



Dansk udgave

Meddelelser og oplysninger

59. årgang

15. november 2016

Indhold

IV Oplysninger

OPLYSNINGER FRA DEN EUROPÆISKE UNIONS INSTITUTIONER, ORGANER, KONTORER OG AGENTURER

Europa-Kommissionen

2016/C 420/01	Euroens vekselkurs	1
2016/C 420/02	Kommissionens afgørelse af 28. oktober 2016 vedrørende vederlagsfri udstedelse af softwarelicenser (EUPL-licenser) til SyRIO — System for Reporting the Incidents in Offshore Oil and Gas Operations	2
2016/C 420/03	Udtalelse afgivet af Det Rådgivende Udvalg for Kontrol med Fusioner på mødet den 27. januar 2016 om et udkast til afgørelse i sag M.7555 — Staples/Office Depot — Referent: Portugal	4
2016/C 420/04	Høringskonsulentens endelige rapport — Staples/Office Depot (Sagsnummer M.7555)	6
2016/C 420/05	Resumé af Kommissionens afgørelse af 10. februar 2016 om en fusions forenelighed med det indre marked og EØS-aftalen (Sag M.7555 — Staples/Office Depot) (meddelt under nummer C(2016) 710) ⁽¹⁾	7

V Øvrige meddelelser

PROCEDURER VEDRØRENDE GENNEMFØRELSEN AF KONKURRENCEPOLITIKKEN

Europa-Kommissionen

2016/C 420/06	Anmeldelse af en planlagt fusion (Sag M.8218 — Egeria Industrials/Clondalkin) — Behandles eventuelt efter den forenklede procedure ⁽¹⁾	13
---------------	---	----

IV

(Oplysninger)

OPLYSNINGER FRA DEN EUROPÆISKE UNIONS INSTITUTIONER, ORGANER,
KONTORER OG AGENTURER

EUROPA-KOMMISSIONEN

Euroens vekselkurs ⁽¹⁾

14. november 2016

(2016/C 420/01)

1 euro =

Valuta			Kurs	Valuta			Kurs
USD	amerikanske dollar		1,0777	CAD	canadiske dollar		1,4590
JPY	japanske yen		116,27	HKD	hongkongske dollar		8,3607
DKK	danske kroner		7,4425	NZD	newzealandske dollar		1,5193
GBP	pund sterling		0,85985	SGD	singaporeanske dollar		1,5259
SEK	svenske kroner		9,8095	KRW	sydkoreanske won		1 263,99
CHF	schweiziske franc		1,0739	ZAR	sydafrikanske rand		15,5062
ISK	islandske kroner			CNY	kinesiske renminbi yuan		7,3759
NOK	norske kroner		9,1350	HRK	kroatiske kuna		7,5105
BGN	bulgarske lev		1,9558	IDR	indonesiske rupiah		14 395,38
CZK	tjekkiske koruna		27,026	MYR	malaysiske ringgit		4,6870
HUF	ungarske forint		310,13	PHP	filippinske pesos		52,993
PLN	polske zloty		4,4060	RUB	russiske rubler		71,6148
RON	rumænske leu		4,5183	THB	thailandske bath		38,226
TRY	tyrkiske lira		3,5478	BRL	brasilianske real		3,7153
AUD	australske dollar		1,4276	MXN	mexicanske pesos		22,5024
				INR	indiske rupee		73,0800

⁽¹⁾ Kilde: Referencekurs offentliggjort af Den Europæiske Centralbank.

