

Den Europæiske Unions Tidende

L 353

Dansk udgave

Retsforskrifter

 49. årgang
13. december 2006

Indhold

I Retsakter, hvis offentliggørelse er obligatorisk

.

II Retsakter, hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk

Kommissionen

2006/894/EF:

- ★ Kommissionens beslutning af 17. december 2002 om en procedure efter EKSF-traktatens artikel 65 mod Alfa Acciai S.p.A., Feralpi Siderurgica S.p.A., Ferriere Nord S.p.A., IRO Industrie Riunite Odolesi S.p.A., Leali S.p.A., Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A. (i likvidation), Lucchini S.p.A., Siderpotenza S.p.A., Riva Acciaio S.p.A., Valsabbia Investimenti S.p.A., Ferriera Valsabbia S.p.A. og sammenslutningen af italienske stålvirksomheder, Federacciai (Sag C.37.956 — Rundt armeringsstål) (meddelt under nummer K(2002) 5807) 1

2006/895/EF:

- ★ Kommissionens beslutning af 26. maj 2004 om en procedure efter EF-traktatens artikel 81 mod The Topps Company Inc, Topps Europe Limited, Topps International Limited, Topps UK Limited og Topps Italia SRL (Sag COMP/C-3/37.980 — Souris-Topps) (meddelt under nummer K(2004) 1910) 5

2006/896/EF:

- ★ Kommissionens beslutning af 26. oktober 2004 om en fusions forenelighed med fællesmarkedet og EØS-aftalen (Sag COMP/M.3436 — Continental/Phoenix) (meddelt under nummer K(2004) 4219) ⁽¹⁾ 7

2006/897/EF:

- ★ Kommissionens beslutning af 19. januar 2005 om en procedure efter EF-traktatens artikel 81 og EØS-aftalens artikel 53 mod Akzo Nobel NV, Akzo Nobel Nederland BV, Akzo Nobel Chemicals BV, Akzo Nobel Functional Chemicals BV, Akzo Nobel Base Chemicals AB, Eka Chemicals AB og Akzo Nobel AB in solidum, Clariant AG og Clariant GmbH in solidum, Elf Aquitaine SA og Arkema SA in solidum samt Hoechst AG (Sag C.37.773 — MCAA) (meddelt under nummer K(2004) 4876) ⁽¹⁾ 12

Pris: 18 EUR

⁽¹⁾ EØS-relevant tekst

(Fortsættes på omslagets anden side)

DA

De akter, hvis titel er trykt med magre typer, er løbende retsakter inden for landbrugspolitikken og har normalt en begrænset gyldighedsperiode.

Titlen på alle øvrige akter er trykt med fede typer efter en asterisk.

2006/898/EF:	
★ Kommissionens beslutning af 22. juni 2005 om Italiens foranstaltninger til fordel for professionelle sportsklubber — (dekretet »salva calcio«) (meddelt under nummer K(2005) 1794) ⁽¹⁾	16
2006/899/EF:	
★ Kommissionens beslutning af 13. juli 2005 om en fusions forenelighed med fællesmarkedet og EØS-aftalen (Sag COMP/M.3653 — Siemens/VA Tech) (meddelt under nummer K(2005) 2676) ⁽¹⁾	19
2006/900/EF:	
★ Kommissionens beslutning af 20. oktober 2005 om Finlands statsstøtte i form af en investeringsstøtte til fordel for Componenta Oyj (meddelt under nummer K(2005) 3871) ⁽¹⁾	36
2006/901/EF:	
★ Kommissionens beslutning af 20. oktober 2005 om en procedure efter EF-traktatens artikel 81, stk. 1, (Sag COMP/C.38.281/B.2 — Rådobak — Italien) (meddelt under nummer K(2005) 4012)	45
2006/902/EF:	
★ Kommissionens beslutning af 21. december 2005 om en procedure efter artikel 81 i traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab og artikel 53 i EØS-aftalen vedrørende Flexsys NV, Bayer AG, Crompton Manufacturing Company Inc. (tidligere Uniroyal Chemical Company Inc.), Crompton Europe Ltd, Chemtura Corporation (tidligere Crompton Corporation), General Química SA, Repsol Química SA og Repsol YPF SA (Sag COMP/F/C.38.443 — Rubber Chemicals) (meddelt under nummer K(2005) 5592) ⁽¹⁾	50
2006/903/EF:	
★ Kommissionens beslutning af 3. maj 2006 vedrørende en procedure i henhold til artikel 81 i traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab og EØS-aftalens artikel 53 angående Akzo Nobel NV, Akzo Nobel Chemicals Holding AB, EKA Chemicals AB, Degussa AG, Edison SpA, FMC Corporation, FMC Foret S.A., Kemira OYJ, L'Air Liquide SA, Chemoxal SA, Snia SpA, Caffaro Srl, Solvay SA/NV, Solvay Solexis SpA, Total SA, Elf Aquitaine SA og Arkema SA. (Sag COMP/F/C.38.620 — Hydrogenperoxid og perborat) (meddelt under nummer K(2006) 1766) ⁽¹⁾	54
2006/904/EF:	
★ Kommissionens beslutning af 7. juni 2006 om Tysklands statsstøtte C 8/2005 (ex N 451/2004) til fordel for Nordbrandenburger UmesterungsWerke (meddelt under nummer K(2006) 2088) ⁽¹⁾	60

II

(Retsakter, hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 17. december 2002

om en procedure efter EKSF-traktatens artikel 65 mod Alfa Acciai S.p.A., Feralpi Siderurgica S.p.A., Ferriere Nord S.p.A., IRO Industrie Riunite Odolesi S.p.A., Leali S.p.A., Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A. (i likvidation), Lucchini S.p.A., Siderpotenza S.p.A., Riva Acciaio S.p.A., Valsabbia Investimenti S.p.A., Ferriera Valsabbia S.p.A. og sammenslutningen af italienske stålvirksomheder, Federacciai

(Sag C.37.956 — Rundt armeringsstål)

(meddelt under nummer K(2002) 5807)

(Kun den italienske udgave er autentisk)

(2006/894/EF)

Den 17. december 2002 vedtog Kommissionen en beslutning om en procedure efter EKSF-traktatens artikel 65. I henhold til artikel 30 i Rådets forordning (EF) nr. 1/2003 af 16. december 2002 om gennemførelse af konkurrencereglerne i traktatens artikel 81 og 82 ⁽¹⁾ offentliggør Kommissionen herved parternes navne og beslutningens hovedindhold, herunder de pålagte sanktioner, idet den tager hensyn til virksomhedernes berettigede interesse i, at deres forretningshemmeligheder ikke afsløres. Beslutningen findes i en version, der ikke er fortrolig, og som er tilgængelig i sin fulde ordlyd på sagens autentiske sprog og Kommissionens arbejdssprog på følgende websted: http://europa.eu.int/comm/competition/index_da.html.

I. OVERTRÆDELSEN I HOVEDTRÆK

Ansvarsfordeling

Beslutningens adressater og overtrædelsens art

- (1) Denne beslutning er rettet til: Alfa Acciai S.p.A., Feralpi Siderurgica S.p.A., Ferriere Nord S.p.A., IRO Industrie Riunite Odolesi S.p.A., Leali S.p.A., Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A. (i likvidation), Lucchini S.p.A., Siderpotenza S.p.A., Riva Acciaio S.p.A., Valsabbia Investimenti S.p.A., Ferriera Valsabbia S.p.A. og sammenslutningen af italienske stålvirksomheder, Federacciai.
- (2) Adressaterne har deltaget i én kompleks og vedvarende overtrædelse af artikel 65, stk. 1, i traktaten om oprettelse af Det Europæiske Kul- og Stålfællesskab (i det følgende benævnt »traktaten«), som tilsigtede eller medførte prisfastsættelse, og som også indebar en aftale om begrænsning af eller kontrol med produktionen eller afsætningen af rundt armeringsstål i stænger eller ruller på det italienske marked.
- (3) Virksomheden Alfa Acciai S.p.A. er, ud over at være ansvarlig for sin egen adfærd, også ansvarlig for den adfærd, der er udvist af Acciaieria Megara S.p.A. (fra 1996), Alfa Acciai S.R.L. (før 1996) og Acciaierie di Sicilia S.p.A.
- (4) Feralpi Siderurgica S.p.A. er ikke blot ansvarlig for den adfærd, der udvises af den nuværende virksomhed Feralpi Siderurgica S.p.A., men også for den adfærd, der blev udvist af Feralpi Siderurgica S.R.L. (fra 1990) og det tidligere selskab Feralpi Siderurgica S.p.A.
- (5) Leali S.p.A. og Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A., der er trådt i likvidation, er ansvarlige for deres egen adfærd og for den adfærd, der blev udvist af Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A. (indtil november 1998), som de efterfulgte. Efter dette tidspunkt er Leali S.p.A. eneansvarlig for den ulovlige adfærd.

⁽¹⁾ EFT L 1 af 4.1.2003, s. 1.

- (6) Lucchini S.p.A. og Siderpotenza S.p.A. er ansvarlige for deres egen adfærd, og for den adfærd, der er udvist af deres joint venture, Siderpotenza S.p.A. (indtil 1991), og af Lucchini Siderurgica S.p.A. (indtil udgangen af 1997).
- (7) Riva S.p.A. er ud over at være ansvarlig for sin egen adfærd også ansvarlig for den adfærd, der er udvist af Fire Finanziaria S.p.A., Riva Prodotti Siderurgici S.p.A., Acciaierie e Ferriere di Galtarossa S.p.A. og Acciaierie del Tanaro S.p.A.
- (8) Valsabbia Investimenti S.p.A. og Ferriera Valsabbia S.p.A. er ud over at være ansvarlige for deres egen adfærd også ansvarlige for den adfærd, der er udvist af den tidligere virksomhed, Ferriera Valsabbia S.p.A. (indtil 2000), og den endnu tidligere virksomhed, Ferriera Valsabbia S.p.A. (indtil 1990).
- (9) Hvad beslutningens øvrige adressater angår, er der tale om de samme virksomheder, den samme sammenslutning og de samme juridiske personer med samme firmanavn, som har opereret på markedet for rundt armeringsstål fra overtrædelsesperiodens begyndelse (fra 1993 for Ferriere Nord S.p.A.'s vedkommende).

Overtrædelsens varighed

- (10) Virksomhederne medvirkede ved overtrædelsen i mindst følgende perioder:

Alfa acciai spa fra 6. december 1989 til 4. juli 2000

Feralpi Siderurgica SpA fra 6. december 1989 til 27. juni 2000

Ferriere Nord SpA fra 1. april 1993 til 4. juli 2000

IRO Industrie Riunite Odolesi SpA fra 6. december 1989 til 27. juni 2000

Leali spa og acciaierie e ferriere leali luigi spa, der er trådt i likvidation, fra 6. december 1989 til 27. juni 2000

Lucchini SpA/Siderpotenza SpA fra 6. december 1989 til 27. juni 2000

Riva SpA fra 6. december 1989 til 27. juni 2000

Ferriera Valsabbia SpA og Valsabbia Investimenti SpA fra 6. december 1989 til 27. juni 2000

Sammenslutningen af italienske stålvirksomheder, Federazione, fra 6. december 1989 til 24. juli 1998.

Markedet for rundt armeringsstål

- (11) Rundt armeringsstål er et langt varmvalset stålprodukt i ruller eller stænger på mindst 5 mm med en glat, riflet eller furet overflade, som anvendes til armering af beton. Rundt armeringsstål leveres traditionelt i lige stænger, der varmvalses i et stangvalseværk. Stængerne kan være på 12 m eller på 6, 14 og (sjældent) 18 m.
- (12) Med hensyn til rundt armeringsstål i ruller skal brugeren rette det ud og skære det af i den ønskede længde. Prisen på armeringsstål i ruller, som normalt er lidt højere end prisen på stænger, har dog tendens til at rette sig efter sidstnævnte.
- (13) Alle ovennævnte typer armeringsstål fremstilles med rundt tværsnit i forskellig diameter på mellem 5 og 40 mm alt efter anvendelsesformål. Armeringsstål i ruller overstiger ikke en diameter på 16 mm. Afhængigt af diameterens størrelse opkræves der et tillæg til grundprisen på armeringsstål.
- (14) Armeringsstål anvendes fortrinsvis inden for bygge- og anlægsvirksomhed til forstærkning af betonkonstruktioner.
- (15) Blandt EU's femten medlemsstater er Italien den største producent af armeringsstål. Den samlede omsætning inden for armeringsstål for de virksomheder, som denne beslutning er rettet til, og som ved udgangen af overtrædelsesperioden tegnede sig for ca. 80 % af det italienske marked, beløb sig i 2000-2001 til ca. 900 mio. EUR.

Kartellet

- (16) Sammenslutningen Federacciai og de virksomheder, der har samarbejdet med den, har, i hvert fald fra udgangen af 1989, vedtaget og anvendt ensartede pristillæg på armeringsstål i Italien. I april 1992 begyndte virksomhederne med Federacciais støtte også at vedtage og anvende en ensartet grundpris på armeringsstål i Italien. Fra samme tidspunkt og indtil udgangen af september 1995 blev kartellet udvidet til også at omfatte betalingsbetingelser.
- (17) Fra i hvert fald udgangen af 1994 har Federacciai struktureret sit organisatoriske arbejde mere systematisk, både hvad angår priserne, og hvad angår de producerede og solgte mængder armeringsstål.
- (18) I 1995 begyndte karteldeltagerne at aftale en nedsættelse eller kontrol af produktion eller afsætning med henblik på at reducere de markedsførte mængder armeringsstål. Nogle af producenterne indførte multilateralt en mere nøjagtig og systematisk gensidig kontrol af de mængder, som de enkelte virksomheder producerede og solgte.
- (19) Kommissionen har ikke tilstrækkelige oplysninger til at kunne påvise, at konkurrencereglerne er blevet overtrådt i perioden efter den 4. juli 2000. Det skal understreges, at det ikke nødvendigvis er samtlige virksomheder, der har deltaget i hele ovennævnte adfærd, og at nogle af dem

har medvirket i kortere perioder.

II. BØDER

grundbeløb

(20) Overtrædelsen består i ét komplekst og vedvarende kartel, som har til formål at fastsætte priser og begrænse eller kontrollere produktion eller afsætning, og som på grund af sin art må betragtes som en meget alvorlig overtrædelse af EKSF-traktatens artikel 65, stk. 1. Kartellet blev udvidet til at omfatte hele Den Italienske Republiks område. Det er blevet fastslået, at kartellaftalerne blev anvendt og påvirkede markedet, selv om man ikke altid helt opnåede de ønskede virkninger. Kommissionen finder derfor, at adressaterne har begået en meget alvorlig overtrædelse. Selv om kartellet kun påvirkede det italienske marked, kan overtrædelsens grovhed ikke nedsættes fra meget alvorlig til alvorlig, fordi det også må tages i betragtning, at den italienske produktion var betydelig.

(21) Uden at det påvirker overtrædelsens meget alvorlige karakter, har Kommissionen dog ved fastsættelsen af bødens grundbeløb taget hensyn til de særlige karakteristika ved denne sag, der vedrører et nationalt marked, som i den relevante periode var underlagt EKSF-traktatens regler, og hvoraf de virksomheder, som beslutningen er rettet til, kun tegnede sig for en begrænset andel i første del af overtrædelsesperioden.

(22) I henhold til EKSF-traktatens artikel 65, stk. 5, kan en virksomhedssammenslutning ikke få pålagt bøder eller tvangsbøder. Der er dog intet i artikel 65, stk. 1, der giver grund til at formode, at forbuddet deri ikke skulle finde anvendelse også på en sammenslutning, der har vedtaget en beslutning om at forhindre, begrænse eller fordreje de normale konkurrencevilkår. Men selv om Federacciai ikke har fået pålagt nogen bøde for ovennævnte konkurrencebegrænsende adfærd, er denne beslutning også rettet til den.

Forskellig behandling

(23) Under kategorien meget alvorlige overtrædelser gør bødeintervallet det muligt at behandle virksomhederne forskelligt og tage hensyn til deres faktiske økonomiske muligheder for at skade konkurrenterne mærkbart og at fastsætte bødens størrelse på et niveau, der har en tilstrækkelig afskrækkende virkning.

(24) Kommissionen mener ikke, at de markedsandele, som denne beslutnings adressater opnåede i det sidste hele år, hvor overtrædelsen blev begået (1999), er karakteristiske for deres faktiske tilstedeværelse på det relevante marked i referenceperioden. For mellem 1990 og 1999 blev disse virksomheders markedsandele praktisk talt tredoblet. På grundlag af de gennemsnitlige markedsandele for perioden 1990-1999 kan virksomhederne derfor opdeles i tre kategorier i faldende orden ud fra deres tilstedeværelse på

markedet. I første kategori figurerer Feralpi og Valsabbia. Anden kategori omfatter Lucchini/Siderpotenza, Alfa, Riva og Leali (med en gennemsnitlig markedsandel på ca. 70 % i forhold til virksomhederne i første kategori). I tredje kategori anbringes Iro og Ferriere Nord (med en gennemsnitlig markedsandel på ca. 35 % i forhold til virksomhederne i første kategori).

(25) For Riva og Lucchini/Siderpotenza skal bødens grundbeløb, der er beregnet på grundlag af deres andel af det relevante marked, forhøjes på grund af virksomhedernes størrelse og samlede ressourcer. Disse virksomheders omsætning med EKSF-produkter er nemlig langt større (ca. 3,5 mia. EUR for Riva i 2001 og ca. 1,2 mia. EUR for Lucchini) end omsætningen for de øvrige virksomheder, der er involveret i denne praksis. Det skal desuden erindres, at disse virksomheders øverste ledelse i mange tilfælde var direkte impliceret i de ulovlige overtrædelser, som det også fremgår af sagsakterne. For at sikre en tilstrækkelig afskrækkende virkning må bødens grundbeløb forhøjes med 225 % for Lucchini/Siderpotenza i betragtning af, at dens omsætning med EKSF-produkter er ca. tre gange større end omsætningen for den største af de øvrige virksomheder, og med 375 % for Rivas vedkommende, hvis samlede omsætning med EKSF-produkter er ca. tre gange større end Lucchinis/Siderpotenzas. Med disse multiplikatorer tages der hensyn til den betydelige forskel mellem disse to virksomheders størrelse og samlede ressourcer i forhold til denne beslutnings øvrige adressater.

Varighed

(26) Overtrædelsen har således varet over 10 år og 6 måneder for samtlige virksomheder bortset fra Ferriere Nord S.p.A., hvor overtrædelsesperioden var på over 7 år. Bødens grundbeløb forhøjes derfor med 105 % for samtlige virksomheder bortset fra Ferriere Nord, hvor forhøjelsen er på 70 %.

Skærpende omstændigheder

(27) I den foreliggende sag har Kommissionen kun konstateret én skærpende omstændighed, nemlig at Ferriere Nord tidligere har medvirket ved overtrædelser, idet selskabet var omfattet af Kommissionens beslutning af 2. august 1989 for sin deltagelse i en aftale om prisfastsættelse og begrænsning af afsætningen inden for sektoren for armeringsnet ⁽²⁾.

(28) Kommissionen finder det derfor nødvendigt at forhøje bødens grundbeløb med 50 % for Ferriere Nord vedkommende.

Formildende omstændigheder

(29) Kommissionen har ikke konstateret nogen formildende omstændigheder.

⁽²⁾ EFT L 260 af 6.9.1989, s. 1.

Anvendelse af samarbejdsmeddelelsen af 1996

- (30) Ingen af denne beslutnings adressater kan opnå bødefritagelse eller en meget betydelig eller en betydelig bødenedsættelse som anført i afsnit B og C i samarbejdsmeddelelsen af 1996 ⁽³⁾, fordi ingen af de deri anførte betingelser er opfyldt. De har nemlig ikke givet oplysninger om kartellet, hverken før eller efter at Kommissionen havde foretaget en kontrolundersøgelse, og de har ikke fremlagt afgørende elementer eller bevismateriale med henblik på at bevise kartellets eksistens.
- (31) Med hensyn til afsnit D i meddelelsen af 1996 erkender Kommissionen, at Ferriere Nord har fremlagt nyttige oplysninger, som har givet Kommissionen mulighed for bedre at forstå, hvordan kartellet har fungeret. Kommissionen mener således, at virksomheden opfylder meddelelsens afsnit D, stk. 1, hvori det er fastsat, at der er mulighed for bødenedsættelse, hvis en virksomhed inden udsendelsen af en klagepunktsmeddelelse forsyner Kommissionen med oplysninger, dokumenter eller andet bevismateriale, som bidrager til at fastslå overtrædelsens eksistens.
- (32) Kommissionen finder, at det vil være berettiget at indrømme Ferriere Nord en bødenedsættelse på 20 %.

Beslutning

1. Der pålægges følgende bøder:
- | | |
|--|----------------|
| — Feralpi Siderurgica S.p.A. | 10,25 mio. EUR |
| — Valsabbia Investimenti S.p.A. og Ferriera Valsabbia S.p.A., in solidum, | 10,25 mio. EUR |
| — Lucchini S.p.A. og Siderpotenza S.p.A., in solidum | 16,14 mio. EUR |
| — Alfa Acciai S.p.A. | 7,175 mio. EUR |
| — Riva Acciaio S.p.A. | 26,9 mio. EUR |
| — Leali S.p.A. og Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A. (i likvidation), in solidum | 6,093 mio. EUR |
| — Leali SpA ⁽⁴⁾ | 1,082 mio. EUR |
| — IRO Industrie Riunite Odolesi S.p.A., | 3,58 mio. EUR |
| — Ferriere Nord S.p.A. | 3,57 mio. EUR |
2. Federacciai og ovennævnte virksomheder bringer omgående overtrædelsen til ophør, hvis de ikke allerede har gjort det. De afholder sig fra på ny at begå handlinger eller udvise adfærd i lighed med overtrædelsen i denne sag og fra at vedtage foranstaltninger med tilsvarende formål eller virkninger.

⁽⁴⁾ Der skelnes mellem den adfærd, som Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A. har udvist, indtil den trådte i likvidation, og den adfærd, som Leali S.p.A. har udvist efter sin oprettelse: Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A. (i likvidation) og Leali S.p.A. er solidarisk ansvarlige for førstnævnte, mens Leali S.p.A. er eneansvarlig for sidstnævnte. Bøden for den første periode pålægges Leali S.p.A. og Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A. (i likvidation), in solidum, mens bøden for sidstnævnte periode udelukkende pålægges Leali SpA.

⁽³⁾ EFT C 45 af 19.2.2002, s. 3.

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 26. maj 2004

om en procedure efter EF-traktatens artikel 81 mod The Topps Company Inc, Topps Europe Limited, Topps International Limited, Topps UK Limited og Topps Italia SRL

(Sag COMP/C-3/37.980 — Souris-Topps)

(meddelt under nummer K(2004) 1910)

(kun den engelske udgave er autentisk)

(2006/895/EF)

Den 26. maj 2004 vedtog Kommissionen en beslutning om en procedure efter EF-traktatens artikel 81. I henhold til artikel 30 i forordning nr. 1/2003 ⁽¹⁾ offentliggør Kommissionen herved parternes navne og beslutningens hovedindhold, idet den tager hensyn til virksomhedernes berettigede interesse i at beskytte deres forretningshemmeligheder. Beslutningen findes i en version, der ikke er fortrolig, og som er tilgængelig i sin fulde ordlyd på sagens autentiske sprog og Kommissionens arbejdssprog på GD COMP's websted http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html

I: OVERTRÆDELSEN I HOVEDTRÆK

Beslutningens adressater og overtrædelsens art og varighed

- (1) Denne beslutning er rettet til The Topps Company Inc (herefter »Topps USA«), Topps Europe Ltd (herefter »Topps Europe«), Topps UK Ltd (herefter »Topps UK«), Topps International Ltd (herefter »Topps International«) og Topps Italia SRL (herefter »Topps Italia«) (under et benævnt »Topps«).
- (2) Adressaterne overtrådte traktatens artikel 81, stk. 1, ved sammen med en række mellemhandlere i Det Forenede Kongerige, Italien, Finland, Tyskland, Frankrig og Spanien at deltage i en række aftaler og tilfælde af samordnet praksis med henblik på at begrænse parallelimport af Pokémon-klistermærker, -kort og andre samleobjekter fra den 4. februar 2000 til den 29. november 2000.
- (3) Sagen skyldes en klage indgivet af en fransk forhandler af samleobjekter, La Souris Bleue, der hævdede, at det var lykkedes for Topps og virksomhedens distributører at forhindre parallelimport af Pokémon-klistermærker og -album fra Spanien til Frankrig.

De berørte produkter og Topps' adfærd

- (4) Beslutningen omhandler Pokémon-samleobjekter. Ved samleobjekter forstås genstande som klistermærker, samlekort eller midlertidige tatoveringer, der er populære blandt mindre børn, og som følger visse temaer (f.eks. sportsstjerner eller tegneseriefigurer). Pokémon er navnet på en lang række figurer, som oprindeligt blev udviklet til et videospil til Nintendos Game Boy, men som Topps desuden har licens til at bruge til illustration af samleobjekter. I 2000 var der en betydelig efterspørgsel efter disse Pokémon-samleobjekter.

- (5) Definitionen af det relevante marked kan stå åben, da sagen vedrører konkurrencebegrænsning som mål i sig selv.

- (6) Beslutningen fastslår, at der er tale om aftaler og samordnet praksis mellem Topps og syv af virksomhedens europæiske distributører med det overordnede formål at begrænse parallelimporten af Pokémon-samleobjekter mellem medlemsstaterne. Topps og virksomhedens mellemhandlere søgte at nå dette mål ved hjælp af følgende instrumenter og mekanismer:

— Topps indsamlede aktivt oplysninger fra sine mellemhandlere for at få kendskab til tilfælde af parallelhandel.

— Topps førte tilsyn med, hvor Pokémon-produkter endte.

— Når Topps gennem sine mellemhandlere fik kendskab til tilfælde af parallelhandel, bad virksomheden dem om hjælp til at spore parallelimporten.

— Topps inddrog desuden sine mellemhandlere ved at anmode og modtage forsikringer om, at varerne ikke ville blive videreeksporteret til andre medlemsstater.

— I nogle tilfælde, hvor Topps havde indtryk af, at mellemhandlerne ikke samarbejdede, truede virksomheden med at afbryde forsyningerne.

- (7) Topps erkendte at, virksomhedens »aktiviteter medførte en begrænsning af den grænseoverskridende handel i EU« og, at »et fuldstændigt forbud mod eksport og omfattende territorial beskyttelse af distributørerne som beskrevet ovenfor er vanskeligt foreneligt med artikel 81«.

- (8) Formålet med aftalerne og den samordnede praksis mellem Topps og virksomhedens distributører er at begrænse konkurrencen. De tager sigte på at forhindre mellem-

⁽¹⁾ EFT L 1 af 4.1.2003, s. 1. Forordningen blev ændret ved forordning (EF) nr. 411/2004 (EUT L 68 af 6.3.2004, s. 1).

handlere i aktivt eller passivt at eksportere Pokémon-produkter til lande uden for det territorium, deres kontrakt omhandler. Da formålet med aftalerne og den samordnede praksis i den foreliggende sag er at begrænse konkurrencen, er det ikke nødvendigt at vurdere deres faktiske konkurrencemæssige virkninger. Det fremgår dog af Kommissionens sagsakter, at man rent faktisk forhindrede parallelimport.

- (9) Gruppefritagelsesforordninger nr. 1983/83 (gyldig indtil den 31. maj 2000) og nr. 2790/1999 fandt ikke anvendelse, fordi restriktionerne skulle sikre absolut territorial beskyttelse og dermed omfattede både aktivt og passivt salg. Aftalerne kunne heller ikke fritages individuelt efter traktatens artikel 81, stk. 3, da de ikke førte til en forbedring af distributionen af produkterne og var skadelige for forbrugerne.
- (10) Beslutningen er rettet til alle de datterselskaber af Topps i Europa, der deltog i de konkurrencebegrænsende aftaler og den samordnede praksis, og det oprindelige amerikanske moderselskab, som hæfter solidarisk for overtrædelsen. Sidstnævnte er ansvarlig, fordi selskabet var i stand til at udøve afgørende indflydelse på sine helejede datterselskaber. Kommissionen har på grundlag af Domstolens retspraksis en retsformodning, om at denne mulighed for at udøve indflydelse faktisk blev udnyttet. Det lykkedes ikke for Topps at afvise denne retsformodning, der tværtimod blev bekræftet af, at alle europæiske datterselskaber deltog, og af at en af Topps' ansatte udfyldte en dobbeltfunktion som administrerende direktør for det irske datterselskab og (international) vicepræsident for det amerikanske datterselskab. Beslutningen er ikke rettet til Topps' mellemhandlere, fordi deres ansvar for overtrædelsen var mindre væsentligt.

II: BØDE

Grundbeløb

- (11) I sin vurdering af overtrædelsens grovhed finder Kommissionen, at overtrædelser, hvis formål er at forhindre parallelimport mellem medlemsstaterne, af natur er meget alvorlige overtrædelser af traktatens artikel 81, stk. 1. Målet med sådanne overtrædelser er at foretage en kunstig opdeling af det indre marked og dermed bringe et

grundlæggende princip i traktaten i fare. Hvad angår overtrædelsens faktiske virkning, tager Kommissionen hensyn til, at der ikke foreligger bevis for, at begrænsningerne af parallelimporten blev brugt systematisk over for alle mellemhandlere eller produkter. Nogle af aftalerne eller tilfældene af samordnet praksis synes ikke at være blevet gennemført fuldt ud eller kan have haft begrænset virkning med hensyn til værdien af de berørte varer. Kommissionen har ingen beviser for betydelige virkninger af markedsrestriktionerne. Med hensyn til størrelsen af det relevante marked vedrørte de aftaler eller tilfælde af samordnet praksis, der omtales i denne beslutning, syv nationale markeder, men de restriktive virkninger var især mærkbare i blot tre importerende medlemsstater.

- (12) Topps' overtrædelse betragtes derfor som alvorlig. På baggrund heraf finder Kommissionen, at 2 650 000 EUR er et passende beløb som udgangspunkt for beregning af bøden. Da der var tale om en kortvarig overtrædelse (fra 4. februar 2000 til 29. november 2000), hæves bødens grundbeløb ikke.

Skærpende og formildende omstændigheder

- (13) Kommissionen inddrager ikke skærpende omstændigheder i den foreliggende sag.
- (14) Hvad angår formildende omstændigheder, tager Kommissionen hensyn til, at Topps afsluttede overtrædelsen efter Kommissionens første intervention. Derfor nedsættes bødens grundbeløb med 20 % (530 000 EUR). Kommissionen finder endvidere, at Topps har samarbejdet effektivt med Kommissionen under proceduren. Topps gik ud over det retligt påkrævede for at opfylde sine forpligtelser i henhold til artikel 11 i forordning nr. 17, anfægter ikke de anbringender, overtrædelsen er baseret på, og ydede et væsentligt bidrag til at klarlægge overtrædelsen. Derfor nedsættes bødens grundbeløb med yderligere 20 % (530 000 EUR).

Det endelige beløb

- (15) På baggrund af ovenstående pålægges Topps en endelig bøde på 1 590 000 EUR.

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 26. oktober 2004

om en fusions forenelighed med fællesmarkedet og EØS-aftalen

(Sag COMP/M.3436 — Continental/Phoenix)

(meddelt under nummer K(2004) 4219)

(Kun den tyske udgave er autentisk)

(EØS-relevant tekst)

(2006/896/EF)

Den 26. oktober 2004 vedtog Kommissionen en beslutning i en fusionssag efter Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89 af 21. december 1989 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser (fusionsforordningen), særlig artikel 8, stk. 2. Beslutningen er i en version, der ikke er fortrolig, tilgængelig i sin fulde ordlyd på sagens autentiske sprog og Kommissionens arbejdsprog på følgende websted: ⁽¹⁾ http://europa.eu.int/comm/competition/index_da.html.

I. TRANSAKTIONEN

- (1) Den 12. maj 2004 modtog Kommissionen en anmeldelse af en planlagt fusion, som omhandlet i fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra b), hvorved virksomheden Continental AG erhverver enekontrol med Phoenix AG gennem et offentligt overtagelsestilbud, der blev bekendtgjort den 26. april 2004.

— luftfjedre til erhvervskøretøjer

— luftfjedre til personbiler

— luftfjedre til jernbanekøretøjer

1. Parterne

- (2) Continental AG (»Continental«) er en førende producent af dæk, bremses, affjedringssystemer og andre tekniske gummiprodukter, især til anvendelse i motorkøretøjer.

— svære stål kabeltransportbånd.

- (3) Phoenix AG (»Phoenix«) er også specialiseret i produktion af tekniske gummiprodukter (f.eks. affjedringssystemer, anti-vibrationssystemer, slanger og transportbånd), men beskæftiger sig ikke med dækproduktion. Begge virksomheder har hjemsted i Tyskland.

2. Fusionen

- (4) Continental vil erhverve enekontrol med Phoenix som omhandlet i fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra b). Transaktionen blev anmeldt til Kommissionen den 12. maj 2004, og den 28. juni overtog Continental 75,51 % af aktierne i Phoenix gennem et offentligt overtagelsestilbud.

1. Luftfjedre til erhvervskøretøjer (OEM/OES)

- (6) Begge parter beskæftiger sig med produktion af luftfjedre til erhvervskøretøjer ⁽²⁾. Luftfjedre består normalt af en gummibælg og en metalplade, der er fremstillet af stål. De anvendes i erhvervskøretøjer til at reducere vibrationerne mellem aksel og chassis og til at tilpasse chassiset til forskellige belastninger ⁽³⁾. Selv om Continental foreslår, at markedet afgrænses således, at det omfatter alle typer affjedringssystemer til erhvervskøretøjer (stålspiralfjedre, bladfjedre og luftfjedre), har markedsundersøgelsen bekræftet Kommissionens standpunkt, nemlig at luftfjedre udgør et særskilt produktmarked. Undersøgelsen bekræftede også sondringen mellem luftfjedre, der afsættes til motorkøretøjsfabrikanter (OES/OEM) og luftfjedre, der afsættes til det uafhængige eftermarked (IAM). Markedsundersøgelsen støtter ikke en yderligere afgrænsning af mindre markeder (f.eks. for luftfjedre til lastvogne/busser på den ene side og til påhængsvogne/aksler på den anden side), og en sådan yderligere afgrænsning ville heller ikke under nogen omstændigheder ændre vurderingen af konkurrenceforholdene.

II. DE RELEVANTE MARKEDER

- (5) Fusionen medfører horisontale overlapninger på en række produktmarkeder inden for tekniske gummiprodukter. Kommissionen har påvist potentielle konkurrenceproblemer på følgende fire markeder:

⁽²⁾ Phoenix markedsfører sine OES/OEM-luftfjedre til lastvogne og busser i et joint venture (»Vibracoustic«) med den tyske komponentproducent Freudenberg (jf. sag M.1778 — Freudenberg/Phoenix/JV). Vibracoustic producerer dog ikke selv luftfjedre til erhvervskøretøjer, men sælger de fjedre, der fremstilles af Phoenix.

⁽³⁾ Ved at variere lufttrykket i luftfjedren kan man regulere chassis-højden.

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

- (7) Continental fremfører, at det geografiske marked for luftfjedre til erhvervskøretøjer er verdensomspændende. Markedsundersøgelsen har dog vist, at markedsvilkårene for luftfjedre til erhvervskøretøjer i Europa er meget anderledes end i andre regioner. Fjedre, der anvendes i lastvogne i USA, kan ikke anvendes i Europa, og omvendt, som følge af forskelle i de tekniske krav (f.eks. større lastvogne) og i forbrugerpræferencerne (de europæiske fjedre er teknisk set mere avancerede). Konkurrencen på det europæiske marked påvirkes derfor ikke i væsentligt omfang af forhold uden for Europa. Der importeres for øjeblikket kun luftfjedre til Europa af et enkelt selskab (Firestone i USA), og disse luftfjedre er udformet specielt til det europæiske marked. De indeholder metalkomponenter, der købes i Europa og sendes til USA, hvor de indbygges i luftfjedrene og dermed sendes tilbage til Europa. Told og transportudgifter udgør også en omkostningsmæssig ulempe. Selv om denne import tegnede sig for ca. 12 % i 2003, forventes den at falde betydeligt i nærmeste fremtid, da Firestone er i færd med at opføre et produktionsanlæg i Polen, der skal stå færdigt i 2005. Kommissionen mener derfor, at det relevante marked for luftfjedre til OEM/OES er Europa.
- (8) Når det gælder luftfjedre, der afsættes af uafhængige forhandlere på eftermarkedet (IAM), kan spørgsmålet om det relevante geografiske marked stå åbent, da markedsundersøgelsen har vist, at der ikke vil opstå konkurrence-mæssige problemer på dette marked.

2. Luftfjedre til personbiler

- (9) Continental og Phoenix/Vibracoustic fremstiller også begge *luftfjedre til personbiler*. I personbiler indgår luftfjedre (bælg/pladeenhed) i et mere avanceret luftaffjedringssystem, der består af en luftfjeder og andre komponenter (trykluftsystem, kontrolenheder osv.). Continental's og Phoenix' aktiviteter overlapper kun hinanden inden for luftfjedre, som for øjeblikket er et nicheprodukt, der fortrinsvis anvendes i luksusbiler. Markedsundersøgelsen har bekræftet, at luftfjedre til personbiler skal vurderes separat i forhold til andre fjedertyper (f.eks. stålfjedre). Det forekommer dog ikke rimeligt at skelne yderligere mellem de forskellige kundesegmenter på markedet for luftfjedre til biler (f.eks. »limousiner«, »terrængående køretøjer« og »varebiler«), da produktionsprocessen og kunderne er de samme for alle tre segmenter.
- (10) Continental fremfører, at markedet er verdensomspændende. Ifølge markedsundersøgelsen er det geografiske marked dog europæisk. For øjeblikket er der nemlig kun en aktiv udbyder i Europa, der ikke er europæisk, nemlig Gates fra USA. Importen tegnede sig kun for ca. [5-10 (*)] % i 2003. Gates har for nylig oprettet et nyt produktionsanlæg for luftfjedre i Aachen i Tyskland for at kunne betjene det europæiske marked fra Europa. De fleste kunder er

nemlig ikke indstillede på at købe importerede luftfjedre, og det skyldes hovedsagelig, at udviklingen af luftfjedre til personbiler kræver et nøje samarbejde mellem kunderne, fordi der er tale om teknologisk følsomme produkter. Desuden involverer udvikling af et komplet luftaffjedringssystem også andre komponentudbydere, som har hjemsted i Europa. Som følge heraf foretrækker de fleste bilfabrikanter at få deres leverancer hos de to europæiske fabrikanter (Phoenix/Vibracoustic eller Conti).

