meningen i koncentrationsförordningen kan kommissionen förena sitt beslut med villkor och skyldigheter för att säkerställa att de berörda företagen fullgör sina åtaganden gentemot kommissionen för att göra koncentrationen förenlig med den gemensamma marknaden.
- (174) Genomförandet av varje åtgärd som ger upphov till den strukturella förändringen på marknaden är ett villkor, medan de steg i genomförandet som krävs för att detta resultat skall uppnås i regel utgör skyldigheter för parterna. När ett villkor inte uppfylls gäller inte längre kommissionens beslut om att förklara koncentrationen förenlig med den gemensamma marknaden. Om de berörda företagen inte uppfyller en skyldighet kan kommissionen enligt artikel 8.5 b i koncentrationsförordningen återkalla sitt beslut om godkännande, och parterna kan också åläggas böter och viten enligt artiklarna 14.2 a och 15.2 a i koncentrationsförordningen ⁽²²⁾.
- (175) Med beaktande av det ovanstående måste detta beslut villkoras av att Shell till fullo fullgör sitt åtagande att ge utomstående parter tillgång till sin terminal enligt vad som anges i skälen 1 och 3 i åtagandena i bilagan. Dessa åtaganden görs för att avhjälpa den kollektiva dominans som kan uppstå för Shell/DEA och BP/E.ON på etenmarknaden inom ARG+ och för att säkerställa konkurrensen på denna marknad. Villkoren för utnyttjande av terminalen enligt vad som anges i skäl 2 och skälen 4–7 i bilagan och i utkastet till avtal om lagring i terminal skall ses som en skyldighet för Shell, eftersom de syftar till att genomföra en strukturell förändring av marknaden.

VIII. SLUTSATS

- (176) På ovanstående grunder och på det villkoret att parterna fullgör sina åtaganden kan slutsatsen dras att den föreslagna koncentrationen inte kommer att skapa eller

stärka en dominerande ställning som påtagligt skulle hämma en effektiv konkurrens inom den gemensamma marknaden eller en väsentlig del av denna. Koncentrationen skall följaktligen förklaras vara förenlig med den gemensamma marknaden enligt artikel 8.2 i koncentrationsförordningen och med EES-avtalet enligt artikel 57 i detta, under förutsättning att de åtaganden som görs i bilagan fullgörs.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Den föreslagna transaktionen genom vilken Deutsche Shell GmbH erhåller ensam kontroll, enligt vad som avses i artikel 3.1 b i koncentrationsförordningen, över företaget DEA Mineraloel AG förklaras härmed förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalet.

Artikel 2

Artikel 1 gäller under förutsättning att de villkor som anges i skälen 1 och 3 i bilagan uppfylls.

Artikel 3

Artikel 1 gäller under förutsättning att de skyldigheter uppfylls som anges i skäl 2 och skälen 4–7 i bilagan och i avtalet om villkor för tillgång till hamnterminalen.

Artikel 4

Detta beslut riktar sig till:

Deutsche Shell GmbH
Suhrenkamp 71–77
D-20355 Hamburg

RWE Aktiengesellschaft
Opernplatz 1
D-45128 Essen.

Utfärdat i Bryssel den 20 december 2001.

På kommissionens vägnar

Mario MONTI

Ledamot av kommissionen

⁽²²⁾ Se tillkännagivande från kommissionen om korrigering av åtgärder som kan godtas enligt rådets förordning (EEG) nr 4064/89 och kommissionens förordning (EG) nr 447/98, (EGT C 68, 2.3.2001, s. 3).

BILAGA

Originaltexten till de villkor och skyldigheter som artiklarna 2 och 3 hänvisar till återfinns på kommissionens webbplats på följande adress:

http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html