KOMMISSIONENS AFGØRELSE**af 28. oktober 2016****vedrørende vederlagsfri udstedelse af softwarelicenser (EUPL-licenser) til SyRIO — System for Reporting the Incidents in Offshore Oil and Gas Operations**

(2016/C 420/02)

EUROPA-KOMMISSIONEN HAR —

under henvisning til traktaten om Den Europæiske Unions funktionsmåde,

under henvisning til Kommissionens beslutning af 19. september 2001 (PV1536) om, at generaldirektørerne og cheferne for tjenestegrenene tildeles beføjelse til at afgøre, om det er nødvendigt at indgive en ansøgning om beskyttelse af intellektuelle ejendomsrettigheder som følge af aktiviteter eller programmer, for hvilke de er ansvarlige, udstedelse af licenser i tilknytning hertil samt erhvervelse, overdragelse, afståelse eller opgivelse af rettigheder, og om, at generaldirektørerne tildeles beføjelse til at foretage administrativ gennemførelse i tilknytning hertil, og

ud fra følgende betragtninger:

- (1) Generaldirektoratet for Det Fælles Forskningscenter har inden for rammerne af den administrative aftale med Generaldirektoratet for Energi (GD for Energi) udviklet software, der vil skulle anvendes af medlemsstaternes kompetente myndigheder som led i deres udøvelse af myndighedsfunktionerne i henhold til Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 2013/30/EU ⁽¹⁾ (direktivet om offshoresikkerhed).
- (2) Medlemsstaternes kompetente myndigheder bør anvende denne software til at meddele Europa-Kommissionen oplysninger om hændelser og ulykker i relation til offshore olie- og gasanlæg af relevans for sundhed, sikkerhed eller miljøbeskyttelse. Til dette formål og med henblik på at medvirke til indhentning og analyse af oplysningerne bør de kompetente myndigheder via en internetbaseret indberetningsplatform stille softwaren til rådighed for de operatører, der beskæftiger sig med olie- og gasaktiviteter offshore inden for deres retsområde.
- (3) Softwaren fungerer i overensstemmelse med de modeller, der er fastsat ved Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) nr. 1112/2014 ⁽²⁾.
- (4) En mere udbredt anvendelse af softwaren kunne gavne den globale harmonisering af formatet for indberetning af ulykker og dermed føre til yderligere forbedringer af sikkerhedsniveauet i offshore olie- og gasindustrien. Softwaren kan derfor også stilles til rådighed for kompetente myndigheder i tredjelande med olie- og gasaktiviteter offshore inden for deres retsområde.
- (5) Som det generaldirektorat, der har ansvaret for udvikling og vedligeholdelse af softwaren, og som samtidig har fået overdraget beføjelser til at træffe administrative afgørelser om intellektuel ejendom, finder GD for Energi det nyttigt og hensigtsmæssigt at udstede licenser til softwaren vederlagsfrit.
- (6) Frigivelse af softwaren i henhold til European Union Public License ⁽³⁾ (EUPL) vil lette udbredelsen og fremme anvendelsen af softwaren og forebygge, at nogen får eksklusiv ret til denne —

BESTEMT FØLGENDE:

Artikel 1

For at gøre det muligt at anvende, gengive, udvikle og videredistribuere softwaren er det tilladt at distribuere den på ikke-eksklusive licensbetingelser (EUPL) vederlagsfrit.

⁽¹⁾ Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 2013/30/EU af 12. juni 2013 om sikkerheden i forbindelse med offshore olie- og gasaktiviteter og om ændring af direktiv 2004/35/EF (EUT L 178 af 28.6.2013, s. 66).

⁽²⁾ Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) nr. 1112/2014 af 13. oktober 2014 om fastlæggelse af et fælles format for udveksling af oplysninger om indikatorer for større farer gennem operatører og ejere af offshore olie- og gasanlæg og et fælles format for medlemsstaternes offentliggørelse af oplysninger om indikatorer for større farer (EUT L 302 af 22.10.2014, s. 1).

⁽³⁾ https://joinup.ec.europa.eu/community/eupl/og_page/european-union-public-licence-eupl-v11.

Artikel 2

Denne afgørelse gælder ligeledes for alle kommende frigivelser eller nye versioner af denne software.

Udfærdiget i Bruxelles, den 28. oktober 2016.

På Kommissionens vegne

Dominique RISTORI

Generaldirektør

Udtalelse afgivet af Det Rådgivende Udvalg for Kontrol med Fusioner på mødet den 27. januar 2016 om et udkast til afgørelse i sag M.7555 — Staples/Office Depot

Referent: Portugal

(2016/C 420/03)

Transaktion

1. Det rådgivende udvalg er enig med Kommissionen i, at den anmeldte transaktion er en fusion som defineret i fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra b).

