

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 24. juli 2002

hvorved en fusion erklæres forenelig med fællesmarkedet og med EØS-aftalen

(Sag COMP/M.2698 — Promatech/Sulzer)

(meddelt under nummer K(2002) 2807)

(Kun den engelske udgave er autentisk)

(EØS-relevant tekst)

(2004/251/EF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, særlig artikel 57, stk. 2, litra a),

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89 af 21. december 1989 om kontrol med fusion og virksomheds-overtagelser ⁽¹⁾, senest ændret ved forordning (EF) nr. 1310/97 ⁽²⁾, særlig artikel 8, stk. 2, og artikel 22, stk. 3,

under henvisning til Kommissionens beslutning af 16. april 2002 om at indlede en procedure i denne sag,

under henvisning til udtalelse fra Det Rådgivende Udvalg for Kontrol med Fusioner og Virksomhedsovertagelser ⁽³⁾,

under henvisning til den endelige rapport fra høringskonsulenten i denne sag ⁽⁴⁾, og

ud fra følgende betragtninger:

(EØF) nr. 4064/89 (»fusionsforordningen«) en fælles anmodning fra Spanien, Italien, Det Forenede Kongerige, Tyskland og Frankrig om at undersøge en planlagt fusion, hvorved Promatech SpA (Promatech) overtager Sulzer Ltd's tekstilmaskinedivision (Sulzer Textile). Den 11. og 13. februar 2002 modtog Kommissionen yderligere to fælles anmodninger fra henholdsvis Portugal og Østrig.

(2) Kommissionen fandt, at ovennævnte anmodninger opfylder kravene i fusionsforordningens artikel 22, stk. 3. Myndighederne i de nævnte medlemsstater havde tilsendt Kommissionen den dokumentation, de havde til rådighed, og som især bestod af parternes udtalelser og resultater af en række foreløbige undersøgelser. Senere kompletterede parterne i transaktionen dokumentationen.

(3) Efter en omhyggelig gennemgang af den planlagte fusion konkluderede Kommissionen, at transaktionen rejste alvorlig tvivl om dens forenelighed med fællesmarkedet og med EØS-aftalen. Kommissionen identificerede væsentlige konkurrencemæssige problemer på markedet for gribervæve, subsidiært på det yderligere segmenterede marked for båndgribervæve i Vesteuropa, dvs. i EØS-medlemsstaterne og Schweiz. Derfor indledte Kommissionen den 16. april 2002 en procedure i denne sag i henhold til fusionsforordningens artikel 6, stk. 1, litra c), og artikel 22, stk. 4, samt EØS-aftalens artikel 57.

I. INDLEDNING

(1) Den 7., 11., 18., 19. og 21. december 2001 modtog Kommissionen i henhold til artikel 22 i forordning

⁽¹⁾ EFT L 395 af 30.12.1989, s. 1. Berigtigelse i EFT L 257 af 21.9.1990, s. 13.

⁽²⁾ EFT L 180 af 9.7.1997, s. 1.

⁽³⁾ EFT C 67 af 17.3.2004.

⁽⁴⁾ EFT C 67 af 17.3.2004.

II. PARTERNE I TRANSAKTIONEN

- (4) Promatech er et selskab med hjemsted i Italien, som producerer, sælger og distribuerer vævemaskiner og reservedele. Promatech kontrolleres af Radici-koncernen, som driver virksomhed inden for følgende sektorer: kemisk industri, plast, maskinindustri, emballage, væveindustri, syntetiske fibre samt tekstilindustri, og af Miro Radici-koncernen, som driver virksomhed i tekstilsektoren.
- (5) Sulzer Ltd er et schweizisk holdingselskab, hvis hovedaktiviteter omfatter bl.a. proteser, højtrykspumper og bygningsinfrastrukturmateriale. Sulzer-koncernen er tillige, især gennem sit 100 % ejede datterselskab Sulzer Textil AG (Schweiz) samt andre direkte eller indirekte ejede datterselskaber, aktiv inden for konstruktion, fremstilling, markedsføring, salg og distribution af vævemaskiner samt eftersalgsservice for vævemaskiner.

III. KONCENTRATION

- (6) Den planlagte transaktion indebærer, at Promatech gennem opkøb af aktier erhverver hele Sulzers tekstilmaskinedivision. Promatech vil herved få enekontrol over en række selskaber verden over, herunder salgsselskaber, som er 100 % ejede af Sulzer. Den planlagte transaktion indebærer tillige overtagelse af 11 salgsafdelinger over hele verden, som kontrolleres af Sulzer, men ledes af selskaber hørende til Sulzer-koncernen.
- (7) Transaktionen udgør derfor en fusion som defineret i fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra b).
- (8) Fusionen har ingen fællesskabsdimension, idet tærsklerne i fusionsforordningens artikel 1 ikke overskrides. Promatechs omsætning udgør [...] (*) mio. EUR på globalt plan og [...] * mio. EUR på EU-plan (tal for 2000). Omsætningen for de Sulzer-aktiviteter, der skal overtages, andrager [...] * mio. EUR på globalt plan og [...] * mio. EUR på EU-plan (tal for 2000).

(*) Dele af denne tekst er blevet fjernet for at sikre, at der ikke videregives fortrolige oplysninger. De pågældende dele er markeret ved skarpe parenteser og en asterisk.

IV. KONKURRENCEMÆSSIG VURDERING

A) DEFINITION AF PRODUKTMARKEDET

1. VÆVEMASKINER MED OG UDEN SKYTTE

- (9) Den erhvervssektor, der berøres af den planlagte fusion, omfatter produktion og salg (herunder reservedele og servicering) af vævemaskiner. Vævemaskiner hører til en af hovedtyperne af tekstilmaskiner, et bredt markedssegment, der omfatter en række andre maskinkategorier som f.eks. spindemaskiner og strikkemaskiner (¹).
- (10) Vævemaskiner kan underinddeles efter den teknologi, der anvendes til at bringe skudtråden fra den ene side af væven til den anden og indføre den gennem kædetråden. Normalt inddeles vævemaskiner derfor i to grupper:
- i) vævemaskiner med skytte
 - ii) skytteløse vævemaskiner.
- (11) Vævemaskiner med skytte synes at være teknisk forældede, idet de har en lille produktionskapacitet og arbejder ved meget lave hastigheder. Vævemaskiner med skytte anvendes meget i Sydøstasien og Kina til at fremstille lavpristekstiler. I Europa anvendes maskiner med skytte næsten udelukkende til fremstilling af luksus-tekstiler, idet deres lave hastighed her ikke påvirker den endelige produktpris væsentligt. Under alle omstændigheder er salget af maskiner med skytte i Europa ubetydeligt i dag (jf. tabel).

TABEL 1

Forsendelser af vævemaskiner med skytte i 2000 (enheder)

Afrika	313
Amerika	0
Asien & Oceanien	16 470
Vesteuropa	1

Kilde: International Textile Machinery Shipment Statistics, bind 23/2000.

- (12) Hverken deltagerne i transaktionen eller deres hovedkonkurrenter generelt fremstiller vævemaskiner med skytte. Parterne har gjort gældende, at vævemaskiner med skytte ikke udgør en del af markedet for skytteløse vævemaskiner. Denne udtalelse er blevet bekræftet af Kommissionens markedsundersøgelse.

(¹) Jf. i denne forbindelse rapporterne fra International Textile Manufacturers Federation (ITMF), især International Textile Machinery Shipment Statistics (bind 23/2000).

2. SKYTTELØSE VÆVEMASKINER

a) *Oversigt over de forskellige typer skytteløse vævemaskiner*

(13) Alt efter hvorledes skudtråden indføres eller væves ind igennem kædetråden, kan skytteløse vævemaskiner yderligere underinddeles i:

i) stangegribervæve

ii) båndgribervæve

iii) luftdysevæve

iv) projektilvæve

v) vanddysevæve

vi) multifasevæve.

(14) Der kan sondres mellem disse typer vævemaskiner på grundlag af forskellene i teknologi, anvendelsesmuligheder og pris.