3. Luftfjedre til jernbanekøretøjer

- (11) De to parter fremstiller også affjedringsprodukter til *jernbanekøretøjer*. Også i dette tilfælde har Continental foreslået, at der afgrænses et produktmarked for alle former for affjedrings- og antivibrationssystemer, som anvendes i jernbanekøretøjer (f.eks. stålfjedre, hydrauliske systemer, luftfjedre, gummi-metalkomponenter). Markedsundersøgelsen har dog bekræftet Kommissionens synspunkt, nemlig at sekundære luftaffjedringssystemer (gummibælg plus gummi-metalkomponenter) udgør et særskilt produktmarked i forhold til andre primære eller sekundære affjedringskomponenter. Dette skyldes især, at de fleste kunder køber luftfjederen afskilt fra andre affjedringskomponenter, og at der er væsentlig forskel på produktionsknowhow i forbindelse med luftfjedre og den knowhow, der vedrører andre produkter. I modsætning til, hvad der gælder for erhvervskøretøjer, findes der intet IAM for affjedringsprodukter til jernbanekøretøjer.
- (12) Continental hævder, at markedet er verdensomspændende, men markedsundersøgelsen tyder snarere på, at det geografiske marked er europæisk, da de fleste europæiske kunder handler med de europæiske fabrikanter. Spørgsmålet om afgrænsning af det geografiske marked kan dog stå åbent, for transaktionen vil ikke give Continental og Phoenix en dominerende stilling, selv om markedet betragtes som europæisk.

4. Svære stålkabeltransportbånd

- (13) Phoenix og Continental er også specialiserede i produktion af transportbånd. Transportbånd, der fremstilles af gummi, tekstilmaterialer eller PVC, er beregnet til godstransport, og der findes tre hovedtyper af transportbånd, nemlig *lette transportbånd*, *svære transportbånd* og *specialtransportbånd*. Svære transportbånd anvendes til transport af tunge produkter, såsom kul, malm, grus eller sand. Der kan skelnes mellem to hovedtyper af svære transportbånd, nemlig *stålkabeltransportbånd* og *tekstiltransportbånd*. Parterne har især en stærk stilling inden for stålkabeltransportbånd. Continental fremfører, at begge typer (tekstil- og stålkabelbånd) tilhører det samme marked for svære transportbånd. Denne markedsafgrænsning er dog ikke blevet bekræftet af markedsundersøgelsen.

(*) Dele af den oprindelige beslutning er udeladt i dette resumé for at sikre, at fortrolige oplysninger ikke afsløres; disse dele er anført i skarp parentes.

- (14) Set fra udbudssiden indebærer tekstilbånd og stål kabelbånd dog vidt forskellige produktionsprocesser, da stål kabelbånd fremstilles af gummi og stål wire, mens tekstilbånd væves af forskellige lag af tekniske fibre. Endvidere har konkurrenterne og kunderne forklaret, at de to typer har forskellige anvendelsesformål som følge af deres vidt forskellige egenskaber: mens tekstilbånd egner sig til mindre anvendelsesformål (korte afstande, mindre belastning), kræver transport af tunge produkter over lange afstande (f.eks. ved minedrift i åbne brud) nødvendigvis stål kabeltransportbånd. Dette skyldes, at tekstilbånd er langt mere elastiske end stål kabelbånd og derfor kun kan anvendes til transport over forholdsvis korte afstande. Selv om Continental med rette fremfører, at det til nogle anvendelsesformål er muligt at anvende begge båndtyper, tyder markedsundersøgelsen på, at der kun i 5-10 % af de tilfælde, hvor der anvendes stål kabelbånd, kan anvendes tekstilbånd i stedet. Svære stål kabeltransportbånd ser derfor ikke ud til at tilhøre det samme marked som svære tekstiltransportbånd og bør vurderes særskilt.
- (15) Ifølge Continental er det relevante geografiske marked for svære transportbånd *verdensomspændende*. Resultatet af markedsundersøgelsen taler dog klart for et europæisk marked. Dette skyldes, at stål kabeltransportbånd i mange tilfælde skræddersyes til et bestemt anvendelsesformål. Desuden er transport- og logistikproblemer af stor betydning. Som følge heraf spiller producenter uden for Europa kun en mindre rolle på det europæiske marked for stål kabeltransportbånd. Kommissionen har derfor analyseret konkurrencesituationen på grundlag af et europæisk marked.

III. VURDERING

1. Luftfjedre til erhvervskøretøjer (OEM/OES)

- (16) Continental og Phoenix ville tilsammen få en markedsandel på dette marked på [55-65] %. Hovedkonkurrenterne er CF Gomma [10-15] %, Firestone [10-15] % og Goodyear [5-10] %.
- (17) En så stor markedsandel ville allerede i sig selv være tegn på, at Continental indtog en dominerende stilling⁽⁴⁾. En dominerende stilling er også sandsynlig, når man ser på markedsstrukturen, idet det fusionerede selskabs markedsandel vil blive fire gange større end dets nærmeste konkurrents.
- (18) Potentielle konkurrenceproblemer er heller ikke udelukket, alene af den grund at det fusionerede selskabs kunder i hvert fald i et vist omfang er store virksomheder inden for bilindustrien. Nogle af de største lastvognsproducenter har ganske vist ikke udtrykt alvorlige betænkeligheder med hensyn til fusionen, men mange mindre producenter af aksler/påhængsvogne frygter, at transaktionen vil få negative virkninger for priserne.

- (19) Der er også andre forhold, som forstærker disse konkurrencemæssige betænkeligheder. For det første vil det ikke være let for kunderne at flytte en betydelig del af efterspørgslen over på det fusionerede selskabs konkurrenter, hvis selskabet forhøjer priserne. Dette skyldes ikke kun, at nye leverandører skal gennemgå en kvalifikationsprocedure hos de fleste kunder, men også at samtlige konkurrenters kapacitet er begrænset. Både CF Gomma og Goodyear udnytter næsten hele deres kapacitet. Firestones nye produktionsanlæg i Polen vil sandsynligvis blive fuldt udnyttet som følge af de nuværende leveringskontrakter.
- (20) For det andet er der tale om en fusion mellem de to førende virksomheder på OEM/OES-markedet. Phoenix' nuværende markedsstilling ser ikke ud til at afspejle dens egentlige potentielle. Phoenix bidrog med sin OEM/OES-aktivitet inden for lastvogne og busser til sit joint venture med Freudenberg, Vibracoustic. Dette joint venture har dog koncentreret sine afsætningsbestræbelser om luftfjedre til personbiler og har opnået en ret beskeden stilling på markedet for lastvogne og busser. Phoenix er på grund af kontraktbindinger afskåret fra at deltage i udbud, når det gælder fabrikanten af lastvogne og busser. Det er dog lykkedes Phoenix at forhandle sig frem til en ophævelse af konventionalboden og dermed at deltage i to udbud for nylig. I begge tilfælde endte den på andenpladsen efter Continental. Ifølge kunderne rangerer Phoenix på højde med Contitech, når det drejer sig om teknisk knowhow og endda højere, når det gælder priser.
- (21) For det tredje viser markedsundersøgelsen i modsætning til, hvad Continental har hævdet, at der anvendes patenter til at forhindre konkurrenter i at træde ind som anden leverandør i en gældende leveringskontrakt. En konkurrent fortalte Kommissionen, at især Continental anvender påståede intellektuelle ejendomsrettigheder aggressivt for at udelukke konkurrenter fra udbud.
- (22) Af alle disse årsager mener Kommissionen, at Continentals planlagte overtagelse af Phoenix ville give det fusionerede selskab en dominerende stilling på markedet for luftfjedre til erhvervskøretøjer i Europa.

2. Luftfjedre til personbiler

- (23) Ved Continentals overtagelse af Phoenix/Vibracoustic ville de to eneste europæiske producenter af luftfjedre til personbiler blive fusioneret. Det fusionerede selskab ville få en markedsandel i Europa på ca. [85-95] % for 2003. Selv om alle aftagere af luftfjedremoduler er store selskaber inden for bilindustrien, som normalt har en vis køberstyrke i forhold til deres leverandører, har selv nogle af de store kunder givet udtryk for betænkeligheder ved transaktionen. Undersøgelsen har nemlig vist, at mange bilproducenter kun har én leverandør af luftfjedre. Fusionen ville afskære bilfabrikanterne fra at skabe konkurrence mellem Conti-

⁽⁴⁾ Det skal bemærkes, at sagen blev anmeldt i henhold til den tidligere forordning 4064/89.

nental og Phoenix, og de ville således kun få én aktiv leverandør i Europa. På den anden side har Kommissionen fundet belæg for, at nye virksomheder fra lande uden for Europa nok kommer ind på det europæiske marked i nær fremtid.

- (24) Spørgsmålet om, hvorvidt transaktionen ville medføre en dominerende stilling på markedet for luftfjedre til personbiler, kan stå åbent, da Continental for nylig har forpligtet sig til at afhænde Phoenix' aktiviteter på dette marked ved at sælge Phoenix' andel i joint venture-selskabet Vibracoustic til Freudenberg. Freudenbergs overtagelse af Phoenix' aktier i Vibracoustic fjerner de konkurrencemæssige betæneligheder med hensyn til markedet for luftfjedre til personbiler, da Phoenix kun er aktiv på dette marked gennem Vibracoustic.

3. Luftfjedre til jernbanekøretøjer

- (25) Markedsundersøgelsen afslørede, at Continental og Phoenix tilsammen ville få en markedsandel for sekundære luftaffjedringssystemer på ca. [55-65] %. Andre konkurrenter (f.eks. Paulstra, Schwab, Trelleborg eller Toyo) ville kun få mindre markedsandele på højst [0-5] %.

- (26) På trods af disse forholdsvise store markedsandele er Kommissionen nået frem til den konklusion, at der af hovedsagelig to årsager ikke kan forventes en dominerende stilling på markedet for luftfjedre til jernbanekøretøjer. For det første skal alle konkurrenter (herunder parterne) købe op til 70 % af komponenterne i luftaffjedringssystemet hos deres konkurrenter, som enten fremstiller gummibælgen eller metalkomponenterne. Continental var i stand til at bevise, at det i den seneste tid havde øget sine leverancer af gummibælge til en konkurrent af luftaffjedringssystemet, og understregede dermed, at krydsleverancer er almindelig praksis inden for denne industri. For det andet er der tilstrækkelig mange potentielle konkurrenter på markedet til at forhindre parterne i at hæve priserne uafhængigt. Toyo og Sumitomo fra Japan har styrket deres tilstedeværelse på det europæiske marked betydeligt gennem datterselskaber i Europa. De har været i stand til at få nye kunder gennem deres nyoprettede datterselskaber i Europa og vil højst sandsynligt øge deres markedsstilling yderligere i nærmeste fremtid. I betragtning af at tog har en lang levetid (op til 30 år), vil kunderne få tid nok til at gennemføre en kvalifikationsprocedure for nye leverandører.

- (27) Kommissionen mener derfor ikke, at den planlagte overtagelse vil medføre etablering af en dominerende stilling på markedet for luftfjedre til jernbanekøretøjer.

4. Svære stål kabeltransportbånd

- (28) Der er tale om en fusion mellem Europas to førende leverandører, og den indgående markedsundersøgelse førte til den konklusion, at Continental og Phoenix tilsammen ville få en markedsandel på [>70] %. De resterende konkurrenter er Sempertrans [5-15] %, Bridgestone [0-5] % og en række små, især regionale leverandører med markedsandele på under [0-5] %.

- (29) Transaktionen reducerer således antallet af store europæiske konkurrenter fra fire til tre, idet de resterende to (Sempertrans og Bridgestone) er meget små sammenholdt med det fusionerede selskab. På den anden side har markedsundersøgelsen vist, at de største kunder — store energiselskaber såsom RWE — uden tvivl har en vis køberstyrke, som de vil anvende til at forsvare konkurrencen på markedet. De indrømmer dog, at de i bedste fald kun har få alternative leverandører efter fusionen. Det fusionerede selskabs markedsstilling vil blive særlig stærk inden for transportbånd til brunkulsudvinding og bånd med en bredde på over 2,4 m. Kunderne inden for brunkulsudvinding tegner sig for over 50 % af hele efterspørgslen efter stål kabeltransportbånd. For nogle båndbredder (over 2,4 m) ville det fusionerede selskab endog få en faktisk monopolstilling i Europa.

- (30) Af ovennævnte årsager er det sandsynligt, at Continentals planlagte overtagelse af Phoenix vil føre til en dominerende stilling på markedet for svære stål transportbånd i Europa.

5. Konklusion

- (31) Det konkluderes derfor i beslutningen, at den anmeldte fusion rejser alvorlig tvivl med hensyn til dens forenelighed med fællesmarkedet, når det gælder markederne for *luftfjedre til erhvervskøretøjer (OES/OEM)* og *svære stål kabeltransportbånd*.

IV. PARTERNES TILSAGN

- (32) Af hensyn til ovennævnte konkurrencemæssige betæneligheder afgav den anmeldende part en række tilsagn den 1. oktober. Continental forpligter sig til

- (1) at sælge Phoenix' 50 % andel i Vibracoustic til joint venture-partneren Freudenberg ⁽⁵⁾

- (2) at sælge hele Phoenix' produktion af luftfjedre til personbiler (OES/OEM), der foregår i Nyíregyháza i Ungarn, til Freudenberg

- (3) at sælge et produktionsanlæg for svære stål kabeltransportbånd med en bredde på 3,2 m til sin konkurrent Sempertrans.

⁽⁵⁾ Det skal bemærkes, at Freudenberg har en »call option«, dvs. ret til at købe Phoenix' 50 % andel i Vibracoustic i tilfælde af, at Phoenix overtages af en udenforstående virksomhed. Det var dog uklart, om Freudenberg ville have benyttet sig af denne »call option«, hvis ikke der var blevet afgivet tilsagn.

Vurdering af tilsagnene

Luftfjedre til erhvervskøretøjer

- (33) Afhændelsen af Phoenix' aktier i Vibracoustic vil give Freudenberg/Vibracoustic mulighed for at udbyde hele sortimentet af luftfjedre til erhvervskøretøjer, herunder fjedre til påhængsvogne/aksler og fjedre til IAM-markedet. Da Freudenberg kontrollerer Vibracoustic, kan det konkurrere på markederne for luftfjedre gennem et stærkt forsknings- og udviklingsteam og erfarne distributionsmedarbejdere. Med overtagelsen af Phoenix' produktion af luftfjedre i Ungarn vil Freudenberg/Vibracoustic selv få et produktionsanlæg for luftfjedre, der vil sætte dem i stand til at sælge luftfjedre ikke blot til aftagere af lastvogne/busser, men også til fabrikanter af påhængsvogne/aksler. Afhændelsen omfatter også de gældende leveringskontrakter med Phoenix' kunder.
- (34) Den fuldstændige afhændelse af Phoenix' aktiviteter på markedet for luftfjedre til erhvervskøretøjer ((OES/OEM) fjerner overlappningen på dette marked.

Svære stålkabeltransportbånd

- (35) Forpligtelsen til at sælge et fuldt produktionsanlæg for stålkabelbånd med en bredde på over 2,4 m til Sempertrans er også et velegnet middel til løsning af konkurrenceproblemerne på markedet for svære stålkabeltransportbånd. De

største betænkeligheder på dette marked vedrører segmentet for transportbånd til kunder inden for brunkulsudvinding. Køberen, Semperit/Sempertrans, der allerede fremstiller en række transportbånd inden for dette segment, vil gennem salget få adgang til produktionsteknologien for brede bånd, hvilket er en nøglefaktor, når det gælder om at opnå vellykkede resultater på markedet for stålkabelbånd. Markedsundersøgelsen har bekræftet, at dette tilsagn er effektivt, da alle større kunder har meddelt Kommissionen, at de betragter salget af et produktionsanlæg som en effektiv foranstaltning til at skabe konkurrence på markedet for stålkabelbånd. Kommissionen mener derfor, at afhændelsen vil løse konkurrenceproblemerne på dette marked.

V. KONKLUSION

- (36) På grundlag af parternes tilsagn konkluderes der derfor i beslutningen, at den anmeldte fusion ikke vil give parterne en dominerende stilling på markedet for luftfjedre til erhvervskøretøjer (OEM/OES), personbiler og jernbanelkøretøjer eller på markedet for svære stålkabeltransportbånd, hvorved den effektive konkurrence vil blive hæmmet betydeligt inden for fællesmarkedet eller en væsentlig del heraf. Fusionen bør derfor erklæres forenelig med fællesmarkedet og EØS-aftalen i henhold til fusionsforordningens artikel 2, stk. 2, og artikel 8, stk. 2, og EØS-aftalens artikel 57, forudsat at de påbud, der er anført i bilaget, efterkommes fuldt ud.

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 19. januar 2005

om en procedure efter EF-traktatens artikel 81 og EØS-aftalens artikel 53 mod Akzo Nobel NV, Akzo Nobel Nederland BV, Akzo Nobel Chemicals BV, Akzo Nobel Functional Chemicals BV, Akzo Nobel Base Chemicals AB, Eka Chemicals AB og Akzo Nobel AB in solidum, Clariant AG og Clariant GmbH in solidum, Elf Aquitaine SA og Arkema SA in solidum samt Hoechst AG

(Sag C.37.773 — MCAA)

(meddelt under nummer K(2004) 4876)

(Kun den engelske, den franske og den tyske udgave er autentiske)

(EØS-relevant tekst)

(2006/897/EF)

Den 19. januar 2005 vedtog Kommissionen en beslutning om en procedure efter EF-traktatens artikel 81 og EØS-aftalens artikel 53. I overensstemmelse med artikel 30 i Rådets forordning nr. (EF) 1/2003 ⁽¹⁾ offentliggør Kommissionen hermed parternes navne og beslutningens hovedindhold, herunder de pålagte sanktioner, under hensyntagen til virksomhedernes berettigede interesse i, at deres forretningshemmeligheder beskyttes. En ikke-fortrolig version af beslutningen i dens fulde ordlyd findes på sagens autentiske sprog og Kommissionens arbejdssprog på følgende websted: <http://europa.eu.int/comm/competition>.

I. OVERTRÆDELSEN I HOVEDTRÆK

Indledning

- (1) Denne beslutning er rettet til Akzo Nobel NV, Akzo Nobel Nederland BV, Akzo Nobel Chemicals BV, Akzo Nobel Functional Chemicals BV, Akzo Nobel Base Chemicals AB, Eka Chemicals AB og Akzo Nobel AB (»Akzo«) in solidum, Clariant AG og Clariant GmbH (»Clariant«) in solidum, Elf Aquitaine SA (»Elf Aquitaine«) og Arkema SA (»Arkema«, Atofina SA) in solidum samt Hoechst AG (»Hoechst«).
- (2) Selv om denne beslutning er rettet til Arkema, vil virksomheden her oftest blive benævnt Atofina SA (eller »Atofina«), da Atofina var det navn, virksomheden benyttede under sagens behandling.
- (3) Denne beslutnings adressater deltog i en sammenhængende og vedvarende overtrædelse af artikel 81 i traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab (»EF-traktaten« eller »traktaten«) og fra 1. januar 1994 af artikel 53, stk. 1, i aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde (»EØS-aftalen«). Overtrædelsen omfattede hele EØS-området.
- (4) Kommissionen indledte en undersøgelse af monochloredikesyreindustrien i EØS efter i december 1999 at have modtaget en anmodning fra Clariant om lempelig behandling efter samarbejdsmeddelelsen. Undersøgelserne viste, at der havde bestået et kartel mindst fra 1. januar 1984 til 7. maj 1999.

Markedet for monochloredikesyre

- (5) Monochloredikesyre (»MCES«), som er en reaktiv organisk syre, er et kemisk halvfabrikat, der anvendes til produktion

af vaskepulver og rengøringsmidler, klæbemidler, tekstilhjælpemidler og fortykningsmidler til brug i fødevarer, lægemidler og kosmetik.

- (6) Det geografiske marked blev anset for at være hele EØS. Dette markeds værdi udgjorde ca. 121 mio. EUR i 1998, som var det sidste hele overtrædelsesår. I den undersøgte periode var næsten alle dele af fællesmarkedet og EØS-markedet underlagt kartellets indflydelse.

Beskrivelse af kartellet

- (7) Hvad kartellets organisation angår, kan der spores kontakter mellem de førende MCES-producenter tilbage til slutningen af 1970'erne og begyndelsen af 1980'erne, og disse kontakter var på det tidspunkt hovedsagelig bilaterale og drejede sig om udveksling af oplysninger om kunder og priser.
- (8) I løbet af den første halvdel af 1980'erne begyndte man at afholde multilaterale møder, og der blev indgået aftaler af en mere fast karakter med det formål at fastholde de respektive markedsandele. Deltagerne var på dette stadium Hoechst, Akzo og Atochem SA (som siden blev til Atofina SA og i dag hedder Arkema). Clariant kom først med i 1997 efter at have overtaget Hoechsts MCES-aktiviteter.

- (9) På det tidspunkt mødtes deltagerne normalt 2-4 gange om året på et multilateralt grundlag, og møderne blev afholdt skiftevis i de deltagende virksomheders lande. De bilaterale kontakter fortsatte også, og deltagerne mødtes tillige på særligt arrangerede møder og ved sociale arrangementer.

⁽¹⁾ EUT L 1 af 4.1.2003, s. 1, som ændret ved forordning (EF) nr. 411/2004 (EUT L 68 af 6.3.2004, s. 1).

- (10) Kartellet blev mere formaliseret i 1993 ud fra ønsket om mere gennemsigtige statistikker, forebyggelse af snyd, bedre kontrol med salgspersonalet og indførelse af en udligningsordning. Der blev desuden indført et formelt system med kvartalsvis udveksling af salgs- og prisoplysninger.
- (11) I et forsøg på at retfærdiggøre udvekslingen af markedssdata gjorde man brug af et statistisk institut, [...] »[...]«. [...] udleverede aggregerede markedssstatistikker, og deltagerne mødtes med en repræsentant for [...] to gange om året, normalt i [...], for at drøfte disse og andre spørgsmål af interesse for branchen.
- (12) Disse legitime møder dækkede imidlertid over det egentlige formål med at mødes, som var at give parterne mulighed for at drøfte implementeringen af kartelaftalerne. Disse ulovlige møder fandt normalt sted aftenen før [...] -mødet og på et andet sted end dette. I årene mellem 1994 og 1999 blev der arrangeret 13 [...] -møder, selv om det sidste møde ser ud til at være blevet aflyst.
- (13) Selv om den måde, kartellet fungerede på, kan have ændret sig noget under dets levetid, var der mange væsentlige træk, der forblev uændrede. Det gælder bl.a. den kvotering og kundedeling, der foregik med det formål at fastholde markedssandele. Markedsandelene blev desuden sikret gennem en udligningsordning mellem parterne i tilfælde af, at de solgte for meget eller for lidt. Der foregik en omfattende udveksling af salgs- og prisoplysninger, og der er også fundet belæg for samordnede prisforhøjelser.

II. BØDER

Grundbeløb

Grovhed

- (14) Overtrædelsen bestod af kundedeling og mængdekvotering, aftaler om samordnede prisforhøjelser, indførelse af en udligningsordning for at sikre overholdelse af kvoterne, udveksling af salgstal og priser samt deltagelse i jævnlige møder, såvel bilaterale som multilaterale, samt andre kontakter, der skulle sikre, at kartellet fungerede efter hensigten. Disse former for adfærd er pr. definition meget grove overtrædelser af EF-traktatens artikel 81 og EØS-aftalens artikel 53, stk. 1.
- (15) Kartelaftalen blev implementeret af producenter, der i den relevante periode dækkede langt størstedelen af fællesmarkedet og EØS-markedet, fra 1. januar 1994. Den må derfor have haft indvirkning på MCES-markedet inden for Fællesskabet og EØS.
- (16) I betragtning af karakteren af den her omhandlede adfærd fandt Kommissionen, at denne beslutnings adressater havde begået en meget grov overtrædelse af EF-traktatens artikel 81 og EØS-aftalens artikel 53, stk. 1.

Differentiering

- (17) Virksomhederne blev inddelt i forskellige kategorier, alt efter deres relative størrelse på markedet, for at kunne tage hensyn til den enkelte virksomheds vægt og dermed dens reelle indflydelse på markedet.
- (18) Kommissionen fandt det mest hensigtsmæssigt at lægge virksomhedernes omsætning af de relevante produkter inden for EØS til grund for vurderingen af deres relative størrelse på det relevante marked. Denne sammenligning blev foretaget på basis af produktomsætningen inden for hele EØS i det sidste hele overtrædelsesår, dvs. 1998 for samtlige virksomheder med undtagelse af Hoechst, for hvem 1996 var referenceåret, da Hoechst gik ud af MCES-markedet ved midten af 1997.
- (19) I 1998 var Akzo, Clariant og Atofina de førende producenter af MCES inden for EØS med markedssandele på henholdsvis ca. 44 %, 34 % og 17 %. Hoechst havde en markedssandel på 28 % i 1996, før virksomheden forlod MCES-markedet midt i 1997. Kategori 1: Akzo, kategori 2: Hoechst og Clariant, kategori 3: Atofina.

Tilstrækkelig præventiv virkning

- (20) Inden for kategorien af meget grove overtrædelser åbner bødeskalaen også mulighed for at fastsætte bøderne på et niveau, der sikrer dem en tilstrækkeligt afskrækkende virkning under hensyntagen til hver virksomheds størrelse. I den forbindelse hæftede Kommissionen sig ved, at Atofina/Elf Aquitaine i 2003 havde en samlet omsætning på 84,5 mia. EUR, mens Akzos omsætning lå på 13 mia. EUR. Kommissionen fandt derfor, at Atofina/Elf Aquitaines bøde burde ganges med en faktor på 2,5, og at Akzos bøde burde ganges med 1,5.

Varighed

- (21) Akzo og Atofina havde begået en overtrædelse af lang varighed. De deltog i kartellet fra januar 1984 til maj 1999, altså i 15 år og fire måneder, hvilket gjorde det rimeligt at forhøje grundbeløbet med 150 % for begge virksomheders bøder.
- (22) Hoechst havde også begået en længerevarende overtrædelse, idet virksomheden deltog i de ulovlige aftaler fra januar 1984 til slutningen af juni 1997, altså i 13 år og 6 måneder, hvilket var grunden til, at grundbeløbet for Hoechsts bøde blev forhøjet med 135 %.
- (23) Clariants deltagelse begrænsede sig til perioden fra juli 1997, hvor virksomheden overtog MCES-aktiviteterne fra Hoechst, til maj 1999. Clariant var følgelig impliceret i kartellet i 1 år og 10 måneder, hvilket bevirkede en forhøjelse af grundbeløbet for Clariants bøde med 15 %.

Skærpende omstændigheder

Gentagen overtrædelse

- (24) På overtrædelsestidspunktet var der to af denne beslutnings adressater, som Kommissionen allerede tidligere var skredet ind overfor med beslutninger i kartelsager. Hoechst var en af de virksomheder, som Kommissionens beslutninger i PVC II-sagen (beslutning nr. 94/599/EF af 27. juli 1994) og farvestof sagen (beslutning nr. 69/243/EØF af 24. juli 1969) var rettet til. PVC II-beslutningen var også rettet til Atofina. På grund af disse skærpende omstændigheder blev grundbeløbet for Hoechsts og Atofinas bøder forhøjet med 50 %.

Formildende omstændigheder

Effektivt samarbejde uden for rammerne af samarbejdsmeddelelsen fra 1996

- (25) Akzo afgav frivillige udtalelser, der satte Kommissionen i stand til at fastslå, at Eka Nobel AB, Eka Nobel Skoghall AB og Nobel Industrier AB (nu henholdsvis Eka Chemicals AB, Akzo Nobel Base Chemicals AB og Akzo Nobel AB) hver især var impliceret i kartellet fra 15. juni 1993 og indtil den 25. februar 1994 kom ind under Akzo-koncernen. Som følge af disse oplysninger risikerede Akzo nu at få pålagt en større bøde, end virksomheden ville have fået pålagt uden dette samarbejde. Kommissionen fandt det derfor ud fra principper om fair behandling og de særlige omstændigheder i sagen rimeligt at nedsætte de ovennævnte virksomheders bøde for deres selvstændige overtrædelse til 0.

Anvendelse af samarbejdsmeddelelsen fra 1996

- (26) Tre af denne beslutnings adressater (Akzo, Atofina og Clariant) samarbejdede på forskellige stadier af undersøgelserne af overtrædelsen med Kommissionen med det formål at opnå den positive behandling, Kommissionens samarbejdsmeddelelse fra 1996 åbner mulighed for ⁽²⁾.

- (27) Samarbejdsmeddelelsen blev i denne beslutning anvendt som følger:

1. *Intet bødepålæg eller meget betydelig nedsættelse af bøden* (»Afsnit B«: nedsættelse på mellem 75 % og 100 %)

- (28) Clariant var den første, der gav afgørende oplysninger om eksistensen af et hemmeligt kartel inden for MCES-industrien i EØS. Disse oplysninger blev givet i den erklæring og det bevismateriale, Clariant fremlagde den 6. december 1999, og som satte Kommissionen i stand til at foretage kontrolundersøgelser i Akzos og Atofinas lokaler. Clariant opfyldte også de andre betingelser i Afsnit B — virksomheden bragte sin deltagelse i kartellet til ophør, samarbejdede i fuldt omfang under hele sagsbehandlingen og havde ikke været anstifter af kartellet. I beslutningen blev

der taget hensyn til alle disse forhold, idet Clariant AG og Clariant GmbH fik nedsat den bøde, de ellers ville have fået pålagt, hvis de ikke havde samarbejdet med Kommissionen, med 100 %.

2. *Betydelig bødenedsættelse* (»Afsnit C«: bødenedsættelse på mellem 50 % og 75 %)

- (29) Hverken Akzo eller Atofina opfyldte betingelserne i Afsnit C i samarbejdsmeddelelsen.

3. *Væsentlig bødenedsættelse* (»Afsnit D«: nedsættelse på mellem 10 % og 50 %)

- (30) Både Akzo og Atofina samarbejdede med Kommissionen.

- (31) Atofina samarbejdede tæt med Kommissionen og opfyldte derfor betingelserne for en betydelig bødenedsættelse, eftersom Atofina som den anden virksomhed gav Kommissionen oplysninger og bevismateriale, der ydede et materielt bidrag til at påvise kartellets eksistens. Desuden bestred Atofina ikke den sagsfremstilling, der blev lagt til grund for påvisningen af kartellet. Oplysningerne og bevismaterialet fra Akzo var udførligt og har i vid udstrækning dannet grundlag for Kommissionens beslutning i denne sag. Atofina opfyldte betingelserne i Afsnit D, og virksomhedens samarbejde afspejles i en nedsættelse på 40 % af den bøde, den ellers ville have fået pålagt.

- (32) Akzo opfyldte betingelserne for en betydelig bødenedsættelse, eftersom Akzo var den tredje virksomhed, der gav Kommissionen oplysninger og bevismateriale, der underbyggede eksistensen af MCES-kartellet. Akzo bestred ikke den sagsfremstilling, Kommissionen lagde til grund i sin beslutning. Kommissionen fastslog, at Akzo opfyldte betingelserne i Afsnit D. Oplysningerne og bevismaterialet fra Akzo var udførligt og blev brugt af Kommissionen, hvilket afspejles i en nedsættelse på 25 % af den bøde, virksomheden ellers ville have fået pålagt.

Beslutning

- (33) Nedennævnte virksomheder har overtrådt traktatens artikel 81 ved at have foretaget mængdevotering og kundedeling, aftalt samordnede prisforhøjelser, aftalt en udligningsordning, udvekslet oplysninger om salgsmængder og priser og deltaget i regelmæssige møder og andre kontakter med henblik på at aftale og implementere ovennævnte konkurrencebegrænsninger. Fra 1. januar 1994 udgjorde nedennævnte virksomheders adfærd også en overtrædelse af EØS-aftalens 53, stk. 1.

- (a) Akzo Nobel Chemicals BV, Akzo Nobel Functional Chemicals BV, Akzo Nobel Nederland BV og Akzo Nobel NV, fra 1. januar 1984 til 7. maj 1999

⁽²⁾ I henhold til punkt 28 i samarbejdsmeddelelsen af 14. februar 2002 erstatter 2002-meddelelsen 1996-meddelelsen i alle sager, hvor ingen virksomhed har kontaktet Kommissionen for at opnå den positive behandling, der er beskrevet i den meddelelse. Da flere af virksomhederne anmodede Kommissionen om en lempelig behandling før 14. februar 2002, er det 1996-meddelelsen, der finder anvendelse.

- (b) Akzo Nobel Base Chemicals AB, Eka Chemicals AB og Akzo Nobel AB, fra 15. juni 1993 til 7. maj 1999
- (c) Hoechst AG, fra 1. januar 1984 til 31. juni 1997
- (d) Elf Aquitaine og Arkema SA (tidligere Atofina SA), fra 1. januar 1984 til 7. maj 1999
- (e) Clariant AG, Clariant GmbH, fra 1. juli 1997 til 7. maj 1999.

(34) For disse overtrædelser pålægges følgende bøder:

- (a) Akzo Nobel Chemicals BV, Akzo Nobel Nederland BV, Akzo Nobel NV, Akzo Nobel Functional Chemicals BV, Akzo Nobel Base Chemicals AB, Eka Chemicals AB og Akzo Nobel AB. 84,38 mio. EUR
- (b) Hoechst AG: 74,03 mio. EUR

- (c) Elf Aquitaine SA og Arkema SA (tidligere Atofina SA) in solidum. 45,00 mio. EUR
- (d) Arkema SA (tidligere Atofina SA). 13,50 mio. EUR
- (e) Clariant AG og Clariant GmbH in solidum. 0 mio. EUR

Akzo Nobel Base Chemicals AB, Eka Chemicals AB og Akzo Nobel AB hæfter in solidum for betalingen af den i stk. 1, litra a), pålagte bøde med op til et beløb på 50,63 mio. EUR. De øvrige Akzo-selskaber nævnt under litra a) hæfter in solidum for det fulde bødebeløb.

- (35) De i stk. 1 nævnte virksomheder skal omgående bringe deres overtrædelse til ophør, i det omfang dette endnu ikke er sket. De skal afholde sig fra på ny at begå handlinger eller udvise adfærd i lighed med overtrædelsen i denne sag og fra enhver handling eller adfærd med samme eller tilsvarende formål eller virkninger.

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 22. juni 2005

om Italiens foranstaltninger til fordel for professionelle sportsklubber — (dekretet »salva calcio«)

(meddelt under nummer K(2005) 1794)

(Kun den italienske udgave er autentisk)

(EØS-relevant tekst)

(2006/898/EF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR -

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab, særlig artikel 88, stk. 2, første afsnit,

efter at have opfordret interesserede parter til at fremsætte deres bemærkninger i overensstemmelse med denne artikel ⁽¹⁾, under hensyntagen til disse bemærkninger, og

ud fra følgende betragtninger:

I. SAGSFORLØB

(1) Gennem presseforlydender har Kommissionen fået kendskab til, at den italienske regering har vedtaget regnskabsregler for professionelle sportsklubber gennem ophøjelse af lovdekret nr. 282 af 24. december 2002 til lov. Ved brev (D/51643) af 12. marts 2003 anmodede Kommissionen om oplysninger om den pågældende foranstaltning. De italienske myndigheder anmodede ved brev af 22. april 2003 (N. 5243) om en forlængelse af svarfristen til den 14. maj. Da Kommissionen ikke havde modtaget noget svar inden det nævnte tidspunkt, sendte den en rykkerskrivelse den 22. maj 2003. I denne forbindelse gjorde den også opmærksom på, at det efter EF-traktatens artikel 88, stk. 3, ikke er tilladt at gennemføre støtteforanstaltninger, før Kommissionen har haft lejlighed til at fremsætte sine bemærkninger dertil. Kommissionen modtog de italienske myndigheders svar den 26. juni 2003.

(2) Ved brev af 11. november 2003 underrettede Kommissionen Italien om, at den havde besluttet at indlede proceduren efter traktatens artikel 88, stk. 2, med hensyn til ovennævnte foranstaltning.

(3) Kommissionens beslutning om at indlede proceduren blev offentliggjort i *Den Europæiske Unions Tidende* ⁽²⁾. Kommissionen opfordrede interesserede parter til at fremsætte deres bemærkninger til den omhandlede foranstaltning.

(4) Kommissionen modtog bemærkninger fra de italienske myndigheder ved brev af 13. februar 2004 og fra andre interesserede parter ved brev af 19. januar 2004 og 16. februar 2004. Ved brev (D/51415) af 25. februar 2004 videresendte Kommissionen de interesserede parters bemærkninger til Italien med anmodning om eventuelle kommentarer.

(5) Ved brev af 10. marts 2004 (N. 08/RB/04) forpligtede de italienske myndigheder sig til at ændre de pågældende bestemmelser for at udelukke deres skattemæssige virkninger. Da de italienske myndigheder havde forpligtet sig til at gøre bestemmelserne forenelige med EU's konkurrenceregler, og bestemmelserne ikke umiddelbart havde nogen virkning som statsstøtte, indstillede Kommissionen proceduren, indtil de pågældende bestemmelser var ændret i praksis.

(6) Ved brev af 11. november 2004 (N. 13346) forelagde de italienske myndigheder Kommissionen ændringsforslaget til »EU-lov 2004«, der var under behandling i det italienske parlament. De tidligere meddelte ændringer blev endeligt indført ved artikel 28 i lov nr. 62 af 18. april 2005 om opfyldelse af de forpligtelser, der påhviler Italien som følge af landets EU-medlemskab (EU-lov 2004), i det følgende benævnt lov 62/2005 ⁽³⁾.

II. BESKRIVELSE AF FORANSTALTNINGEN

(7) Foranstaltningen, som blev indført ved artikel 3, stk. 1a, i lovdekret nr. 282 af 24. december 2002 om haste-foranstaltninger vedrørende opfyldelse af EU-regler og skatteregler, opkrævning og regnskabsmetoder, der blev ophøjet til lov nr. 27 af 21. februar 2003 (i det følgende benævnt lov 27/2003), finder anvendelse på sportsklubber som omhandlet i lov nr. 91 af 23. marts 1981 (i det følgende benævnt lov 91/1981).

⁽¹⁾ EUT C 308 af 18. december 2003, s. 9.

⁽²⁾ Se fodnote 1.

⁽³⁾ Offentliggjort i Den Italienske Republiks Tidende nr. 96 af 27. april 2005 (Supplemento ordinario n.76).