EU-dimension

2. Det rådgivende udvalg er enig med Kommissionen i, at den anmeldte transaktion har en EU-dimension, jf. fusionsforordningens artikel 1, stk. 2.

Produktmarkeder og geografiske markeder

3. Det rådgivende udvalg er enig med Kommissionens definition af de relevante produktmarkeder og geografiske markeder for i) B2B-distribution af kontorprodukter via kontraktkanalen, ii) distribution via engroskanalen og iii) den direkte distributionskanal som anført i udkastet til afgørelse.
4. Det rådgivende udvalg er enig med Kommissionen i følgende:
 - 4.1. Internationale kontrakter om B2B-distribution af kontorprodukter udgør et separat produktmarked i forhold til ikke-internationale kontrakter.
 - 4.2. Ikke-internationale kontrakter om B2B-distribution af traditionelle kontorforsyninger eller individuelle kategorier derunder via kontraktkanalen på det nationale marked for erhvervskunder med mere end 100/200 kontormedarbejdere eller 250 medarbejdere udgør et separat produktmarked i forhold til ikke-internationale kontrakter om B2B-distribution af traditionelle kontorforsyninger eller individuelle kategorier derunder via kontraktkanalen på det nationale marked for forretningsforbrugere med mindre end 100/200 kontormedarbejdere eller 250 medarbejdere.
 - 4.3. Eftersom den anmeldte transaktion vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt uanset markedsdefinitionen, kan det stå åbent, om det relevante produktmarked defineres for one-stop-shop-kontrakter, eller om separate markeder kendetegnes ved produktkategorier.
 - 4.4. De relevante geografiske markeder for internationale B2B-kontrakter bør defineres som dækkende hele EØS.
 - 4.5. Det relevante geografiske marked for ikke-internationale B2B-kontrakter bør defineres som nationalt.
 - 4.6. Produktmarkedet for engrosdistributionskanalen bør defineres som omfattende som minimum one-stop-shop-forsyning af de tre traditionelle kontorforsyningskategorier (papir, blæk og toner samt kontorartikler).
 - 4.7. Det geografiske marked for engrosdistributionskanalen bør være nationalt.
 - 4.8. Eftersom det er usandsynligt, at den anmeldte transaktion selv ved den smallest mulige afgrænsning af produktmarkedet for direkte salg vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, kan den nøjagtige afgrænsning af produktmarkedet stå åben.
 - 4.9. Eftersom det er usandsynligt, at den anmeldte transaktion selv ved den smallest mulige afgrænsning af produktmarkedet vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, kan den nøjagtige afgrænsning af det relevante geografiske marked for den direkte salgskanal stå åben.

Konkurrencevurdering

5. Det rådgivende udvalg er enig med Kommissionen i, at det er sandsynligt, at den anmeldte transaktion, som denne oprindeligt blev anmeldt af de anmeldende parter, vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt for så vidt angår horisontale overlapninger i kontraktkanalen på markederne for:
 - 5.1. internationale kontrakter om levering af traditionelle kontorforsyninger og om levering af kontorartikler i EØS
 - 5.2. nationale kontrakter om levering af traditionelle kontorforsyninger og om levering af kontorartikler til erhvervskunder med mere end 100/200 kontormedarbejdere eller 250 medarbejdere i Sverige og Holland.

6. Det rådgivende udvalg er enig med Kommissionen i, at det er sandsynligt, at den anmeldte transaktion, som denne oprindeligt blev anmeldt af de anmeldende parter, vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt for så vidt angår horizontale overlapninger i engrosleverancer af traditionelle kontorforsyninger i Sverige.
7. Det rådgivende udvalg er enig med Kommissionen i, at den anmeldte transaktion ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt på de relevante markeder for:
 - 7.1. B2B-distribution af traditionelle kontorforsyninger eller individuelle kategorier deraf via kontraktkanalen for erhvervskunder med mere end 100/200 kontormedarbejdere eller 250 medarbejdere i Østrig, Belgien, Frankrig, Tyskland, Irland, Italien, Spanien og Det Forenede Kongerige
 - 7.2. B2B-distribution af traditionelle kontorforsyninger eller individuelle kategorier deraf via kontraktkanalen på det nationale marked for erhvervskunder med mindre end 100/200 kontormedarbejdere eller 250 medarbejdere og
 - 7.3. distribution af kontorartikler via den direkte kanal.