(15) Stangegribervæve er de mest fleksible vævemaskiner, der findes. Skuddet føres ind i faget ved hjælp af stænger (stangegribere), som fremfører skudtråden til midten af væven og aktivt flytter tråden over til det andet griberhoved, som transporterer skudtråden fra midten til modsatte side af væven. Griberhovedet er fæstnet til en stang. Stangegribervæve er beregnet til specialproduktion af kvalitetstekstiler. Produktiviteten er lavere end for båndgribervæve, mens energiforbruget forholdsvis er højere, hvilket bevirker, at stangegribervæve ikke blot er dyrest i anskaffelse, men også i drift. De kan producere en bred vifte af materialer lige fra ren silke af fineste kvalitet til uld- og kamgarbstoffer beregnet til modeindustrien, og lige fra møbel- og gardinstoffer til tunge stoffer til industribrug fremstillet af metaltråd, jute og kulstoffiber. Stangegribervæve produceres i dag af Dornier og i mindre udstrækning af Promatech og Panter.

(16) Båndgribervæve er næst efter stangegribervævene de mest fleksible og er i stand til at producere kvalitetsstoffer i et sofistikeret design. Skudtråden indføres med griber (båndgribere), hvoraf den ene fremfører skudtråden til midten af væven, hvor tråden passivt overføres til den anden griber, som transporterer tråden til den anden side af væven. Konstruktionen og udviklingen af selve griberhovedet kræver anvendelse af avanceret teknologi baseret på patenter og knowhow. Griberhovedet er monteret på et bånd. Disse maskiner er forholdsvis dyre og har et gennemsnitligt energiforbrug og en gennemsnitlig hastighed. Båndgribervæve produceres primært af Promatech, Sulzer, Picanol og i mindre

udstrækning Panter. Tsudakoma fremstiller for tiden et begrænset antal båndgribervæve udelukkende beregnet til det japanske marked, hvor de anvendes til at fremstille traditionelle japanske tekstiler.

(17) Luftdysevæve er kendetegnet ved, at skudtråden ved hjælp af komprimeret luft blæses ind i faget. Luftdysevæve har en høj produktivitetsgrad, men har færre anvendelsesmuligheder end gribervæve. De egner sig bedst til letvægtsstoffer. Ganske vist kan de anvendes til at fremstille mange forskellige stoffer, men tunge stoffer som f.eks. denim øger energiforbruget i betragtelig grad. Energiforbruget er forholdsvis højt (f.eks. sammenlignet med gribervæve eller vanddysevæve), men på grund af et forholdsvis lille antal bevægelige dele, er omkostningerne til reservedele forholdsvis lave. Luftdysevæve kræver en betydelig mængde infrastruktur, herunder luftkompressorer, og tryklufsledninger, før de kan tages i brug. Infrastrukturen koster ofte mellem 15 % og 25 % af maskinens samlede anskaffelsesværdi. Luftdysevæve anvendes typisk af virksomheder, der dækker en forudsigelig og fast efterspørgsel efter et bestemt stof. Vævene produceres af Promatech, Picanol, Dornier, Tsudakoma og Toyota.

(18) I projektilvæve skydes skuddet igennem faget ved hjælp af projektiler. Teknologien blev udviklet i 1950'erne og har nu overvundet startvanskelighederne. Projektilvæve er forholdsvis dyre, har mange anvendelsesmuligheder og et forholdsvis lavt energiforbrug og egner sig til produktion af tekstiler af høj til middel kvalitet. Projektilvæve har plads til bredere stofbaner end andre væve, ligesom de også har en længere levetid end nogen anden vævemaskine. Projektilvævenes tekniske specifikationer ligner gribervævenes, men de er også væsentligt dyrere end de fleste andre væve (med undtagelse af multifasevæve). På grund af deres forholdsvis høje pris og gennemsnitlige produktivitetsniveau er markedet for projektilvæve et nichemarked ⁽¹⁾. Denne type vævemaskiner produceres næsten udelukkende af Sulzer ⁽²⁾.

(19) I vanddysevæve indføres skudtråden i faget ved hjælp af en vandstråle. Disse væve er forholdsvis billige, ligesom de har et lavt energiforbrug og en høj produktivitet. Derimod er deres anvendelsesområde begrænset, idet de kun kan anvendes til at fremstille vandafvisende, især syntetiske, stoffer. Da vand virker korroderende, har vanddysevæve normalt en kortere levetid end andre vævemaskiner. Vanddysevæve anvendes især i Asien ⁽³⁾. Ingen af parterne i den foreliggende sag fremstiller vanddysevæve.

⁽¹⁾ I 2000 blev der globalt kun solgt ca. 1 000 projektilvæve, heraf 200 i Vesteuropa (EØS og Schweiz). Projektilvævenes andel af det globale og det vesteuropæiske marked for vævemaskiner udgør henholdsvis 2 % og 4 %.

⁽²⁾ To russiske producenter fremstiller et mindre antal projektilvæve, men disse sælges ikke i Vesteuropa.

⁽³⁾ Ifølge statistikker fra International Textile Manufacturers Federation (ITMF) blev 97,5 % af alle vanddysevæve solgt i Asien (22 368 ud af 22 940). Kun 45 af disse vævemaskiner blev solgt i Vesteuropa.

- (20) Multifasevæve er den seneste udvikling inden for væveriteknologi og sælges foreløbig kun til udvalgte prøve kunder (⁽¹⁾). Disse vævemaskiner har en særdeles høj produktivitet, og selv om driftsomkostningerne er høje, kræver de kun en lille bemanning. Multifasevævene har ikke mange anvendelsesmuligheder og benyttes især til masseproduktion af stoffer af lav kvalitet. Sulzer er den eneste virksomhed, der producerer denne type vævemaskine.
- (21) Forskellene mellem de forskellige vævemaskiner med hensyn til såvel tekniske specifikationer som pris er sammenfattet i nedenstående tabel:

TABEL 2

Sammenligning af forskellige teknologier, der anvendes i skytteløse vævemaskiner

(1 000 EUR)

	Fleksibilitet	Produktivitet	Energiforbrug	Prisniveau
Stangegribervæv	Størst	Middel	Middel	[...]*
Båndgribervæv	Meget stor	Middel til høj	Middel til lav	[...]*
Projektilvæv	Stor	Lav til middel	Lav til middel	[...]*
Luftdysevæv	Middel	Høj	Høj	[...]* (⁽¹⁾)
Vanddysevæv	Lav	Høj	Lav	[...]*
Multifasevæv	Lav	Højest	Højest	[...]*

(⁽¹⁾) Inkluderer ikke omkostningerne ved den nødvendige infrastruktur (f.eks. luftkompressor og røret).

Kilde: Oplysninger fra parterne.

b) Parternes argumenter om afgrænsningen af produktmarkedet

- (22) De anmeldende parter har gjort gældende, at der kun er ét relevant produktmarked, som omfatter alle typer skytteløse vævemaskiner uden sondring mellem de forskellige typer (luftdyse-, vanddyse-, båndgriber-, stangegriber-, multifase- samt projektilvæve). Parterne hævder, at de forskellige former for vævemaskiner er i høj grad substituerbare, idet brugerne i vid udstrækning kan skifte fra den ene type til den anden. Med hensyn til efterspørgselssiden har parterne anført, at hver type vævemaskine er substituerbar hvad angår hastighed, fleksibilitet (mulighed for at omstille produktionen), kvalitet af slutproduktet, anvendelse og eftersalgsservice. På udbudssiden har parterne gjort gældende, at enhver producent af én type vævemaskine kan omstille produktionen til de øvrige typer uden at pådrage sig væsentlige omkostninger eller risici herved.

c) Substituerbarhed på efterspørgselssiden**i) Generelle kendetegn ved efterspørgslen**

- (23) Kommissionens undersøgelse har vist, at de fleste af de vævemaskiner, der sælges i Vesteuropa, sælges til kunder, som udskifter eller udvider deres vævemaskinpark. Kommissionens undersøgelse har tillige vist, at en tekstilfabrikant i gennemsnit udskifter sine vævemaskiner hvert syvende til tiende år, selv om dette interval kan variere, f.eks. hvis der sker teknologiske fremskridt, som stimulerer efterspørgslen, eller hvis væverier beslutter at opgradere deres maskiner for at forøge maskinproduktiviteten og derved reducere omkostningerne.

ii) Tekniske hindringer for skift mellem forskellige typer vævemaskiner

- (24) Set fra efterspørgselssiden er de forskellige typer vævemaskiner ikke i væsentlig grad substituerbare. Alle seks maskiner er meget forskellige med hensyn til teknisk formåen, fleksibilitet og anvendelsesmuligheder.

(⁽¹⁾) I 2000 blev der solgt i alt fire multifasevæve, heraf to i Vesteuropa og to i USA.