- (8) Den pågældende foranstaltning, der er fastsat i artikel 18a, stk. 1, i lov 91/1981, som ændret ved lov 27/2003, giver sportsklubberne mulighed for i det første regnskab efter lovens ikrafttræden at bogføre værdiforringelsen af rettighederne til de professionelle sportsfolks præstationer på grundlag af en edsvoren ekspertvurdering. Med revisorernes samtykke opføres denne post således under aktiverne og afskrives over en årrække.
- (9) I artikel 18a, stk. 2, i lov 91/1981, som ændret ved lov 27/2003, er det fastsat, at klubber, der benytter sig af muligheden i stk. 1, til civil- og skatteretlige formål skal afskrive den bogførte værdiforringelse over 10 år med lige store beløb.
- (10) For at fastslå, om der er tale om statsstøtte efter EF-traktatens artikel 87, stk. 1, skal Kommissionen undersøge, i) om den pågældende foranstaltning begunstiger visse virksomheder eller visse produktioner ved at give dem en økonomisk fordel, ii) om denne fordel er selektiv og dermed vil kunne fordreje eller true med at fordreje konkurrencevilkårene, iii) om den påvirker samhandelen mellem medlemsstaterne, og iv) om den ydes ved hjælp af statsmidler.
- (11) I beslutningen om indledning af den formelle undersøgelsesprocedure efter traktatens artikel 88, stk. 2, konstaterede Kommissionen bl.a.:
- a) at de sportsklubber, som foranstaltningen tager sigte på, udøver en økonomisk aktivitet og derfor skal betragtes som virksomheder som omhandlet i artikel 87, stk. 1. Foranstaltningen vil give selskaberne mulighed for at opveje tidligere tab med fremtidige overskud i en længere periode: muligheden for at forlænge den periode, hvor tabene kan fradrages, vil give dem en økonomisk fordel
 - b) at foranstaltningen er selektiv, fordi den kun er rettet mod de sportsklubber, der er omhandlet i lov nr. 91 af 23. marts 1981, og at den derfor må betragtes som sektorstøtte
 - c) at de professionelle sportsklubber udøver forskellige økonomiske aktiviteter, og at i hvert fald nogle af virksomhederne udøver nogle af disse aktiviteter på internationale markeder. Da der på disse markeder også findes sportsklubber og andre økonomiske aktører fra andre medlemsstater, vil den pågældende foranstaltning kunne påvirke samhandelen mellem medlemsstaterne
 - d) at foranstaltningen indebærer brug af statsmidler, idet staten giver afkald på skatteindtægter. Som allerede nævnt vil foranstaltningen give sportsklubberne mulighed for at fordele de fradragsberettigede tab over en længere periode i forhold til, hvad der er tilladt efter de nugældende regler, samt mulighed for en lavere afskrivning i de første år. Ved at tillade sportsklubberne at vælge mellem to alternative beskatningsmetoder vil staten give disse skatteydere mulighed for at vælge den metode, der er mest favorabel for dem, hvorved den giver afkald på en del af skatteindtægterne.
- (12) På grundlag af denne sammenfattende analyse ser det ud til, at foranstaltningen opfylder samtlige kriterier for at kunne betragtes som statsstøtte efter traktatens artikel 87, stk. 1.
- (13) Af de årsager, der er anført under nr. 22-29 i beslutningen om indledning af den formelle undersøgelsesprocedure, ser det heller ikke ud til, at støtten kan erklæres forenelig med fællesmarkedet.
- ### III. VURDERING AF FORANSTALTNINGEN
- (14) Artikel 28 i lov 62/2005 ændrede artikel 18a, stk. 2, i lov 91/1981, der er gengivet i nr. 9 ovenfor. Udtrykket »til civil- og skatteretlige formål« er ved lov 62/2005 blevet ændret til: »udelukkende til civilretlige formål«.
- (15) Denne ændring fjerner muligheden for at lade den anden regnskabsordning, der er fastsat i lov 91/1981, ændret ved lov 27/2003, gælde for skatteretlige formål. Herved forsvinder sportsklubbernes mulighed for at forlænge perioden for skattefradrag for eventuelle tab.
- (16) Selv om lov 91/1981, ændret ved lov 27/2003, fortsat giver sportsklubberne fordele i form af en favorabel regnskabsmæssig behandling, giver den ikke længere nogen skattefordele. Da de skattefordele, der tidligere var mulighed for, desuden først skulle realiseres i fremtiden⁽⁴⁾, har foranstaltningen ikke medført skattefordele i den periode, hvor de ændrede regler har været i kraft.
- (17) Da foranstaltningen ikke længere indebærer, at staten giver afkald på skatteindtægter, omfatter den ikke brug af statsmidler. Herved forsvinder en af de væsentlige forudsætninger for, at der kan være tale om statsstøtte som omhandlet i traktatens artikel 87, stk. 1. Kommissionen konkluderer derfor, at foranstaltningen ikke skal betragtes som statsstøtte efter ændring af lov 62/2005 (»EU-lov 2004«).
- (18) Det er derfor ikke nødvendigt at foretage en detaljeret gennemgang af de italienske myndigheders og andre interesserede parter bemærkninger -
- ⁽⁴⁾ Dvs. efter den normale femårsperiode for skattemæssig overførsel af tab.

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 2

Denne beslutning er rettet til Den Italienske Republik.

Artikel 1

Udfærdiget i Bruxelles, den 22. juni 2005.

Den foranstaltning, som Italien indførte for professionelle sportsklubber ved lov nr. 27 af 21. februar 2003, ændret ved lov nr. 62 af 18. april 2005, skal ikke betragtes som statsstøtte.

På Kommissionens vegne
Neelie KROES
Medlem af Kommissionen

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 13. juli 2005

om en fusions forenelighed med fællesmarkedet og EØS-aftalen

(Sag COMP/M.3653 — Siemens/VA Tech)

(meddelt under nummer K(2005) 2676)

(Kun den tyske udgave er autentisk)

(EØS-relevant tekst)

(2006/899/EF)

Den 13. juli 2005 vedtog Kommissionen en beslutning i en fusionssag efter Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 af 20. januar 2004, især artikel 8, stk. 2, om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser. Beslutningen er i en version, der ikke er fortrolig, tilgængelig i sin fulde ordlyd på sagens autentiske sprog og Kommissionens arbejdssprog på Generaldirektoratet for Konkurrences websted på følgende adresse: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html

I. RESUMÉ

samme medlemsstat. Den anmeldte fusion har derfor fællesskabsdimension.

- (1) Denne sag vedrører Siemens' overtagelse af den østrigske teknologikoncern VA Tech.
- (2) Siemens er en diversificeret teknologikoncern med aktiviteter inden for følgende hovedområder: informatik og kommunikation, automations- og fremdriftsteknologi, energiteknologi, transport, gadebelysning og medicinsk udstyr.
- (3) VA Tech, der har hovedsæde i Linz, er med ca. 17 000 beskæftigede og en årlig omsætning på 4,3 mia. EUR Østrigs største industrikoncern. Selskabets fire vigtigste aktivitetsområder er energiproduktion, -transmission og -distribution, metallurgiteknologi, elektriske anlæg og infrastrukturteknik.
- (4) Den 10. december 2004 afgav Siemens et offentligt overtagelsestilbud på VA Tech for at forhøje sin aktuelle aktiepost fra 16,45 % til mindst 50 % plus én aktie [...] (*). Kommissionens godkendelse er eneste udestående betingelse for, at tilbuddet træder i kraft.
- (5) Den planlagte overtagelse, hvorved Siemens erhverver enekontrol over VA Tech, er en fusion efter artikel 3, stk. 1, litra b), i fusionsforordningen.
- (6) De deltagende virksomheder får en samlet omsætning på verdensplan på over 5 mia. EUR (Siemens 74 mia. EUR i regnskabsåret fra 1.10.2002—30.9.2003 og VA Tech 3,9 mia. i regnskabsåret 2003). Siemens og VA Tech får en samlet omsætning på fællesskabsplan på over 250 mio. EUR [...] (*). Ingen af de to virksomheder opnår over to tredjedele af deres samlede omsætning i EU i én og samme medlemsstat. Den anmeldte fusion har derfor fællesskabsdimension.
- (7) Kommissionens markedsundersøgelse har vist, at projektet medfører en række horisontale og vertikale overlapninger på følgende områder: energiproduktion (se afsnit A), energitransmission og -distribution (B), jernbaneteknik (C), frekvensomformere (D), metallurgi og elanlæg (E), lavspændingskoblingsanlæg (F), byggeteknologi (G), infrastruktur og tovbåner (H) og andre IT-serviceydelser (I).
- (8) Kommissionen konkluderer på baggrund af de tilsagn, parterne har afgivet på områderne i) udstyr til vandkraftværker og ii) opførelse af metallurgianlæg, at den anmeldte fusion ikke vil medføre nogen betydelig begrænsning af konkurrencen på nogen af disse områder inden for fællesmarkedet eller en væsentlig del heraf.

II. DETALJERET RESUMÉ

A. ENERGIPRODUKTION

A1. UDSTYR TIL VANDKRAFTVÆRKER

Relevante markeder

- (9) Udstyr til vandkraftværker omfatter en række særskilte komponenter, f.eks. vandturbiner, generatorer og forskellige mekaniske og elektriske komponenter (»mechanical (electrical) balance of plant«). Kunderne iværksætter hyppigt særskilte udbud for disse komponenter, navnlig i Europa, hvor størstedelen af efterspørgslen vedrører udskiftning eller modernisering af eksisterende vandkraftværker. På efterspørgselssiden kan de forskellige komponenter ikke
- (*) Dele af denne tekst er udeladt for at sikre, at der ikke offentliggøres fortrolige oplysninger; disse dele er angivet med kantet parentes og en asterisk.

substituere hinanden. Efter en række fusioner mellem producenter af mekanisk og elektrisk udstyr til vandkraftværker kan Siemens/VA Tech og deres største konkurrenter levere hele komponentpaletten. På grund af faktorer på udbydersiden er Kommissionen enig med Siemens i, at der med hensyn til vandkraftudstyr er et relevant produktmarked, og at produkterne på dette marked er indbyrdes meget forskellige.

- (10) Med hensyn til det relevante geografiske marked anføres i beslutningen, at der i verdens forskellige regioner findes forskellige konkurrencegrupper, men at de førende europæiske udbydere Siemens, VA Tech, Alstom og GE Hydro opererer på verdensplan. Navnlig i Kina og i det øvrige Asien findes en række kinesiske, indiske og japanske virksomheder, som de europæiske kunder imidlertid ikke betragter som troværdige udbydere. Enten kender kunderne i EØS ikke disse producenter, eller de betragter dem som betydeligt ringere end de europæiske udbydere. De har hidtil ikke fået tildelt nogen ordre i EØS og har heller ikke fremsat tilbud (Siemens har henvist til to succesrige projekter fra kinesiske udbydere i Albanien i tresserne og halvfjerdserne).

- (11) [...] (*) I beslutningen bemærkes afslutningsvis, at udbuds- og efterspørgselsbetingelserne er meget forskellige mellem EØS og de andre verdensregioner, og at EØS derfor skal betragtes som det relevante geografiske marked.

Konkurrencemæssig vurdering

- (12) Ifølge Siemens udgjorde Siemens' og VA Techs fælles andel af EØS-markedet i perioden 2000-2004 [40-50] (*) % (Voith Siemens [20-30] (*) %⁽¹⁾, VA Tech [20-30] (*) %). VA Tech har angivet [40-50] (*) %, men ifølge Alstom er Siemens'/VA Techs fælles markedsandel 61 %. Kundernes vurderinger af markedsandelen ligger stort set i samme område, medens Andino, en mindre konkurrent, tror, at Siemens/VA Tech har en andel på 70 % af EØS-markedet. På basis af omsætningstal fra de største konkurrenter i samme femårsperiode fremkommer følgende markedsandele (inkl. Siemens's oplysninger om »øvrige« omsætning).

EØS 2000-2004	Mio. EUR	Markedsandel i %
Siemens	318	[10-20] (*) %
VA Tech		[30-40] (*) %
I alt		50 %
Alstom		[20-30] (*) %
GE Hydro		[0-10] (*) %

⁽¹⁾ Voith Siemens er det joint venture-selskab, hvormed Siemens er aktiv på vandkraftområdet.

EØS 2000-2004	Mio. EUR	Markedsandel i %
Ansald		[<1] (*) %
Andritz		[<1] (*) %
Øvrige	473	[20-30] (*) %
I alt		100 %

Kilde: Kommissionens markedsundersøgelse

- (13) Siemens anfører ganske vist, at markedsandelene på dette udbydermarked kan svinge betydeligt fra år til år [...] (*). Det fremgår dog af en række faktorer, at markedsandelene indeholder vigtige oplysninger om, hvorledes styrken fordeles sig på dette marked. Hertil kommer, at der hyppigt er udbud, som er kundespecifikke, og som vedrører meget differentierede produkter, men som er af ringe omfang (kun [...] (*) fra [...] (*)). Siemens tilbud havde et omfang på over [...] (*) EUR. I tilfælde af større ordrer er der i begyndelsen uvished omkring projektets konkrete værdi (dvs. rentabilitet) for de succesrige tilbudsgivere. Ved en nedgang i antallet af troværdige udbydere må værdien af det laveste tilbud imidlertid stige. På baggrund af Siemens'/VA Techs store fælles markedsandel, de resterende konkurrenters relativt ubetydelige omfang og bortfald af en vigtig udbyder er der stigende sandsynlighed for, at der med fusionen skabes en dominerende stilling.

- (14) På basis af svarene på markedsundersøgelsen [...] (*) udskiller der sig en gruppe på fire førende konkurrenter (Siemens, VA Tech, Alstom og GE Hydro). Disse virksomheder betragtes af kunderne som troværdige udbydere af store vandkraftanlæg. Alle øvrige konkurrenter betragtes som væsentligt mindre troværdige og producerer ikke sammenlignelige produkter, selv om de kommer i betragtning ved mindre ordrer. I beslutningen sammenfattes kundernes vurdering af de forskellige producenter efter størrelse for at underbygge denne konklusion [...] (*).

- (15) Det fremgår af de fortegnelser over udbydere, der er fremlagt af Siemens [...] (*), at Siemens hyppigere konkurrerer med VA Tech (i [...] (*) % af udbud til en værdi af over [...] (*) EUR) [...] (*) end med Alstom [...] (*) og GE [...] (*). I [...] (*) af procedurerne var Siemens og VA Tech de to eneste af de fire store, der afgav tilbud. Den hyppighed, hvormed de to selskaber konkurrerer med hinanden, skyldes til dels, at GE Hydro kun sjældent afgiver tilbud uden for Skandinavien og Det Forenede Kongerige (GE Hydro opstod ved GE's overtagelse af Kvaerners vandkraftdivision). Alstom deltager hyppigere i udbud i Europas forskellige regioner, dog noget hyppigere på Den Iberiske Halvø end i de andre regioner. Desuden deltager selskabet hyppigst ved større projekter.

(16) Et stort antal kunder og konkurrenter anførte i deres bemærkninger efter artikel 11, at fusionen ville resultere i prisforhøjelser, hvis to nære konkurrenter fusionerer på et marked, hvor der allerede er koncentration.

(17) Siemens er enig med Kommissionen i, at Siemens, VA Tech og Alstom i øjeblikket er de førende konkurrenter på markedet for vandkraftudstyr i EØS. Til sit forsvar anfører selskabet hovedsagelig dynamiske argumenter.

(18) Ifølge disse argumenter ville de kinesiske og mindre europæiske udbydere uden videre være i stand til at levere konkurrencedygtigt udstyr, hvis Siemens/VA Tech skulle forsøge at forhøje priserne efter fusionen. De leverandørforhold, der har eksisteret i lang tid, skulle hidtil have forhindret, at nye udbydere fik adgang til markedet, og at kunderne fik nye leverandørkilder. Siemens har dog ikke fremlagt dokumentation for, at udbydere, der endnu ikke er aktive i Europa, skulle have planer om at deltage i udbud i EØS. Ud over kinesiske producenter har Siemens nævnt en række europæiske producenter af mindre vandkraftudstyr og leverandører af mindre komponenter, hvis produkter bl. a. også kan anvendes til vandkraftværker. Disse virksomheder har dog markedsandele på under 1 % og leverer produkter, der ikke er sammenlignelige med Siemens' og VA Techs produkter.

(19) I beslutningen konkluderes det, at Siemens' argumenter indeholder spekulation, der går ud på, at ethvert monopol på lang sigt tiltrækker nye aktører. På grund af Siemens'/VA Techs store fælles markedsandel, reduktionen af antallet af troværdige udbydere fra 4 til 3, oplysningerne om, at Siemens/VA Tech leverer produkter, der er meget substituerbare, og det store antal klager fra kunder konkluderer Kommissionen, at fusionen, hvorved der skabes en dominerende stilling på markedet for udstyr til vandkraftværker, vil resultere i en mærkbar begrænsning af konkurrencen.

A2. FOSSILT VANDKRAFTUDSTYR

(20) I forbindelse med fossile vandkraftanlæg leverer VA Tech gas-dampturbinekraftværker som systemintegrator, der hovedsagelig anvender komponenter leveret af tredjeparter, f.eks. gasturbiner produceret af GE, sammen med turbogenerationer af egen produktion. På markedet for nøglefærdige ordrer vil der stadig efter fusionen være flere konkurrenter, især turbineproducenterne Siemens, GE, Alstom og Mitsubishi, men også totalleverandører som

Bechtel og boilerproducenten Foster & Wheeler. VA Techs andel af EØS-markedet for nøglefærdige ordrer ligger under 15 % [...] (*). Ved fusionen forsvinder en afsætningskanal for turbinerne og en leverandør af generatorer til selskabets turbiner. I betragtning af gasturbinernes strategiske rolle for de kombinerede kraftværker og GE's dominerende stilling på dette område konkluderes det i beslutningen, at GE vil være i stand til at erstatte VA Tech som salgskanal for selskabets turbiner. GE har egen kapacitet til produktion af generatorer. Selskabet har ikke udtrykt betænkeligheder ved fusionen. I beslutningen gives der derfor ikke udtryk for konkurrencemæssige problemer på dette område.

B. ENERGITRANSMISSION OG -DISTRIBUTION (T&D)

(21) I lighed med markedet for udstyr til energiproduktion omfatter T&D-markedet en bred vifte af forskellige komponenter, som leveres til kunderne (hovedsagelig nationale netoperatører og lokal/regionale strømleverandører) på et bestemt aggregationsniveau. I betragtning af den horisontale overlapning mellem Siemens og VA Tech foreslår Siemens, at de relevante markeder defineres på basis af de under a-e anførte produktgrupper.

a. HØJSPÆNDINGSPRODUKTER (TIL TRANSMISSIONSNET MED SPÆNDINGER MELLEM 52 OG 800 KV)

i) Luftisolerede afbryderanlæg

ii) Gasisolerede afbryderanlæg

iii) Effektafbrydere

iv) Ledningsadskillere

v) Måletransformer

vi) Drosselspoler.

b. TRANSFORMER

i) Spændingstransformer

ii) Fordelertransformer.

c. ENERGIAUTOMATION OG INFORMATIONSSYSTEMER

i) Netforvaltning

ii) Beskyttelsesrelæ.

- d. NØGLEFÆRDIGE PROJEKTER
- i) HV-projekter
- ii) MV-projekter.
- e. T&D-SERVICEYDELSER
- i) Anlægstjenester
- ii) Netplanlægning.
- (22) På produktmarkederne viste markedsundersøgelsen, i strid med Siemens' opfattelse, tegn på, at i det mindste nogle af de under I og II i hvert afsnit anførte komponenter vil kunne udgøre adskilte geografiske relevante markeder. Med henblik på denne beslutning er der dog ikke behov for en nøjagtig definition af produktmarkedet, da ingen af de mulige markedsdefinitioner giver anledning til problemer på konkurrenceområdet.
- (23) Med hensyn til definitionen af det relevante marked konkluderes det i beslutningen, at det for T&U er hele EØS-markedet. De tekniske standarder udgør ikke længere nogen hindring for netoperatører for at få produkter i udlandet, især på højspændingsmarkedet, hvor produkterne i vid udstrækning afpasses efter kunderne. De store udbydere deltagere med succes i udbud vedrørende T&D-udstyr i hele EØS.
- (24) De nedenfor anførte markedsandele, som Siemens angav i sin anmeldelse, og navnene på konkurrenter på hvert marked blev stort set bekræftet af markedsundersøgelsen. En undtagelse er markedet for nøglefærdige højspændingsprojekter, hvor ingen anden aktør ansatte Siemens andel til den høje værdi på [50-60] (*) %. Markedet for nøglefærdige produkter omfatter imidlertid en vifte af produkter og komponenter, således at fordelingen af omsætningen på nøglefærdige serviceydelser (i modsætning til de tilgrundliggende komponenter) kan foretages på en anden måde af deltagerne i markedsundersøgelsen.

Produkt	Siemens	VA Tech	I alt	Hovedkonkurrent
a. Højspændingsprodukter	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[20-30] (*)	Areva 18, ABB 15
i) Luftisolerede afbryderanlæg	[0-10] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	Areva 12; ABB 9, Cegelec 6, EFACEC 6
ii) Gasisolerede afbryderanlæg	[30-40] (*)	[10-20] (*)	[40-50] (*)	ABB 33, Areva 23
iii) Effektafbrydere	[30-40] (*)	[0-10] (*)	[40-50] (*)	Areva 30, ABB 28
iv) Ledningsadskillere	[30-40] (*)	[20-30] (*)	[30-40] (*)	Areva 21, HAPAM 14
v) Måletransformer	10-20] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	Areva 20-25, ABB 10-15, Ritz 10-15, Artech 10-15, Pfiffner 3-8
vi) Drosselspoler	[20-30] (*)	[10-20] (*)	[40-50] (*)	Areva 22-27, ABB 17-22, Trafomec 5-10
b. Transformer	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[20-30] (*)	ABB 18-23, Areva 13-18, RWE Solutions 8-13, Schneider 4-7, Pauwels 4-7, andre
i) Spændingstransformer	[10-20] (*)	[10-20] (*)	[20-30] (*)	ABB 20-25, Areva 15-20, RWE Solutions 7-14, Pauwels 2-5, EFACEC 2-5, andre
ii) Fordelertransformer	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	ABB 12-17, Schneider 10-15, RWE Solutions 8-13, Areva 7-12, Pauwels 5-10, andre

Produkt	Siemens	VA Tech	I alt	Hovedkonkurrent
c. Energiautomation og information				
i) Netadministration	[10-20] (*)	[10-20] (*)	[20-30] (*)	ABB 8-12, Areva 6-10, andre (bl. a. forskellige Softwarevirksomheder)
ii) Beskyttelsesrelæ	[20-30] (*)	[0-10] (*)	[20-30] (*)	Areva 23-27, ABB 13-17, Schneider 4-8
d. Nøglefærdige projekter	[20-30] (*)	[0-10] (*)	[30-40] (*)	ABB 18, Areva 14, Cegelec 9
i) HV-projekter	[50-60] (*)	[10-20] (*)	[70-80] (*)	ABB 21, Areva 9
ii) MV-projekter	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	ABB 17, Areva 16, Cegelec 12
e. T&D-serviceydelser	Ingen relevante markeder på EØS-plan eller nationalt plan			

(*) Ikke-kontrollerende andel på 40 %; 60 % i 2004 solgt til Southern States LLC (USA).

(25) Medens Siemens, VA Tech, Areva og ABB leverer en bred vifte af T&D-komponenter, sidder de mindre konkurrenter som Cegelec, EFACEC, Ansaldo, HAPAM eller Pauwels kun på mindre produktsegmenter.

(26) Fusionen resulterer i markedsandele på over [30-40] (*) % på flere mulige T&D-markeder, nemlig gasisolerede afbryderanlæg, effektafbrydere og nøglefærdige højspændingsprojekter. På disse produktmarkeder vil antallet af troværdige konkurrenter blive reduceret fra 4 til 3 (Siemens/VA Tech, Areva og ABB). Disse tre markeder er vertikalt forbundet med hinanden, da en stor del af de nøglefærdige højspændingsprojekter har gasisolerede afbryderanlæg som hovedkomponent. Kraftkontakter anvendes igen som komponenter i gasisolerede gasanlæg. Siemens, VA Tech, Areva og ABB er aktive på disse tre vertikale niveauer.

(27) På de øvrige T&D-markeder er Siemens'/VA Techs fælles markedsandele lavere, og der er også andre konkurrenter. På disse markeder er der ikke konkurrencemæssige problemer.

(28) Kundernes og konkurrenternes svar på Kommissionens markedsundersøgelse var generelt mindre negative end inden for vandkraftanlæg. De negative bemærkninger var formuleret generelt og fokuseret på, at der forsvinder en konkurrent på et marked, hvor der allerede er koncentration. Kommissionen har derfor i sine undersøgelser fokuseret på de mulige virkninger af, at antallet af troværdige udbydere på nogle mulige markeder reduceres fra 4 til 3.

(29) På markedet for nøglefærdige HV-projekter findes overlappingerne mellem Siemens og VA Tech hovedsagelig ved de nøglefærdige GIS-afbryderanlæg. Markedsstyrken ved de

nøglefærdige HV-projekter er dermed knyttet til den stilling, som udbyderne har på markedet for de tilgrundliggende GIS-komponenter. Det nøglefærdige marked er i vid udstrækning projektdrevet og er præget af store markedsudsving. I femårsperioden 1999-2003 svingede Siemens' markedsandel mellem [5-10] (*) % i 2000 og [50-60] (*) % i 2003 og VA Techs markedsandel mellem [0-5] (*) % i 1999 og [15-20] (*) % i 2002. De resterende projekter gik i hvert af disse år til ABB og Areva. Et enkelt storprojekt kan have en betydelig indvirkning på en udbyders markedsandel et år. Den stærkeste stilling var i 2003, hvor markedsandelen var [50-60] (*) %. Det konkluderes derfor, at det nøglefærdige HV-marked er et udbydermarked med konkurrence »om markedet« og ikke »på markedet«, hvor markedsandelene kun siger lidt om en konkurrents evne til at opnå fremtidige ordrer.

(30) Inden for GIS er der i EØS de samme konkurrenter som ved nøglefærdige HV-projekter, dvs. Siemens, VA Tech, ABB og Areva. Ifølge Siemens androg den fælles markedsandel med VA Tech i 2003 [40-50] (*) % (Siemens [30-40] (*) %, VA Tech [10-15] (*) %). De fælles markedsandele svingede i perioden 1999-2003 mellem [40-50] (*) % og [60-70] (*) %. Ved de forskellige markedsandele var der dog større udsving (Siemens [10-15] (*) %-[40-50] (*) % og VA Tech ([10-15] (*) %-[40-50] (*) %). Som på det nøglefærdige marked faldt de resterende markedsandele i EØS på ABB og Areva.

(31) På grund af sikkerhedskravene til HV-produkter begrænses antallet af leverandører inden for den europæiske elforsyning, der kan komme i betragtning, og der er tilsyneladende kun ubetydelig produktdifferentiering mellem det udstyr, der leveres af de fire markedsledere til et bestemt udbud. I

betragtning af disse forhold (udbudsmarkedet, ubetydelig produktdifferentiering inden for markedslederne) kan markederne for GIS/nøglefærdige HV-produkter godt være præget af konkurrence, selv om der kun er tre troværdige udbydere på markedet.

C. JERNBANETEKNIK

C1. SKINNEKØRETØJER

- (32) I markedsundersøgelsen undersøgtes fortegnelsen over udbydere af nøglefærdige HV-projekter, GIS og effektafbrydere og oplysningerne for perioden fra 1999, der var fremlagt af Siemens og konkurrenterne. Det fremgår heraf, at ABB var Siemens' hyppigste konkurrent i udbud efterfulgt af Areva. VA Tech deltog mindre hyppigt i GIS-udbud og optrådte faktisk ikke som Siemens' konkurrent. En forklaring på, at Siemens og VA Tech sjældent konkurrerer med hinanden, kan være, at VA Techs europæiske GIS-afdeling går tilbage til overtagelsen af Schneiders højspændingsaktiviteter i Grenoble. Selskabets basis er derfor koncentreret på Frankrig, medens Siemens geografiske tyngdepunkt ligger i andre dele af Europa.
- (33) Efter at Ungarn blev medlem af EU, har Ganz-Transelektro afgivet en række tilbud i EØS. Selskabet fik for nylig tildelt en GIS-ordre i Nederlandene sammen med Corus. Toshiba-Mitsubishi (TM) og JAEPS, den japanske GIS-producent, har begrænset deres aktiviteter i EØS til udbud i østaterne Island og Cypern.
- (34) Kommissionen har sammenlignet tilbud fra [...] (*) med hinanden, hvori alle fire selskaber deltog, for at undersøge, om et af disse selskaber hyppigt fremsatte det laveste eller næstlaveste tilbud. Det var ikke tilfældet.
- (35) Som beskrevet i beslutningen kan GIS-markedet også være konkurrencepræget med kun tre troværdige udbydere, hvis fusionen ikke omfatter den prisbilligste, den næstbilligste udbyder eller konkurrent, som efter en anden målestok er særlig nære substitutter. Det kan ikke konstateres på grundlag af de foreliggende oplysninger om udbyderne.
- (36) I beslutningen undersøges også, om projektet kan have samordnede virkninger. Strukturen på markederne for GIS, nøglefærdige HV-projekter og effektafbrydere (tre nære konkurrenter, ikke-homogene produkter, storaftagere) og det konstaterede udbudsmønster (alle konkurrenter deltager med succes i udbud i hele Europa) tyder på, at en effektiv samordningsmekanisme på GIS-markedet i så fald skulle være meget sofistikeret udtænkt og ville være vanskelig at implementere.
- (37) I beslutningen konkluderes det, at der ikke for nogen af de mulige produktmarkedsdefinitioner er tale om en mærkbar begrænsning af den effektive konkurrence på T&D-markedet.
- (38) Overtagelsen af VA Tech medfører, at VA Tech Elin EBG Traction (ETR) forsvinder som uafhængig udbyder af elektriske fremdriftssystemer til sporvogne, metrotog og regionaltog. ETR er også leverandør til integrerede producenter af skinnekøretøjer, der danner konsortier med Bombardier og Siemens med henblik på særlige sporvogns- og togtyper.
- (39) Med udgangspunkt i tidligere beslutninger undersøges i denne beslutning projektets virkninger på basis af et EØS-marked for elektriske fremdriftssystemer og nationale markeder for skinnekøretøjer særskilt for de forskellige køretøjstyper, f.eks. sporvogne, metrotog, regionaltog og lokomotiver. Overlapningerne på markedet for elektriske fremdriftssystemer er ubetydelige og giver ikke anledning til konkurrencemæssige problemer. Som følge af ETR's og Siemens' stilling i nogle medlemsstater er der dog vertikalt berørte markeder.
- (40) Markedsundersøgelsen viser, at der også efter fusionens gennemførelse vil være tilstrækkelig konkurrence på de markeder, der berøres af denne, dvs. sporvogne i Spanien, Polen, Østrig og Den Tjekkiske Republik, metrotog i Belgien og regionaltog i Tyskland og Østrig. For at adskille forbindelserne mellem ETR og Bombardier i overensstemmelse med Kommissionens beslutning COMP/M.2139 Bombardier/Adtranz af 3. april 2001 foreslås det, at der samtidig træffes en beslutning efter artikel 8, stk. 2, hvorved ét af de af Bombardier afgivne tilsagn fjernes, hvis Siemens får enekontrol over VA Tech. Dette tilsagn forpligter Bombardier til udelukkende at tilbyde sin sporvogn, model »City-Runner« af Linz-typen, med ETR-fremdriftssystem.
- (41) De ikke-integrerede virksomheder udelukkes ikke fra markedet af følgende grunde. For det første vil der til enhver tid være en uafhængig udbyder af elektriske fremdriftssystemer til sporvogne (Kiepe) og metrotog (Mitsubishi). For det andet er der mulighed for, at ikke-integrerede producenter inden for 2-3 år vil slutte sig sammen, som det skete med Stadler i forbindelse med sporvogne og regionaltog. Der er også stadig den tredje mulighed, at integrerede og ikke-integrerede udbydere som tidligere slutter sig sammen. Endelig vil der også i fremtiden være tilstrækkelig konkurrence på markedet for skinnekøretøjer, selv om de ikke-integrerede udbydere skulle forlade markedet for skinnekøretøjer med elektriske fremdriftssystemer. Det konkluderes i beslutningen, at der ikke er betydelige hindringer for en effektiv konkurrence på

markedet for elektriske fremdriftssystemer og på markedet for sporvogne, metrotog, regionaltoget og lokomotiver.

C2. KØRELEDNINGER

- (42) I beslutningen konkluderes det, at spørgsmålet om, hvorvidt der er et samlet marked for alle typer køreledninger, eller om der er mindre produktmarkeder, f. eks. køreledninger til fjerntrafik, kan stå åbent. Fusionen vedrører kun et nationalt marked. I Tyskland vil Siemens og VA Tech formentlig have en fælles markedsandel på ca. [30-40] (*) % af det samlede marked efterfulgt af Balfour Beatty med en lignende høj markedsandel og fem mindre konkurrenter. Kommissionen udleder af markedsundersøgelsen, at der efter fusionen ikke vil være betydelige hindringer for en effektiv konkurrence. Det samme gælder for det mindre mulige produktmarked for køreledninger til fjerntrafik, hvor der for det produkt, hvor der er overlappning, kun er en kunde, nemlig Deutsche Bahn, og mindst fire troværdige konkurrenter. Det har endvidere vist sig, at Siemens og VA Tech kun sjældent konkurrerer med hinanden. Det er også usandsynligt, at der vil være en stiltende aftale mellem den fusionerende enhed og Balfour Beatty, da markedet hvert år reduceres, og da VA Tech ikke kan forventes at være enegænger, som kunne overtages og derfor gøre en samordning lettere. Det konkluderes, at der ikke er nogen mærkbar hindring for en effektiv konkurrence på markedet for køreledninger.

C3. ELFORSYNING TIL JERNBANER

- (43) Elforsyning til jernbaner omfatter elforsyning til operatørens køreledningsnet via koblingsstationer (forsyningspunkter). I beslutningen skelnes der mellem to produktmarkeder, et samlet marked for koblingsstationer og et marked for komponenter. Der er overlappning på markedet for vedligeholdelse af kraftværker, der leverer el til jernbaner i Tyskland. Fusionen vedrører to nationale markeder for elforsyning til jernbaner. I Østrig vil Siemens og VA Tech have en fælles markedsandel på [40-50] (*) % af det samlede marked. Ved siden af Siemens/VA Tech er der fire internationalt aktive troværdige udbydere, nemlig ABB, Areva, Balfour Beatty og SAG (RWE) med markedsandele på mellem 5 og 25 % og nogle få mindre udbydere. Efterspørgselssiden er stærkt koncentreret, idet over 90 % af efterspørgslen falder på de østrigske forbundsbaner og Wiener-linjerne med dette forholdsvis lille marked, hvor der gennemføres udbud. Derfor er der betydelige udsving på dette udbydermarked.
- (44) I Tyskland vil Siemens og VA Tech have en tilsvarende høj markedsandel som i Østrig. Konkurrenterne er ABB, Balfour Beatty, Elpro og Spitzke. VA Tech er næsten udelukkende aktiv inden for fjerntrafiksegmentet med Deutsche Bahn som den eneste kunde. Da der er tale om et udbydermarked med en meget stor kunde i segmentet,

hvor der er overlappning, er der ingen konkurrencemæssige problemer på markedet for koblingsstationer til elforsyning til jernbaner. Med hensyn til komponenterne til koblingsstationer blev Kommissionen gjort opmærksom på, at den fusionerende enhed ville kunne få en monopolstilling med hensyn til visse komponenter, som muligvis kunne resultere i udelukkelse af konkurrenter. Markedsundersøgelsen har dog vist, at Siemens ikke udbyder nogen af de tre berørte komponenter, at der findes konkurrenter med hensyn til to af disse komponenter, og at Deutsche Bahn, hvad angår den ene komponent, hvor VA Tech var eneste udbyder, aktivt er i færd med at få denne undersøgt og godkendt af reguleringsmyndighederne. Det konkluderes, at der på markedet for elforsyning til jernbaner ikke vil være nogen mærkbar hindring for en effektiv konkurrence. Det samme gælder for vedligeholdelse af kraftværker, der leverer strøm til jernbaner, et marked, hvor VA Tech kun har leveret et af ca. 20 kraftværker og derfor er bedst placeret til at vedligeholde det, og fordi der er flere troværdige alternativer til Siemens og VA Tech.

C4. JERNBANEOVERSKÆRINGER

- (45) Både Siemens og VA Tech er udbydere af jernbaneoverskæringer. VA Tech er udelukkende aktiv i Østrig, medens Siemens kan betragtes som potentiel udbyder på det østrigske marked. En kunde ønskede at vide, om Siemens efter fusionen ville trække VA Techs produkt tilbage fra markedet og erstatte det med sit eget. Markedsundersøgelsen har imidlertid vist, at VA Techs produkt tilhører en tysk virksomhed, som har ret til at overdrage salgsrettighederne til en anden virksomhed. Antallet af udbydere på det østrigske marked berøres derfor ikke.

D. FREKVENSSOMFORMERE

- (46) Siemens og VA Tech er begge udbydere af frekvensomformere. Markedsundersøgelsen har bekræftet Siemens' opfattelse af, at EØS er det geografisk relevante marked for frekvensomformere. I overensstemmelse med tidligere beslutninger opdeles det relevante produktmarked ved en skillelinje på 100 kW. Det kan stå åbent, om der for frekvensomformere på over 100 kW er behov for en yderligere opdeling efter vandafkølede og firekvadrant-frekvensomformere, da den konkurrencemæssige vurdering ikke ændres herved.
- (47) Siemens' og VA Techs fælles markedsandel for frekvensomformere på under 100 kW ligger under [15-20] (*) %. Da VA Tech i 2004 etablerede et joint venture-selskab med Schneider og Toshiba (STI), skal STI's markedsandel tilføjes. Også i dette tilfælde ligger den fælles markedsandel under [30-40] (*) %. Vigtige konkurrenter er ABB og Danfoss med markedsandele på 10-20 %, Lenze, SEW Eurodrive, Vacon

og Yaskawa/Omron med hver 5-10 %. På lokalt plan er der en række mindre men godt repræsenterede virksomheder. Ved frekvensomformere på over 100 kW andrager den fælles markedsandel, inklusive joint venture-selskabet STI, under [20-30] (*) %. I forbindelse med vandafkølede og firekvadrant-frekvensomformere udgør den fælles markedsandel under [20-30] (*) %. Kommissionen konkluderede derfor, at der ikke var konkurrencemæssige problemer med nogen af de mulige produktdefinitioner.

E. OPFØRELSE AF METALVÆRKER OG ANDRE INDUSTRIANLÆG

1. RELEVANTE PRODUKTMARKEDER

Grundlæggende afgrænsninger

(48) Inden for opførelse af industrianlæg sondres der mellem forskellige brancher (f.eks. metallurgi, kemi, papir, cement osv.). I dette tilfælde er der hovedsagelig tale om opførelse af metallurgianlæg. Der sondes her mellem maskiner og elektrisk udstyr og mellem vedligeholdelse og serviceydelser.

(49) Maskinområdet omfatter planlægning og indsætning af maskiner til hvert produktionsforløb, anskaffelse af maskinpark og indplacering i produktionsanlægget. VA Tech er aktiv som udbyder på dette område via sit datterselskab VAI. Siemens optræder ikke som udbyder, men har inden for metallurgiområdet en interesse på [...] (*) i SMS Demag, der er en af VA Techs to nærmeste konkurrenter.