- (25) Hvad angår teknisk formåen kan en række tekstiler kun væves på én bestemt maskine, mens andre kan væves på en række forskellige maskiner. I den ene ende finder man silke, som egner sig bedst til at blive vævet på gribervæve, og i den anden ende finder man de syntetiske fibre, der kan væves på en hvilken som helst maskine. Mellem disse to yderpunkter findes stoffer, der kan fremstilles på forskellige typer maskiner. Et eksempel er skjortestof, der kan væves på enten en gribervæv eller en luftdysevæv. Dette er dog ikke ensbetydende med, at det for de pågældende væverier er ligegyldigt, hvilken af de to typer maskiner der vælges. Der vil som regel være en type væv, der teknisk egner sig bedst til fremstilling af en bestemt type stof, og som passer bedst til væveriets generelle produktionsprofil. Meget afhænger af forretningens karakter — af kundeunderlagets størrelse og kvalitetskrav og af, om produktionen kan planlægges lang tid frem, dvs. om væveriet skal producere en stor mængde af det samme stof eller mindre mængder af forskellige typer stof. Luftdysemaskiner er f.eks. ikke egnet til vævning af små mængder stof, fordi det er tids- og arbejdskraftkrævende at omstille væven til forskellige kvaliteter. Et væveri, som producerer små mængder stof af forskellige kvaliteter, vil således ikke anse en luftdysevæv for et egnet alternativ til en gribervæv.
- (26) Der kan tillige sondres mellem vævemaskinerne ud fra, hvor fleksible de er, dvs. ud fra omstillingsmulighederne med hensyn til skudgarn, mønstring og farveveksling. Flest omstillingsmuligheder har stangegribervæven, mens vanddysevæven er den, der kan producere de mindste antal forskellige stoffer og mønstre. F.eks. egner sarte stoffer, som indebærer komplekse, asymmetriske vævninger, sig bedst til produktion på gribervæve. Luftdysevæve egner sig bedre til stabelvarer, der er kendetegnet ved stor kvantitet i samme kvalitet over en længere periode, fordi det er tids- og omkostningskrævende at omstille væven efter hvert stop, mens gribervæven egner sig bedre til et væveri, der har specialiseret sig i modevarer (små partier af bestemte stoftyper).
- (27) Parterne har anført, at alt andet lige er kunderne tilbøjelige til at købe samme type maskine som dem, de allerede har installeret. Med andre ord er der ifølge parterne selv i praksis ikke tendens til at skifte mellem de seks maskintyper. Resultaterne af Kommissionens undersøgelse bekræfter de forskellige typer vævemaskiners ringe substituerbarhed. Især skal bemærkes, at de fleste af de solgte maskiner skal erstatte maskiner af samme type. F.eks. anslår parterne, at 90 % af køberne af båndgribervæve i Europa fortsætter med at købe båndgribervæve. De sidste 10 % køber i stedet stangegribervæve (3 %), luftdysevæve (3 %) eller projektilvæve (4 %). Ser man på stangegribervæve, har undersøgelsen vist, at der er endnu mindre sandsynlighed for, at kunden skifter maskintype. Stort set alle vævemaskinproducenter har under undersøgelsen udtalt, at det er den absolutte hovedregel, at kunderne fra første færd udtrykker en præference for en bestemt type vævemaskine, og at kun et lille mindretal af kunderne under forhandlingerne kan overtales til at skifte til en anden maskintype.

iii) Økonomiske hindringer for skift mellem forskellige typer vævemaskiner

- (28) Resultaterne af Kommissionens undersøgelse viser endvidere, at der er væsentlige økonomiske hindringer for skift fra én maskintype til en anden. Priserne for de seks produkttyper varierer meget, idet stangegribervæve typisk koster mellem [...] EUR og [...] EUR, båndgribervæve mellem [...] EUR og [...] EUR, mens priserne for luftdysevæve ligger på mellem [...] EUR og [...] EUR. Vanddysevæve er de billigste (men til gengæld kan de kun bruges til syntetiske stoffer). Priserne på disse væve varierer mellem [...] EUR og [...] EUR. Dette giver en prisdifference på ca. [10 %-30 %]* mellem båndgribervæve og luftdysevæve og på [35 %-45 %]* mellem vanddysevæve (en af de mindst fleksible maskiner) og stangegribervæve (de mest fleksible). Prisdifferencen mellem den dyreste projektilvæv og vanddysevæve (den billigste maskine) udgør mere end 400 %.

- (29) Økonomien i de seks maskintyper varierer meget, og dette skyldes ikke alene forskellene i anskaffelsespriser, jf. ovenfor, men også forskellene i arbejdskraftkrav, energiforbrug, driftsomkostninger (reservedele og servicering) samt produktivitet, dvs. produktionshastighed.
- (30) Stort set alle kunder har tillige oplyst, at et skift fra en eksisterende installeret base (de allerede installerede vævemaskiners type og mærke) til en anden maskintype medfører store omkostninger både til personaleuddannelse og til opbygning af et reservedelslager.

iv) Ingen sammenhæng mellem priserne for de forskellige typer vævemaskiner

- (31) Ikke alle ovennævnte faktorer har lige stor betydning for de enkelte væverier. Nogle væverier prioriterer fleksibilitet højere end produktivitet og energibesparelser. For en række væverier, der producerer til modeindustrien (som er meget uforudsigelig, og hvor der hele tiden efterspørges nyt stofdesign), vejer fleksibilitet og teknisk formåen f.eks. tungere en driftsomkostninger. For væverier, der masseproducerer lavprisstoffer, kan fleksibilitet derimod have lav prioritet, mens driftsomkostningerne kan være det væsentligste valgkriterium.
- (32) Under disse omstændigheder er det vanskeligt at se, hvorledes prisen for en type maskine i væsentlig grad kan påvirke prisfastsættelsen for de øvrige maskintyper. Parterne har da heller ikke hævdet, at de har kendskab til sådanne sammenhænge, eller at de i deres prisfastsættelsespolitik tager hensyn til priserne for de forskellige maskiner på deres eget segment af produktmarkedet. Ifølge en række producenter besluttet prisforhøjelser for en bestemt maskintype uafhængigt af eventuelle forhøjelser af priserne for andre maskintyper. Producenterne har heller ikke bemærket en stigende efterspørgsel efter en bestemt maskintype som følge af en forhøjelse af prisen for en anden maskintype.

v) Substituerbarhed på efterspørgselssiden for gribervæve og andre maskintyper

- (33) Som allerede nævnt er der betydelig forskel mellem prisen for en gribervæv og prisen for andre typer maskinvæve. F.eks. er projektilvæve mindst 50 % dyrere end en gennemsnitlig gribervæv.
- (34) Hertil kommer, at luftdysevæve kræver en særlig infrastruktur for at kunne fungere. Da en luftdysevæv ikke har sin egen kompressor, skal væveriet råde over en eller flere centrale kompressorer og højtryksledninger, der kan forbinde vævemaskinerne med kompressoren. Promatech har anført, at prisen for denne infrastruktur normalt udgør ca. 15 %-25 % af den samlede anskaffelsessum for vævemaskinen, således at det for vesteuropæiske væverier normalt ikke er lønsomt at have under 12 vævemaskiner installeret. Disse oplysninger er i det store hele blevet bekræftet af Kommissionens markedsundersøgelse. For mindre væverier er et skift fra gribervæve til luftdysevæve derfor ikke nogen reel mulighed. Ifølge parterne har 43 % af deres kunder ti eller færre vævemaskiner.
- (35) Kommissionens undersøgelse har vist, at der er begrænset substituerbarhed mellem gribervæve og andre maskintyper, og der er ikke meget, der tyder på, at køberne af gribervæve ville skifte til en anden type væv, såfremt gribervæves priser steg med 5 %-10 % i forhold til de øvrige typer. Forklaringen herpå er, at
- i) kunderne tøver med at ændre deres installerede base
 - ii) købere af gribervæve har brug for fleksibilitet og kan af tekniske årsager ikke skifte til andre teknologier som f.eks. luftdyse- eller projektilvæve, hvis prisen for gribervæve stiger med 5 %-10 %
 - iii) et betydeligt antal købere af gribervæve har ikke den fornødne kritiske masse, der gør det lønsomt at skifte til luftdysevæve.

- (36) Hvad angår sondringen mellem stangegribervæve og båndgribervæve skal bemærkes, at selv om de foreliggende oplysninger tyder på, at disse væve ikke er indbyrdes substituerbare set fra efterspørgselssiden, er det uden relevans i den foreliggende sag, idet det ikke påvirker den konkurrencemæssige vurdering af sagen.

d) Substituerbarhed på udbudssiden

- (37) Med hensyn til udbudssiden har Promatech gjort gældende, at en omstilling af produktionen fra én type vævemaskine til en anden kun kræver moderate investeringer. Dette er dog ikke blevet bekræftet af Kommissionens markedsundersøgelse.
- (38) Tværtimod har de vævemaskinproducenter, Kommissionen har henvendt sig til, oplyst, at en produktionsomstilling fra én teknologi til en anden vil kræve store investeringer og medføre betydelige risici (såvel kommercielle som økonomiske). Teknologiskift kræver væsentlige og meget kostbare (flere millioner euro) ændringer af produktionsprocesserne, idet grundteknologierne, maskinerne og kravene til knowhow er forskellige. En konkurrent har påpeget, at hvis en producent ønsker at udvikle en teknologi, som er helt fremmed for ham, vil det medføre følgende risici:
- i) den massive forsknings- og udviklingsindsats, der kræves, vil muligvis ikke føre til en levedygtig teknologi, der kan udnyttes erhvervmæssigt
 - ii) konkurrenters patenter forhindrer ofte producenterne i at udvikle nye teknologier eller gør det nødvendigt for dem at vælge dyre alternative løsninger
 - iii) en producent, der først meget sent begynder at beskæftige sig med en ny teknologi, møder hindringer i form af ringe gennemslagskraft, fordi han ikke er et kendt navn på markedet, mangel på installeret base og krav om store anlægsinvesteringer, hvorimod de allerede etablerede aktører i sektoren har nydt fordel af at have kunnet afskrive udviklingsomkostningerne.
- (39) Endelig skønner de forskellige producenter af vævemaskiner, at tidsrammen for en omlægning af produktionen med heraf følgende teknologiskift vil være mellem to og fem år.
- (40) Disse forhold synes at blive bekræftet af, at de fleste producenter af skytteløse vævemaskiner har koncentreret deres produktion om højst to eller tre teknologier. Faktisk er det kun Sulzer (båndgriber-, projektil- og multifasevæve), Promatech (båndgriber- og stangegribervæve samt luftdysevæve) og Tsudakoma (båndgriber-, luftdyse- og vanddysevæve), der producerer tre forskellige typer vævemaskiner; Picanol (båndgriber- og luftdysevæve), Dornier (stangegriber- og luftdysevæve), Panter (stangegriber- og båndgribervæve) samt Toyota (luft- og vanddysevæve) producerer to forskellige typer, mens de mindre producenter kun producerer én type (Van de Wiele, som producerer båndgribervæve, og Vuts og Trustfin, som producerer luftdysevæve). Endelig, og ikke mindst væsentligt, er det sjældent, at virksomheder begynder at udvikle teknologi på et område, hvor der allerede findes en gennemprøvet teknologi (jf. betragtning 86).

3. KONKLUSION

- (41) Det må således konkluderes, at gribervæve udgør et produktmarked, der adskiller sig fra markedet for andre typer skytteløse vævemaskiner. Spørgsmålet, om stangegribervæve og båndgribervæve hører til to forskellige produktmarkeder, er uden relevans i den foreliggende sag.
- (42) Ved vurderingen af den planlagte fusion er det relevante produktmarked således markedet for båndgribervæve, subsidiært markedet for alle gribervæve (både stangegriber- og båndgribervæve).

B) DEFINITION AF DET GEOGRAFISKE MARKED

1. INDLEDENDE BEMÆRKNINGER

- (43) Parterne i transaktionen har gjort gældende, at markedet (markederne) for skytteløse vævemaskiner er globalt (globale), idet de har henvist til de lave transportomkostninger, den betydelige handel mellem EU og tredjelande samt lighederne i priser og tekniske specifikationer.
- (44) Promatech har især hævdet, at transportomkostningerne kun udgør en ubetydelig del af den endelige pris, idet selskabet anslår, at de gennemsnitlige transportomkostninger tegner sig for ca. 2,1 % af prisen for de enkelte vævemaskiner. Promatech har endvidere gjort gældende, at alle producenter af vævemaskiner fremstiller vævemaskiner i det land, hvor de har deres hjemsted, og eksporterer maskinerne til hele verden, og at der ikke eksisterer handelshindringer. Promatech har desuden peget på import- og eksportstrømmene til og fra EU. Hvad dette angår har Promatech gjort opmærksom på, at der allerede er to japanske producenter, der er aktive i Europa (Toyota og Tsudakoma), ligesom selskabet forudser, at kinesiske producenter, der i dag er fraværende i Europa, vil trænge ind på det europæiske marked i de kommende år. Endelig har Promatech hævdet, at konkurrencevilkårene på globalt plan er de samme, og at der ikke er tekniske forskelle mellem de forskellige produkter, der fremstilles forskellige steder i verden.
- (45) Kommissionens markedsundersøgelse har bekræftet, at markederne for vævemaskiner ikke er nationale. Men markedsundersøgelsen har også vist, at i modsætning til, hvad parterne har hævdet, kan de relevante markeder i den foreliggende sag heller ikke kaldes globale.

2. MARKEDET FOR GRIBERVÆVE

a) *Eksisterende handelsstrømme*

- (46) Der er en meget betydelig handel med gribervævemaskiner inden for EØS og mellem Schweiz og EØS-landene.
- (47) De fleste af disse lande (Spanien, Det Forenede Kongerige, Frankrig, Portugal, Østrig, Nederlandene, Danmark, Grækenland og Sverige) har ikke nogen nævneværdig indenlandsk produktion af gribervæve, men får alle deres gribervæve fra andre lande i dette område ⁽¹⁾. Det nuværende indkøbsmønster viser, at selv om de vesteuropæiske lande med en egenproduktion af gribervæve (Italien, Belgien, Tyskland og Schweiz) har en betydelig egenproduktion, dækker de alligevel en stor del af deres efterspørgsel efter sådanne væve hos andre lande i dette område (ca. 19 %- 75 % i 2001).
- (48) Som en kontrast til de betydelige handelsstrømme i Vesteuropa har der traditionelt ikke været nogen import af gribervæve til Vesteuropa fra andre lande. Faktisk dækkes hele den vesteuropæiske efterspørgsel efter gribervæve alene af vesteuropæiske producenter.
- (49) Ikke alene er der ikke, og har der aldrig været, nogen import til Vesteuropa, men som nævnt i afsnit b) er der heller ingen alternative forsyningskilder (»alternative« forstået som leverandører fra andre lande), der kan dække den vesteuropæiske efterspørgsel efter gribervæve.

b) *Ingen egentlige alternative forsyningskilder i andre geografiske områder*

- (50) På globalt plan er de største vævemaskinproducenter bortset fra de vesteuropæiske etableret i Japan og Kina. Men hverken de japanske eller de kinesiske producenter synes på kort eller mellemlangt sigt at udgøre egnede alternative kilder til levering af gribervæve til vesteuropæiske kunder.

⁽¹⁾ Ifølge de foreliggende oplysninger købte Luxembourg, Irland, Finland, Island og Norge ingen båndgribervæve i 2001.