(50) Elektrisk udstyr omfatter generel elforsyning til anlæg, konstruktion og montage af motorer og den egentlige automation, som hovedsagelig består af elektriske overvågnings- og kontrolsystemer samt procesautomation. Både Siemens og VA Tech er udbydere på dette område. VA Tech er aktiv via sine datterselskaber VAI (metallurgisektoren) og Elin EBG (inden for forskellige sektorer).

(51) Vedligeholdelse og serviceydelser omfatter løbende vedligeholdelse og udførelse af serviceydelser, dog ikke nykonstruktion af komponenter til anlæg. Siemens og VA Tech er begge aktive inden for vedligeholdelse og serviceydelser på metallurgiområdet.

Konstruktion af maskiner inden for metallurgi

(52) Siemens anser den mekaniske del af industrianlæg for at være branchespecifik og går derfor ud fra sit eget produktmarked på dette område. Her følges dog ikke den yderligere afgrænsning efter procestrin, der blev foretaget af Kommissionen i sin beslutning SMS/Mannesman Demag ⁽²⁾. Ifølge Siemens er der tale om segmenter i det større marked for konstruktion af maskiner inden for metallurgi.

(53) På basis af markedsundersøgelsen konkluderer Kommissionen, at den afgrænsning efter procestrin, der blev foretaget i sagen MS/Mannesmann Demag for konstruktion af maskiner til jern- og stålsektoren, også kan anvendes i denne beslutning. Der skal så foretages en afgrænsning mellem produktmarkeder for råjernproduktion, stålproduktion, strengstøbningsanlæg, varmvalseværker, koldvalseværker, profilvalseværker, båndanlæg og presse- og smedeteknologi. Der skal endvidere foretages en afgrænsning mellem opførelse af metallurgianlæg til jern og stål på den ene side og ikke-jernmetaller, især aluminium og kobber, på den anden side.

(54) En nøjagtig definition af produktmarkedet kan dog stå åbent på dette område.

Elektrisk udstyr til metallurgianlæg

(55) Dette udstyr omfatter trin 0-automation (elforsyning og motorer), den egentlige automation (trin 1 og 2) og det nyere område for IT-løsninger til anlæglogistik/MES (trin 3).

Ikke et enkelt marked

(56) Siemens er af den opfattelse, at elektrisk udstyr på metallurgiområdet er uafhængigt af branche og ikke udgør noget selvstændigt marked.

(57) Under markedsundersøgelsen har de fleste aktører dog gjort det klart, at der ved konstruktion af elektrisk udstyr inden for metallurgisektoren er brug for en særlig knowhow. Konkurrenterne understregede især ingeniørernes specialisering. Betydningen af referencelisterne i de indkomne svar viser, at de fleste kunder forlanger, at deres leverandører har relevante erfaringer inden for metallurgiområdet [...] (*). Et andet tegn på den voksende branchespecifikke specialisering er, at Danieli, SMS Demag og VAI, de tidligere specialister på maskinkonstruktionsområdet, trænger ind på området for konstruktion af

⁽²⁾ IV/M.1450 — SMS/Mannesmann Demag.

elektriske systemer.

- (58) Medens produkterne på trin 0 (el, motorer) kun i ubetydeligt omfang er metallurgispecifikke, gælder dette ikke for produkterne på trin 1 og 2 (den egentlige automation). Det skyldes, at der er behov for branchespecifikke løsninger (softwaremoduler), der anvendes på disse trin. Siemens og selskabets konkurrenter er i færd med at udvikle denne form for løsninger til branchespecifikke produktfamilier inden for elektriske anlæg.

- (59) Af ovennævnte grunde må man gå ud fra, at der ved afgrænsning af produktmarkedet i det mindste inden for metallurgisektoren er et særskilt marked for konstruktion af elektriske systemer. Dette marked kan enten defineres som et samlet marked for konstruktion af elektriske systemer inden for metallurgi, inklusive de mulige delmarkeder, eller mere snævert som et muligt samlet marked for konstruktion af elektriske systemer på automationstrin 0-2 inden for jern- og stålområdet.

Mulige særskilte markeder for enkelte procesområder og -trin

- (60) Nogle aktører mener, at markedet for konstruktion af elektriske systemer kan yderligere afgrænses efter procestrin i metalproduktionen. Markedsundersøgelsen har givet en vis dokumentation herfor, men det kan stå åbent, om der er særskilte elektriske produktmarkeder for de tre hovedprocestrin på dette område (flydende fase, varm- og koldfase) og specialområdet for valsning af lange produkter. Med henblik på denne beslutning kan det også stå åbent, om der er behov for en yderligere inddeling i procestrin.

Særskilte delmarkeder for automationstrin 1 og 2?

- (61) I denne beslutning kan det også stå åbent, om der skal antages at være adskilte produktmarkeder for trin 1 og 2 under ét eller for de forskellige delmarkeder.

Adskilte markeder for jern-/stålsektoren og aluminiumsektoren, især med henblik på varm- og koldvalsning af aluminium

- (62) Spørgsmålet om, hvorvidt der skal foretages en adskillelse af produktmarkederne for valsning af jern, stål og aluminium, kan ligeledes stå åbent.

Et muligt marked for IT-løsninger til anlægslogistik/MES/trin 3

- (63) Det fremgik af Kommissionens markedsundersøgelse, at der er ved at blive udviklet et metallurgispecifikt produktmarked for IT-løsninger for anlægslogistik/MES/trin 3. Spørgsmålet om, hvorvidt det er en særskilt branche og hvorvidt den skal indgå i markedet for konstruktion af elektriske systemer på metallurgiområdet, kan dog ligeledes stå åbent.

Vedligeholdelse og serviceydelser

- (64) Siemens anser udførelse af serviceydelser for metallurgianlæg for at være et særskilt marked. Resultatet af Kommissionens undersøgelse viser samme tendens.

Elektrisk udstyr i ikke-metallurgiske brancher

- (65) I denne beslutning kan definitionen af et branchespecifikt marked for elektriske systemer til ikke-metallurgiske brancher stå åben, da den planlagte fusion uafhængig af definitionen af produktmarkedet (omfattende flere brancher eller særskilte markeder for hver branche) ikke giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder.

Konklusion vedrørende definition af produktmarkedet inden for metallurgianlæg og industrianlæg i andre brancher

- (66) Med henblik på denne beslutning anses produktmarkederne på området for maskiner til metalværker at være følgende:

— et samlet marked for maskiner, enten begrænset til jernmetaller eller omfattende jern- og ikke-jernmetaller

- mulige delmarkeder for de forskellige procestrin.

(67) Med henblik på denne beslutning anses produktmarkederne på området for elektriske systemer til *metalværker* at være følgende:

- et samlet marked for elektriske systemer, inklusive alle efterfølgende mulige delmarkeder
- et muligt (mere snævert defineret) samlet marked for elektriske systemer på automationstrin 0-2 inden for jern/stål
- mulige delmarkeder for elektrisk udstyr til metalværker inden for flydende fase, varmefase, koldfase og valsning af lange produkter (procesområdemarkeder) på området jern/stål samt mulige procestrinmarkeder (eller en yderligere opdeling efter automationstrin) og mulige delmarkeder inden for trin 1 og 2
- markeder for varmvalsning og koldvalsning af aluminium
- et muligt marked for IT-løsninger for anlæglogistik/MES/trin 3.

(68) Denne beslutning er desuden baseret på mindst ét særskilt produktmarked for vedligeholdelse af metalværker og serviceydelser.

(69) Definitionen af produktmarkedet for elektriske udstyr til industrianlæg inden for andre områder kan stå åben.

2. GEOGRAFISK RELEVANTE MARKEDER

a. *Maskiner til metalværker*

(70) Siemens er af den opfattelse, at markedet for maskiner inden for metallurgi er verdensmarkedet eller mindst hele EØS-markedet med en stærk tendens i retning af et verdensomspændende marked.

(71) Det er dog ikke nødvendigt at definere det geografisk relevante marked i denne beslutning, da fusionen uafhængigt af definitionen af det geografiske marked (EØS-markedet eller et større marked) giver anledning til

konkurrenceproblemer på området for maskiner til metalværker.

b. *Elektrisk udstyr til metalværker*

(72) På området for elektrisk udstyr til metalværker går Siemens også ud fra, at markedet er verdensmarkedet.

(73) Ifølge resultaterne af markedsundersøgelsen vil det geografiske relevante marked med henblik på denne beslutning mindst være EØS-markedet, men muligheden af et større marked kan ligeledes tages i betragtning.

(74) Det gælder for alle mulige delmarkeder og markeder inden for elektrisk udstyr til metalværker, inklusive det mulige marked for IT-løsninger til anlægslogistik/MES/trin 3.

(75) Siemens er kun enig i Kommissionens definition af det geografisk relevante marked for elektrisk udstyr til metalværker, hvis Kommissionen er rede til at overveje muligheden af et marked, der strækker sig ud over EØS; Siemens er ikke enig i, at visse asiatiske regioner ikke kan medtages i det relevante marked. De udenlandske udbydere har uindskrænket adgang til de relevante delmarkeder.

(76) Kommissionen mener dog fortsat, at der i visse dele af verden er forskellige konkurrencevilkår, som ikke alene er baseret på historiske faktorer. Det kan dog i de enkelte tilfælde stå åbent, om markedet er EØS-markedet, et større marked eller sågar et verdensomspændende marked.

c. *Vedligeholdelse og serviceydelser*

(77) Ifølge Siemens' opfattelse bør dette marked defineres som EØS-markedet. Et flertal af markedsdeltagerne betragter det dog som mere snævert, da den geografiske nærhed til leverandører og, i et vist omfang, forståelse af et fælles sprog kan anses som særlig vigtig på dette område. En række kunder vil ikke vælge leverandører fra en anden medlemsstat end den, hvor deres produktionssted ligger, selv om priserne på deres nuværende leverandørers serviceydelser stiger mellem 5 og 10 %. Dette gælder både med hensyn til maskiner og elektrisk udstyr.

(78) Med henblik på denne beslutning kan en nøjagtig markedsdefinition imidlertid stå åben. Under alle omstændigheder er det geografisk relevante marked ikke mindre end det nationale og ikke større end EØS-markedet.

d. *Elektrisk udstyr inden for andre områder*

(79) På grund af VA Techs interne virksomhedsstruktur med Metallanlagenbauer VAI, der opererer i hele verden, og Elin

EBG som ansvarlig for elektrisk udstyr med tyngdepunkt i Østrig, og som endvidere beskæftiger sig med opførelse af industri anlæg i Mellemeuropa, er det nærliggende at afgrænse markedet eller markederne for andet elektrisk udstyr noget mere snævert geografisk end markederne for specialiseret elektrisk udstyr til metalværker. Dette synspunkt blev bekræftet i markedsundersøgelsen, hvor mange industrivirksomheder i deres svar snarere gik ud fra nationale markeder eller fra regionalt bestemte geografisk relevante markeder. For nogle specialiserede procesindustrier som papir og kemi kan der overvejes et endnu bredere geografisk marked. Markedsundersøgelsen viste dog ikke tegn på, at et geografisk marked kan være større end EØS-området.

- (80) Spørgsmålet om den nøjagtige afgrænsning af det relevante geografiske marked kan dog stå åbent med henblik på denne beslutning. Det relevante marked eller de relevante markeder er under ingen omstændigheder mindre end de nationale markeder og ikke større end EØS-markedet.

3. KONKURRENCEMÆSSIG VURDERING

a. Maskiner til metalværker

- (81) På EØS-markedet og verdensmarkedet for maskiner til metalværker eller delmarkederne for maskiner til stålproduktion og strengstøbning medfører fusionen en betydelig svækkelse af konkurrencen mellem Siemens/VAI og hovedkonkurrenten SMS. Skabelsen af en dominerende stilling på markedet for Siemens/VAI resulterer i en mærkbar begrænsning af den effektive konkurrence på de nævnte delmarkeder.

1) Markedsvilkår

- (82) I modsætning til VA Tech er Siemens ikke aktiv på dette område. Siemens opgiver VA Techs markedsandel til under [10-15] (*) % på alle de mulige delmarkeder.
- (83) De øvrige markedsdeltagere angav dog betydeligt højere markedsandele for VA Tech på de mulige produktmarkeder for maskiner. Inden for metallurgianlæg blev VA Techs markedsandele på verdensmarkedet og EØS-markedet ansat på nogenlunde samme niveau som den tidligere eneste markedsleder, SMS-Demag (i det følgende SMS), efterfulgt af Danieli på tredjepladsen, som er den eneste anden aktive totalleverandør på EØS-markedet. På nogle mulige delmarkeder for maskiner betragtes VA Tech som klar markedsleder.
- (84) Ifølge markedsdeltagernes udsagn er det nærliggende at betragte markedet eller markederne for maskiner til metalværker som et stærkt koncentreret marked eller stærkt koncentrerede markeder.

- (85) SMS betragter VAI som sin hovedkonkurrent på de fleste af sine forretningsområder. Ifølge SMS er selskabets og VAI's markedsandele på markedet for maskiner til metalværker på henholdsvis 24 og 20 %. På nogle markeder for procestrin er de to førende selskabers samlede markedsandele betydeligt højere. På procestrinmarkedet for stålproduktion er VAI på samme niveau som SMS (ca. 33 %), mens VAI på procestrinmarkedet for strengstøbning ligger langt foran SMS (SMS: 23 %, VAI: 62 %). VAI har i offentlige erklæringer bekræftet sin dominerende stilling og høje markedsandele på markedet for strengstøbning.

2) Det samlede marked for maskiner på jern- og stålområdet eller det samlede marked, inklusive ikke-jernmetaller: betydelig hindring af den effektive konkurrence

- (86) Markedsundersøgelsen har vist, at fusionen resulterer i en betydelig svækkelse af den nuværende konkurrence mellem VAI og SMS som følge af Siemens' minoritetsinteresse i SMS. I betragtning af VAI's særlige styrke på dette højt koncentrerede marked, det meget nære konkurrenceforhold mellem VAI og Siemens og det forhold, at andre konkurrenter ikke i tilstrækkeligt omfang kan begrænse Siemens'/VAI's konkurrencemanøvre marginen, hvis konkurrencepresset på Siemens/VAI aftager på grund af SMS, vil fusionen under alle omstændigheder resultere i en betydelig begrænsning af den effektive konkurrence på grund af ikke-samordnet adfærd og muligvis som følge af, at Siemens/VAI får en dominerende stilling.
- (87) VAI og SMS er de tætteste konkurrencer på det pågældende marked. På grund af dette tætte konkurrenceforhold vil en kunde, der i forbindelse med et bestemt metallurgiprojekt beslutter sig for ikke at benytte VA Tech, højst sandsynligt betragte SMS som første alternativ. Dette resultat fremkommer på grundlag af de adspurgte konkurrenters og kunders klassificering i markedsundersøgelsen.
- (88) Danieli betragtes normalt som tredjestærkeste konkurrent, men ligger dog for det meste langt efter SMS og VAI. Danielis styrke ligger først og fremmest i valsning af lange produkter, hvor selskabet er markedsleder. I betragtning af denne stilling på markedet og kundeklassificeringen vil Danieli næppe være i stand til at forhindre en svækkelse af konkurrencen på markedet for maskiner til metalværker eller anfægte den dominerende stilling, som VAI kan opnå på grund af Siemens'/VAI's informationsfordel. Desuden behøver kunderne mindst tre tilbud for at kunne føre succesrige forhandlinger på dette område.
- (89) Der er ikke noget mærkbart pres fra andre konkurrenter. De større udbydere, der nævnes af Siemens ved siden af de tre

markedsledere, er næsten ikke eller aldrig aktive i Europa og udgør derfor ikke noget rimeligt alternativ for de europæiske kunder. Det er usandsynligt, at de små udbydere kan få tildelt store ordrer. Bortset fra de tre markedsledere er konkurrencen fragmenteret og vil derfor ikke kunne få indflydelse på de tre førende udbydernes markedsstyrke.

(90) En af de store udbydere på markedet for maskiner til metalværker har et stort antal kunder, der tegner sig for størstedelen af virksomhedens ordrer, og den er derfor ikke særlig afhængig af nogle enkelte kunder.

(91) Fusionen vil medføre, at SMS's konkurrencepres på Siemens/VAI svækkes betydeligt. Ud over den nuværende interesse på 28 % i SMS får Siemens desuden kontrol over VA Tech. I betragtning af sagens særlige omstændigheder (se nedenstående punkt: tidligere udøvelse af salgsoption; normalt skal aktieværdien fastsættes pr. 31.12.2004.) kan det ikke antages med sikkerhed, at interessen på 28 % i SMS (og den andel i SMS' driftsresultat, som det normalt medfører) vil tilskynde Siemens/VA Tech til at konkurrere mindre ihærdigt med SMS. [...] (*)

(92) Siemens har udnyttet en salgsoption til at sælge sin aktieandel i SMS til hovedaktionæren. Værdien af Siemens' aktiepost bliver dog bestridt, og der forventes en retssag ved de tyske domstole, der muligvis vil være langvarig. Så længe dette spørgsmål ikke er afklaret og salget af Siemens' aktiepost på 28 % ikke er afsluttet, er [...] (*)

(93) [...] (*)

(94) [...] (*)

(95) [...] (*). Da Siemens fortsat ejer aktieposten på 28 % i SMS, vil fusionen medføre en betydelig svækkelse af konkurrencen mellem Siemens/VAI og SMS. Spørgsmålet om, hvorvidt informationsfordelen i forhold til den stærkeste konkurrent SMS og forspringet i markedsstyrken over for Danieli vil give Siemens/VAI en dominerende stilling, kan stå åbent. Fusionen vil under alle omstændigheder få særlig skadelige virkninger på konkurrencen som følge af, at selskaberne ikke samordner deres adfærd. Dette resulterer i en betydelig begrænsning af den effektive konkurrence på det samlede marked for maskiner til metalværker.

3) Delmarkeder for maskiner til metalværker: skabelse af en dominerende stilling

(96) Disse konklusioner gælder i endnu højere grad for de mulige processtrinmarkeder for maskiner til stålproduktion og strengstøbning. For de øvrige mulige delmarkeder på maskinområdet kan det ikke med sikkerhed konstateres,

om fusionen vil medføre en mærkbar begrænsning af den effektive konkurrence.

(97) På det mulige marked for maskiner til stålproduktion indplacerede konkurrenter og kunderne under ét VAI højest i Kommissionens markedsundersøgelse. Umiddelbart efter på andenpladsen kom SMS. VAI og SMS har store markedsandele på EØS- og verdensmarkedet på dette koncentrerede marked. Deres respektive andele på verdensmarkedet ligger på mellem 30 og 40 %. Andelen på EØS-markedet er med stor sandsynlighed endnu større. Disse høje markedsandele er tegn på et stærkt koncentreret marked, hvilket sandsynligvis vil få store negative virkninger for kunderne. Det gælder især på grund af den tætte konkurrence mellem de to største udbydere, som vil blive svækket efter fusionen til fordel for den dominerende virksomhed. VAI og SMS er de tætteste konkurrenter. Der er stor afstand ned til Danieli på tredjepladsen, som ikke står i et sådant tæt konkurrenceforhold. Den øvrige konkurrence er fragmenteret. De mindre udbydere kan ikke konkurrere med de store udbydere om de store projekter og er henvist til at samarbejde med disse eller specialisere sig i nogle enkelte niches på markedet.

(98) På det potentielle marked for maskiner til strengstøbning betragtes VAI både inden for EØS og på verdensplan klart som markedsleder af kunder og konkurrenter. VAI har højest sandsynligt markedsandele på over 50 % i EØS og på verdensplan. SMS ligger på andenpladsen og er VAI's nærmeste konkurrent. Danieli kommer på tredjepladsen med stor afstand op til de to største. Konkurrencen er fragmenteret og ikke i stand til at begrænse VAI's markedsstyrke.

(99) Under disse omstændigheder vil [...] (*) resultere i, at Siemens får en dominerende stilling på de potentielle markeder for maskiner til stålproduktion og maskiner til strengstøbning, og hermed i en mærkbar begrænsning af den effektive konkurrence.

b. Elektrisk udstyr inden for metallurgi

Markedet for maskiner inden for metallurgi (trin 0-2, jern/stål), potentielle markeder opdelt efter procesområde og processtrin

Markedsstruktur og markedsandele

(100) Markedsundersøgelsen viser, at Siemens af mange markedsdeltagere betragtes som den vigtigste udbyder af elektrisk udstyr til metalværker til jern-/stålsektoren i EØS og på verdensplan. Det gælder for det mulige samlede marked og de fleste delmarkeder med undtagelse af det

mulige delmarkeder for valsning af lange produkter, hvor Danieli betragtes som markedsleder. På disse områder betragtes VAI som stærkeste konkurrent primært på andenpladsen, på området for strengstøbning endog som værende lige så stærk som Siemens. Det skal dog fremhæves, at fire andre konkurrenter betragtes som stærke og troværdige udbydere. Det drejer sig især om ABB, Alstom, SMS og Danieli og på nogle områder, især på verdensplan, om Toshiba (henholdsvis TMEIC-GE) og Sundwig-Andritz, Ingelectric og ASI Robicon.

Markedsandele

(101) Det er vanskeligt at få oplysninger om markedsandele på dette homogene og differentierede produkt- og serviceområde. Kommissionen har modtaget nogle vurderinger fra Siemens, der til dels er udarbejdet med henblik på proceduren og til dels tydeligt er udarbejdet inden procedurens indledning. Der foreligger også vurderinger, der blev udarbejdet af VA Tech inden procedurens indledning, og vurderinger, der efter anmodning fra Kommissionen blev udarbejdet under proceduren. Kommissionen fik desuden forelagt vurderinger fra SMS med henblik på proceduren. Disse vurderinger viser en stor margen i markedsandelene. Siemens går i sine vurderinger ud fra fælles markedsandele på under 20 %, medens VAI's oplysninger ligger væsentligt højere i området 40-50 %. Vurderingerne fra SMS indeholder for nogle procestrinmarkeder de største tal.

(102) Ifølge Kommissionen og nogle af de nævnte konkurrenter kan disse vurderinger ikke anses for at være særlig troværdige.

(103) Kommissionen gennemførte en analyse af de vigtigste konkurrenters styrke på de nævnte marketers hovedområde, dvs. ordrer på over 1 mio. EUR i perioden 2002-2004. Den udspurgte konkurrenter vedrørende alle de ordrer, de modtog i den pågældende periode og lagde de pågældende tal sammen. Resultaterne af rundspørget viser det relative størrelsesforhold mellem de udspurgte virksomheder. På et senere stadium i proceduren fremlagde Siemens yderligere individuelle oplysninger om andre konkurrenter på området »flydende-fase«. Kommissionen undersøgte disse oplysninger og tog hensyn til dem, efter at de var blevet bekræftet af kunder og/eller konkurrenter. Efter Kommissionens opfattelse kan denne beregning bruges som et tilnærmelsesvist skøn over de faktiske markedsandele. De anførte markedsandele skal dog betragtes som maksimumstørrelser, mens de faktiske markedsandele højst sandsynligt er lavere.

(104) Disse tal viser, at fusionen sandsynligvis ikke vil resultere i markedsandele på mere end 35-40 %. Inden for hvert procesområde og hvert procestrin vil der fortsat være mindst fire stærke udbydere på markedet, og det kan

forventes, at de vil udøve tilstrækkeligt konkurrencepres på de fusionerende virksomheder.

Analyse af udbud

(105) Det relevante marked/de relevante markeder er udbydermarkeder, hvor markedsandelene kun er vejledende. Det afgørende er omfanget af det konkurrencepres, som virksomhederne i udbudsprocessen kan lægge på hinanden. De langsigtede markedsandele er en vigtig indikator for omfanget af dette pres.

(106) Analysen af oplysningerne fra Siemens og VAI viser, at Siemens og VAI højst kan betragtes som tætte konkurrenter inden for nogle mulige delmarkeder (strengstøbning, flydende fase), men selv på disse delmarkeder er de ikke de tætteste konkurrenter.

Virkninger af Siemens' aktiepost i SMS

(107) De tilsagn vedrørende [...] (*) aktieposten i SMS, som Siemens fik pålagt for at fjerne de konkurrencemæssige betænkeligheder på området for maskiner til metalværker, rydder en væsentlig hindring for konkurrencen af vejen alene på grund af denne aktiepost [...] (*), i det mindste på området for elektrisk udstyr (dette gælder også for alle andre markeder for elektrisk udstyr til metalværker).

Potentielle automationsmarkeder på trin 1 og 2

(108) Markedsundersøgelsen har bekræftet, at konkurrenterne betragter softwareløsninger på trin 1 og 2 som vigtige indikatorer for markedsstyrken.

(109) [...] (*). På disse markeder er der dog fortsat et tilstrækkeligt antal stærke konkurrenter som SMS, Danieli, ABB, Alstom og TMEIC-GE. Desuden er der en række konkurrenter, der først og fremmest er aktive på trin 1, hvor der er færre hindringer for adgang til markedet end på trin 2, eller i forbindelse med nicheløsninger i konkurrencen med Siemens/VA Tech. Dette bekræftes i en analyse over markedsstyrken for softwaremoduler på trin 1 og 2 i nogle procestrin. Der forelå ikke oplysninger for de enkelte hovedkonkurrenter, men det var alligevel muligt at foretage en vurdering af det værste tilfælde, som bekræftede, at der fortsat vil være stærk konkurrence inden for de potentielle markeder.

Elektrisk udstyr til varm- og koldvalsning af aluminium

(110) De potentielle markeder for konstruktion af aluminiumsvalseanlæg er meget små sammenlignet med stålvalseanlæg. Alene af denne grund vil ovennævnte analyse af markederne for stålvalsning i tilfælde af fælles markeder for stål- og aluminiumsvalsning ikke ændre sig væsentligt.

(111) Ifølge størstedelen af kunderne giver fusionen ikke anledning til problemer på markedet for elektrisk udstyr til anlæg til kold- og varmsvejsning af aluminium. Det er korrekt, at Siemens og VA Tech hyppigt nævnes blandt de førende udbydere. Blandt andre store udbydere nævnes også ABB, TMEIC, Alstom, ASI Robicon og IAS.

(112) Hindringerne for adgang på aluminiumsområdet er betydeligt mindre for de udbydere af maskiner til aluminiumsvalsningsanlæg og de virksomheder, der allerede tilbyder automation på trin 1 og 2 på stålområdet. En vis efterspørgselsstyrke skyldes helt sikkert en højt koncentreret efterspørgselsside, hvilket vil kunne fremme nye udbyderes adgang til markedet. I denne forbindelse nævnes først og fremmest SMS.

IT-løsninger til anlægslogistik/MES/trin 3

(113) På dette forholdsvis unge og hurtigt voksende marked giver fusionen ikke anledning til konkurrencemæssige problemer. Det gør derfor ikke nogen væsentlig forskel, om dette lille område medtages i betragtningen af et muligt samlet marked for elektrisk udstyr til metalværker.

Konklusion vedrørende et muligt samlet marked for elektrisk udstyr til metalværker, inklusive alle ovennævnte og alle potentielle delmarkeder

(114) Der er ikke konkurrencemæssige problemer på nogen af de potentielle delmarkeder i et samlet marked for elektrisk udstyr til metalværker og hermed heller ikke på et muligt samlet marked. Der er ikke tale om skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling eller en anden mærkbar begrænsning af den effektive konkurrence på noget muligt marked for elektrisk udstyr. Den supplerende undersøgelse af mulige ikke-horisontale virkninger viser også, at der ikke er konkurrencebegrænsende virkninger på området for elektrisk udstyr til metalværker.

c. Vedligeholdelse af anlæg og serviceydelser

(115) Siemens' og VA Techs aktiviteter overlapper også på dette marked. Markedsundersøgelsen har dog ikke vist tegn på konkurrencemæssige problemer på markedet for vedligeholdelse af metalværker og serviceydelser. Tærsklerne for adgang til dette marked er væsentligt lavere end på markederne for elektrisk udstyr og maskiner. Der findes desuden et tilstrækkeligt stort antal lokale konkurrenter på dette område. Desuden er kunderne på dette område selv i stand til at gennemføre disse arbejder.

(116) På dette marked vil fusionen derfor ikke resultere i skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling eller få nogen anden mærkbar indvirkning på den effektive konkurrence.

d. Elektriske anlæg i andre brancher

(117) Den påtænkte fusion giver uafhængig af definitionen af produktmarkedet inden for elektrisk udstyr til ikke-metalindustrianlæg ikke anledning til problemer på konkurrenceområdet.

e. Konklusion vedrørende markederne for elektrisk udstyr til metalværker samt markedet/markederne for elektrisk udstyr til ikke-metalbrancher

(118) Af ovennævnte grunde vil den anmeldte fusion ikke give anledning til skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling eller en mærkbar begrænsning af konkurrencen inden for de relevante markeder for elektrisk udstyr til metalværker og markedet/markederne for industrianlæg i ikke-metalbrancher.

F. LAVSPÆNDINGSKOBLINGSUDSTYR

(119) Det relevante produktmarked for lavspændingskoblingsudstyr opdeles på grundlag af den indbyggede belastningssafbryder i de tre delmarkeder ACB, MCB og MCCB. Desuden er der et særskilt marked for strømskinnefordelere, som er endnu en komponent. Andre komponenter er styresystemer med programmerbare lagerenheder («SPS») og forbrugerforgreninger. Markederne for komponenter og sammenbyggede koblingsanlæg blev i overensstemmelse med tidligere beslutninger undersøgt efter medlemsstater, men da den foreslåede fusion ikke giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på EØS-niveau, kan dette spørgsmål stå åbent.

(120) På dette grundlag vil markederne for lavspændingskoblingsudstyr og nogle komponenter i Østrig og markeder for andre komponenter i EØS og i nogle medlemsstater blive berørt horisontalt eller vertikalt. VA Tech producerer platinere og køber de komponenter, der er nødvendige til sammenbygning af lavspændingskoblingstavler, hos tredjeparter. Siemens fremstiller både platinere og også samtlige nødvendige komponenter. Uafhængig af den valgte markedsdefinition udgør den fælles markedsandel ikke over [30-40] (*) % på noget horisontalt berørt marked. Desuden findes der stærke konkurrenter på alle berørte markeder, der enten fremstiller deres egne komponenter eller har deres egne uafhængige komponentleverandører, således at det ikke vil være muligt for Siemens at udelukke disse konkurrenter. Kommissionen konkluderer derfor, at

der ikke er konkurrencemæssige betænkeligheder.

G. BYGGETEKNOLOGI OG BYGNINGSFORVALTNING

1. RELEVANTE PRODUKTMARKEDER

G1. Byggeteknologi

(121) Siemens og VA Tech er aktive på markedet for byggeteknologi, der efter Siemens opfattelse skal opdeles i et komponentniveau, et systemniveau og et anlægsniveau. Ifølge Siemens er der ganske vist markeder for bygningsforvaltning (se G.2), men de øvrige serviceydelser bør høre ind under det relevante hovedmarked. Komponent- og systemniveauerne bør opdeles efter anvendelsesområde. På komponentniveau bør der først og fremmest afgrænses efter elektrisk installationsteknik, sikkerhedsteknik, styreteknik og opvarmning, klimaanlæg, ventilation, sanitet, på systemniveau efter sikkerheds- og styreteknik. Endelig bør der på anlægsniveau afgrænses mellem elektrisk udstyr og maskiner. På baggrund af resultaterne af markedsundersøgelsen skal der inden for sikkerhedsteknik i det mindste foretages en afgrænsning mellem områderne i) brandalarm og ii) adgangs- og indbrudskontrol. Spørgsmålet om yderligere afgrænsning kan stå åbent i denne beslutning.

(122) På anlægsniveau kan der sondres mellem elektriske og mekaniske installationer. Markedsundersøgelsen viser, at der også vil kunne være et særskilt marked, der overlapper disse områder, for elektriske og mekaniske installationer ⁽³⁾ med en ansvarlig totalentreprenør. Markedsafgrænsningen kan i sidste ende stå åben.

G2. Bygningsforvaltning

(123) Markedsundersøgelsen har vist, at dette marked kan opdeles i teknisk, kommerciel og generel bygningsforvaltning. Spørgsmålet om en nøjagtig produktmarksdefinition kan dog stå åben.

2. GEOGRAFISK RELEVANTE MARKEDER

G1. Byggeteknologi

(124) Ifølge Siemens' er alle de markeder, der er nævnt i G1 (med undtagelse af byggeteknologikomponenter), i det mindste EØS-markedet. Markedsundersøgelsen har i en række tilfælde vist tegn på, at der er tale om nationale markeder. Spørgsmålet om definition af det geografiske marked kan stå åbent.

⁽³⁾ Parternes aktiviteter på dette område vedrører hovedsagelig bygning af boliger, kontorer, koncertsale, museer, sygehuse og tunneller.

G2. Bygningsforvaltning

(125) Det samme gælder for markedet/markederne for bygningsforvaltning.

3. KONKURRENCEMÆSSIG VURDERING

G1. Byggeteknologi

(126) På komponentniveau er der kun berørte markeder i vertikal henseende, da VA Tech ikke er aktiv på disse markeder.

(127) Markedsundersøgelsen gav ikke tilstrækkelig dokumentation for, at Siemens ved fusionen vil blive i stand til at afskærme komponentmarkederne i Østrig for sine konkurrenter på komponentniveau. På de efterstillede system- og anlægsmarkeder er der utilstrækkelig konkurrence. På det direkte efterstillede systemniveau er de sammenlagte markedsandele som følge af fusionen ubetydelige. På de egentlige komponentmarkeder står Siemens over for store internationalt aktive virksomheder (bl.a. ABB og Möller samt Honeywell, Johnson Controls og Sauter).

(128) VA Tech er efter eget udsagn ikke aktiv på systemniveau. Selskabets omsætning på dette område henføres under anlægsindretning. Fusionens horisontale virkninger på området for individuelle ordrekomponenter uden for Østrig er uvæsentlige. Inden for Østrig er der heller ikke nogen relevante markeder, hvor markedsandelen vokser mere end 10 %. Der findes et tilstrækkeligt antal alternative systemudbydere og -integratorer. Fusionen medfører heller ikke en mærkbar begrænsning af den effektive konkurrence ud fra en vertikal betragtning.

(129) Det er kun på anlægsniveau, at der i Østrig er nævneværdige overlapninger mellem VA Tech og Siemens. Siemens' og VA Techs direkte konkurrencestilling og markedsstyrke er mest udpræget på det potentielle marked for tekniske totalentreprenører. Fusionen vil her resultere i en nedgang i antallet af udbydere i Østrig, men der vil fortsat være store udbydere af tekniske totalentrepriseydelser i Østrig, f.eks. RWE Solutions, MCE, den nederlandske koncern Imtech (via dets tyske datterselskab) og M+W Zander (Tyskland). Mellemstore udbydere på området for indretning af elektriske anlæg, f.eks. Klenk & Meder, Landsteiner og Bostelmann, er aktive på dette marked via konsortier. Hvis der i enkelttilfælde, eksempelvis ved store projekter, ikke vil være tilstrækkelige udbydere til stede set ud fra kundernes synsvinkel, vil de ifølge egne udsagn ikke tøve med at opdele udbuddet i mindre partier (på enkelte systemer/komponenter i stedet for en ordre på en samlet totalentreprise). Kunderne vil så enten selv foretage

planlægning og integration eller overlade det til et rådgivningsfirma. Hermed bliver der ikke tale om en mærkbar begrænsning af konkurrencen. Det samme gælder for områderne for elektriske og mekaniske anlæg.

J. TILSAGN

G2. Bygningsforvaltning

- (130) De fleste af Siemens' og VA Techs kunder anførte i markedsundersøgelsen, at den anden part ikke var den konkurrent, der havde de bedste chancer ved udbud og kontrakttildelinger. I Østrig, der er det eneste mulige berørte marked, findes der en række andre store udbydere, hvis serviceydelser på området for bygningsforvaltning efter kundernes opfattelse stort set svarer til VA Techs og Siemens'. Også mindre virksomheder udøver især på regionalt niveau konkurrencepres på ovennævnte større konkurrenter. Fusionen vil derfor ikke medføre en mærkbar begrænsning af den effektive konkurrence på dette område.

H. INFRASTRUKTUR OG TOVBANER

H1. TRAFIKINFRASTRUKTUR

- (131) På området for trafikinfrastruktur vil der kun i Østrig opstå mindre overlapninger mellem Siemens og VA Tech på områderne gadebelysning, trafiklys, kontrol med P-pladser og trafikkontrol. Spørgsmålet om det geografisk relevante marked og produktmarked kan stå åbent på dette område. Kunderne har tilstrækkelige alternativer til rådighed. Fusionen vil ikke medføre en mærkbar begrænsning af den effektive konkurrence.

H2. VANDRENSNINGSANLÆG

- (132) Det samme gælder for vandrensningsanlæg.

H3. ELEKTRISK UDSTYR TIL TOVBANER

- (133) Det samme gælder for elektrisk udstyr til tovbaner.

I. ANDRE IT-SERVICEYDELSER

- (134) Det samme gælder for elektrisk udstyr til andre IT-serviceydelser.

KONKLUSION

- (135) Det konkluderes hermed i udkastet, at den anmeldte fusion vil medføre en mærkbar begrænsning af den effektive konkurrence, især ved skabelse af en dominerende stilling på markederne for i) vandkraftudstyr og ii) maskiner til metalværker.

- (136) For at fjerne de konkurrencemæssige betænkeligheder på markederne for i) vandkraftudstyr og ii) maskiner til metalværker har parterne afgivet følgende tilsagn.

- (137) På området for vandkraftudstyr: frasalg af VA Tech Hydro, der er datterselskab i VA Tech-gruppen, hvor aktiviteterne inden for vandkraftudstyr og udstyr til kombinerede kraftværker er samlet. Sidstnævnte område har ikke givet anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder, men den overvejende del af denne aktivitet er både fysisk og finansielt stærkt integreret i vandkraftdivisionen. Markedstesten har bekræftet, at frasalget af VA Tech Hydro (hvorved de konkurrencemæssige overlapninger på vandkraftområdet fuldstændigt fjernes) vil løse konkurrenceproblemerne på dette marked.