- (51) Japanske producenter fokuserer næsten udelukkende på luft- og vanddyseteknologier, som er særlig velegnede til tekstilindustriprofilen i Fjernøsten (lave løn- og energiomkostninger, brug af syntetiske stoffer), hvor der sker en kraftig ekspansion. Af de to største japanske producenter producerer Toyota slet ikke gribervæve, mens Tsudakoma kun producerer et meget lille antal båndgribervæve. Hertil kommer, at Tsudakomas begrænsede produktion af båndgribervæve er som skræddersyet til den traditionelle japanske tekstilindustri og alene sælges i Japan. Intet i markedsundersøgelsen tyder på, at de japanske producenter af vævemaskiner har til hensigt at starte eller udvikle en produktion af gribervæve, der opfylder de normer, der gælder for den vesteuropæiske tekstilindustri. De japanske producenter synes at have flere incitamenters til at fortsætte ekspansionen på de voksende markeder i Fjernøsten i stedet for at indføre eller udvikle alternative væveriteknologier, der er tilpasset det vesteuropæiske marked.
- (52) Hvad angår Kina, den anden betydelige (ikke-europæiske) aktør i den globale vævemaskineindustri, har markedsundersøgelsen vist, at de kinesiske producenter fokuserer på mindre avancerede traditionelle gribervæve, som er arbejdskraftintensive og derfor ikke er velegnede til områder med høje lønomkostninger som f.eks. Vesteuropa (hvor industrien kræver kapitalintensive og ikke arbejdskraftintensive teknologier). Den kinesiske produktion af båndgribervæve sælges næsten udelukkende på det store lokale marked, hvor vævene konkurrerer med de mere avancerede europæiske og japanske modeller.
- (53) Der er betydelige teknologiske forskelle mellem de kinesiske båndgribervæve og de båndgribervæve, der produceres og markedsføres i Europa. Ifølge en europæisk vævemaskinproducent halter de kinesiske gribervæve teknologisk 20-25 år efter de europæiske. Markedsundersøgelsen har bekræftet, at de kinesiske producenter ikke synes at have gjort tilstrækkelige fremskridt i udviklingen af gribervævesteknologien til at kunne opnå et væsentligt salg uden for Fjernøsten i de kommende år. Det skal endvidere bemærkes, at hvis de kinesiske producenter skal kunne påbegynde en eksport til Europa, vil de ikke alene skulle indhente det teknologiske efterslæb (skaffe relevant knowhow og de nødvendige patenter, udvikle væveriteknologier, der er på forkant med udviklingen) og overvinde vanskelighederne ved at indarbejde et nyt navn, men også etablere salgs-, service- og distributionsnet i Europa.
- (54) Endvidere er det tvivlsomt, om de kinesiske producenter har et økonomisk incitament til at trænge ind på det europæiske marked for gribervæve. Ifølge de af Promatech fremlagte tal, der er baseret på ITMF's (International Textiles Manufacturers Federation's) statistikker, er forholdet det, at mens salget af båndgriber- og projektilvæve er steget i de seneste fem år i Asien og Oceanien (+ 7 % i perioden 1996-2000), er salget i Vesteuropa faldet i samme periode (- 11 %). I betragtning af den forventede vækst i den kinesiske tekstilindustri i de kommende år og stagnationen på det europæiske marked vil det formentlig være mere interessant for kinesiske producenter at konsolidere salget på deres lokale marked end at ekspandere og trænge ind på det vesteuropæiske marked.

TABEL 3

Udvikling i forsendelserne af griber- og projektilvæve (enheder)

	Vesteuropa	Asien og Oceanien
1996	4 905	13 327
1997	5 003	15 358
1998	6 100	6 559
1999	4 476	8 528
2000	4 378	14 241

Kilde: Oplysninger fra parterne.

c) **Adgang til distributionsnet, let tilgængelig og pålidelig eftersalgsservice samt adgang til reservedele**

- (55) Markedsundersøgelsen har vist, hvor vigtigt det er for en producent, der ønsker at trænge ind på det vesteuropæiske marked, at have adgang til:
- i) distributionsnet/salgsagenter
 - ii) at yde eftersalgsservice, herunder levering af reservedele og tilbehør.
- (56) De europæiske producenter sælger de fleste af deres vævemaskiner gennem uafhængige salgsagenter, der normalt har indgået eneforhandlingsaftaler med producenterne om salg af disses vævemaskiner. Promatech har påpeget, dels at disse uafhængige agenter som regel er agenter for flere produkter samtidigt, idet de ud over vævemaskiner også distribuerer andre typer tekstilmaskiner (som f.eks. spinde- og strikmaskiner), dels at producenter af vævemaskiner ofte skifter salgsgent. Ifølge Promatech kan en ny aktør på markedet derfor uden problemer distribuere sine vævemaskiner gennem de eksisterende netværk af uafhængige agenter.
- (57) Andre producenter har dog gjort gældende, at producenter og agenter snarere er tilbøjelige til at opretholde deres forretningsforbindelser gennem længere tid, og især at det ikke er sandsynligt, at en salgsgent vil ophæve en aftale med en etableret producent til fordel for en nystartet producent, idet det er afgørende for en salgsgents forretning, at producentens maskiner er godt etableret på markedet. Hvad angår de nye aktørers mulighed for at kontakte »flerproduktagenter«, der ikke allerede har forbindelse med producenter af vævemaskiner, skal det bemærkes, at da de fleste af de vævemaskiner, der sælges i Vesteuropa, sælges til væverier, der udskifter eller udvider deres maskinpark, vil sådanne agenter stå dårligt i forhold til distributører, der allerede er aktive på markedet for vævemaskiner.
- (58) Enhver ny aktør på det vesteuropæiske marked for vævemaskiner skal tillige have adgang til et net af servicecentre, således at de kan tilbyde deres kunder hurtig og effektiv teknisk support. Denne servicering omfatter levering af reservedele og eventuelt også af ekstratilbehør til de solgte vævemaskiner. Som Promatech har påpeget, leveres reservedele i Europa normalt ikke sammen med maskinerne i modsætning til i andre geografiske områder, hvor det er gængs praksis at levere en række reservedele sammen med vævene (normalt reservedele til de to første driftsår).
- (59) En salgsgents provision hidrører for størstedelens vedkommende fra salget af reservedele. Den mængde reservedele, kunderne bestiller, afhænger direkte af størrelsen af den installerede base af maskiner fra en bestemt producent i det område, der dækkes af agenten. En konkurrent til parterne har oplyst, at jo større en producents installerede base er, desto højere vil provisionen til den salgsgent, der repræsenterer denne producent, være. Det vil derfor være vanskeligt for en ny aktør at »overtale« salgsgenterne til at bringe deres forretningsforbindelser med en producent til ophør og påbegynde distributionen af den nye aktørs produkter.
- (60) Ifølge en markedsdeltager, som Kommissionen har været i kontakt med, vil det som følge af ovennævnte markedsbetingelser tage en vævemaskinproducent, der er etableret i et land uden for Europa, mellem tre og fem år at trænge ind på det europæiske marked. De fleste af vævemaskinproducenterne har bekræftet, at såvel salgsgenter som servicecentre har stor betydning for salget i Vesteuropa.

d) **Kundernes synspunkter**

- (61) Kommissionens markedsundersøgelse har bekræftet, at kunderne i Vesteuropa ikke anser import af gribervæve fra tredjelande som en holdbar alternativ forsyningskilde.

- (62) Kunderne har bl.a. forklaret dette med, at hele deres produktion er afhængig af, at de kan have tillid til vævemaskinens tekniske ydeevne. Pålidelige maskiner og især let adgang til en pålidelig eftersalgsservice samt reservedele og tilbehør er derfor af afgørende betydning. Markedsundersøgelsen har tillige bekræftet, at en producents omdømme i et bestemt område er en anden væsentlig faktor, som kunderne tager hensyn til, når de træffer beslutning om at købe båndgribervæve.

e) Særlige kendetegn ved efterspørgslen

- (63) Også udskiftningsmønsteret varierer afhængig af, om kunden er etableret i Vesteuropa eller i tredje-lande. Ifølge Promatech udskifter europæiske (og nordamerikanske) kunder deres vævemaskiner hvert femte år, mens kunder etableret i Afrika, Asien og Sydamerika i gennemsnit normalt udskifter deres maskiner hvert tiende år. Denne forskel skyldes hovedsagelig, at europæiske kunder, som udskifter deres maskiner, normalt gør dette for at følge den teknologiske udvikling (modernisering og udvikling af vævemaskiner) med henblik på at producere et bedre produkt med en højere økonomisk værdi. De fleste af de udskiftede vævemaskiner fra Vesteuropa og Nordamerika sælges som brugte maskiner i Afrika, Asien og Sydamerika.
- (64) Som parterne har anført, og markedsundersøgelsen bekræftet, er udskiftningen af vævemaskiner i Europa og Nordamerika normalt især motiveret af kundernes behov for at forbedre resultaterne (hurtigere og mere effektiv produktion) og reducere vedligeholdelsesudgifterne, nemlig udgifterne til reservedele og eftersalgsservice. Resultatet er, at mange europæiske væverier udskifter en maskine, før den er helt udtjent⁽¹⁾. Derimod synes asiatiske, afrikanske og sydamerikanske kunder især at basere deres beslutning om at købe en vævemaskine på anskaffelsesprisen, selv om parterne forudser, at denne tendens meget vel kan vende i fremtiden, fordi disse producenter er mere og mere tilbøjelige til at lade teknologiske overvejelser indgå i deres indkøbspolitik.
- (65) Endelig sælges en betydelig andel af vævemaskinerne i Vesteuropa til kunder, som udvider deres eksisterende installationer eller udskifter den anvendte teknologi, og ikke til kunder, der starter »fra bunden« (»greenfield-projekter«) (bygning af et helt nyt anlæg eller nyistandsættelse af et eksisterende anlæg). Greenfield-projekter er mere udbredte på mindre udviklede markeder som f.eks. i Fjernøsten. Fordi der er flere nye aktører på disse markeder, er der her i forhold til det vesteuropæiske marked mindre fokus på mærkeloyalitet, ligesom der lægges mindre vægt på en kundes installerede maskinbase, når der træffes beslutning om eventuelle nyanskaffelser.

f) Konklusion

- (66) På denne baggrund må det konkluderes, at markedet for gribervæve (subsidiært markedet for båndgribervæve) er Vesteuropa, dvs. det område, der omfatter EØS-medlemsstaterne og Schweiz.
- (67) Ud fra denne definition af det geografiske marked udgør de syv medlemsstater, der har indgivet den fælles anmodning (Spanien, Italien, Det Forenede Kongerige, Tyskland, Frankrig, Portugal og Østrig), en integrerende del af ét relevant marked med henblik på gennemførelsen af fusionsforordningens artikel 22, stk. 5⁽²⁾.