- (138) På området for maskiner til metalværker: frasalg af Siemens' aktiepost på 28 % i SMS Demag, der er VA Techs vigtigste konkurrent, for at fjerne en mærkbar begrænsning af den effektive konkurrence. Siemens har allerede udnyttet en salgsoption med virkning pr. 31. december 2004 til at sælge sin aktiepost til SMS Demags hovedaktionær. Gennemførelsen af salget er dog forsinket på ubestemt tid på grund af en retssag med SMS om vurderingen af aktierne. Siemens har derfor afgivet et tilsagn om at fjerne enhver begrænsning af konkurrencen på grund af sin fortsatte aktiepost [...] (*) vedrørende SMS og den økonomiske interesse i sin fremtidige konkurrent. Herefter vil en kurator erstatte Siemens' repræsentanter i SMS's aktionærudvalg og bestyrelse. Ingen følsomme strategiske informationer vedrørende SMS's fremtidige forretningsaktiviteter videregives til Siemens. Kuratoren videregiver kun de oplysninger til Siemens, som er absolut nødvendige for, at Siemens kan forsvare sig under retssagen og udarbejde sine årsregnskaber. Informationerne til førstnævnte formål vedrører perioden indtil 31.12.2004, og informationerne til sidstnævnte formål modtages ikke på grund af aktionæraftalen, men som følge af en minoritetsaktionærs almindelige rettigheder. Ved at give afkald på tilbagekøb og præcisering af, at værdifastsættelsen af Siemens' aktiepost er sket pr. 31. december 2004, samt det forhold, at Siemens ikke kan regne med udbytte, fjernes enhver betænkelighed med hensyn til, at Siemens kunne forvente fortsat at få del i SMS Demags fremtidige overskud. Hermed svarer dette tilsagn stort set til en fuldstændig afhændelse af aktieposten i SMS Demag, indtil retssagen er afsluttet. Markedstesten vedrørende tilsagnet på området for maskiner til metalværker var positiv.

- (139) På baggrund af parternes tilsagn konkluderer Kommissionen i sin beslutning, at den anmeldte fusion ikke vil medføre, at parterne får en dominerende stilling på områderne i) vandkraftudstyr og ii) maskiner til metalværker.

K. KONKLUSION

- (140) Det konkluderes i beslutningen, at den påtænkte fusion ikke vil hæmme en effektiv konkurrence på fællesmarkedet eller en væsentlig del heraf, forudsat at de af parterne afgivne tilsagn opfyldes. Kommissionen har derfor besluttet at erklære fusionen forenelig med fællesmarkedet og EØS-aftalen, jf. fusionsforordningens artikel 2, stk. 2, og artikel 8, stk. 2, og EØS-aftalens artikel 57.

III. DET RÅDGIVENDE UDVALG

- (141) Det Rådgivende Udvalg for Kontrol med Fusioner og Virksomhedsovertagelser gav på sit 133. møde den 29. juni 2005 enstemmigt sit samtykke til Kommissionens udkast til beslutning om at godkende fusionen på visse betingelser på grundlag af de tilsagn, parterne har afgivet.
- (142) I overensstemmelse med fusionsforordningens artikel 19, stk. 7, offentliggør Kommissionen det rådgivende udvalgs udtalelse sammen med beslutningen under hensyn til virksomhedernes berettigede interesse i at beskytte deres forretningshemmeligheder. I det foreliggende tilfælde indeholder det rådgivende udvalgs udtalelse ingen forretningshemmeligheder.

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 20. oktober 2005

om Finlands statsstøtte i form af en investeringsstøtte til fordel for Componenta Oyj

(meddelt under nummer K(2005) 3871)

(Kun den finske og svenske udgave er autentiske)

(EØS-relevant tekst)

(2006/900/EF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR –

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab, særlig artikel 88, stk. 2, første afsnit,

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, særlig artikel 62, stk. 1, litra a),

efter at have opfordret interesserede parter til at fremsætte deres bemærkninger i overensstemmelse med disse artikler ⁽¹⁾, og

ud fra følgende betragtninger:

I. SAGSFORLØB

- (1) Ved sit brev af 10. marts 2004 meddelte Metalls Verkstads-klubb hos Componenta Alvesta AB i Sverige Kommissionen, at byen Karkkila havde afsluttet en handel med Componenta Oyj i Karkkila, og at man mistænkte den for at indebære statsstøtte. På grundlag af disse oplysninger bad Kommissionen Finland forklare sagen. Finland sendte med sit brev af 22. juni 2004 Kommissionen de ønskede oplysninger.
- (2) Kommissionen meddelte i sit brev af 19. november 2004 Finland, at den havde besluttet at indlede proceduren i EF-traktatens artikel 88, stk. 2, over for den formodede støtte.
- (3) Kommissionens beslutning om at indlede proceduren er offentliggjort i *Den Europæiske Unions Tidende* ⁽²⁾. Kommissionen opfordrede interesserede parter til at fremsætte deres bemærkninger til den pågældende foranstaltning.
- (4) Kommissionen har ikke modtaget bemærkninger fra interesserede parter.

II. DETALJERET BESKRIVELSE AF STØTTEN

Støtten og støttemodtagerne

- (5) Componenta Oyj, i det følgende benævnt »Componenta«, er en international metalindustrivirksomhed, som har hovedsæde i Karkkila. Den har produktionsanlæg i Finland, Nederlandene og Sverige. Hovedparten af virksomhedens omsætning på 316 mio. EUR i 2004 kom fra de nordiske lande og Mellemeuropa. Koncernen har ca. 2 200 ansatte.

- (6) Den formodede støtte blev tildelt Componenta i december 2003 og bestod af to foranstaltninger. På den ene side fik Componenta støtte ved en handel, hvor byen Karkkila, idet følgende benævnt »Karkkila«, købte 50 % af aktierne i et ejendomshandlerfirma ved navn Karkkilan Keskustakiinteistö Oy, i det følgende benævnt »KK«. Karkkila og Componenta ejede hver halvdelen af KK. På den anden side gav Karkkila KK et rentefrit lån, hvormed KK tilbagebetalte et lån af samme størrelse, som Componenta havde givet det i 1996. Den samlede transaktionsudgift var på 2 383 276,50 EUR (713 092,50 EUR for aktierne og 1 670 184 EUR i form af tilbagebetaling af lånet) ⁽³⁾.

- (7) Prisen for aktierne byggede på virksomhedens anslåede nettoværdi (aktiver minus passiver), som blev delt i to, da Componenta ejede 50 % af KK. Da KK's nettoværdi blev beregnet til 1 495 918 EUR, blev værdien af 50 % af aktierne således 747 958 EUR. Aktiernes pris blev sat en smule lavere, nemlig til 713 092,50 EUR.

- (8) I handelsaftalen mellem Karkkila (køberen) og Componenta (sælgeren) indgik desuden følgende erklæring:

- a. »Sælgeren forpligter sig til at foretage den i bilag 1 nærmere beskrevne udvidelsesinvestering i Karkkila by for at forøge Componenta Karkkila Oy's produktion. Investeringen anslås at skabe 50-70 nye, direkte fuldtidsarbejdspladser i Karkkila i 2004 (i 2003 var der ca. 130 arbejdspladser).

- b. Hvis den i skødet nævnte sælgers investeringsudvidelse ikke foretages i løbet af 2004 på den i forrige stykke nævnte måde, kan køberen, hvis han ønsker det, annullere handelen«.

- (9) I handelsaftalens bilag 1 bekræftes det, at Componenta vil sammenlægge aktiviteterne på koncernens to støberier (støberiet i Alvesta i Sverige og støberiet i Karkkila), at disse to enheder, hvis udnyttelsesgrad er lav, vil blive slået sammen, at der skal foretages analyser, for at støberiets

⁽¹⁾ EUT C 49 af 25.2.2005, s. 11.

⁽²⁾ Se fodnote 1.

⁽³⁾ I det følgende afrundes disse beløb af praktiske grunde.

anbringelsessted kan afgøres, og forhandlinger mellem arbejdsgiverne og arbejdstagerne om lukning af støberiet i Alvesta eller Karkkila kan indledes, og at det nye støberi og maskinernes overflytning fra det andet støberi må planlægges i enkeltheder. Det er således klart, at beslutningen var forbundet med en flytning af produktionsanlægget fra det ene sted til det andet.

- (10) Ifølge Componentas årsberetning for 2004 blev støberiet i Alvesta i Sverige lukket i maj 2004, og dets produktion og maskiner flyttet til Karkkila. Ifølge oplysninger fra virksomheden beløb udgifterne ved indstilling af produktionen i Sverige og til investeringer i Finland sig til i alt 13 mio. EUR.
- (11) Ifølge Finland skete handelen mellem Componenta og Karkkila på markedsvilkår og indebærer ikke nogen støtte. I sin beslutning om at indlede den formelle undersøgelsesprocedure var Kommissionen imidlertid i tvivl om, hvorvidt handelen mellem Karkkila og Componenta var sket på markedsvilkår. Den hævdede, at der, hvis købsprisen var højere end aktiernes markedsværdi, kunne være tale om støtte til Componenta. Støttens størrelse ville være forskellen mellem den pris på 2,4 mio. EUR, Karkkila havde betalt Componenta, og den pris, en privat investor ville være villig til at betale for aktierne.
- (12) Ifølge Kommissionen var betingelserne i den før nævnte handelsaftale desuden et klart tegn på, at handelen ikke var foregået på markedsvilkår, men at den var en kompensation til Componenta for de nye investeringer i Karkkila i forbindelse med lukningen af støberiet i Alvesta.
- (13) Efter at have købt Componentas aktier i KK besluttede Karkkila at nedlægge KK og lægge jordarealerne ind under byen.

III. FINLAND BEMÆRKNINGER

- (14) Da KK's eneste betydelige aktiv var dets jordejendom, har Finland forklaret nærmere, hvordan KK's jordarealer blev vurderet, da aktiernes pris blev fastsat.
- a. Byggegrunde til parcelhuse og til etage- og rækkehuse blev vurderet på grundlag af salg af jordarealer, som byen selv ejer. Ifølge Finland svarede vurderingen til markedsprisen eller lå under den. Finland forelagde desuden en kopi af et brev fra et registreret ejendomsmæglerfirma, hvoraf det fremgår, at markedsprisen pr. m² for de forskellige typer jordareal var lidt højere end prisen i den handel, der skal vurderes.
- b. Om det store jordareal i Karkkilas centrum, som kaldes Asemansuo, hævder Finland, at købsprisen blev beregnet på grundlag af den godkendte mindste bebyggelsesgrad i byplanlægningen. Det har imidlertid ikke givet oplysninger om, hvordan kvadratmeterprisen blev fastsat.

- c. Endelig svarer den anslåede værdi på 456 000 EUR for den jord, som er bestemt til parkarealer, ifølge ejendomsmægleren til markedsværdien.

- (15) Kommissionen bad Finland vurdere markedsværdien af KK's jordarealer på handelens afslutningstidspunkt. Finland svarede, at dette ikke var nødvendigt, da Karkkila og Componenta havde bedt en ejendomsmægler om at vurdere værdien af nogle jordarealer, som svarede til dem, handelen gjaldt, således at markedsvurderingen allerede var foretaget.
- (16) Finland bestrider Kommissionens påstand om, at den betingelse i handelsaftalen, som går ud på, at Karkkila kun køber Componentas aktier i KK under den forudsætning, at Componenta investerer i et nyt produktionsanlæg (ved at flytte støberiet i Alvesta i Sverige til Karkkila), tyder på, at handelen ikke er sket på markedsvilkår. Finland begrundede denne klausul med, at en udvidelse af Componentas virksomhed i Karkkila ville være til byens fordel, da den ville øge byens indtægter. Den ville også øge efterspørgslen på fast ejendom og dermed forhøje værdien af KK's jordarealer. Ellers havde Karkkila ikke haft »behov« for at indgå handelen.
- (17) Finland svarede Kommissionen, at Componenta ikke havde prøvet at finde en anden køber til aktierne, fordi Karkkila havde forkøbsret til aktierne til markedspris, hvis Componenta ønskede at sælge sine KK-aktier.
- (18) Hvad lånet angår, bekræfter Finland, at tilbagebetalingen af Componentas aktionærlån ved, at Karkkila bevilgede KK nye midler, var en fast bestanddel i handelsaftalen mellem Karkkila og Componenta, og at »den samlede købspris« bestod af den betalte pris for aktierne og lånets tilbagebetaling.
- (19) I denne forbindelse hævder Finland, at lånet blev bevilget på markedsvilkår, idet det samlede beløb på 2,37 mio. EUR, Componenta havde modtaget som betaling for aktierne og i form af lån, var mindre end halvdelen af KK's markedsværdi. Finland hævder desuden, at KK's økonomiske situation havde forbedret sig siden 1996, hvor Componenta gav KK lånet.

IV. VURDERING AF STØTTEN

Bestemmelse af støtten

- (20) Ifølge traktatens artikel 87, stk. 1, er statsstøtte eller støtte, som ydes ved hjælp af statsmidler under enhver tænkelig form, og som fordrejer eller truer med at fordreje konkurrencevilkårene ved at begunstige visse virksomheder eller visse produktioner, uforenelig med fællesmarkedet i det omfang, den påvirker samhandelen mellem medlemsstaterne. Ifølge De Europæiske Fællesskabers Domstols retspraksis foreligger der påvirkning af samhandelen mellem medlemsstaterne, hvis den støttemodtagende virk-

somhed udøver økonomisk aktivitet, der indebærer handel mellem medlemsstaterne.

- (21) Componentas aktiviteter indebærer handel mellem medlemsstaterne. Den støtte, virksomheden har fået tildelt, omfattes derfor af EF-traktatens artikel 87, stk. 1. Økonomisk støtte, som tildeles af regionale og lokale myndigheder, udgør statsstøtte⁽⁴⁾.

Tilstedeværelsen af støtte

- (22) I sin beslutning om at indlede den formelle undersøgelsesprocedure fastslog Kommissionen, at støttens størrelse udgøres af den forskel, som fås ved at trække aktiernes købspris på 2,37 mio. EUR fra den pris, en privat investor ville være villig til at betale for aktierne.
- (23) Kommissionen konstaterer, at den samlede købspris bestod af to dele. På den ene side fik Componenta 0,7 mio. EUR kontant for aktierne, og på den anden fik det tilbagebetalt 1,67 mio. EUR, som det havde givet KK i lån. I alt fik Componenta 2,37 mio. EUR for købet. Disse to dele vurderes hver for sig.

Betingelsesklausulen

- (24) Kommissionen konstaterer, at Componenta som alternativ havde kunnet flytte støberivirksomheden fra Karkkila til Alvesta. Det er derfor forståeligt, at Karkkila har kunnet være bekymret over muligheden for at miste produktionsanlæggene og dermed også miste arbejdspladser.
- (25) Det kan være rigtigt, at efterspørgslen på jordarealer ville stige, hvis en stor arbejdsgiver i byen udvidede sine aktiviteter i stedet for at indskrænke dem. At købet af KK's aktier og långivningen til KK i aftalen var knyttet sammen med Componentas investeringsbeslutning, og at byen endda havde ret til at annullere hele handelen, hvis Componenta ikke foretog de lovede investeringer i Karkkila, viser, at byens beslutning om at indgå handelen med Componenta ikke blot bygger på KK's markedsværdi, men også blev påvirket af andre faktorer.
- (26) Ifølge det af De Europæiske Fællesskabers Domstol stadfæstede markedsökonomiske investorprincip er en markedsökonomisk investor en investor, der træffer sin beslutning under hensyntagen til det forventede afkast og lader alle samfundsmæssige, regionalpolitiske og sektorbestemte synspunkter ude af betragtning. Da Componentas investering i et nyt produktionsanlæg var en direkte betingelse for afslutning af den handel, undersøgelsen gælder, kan det konstateres, at Karkkila ikke optrådte i overensstemmelse med det markedsökonomiske investorprincip. Hvis forøgelsen af skatteindtægter og den almindelige velfærd i byen blev godkendt som faktorer, der skulle tages i betragtning af en markedsökonomisk investor, ville byens rolle som offentlig myndighed og som forretningsdrivende ejer af KK blive sammenblandet.
- (27) Kommissionen bemærker endvidere, at byrådet i Karkkila på et møde, der blev afholdt den 1. november 2003, bekræftede, at den indgåede handel med Componenta var

knyttet direkte til Componentas beslutning om at investere i Karkkila, og at Componenta ved Karkkilas køb af KK's aktier fik tilstrækkelige midler til at foretage investeringen i støberiet i Karkkila.

- (28) Disse faktorer støtter Kommissionens i det følgende fremsatte konklusioner om, at handelen ikke skete på markedsvilkår.

Aktiernes salgspris

- (29) Den betalte pris for KK's aktier udgør en del af den indgåede handel mellem Karkkila og Componenta. Det skal på grundlag af den pris, der blev betalt for aktierne, konstateres, om den foregik på markedsvilkår.
- (30) Finland har begrundet KK-aktiernes pris med nettoværdien af KK's aktiver. I den handel, undersøgelsen gælder, er der dog ikke tale om salg af egentlig ejendom, men om erhvervelse af virksomhedens aktier. En markedsökonomisk investor, der foretog en sådan investering, ville først og fremmest benytte vurderingen af markedsprisen som grundlag for det afkast, der kunne forventes af investeringen. Det skyldes, at en markedsökonomisk investor investerer af hensyn til det udbytte eller afkast, der kan forventes af investeringen. En markedsökonomisk investor ville derfor have taget hensyn til aktiernes og den investerede kapital forventede årlige afkast for at se, om der kunne forventes et rimeligt udbytte af investeringen i sammenligning med andre investeringsmuligheder.
- (31) På baggrund af flere af det foregående års indtægter er afkastet af investeringen i KK klart negativ. Der er heller ingen tegn på, at situationen skulle blive bedre i fremtiden. Finland har heller ikke forelagt nogen forretningsplan for KK, hvorefter der skulle være planer om foranstaltninger til forbedring af rentabiliteten, og Finland har ikke en gang påstået, at Karkkila skulle have forventet nogen forbedring af indtægterne og udbyttet.
- (32) De negative indtægter kommer af, at KK klart var i vanskeligheder, efterspørgslen på dets jordarealer var svag, og dets indtægter på jordarealerne var små. Virksomheden havde i de sidste fire år haft tab, dets salg var usædvanligt lille, det kunne ikke udbetale udbytte og befandt sig i en usikker økonomisk situation. Det kan også tilføjes, at denne vanskelige økonomiske situation fortsatte, selv om virksomheden fik bevilget rentefrie lån. Hvis det havde finansieret sine aktiviteter med lån til normal rente, ville situationen have været endnu værre. På grundlag af tidligere erfaringer og fordi en forbedring af virksomhedens økonomiske situation ikke syntes mulig, kunne en markedsökonomisk investor ikke have forventet noget som helst udbytte af sin investering, hvis han købte aktier i KK. På dette grundlag finder Kommissionen, at værdien af KK's aktier var lig nul.

- (33) Denne konklusion bekræftes af, at KK's aktiviteter i vid udstrækning blev finansieret ved hjælp af to rentefrie aktionærlån, således som det fremgår af det foregående. Det

⁽⁴⁾ Sag 248/84, Tyskland mod Kommissionen, Sml. 1987, s. 4013, punkt 17.

betyder, at en ny ejer ved overtagelse af aktierne skulle have overtaget de rentefrie lån sammen med dem, hvad en markedsøkonomisk investor ikke ville have godtaget, således som det forklares i det følgende.

- (34) Som allerede påpeget er den afgørende faktor en langsigtet forventning om afkast, som kan være forskellig fra de foregående års faktisk realiserede indkomst. En markedsøkonomisk investor ville dog også tage hensyn til tidligere indkomster. Det afgørende forhold i forbindelse med forventningen om afkast er, om det med rimelighed kunne forventes, at KK ville få tilstrækkelig indtægt på at sælge og udleje byggegrunde. Dette skal medtages ved bestemmelse af ejendommens helhedsværdi, således som det fremgår af det følgende.
- (35) Finland har forklaret, at KK's jordarealer blev benyttet som grundlag for aktiernes værdi. Det er korrekt, at også en markedsøkonomisk investor tager hensyn til ejendommens nettoværdi, når han skal træffe sin beslutning. Finlands begrundelser for vurderingen af aktierne fremgår i korthed af følgende tabel:

Tabel 1

KK's værdi ifølge Finland

Jordarealens type	Værdi ifølge Finland (EUR)
Parcelhusgrunde	1 031 565
Grunde til række- og etagehuse	1 136 849
Asemansuo	2 358 158
Parker og offentlige områder	491 738
Andre arealer (Haapala)	49 678
Jordarealernes samlede værdi	5 067 988
KK's bogførte egenkapital	- 231 595
KK's gæld	- 3 340 475
KK's nettoværdi	1 495 918
50 % af KK's nettoværdi	747 959
Den af byen betalte pris	713 092
Støtte	0

- (36) Kommissionens meddelelse om statsstøtteelementer i forbindelse med offentlige myndigheders salg af jord og bygninger ⁽⁵⁾ finder ikke direkte anvendelse, da handelen ikke gjaldt enkeltstående ejendomme, men virksomhedens aktier. Meddelelsen kan dog benyttes analogt i dette tilfælde, idet Kommissionens meddelelse, hvis formål er at sikre, at jordhandler mellem offentlige og private foretagender ikke indebærer støtte, berører såvel offentlige foretagenders salg som deres køb af jord, og fordi Finland i dette tilfælde hævder, at vurderingen af aktierne bygger på jordarealernes værdi. Ifølge meddelelsen skal der, hvis salget sker ved en

betingelsesløs udbudsprocedure, foretages en uafhængig vurdering af én eller flere uafhængige vurderingssagkyndige, så markedsværdien inden salget kan fastlægges på grundlag af almindeligt accepterede markedsindikatorer og vurderingsstandarder.

- (37) Kommissionen konstaterer, at jordarealernes værdi ikke er blevet fastsat ved en betingelsesløs udbudsprocedure. Derfor skulle en uafhængig vurderingssagkyndig have foretaget en vurdering. Spørgsmålet er, om Finlands vurdering svarer til en sådan uafhængig vurdering. Kommissionen konstaterer for det første, at det af den kortfattede ejendomsmæglererklæring, Finland har forelagt, ikke fremgår klart, at det drejer sig om vurdering af KK's jordarealer. Denne erklærings betydning vurderes nærmere i det følgende.

- (38) Kommissionen konstaterer i denne forbindelse, at KK's jordarealer blev vurderet på forskellig måde afhængigt af jordarealernes type (parcelhusgrunde, grunde til række- og etagehuse, Asemansuo-området og parker og offentlige områder). Disse forskellige jordarealtyper analyseres hver for sig.

- (39) Vurderingen af parcelhusgrundene byggede på den officielle kvadratmeterpris, som blev benyttet af Karkkila, og som for parcelhusgrundenes vedkommende var på 10,19 EUR/m². Kommissionen konstaterer, at dette var detailprisen eller den pris, hvortil byen solgte grunde til enkeltvis købere. Finland forelagde også en erklæring fra en ejendomssagkyndig om utypiske jordarealers kvadratmeterpriser i Karkkila (de priser, der forlanges af de endelige kunder, det vil også i dette tilfælde sige detailpriser). Den sagkyndige bekræfter, at kvadratmeterpriserne for den slags grunde i Karkkila varierede mellem 9,43 EUR og 14,76 EUR i 2003, og at den pris, Karkkila har benyttet, ligger tæt på grundenes markedsværdi, uden at denne på nogen måde præciseres.

- (40) Kommissionen konstaterer imidlertid, at der ikke blev foretaget nogen egentlig ekstern vurdering af KK's parcelhusgrunde. Grundenes engrospris blev heller ikke vurderet. Det er efter Kommissionens opfattelse klart, at grundenes værdi i detailhandel er betydelig større, end når der sælges store jordarealer (som i dette tilfælde, hvor KK f.eks. ejede 80 parcelhusgrunde), som køberen ikke har til hensigt at bruge selv, men at videresælge senere.

- (41) En vurdering, hvori en bestemt jordtypes detailsalgsværdi blot ganges med KK's samlede jordareal, indeholder derfor to fejl. For det første bliver det jordareal, der direkte er tale om, ikke vurderet, og for det andet viser vurderingen ikke, hvad en markedsøkonomisk investor, der køber hele jordarealet på én gang, ville være villig til at betale på købstidspunktet, når der tages særligt hensyn til det begrænsede marked for den slags grunde.

⁽⁵⁾ EUT C 209 af 10.7.1997, s. 3.

- (42) Med hensyn til grundene til række- og etagehuse, hvis værdi blev angivet til 1 136 849 EUR, henviser Finland til den vurdering, som blev foretaget af den ejendomssagkyndige. Kommissionen konstaterer, at rækkehusgrundenes værdi ifølge den ejendomssagkyndiges vurdering er på 70–80 EUR pr. etagemeter og etagehusgrundenes på 60–75 EUR pr. etagemeter. Den værdi, Finland benyttede, var på 74,02 EUR pr. etagemeter for rækkehusgrunde og på 79,56 EUR pr. etagemeter for etagehusgrunde. Disse tal ligger således mellem de værdier, den ejendomssagkyndige har opgivet, eller lidt over dem. Den sagkyndige betoner desuden, at der de seneste år kun har været få tilsvarende handler, og at efterspørgslen fremover vil være lille.
- (43) Kommissionen konstaterer, at den sagkyndige, også for byggegrunde til den slags formål, opgiver detailprisen og ikke engrosprisen, som er den pris, en markedsøkonomisk investor ville betale, hvis han købte hele jordarealet på én gang. Da den sagkyndige påpeger, at efterspørgslen på denne type jord fremover vil være lille, finder Kommissionen, at også vurderingen af denne jordtypes engrospris på købstidspunktet er klart i overkanten.
- (44) Der foreligger ikke oplysninger om, hvordan markedsværdien af det jordareal, som ligger i byens centrum (Asemansuo), er blevet bestemt. Det pågældende jordareal svarer til omtrent halvdelen af den anslåede værdi af KK's jordejendom (2 358 158 EUR). Finland bruger værdien pr. bebyggelig kvadratmeter (79,56 EUR) og ganger denne værdi med det areal, hvortil der er byggetilladelse (29 640 m²). Den ejendomsmægler, Finland omtaler, har imidlertid vurderet denne jord til 50 EUR pr. bebyggelig kvadratmeter, hvad der giver en værdi på 1 480 200 EUR. Forskellen på disse to værdier er 877 958 EUR. Da det drejer sig om et stort ensartet jordareal, må det antages, at den ejendomssagkyndiges vurdering af Asemansuo var en detailpris, og Kommissionen vil derfor betragte den værdi, den ejendomssagkyndige har angivet, som troværdig. Finland har ikke på nogen måde forklaret den bemærkelsesværdige forskel i forhold til ekspertens erklæring.
- (45) Kommissionen tvivler på, om denne jord, hvis anvendelsesformål er park og offentligt område, og hvis værdi er angivet til 491 738 EUR, kan tillægges ret stor værdi, da der ikke kan fås noget udbytte af den, idet den ikke kan udnyttes produktivt, og en markedsøkonomisk investor derfor heller ikke ville være villig til at betale et betydeligt beløb for den.
- (46) På grundlag af de i det foregående beskrevne forhold finder Kommissionen, at de af KK ejede jordarealer ikke blev vurderet korrekt, og at vurderingen af dem ikke er i overensstemmelse med vurderingsgrundlaget i Kommissionens meddelelse om støtteelementer i offentlige myndigheders handel med jord og bygninger.
- (47) Alene på grundlag af overvurderingen af Asemansuo må den samlede værdi af KK's jordarealer og dermed virksomhedens værdi, hvis den beregnes på grundlag af aktierne, nedsættes fra 876 158 EUR til 619 760 EUR.

- (48) Kommissionen finder desuden, at parcelhusgrundene, grundene til række- og etagehuse og de offentlige områder og parkområderne blev vurderet alt for højt, da vurderingen byggede på de i det foregående nævnte to fejl, eller med andre ord, at de bestemte jordarealer, der er tale om, ikke blev vurderet, og at deres værdi ikke svarede til den pris, som en markedsøkonomisk investor, der solgte hele jordarealet på én gang, ville få på handelstidspunktet. Ifølge Finland var disse jordarealers samlede værdi på 2 660 152 EUR. Kommissionen mener, at overvurderingen af jordarealerne ligger over 619 760 EUR. Denne værdi ville være den nettoværdi, KK havde tilbage ifølge Finlands beregningsmetode, efter korrektion af Asemansuos alt for højt ansatte værdi. Heraf følger, at den pris Karkkila betalte for KK's aktier, også hvis aktiernes værdi beregnes på denne måde, i sin helhed udgjorde støtte til Componenta.

Tabel 2

Kommissionens vurdering af den støtte, prisen på KK's aktier indebærer

	EUR
KK's nettoværdi ifølge Finland	1 495 918
Fradrag på grundlag af den ejendomssagkyndiges vurdering af Asemansuo	876 158
KK's anslåede nettoværdi efter denne korrektion	619 760
Overvurderingen af de øvrige jordarealer ifølge Kommissionen	Vähintään 619 760
KK's nettoværdi på grundlag af aktiernes værdi	0

- (49) Da en investor, som købte KK's aktier ikke kunne forvente afkast af sin kapital, og da jordarealerne var overvurderede, konkluderer Kommissionen, at nettoværdien af KK's aktier var lig 0 EUR. Desuden forsøgte Componenta ikke en gang at finde en anden køber til sine KK-aktier. Også denne omstændighed viser, at Karkkila betalte mere end markedsprisen, da selv et forsøg på at finde en anden køber til aktierne ville have givet mulighed for at fastslå deres markedspris.
- (50) Kommissionen konkluderer derfor, at KK's aktier, ud fra det grundlag, hvorpå KK's værdi som virksomhed og værdien af dets jordarealer blev fastsat, var værdiløse på ejendomsrettens overdragelsestidspunkt, og at den pris Karkkila har betalt for KK's aktier (713 092 EUR) i sin helhed udgør støtte til Componenta.
- (51) Hvis Finland imidlertid kan fremlægge beviser for, at overvurderingen af de i det foregående beskrevne jordarealer lå under 617 760 EUR, kan den støtte, aktiekøbet indeholder, formindskes tilsvarende. Sådanne beviser skulle bygge på en nøjagtig vurdering foretaget af en uafhængig vurderingsmand. Vurderingsmanden skal være en velrenommeret person, som har en relevant eksamen eller

akademisk uddannelse eller tilsvarende og tilstrækkelig erfaring og kompetence til at vurdere den pågældende type jordarealer og bygninger i det pågældende område. Vurderingen skulle klarlægge engrosprisen på KK's jordarealer på købstidspunktet, eller hvor meget KK ville have kunnet få, hvis alle dets jordarealer blev solgt på markedsvilkår på det pågældende tidspunkt.

Lånets tilbagebetaling

- (52) Som anden del af handelen mellem Karkkila og Componenta bevilgede Karkkila KK et rentefrit lån på 1,67 mio. EUR, hvormed KK straks tilbagebetalte et lån, som Componenta havde givet det i 1996. KK havde i 1996 fået to lige så store lån på samme betingelser. Heraf havde Karkkila bevilget det ene og Componenta det andet. Lånene blev givet, fordi KK på det pågældende tidspunkt ikke kunne indfri sine forpligtelser over for private kreditorer. De pågældende lån beløb sig til i alt 3,34 mio. EUR.
- (53) Finland hævder, at KK's økonomiske situation var god i 2003. Det henviser blandt andet til en fodnote i KK's årsberetning fra 2003, hvori det anføres, at den aktuelle værdi af KK's jordarealer skønsmæssigt var 5 052 459 EUR eller 1 971 845 EUR større end jordarealernes bogførte værdi. Som det fremgik af det foregående afsnit, svarede værdien af KK's jordarealer ifølge Kommissionens vurdering ikke hertil.
- (54) I KK's årsberetning for 2001-2003 angives følgende nøgletal:

(Beløb i EUR)	Salgsindtægter	Resultat	Likvid kapital (ved årets slutning)	Egenkapital (ved årets slutning)
2000	19 883	- 14 817	94 147	- 207 052
2001	25 127	- 16 180	65 576	- 223 233
2002	50 015	- 1 879	53 425	- 225 113
2003	48 044	- 6 481	28 256	- 231 595

- (55) Det fremgår klart af denne tabel, at efterspørgslen på jordarealer har været usædvanlig lille i de pågældende fire år. Det fremgår også, at virksomheden har usædvanlig få salgs- eller lejeindtægter af jordarealerne. Det er desuden klart, at virksomhedens likvide midler var ved at være opbrugt, og at dens balancesituation var usædvanlig, idet dens egenkapital bestandig var negativ. Det kan endvidere konstateres, at virksomhedens væsentligste finansiering (lånene fra Karkkila og Componenta, der tilsammen beløb sig til 3,34 mio. EUR) var rentefri. Hvis lånene havde været belagt med normal rente, ville virksomhedens økonomiske situation have været endnu værre.
- (56) På grundlag af disse data kan Kommissionen ikke tilslutte sig Finlands erklæring om, at KK's økonomiske situation var god.

- (57) Det skal derfor godtgøres, om KK havde kunnet tilbagebetale Componenta-lånet uden den foranstaltning, som blev truffet af Karkkila.
- (58) Kommissionen konstaterer for det første, at KK til sin redning fik bevilget to rentefrie lån af samme størrelse i 1996. Heraf blev det ene bevilget af Componenta og det andet af Karkkila. Disse lån gav KK en klar fordel. En markedsøkonomisk investor, som havde bevilget et sådant lån, ville have forlangt, at lånene blev afskrevet med lige store afdrag til begge långivere. Lånet skulle derfor have været tilbagebetalt (helt eller delvis) i samme forhold til begge långivere (Componenta og Karkkila), for at den ene långiver ikke fik fordel frem for den anden.
- (59) Da Componenta i den handel, vurderingen drejer sig om, fik tilbagebetalt hele sit lån, må det vurderes, om KK under normale markedsbetingelser foruden Componentas lån også ville have kunnet tilbagebetale Karkkilas lån. Således kan det godtgøres, at Componenta ikke fik nogen fordel. Spørgsmålet er derfor, om KK ville have været i stand til at få 3,34 mio. EUR fra markedet til tilbagebetaling af sine aktionærlån.
- (60) Hvis KK ikke var blevet finansieret med rentefrie lån, men havde skullet betale sine lån på 3,34 mio. EUR til markedsrente, ville de årlige rentebetalinger have været på mindst 265 000 EUR. Denne beregning bygger på Kommissionens referencerente fra 2003, hvortil skal lægges 4 procentpoint, således som Kommissionen har for sædvane, når det drejer sig om en virksomhed i vanskeligheder ($3,95 \% + 4 \% = 7,95 \% \times 3,4 \text{ mio. EUR}$).
- (61) I betragtning af KK's indtægter i de sidste år skulle virksomheden hurtigt have forøget sin årsindtægt for at kunne betale renterne på et forrentet lån af denne størrelse. Da jordarealerne ikke gav nogen eller kun få lejeindtægter, ville KK kun have kunnet betale lånets renter ved hurtigt at øge salget af grunde.
- (62) Da efterspørgslen på størstedelen af de grunde, KK ejede (grunde til række- og etagehuse), ifølge den ejendoms-sagkyndige var lille, og da Asemansuo-området ikke var klart til brug, forekommer det ikke sandsynligt, at KK ganske uventet skulle kunne forøge sin årsindkomst.
- (63) Endnu mere bemærkelsesværdigt er, at sådanne jordhandler for at kunne betale renterne på et lån ville betyde, at virksomheden ofrede sit vigtigste aktiv alene for at kunne betale renterne. Hvis KK skulle have solgt jord for mindst 300 000 EUR om året for at betale renter og dække bestemte administrative mindsteomkostninger, ville der efter f.eks. 10 år i praksis ikke have været aktiver tilbage, men der ville stadig have været en gæld på 3,34 mio. EUR.
- (64) Kommissionen konkluderer derfor, at det selv på grundlag af en enkelt beregning er klart, at KK ikke ville have kunnet erstatte to rentefrie lån med lån til markedsrente. På grund af KK's økonomiske situation er det næppe sandsynligt, at det ville have kunnet få et mindre lån på markedsvilkår,

hvormed det havde kunnet tilbagebetale en del af sine rentefrie lån.

- (65) Kommissionen konkluderer, at den foranstaltning, hvorefter KK fik et rentefrit lån af Karkkila på 1,67 mio. EUR, som det straks brugte til tilbagebetaling af sit lån fra Componenta, ikke er i overensstemmelse med det markedsøkonomiske investorprincip og udgør statsstøtte til Componenta.

Konklusion om støttebeløbet

- (66) På grundlag af Finlands oplysninger udgøres støttebeløbet af hele det beløb, som blev betalt til Componenta i den handel, vurderingen gælder. Det består af den pris, der blev betalt for KK's aktier (713 092,50 EUR) og lånet til KK (1 670 184 EUR), hvormed det kunne tilbagebetale lånet fra Componenta. Det samlede støttebeløb er derfor på 2 383 276,50 EUR. Hvis Finland imidlertid kan fremlægge beviser på, at overvurderingen efter den i det foregående beskrevne metode ligger under 617 760 EUR, kan den støtte, aktiekøbet indebærer (713 092,50 EUR), dog nedsættes tilsvarende.

Vurdering af støttens forenelighed med fællesmarkedet på baggrund af den tvivl, Kommissionen har givet udtryk for

- (67) Kommissionen konstaterer, at dens tvivl på, om handelen mellem Karkkila og Componenta foregik på markedsvilkår, er blevet bekræftet, og at Componenta modtog en støtte på 2 383 276,50 EUR.
- (68) Kommissionen konstaterer også, at denne statsstøtte var i strid med reglerne, da den ikke blev anmeldt til Kommissionen.
- (69) Kommissionen konstaterer endvidere, at Componentas virksomhed indebærer handel mellem medlemsstaterne, og at økonomisk støtte, som bevilges af regionale og lokale myndigheder, regnes for støtte med statsmidler⁽⁶⁾.
- (70) Kommissionen konkluderer derfor, at den støtte, som er blevet påvist i det foregående, omfattes af forbuddet i traktatens artikel 87, stk. 1, idet den blev ydet ved hjælp af statsmidler, den truer med at fordreje konkurrencen ved at begunstige en bestemt virksomhed (Componenta), og den påvirker handelen mellem medlemsstaterne.
- (71) Der kan kun undtages fra dette forbud, hvis støtten kan komme ind under en af undtagelserne i artikel 87. Da støttens formål var at finansiere en nyinvestering i Karkkila, har Kommissionen vurderet, om Componenta har kunnet få regional investeringsstøtte. Kommissionen konkluderer, at dette ikke er muligt af to grunde.

- (72) For det første ligger Karkkila uden for de regionalstøtteområder, som er blevet godkendt på Finlands regionalstøttekort for årene 2000-2006. For det andet er Componenta ifølge vurderingsgrundlaget i bilag I til Kommissionens forordning (EF) nr. 70/2001 af 12. januar 2001 om anvendelse af EF-traktatens artikel 87 og 88 på statsstøtte til små og mellemstore virksomheder⁽⁷⁾ ikke nogen SMV. Componentas omsætning var i 2003 på 178 mio. EUR, mens omsætningen ifølge definitionen på SMV højst må være 40 mio. EUR. Virksomhedens personale havde i 2003 en gennemsnitsstørrelse på 1 595 ansatte, mens det ifølge vurderingsgrundlaget for SMV højst må være på 250 ansatte.

- (73) Kommissionen konkluderer også, at støtten ikke kan godkendes på noget andet grundlag i traktaten, navnlig ikke på grundlag af undtagelserne i artikel 87. Den ulovlige støtte er derfor ikke forenelig med fællesmarkedet og skal tilbagebetales med renter.

V. KONKLUSION

- (74) Kommissionen konstaterer, at Finland ulovligt har ydet en støtte på i alt 2 383 276,50 EUR i strid med traktatens artikel 88, stk. 3. Byen Karkkila i Finland har ulovligt ydet støtte til Componenta Oyj i to dele.
- (75) Den første del er på 713 092,50 EUR, og her drejer det sig om den overpris i forhold til markedsprisen, som Componenta Oyj fik betalt for sine aktier i Karkkilan Keskustakiinteistöt Oy. Dette beløb kan formindskes med KK's teoretisk vurderede værdi, hvis Finland fremlægger beviser på, at de i det foregående beskrevne jordarealers overværdi ligger under 619 760 EUR.
- (76) Den anden del består af de 1 670 184 EUR, som Componenta Oyj fik i form af det rentefrie lån til Karkkilan Keskustakiinteistöt Oy, hvormed et lån af samme størrelse blev tilbagebetalt til Componenta Oyj.
- (77) Støtten er ikke forenelig med fællesmarkedet og skal derfor tilbagebetales med renter af støttemodtageren Componenta Oyj -

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Den statsstøtte på 2 383 276,50 EUR, som Finland har givet Componenta Oyj, ved at byen Karkkila har betalt en pris på 713 092,50 EUR for aktier i Karkkilan Keskustakiinteistöt Oy, og ved at byen Karkkila har ydet et rentefrit lån på 1 670 184 EUR til Karkkilan Keskustakiinteistöt Oy, hvormed Karkkilan Keskustakiinteistöt Oy tilbagebetalte et lån af samme størrelse fra Componenta Oyj, er ikke forenelig med fællesmarkedet.

⁽⁶⁾ Sag 248/84, Tyskland mod Kommissionen, Sml. 1987, s. 4013, punkt 17.

⁽⁷⁾ EFT L 10 af 13.1.2001, s. 33, senest ændret ved forordning (EF) nr. 364/2004 (EUT L 63 af 28.2.2004, s. 22).

Dette støttebeløb på 713 092,50 EUR kan formindskes, hvis Finland fremlægger bevis på, at den i det foregående beskrevne overvurdering af jordarealerne ligger under 619 760 EUR. I så fald formindskes støttebeløbet i overensstemmelse med den påviste værdi af de aktier i Karkkilan Keskustakiinteistöt Oy, som er blevet solgt til byen Karkkila.

Artikel 2

1. Finland træffer alle nødvendige foranstaltninger for at få den i artikel 1 nævnte støtte, som ulovligt er blevet udbetalt til støttemodtageren Componenta Oyj, tilbagebetalt.
2. Tilbagebetalingen skal ske omgående efter de nationale lovgivningsprocedurer, hvis disse giver mulighed for at efterkomme beslutningen hurtigt og effektivt.
3. Den støtte, der skal tilbagebetales, pålægges renter fra det tidspunkt, hvor den blev udbetalt til støttemodtageren, og indtil den er tilbagebetalt.
4. Renterne beregnes efter reglerne i Kommissionens forordning (EF) nr. 794/2004 ⁽⁸⁾, kapitel V.

Artikel 3

1. Finland underretter senest to måneder efter meddelelsen af denne beslutning Kommissionen om, hvilke foranstaltninger det har truffet eller planlægger at træffe for at få at den i artikel 1 nævnte støtte tilbagebetalt. Disse oplysninger gives på oplysningsskemaet i denne beslutnings bilag.

2. Finland forelægger desuden senest to måneder efter meddelelsen af denne beslutning dokumentation, hvoraf det fremgår, at støttens tilbagebetaling fra Componenta Oyj er påbegyndt.

Artikel 4

Denne beslutning er rettet til Republikken Finland.

Udfærdiget i Bruxelles, den 20 .oktober 2005.

På Kommissionens vegne

Neelie KROES

Medlem af Kommissionen

⁽⁸⁾ EUT L 140 af 30.4.2004, s. 1.

BILAG I

Oplysninger om gennemførelsen af Kommissionens beslutning 2006//EF

1. Beregning af det beløb, der skal tilbagebetales

- 1.1. Giv følgende oplysninger om det ulovlige støttebeløb, der er blevet udbetalt til støttemodtageren:

Dato (*)	Støttebeløb (*)	Valuta	Støttemodtagerens identitet

(*) Det eller de tidspunkter, hvor støtten (eller støttetrancher) blev stillet til støttemodtagerens rådighed (hvis foranstaltningen omfatter flere støttetrancher og tilbagebetalinger, benyttes forskellige linjer).

(*) Det støttebeløb, der er stillet til støttemodtagerens rådighed (i bruttosubventionsækvivalent).

Bemærkninger:

- 1.2. Forklar udførligt, hvordan renterne af den støtte, der skal tilbagebetales, beregnes.

2. Planlagte og gennemførte foranstaltninger med henblik på tilbagebetaling af støtten

- 2.1. Gør udførligt rede for, hvilke foranstaltninger der planlægges, og hvilke foranstaltninger der allerede er gennemført for at sikre en omgående og effektiv tilbagebetaling af støtten. På grundlag af hvilke alternative foranstaltninger i den nationale lovgivning kan støtten tilbagebetales? Præciser i givet fald også foranstaltningernes retsgrundlag.

- 2.2. Inden hvilken dato planlægges støtten tilbagebetalt?

3. Allerede tilbagebetalte beløb

- 3.1. Giv følgende udførlige oplysninger om støttebeløb, som allerede er blevet tilbagebetalt af støttemodtageren:

Dato (*)	Tilbagebetalt støtte	Valuta	Støttemodtagerens identitet

(*) Det eller de tidspunkter, hvor støtten er blevet tilbagebetalt.

- 3.2. Vedlæg bilag for den i tabellen i punkt 3.1 anførte tilbagebetaling af støtten.

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 20. oktober 2005

om en procedure efter EF-traktatens artikel 81, stk. 1,

(Sag COMP/C.38.281/B.2 — Råtabak — Italien)

(meddelt under nummer K(2005) 4012)

(Kun den engelske og den italienske udgave er autentiske)

(2006/901/EF)

RESUMÉ AF BESLUTNINGEN

1. Indledning

Den 20. oktober 2005 vedtog Kommissionen en beslutning om en procedure efter EF-traktatens artikel 81 (»beslutningen«). I henhold til artikel 30 i forordning 1/2003 offentliggør Kommissionen herved parternes navne og beslutningens hovedindhold, herunder de pålagte sanktioner, idet den tager hensyn til virksomhedernes berettigede interesse i, at deres forretningshemmeligheder ikke afsløres. Beslutningen er i en version, der ikke er fortrolig, gjort tilgængelig i sin fulde ordlyd på sagens autentiske sprog og Kommissionens arbejdsprog på følgende websted: http://europa.eu.int/comm/competition/index_da.html.

Fra 1995 til begyndelsen af 2002 har de fire største virksomheder inden for forarbejdning af råtabak i Italien, nemlig Deltafina, Dimon (nu Mindo), Transcatab og Romana Tabacchi (under ét benævnt »forarbejdningsselskaberne« i det følgende), indgået aftaler og/eller medvirket ved samordnet praksis med henblik på fastsættelse af forretningsbetingelserne for køb af råtabak i Italien (både direkte indkøb fra producenterne og køb hos kontraktakkere), herunder prisfastsættelse og markedsdeling.

Beslutningen omhandler også to særskilte overtrædelser, der fandt sted i hvert fald fra begyndelsen af 1999 til udgangen af 2001, og som bestod i, at de italienske tobaksforarbejdningsselskaber (Associazione Professionale Trasformatori Tabacchi Italiani, i det følgende benævnt »APTI«) fastsatte de kontraktpriser, som den på sine medlemmers vegne ville forhandle med de italienske råtabaksproducenters brancheforening, Unione Italiana Tabacco (»UNITAB«) med henblik på indgåelse af brancheaftaler og UNITAB's fastsættelse af de priser, som den på sine medlemmers vegne ville forhandle med APTI med henblik på indgåelse af de samme aftaler.

2. Sagens oprindelse og proceduren

Efter at have modtaget en række oplysninger om, at der fandtes brancheaftaler om fastsættelse af prisintervaller for særlige kvaliteter af en eller flere råtabakssorter, sendte Kommissionen den 15. januar 2002 begæringer om oplysninger til forarbejdningsselskaberne og producenterne brancheforeninger (henholdsvis APTI og UNITAB), som svarede den 12. februar 2002.

Den 19. februar 2002 modtog Kommissionen en anmodning om favorabel behandling fra den førende italienske forarbejdningsselskab, Deltafina S.p.A. »Deltafina«, i henhold til den meddelelse om bødefritagelse og bødenedsættelse i kartelsager (»samarbejdsmeddelelsen«), som Kommissionen netop havde vedtaget på daværende tidspunkt. Den 6. marts 2002 gav Kommissionen Deltafina en betinget bødefritagelse i henhold til punkt 15 i samarbejdsmeddelelsen.

Kommissionen modtog to andre anmodninger om favorabel behandling den 4. og 10. april fra henholdsvis Dimon S.r.l. (»Dimon«) og Transcatab S.p.A. (»Transcatab«).

Den 18.-19. april 2002 gennemførte Kommissionen kontrolundersøgelser hos Dimon, Transcatab, Trestina Azienda Tabacchi S.p.A. (»Trestina«) og Romana Tabacchi s.r.l. (»Romana Tabacchi«).

Kommissionen meddelte den 8. oktober 2002 Dimon og Transcatab, at den agtede at give dem bødenedsættelse ved afslutningen af proceduren (med intervaller på henholdsvis 30-50 % og 20-30 %).

Den 25. februar 2004 indledte Kommissionen proceduren i denne sag og vedtog en klagepunktsmeddelelse, som adressaterne fik lejlighed til at besvare skriftligt og på en mundtlig høring, der blev afholdt den 22. juni 2004.

Den 21. december 2004 blev der vedtaget et tillæg til klagepunktsmeddelelsen af 25. februar 2004 (i det følgende benævnt »tillægget«). Der blev afholdt endnu en mundtlig høring den 1. marts 2005.

3. Parterne

3.1. Forarbejdningsselskaberne

Deltafina er et helejet italiensk datterselskab af verdens største tobaksselskab, Universal Corporation (»Universal«). I 2001 (der er det seneste hele år, hvor forarbejdningsselskaberne har begået overtrædelser) aftog Deltafina ca. 25 % af den italienske råtabak. Denne beslutning er rettet til både Deltafina og Universal.

Dimon og Transcatab var på overtrædelsestidspunktet helejede italienske datterselskaber af henholdsvis Dimon Incorporated (»Dimon Inc«) og Standard Commercial Corporation (»SCC«), dvs. verdens næststørste og tredje største tobaksselskab. Fra september

2004 har Dimon ændret navn til Mindo S.r.l («Mindo») og indgår ikke længere i Dimon Inc.-koncernen. Dimon Inc. og SCC fusionerede den 13. april 2005 til Alliance One International Inc. («Alliance»). I 2001 aftog Dimon og Transcatab henholdsvis 11,28 % og 10,8 % af den råtabak, der produceres i Italien. Denne beslutning er rettet til Mindo, Transcatab og Alliance.

Romana Tabacchi er et familieejet selskab. Indtil 1997 fungerede det som agent for en international forhandler (som så blev overtaget af Dimon Inc.). Siden 1997 har det opereret som en uafhængig forhandler. I 2001 aftog Romana Tabacchi 9,5 % af den råtabak, der produceres i Italien.

APTI er den italienske brancheforening for råtabaksforarbejdende virksomheder. APTI har 17 medlemmer ud af i alt 59 forarbejdningsselskaber i Italien.

3.2. Producenterne

UNITAB Italia er den italienske forening af tobaksproducentsammenslutninger og repræsenterer ca. 80 % af samtlige producenter.

4. Den berørte sektor: italiensk råtabak

Produktionen af råtabak i EU udgør ca. 5 % af råtabaksproduktionen på verdensplan. Grækenland, Italien og Spanien er de førende tobaksproducenter i EU og tegner sig for henholdsvis 38 %, 37,5 % og 12 % af produktionen i EU.

Råtabak er ikke noget ensartet produkt. De almindeligste sorter i Italien er Burley og Bright. Inden for hver sort kan der skelnes mellem forskellige kvaliteter. Efter tørring sælger producenterne tobakken til forarbejdningsselskaberne i partier, hvis pris afhænger af den tobaks kvalitet, de indeholder.

De italienske forarbejdningsselskaber køber råtabak hos producenter og producentsammenslutninger i Italien (og konditioneret tobak hos andre mellemhånd) og forarbejder (eller videreforarbejder) det og videresælger det i passende form til tobaksforarbejdningssindustrien i Italien og på verdensplan. De betegnes også som »de første forarbejdningsselskaber«, fordi de er de første, der forarbejder tobakken (i modsætning til anden forarbejdning, der foretages af cigaretfabrikantene), eller »tobaksbladegrossister« på grund af deres rolle som mellemhånd mellem producenterne og fabrikanten af det endelige produkt.

Udtrykket »eksportør« anvendes generelt for forarbejdningsselskaber med tærskningsudstyr, der gør det muligt at fremstille det endelige forarbejdede produkt (strips), som cigaretfabrikantene efterspørger. Forarbejdningsselskaber, der kun er i stand til at fremstille løse blade, betegnes »kontraktpakkerier« eller blot »pakkerier«. Efter forbehandlingen (f.eks. fjernelse af urenheder og sortering) sender pakkerierne tobakken til eksportørerne til yderligere behandling, hvorpå tobakken kan udbydes til fabrikantene. De forarbejdningsselskaber, som denne beslutning er rettet til, henhører under kategorien »eksportører«.

5. Regler for råtabak

Både produktionen af råtabak og salget af den til forarbejdningsselskaber er undergivet såvel EU-bestemmelser som national lovgivning.

5.1. Den fælles markedsordning for råtabak

Den fælles markedsordning for råtabak⁽¹⁾ omfatter (i) en produktionskvoteordning og (ii) støtte til producenterne gennem en præmieordning for produktion af råtabak.

Der ydes kun præmier for tobak, som fremstilles inden for kvoten (med visse tilpasninger). Siden 1998 har udbetalingen af en del af fællesskabspræmien (den såkaldte variable del) været knyttet til tobakkens kvalitet, som afspejles i prisen. Udbetalingen af den variable del af præmien er overladt til producentsammenslutningerne.

Ifølge den fælles markedsordning skal hver producent eller producentsammenslutning og hver virksomhed, der foretager den første forarbejdning, indgå såkaldte »dyrkningskontrakter« ved begyndelsen af hvert produktionsår (omkring marts-maj, når tobaksplanterne udplantes), hvor de aftaler »kontraktpreiser« for hver kvalitet inden for de enkelte sorter. På dette trin angives priserne ofte som mindstepreiser eller som et prisinterval. Det skal dog bemærkes, at den endelige pris (eller »leveringsprisen«) først kan fastsættes, når høsten finder sted (dvs. mellem oktober og januar), og at den kan variere betydeligt i forhold til »dyrkningskontraktpreisen« afhængigt af kvalitet, mængder og yderligere forhandlinger.

EU-retten fremmer oprettelsen af brancheorganisationer, hvor producenter og forarbejdningsselskaber kan samarbejde om at få markedet til at fungere effektivt. Fastsættelse af priser og kvoter er dog udtrykkeligt forbudt. Ingen af de foreninger, der er involveret i denne sag, er brancheorganisationer i EU-rettens forstand.

5.2. National lovgivning

I Italien er brancheaftaler (dvs. sektordækkende aftaler), dyrkningskontrakter og salg af landbrugsprodukter reguleret ved lov

⁽¹⁾ Rådets forordning (EØF) nr. 727/70 af 21. april 1970 om den fælles markedsordning for råtabak, i det følgende benævnt »forordning 727/70« (EFT L 94 af 28.4.1970, s. 1), ændret ved Rådets forordning (EØF) nr. 2075/92 af 30. juni 1992 om den fælles markedsordning for råtabak, i det følgende benævnt »forordning 2075/92« (EFT L 215, af 30.7.1992, s. 70) (senest ændret ved Rådets forordning (EF) nr. 864/2004 af 29. april 2004 (EFT L 161 af 30.4.2004, s. 48)). Jf. også Rådets forordning (EF) nr. 1636/98 af 20. juli 1998 om ændring af forordning 2075/92, i det følgende benævnt »forordning 1636/98« (EFT L 210 af 28.7.1998, s. 23) og Kommissionens forordning (EF) nr. 2848/98 af 22. december 1998 om gennemførelsesbestemmelser til Rådets forordning (EØF) nr. 2075/92 for så vidt angår præmieordningen, produktionskvoterne og den særstøtte, der ydes til producentsammenslutningerne i tobakssektoren, i det følgende benævnt »forordning 2848/98« (EFT L 358 af 31.12.1998, s. 17), senest ændret ved Kommissionens forordning (EF) nr. 1983/2002 af 7. november 2002 (EFT L 306 af 8.11.2002, s. 8).

88/88. Det er specielt fastsat i lovens artikel 5, stk. 1, litra b), at en brancheaftale skal indeholde en nærmere bestemmelse om det produkt, den vedrører, leveringsbetingelserne og -tidspunktet samt mindsteprisen. Der tilbydes producenter og forarbejdningsvirksomheder, som opfylder betingelserne i brancheaftalerne, incitament (især i form af præferencestøtte). Lov 88/88 er blevet anvendt på en række landbrugssektorer, herunder tobakssektoren, hvor APTI og UNITAB fra 1999 til 2001 indgik en række brancheaftaler (om dyrkningskontraktpriser udtrykt som mindstepriser eller som prisintervaller).

6. Den praksis, beslutningen vedrører

6.1. Forarbejdningsvirksomhedernes overtrædelse

Deltafina, Dimon, Transcatab og Romana Tabacchi indgik aftaler eller deltog i samordnet praksis fra 1995 og indtil begyndelsen af 2002 med det formål at fastsætte forretningsbetingelserne for køb af råtabak i Italien (både for direkte køb hos producenterne og køb hos kontraktpakker), herunder: a) fastsættelse af fælles købspriser, som forarbejdningsvirksomhederne skulle betale for levering af tobak samt andre forretningsbetingelser, b) fordeling af leverandører og mængder, c) informationsudveksling med henblik på samordning af deres konkurrerende indkøbsadfærd, d) fastlæggelse af mængder og priser med hensyn til overskudsproduktion og e) samordning af tilbudsgivningen i forbindelse med offentlige udbud i 1995 og 1998.

6.2. APTI's overtrædelse

Fra 1999 og indtil udgangen af 2001 bestemte APTI sin forhandlingsposition med hensyn til de priser for de enkelte kvaliteter af hver tobakssort, der skulle aftales med UNITAB i forbindelse med indgåelse af brancheaftalerne.

6.3. UNITAB's overtrædelse

Fra 1999 og indtil udgangen af 2001 bestemte UNITAB sin forhandlingsposition med hensyn til de priser for de enkelte kvaliteter af hver tobakssort, der skulle aftales med APTI, i forbindelse med indgåelse af brancheaftalerne.

7. Retlig vurdering

Kommissionen fastslår i beslutningen, at ovennævnte praksis skal betragtes som tre særskilte (og vedvarende) overtrædelser af traktatens artikel 81.

Alle de deltagere i overtrædelserne, som beslutningen er rettet til, er eller indgår i virksomheder eller virksomhedssammenslutninger som omhandlet i traktatens artikel 81.

Aftaler og/eller samordnet praksis, der direkte eller indirekte medfører fastsættelse af salgspriser eller fordeling af mængder, er ifølge sagens natur konkurrencebegrænsende. Specielt har forarbejdningsvirksomhedernes samordning af deres

indkøbsadfærd i denne sag påvirket fundamentale aspekter ved deres konkurrencemæssige adfærd og var også pr. definition i stand til at påvirke de samme virksomheders adfærd på et hvilket som helst andet marked, hvor de konkurrerer, herunder markeder i de efterfølgende omsætningsled. Disse former for adfærd er specielt omhandlet i EF-traktatens artikel 81, stk. 1.

En sådan adfærd vil kunne påvirke samhandelen med råtabak mellem Italien og andre medlemsstater, da den omfatter en betydelig del af indkøbene af italiensk råtabak og vedrører et produkt (råtabak), som er et mellemprodukt til forarbejdet tobak, der eksporteres i vid udstrækning.

Beslutningen rejser spørgsmålet om, hvorvidt Rådets forordning nr. 26 af 4. april 1962 (om anvendelse af visse konkurrenceregler inden for produktion af og handel med landbrugsvarer — »forordning nr. 26«) kan anvendes på den omhandlede praksis. Den konkluderer, at den restriktive praksis i denne sag ikke kan betragtes som »nødvendig« for at nå den fælles landbrugspolitik mål og derfor falder helt ind under traktatens artikel 81, stk. 1.

Endelig konkluderes det i beslutningen, at hverken national lovgivning eller administrativ praksis forpligtede forarbejdningsvirksomhederne til at aftale gennemsnitlige eller maksimale købspriser for råtabak eller at fordele de mængder tobak, der skulle aftages af de enkelte forarbejdningsvirksomheder. National lovgivning og administrativ praksis krævede heller ikke, at forarbejdningsvirksomhederne og producenterne skulle aftale »kontraktpriserne« kollektivt, og udelukkede ikke mulighederne for konkurrence mellem dem. Aftalerne og/eller den samordnede praksis mellem producentrepræsentanterne på den ene side og forarbejdningsvirksomhederne på den anden falder derfor ind under traktatens artikel 81, stk. 1.

8. Det ansvar, der påhviler deltafinas, Transcatabs og dimons moderselskaber

I beslutningen fastslås det også, at Universal (for Deltafina), Dimon Inc. (for Dimon) og SCC (for Transcatab) øvede afgørende indflydelse på deres datterselskaber i den pågældende periode og derfor bør hæfte solidarisk for deres datterselskabers adfærd.

9. Bøder

9.1. Bøder for UNITAB's og APTI's overtrædelser

Med hensyn til den adfærd, der er udvist af producenterne og forarbejdningsvirksomhedernes repræsentanter, mener Kommissionen, at det vil være rimeligt kun at pålægge dem en bøde på 1 000 EUR.

Selv om indgåelsen af brancheaftaler ikke var obligatorisk efter lov 88/88, og der i virkeligheden ikke blev indgået sådanne aftaler i en årrække, skabte lov 88/88 (som den senere blev anvendt i ministeriets administrative praksis) incitament til indgåelse af brancheaftaler, som omfattede mindstepriser. Det må

også tages i betragtning, at lov 88/88 var blevet anvendt i flere tilfælde inden for landbrugssektoren, herunder tobakssektoren, inden de brancheaftaler, der er omhandlet i denne beslutning, blev indgået, og at aftaleparternes adfærd aldrig var blevet anfægtet hverken i henhold til national lovgivning eller fællesskabsretten, selv om disse aftaler var offentlige og blev meddelt ministeriet.

9.2. Bøder for forarbejdningsvirksomhedernes overtrædelse

9.2.1. Overtrædelsens grovhed

Forarbejdningsvirksomhedernes overtrædelse må betragtes som meget alvorlig, da den består i prisfastsættelse på italienske råtabakssorter og fordeling af mængder. Indkøbskarteller kan nemlig påvirke producenterens vilje til at producere og begrænse konkurrencen mellem forarbejdningsvirksomhederne på markederne i de efterfølgende led. Dette gælder især i tilfælde som det foreliggende, hvor det produkt, der berøres af indkøbskartellet (råtabak) er en væsentlig råvare for virksomhederne i de efterfølgende led (første forarbejdning og salg af forarbejdet tobak i den foreliggende sag). Produktionen af råtabak i Italien udgør ca. 38 % af Fællesskabets kvotedækkede produktion. Denne produktion havde i 2001 en samlet værdi på 67,338 mio. EUR (det seneste hele år, hvor overtrædelsen blev begået).

9.2.2. Virksomhedernes individuelle betydning og bødernes afskrækkende virkning

Kommissionen mener, at de bøder, der skal pålægges de fire involverede forarbejdningsvirksomheder, bør fastlægges på grundlag af virksomhedernes markedsstilling. Bødens grundbeløb bør være større for Deltafina, da virksomheden er den største aftager med en markedsandel på ca. 25 % i 2001 (det seneste hele år, hvor overtrædelsen er begået). Transcatab, Dimon og Romana Tabacchi, der anbringes i samme kategori, bør have pålagt bøder med et lavere grundbeløb i betragtning af deres mindre markedsandele for råtabak i Italien (mellem 8,86 og 11,28).

Da Deltafina, Transcatab og Dimon (nu Mindo) indgår (eller for Mindos vedkommende indgik) i store koncerner, som denne beslutning også er rettet til, vil deres bøder blive forhøjet med en multiplikationsfaktor for at sikre, at de får tilstrækkelig afskrækkende virkning.

Bødernes grundbeløb i denne sag fastsættes derfor til:

— Deltafina	37 500 000 EUR
— Transcatab	12 500 000 EUR
— Dimon (Mindo)	12 500 000 EUR
— Romana Tabacchi	10 000 000 EUR

9.2.3. Overtrædelsens varighed

Deltafinas, Dimons og Transcatabs overtrædelse varede i ca. 6 år og 5 måneder. Romana Tabacchi menes at have deltaget i overtrædelsen i over 2 år og 9 måneder.

Bødernes grundbeløb i denne sag fastsættes derfor til:

— Deltafina	60 000 000 EUR
— Transcatab	20 000 000 EUR
— Dimon (Mindo)	20 000 000 EUR
— Romana Tabacchi	12 500 000 EUR

9.2.4. Formildende omstændigheder

Det betragtes som en formildende omstændighed, at Romana Tabacchi ikke deltog i en række aspekter vedrørende kartellet og modarbejdede kartellet i en sådan grad, at det bevirkede, at de øvrige deltagere i fællesskab reagerede imod den.

Deltafinas effektive samarbejde under proceduren betragtes ligeledes som en formildende omstændighed. Som nævnt nedenfor har Deltafina mistet retten til bødefritagelse i henhold til samarbejdsmeddelelsen. I betragtning af sagens ekstraordinære omstændigheder (der er tale om den første sag, hvor der blev indgivet en anmodning efter samarbejdsmeddelelsen, og hvor denne meddelelse anvendes i en beslutning), bør Deltafinas samarbejde dog behandles favorabelt. Deltafinas samarbejde var nemlig af betydeligt omfang og fortsatte under hele proceduren (med undtagelse af de forhold, der er nævnt nedenfor) og bør derfor tages i betragtning som en formildende omstændighed.

9.2.5. Bødens maksimumsbeløb

Den grænse på 10 % af omsætningen, der er fastsat i artikel 23, stk. 2, i forordning (EF) nr. 1/2003, ser ikke ud til at være overskredet i denne sag, når det gælder de bøder, der skal pålægges Universal/Deltafina og Alliance/Transcatab-Mindo. Men da Mindo ikke længere har nogen forbindelser med den tidligere Dimon-koncern, bør dens solidariske ansvar beregnes inden for de 10 % af dens omsætning i det seneste regnskabsår (dvs. 2,59 mio. EUR).

En nedsættelse inden for de 10 % er nødvendig for Romana Tabacchi.

Bøderne fastsættes derfor til:

— Deltafina	30 000 000 EUR
— Dimon (Mindo)	20 000 000 EUR
— Transcatab	20 000 000 EUR
— Romana Tabacchi	2 050 000 EUR

9.3. Anvendelse af samarbejdsmeddelelsen

Deltafina, Dimon og Transcatab anmodede om favorabel behandling i henhold til samarbejdsmeddelelsen af 2002 (jf. punkt 2 ovenfor).

9.3.1. Deltafinas anmodning om bødefritagelse

Samarbejdsmeddelelsen gør endelig bødefritagelse betinget af, at alle de betingelser, der er fastsat i meddelelsens punkt 11, er opfyldt. Det er især fastsat i punkt 11(a), at virksomheder (som har opnået betinget bødefritagelse) skal samarbejde »fuldt ud, permanent [...]«.

Under den mundtlige høring den 22. juni 2004 kom det frem, at Deltafina på et møde i APTI's bestyrelse med deltagelse af repræsentanter for Dimon, Transcatab og Trestina havde afsløret, at den havde anmodet om bødefritagelse. Dette skete inden Kommissionen havde lejlighed til at gennemføre kontrolundersøgelser og kunne meget vel have skadet dem.

Det må konkluderes, at Deltafina derved misligholdt den samarbejdsforpligtelse, som den havde påtaget sig i henhold til punkt 11(a) i samarbejdsmeddelelsen. Deltafina kan derfor ikke opnå bødefritagelse.

Som svar på Deltafinas bemærkninger til dette punkt bekræftes det i beslutningen, at punkt 11(a) i samarbejdsmeddelelsen omfatter en pligt til at bevare anmodningen om bødefritagelse fortrolig, fordi det er nødvendigt at sikre, at det ikke påvirker resultatet af de kontrolundersøgelser, Kommissionen derefter skal foretage. Deltafina var klar over, at Kommissionen havde planer om at gennemføre uanmeldte kontrolundersøgelser, der i praksis blev tilrettelagt og gennemført, som det var blevet meddelt Deltafina på et møde mellem dette selskab og Kommissionens tjenestegrene.

Det kan være vanskeligt at holde en anmodning om bødefritagelse fortrolig i alle tilfælde, hvor en karteldeltager beslutter at indgive en sådan anmodning. Sådanne vanskeligheder (eller den omstændighed, at virksomheden har underrettet Kommissionen derom) gør det dog ikke berettiget, at den pågældende virksomhed frivilligt afslører sin anmodning om bødefritagelse på møder med konkurrenter.

9.3.2. Deltafinas subsidiære anmodning om bødenedsættelse

Deltafinas anmodning om bødefritagelse indeholdt også en anmodning om bødenedsættelse, for det tilfælde, at

»Generaldirektoratet for Konkurrence skulle afslå dens anmodning om fuldstændig bødefritagelse«.

Beslutningen fastslår (på grundlag af samarbejdsmeddelelsens indhold og dens teleologiske og systematiske fortolkning), at en subsidiær anmodning om bødenedsættelse kun kan accepteres i tilfælde, hvor der ikke kan ydes betinget bødefritagelse på det tidspunkt, hvor anmodningen indgives, og at den mister enhver retlig værdi, så snart der ydes betinget bødefritagelse. Da Deltafina oprindeligt fik betinget bødefritagelse, men mistede retten dertil på grund af sit brud på samarbejdsforpligtelserne, kan den ikke opnå bødenedsættelse.

9.3.3. Anvendelse af samarbejdsmeddelelsen på Dimon og Transcatab

Beslutningen konkluderer, at det ikke direkte påvirker samarbejdsmeddelelsens anvendelse på Dimon og Transcatab, at der ikke kan ydes Deltafina fuld bødefritagelse. Samarbejdsmeddelelsen gør det således ikke berettiget, at deres stilling opgraderes som følge af afslaget på endelig bødefritagelse til Deltafina.

Både Dimon og Transcatab har opfyldt de betingelser, der påhviler dem i kraft af deres anmodning om bødenedsættelse. På grundlag af en vurdering af det materiale, som Kommissionen har modtaget, og virksomhedernes samarbejde med Kommissionen under proceduren, giver Kommissionen Dimon og Transcatab den højeste bødenedsættelse inden for de intervaller, de fik meddelelse om efter deres anmodning om bødenedsættelse (dvs. henholdsvis 50 % og 30 %).

På baggrund af ovenstående fastsættes de endelige bøder i denne sag til:

—	Deltafina og Universal in solidum	30 000 000 EUR
—	Dimon (Mindo) og Alliance One International,	10 000 000 EUR
	hvor Alliance One International er ansvarlig for hele beløbet, mens Mindo kun hæfter in solidum for 3,99 mio. EUR	
—	Transcatab og Alliance One International in solidum	14 000 000 EUR
—	Romana Tabacchi	2 050 000 EUR
—	APTI	1 000 EUR
—	UNITAB	1 000 EUR

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 21. december 2005

om en procedure efter artikel 81 i traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab og artikel 53 i EØS-aftalen vedrørende Flexsys NV, Bayer AG, Crompton Manufacturing Company Inc. (tidligere Uniroyal Chemical Company Inc.), Crompton Europe Ltd, Chemtura Corporation (tidligere Crompton Corporation), General Química SA, Repsol Química SA og Repsol YPF SA

(Sag COMP/F/C.38.443 — Rubber Chemicals)

(meddelt under nummer K(2005) 5592)

(kun de engelske, tyske og spanske udgaver er autentiske)

(EØS-relevant tekst)

(2006/902/EF)

1. I — RESUME AF OVERTRÆDELSEN

1.1. Adressater:

(1) Denne beslutning er rettet til følgende virksomheder:

- Flexsys N.V.
- Bayer AG
- Crompton Manufacturing Company, Inc. (tidligere Uniroyal Chemical Company Inc.)
- Crompton Europe Ltd.
- Chemtura Corporation (tidligere Crompton Corporation)
- General Química SA
- Repsol Química SA
- Repsol YPF SA.

(4) De største globale producenter af gummikemikalier er Flexsys, Bayer og Chemtura (tidligere Crompton), der sammen udgør omkring halvdelen af det internationale marked for gummikemikalier. Der er en række betydelige mindre konkurrenter, som f.eks. General Química (Spanien), Duslo (Slovakiet), Istrochem (Slovakiet), Noveon (USA) og Great Lakes (USA) samt mange mindre konkurrenter, navnlig i Asien.

(5) De største kunder inden for gummikemikalier er de store globale dækselskaber Michelin (Frankrig), Goodyear (USA), Bridgestone/Firestone (Japan), Continental (Tyskland) og Pirelli (Italien), der sammen udgør 35-40 % af det verdensomspændende forbrug.

(6) Det geografiske område for handel med gummikemikalier gik gradvist fra at være regionalt til at blive globalt i midten af 1990'erne. Det påvirkede kartellets rækkevidde, idet parterne efter 1995 væsentligst indgik aftaler om prisstigninger på verdensmarkedet.

(2) Modtagerne af denne beslutning deltog i en enkelt, kompleks og kontinuerlig overtrædelse af artikel 81 i traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab og artikel 53 i aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, der involverede prisfastsættelse og udveksling af fortrolige oplysninger om visse gummikemikalier (antioxydanter, antiozonanter og primære acceleratorer) i EØS-området og på verdensmarkedet.

1.2. Sektoren for gummikemikalier

(3) Gummikemikalier er syntetiske eller organiske kemikalier, der forbedrer produktionen af gummiprodukter og disses egenskaber, og de bruges væsentligst til bildæk. I 2001 blev EØS-markedet anslået til 200 mio. EUR for de antioxydanter, antiozonanter og primære acceleratorer, som kartellet vedrører.

1.3. Kartellets virkemåde

(7) Selv om der er en række tegn på, at der i hvert fald sporadisk har været tale om ulovlig samordning i sektoren for gummikemikalier allerede i 1970'erne, har Kommissionen kun tilstrækkelig stærke beviser for kartelvirksomhed i perioden 1996-2001 for Flexsys, Bayer og Crompton (nu Chemtura) (inklusive Crompton Europe og Uniroyal Chemical Company). Disse virksomheder indgik aftaler om at hæve priserne på visse gummikemikalier (antioxydanter, antiozonanter og primære acceleratorer) i EØS-området og på verdensmarkedet i 1996, 1998, 1999, 2000 og 2001. General Química, der må betragtes som en marginal aktør, deltog i disse aftaler i 1999 og 2000.

- (8) Samordning af prisstigninger fulgte normalt et generelt mønster, der involverede kontakter mellem konkurrenter i en forberedende fase, før kunderne fik besked, og efterfølgende under forhandlingerne med kunderne, og til sidst når kontrakterne var indgået for at sikre overholdelse og gennemførelse på markedet. Under kontakterne før den samordnede aktion søgte parterne støtte til en foreslået prisforhøjelse og aftalte beløb, produkter og områder samt leder af aktionen og tidspunkt for offentliggørelsen. I gennemførelsesfasen var fokus på kundernes reaktioner på de annoncerede prisstigninger og udveksling af oplysninger om prisforhandlingerne med kunderne. Opfølgningskontakterne omfattede typisk udveksling af detaljerede oplysninger om aftalte mængder og priser med bestemte kunder.

1.4. Procedure

- (9) Undersøgelsen af sektoren for gummikemikalier blev indledt som følge af en anmodning om betinget bødefritagelse indgivet af Flexsys i april 2002, der blev efterkommet i juni 2002. Kommissionen udførte efterfølgende kontrolundersøgelser hos Bayer, Crompton Europe og General Química i september 2002.
- (10) Crompton (nu Chemtura), Bayer og General Química anmodede om at blive omfattet af samarbejdsmeddelelsen henholdsvis den 8. oktober 2002, den 24. oktober 2002 og den 7. juni 2004. Kommissionen underrettede i rette tid alle ansøgerne om, at den havde til hensigt at nedsætte bøderne.
- (11) Den 12. april 2005 vedtog Kommissionen en klagepunktsmeddelelse mod Bayer, Crompton, Crompton Europe, Uniroyal Chemical Company, Flexsys, Akzo Nobel, Pharmacia (tidligere Monsanto), General Química, Repsol Química, Repsol YPF, Duslo, Prezam, Vagus og Istrochem. Der blev afholdt en mundtlig høring om sagen den 18. juli 2005. Proceduren mod Akzo Nobel NV, Pharmacia Corporation, Duslo a.s., Prezam a.s., Vagus a.s., og Istrochem a.s. blev derefter afsluttet.

1.5. Ansvar

- (12) Selv om Repsol YPF SA og Repsol Química SA ikke selv deltog i de omhandlede foranstaltninger, holdes de ikke desto mindre ansvarlige for praksis i deres 100 % ejede datterselskab General Química.

2. BØDER

2.1. Grundbeløb

- (13) Bødens grundbeløb fastsættes i forhold til overtrædelsens grovhed og varighed.

2.1.1. Overtrædelsens grovhed

- (14) I sin vurdering af overtrædelsens grovhed tager Kommissionen hensyn til dens art, dens faktiske virkninger på

markedet, hvor disse kan måles, og størrelsen af det relevante geografiske marked.

- (15) I betragtning af overtrædelsens art og geografiske rækkevidde (overtrædelsen bestod i denne sag væsentligst af ulovlig samordning blandt kartelmedlemmerne om prisfastsættelse i EØS og andre steder samt udveksling af fortrolige oplysninger) må den karakteriseres som meget alvorlig.