⁽¹⁾ Selv om det er ønsket om at følge den teknologiske udvikling, der forklarer den hurtige udskiftning af vævemaskiner i Vesteuropa, afhænger maskinernes fysiske levetid ifølge Promatech også af det geografiske område, hvor kunderne er etableret, og af indsatsen for at vedligeholde maskinerne. I Europa og Nordamerika forsøger kunderne at maksimere vævemaskinernes ydeevne, hvilket medfører en betydelig slitage.

⁽²⁾ Jf. sag T-102/96, Gencor mod Kommissionen, Sml. 1999, II, s. 753, præmis 100.

C) FORENELIGHED MED FÆLLESMARKEDET

- (68) Ifølge fusionsforordningens artikel 2, stk. 3, skal en fusion, der skaber eller styrker en dominerende stilling, som bevirker, at den effektive konkurrence hæmmes betydeligt inden for fællesmarkedet eller en væsentlig del heraf, erklæres uforenelig med fællesmarkedet.
- (69) Domstolen ⁽¹⁾ har defineret begrebet dominerende stilling som en virksomheds økonomiske magtposition, som sætter denne i stand til at hindre, at der opretholdes en effektiv konkurrence på det relevante marked, idet den kan udvise en i betydeligt omfang uafhængig adfærd over for sine konkurrenter og kunder og i sidste instans over for forbrugerne. En sådan stilling udelukker ikke, at der består en vis konkurrence, men den sætter det dominerende firma i stand til, om end ikke at bestemme, så dog i det mindste mærkbart at øve indflydelse på de vilkår, hvorunder konkurrencen udvikler sig, og under alle omstændigheder i vidt omfang i stand til at handle uden at skulle tage hensyn hertil og uden at denne adfærd er til skade for virksomheden.
- (70) En dominerende stilling kan være en følge af en række faktorer, som hver for sig ikke nødvendigvis er afgørende, men blandt disse faktorer har omfattende markedsandele meget stor betydning. Forholdet mellem markedsandelene for de virksomheder, der deltager i fusionen, og konkurrenternes markedsandele, særlig de største konkurrenters, kan endvidere anvendes som brugbare indicier for, at der foreligger en dominerende stilling ⁽²⁾.
- (71) De faktorer, der indgår i vurderingen af, om fusionen skaber eller styrker en dominerende stilling på det vesteuropæiske marked for alle gribervæve, subsidiært på det vesteuropæiske marked for båndgribervæve, som bevirker, at den effektive konkurrence hæmmes betydeligt inden for fællesmarkedet eller en væsentlig del heraf, er anført i betragtning 72-104.

1. HORIZONTAL VIRKNINGER

A) *Gribervæve*a) **Markedsandele**

- (72) Nedenstående tabel viser markedsandelene på markedet for gribervæve for parterne og hver af deres hovedkonkurrenter:

TABEL 4

Markedsandele (alle gribervæve) (i mængder)

(%)

	Promatech	Sulzer	Fusioneret enhed	Dornier	Picanol	Van de Wiele	Panter
2001	[40-50]*	[15-25]*	[65-75]*	[5-15]*	[5-10]*	[1-5]*	[1-5]*
2000	[45-55]*	[15-25]*	[65-75]*	[5-15]*	[5-10]*	[1-5]*	[1-5]*
1999	[45-55]*	[15-25]*	[65-75]*	[5-15]*	[5-10]*	[1-5]*	[1-5]*

Kilde: Oplysninger fra parterne og deres konkurrenter.

⁽¹⁾ Jf. sag 85/76, Hoffmann-La Roche mod Kommissionen, Sml. 1979, s. 461, præmis 38 og 39; jf. tillige sag T-102/96, Gencor mod Kommissionen, Sml. 1999 II, s. 753, præmis 200.

⁽²⁾ Jf. sag 85/76, Hoffmann-La Roche mod Kommissionen, Sml. 1979, s. 461, præmis 39; jf. tillige sag T-102/96, Gencor mod Kommissionen, Sml. 1999 II, s. 753, præmis 201 og 202, samt sag T-221/95, Endemol mod Kommissionen, Sml. 1999 II, s. 1299, præmis 134.

b) Ændring i markedsstrukturen

- (73) På det vesteuropæiske marked for alle gribervæve vil parternes kombinerede andel udgøre [65-75 %]* (Promatech [40-50 %]*, Sulzer [15-25 %]*). De næststørste konkurrenter på dette marked vil være Dornier med [10-15 %]*, Picanol med [5-10 %]*, Van de Wiele med [1-5 %]* og Panter med [< 5 %]*. Endvidere vil den planlagte fusion væsentligt øge forskellen i markedsandele mellem den største konkurrent, nemlig den fusionerede enhed med [65-75 %]* og dennes nærmeste konkurrent, Dornier. Før fusionen var forskellen mellem den største konkurrent, Promatech, og den næststørste, Sulzer, i størrelsesordenen 2:1, mens den tredjestørste aktør, Dornier, havde en markedsandel, der var ca. 2,5 gange mindre end andelen for den førende aktør på markedet, Promatech. Efter fusionen vil forskellen mellem den største og den næststørste konkurrent således blive øget til en faktor på ca. 5, mens forskellen mellem den største enhed og den tredjestørste konkurrent, Picanol, vil blive forøget til en faktor på ca. 10.
- (74) Situationen forværres af, at det synes godtgjort, at ingen af de øvrige hovedkonkurrenter, Picanol, Dornier, Van de Wiele og Panter, i de seneste tre år har udvist tendens til stigende markedsandele. Disse konkurrenters markedsandele har nemlig været forholdsvis statiske i denne periode.

c) De fusionerende parter er hinandens nærmeste konkurrenter

- (75) Ud over ovennævnte væsentlige ændring i markedsstrukturen bekræfter Kommissionens undersøgelse, at Promatech og Sulzer før den planlagte fusion var hinandens nærmeste konkurrenter i Vesteuropa. Undersøgelsen har vist, at begge parters kunder højst sandsynligt vil benytte den anden part som alternativ forsyningskilde. Efter den planlagte fusion vil denne konkurrence gå tabt, og den fordel, den fusionerede enhed har i forhold til de øvrige konkurrenter, vil vokse betydeligt.

d) Høje hindringer for adgang

- (76) Hertil kommer, at resultaterne af Kommissionens undersøgelse viser, at der ikke vil komme tilstrækkelig mange nye aktører på det vesteuropæiske marked for gribervæve, eller at de i hvert fald ikke vil komme så betids, at de kan afværge, at den nye enhed får mulighed for at udnytte sin magtposition på markedet. Det forekommer nemlig højst usandsynligt, at nye aktører vil trænge ind på dette marked.
- (77) Hindringerne for adgangen til markedet for gribervæve er høje. For det første har Kommissionens markedsundersøgelse bekræftet, at det kræver betydelige forsknings- og udviklingsomkostninger at trænge ind på dette marked. Der er også stor risiko for, at forskningen og udviklingen ikke nødvendigvis fører til en levedygtig teknologi. Da konkurrenterne har patenter på såvel luftdyse- som gribervævesteknologi, føler andre aktører sig ikke tilskyndet til at forsøge at opfinde nye metoder, når de er klar over, at de patenterede løsninger allerede har stået deres prøve på markedet. Ud over udviklingen af grundteknologien synes der også at være behov for at udvikle en omfattende knowhow, dvs. viden om, hvorledes teknologien fungerer.
- (78) For det andet synes et omdømme som pålidelig og resultatorienteret at være afgørende for en virksomhed, der ønsker at etablere sig på dette marked. Derfor er det nødvendigt for nye producenter befæste deres omdømme og/eller godtgøre, at de har brancheerfaring.
- (79) For det tredje må man, når man taler om omdømme, også tale om installeret base. Kommissionens markedsundersøgelse har vist, at væverier ikke er interesseret i at sprede sig og i de fleste tilfælde vil finde det upraktisk og meget lidt omkostningseffektivt at installere mere end to forskellige mærker af væverimaskiner.
- (80) For det fjerde har Kommissionens undersøgelse fremhævet, at det er nødvendigt at kunne yde efter salgsservice for at kunne blive reelt konkurrencedygtig. Under undersøgelsen har en betydelig andel af køberne af gribervæve udtalt, at en producent skal kunne tilbyde en anerkendt og pålidelig efter salgsservice for at kunne blive anset for en levedygtig konkurrent på dette marked.