2.1.2. Differentieret behandling

- (16) I kategorien af meget alvorlige overtrædelser er det ved pålæggelsen af bøder muligt at differentiere behandlingen af virksomhederne for at tage højde for overtræderens faktiske økonomiske mulighed for alvorligt at skade konkurrencen og at pålægge en bøde, der har en tilstrækkelig afskrækkende virkning.
- (17) Da både kartellets geografiske rækkevidde og sektoren for gummikemikalier generelt i overvejende grad er verdensomspændende, anvendes de globale markedsandele i 2001, der var overtrædelsens sidste hele år, som referenceværdier ved beregningen af bøderne.
- (18) Flexsys var den største markedsoperatør i verden med en markedsandel på [20-30] %. Virksomheden placeres derfor i første kategori. Bayer med en markedsandel på [10-20] % placeres i kategori 2. Crompton med en markedsandel på [10-20] % placeres i en tredje kategori. Endelig placeres General Química med en markedsandel på [0-10] % i kategori 4. Startbeløbene vil blive fastsat proportionelt, dog ikke aritmetisk, under hensyntagen til markedsandelene.

2.1.3. Tilstrækkelig afskrækkende virkning

- (19) I kategorien af meget alvorlige overtrædelser er det ved pålæggelsen af bøder også muligt at sikre, at bøderne får en tilstrækkelig afskrækkende virkning for at tage højde for de deltagende virksomheders størrelse. I 2004 var virksomhedernes samlede omsætning som følger: Bayer 29,7 mia. EUR; Crompton ca. 2 mia. EUR; Flexsys ca. 425 mio. EUR og Repsol YPF 41,7 mia. EUR. Kommissionen finder det derfor hensigtsmæssigt at gange Bayers bøde med en faktor på 2 og Repsols bøde med en faktor på 2,5.

2.1.4. Bødeforhøjelse på grund af overtrædelsens varighed

- (20) Flexsys, Bayer og Uniroyal (herunder Crompton Europe) deltog i overtrædelsen i seks år, mens Crompton Corporation (nu Chemtura) deltog i fem år og fire måneder. Alle disse virksomheder deltog i en overtrædelse af lang varighed, og bødernes startbeløb vil derfor blive forhøjet med 10 % for hvert hele overtrædelsesår.

- (21) General Química deltog i overtrædelsen i otte måneder. Da virksomheden deltog i under et år, vil bøden ikke blive forhøjet.

2.2. Formildende omstændigheder

- (22) For General Química's vedkommende blev det fundet rimeligt at nedsætte bøden med 50 % på grund af virksomhedens passive og underordnede rolle i overtrædelsen set i forhold til de andre kartelmedlemmer.

2.3. Anvendelse af samarbejdsmeddelelsen fra 2002

2.3.1. Bødefritagelse

- (23) Flexsys var den første virksomhed til at fremlægge bevismateriale, der satte Kommissionen i stand til at vedtage en beslutning om at foretage en kontrolundersøgelse i forbindelse med det påståede kartel inden for gummikemikalier. Flexsys har samarbejdet fuldt ud, permanent og effektivt under hele Kommissionens administrative procedure og har forsynet Kommissionen med alt bevismateriale, virksomheden er kommet i besiddelse af med hensyn til den formodede overtrædelse. Flexsys stoppede sin medvirken i den formodede overtrædelse senest på samme tid, som virksomheden fremlagde beviser efter samarbejdsmeddelelsen og tog ingen initiativer for at tvinge andre virksomheder til at deltage i overtrædelsen. Flexsys er derfor berettiget til fuld bødefritagelse.

- (24) Crompton har sat bestridt Flexsys' bødefritagelse og hævder bl.a., at Flexsys ikke opfylder betingelserne for bødefritagelse, idet virksomheden har taget skridt til at tvinge andre virksomheder til at deltage og har fortsat overtrædelsen efter anmodningen om bødefritagelse. Efter en nærmere undersøgelse af Crompton's påstande mener Kommissionen ikke, at der er afgørende konkrete beviser til støtte for disse påstande.

2.3.2. Punkt 23, litra b), første led (nedsættelse på 30-50 %)

- (25) Crompton var den første virksomhed, der opfyldte kravene i punkt 21 i samarbejdsmeddelelsen, da virksomheden gav Kommissionen bevismateriale, der repræsenterede en betydelig merværdi i forhold til det bevismateriale, Kommissionen allerede var i besiddelse af. Virksomheden er derfor i henhold til punkt 23, litra b), første led, berettiget til en bødenedsættelse på 30-50 %.

- (26) I lyset af det tidlige samarbejde, kvaliteten af bevismaterialet og virksomhedens omfattende og vedvarende samarbejde under sagsbehandlingen mener Kommissionen, at Crompton er berettiget til den højeste bødenedsættelse på 50 %.

2.3.3. Punkt 23, litra b), andet led (nedsættelse på 20-30 %)

- (27) Bayer var den anden virksomhed, der opfyldte kravene i punkt 21 i samarbejdsmeddelelsen, da virksomheden gav Kommissionen bevismateriale, der repræsenterede en betydelig merværdi i forhold til det bevismateriale, Kommissionen allerede var i besiddelse af. Virksomheden er derfor i henhold til punkt 23, litra b), andet led, berettiget til en bødenedsættelse på 20-30 %. Merværdien af Bayer's bidrag er begrænset, og virksomheden har kun indrømmet at have deltaget i overtrædelsen i de sidste fire år. Kommissionen mener derfor, at Bayer er berettiget til den absolut laveste nedsættelse inden for det relevante spænd, dvs. en bødenedsættelse på 20 %.

2.3.4. Punkt 23, litra b), tredje led (nedsættelse på indtil 20 %)

- (28) General Química var den tredje virksomhed, der opfyldte kravene i punkt 21 i samarbejdsmeddelelsen, da virksomheden gav Kommissionen bevismateriale, der repræsenterede en betydelig merværdi i forhold til det bevismateriale, Kommissionen allerede var i besiddelse af på fremlæggelsestidspunktet. General Química er derfor i henhold til punkt 23, litra b), tredje led, berettiget til en bødenedsættelse på indtil 20 %. Da General Química opfyldte kravet om en betydelig merværdi ret sent i sagsforløbet, dvs. over halvandet år efter Kommissionens kontrolundersøgelse af virksomhedens lokaler, og da det fremlagte bevismateriale kun havde begrænset merværdi, mener Kommissionen, at General Química (og Repsol) er berettiget til en nedsættelse på 10 % af den bøde, de normalt ville blive pålagt.

2.3.5. Afsluttende bemærkninger om anvendelsen af samarbejdsmeddelelsen

- (29) I denne sag har Kommissionen også udstedt en alvorlig advarsel mod de virksomheder, der anmoder om at blive omfattet af samarbejdsmeddelelsen, og som søger at svække Kommissionens mulighed for at bevise overtrædelsen, i tilfælde hvor der foreligger betydelige beviser for kartellets eksistens. Kommissionen mener, at en sådan holdning rejser alvorlig tvivl om omfanget og kontinuiteten af de ansøgende virksomheders samarbejde.

3. BESLUTNING

- (30) Følgende virksomheder har overtrådt EF-traktatens artikel 81, stk. 1, og EØS-aftalens artikel 53 ved i de angivne tidsrum at have deltaget i en række vedtagelser og former for samordnet praksis om prisfastsættelse og udveksling af fortrolige oplysninger inden for gummikemikalier i EØS-området:

- a) Bayer AG, fra den 1. januar 1996 til den 31. december 2001

- b) Crompton Manufacturing Company Inc., fra den 1. januar 1996 til den 31. december 2001
- c) Cromton Europe Ltd., fra den 1. januar 1996 til den 31. december 2001
- d) Chemtura Corporation, fra den 21. august 1996 til den 31. december 2001
- e) Flexsys N.V., fra den 1. januar 1996 til den 31. december 2001
- f) General Química SA, fra den 31. oktober 1999 til den 30. juni 2000
- g) Repsol Química SA, fra den 31. oktober 1999 til den 30. juni 2000
- g) Repsol UPF SA, fra den 31. oktober 1999 til den 30. juni 2000.
- (31) Ovennævnte virksomheder skal straks bringe ovenstående overtrædelser til ophør, hvis det ikke allerede er sket. De skal afholde sig fra på ny at begå handlinger eller udvise adfærd som beskrevet ovenfor og fra enhver handling eller
- adfærd med samme eller tilsvarende formål eller virkninger.
- (32) For ovennævnte overtrædelser pålægges virksomhederne bøder som følger:
- | | | |
|----|--|----------------|
| a) | Flexsys N.V. | 0 EUR |
| b) | Crompton Manufacturing Company, Inc. hæfter solidarisk med Crompton Europe Ltd. for heraf hæftes solidarisk med Chemtura Corporation for | 13,60 mio. EUR |
| c) | Bayer AG: | 12,75 mio. EUR |
| d) | General Química SA hæfter solidarisk med Repsol Química SA og Repsol YPF SA for | 58,88 mio. EUR |
| | | 3,38 mio. EUR. |
- Beslutningen findes i en version, der ikke er fortrolig, og som er tilgængelig i sin fulde ordlyd på sagens autentiske sprog og Kommissionens arbejdssprog på webstedet for Generaldirektoratet for Konkurrence: <http://ec.europa.eu/comm/competition/>.

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 3. maj 2006

vedrørende en procedure i henhold til artikel 81 i traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab og EØS-aftalens artikel 53 angående Akzo Nobel NV, Akzo Nobel Chemicals Holding AB, EKA Chemicals AB, Degussa AG, Edison SpA, FMC Corporation, FMC Foret S.A., Kemira OYJ, L'Air Liquide SA, Chemoxal SA, Snia SpA, Caffaro Srl, Solvay SA/NV, Solvay Solexis SpA, Total SA, Elf Aquitaine SA og Arkema SA.

(Sag COMP/F/C.38.620 — Hydrogenperoxid og perborat)

(meddelt under nummer K(2006) 1766)

(Kun den engelske, den franske og den italienske udgave er autentiske)

(EØS-relevant tekst)

(2006/903/EF)

1. OVERTRÆDELSEN I HOVEDTRÆK

1.1. Adressater

(1) Beslutningen er rettet til følgende virksomheder:

- Akzo Nobel NV (»Akzo«)
- Akzo Nobel Chemicals Holding AB (»ANCH«)
- EKA Chemicals AB (»EKA«)
- Degussa AG (»Degussa«)
- Edison SpA (»Edison«)
- FMC Corporation (»FMC«)
- FMC Foret S.A. (»Foret«)
- Kemira OYJ (»Kemira«)
- L'Air Liquide SA (»Air Liquide«)
- Chemoxal SA (»Chemoxal«)
- Snia SpA (»Snia«)
- Caffaro Srl (»Caffaro«)
- Solvay SA/NV (»Solvay«)
- Solvay Solexis SpA (»Solexis«)
- Total SA (»Total«)
- Elf Aquitaine SA (»Elf Aquitaine«)
- Arkema SA (»Atofina«).

(2) De ovennævnte virksomheder har deltaget i en sammenhængende og vedvarende overtrædelse af traktatens artikel 81 og EØS-aftalens artikel 53 inden for **hydrogenperoxid** (»HP«) og det deraf afledte produkt **natriumperborat** (»NP«), der omfattede hele EØS-området (»overtrædelsen«). I beslutningen konkluderes det, at denne overtrædelse varede fra den 31. januar 1994 og indtil den 31. december 2000. Overtrædelsen bestod i alt væsentligt i udveksling af vigtige og fortrolige markeds- og/eller virksomhedsrelaterede oplysninger mellem konkurrenter, begrænsning og/eller styring af produktionen samt den potentielle og den aktuelle kapacitet, markeds- og kundedeling samt fastsættelse og overvågning af (mål-)priser.

1.2. Hydrogenperoxid og perborat

(3) HP er et stærkt oxyderingsmiddel, der anvendes til mange formål i industrien. Det er en klar, farveløs væske, der kan købes som en vandopløsning i koncentrationer fra 30 % til 70 %. Det endelige produkt bruges som blegemiddel i træmasseforarbejdnings- og papirindustrien, til blegning af tekstiler, til desinficering og til andre miljømæssige formål såsom spildevandsbehandling. HP anvendes også som råmateriale til produktion af andre peroxidprodukter som f.eks. persalte (bl.a. natriumperborat) og pereddikesyre.

(4) NP bruges ligesom natriumpercarbonat (NPC) hovedsagelig som det aktive stof i syntetiske rengøringsmidler og vaskepulver. Undersøgelserne i denne sag omfattede også både NP og NPC, men efter svarene på klagepunktsmeddelsen og de argumenter, der blev fremført under den mundtlige høring har det ikke kunnet fastslås, at overtrædelsen også omfattede NPC. Beslutningen omfatter følgelig kun de overtrædelser, der er begået i relation til HP og NP, selv om klagepunktsmeddelsen også vedrørte NPC.

1.3. Udbudssiden

- (5) HP: Inden for EØS fandtes der i overtrædelsesperioden seks store udbydere; den førende udbyder var Solvay med en markedsandel på ca. [20-30] %, efterfulgt af EKA. De andre udbydere var Atofina, Kemira, Degussa og Foret. Air Liquide og Ausimont solgte HP indtil henholdsvis juni 1998 og maj 2002. Endelig var der også enkelte grossister, der importerede HP fra Østeuropa og fra lande uden for Europa. Der har ikke igennem de seneste år været andre, der er gået ind på dette marked.
- (6) PBS: Inden for EØS var følgende virksomheder aktive på markedet i hele overtrædelsesperioden eller en del af den: Degussa, Foret, Solvay, Caffaro (der imidlertid indstillede sin produktion i 1999), Atofina (der standsede produktionen i 1999), Air Liquide (som stoppede i 1994) og Ausimont.

1.4. Efterspørgselssiden

- (7) I overtrædelsesperioden var der relativt få større aftagere af HP inden for EØS (seks-otte i alt), og der var hovedsagelig tale om virksomheder i træmasse- og papirindustrien, som købte på kontrakter omfattende hele EØS til priser, der var ens i hele EØS.
- (8) De store kunder (bl.a. skandinaviske og tyske træmasse- og papirproducenter) indgik kontrakter med en og samme pris for leverancer, der blev leveret flere forskellige steder inden for EØS-området. Det var derfor leverandøren, der afholdt transportomkostningerne, og som derfor kunne have en interesse i at levere HP fra et sted, der lå i nærheden af kundens fabrikker.
- (9) Inden for persalte fandtes der i overtrædelsesperioden kun et ganske lille antal store, multinationale virksomheder på efterspørgselssiden. 75-80 % af den samlede afsætning af persalte inden for EØS blev således købt af et lille antal kunder. De havde hver især centraliseret deres europæiske indkøb, og der blev forhandlet om leverancerne to gange årligt. De købte normalt persalte fra mere end én leverandør for at opretholde en vis konkurrence.

1.5. Geografisk udstrækning

- (10) Overtrædelsen omfattede hele det EØS-område, hvor der var efterspørgsel efter de her omhandlede produkter.

1.6. Kartellets virkemåde

- (11) I beslutningen blev det fastslået, at overtrædelsen bestod fra 31. januar 1994 og indtil 31. december 2000.
- (12) Karteladfærden kan beskrives således: der blev udvekslet markedsoplysninger (herunder om priser og salgsmængder), og der foregik markedsdeling, begrænsning/styring af produktionen og leveringskilderne såvel som fastsættelse af priserne på HP og NP. Den samordning, der fandt sted angående de to produkter, anses for at være knyttet til og

indgå i én overordnet plan og udgør derfor én sammenhængende overtrædelse, selv om virksomhedernes adfærd i relation til de to produkter, HP og NP, hver for sig også ville falde ind under kartelforbuddet i traktatens artikel 81.

1.7. Sagsforløb

- (13) I december 2002 oplyste Degussa Kommissionen om eksistensen af et kartel inden for HP og NP og udtrykte ønske om at samarbejde med Kommissionen inden for rammerne af meddelelsen fra 2002 om bødefritagelse og bødenedsættelse i kartelsager (»samarbejdsmeddelelsen«) ⁽¹⁾. Degussa gav Kommissionen beviser, der satte Kommissionen i stand til at iværksætte kontrolundersøgelser i tre virksomheder i marts 2003 (undersøgelserne i andre virksomheder blev i første omgang gennemført på grundlag af begæringer om oplysninger).
- (14) Efter kontrolundersøgelserne fremsatte fem andre virksomheder anmodning om bødenedsættelse. Tre af dem, nemlig EKA, Atofina og Solvay, fik indrømmet bødenedsættelse i overensstemmelse med punkt 23 og 26 i samarbejdsmeddelelsen. Anmodningerne fra Kemira og Solexis blev afvist.

2. BØDER

2.1. Grundbeløb

- (15) Bødens grundbeløb fastsættes i forhold til overtrædelsens grovhed og varighed.

2.1.1. Grovhed

- (16) I sin vurdering af overtrædelsens varighed tager Kommissionen hensyn til dens karakter, dens faktiske virkninger på markedet, hvor disse kan måles, og det relevante geografiske markeds størrelse.
- (17) Under hensyn til denne overtrædelses karakter, den omstændighed, at den måtte have haft virkning på markedet, og at den omfattede hele EØS, hvor markederne for HP og NP tilsammen tegnede sig for en værdi på ca. 470 mio. EUR i 1999, som var det sidste hele år med overtrædelsen, fandt Kommissionen, at de virksomheder, beslutningen var rettet til, havde begået en meget alvorlig overtrædelse af traktatens artikel 81 og EØS-aftalens artikel 53.

2.1.2. Differentieret behandling

- (18) Inden for kategorien meget alvorlige overtrædelser åbner bødeskalaen mulighed for en differentieret behandling af virksomhederne under hensyn til, hvilken effektiv økonomisk kapacitet den enkelte virksomhed har haft til at

⁽¹⁾ EFT C 45 af 19.2.2002, s. 3.

påføre konkurrencen betydelig skade. Det er relevant, når der som i denne sag er betydelige forskelle mellem de implicerede virksomheders markedsandele.

- (19) Kommissionen har vurderet hver enkelt virksomheds omsætning inden for de relevante produkter og sat den i forhold til den samlede omsætning af HP og NP for at afgøre, hvilken vægt den enkelte virksomhed har haft, og taget hensyn til, at nogle af virksomhederne kun var aktive på markedet inden for det ene af de to relevante produkter. Kommissionen har derved taget hensyn til, hvilken reel indvirkning den enkelte virksomheds ulovlige adfærd har haft på konkurrencen. Eftersom HP og NP kan sælges under flere forskellige former, forekommer den samlede værdi af salget at være den mest pålidelige indikator for de enkelte virksomheders kapacitet. Disse tal viser, at Solvay var den største aktør på markedet inden for EØS, med en andel af det samlede salg på ca. [20-30] %. Solvay blev derfor placeret i kategori 1. Degussa, med en markedsandel på [10-20] %, blev placeret i kategori 2. Foret, EKA, Atofina, Kemira og Ausimont, der hver især havde markedsandele på [5-15] %, blev placeret i kategori 3. Og endelig blev Caffaro, med en markedsandel inden for NP på ca. [5-10] % i det sidste hele år, 1998, og en andel af salget på det samlede HP- og NP-marked på [1-5] %, placeret i kategori 4.

- (20) For Caffaros vedkommende tog Kommissionen hensyn til, at det til trods for de mange forbindelser, der består mellem de to produkter, ikke er blevet fastslået, at Caffaro var vidende om eller nødvendigvis måtte have været vidende om det overordnede sigte med de konkurrenceskadelige aftaler. I betragtning af sagens omstændigheder blev grundbeløbet for Caffaros bøder derfor nedsat med 25 %.

2.1.3. Tilstrækkeligt afskrækkende virkning

- (21) Inden for kategorien meget alvorlige overtrædelser åbner bødeskalaen også mulighed for at pålægge bøder af en størrelsesorden, der sikrer en tilstrækkeligt afskrækkende virkning under hensyn til hver virksomheds størrelse. I den forbindelse hæftede Kommissionen sig ved, at i 2005, som var det sidste regnskabsår før beslutningens vedtagelse, havde Total en samlet verdensomsætning på 143 mia. EUR, Elf Aquitaine havde en omsætning på 120 mia. EUR, Akzo havde 13 mia., Degussa havde 11,750 mia., Solvay havde

8,560 mia. og Edison havde 6,650 mia. Kommissionen fandt det følgende rimeligt at gange Totals bøde med en faktor på 3 på grund af moderselskabernes størrelse, idet Elf Aquitaine og Total hver især har en omsætning på et godt stykke over 100 mia. EUR. Akzos og Degussas omsætning svarede til ca. 10 % af Totals, men de er stadigvæk meget store virksomheder med en omsætning på et godt stykke over 10 mia. EUR. Kommissionen fandt det derfor rimeligt at gange de to virksomheders bøde med en faktor på 1,75. I betragtning af, at Solvay havde en omsætning på 8,560 mia., fandt Kommissionen det rimeligt at gange Solvays bøde med en faktor på 1,5. På grundlag af Edisons omsætning på 6,650 mia. EUR fandt Kommissionen det rimeligt at gange Edisons bøde med en faktor på 1,25. Eftersom Ausimont blev overført til en anden virksomhed, gælder denne faktor i lyset af sagens omstændigheder udelukkende for Edisons bøde.

2.1.4. Bødeforhøjelse på grund af overtrædelsens varighed

- (22) Degussa, Solvay og Kemira deltog i overtrædelsen fra den 31. januar 1994 og indtil den 31. december 2000, altså i seks år og 11 måneder. Disse virksomheder begik en langvarig overtrædelse. Bødens grundbeløb blev følgelig forhøjet med 10 % for hvert hele overtrædelsesår. Det blev desuden forhøjet med 5 % for resterende perioder på over 6 måneder, men under et år. Det resulterede i en forhøjelse af grundbeløbet for bøden til hver af virksomhederne på 65 %. EKA deltog i overtrædelsen fra den 31. januar 1994 og indtil den 31. december 1999, hvilket er fem år og 11 måneder, mens Atofina og Ausimont deltog i overtrædelsen fra den 12. maj 1995 og indtil den 31. december 2000, hvilket er fem år og syv måneder. Det resulterede i en forhøjelse af grundbeløbet for bøden til hver af disse virksomheder på 55 %⁽²⁾. Foret deltog i overtrædelsen fra den 29. maj 1997 og indtil den 13. december 1999, hvilket er to år og syv måneder. Det resulterede i en forhøjelse af grundbeløbet på 25 %. Caffaro deltog i overtrædelsen fra den 29. maj 1997 og indtil den 31. december 1998, hvilket er et år og syv måneder. Det resulterede i en forhøjelse af grundbeløbet på 15 %.

2.2. Skærpende omstændigheder

- (23) På det tidspunkt, hvor overtrædelsen fandt sted, havde Kommissionen allerede tidligere vedtaget beslutninger rettet

⁽²⁾ Eftersom det var materiale fra EKA, der satte Kommissionen i stand til at spore kartellet tilbage til 31. januar 1994, blev der i overensstemmelse med punkt 23 i samarbejdsmeddelelsen ikke taget hensyn til disse forhold ved bødeudmålingen, hvilket resulterede i, at bødeforhøjelsen på grund af overtrædelsens varighed blev på 20 % i stedet for 55 % for denne virksomheds vedkommende.

mod Atofina, Degussa, Edison og Solvay angående kartelaktiviteter ⁽³⁾. At disse virksomheder havde gentaget samme type adfærd enten inden for den samme industri eller inden for andre sektorer end dem, inden for hvilke de tidligere havde fået pålagt bøder, viser, at de første bøder

2.3. Formildende omstændigheder

- (24) For Caffaros vedkommende blev det fundet rimeligt at nedsætte bøden på grund af virksomhedens passive og underordnede rolle i overtrædelsen set i forhold til de andre kartelmedlemmer.

2.4. Omsætningsgrænsen på 10 %

- (25) Artikel 23, stk. 2, i forordning (EF) nr. 1/2003 fastsætter, at bøden for hver af virksomhederne ikke må overstige 10 % af dens omsætning. Hvad 10 %-loftet angår, gælder det, at hvis »flere adressater på tidspunktet for beslutningens vedtagelse [...] udgør »virksomheden«, dvs. den økonomiske enhed, der er ansvarlig for den overtrædelse, hvorfor der pålægges bøde, kan bødeloftet beregnes på grundlag af omsætningen i denne virksomhed, dvs. i alle denne virksomheds dele under ét. Derimod gælder, at hvis denne økonomiske enhed siden er blevet opsplittet, har hver af beslutningens adressater ret til en individuel beregning af bødeloftet« ⁽⁵⁾.

- (26) I 2005 havde Solexis en samlet verdensomsætning på 256 190 307 EUR. Den bøde, der pålægges Solexis, må derfor ikke overstige 25,619 mio. EUR.

2.5. Anvendelse af samarbejdsmeddelelsen fra 2002

- (27) Degussa, EKA, Atofina, Solvay, Solexis og Kemira fremsatte anmodninger inden for rammerne af samarbejdsmeddelelsen. De samarbejdede med Kommissionen på forskellige stadier i undersøgelsen med det formål at opnå den i samarbejdsmeddelelsen omhandlede gunstige behandling.

⁽³⁾ Der er tale om følgende beslutninger: For Degussas vedkommende: Kommissionens beslutning af 23. november 1984 vedrørende en procedure i medfør af EØF-traktatens artikel 85 (IV/30.907 — *Peroxygenprodukter*, EFT L 35 af 7.2.1985, s. 1), Kommissionens beslutning af 23. april 1986 vedrørende en procedure i henhold til EØS-traktatens artikel 85 (IV/31.149 — *Polypropylen*, EFT L 230 af 18.8.1986, s. 1). For Edisons vedkommende: Kommissionens beslutning af 27. juli 1994 om en procedure i henhold til EØF-traktatens artikel 85 (IV/31865 — *PVC II*, EFT L 239 af 14.9.1994, s. 14). For Solvays vedkommende: Kommissionens beslutning af 23. november 1984, op.cit. (*Peroxygenprodukter*), Kommissionens beslutning af 23. april 1986, op.cit. (*Polypropylen*), Kommissionens beslutning af 27. juli 1994, op.cit. (*PVC II*). For Atofina/Arkemas vedkommende: Kommissionens beslutning af 23. november 1984, op. cit. (*Peroxyge produkter*), Kommissionens beslutning af 27. juli 1994, op.cit. (*PVC II*).

⁽⁴⁾ Bødeforhøjelsen på grund af denne skærpende omstændighed gælder kun for Atofina og ikke Atofinas moderselskaber, Elf Aquitaine og Total, da de ikke havde kontrollen med Atofina, da den tidligere overtrædelse blev begået. Den faktor, Totals grundbøde er ganget med, nemlig 3, indgår ikke i denne beregning. I stedet er der i relation til den gentagne overtrædelse anvendt den multiplikationsfaktor på 1,25, som skulle anvendes, hvis beslutningen alene var rettet til Atofina (i betragtning af Atofinas verdensomsætning på 5,7 mia. EUR i 2005). Atofina fik derfor pålagt en separat bøde på dette beløb.

⁽⁵⁾ Se Førsteinstansrettens dom af 15. juni 2005 i forenede sager T-71/03, T-74/03, T-87/03 og T-91/03, *Tokai Carbon Co. Ltd. m.fl. mod Kommissionen*, endnu ikke offentliggjort (se EUT C 205 af 20.8.2005, s. 18), præmis 390.

ikke tilskyndede disse virksomheder til at ændre adfærd. Dette ser Kommissionen som en skærpende omstændighed. Denne skærpende omstændighed gav anledning til en forhøjelse på 50 % af grundbeløbet for den bøde, de ovennævnte virksomheder fik pålagt ⁽⁴⁾.

2.5.1. Punkt 8 (a), bødefritagelse

- (28) Degussa var den første europæiske producent af HP og persalte, der oplyste Kommissionen om eksistensen af et kartel på HP-markedet såvel som på det HP-relaterede NP-marked. Degussa har under hele Kommissionens sagsbehandling samarbejdet fuldt ud, vedvarende og effektivt og givet Kommissionen alt det materiale, virksomheden rådede over i relation til de formodede overtrædelser, med detaljerede oplysninger om møder mellem konkurrenter angående begge produkter, der satte Kommissionen i stand til at bevise, at der bestod et kartel inden for begge produkter. Degussa bragte sin deltagelse i kartellet til ophør senest på det tidspunkt, hvor virksomheden udleverede bevismateriale som omhandlet i punkt 8 (a) i samarbejdsmeddelelsen og gjorde intet for at få andre virksomheder til at deltage i overtrædelsen. Degussa opfylder derfor betingelserne for at blive fritaget for hele den bøde, virksomheden ellers skulle have fået pålagt.

2.5.2. Punkt 23 (b), første led (nedsættelse på 30-50 %)

- (29) EKA var den næste, der henvendte sig til Kommissionen under henvisning til samarbejdsmeddelelsen, hvilket skete den 29. marts 2003, og den første, der opfyldte kravene i samarbejdsmeddelelsens punkt 21 ved at udlevere bevismateriale til Kommissionen, der repræsenterede en betydelig merværdi i forhold til det bevismateriale, Kommissionen allerede var i besiddelse af på det tidspunkt.

- (30) EKA bragte sin deltagelse i overtrædelsen til ophør senest på det tidspunkt, hvor virksomheden udleverede dette materiale, og har ikke siden deltaget i kartellet. For EKA's vedkommende blev der derfor tale om en bødenedsættelse inden for intervallet 30-50 %. Kommissionen tildelte EKA en bødenedsættelse på 40 %.

- (31) Bevismaterialet fra EKA satte Kommissionen i stand til at spore kartellet tilbage til den 31. januar 1994. Det materiale, EKA fremlagde angående overtrædelsesperioden før 14. oktober 1997, drejede sig om forhold, som Kommissionen havde været uvidende om, og som havde direkte betydning for kartellets varighed. I overensstemmelse med punkt 23 i samarbejdsmeddelelsen tog Kommissionen ikke hensyn til disse elementer ved udmålingen af bøden til EKA.

2.5.3. Punkt 23 (b), andet led (nedsættelse på 20-30 %)

- (32) Atofina (nu Arkema) var den anden virksomhed, der opfyldte betingelserne i punkt 21 i samarbejdsmeddelelsen, da den gav Kommissionen bevismateriale, der repræsenterede en betydelig merværdi i forhold til det bevismateriale, Kommissionen allerede var i besiddelse af på det tidspunkt, og da den, så vidt Kommissionen ved, bragte sin deltagelse i overtrædelsen til ophør senest på det tidspunkt, hvor den udleverede dette materiale. Atofina opfylder derfor betingelserne i punkt 23 (b), andet led, i samarbejdsmeddelelsen for en bødenedsættelse på 20-30 %. Ved vurderingen af den aktuelle nedsættelse inden for dette interval tog Kommissionen hensyn til, hvornår dette materiale med en betydelig merværdi blev fremlagt, og hvilken merværdi det havde. Kommissionen indrømmede Atofina en nedsættelse på 30 % af den bøde, virksomheden ellers ville have fået pålagt.

2.5.4. Punkt 23 (b), tredje led (nedsættelse på indtil 20 %)

- (33) Solvay var den tredje virksomhed, der opfyldte kravene i punkt 21 i samarbejdsmeddelelsen. Den 4. april 2003, også lige efter, at der den 25. marts 2003 var foretaget kontrolundersøgelse i virksomheden efter artikel 14 i forordning nr. 17, indgav Solvay en anmodning under henvisning til samarbejdsmeddelelsen. Udtalelserne af 4. april 2003 opfyldte betingelserne i punkt 21 i samarbejdsmeddelelsen, da Solvay gav Kommissionen bevismateriale, der repræsenterede en betydelig merværdi i forhold til det bevismateriale, Kommissionen allerede var i besiddelse af. Solvay bragte, så vidt Kommissionen ved, sin deltagelse i overtrædelsen til ophør senest på det tidspunkt, hvor virksomheden fremlagde dette materiale.
- (34) Solvay gjorde gældende, at Solvay kontaktede Kommissionen telefonisk om formiddagen den 3. april 2003 for at meddele, at virksomheden ønskede at fremsætte en anmodning efter samarbejdsmeddelelsen. Anmodningen fra Atofina, der blev fremsat den 3. april 2003, klokken 15.50, indeholdt 13 dokumenter, som ifølge Solvay var ulæselige og/eller uforståelige uden en renskrivning eller anden form for forklaring, hvilket betød, at Kommissionen var ude af stand til at gøre brug af nogen af disse dokumenter, før der forelå en udtømmende forklaring den 26. maj 2003, hvilket under alle omstændigheder var efter Solvays fremsættelse af sin anmodning.
- (35) Solvay gjorde gældende, at en afgørende faktor ved afgørelsen af, om betingelserne for bødenedsættelse efter samarbejdsmeddelelsen er opfyldt, er den objektive kvalitet af de oplysninger, der gives, set i forhold til, hvor nyttige de er for Kommissionen. Solvay fremførte, at virksomhedens anmodning om anvendelse af samarbejdsmeddelelsen blev korrekt fremsat om formiddagen den 3. april 2003 og tilførte betydelig merværdi med hensyn til både HP og NP. Virksomheden opfyldte derfor betingelserne for den maksimale nedsættelse (50 %) af enhver bøde, den måtte få pålagt i relation til de to produkter.

- (36) Kommissionen fandt, at den fra EKA og Atofina havde fået materiale med en betydelig merværdi som omhandlet i punkt 21 i samarbejdsmeddelelsen før de første udtalelser fra Solvay, der først blev givet den 4. april 2003. Kommissionen afviste derfor Solvays påstande.

- (37) Kommissionen indrømmede Solvay en nedsættelse på 10 % af den bøde, som virksomheden ellers ville have fået pålagt.

2.5.5. Andre anmodninger efter samarbejdsmeddelelsen

- (38) Solvay Solexis og Kemira indgav også anmodninger efter afsnit B i samarbejdsmeddelelsen, men fik ikke indrømmet nogen nedsættelse på grund af manglende merværdi.

3. BESLUTNINGEN

- (39) Nedennævnte virksomheder har overtrådt traktatens artikel 81, stk. 1, og EØS-aftalens artikel 53 ved i de nævnte perioder at have deltaget i en sammenhængende og vedvarende overtrædelse inden for hydrogenperoxid og natriumperborat, der omfattede hele EØS-området og hovedsagelig bestod i udveksling af oplysninger mellem konkurrenter om priser og salgsmængder, aftaler om priser, aftaler om begrænsning af produktionskapaciteten inden for EØS og overvågning af de konkurrenceskadelige aftalers gennemførelse:

- (a) Akzo Nobel NV, fra 25. februar 1994 og indtil 31. december 1999
- (b) Akzo Nobel Chemicals Holding AB, fra 31. januar 1994 og indtil 31. december 1999
- (c) EKA Chemicals AB, fra 31. januar 1994 og indtil 31. december 1999
- (d) Degussa AG, fra 31. januar 1994 og indtil 31. december 2000
- (e) Edison SpA, fra 12. maj 1995 og indtil 31. december 2000
- (f) FMC Corporation, fra 29. maj 1997 og indtil 13. december 1999
- (g) FMC Foret S.A., fra 29. maj 1997 og indtil 13. december 1999
- (h) Kemira OYJ, fra 31. januar 1994 og indtil 31. december 2000
- (i) L'Air Liquide SA, fra 12. maj 1995 og indtil 31. december 1997
- (j) Chemoxal SA, fra 12. maj 1995 og indtil 31. december 1997
- (k) Snia SpA, fra 29. maj 1997 og indtil 31. december 1998

-
- | | |
|---|--|
| <p>(l) Caffaro Srl, fra 29. maj 1997 og indtil 31. december 1998</p> <p>(m) Solvay SA/NV, fra 31. januar 1994 og indtil 31. december 2000</p> <p>(n) Solvay Solexis SpA, fra 12. maj 1995 og indtil 31. december 2000</p> <p>(o) Total SA, fra 30. april 2000 og indtil 31. december 2000</p> <p>(p) Elf Aquitaine SA, fra 12. maj 1995 og indtil 31. december 2000</p> <p>(q) Arkema SA, fra 12. maj 1995 og indtil 31. december 2000.</p> | <p>(c) Edison SpA: 58,125 mio. EUR, heraf 25,619 mio. EUR in solidum med Solvay Solexis SpA</p> <p>(d) FMC Corporation og FMC Foret S.A., in solidum: 25 mio. EUR</p> <p>(e) Kemira OYJ: 33 mio. EUR</p> <p>(f) L'Air Liquide SA og Chemoxal SA: 0 EUR</p> <p>(g) Snia SpA og Caffaro Srl, in solidum: 1,078 mio. EUR</p> <p>(h) Solvay SA/NV: 167,062 mio. EUR</p> <p>(i) Arkema SA: 78,663 mio. EUR, heraf 42 mio. EUR in solidum med Total SA og 65,1 mio. EUR in solidum med Elf Aquitaine SA.</p> |
|---|--|
- (40) For de under nr. 41 omhandlede overtrædelser blev følgende bøder pålagt:
- | | |
|---|--|
| <p>(a) Akzo Nobel NV, Akzo Nobel Chemicals Holding AB og EKA Chemicals AB, in solidum: 25,2 mio. EUR</p> <p>(b) Degussa AG: 0 EUR</p> | <p>(41) De ovennævnte virksomheder blev pålagt at bringe overtrædelserne af artiklen til ophør omgående, i det omfang dette ikke allerede var sket og at afstå fra enhver handling eller adfærd som beskrevet under nr. og fra enhver handling eller adfærd med samme eller tilsvarende formål eller virkning.</p> |
|---|--|
-

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 7. juni 2006

om Tysklands statsstøtte C 8/2005 (ex N 451/2004) til fordel for Nordbrandenburger UmesterungsWerke

(meddelt under nummer K(2006) 2088)

(Kun den tyske udgave er autentisk)

(EØS-relevant tekst)

(2006/904/EF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR -

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab, særlig artikel 88, stk. 2, første afsnit,

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, særlig artikel 62, stk. 1, litra a),

efter at have opfordret interesserede parter til at fremsætte deres bemærkninger i henhold til ovennævnte artikler ⁽¹⁾, og

ud fra følgende betragtninger:

1. SAGSFØRLØB

- (1) Ved brev af 11. oktober 2004, der registreredes 12. oktober 2004, meddelte Tyskland Kommissionen sine planer om at yde regionalstøtte til NUW Nordbrandenburger UmesterungsWerke. Foranstaltningen blev registreret som anmeldt støtte under nr. 451/2004. Den 6. november 2004 bad Kommissionen om oplysninger, som Tyskland fremsendte den 16. december 2004.
- (2) Ved brev af 16. februar 2005 meddelte Kommissionen Tyskland sin beslutning om at indlede proceduren efter EF-traktatens artikel 88, stk. 2, over for denne støtte.
- (3) Kommissionens beslutning om procedurens indledning blev offentliggjort i Den Europæiske Unions Tidende ⁽²⁾. Interesserede parter blev opfordret til at fremsætte bemærkninger til foranstaltningen.
- (4) Ved brev af 22. marts 2005, der registreredes 23. marts 2005, reagerede Tyskland på procedurens indledning og fremsendte et omfattende informationsmateriale til Kommissionen.
- (5) Kommissionen modtog ikke bemærkninger fra interesserede parter.

- (6) På basis af sine egne undersøgelser fastslog Kommissionen, at de oplysninger, der var fremlagt af Tyskland, var ufuldstændige, og stillede derfor i brev af 8. november 2005 en række yderligere spørgsmål til Tyskland. Tyskland besvarede disse spørgsmål 13. januar 2006 og fremlagde supplerende oplysninger.

2. BESKRIVELSE AF STØTTEN

2.1 Støttemodtager og projekt

- (7) Støttemodtager er NUW Nordbrandenburger UmesterungsWerke GmbH & Co. KG (herefter »NUW«), der ligger i Schwedt, Brandenburg (Tyskland), et støtteområde i henhold til EF-traktatens artikel 87, stk. 3, litra a). NUW blev oprettet den 4. maj 2004. Inden den planlagte investering gennemføres, vil virksomheden ikke udøve nogen erhvervsaktiviteter. I oktober 2004 havde NUW derfor hverken fuldtids- eller deltidsansatte beskæftigede.
- (8) NUW har planer om at opføre og drive et anlæg til produktion af biodiesel med en forventet årlig kapacitet på 130 000 tons og støtteberettigede investeringsomkostninger på 41,84 mio. EUR. Anlægget skal primært forsyne PCK Raffinerie GmbH Schwedt (herefter »PCK«), hvis anlæg i øjeblikket forberedes til forarbejdning af biobrændstoffer.

2.2 De finansielle foranstaltninger

- (9) Delstaten Brandenburg har som led i den af Kommissionen godkendte støtteordning planer om at yde NUW en støtte på 50 % af de støtteberettigede omkostninger svarende til et på op til 20,92 mio. EUR.
- (10) Støtten ydes i form af et direkte investeringstilskud på 14,204 mio. EUR og en investeringspræmie på 6,716 mio. EUR på grundlag af *Gemeinschaftsaufgabe »Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur«* ⁽³⁾ (herefter »GA-ordningen) (den fælles ordning for forbedring af den regionale økonomiske struktur) og som led i støtteprogrammet

⁽¹⁾ EUT C 27 af 27.1.2001, s. 44.

⁽²⁾ EUT C 86 af 8.4.2005, s. 2.

⁽³⁾ »Lov om Gemeinschaftsaufgabe (GA) »Forbedring af den regionale erhvervsstruktur« af 6. oktober 1969 i forbindelse med de relevante bestemmelser i del II i den 31. rammeplan for GA«, den sidste videreførelse blev godkendt ved Kommissionens beslutning under nr. 642/92 af 1. oktober 2003 (EUT C 284 af 27.11.2003, s. 2).

»investeringspræmier til erhvervsinvesteringer i 2004«⁽⁴⁾. Tyskland garanterer, at loftet på 50 % i støtteintensitet ikke overskrides.

2.3 Begrundelse for procedurans indledning

- (11) Da støtten er baseret på godkendte ordninger, begrænser Kommissionen sin undersøgelse til spørgsmålet om, hvorvidt støttemodtager kan betragtes som SMV og dermed er berettiget til den SMV-bonus på 15 %, som indgår i støttebeløbet.
- (12) Ifølge artikel 2 i bilaget til Kommissionens henstilling 2003/361/EF af 6. maj 2003 om definitionen af mikro-virksomheder og små og mellemstore virksomheder⁽⁵⁾ defineres små og mellemstore virksomheder som virksomheder, som beskæftiger under 250 personer, og som har en årlig omsætning på ikke over 50 mio. EUR og/eller en årlig samlet balance på ikke over 43 mio. EUR.
- (13) Virksomhedsbegrebet kræver ikke, at støttemodtager er begrænset til en særlig retlig enhed; støttemodtager kan også omfatte en gruppe af virksomheder, der kan være mere omfattende end en individuel SMV. Virksomheder kan betragtes som tilknyttede virksomheder, hvis de er forbundet via en fysisk person, og hvis de udøver deres aktiviteter på samme marked eller tilgrænsende markeder.
- (14) Forbindelsen mellem NUW og andre virksomheder via fysiske personer, især medlemmer af familien Sauter, kan resultere i fælles aktiviteter på samme marked eller tilgrænsende markeder. Ved undersøgelse af SMV-status og beregning af antal beskæftigede betragtes tilknyttede virksomheder under ét.
- (15) Med hensyn til forbindelserne mellem ovennævnte virksomheder, betvivlede Kommissionen, at støttemodtageren reelt havde behov for de fordele, som NUW ville opnå i medfør af de forskellige regler og foranstaltninger til fordel for SMV, og at NUW var berettiget til den anmeldte SMV-bonus. Kommissionen betvivlede endvidere, at støttemodtageren opfylder definitionen på en SMV i henstillingen vedrørende SMV.

3. BEMÆRKNINGER FRA TREDJEPARTER

- (16) Kommissionen har ikke modtaget bemærkninger fra tredjeparter.

4. BEMÆRKNINGER FRA TYSKLAND

Uafhængighedskriteriet

- (17) Tyskland anfører, at NUW Verwaltung GmbH ikke er finansielt involveret i støttemodtageren NUW. Formålet

med NUW Verwaltung er udelukkende at forvalte selskabet og overtage dets forpligtelser. Også de andre komplementære selskaber (»Verwaltung GmbH«) hæfter kun for deres respektive selskaber og udøver ikke yderligere erhvervsaktiviteter.

- (18) Mens Daniela Sauters besidder en andel på 74 % i NUW, overstiger hendes interesser i NBE Nordbrandenburger BioEnergie GmbH & Co. KG, MBE Mitteldeutsche BioEnergie GmbH & Co. KG og SBE Swiss BioEnergy AG ikke 50 %. Ifølge Tyskland er NUW ikke forbundet med andre virksomheder.
- (19) Med hensyn til partnerselskaberne har Daniela Sauter ifølge de tyske oplysninger en andel på 50 % i NBE og 38 % i MBE. Hendes andel i SBE udgør 20 %. Med hensyn til vurderingen af støttemodtagerens størrelse er det derfor kun interesserne i NBE og MBE, der er relevante.
- (20) Med hensyn til en eventuel gruppe af fysiske personer, der handler i fællesskab, anfører Tyskland, at Daniela Sauter og Dr. Georg Pollert som de største deltagere i NUW kun optræder i fællesskab for dette selskab og ikke for andre. Deres fælles interesse er derfor begrænset til NUW; ud over vedtægterne findes der ikke nogen andre aftaler.
- (21) Tyskland anfører, at der med hensyn til de interesser, som søskende, forældrene og svigerinden har, ikke findes nogen ensartet struktur, der kunne tyde på en fælles interesse. Udover slægtskabet findes der ikke nogen retlige eller økonomiske relationer mellem disse personer. Ud over vedtægterne findes der ikke nogen andre aftaler.

Relevante markeder

- (22) Ifølge de tyske oplysninger opererer NUW og MUW Mitteldeutsche UmesterungsWerke GmbH & Co. KG på det samme marked, men har forskellige kunder. Virksomhederne har tilknytning til hinanden via Dr. Pollert, men på grund af dennes ubetydelige omfang er det uden betydning.
- (23) Ifølge de tyske oplysninger producerer NUW biodiesel, mens NBE og MBE opererer på markedet for bioethanol. Selv om alle tre virksomheder har de store olieselskaber som kunder, anvender de helt forskellige råstoffer og produktionsmetoder.

Ledelse, finansiering og beskæftigelse

- (24) Siden udgangen af 2004 er hr. Heidenreich ikke længere direktør for NBE Verwaltung GmbH. Ifølge Tyskland har alle de øvrige berørte virksomheder forskellige direktører,

⁽⁴⁾ Investeringspræmier for erhvervsinvesteringer i 2004, godkendt under nr. N 336/2003 den 10.12.2003 på basis af »Lov om investeringspræmier fra 1999 i versionen i bekendtgørelsen af 11. oktober 2002 under hensyntagen til udkast til lov om skatteændring af 2003« (EUT C 67 af 17.3.2004, s. 12).

⁽⁵⁾ EUT L 124 af 20.5.2003, s. 36.

således der ikke er nogen forbindelser mellem de enkelte virksomheders ledelse.

- (25) Ud fra antagelsen af, at NUW, MBE og NBE er partnervirksomheder og ikke tilknyttede virksomheder, beregner Tyskland de finansielle data og antallet af beskæftigede. Det konkluderes derfor, at denne gruppe ligger under de respektive tærskler ifølge definitionen for SMV.

Hovedentreprenøren SBE Swiss Bio Energy AG

- (26) NUW anmodede SBE om at opføre biodieselanlægget. SBE's hovedformål er opførelse og drift i hele Europa af kemiske anlæg til produktion af biodiesel samt handel med biogene brændstoffer. Selv om SBE finansierer en del af investeringerne, forsikrer Tyskland, at der ikke er noget afhængighedsforhold mellem de to virksomheder. For at undgå, at NUW bliver afhængig af SBE, kan NUW selv bestemme, hvornår lånet skal tilbagebetales.

- (27) Fra 2004 skal SBE desuden mellemfinansiere det direkte investeringstilskud. Det understreges fra tysk side, at kontrakten mellem SBE og NUW er formuleret således, at SBE ikke kan få nogen indflydelse på NUW's forretningsafgørelser.

Sauter Verpachtung GmbH

- (28) Ifølge de tyske oplysninger er salget af brændstoffer, som kun udgør 1 % af virksomhedens samlede omsætning uden betydning. Ifølge disse oplysninger har Sauter Verpachtung GmbH ikke nogen nævneværdige aktiviteter på området for forarbejdning af biodiesel og bioethanol eller handel med disse produkter.
- (29) Virksomheden var dog hovedentreprenør ved opførelsen af NBE's bioethanolanlæg.
- (30) Sauter Verpachtung har hverken direkte juridiske eller økonomiske relationer til NUW.

Tysklands konklusion

- (31) Da relationerne mellem NBE og MBE udelukkende går via personen Daniela Sauter, og da der ikke er nogen andre relevante relationer til andre virksomheder, konkluderer Tyskland, at NUW kan klassificeres som SMV. Deltagerne i NUW er ikke en gruppe af fysiske personer, der handler i fællesskab. Ifølge delstaten Brandenburg er de familiære relationer ikke tilstrækkelige til at konkludere, at der foreligger en fælles interesse i den i SMV-definitionen anførte betydning.

5. SUPPLERENDE OPLYSNINGER FRA TYSKLAND

- (32) Som led i sine egne undersøgelser fandt Kommissionen bevis for, at der er andre virksomheder, der ligeledes ejes af medlemmer af familien Sauter, som Tyskland ikke havde

oplyst over for Kommissionen. Efter anmodning herom fra Kommissionen den 8. november 2005 fremsendte Tyskland supplerende oplysninger den 13. januar 2006.

Interesser og ejendomsforhold

- (33) Ud over forskellige ejendoms- og vindenergiselskaber (ikke fremlagt yderligere oplysninger herom) har medlemmerne af Sauter-familien majoritetsinteresser i 16 virksomheder. Daniela Sauter ejer majoriteten i NUW (74 %), som anmeldelsen af SMV-bonusen vedrørte. Hun er søster til Bernd og Claus Sauter. Alois og Albertina Sauter er forældre til Daniela, Bernd og Claus Sauter. Marion Sauter er gift med Claus Sauter. Herudover ejer Georg Pollert, der ikke er i familie med familien Sauter, 24 % af NUW.
- (34) Med undtagelse af NUW Nordbrandenburger Umesterungswerke Verwaltung GmbH ⁽⁶⁾ (Daniela Sauter: 50 %) kontrollerer familien Sauter alle familien Sauters virksomheder gennem majoritetsinteresser.

SBE Swiss BioEnergy AG (100 %), Sauter Verpachtung GmbH (100 %), Alois Sauter Landesprodukten-Großhandlung GmbH & Co. KG (100 %), Sauter GmbH (100 %), Compos Entsorgung GmbH (100 %), MUW Mitteldeutsche UmesterungsWerke GmbH & Co. KG (66 %), MUW Mitteldeutsche UmesterungsWerke Verwaltungs GmbH (66 %), AIIEN GmbH (100 %), Autokontor Bayern GmbH (66 %), Autokontor Vertriebs GmbH (60 %), MBE Mitteldeutsche BioEnergie GmbH & Co. KG (100 %), MBE Mitteldeutsche BioEnergie Verwaltung GmbH (100 %), NBE Nordbrandenburger BioEnergie GmbH & Co. KG (100 %), NBE Nordbrandenburger BioEnergie Verwaltung GmbH (100 %) og NUW (74 %).

- (35) Formålet med NUW Nordbrandenburger Umesterungswerke Verwaltung GmbH, MUW Mitteldeutsche UmesterungsWerke Verwaltung GmbH, Mitteldeutsche BioEnergie Verwaltung GmbH og NBE Nordbrandenburger BioEnergie Verwaltung GmbH er at forvalte og repræsentere andre virksomheder.

Forretningsforbindelser

- (36) Ifølge Tyskland anvendes begrebet »Sauter-gruppen« i offentligheden i forbindelse med Alois Sauter Landesproduktengroßhandlung, Sauter Verpachtung og Compos Entsorgung, som arbejder tæt sammen inden for områderne affaldsbortskaffelse og transport. På Sauter Verpachtungs og Alois Sauter Landesproduktengroßhandlungs køretøjer reklameres for biodiesel. Tyskland kan ikke forklare, hvorfor pengeinstitutter som NordLB anvender begrebet »Gruppe« for flere af Sauter-familiens virksomheder.

- (37) Virksomhederne har mange forretningsrelationer, som der ifølge Tyskland ikke kan gives en detaljeret redegørelse for:

⁽⁶⁾ NUW Nordbrandenburger Umesterungswerke Verwaltung GmbH er komplementarselskab i NUW.

(a) SBE Swiss BioEnergy AG skal opføre biodieselanlægget for den foreslåede støttemodtager NUW. Selskabet skal desuden til dels finansiere investeringen og mellemfinansiere investeringstilskuddet. Sauter Verpachtung GmbH var tidligere hovedentreprenør ved opførelse af bioethanolanlæg for MBE GmbH og NBE GmbH samt biodieselanlæg for MUW. Selskabet opførte desuden forskellige vindenergianlæg for MUW og MBE. På selskabets tankstationer tanker køretøjer fra MBE og Autokontor Bayern.

(b) Ved bortskaffelse af spildevandsslam anvender Compos Entsorgung GmbH for det meste køretøjer fra Alois Sauter Landesproduktengrosshandlung GmbH og Sauter Verpachtung GmbH. Sauter Verpachtung deler administrationsbygning med Compos Entsorgung GmbH og Autokontor Bayern GmbH.

(c) Blandt MUW's kunder er Alois Sauter Landesproduktengrosshandlung, Autokontor Bayern, Sauter Verpachtung og MBE. SBE leverer råolie og raffinat til MUW til forarbejdning til biodiesel.

(d) Alois Sauter Landesproduktengrosshandlung udlejer bygninger og arealer til Autokontor Bayern og reparerer og servicerer køretøjer for Sauter Verpachtung, Autokontor Bayern, MBE og MUW. Selskabet stiller en tankstation til rådighed for MUW, MBE, Sauter Verpachtung og Autokontor Bayern.

(e) I en periode delte MBE og Sauter Verpachtung administrationsbygning. MBE overtager transporttjenesteydelser for Sauter Verpachtung og Autokontor Bayern.

(f) SBE samarbejder med MUW, NUW, MBE NBE og Autokontor Bayern.

Relationer på administrations- og personaleområdet

(38) Direktøren for NUW, hr. Niesmann, var tidligere driftsleder for MUW. Indtil 2004 havde direktøren for MBE, Dr. Klotz, prokura hos Sauter Verpachtung.

(39) Majoritetsejeren i den støttemodtagende virksomhed, Daniela Sauter, er direktør for NBE.

(40) Hr. Johne har prokura hos SBE og var indtil december 2004 ansat i MUW. Hr. Heidenreich var direktør i NBE og overtog derefter samme funktion i NUW.

(41) I enkelttilfælde flyttede medarbejdere fra én af familiens virksomheder til en anden.

Sauter-familiens virksomheder — leverandører og kunder

(42) Virksomhederne Bunge Deutschland GmbH og Cargill leverer planteolie til MUW og NUW. SBE er kunde hos NUW, MUW, MBE og NBE.

(6) VURDERING AF SMV- STATUS

Kriterier for tildeling af SMV-bonus

(43) I bilaget til henstillingen om SMV defineres SMV som virksomheder, der beskæftiger under 250 personer, og som har en årlig omsætning på ikke over 50 mio. EUR og/eller en årlig balance på ikke over 43 mio. EUR.

(44) I EF-traktatens artikel 87, stk. 1, benyttes virksomhedsbegrebet til at definere en støttemodtager. Som bekræftet af EF-Domstolen er dette begreb ikke begrænset til et enkelt retssubjekt, men kan også omfatte en hel gruppe virksomheder ⁽⁷⁾.

(45) Ifølge gældende retspraksis kan Kommissionen først undersøge, om en virksomhed tilhører en gruppe, der betragtes som en økonomisk enhed og først derefter fastslå, om den pågældende gruppe opfylder kriterierne i SMV-henstillingen. Hvis fysiske eller juridiske personer, der er retligt uafhængige af hinanden, danner en økonomisk enhed, skal de ifølge EU's konkurrenceret behandles som en enkelt virksomhed. Det skal endvidere sikres, at retlige organisationsformer, hvorved SMV danner en økonomisk gruppe, hvis økonomiske styrke er langt større end en normal SMV, udelukkes, og at SMV-definitionen ikke omgås ved rent formelle aspekter. Førsteinstansretten fastslog udtrykkeligt, at Kommissionen har en vid skønsebeføjelse ved afgørelsen af, om virksomheder i samme concern skal anses for at være en økonomisk enhed ⁽⁸⁾.

(46) Henstillingen vedrørende SMV tager denne fremgangsmåde op. I artikel 3, stk. 3, i bilaget fastsættes, at virksomheder, mellem hvilke der via fysiske personer eller en gruppe af fysiske personer, som handler i fællesskab, udøver en bestemmende indflydelse på andre virksomheder, også betragtes som tilknyttede virksomheder, hvis disse virksomheder udøver deres aktiviteter helt eller delvis på samme marked eller på tilgrænsende markeder. Som tilgrænsende marked anses markedet for et produkt eller en tjenesteydelse i et tidligere eller senere markedsled.

(47) I Domstolens dom i retssagen Italien mod Kommissionen ⁽⁹⁾ præciseres, hvorledes Kommissionen kan træffe afgørelse ved undersøgelse af, om en SMV-bonus er tilladt:

⁽⁷⁾ EF-Domstolens dom af 14. november 1984, sag *Intermills mod Kommissionen*, Sml. 1984, s. 3808.

⁽⁸⁾ Førsteinstansrettens dom af 14. oktober 2004, sag *T-137/02, Pollmeier Malchow mod Kommissionen*, Sml. 2005 II, s. 3541..

⁽⁹⁾ Domstolens dom af 29. april 2004 i sag *C-91/01 Italien mod Kommissionen*, Sml. 2004-I, s. 4355, præmis 54.

»Hvis en berørt virksomhed faktisk ikke lider under de handicap, der er typiske for SMV, har Kommissionen ret til at afvise en forhøjelse af støtten. Godkendelse af en forhøjelse af støtten til virksomheder, som, selv om de opfylder de formelle kriterier for definitionen af SMV, ikke lider under de handicap, der er typiske for disse, er i strid med EF-traktatens artikel 87, da (...) en sådan forhøjelse kan fordreje konkurrencen yderligere og således ændre samhandelsvilkårene på en måde, der strider mod den fælles interesse i artikel 87, stk. 3, litra c), forstand«.

- (48) For at afgøre om der er behov for en forhøjet støtteintensitet for støttemodtager, er det ifølge Kommissionen nødvendigt at undersøge faktorer som deltagerstruktur, direktørens identitet, grad af økonomisk infiltration og alle andre forbindelser mellem de pågældende virksomheder. På grundlag af de opstillede kriterier fastslår Kommissionen, om NUW opfylder kriterierne for definitionen af SMV, og om selskabet opfylder betingelserne for forhøjelse af støtteintensiteten.

Forbindelser mellem Sauter-familiens virksomheder

- (49) Hovedkriteriet for at undersøge kontrollbeføjelserne i virksomheder er ejerstrukturen. Den giver mulighed for at dokumentere, hvilke forbindelser der er mellem de enkelte virksomheder og giver oplysninger om de økonomiske enheder.
- (50) Med undtagelse af NUW Nordbrandenburger Umesterungswerke *Verwaltung* GmbH (ingen omsætning, ingen beskæftigede, balance 32 000 EUR), hvori Daniela Sauter har en kapitalandel på 50 %, har familien Sauter aktiemajoriteten i 15 virksomheder (se pkt. 34 og bilag).
- (51) Hvad angår forbindelserne mellem de fysiske personer, der kontrollerer de enkelte virksomheder, ser de familiære forbindelser ud til at være særlige tætte, da der kun er 6 deltagere.
- (52) Daniela Sauter ejer aktiemajoriteten i NUW (74 %), som er genstand for den omhandlede anmeldelse. Hun er søster til Bernd og Claus Sauter. Alois og Albertina Sauter er Danielas, Berndts und Claus Sauters forældre. Marion Sauter er gift med Claus Sauter. Derfor hører Daniela, Bernd, Claus, Alois og Albertina til den traditionelle »kernefamilie«, og Marion Sauter er svigerinde. Familielationerne, der er begrænset til seks fysiske personer, ser du til at være meget tætte og intense.
- (53) Forretningsforbindelser som f.eks. forbindelser på direktørniveau, overlapninger i forbindelser til leverandører og kunder, fælles anvendelse af logistik (f.eks. transportmidler, bygninger og kontorlokaler) betragtes i dette tilfælde ligeledes som kriterier for en forbindelse med virksomhederne. På grundlag af disse indikatorer kan det påvises, om en forbindelse via fysiske personer ikke kun er formel men også formelt fører til forbindelser inden for enkelte forretningsområder og -aktiviteter.
- (54) Ifølge Tyskland har virksomhederne så mange forretningsforbindelser, at det er umuligt at beskrive dem. SBE Swiss BioEnergy AG og Sauter Verpachtung fungerer som hovedentreprenør ved opførelse af bioethanol- og biodieselanlæg, som drives af familiens virksomheder. Samarbejdet mellem de virksomheder, der kontrolleres af familien Sauter, især på områderne transport, ledelse, personale og kunder, viser, at de enkelte virksomheders aktiviteter er afstemt med hinanden, og at der tilstræbes en fælles optræden.
- (55) Forbindelserne mellem familien Sauters enkelte virksomheder kan illustreres ved hjælp af tre simple eksempler, der anføres af Tyskland for at illustrere de mange fælles aktiviteter og samarbejdet: Der reklameres for biodiesel på Sauter Verpachtung GmbH's og Alois Sauter Landesproduktengroßhandlung GmbH & Co. KG's køretøjer. Alois Sauter Landesproduktengroßhandlung GmbH & Co. KG ejer desuden en helikopter, der anvendes af alle familiemedlemmer som led i deres arbejde. Samme virksomheder foretager eftersyn og reparerer Sauter Verpachtung GmbH's, Autokontor Bayern GmbH's, MBE's og MUW's køretøjer.
- (56) Ud over disse forretningsrelationer kommer de nære forbindelser mellem familien Sauters medlemmer endvidere til udtryk gennem en række ejendoms- og vindenergiselskaber.
- (57) Kommissionen mener derfor, at virksomhedsgruppen også ud fra en økonomisk synsvinkel skal betragtes som en enhed. På grund af forbindelserne via fysiske personer — familien Sauter — men også på grund af deres forretningsforbindelser og organisatoriske sammenfletninger kan familien Sauter ikke alene uden problemer koordinere deres erhvervsaktiviteter men også gruppens strategiske udvikling. Forbindelserne mellem virksomhederne er ikke nye, men ser ud til at bygge på en fælles historie og en planlagt fælles udvikling.
- (58) På internettet præsenterer virksomhederne Landesproduktengroßhandlung GmbH, Sauter GmbH, Compos Entsorgung GmbH, MUW GmbH, AIIEN GmbH, Autokontor Bayern GmbH og Biodiesel Production S.A sig selv under adressen http://www.sauter-logistik.de/Sauter_Gruppe.htm som Sauter-gruppen, hvilket ligeledes peger mod en fælles økonomisk adfærd.
- (59) Banker som for eksempel NordLB betegner desuden de virksomheder, der kontrolleres af familien Sauter som »Sauter-gruppen«. Sauter-virksomhedernes optræden som gruppe bekræftes af bankens analyse. Tyskland kunne ikke forklare, hvorfor bankerne refererer til de pågældende virksomheder på denne måde.

(60) De konkrete forretningsrelationer mellem NUW og SBE Swiss BioEnergy AG understreger i hvor høj grad NUW er flettet ind i familien Sauters virksomhedsnet. Som nævnt skal SBE Swiss BioEnergy AG som hovedentreprenør opføre det biodieselanlæg, der er foreslået for støttemodtageren NUW. SBE skal endvidere til dels finansiere investeringen og mellemfinansiere investeringstilskuddet.

(61) På basis af de fremlagte oplysninger (se afsnit 4 og 5) konkluderer Kommissionen, at de virksomheder, hvor medlemmer af familien Sauter alene eller i fællesskab ejer aktiemajoriteten, hører til en økonomisk enhed. Det er almindeligt kendt, at familiemedlemmerne danner en gruppe af personer, der handler i fællesskab ifølge artikel 3, stk. 3, i bilaget til SMV-henstillingen og udøver erhvervs-virksomhed i fællesskab.

(62) De forskellige virksomheder udøver i høj grad aktiviteter på samme markeder eller tilstødende markeder. Det understreges i denne forbindelse, at NUW, MUW, MBE og NBE er leverandør til SBE Swiss BioEnergy AG, og at tre af koncernens virksomheder (NUW, NBE und MBE) sælger deres produktion til de store oliekoncerner. På den anden side køber både NUW og MUW deres planteolie, som er den vigtigste råvare, hos Bunge Deutschland GmbH og Cargill GmbH. Det forekommer ligeledes vigtigt, at SBS Swiss BioEnergy AG både opfører og driver kemiske anlæg til produktion af biobrændstoffer — sådanne produktions-anlæg drives af en række virksomheder, der ejes af familien Sauter — og at SBE Swiss BioEnergy AG også handler med biobrændstoffer. Sauter Verpachtung GmbH, Alois Sauter Landesproduktenhandlung og Autokontor Bayern er tilsyneladende aktive på området for transportydelser som alle gruppens virksomheder har brug for og kan udnytte i stort omfang, når behovet opstår. Til sidst er både biodiesel og bioethanol brændstoffer til køretøjer. Med henblik på analysen af tilstødende markeder er det uden betydning, at biodiesel anvendes direkte af lastbiler, medens bioethanol blandet med mineralsk olie anvendes af personbiler. Begge produkter sælges via tilsvarende eller endog samme handels- og afsætningskanaler og anvendes i sidste instans af køretøjer som led i transportydelser. Ved vurderingen af NUW's SMV-status er det derfor nødvendigt at kumulere virksomhedens antal af beskæftigede og finansielle tal.

Referenceår

(63) Ifølge Kommissionens SMV-henstilling er referenceåret ved vurderingen af, om en støttemodtager er en SMV, det år, som det sidste årsregnskab vedrører. En virksomhed, der overskrider tærsklen for antal beskæftigede eller den finansielle tærskel mister kun sin status som SMV, hvis dette sker i løbet af to på hinanden følgende regnskabsår. For en nyetableret virksomhed, som endnu ikke kan forelægge regnskab for en fuldstændig regnskabsperiode, vurderes den tilsvarende værdi i indeværende regnskabsår efter tro og love.

(64) Uafhængig af de år, der tages i betragtning (2002, 2003, 2004 og 2005) har Sauter-gruppen hele tiden overskredet loftet for årlig omsætning og årlig balancesum. I 2004 og 2005 er alle tærskelværdier, herunder for antal beskæftigede, overskredet.

Sauter-gruppens data for antal beskæftigede og finansielle data

(65) Ifølge oplysningerne fra Tyskland er dataene for antal beskæftigede og finansielle data for de virksomheder, hvor Sauter-familien har aktiemajoriteten (uden NUW Verwaltung GmbH) for 2002, 2003, 2004 og 2005 som følger:

	2002	2003	2004	2005
Antal beskæftigede	122	164	332	412
Årlig omsætning i EUR	79 819 124	107 082 928	296 332 725	421 855 238
Samlet årlig balance i EUR	135 966 984	327 657 218	331 071 069	404 652 910

Nærmere oplysninger om antal beskæftigede og de finansielle data for de enkelte virksomheder findes i bilaget.

(66) I bilaget til Kommissionens SMV-henstilling defineres SMV som virksomheder, som beskæftiger under 250 personer, og som enten har en årlig omsætning på ikke over 50 mio. EUR eller en samlet årlig balance på ikke over 43 mio. EUR. Da Sauter-gruppen har overskredet tærskelværdierne for årlig omsætning og samlet årlig balance i 2002 og 2003, overskrider alle tre kriterier for 2004 og 2005. Derfor kan NUW som virksomhed i denne gruppe ikke betragtes som SMV og har derfor ikke noget krav på en SMV-bonus.

(67) I betragtning af Sauter-gruppens struktur, relationerne mellem deltagerne i de enkelte virksomheder og de økonomiske forbindelser mellem gruppens forskellige virksomheder lider hverken gruppen som helhed eller NUW som medlem af denne gruppe under de typiske vanskeligheder, som SMV er konfronteret med. I betragtning af gruppens omsætning og samlede årlige balance må det antages, at NUW har ubegrænset adgang til kapitalmarkeder og kan finansiere den planlagte investering på samme betingelser som enhver anden stor virksomhed.

(68) NUW, NBE og MBE har i det mindste de store olieselskaber som kunder. Derfor kan Sauter-gruppens medlemmer levere udover det regionale marked eller det tyske marked. Gennem SBE Swiss BioEnergy AG har de bl.a. adgang til den nødvendige teknologi. Da de forskellige af gruppens medlemmer er aktive på forskellige niveauer i produktions-

og afsætningskæden, kan Sauter-gruppen operere som en integreret gruppe — og ikke som en typisk SMV. Kommissionen konkluderer, at NUW og Sauter-gruppen ikke udgør en SMV ifølge definitionen i henstillingen og derfor ikke lider under de typiske handicap som SMV. De er derfor ikke berettiget til nogen SMV-bonus.

7 KONKLUSION

- (69) På basis af de foreliggende oplysninger konkluderer Kommissionen, at den statsstøtte som Tyskland har planer om at indrømme NUW i form af SMV-forhøjelse ikke er forenelig med fællesmarkedet.

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Den af Tyskland påtænkte støtte til NUW Nordbrandenburger UmesterungsWerke GmbH & Co. KG in form af en SMV-bonus er uforenelig med fællesmarkedet. Støtten kan derfor ikke ydes.

Artikel 2

Denne beslutning er rettet til Forbundsrepublikken Tyskland.

Udfærdiget i Bruxelles, den 7 Juni 2006.

På Kommissionens vegne

Neelie KROES

Medlem af Kommissionen

Sauer-familiens virksomheder ifølge de af Tyskland forelagte oplysninger

Kapitalinteresser

Bernd Sauter:	33 %	Bernd Sauter:	33 %	Mario Biele:	1 %			Bernd Sauter:	12 %	Bernd Sauter:	12 %				
Claus Sauter:	33 %	Claus Sauter:	33 %	Karl-Heinz Reipert:	1 %			Claus Sauter:	12 %	Claus Sauter:	12 %				
Dr. Georg Pollert	34 %	Dr. Georg Pollert:	34 %	Daniela Sauter :	74 %	Daniela Sauter:	50 %	Daniela Sauter:	38 %	Daniela Sauter:	38 %	Daniela Sauter:	50 %	Daniela Sauter:	50 %
				Dr. Georg Pollert:	24 %	Dr. Georg Pollert:	50 %	Marion Sauter:	38 %	Marion Sauter:	38 %	Marion Sauter:	50 %	Marion Sauter:	50 %

Administrerende direktør

Dr. Georg Pollert		Dr. Georg Pollert		Theodor Niesmann		Theodor Niesmann		Dr. Bernd Klotz		Dr. Bernd Klotz		Daniela Sauter og Klaus-Dieter Bettin		Daniela Sauter og Klaus-Dieter Bettin	
MUW Mitteldeutsche UmesterungsWerke GmbH & Co. KG		MUW Mitteldeutsche UmesterungsWerke Verwaltungs GmbH		NUW Nordbrandenburger UmesterungsWerke GmbH & Co. KG		NUW Nordbrandenburger UmesterungsWerke Verwaltung GmbH		MBE Mitteldeutsche BioEnergie Verwaltung GmbH		MBE Mitteldeutsche BioEnergie GmbH & Co. KG		NBE Nordbrandenburger BioEnergie Verwaltung GmbH		NBE Nordbrandenburger BioEnergie GmbH & Co. KG	
Repræsenteret af MUW Mitteldeutsche UmesterungsWerke GmbH				Repræsenteret af NUW Nordbrandenburger UmesterungsWerke Verwaltung GmbH						Repræsenteret af MBE Mitteldeutsche BioEnergie Verwaltung GmbH				Repræsenteret af Nordbrandenburger BioEnergie Verwaltung GmbH	
Produkt: Biodiesel		Produkt: Biodiesel		Produkt: Biodiesel		Produkt: Biodiesel		Produkt: Bioethanol		Produkt: Bioethanol		Produkt: Bioethanol		Produkt: Bioethanol	
2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR
Omsæt-ning:	110 358 000	Omsæt-ning:	0	Omsæt-ning:	0	Omsæt-ning:	0	Omsæt-ning:	0	Omsæt-ning:	4 104 087	Omsæt-ning:	0	Omsæt-ning:	12 531 681
Samlet balance:	73 788 863	Samlet balance:	48 084	Samlet balance:	25 085 041	Samlet balance:	28 000	Samlet balance:	48 084	Samlet balance:	60 894 944	Samlet balance:	36 147	Samlet balance:	67 919 722
Antal be- skæfti-ge:	44	Antal be- skæfti-ge:	0	Antal be- skæfti-ge:	2	Antal be- skæfti-ge:	0	Antal be- skæfti-ge:	0	Antal be- skæfti-ge:	76	Antal be skæftig.	0	Antal be- skæfti-ge:	65
2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR
(Skøn)		(Skøn)		(Skøn)		(Skøn)		(Skøn)		(Skøn)		(Skøn)		(Skøn)	
Omsæt-ning:	120 000 000	Omsæt-ning:	0	Omsæt-ning:	10 200 000	Omsæt-ning:	0	Omsæt-ning:	0	Omsæt-ning:	26 135 000	Omsæt-ning:	0	Omsæt-ning:	35 300 000
Samlet balance:	60 000 000	Samlet balance:	50 000	Samlet balance:	48 000 000	Samlet balance:	32 000	Samlet Balance:	50 000	Samlet balance:	60 900 000	Samlet balance:	40 000	Samlet balance:	70 000 000
Antal be- skæfti-ge:	44	Antal be- skæfti-ge:	0	Antal be- skæfti-ge:	45	Antal be- skæfti-ge:	0	Antal be- skæfti-ge:	0	Antal be- skæfti-ge:	95	Antal be- skæfti-ge:	0	Antal be skæfti-ge:	70

Kapitalinteresser

Bernd Sauter:	40 %	Albertina Sauter:	25 %	Bernd Sauter:	50 %	Bernd Sauter:	50 %								
Claus Sauter:	40 %	Alois Sauter:	25 %	Claus Sauter:	50 %	Claus Sauter:	50 %	Claus Sauter:	100 %	Bernd. Sauter:	50 %	Bernd Sauter:	33,33 %	Bernd Sauter:	40 %
Daniela Sauter:	20 %	Bernd Sauter:	25 %	Sauter GmbH:	0 %					Claus Sauter:	50 %	Claus Sauter:	33,33 %	Claus Sauter:	20 %
		Claus Sauter:	25 %									Roland Koch:	33,33 %	Roland Koch:	40 %

Administrerende direktør

Claus Sauter		Bernd Sauter and Alois Sauter		Bernd Sauter		Bernd Sauter		Alois Sauter		Bernd Sauter og Roland Koch		Bernd Sauter		Roland Koch	
SBE Swiss BioEnergie AG		Sauter Verpachtung GmbH		Alois Sauter Landesprodukten-Großhandlung GmbH & Co. KG		Sauter GmbH		Compos Entsorgungs GmbH		ALLEN GmbH		Autokontor Bayern GmbH		Autokontor Vertriebs GmbH	
Handel med biogene brændstoffer		Udlejning og forpagtning, handel, forarbejdning og salg af vedvarende råstoffer		Repræsenteret af Sauter GmbH Handel med landbrugsprodukter		Handel med landbrugsprodukter		Bortskaffelse af spildevandsslam og kompost		Anlæg til energiproduktion		Drift af bilkontor, handel med køretøjer, transport		Drift af bilkontor, handel med køretøjer, transport	
2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR
Omsæt-ning:	41 923 832	Omsæt-ning:	99 610 485	Omsæt-ning:	5 078 988	Omsæt-ning:	0	Omsæt-ning:	1 120 786	Omsæt-ning:	0	Omsæt-ning:	18 203 975	Omsæt-ning:	3 400 000
Samlet balance:	33 947 576	Samlet balance:	54 695 450	Samlet balance:	5 938 678	Samlet balance:	41 790	Samlet balance:	1 787 142	Samlet balance:	1 442 219	Samlet balance:	4 006 114	Samlet balance:	1 400 000
Antal be- skæfti- gede:	4	Antal be- skæfti- gede:	61	Antal be- skæfti- gede:	37	Antal be- skæfti- gede:	0	Antal be- skæf- tig.:	4	Antal be- skæf- tig.:	0	Antal be- skæf- tig.	32	Antal be- skæf- tig.	7
2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR
(Skøn)		(Skøn)		(Skøn)		(Skøn)		(Skøn)		(Skøn)		(Skøn)		(Skøn)	
Omsæt-ning:	172 220 238	Omsæt-ning:	25 000 000	Omsæt-ning:	4 800 000	Omsæt-ning:	0	Omsæt-ning:	1 200 000	Omsæt-ning:	0	Omsæt-ning:	27 000 000	Omsæt-ning:	0
Samlet balance:	95 677 910	Samlet balance:	55 000 000	Samlet balance:	5 900 000	Samlet balance:	43 000	Samlet balance:	1 800 000	Samlet balance:	1 100 000	Samlet balance:	6 000 000	Samlet balance:	100 000
Antal be- skæfti- gede:	7	Antal be- skæfti- gede:	50	Antal be- skæfti- gede:	37	Antal be- skæfti- gede:	0	Antal be- skæf- tig.:	4	Antal be- skæf- tig.:	0	Antal be- skæf- tig.:	60	Antal be- skæf- tig.	0