- (81) For det femte har Kommissionens undersøgelse bekræftet, at de fleste producenter realiserer størstedelen af deres salg i Europa gennem uafhængige salgsganter. Agentaftalen vil typisk indeholde en bestemmelse om, at agenten ikke må sælge konkurrenters vævemaskiner. Men agenten sælger normalt også andre produkter end vævemaskiner, f.eks. strikkemaskiner og spindemaskiner. Selv om det som regel er muligt at bringe sådanne agentaftaler til ophør, er producenten og agenten generelt utilbøjelige til at gøre dette, idet det er i begge parter interesse at opretholde forretningsforbindelsen for at få det størst mulige indblik i teknologien og kundens behov. Da en stor andel af salgsgantens provision desuden hidrører fra salget af reservedele, synes der at være ringe tilskyndelse for etablerede agenter med etablerede forretningsforbindelser med producenter til at svigte disse producenter til fordel for en ny markedsdeltager, hvis ikke der ydes en eller anden form for kompensation for det indtægststab og de større risici, dette ville indebære.

e) Potentiel konkurrence uden indskrænkende effekt

- (82) Producenter med en etableret markedsposition uden for Vesteuropa anses ikke for nogen reel trussel på kort sigt mod den fusionerede enheds magtposition på markedet. De potentielle nye aktører på markedet kunne være enten kinesiske eller japanske producenter. Af disse har de kinesiske producenter dog endnu slet ingen aktiviteter i Europa. For at kunne trænge ind på det vesteuropæiske marked vil de skulle forbedre deres teknologi, som anses for at være væsentligt mindre udviklet end de europæiske producenters teknologi. Men selv om dette ikke var tilfældet, ville de kinesiske producenter alligevel skulle overvinde en række hindringer. De vil f.eks. skulle skabe sig et omdømme baseret på dokumenterede tidligere erfaringer, skaffe sig adgang til en salgsinfrastruktur og etablere et servicenet med henblik på eftersalgsservice. Da disse producenters hjemmemarked er voksende, mens det europæiske marked er forholdsvis statisk og ikke forventes at vokse inden for en overskuelig fremtid, forekommer det ikke sandsynligt, at konkurrencen eller truslen om konkurrence fra deres side vil være tilstrækkelig til at kompensere for den konkurrence, der går tabt, når den næststørste konkurrent i Vesteuropa forsvinder fra markedet.
- (83) To japanske producenter, der allerede er til stede på det europæiske marked for luft- og vanddysevæve, kan også anses for potentielle nye aktører på markedet for gribervæve i Vesteuropa. Skulle de begynde at interessere sig for det vesteuropæiske marked for gribervæve, må det anses for usandsynligt, at de vil kunne presse den fusionerede enhed, da de vil mangle incitament til at bruge de nødvendige ressourcer på et statisk europæisk marked, når markederne tæt på er kraftigt ekspanderende. Endvidere producerer Toyota slet ikke gribervæve, mens Tsudakoma producerer en mindre mængde båndgribervæve, som er skræddersyet til hjemmemarkedet.

f) Vanskeligheder ved at skifte mærke og leverandør

- (84) Kommissionens markedsundersøgelse viser tillige, at kunderne tøver med at skifte mærke (jf. betragtning 78-79), da dette kan medføre betydelige udgifter til reservedele og personaleuddannelse. De vil være endnu mindre tilbøjelige hertil, hvis der er tale om en ukendt ny aktør på markedet. Dette forhold udgør derfor yderligere en hindring, som den nye aktør vil skulle overvinde for at skabe sig en markedsposition i Vesteuropa.
- (85) Hvis den fusionerede enhed skulle forsøge at forhøje priserne, enten ved at fastsætte højere listerpriser eller lavere rabatter, ville kunderne finde det meget vanskeligt at imødegå prisstigningen ved at skifte til andre producenter. Et leverandørskift ville medføre væsentlige tekniske og økonomiske vanskeligheder. Dette bekræftes yderligere af, at langt den overvejende del af kunderne har oplyst, at de ikke gerne skifter leverandør, da dette kan medføre betydelige udgifter til uddannelse og reservedele. Det forekommer således højst usandsynligt, at kunderne vil skifte leverandør, hvis den fusionerede enhed forsøger at hæve priserne eller begrænse rabatterne.

g) Nye aktører på markedet

- (86) Det er sjældent at møde nye aktører på dette marked. De fleste af de nuværende større konkurrenter har, i lighed med parterne selv, været aktive på markedet, siden teknologierne blev tilgængelige for over 20 år siden. En ny aktør inden for EU — Panter — etablerede sig som ny konkurrent i Italien i begyndelsen af 1990'erne. Selv om stifteren af Panter havde tidligere erfaringer med vævemaskiner, er Panter's markedsandel i Vesteuropa stadig forsvindende lille.

h) Begrænset udlignende købekraft

- (87) Såvel Promatech som Sulzer har en meget spredt kundekreds, idet antallet af kunder overstiger henholdsvis [...] og [...]. Af Promatechs kunder køber [...] % færre end ti maskiner om året, og kun [...] % køber mere end 50 maskiner. Af Sulzers [...] kunder køber [...] % færre end ti enheder om året, [...] % køber mellem ti og 50 enheder, og [...] % køber mere end 50 enheder om året. Kommissionen finder derfor ikke, at der vil være tilstrækkelig udlignende købekraft på markedet til at skabe modvægt mod den fusionerede enhed.

B) Båndgribervæve

- (88) Nedenstående tabel viser parternes og deres største konkurrenters markedsandele på markedet for båndgribervæve:

TABEL 5

Markedsandele på markedet for båndgribervæve (i mængder)

	Promatech	Sulzer	Fusioneret enhed	Picanol	Van de Wiele	Panter
2001	[50-60]*	[25-35]*	[80-90]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*
2000	[50-60]*	[25-35]*	[80-90]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*
1999	[50-60]*	[20-30]*	[80-90]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*

Kilde: Oplysninger fra parterne og deres konkurrenter.

- (89) I betragtning af disse markedsandele for båndgribervæve er der stor sandsynlighed for, at fusionen vil skabe konkurrenceproblemer på det vesteuropæiske marked for båndgribervæve. Promatechs markedsandel på [50 %-60 %]* skal ved fusionen lægges til Sulzers markedsandel på [25 %-35 %]*, således at den samlede markedsandel bliver på [80 %-90 %]*. Den fusionerede enheds nærmeste konkurrenters markedsandele på det vesteuropæiske marked for båndgribervæve vil være væsentligt mindre: Picanol [5 %-15 %]*, Panter [0 %-5 %]* og Van de Wiele [0 %-5 %]*. Ud over denne store markedsandel vil den planlagte fusion væsentligt øge forskellen mellem den største konkurrent (den fusionerede enheds) markedsandel [80 %-90 %]* og den nærmeste konkurrent Picanols markedsandel på [5 %-15 %]*. Før fusionen var forskellen mellem den største konkurrent, Promatech, og den næststørste, Sulzer, i størrelsesorden 2:1, mens Picanol som den tredjestørste aktør havde en markedsandel, der var ca. seks gange mindre end Promatechs. Efter fusionen vil forskellen mellem den største og den næststørste konkurrent således blive øget til en faktor på ca. ti.
- (90) Desuden vil disse konstateringer med hensyn til adgangshindringer, potentiel konkurrence, vanskeligheder ved at skifte mærke og leverandør, nye aktører på markedet og købekraft ligeledes gælde for markedet for båndgribervæve.

C) Konklusion

- (91) På baggrund af denne gennemgang må det konkluderes, at den planlagte fusion vil skabe eller styrke en dominerende stilling på det vesteuropæiske marked for produktion af gribervæve, subsidiært på det vesteuropæiske marked for produktion af båndgribervæve, som bevirker, at den effektive konkurrence hæmmes betydeligt inden for fællesmarkedet, og at anvendelsen af EØS-aftalen vil støde på væsentlige hindringer.

2. VERTIKALE VIRKNINGER

- (92) Itema-koncernen, som kontrollerer Promatech, er aktiv på det eller de vertikalt forbundne markeder for produktion af vævemaskinetilbehør ⁽¹⁾. Itema-koncernen producerer især:
- i) fagdannelsesaggregater
 - ii) kædevogtere
 - iii) skafstativer
 - iv) kædebomme.
- (93) Itema-koncernens andel af det eller de vesteuropæiske markeder for de forskellige tilbehørstyper, bortset fra kædevogtere, udgør under [20-30]* %. En kædevogter er det tilbehør, der modtager signalet fra lamellen om, at kædeetråden er bristet, og sender signalet videre til vævemaskinen, således at denne standser så hurtigt som muligt for at undgå fejl i stoffet. Kædevogtere kan være enten mekaniske eller elektroniske. Næsten alle vævemaskiner er udstyret med en kædevogter.
- (94) I 2001 udgjorde Itemas andel af det vesteuropæiske engrosmarked for kædevogtere ca. [30-40]* % ⁽²⁾. Den største leverandør på dette område er det schweiziske foretagende Grob, som tegner sig for de resterende [60-70]* %. Andre producenter af kædevogtere på globalt plan er Toyota og Tsudakoma (Japan) samt CTMTC (Kina). Grob er ikke integreret nedstrøms i produktionen af båndgribervæve.
- (95) Det kan således konkluderes, at den planlagte transaktion ikke vil skabe en dominerende stilling på markedet for kædevogtere, som vil indebære risiko for vertikale begrænsninger hvad angår udbuddet af kædevogtere.

V. TILSAGN**A) TILSAGN FRA PROMATECH**

- (96) For at løse de af Kommissionen fremhævede konkurrencemæssige problemer har Promatech foreslået
- i) at afhænde Sulzers produktionsenheder for båndgribervæve i Zuchwil (Schweiz). Afhændelsen indebærer salg af samtlige projekter og kundeporteføljer samt al teknologi og alle maskiner, der vedrører dette aktivitetsområde
 - ii) at afhænde Sulzers produktionsenhed i Schio (Italien), hvor der i dag næsten udelukkende produceres båndgribervæve. Enten skal produktionsenheden afhændes som en »going concern«, eller afhændelsen skal ske ved salg af det datterselskab, der ejer Schio-fabrikken. Afhændelsen vil indebære salg af såvel alle projekter og kundeporteføljer samt al teknologi og alle maskiner, der indgår i produktionen af og handelen med båndgribervæve, som selve produktionsanlægget. Før salget vil Promatech fjerne alle dele, der kan anvendes til fremstilling af luftdysevæve og til produktion af gasturbinedysere, fra fabrikken. Fjernelsen af dette udstyr vil under ingen omstændigheder påvirke produktionsprocessen for båndgribervæve.

⁽¹⁾ Promatech har oplyst, at det vigtigste tilbehør til vævemaskiner er følgende: fagdannelsesaggregater, herunder skafmaskiner, eksterne og interne excenter samt jacquardmaskiner; ledser; lameller; kædevogtere; skafstativer; skudvogtere; indlæggere; jacquardmaskiner til indlæggerkanter; prefeedere; drejrerredskaber; kædebomme; hoveddysere og stafetdysere (kun til luftdysevæve) samt blade.

⁽²⁾ Itema-koncernen producerer kædevogtere gennem sit datterselskab OMV.

- (97) Promatech vil afhænde gribervævaktiviteterne i Zuchwil og gribervævfabrikken i Schio til to forskellige uafhængige købere, som Kommissionen har godkendt. Men i henhold til afsnit 39 iv) i bilag I og afsnit 40 iv) i bilag II kan Kommissionen beslutte at se bort fra forpligtelsen til at sælge de afhændede enheder til forskellige købere, hvis den som følge af afhændelsen opståede markedsstruktur i betragtning af den foreslåede købers identitet ikke giver anledning til konkurrenceproblemer.
- (98) Promatechs tilsagn er vedføjet denne beslutning som bilag I og II.

B) VURDERING AF TILSAGNENE

- (99) Som følge af de foreslåede tilsagn vil overlappningen mellem Promatech og Sulzer på markedet for gribervæve (og først og fremmest på markedet for båndgribervæve) helt kunne undgås. Fusionen vil således hverken medføre a) en stigning i Promatechs markedsandel på markedet for (bånd)gribervæve eller mere generelt b) væsentlige horisontale eller vertikale overlapninger på nogen af de markeder for vævemaskiner, hvor parterne i transaktionen driver virksomhed.
- (100) De foreslåede afhændelser vil enten styrke Promatechs nuværende konkurrenters markedsposition på markedet for båndgribervæve og/eller give nye aktører adgang til markedet (en eller to nye aktører). I betragtning af den nuværende overskydende kapacitet på de to virksomheder, der skal afhændes, og den omstændighed, at en væsentlig del af virksomhedernes produktion sælges uden for Vesteuropa, vil køberne af disse virksomheder endvidere råde over tilstrækkelig disponibel kapacitet til at kunne konkurrere aggressivt i Vesteuropa, især hvis Promatech efter fusionen beslutter sig til at forhøje priserne.
- (101) Da de syv medlemsstater, der har fremsat den fælles anmodning, udgør en integrerende bestanddel af det relevante marked i den foreliggende sag, er det sikkert, at en fusion, som skaber eller styrker en dominerende stilling på dette marked også ville have haft den virkning, at konkurrencen på disse landes områder blev hæmmet betydeligt ⁽¹⁾. Da konkurrencevilkårene er tilstrækkelig ensartede inden for det relevante område, vil de foreslåede tilsagn, hvis de løser de konkurrenceproblemer, transaktionen vil give anledning til på det relevante marked, derfor samtidig løse konkurrenceproblemerne i de forskellige lande, som udgør en del af dette marked.
- (102) Sammenfattende udgør de foreslåede løsninger de egnede foranstaltninger, som er nødvendige for at sikre eller genoprette en effektiv konkurrence i de medlemsstater, på hvis anmodning Kommissionen har grebet ind, jf. fusionsforordningens artikel 22, stk. 5.
- (103) Det ovenfor anførte er blevet bekræftet af Kommissionens analyse af de markeds-mæssige følger af de foreslåede løsninger.

VI. KONKLUSION

- (104) Det må således konkluderes, at den anmeldte fusion som ændret i kraft af Promatechs tilsagn ikke vil skabe eller styrke en dominerende stilling på nogen af de ovenfor vurderede markeder —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Den transaktion, hvorved Promatech erhverver enekontrol over Sulzer Textile som omhandlet i artikel 3, stk. 1, litra b) i forordning (EØF) nr. 4064/89, erklæres herved efter de ændringer, der fremgår af bilagene til denne beslutning, forenelig med fællesmarkedet og med EØS-aftalen.

⁽¹⁾ Jf. sag T-102/96, Gencor mod Kommissionen, Sml. 1999, II, s. 753, præmis 100.

Artikel 2

Artikel 1 forudsætter, at de betingelser, der er fastsat i bilag I, afsnit 1, 2, 4, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 19, 20, 21 og 29 ii), og i bilag II, afsnit 1, 2, 4, 8, 9, 10, 11, 12, 16, 20, 21, 22 og 30 ii), opfyldes i fuldt omfang. Disse betingelser er nødvendige for at sikre eller genoprette en effektiv konkurrence i de medlemsstater, på hvis anmodning Kommissionen har grebet ind, jf. artikel 22, stk. 5, i forordning (EØF) nr. 4064/89.

Artikel 3

Artikel 1 forudsætter, at de forpligtelser, der er fastsat i de resterende afsnit i bilag I og II, opfyldes i fuldt omfang.

Artikel 4

Denne beslutning er rettet til:

Promatech SpA
Via Case Sparse, N° 4
I-24020 Colzate (BG)

Udfærdiget i Bruxelles, den 24. juli 2002.

På Kommissionens vegne
Mario MONTI
Medlem af Kommissionen

BILAG I

Den komplette ordlyd på originalsproget af de betingelser og forpligtelser, der er henvist til i artikel 1, 2 og 3, er tilgængelig på Kommissionens websted:

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

BILAG II

Den komplette ordlyd på originalsproget af de betingelser og forpligtelser, der er henvist til i artikel 1, 2 og 3, er tilgængelig på Kommissionens websted:

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