Tilsagn

8. Det rådgivende udvalg er enig med Kommissionen i, at tilsagnene, som ændret, er tilstrækkelige til at fjerne de bekymringer, som den foreslåede fusion rejser med hensyn til dens forenelighed med det indre marked eller en væsentlig del heraf.

Forenelighed med det indre marked

9. Det rådgivende udvalg er enig med Kommissionen i, at den anmeldte fusion ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt på det indre marked eller en væsentlig del heraf, forudsat at parterne fuldt ud overholder deres tilsagn.
 10. Det rådgivende udvalg er enig med Kommissionen i, at den anmeldte fusion bør erklæres forenelig med det indre marked og EØS-aftalen i henhold til fusionsforordningens artikel 2, stk. 2, og artikel 8, stk. 2, samt EØS-aftalens artikel 57.
-

Høringskonsulentens endelige rapport ⁽¹⁾**Staples/Office Depot****(Sagsnummer M.7555)**

(2016/C 420/04)

1. Den 21. august 2015 modtog Kommissionen anmeldelse af en planlagt fusion, hvorved Staples, Inc. («Staples») erhverver enekontrol over Office Depot, Inc. («Office Depot») inden for betydningen af artikel 3, stk. 1, litra b), i fusionsforordningen ⁽²⁾ gennem køb af aktier (den »anmeldte transaktion«).
2. Den 25. september 2015 vedtog Kommissionen en afgørelse om at indlede proceduren i henhold til fusionsforordningens artikel 6, stk. 1, litra c). I sin afgørelse anførte Kommissionen, at den anmeldte transaktion falder ind under fusionsforordningens anvendelsesområde, og Kommissionen påpegede alvorlige betænkeligheder ved dens forenelighed med det indre marked og med EØS-aftalens funktion for så vidt angår de potentielle markeder for salg af kontorforsyninger gennem internationale kontrakter i EØS og gennem nationale kontrakter i Nederlandene og Sverige samt med hensyn til det potentielle marked for engrossalg af kontorartikler i Sverige.
3. Staples fremsendte den 6. oktober 2015 skriftlige bemærkninger til de betænkeligheder, som Kommissionen havde påpeget efter fusionsforordningens artikel 6, stk. 1, litra c).
4. Den 11. november 2015 forlængede Kommissionen med Staples samtykke fristen for at undersøge den anmeldte transaktion med 15 arbejdsdage, jf. fusionsforordningens artikel 10, stk. 3. Fristen blev den 25. november 2015 forlænget med yderligere fem arbejdsdage efter endnu en afgørelse i henhold til samme artikel 10, stk. 3.
5. Den 27. november 2015 afgav Staples og Office Depot tilsagn til Kommissionen. Den 30. november 2015 iværksatte Kommissionen en markedstest af disse tilsagn. Efter markedstesten af disse tilsagn afgav Staples og Office Depot den 10. december 2015 en ændret version af tilsagnene (de »endelige tilsagn«).
6. I sit udkast til afgørelse konkluderer Kommissionen, at de endelige tilsagn er fyldestgørende og tilstrækkelige til at eliminere de betydelige hindringer for den effektive konkurrence, som Kommissionen havde identificeret. I udkastet til afgørelse erklæres den anmeldte transaktion derfor forenelig med det indre marked og EØS-aftalen, forudsat at de endelige tilsagn, som er knyttet til udkastet til afgørelse i form af betingelser og forpligtelser, opfyldes.
7. Jeg har i henhold til artikel 16 i afgørelse 2011/695/EU undersøgt, om udkastet til afgørelse kun omhandler klagepunkter, som parterne har haft mulighed for at fremsætte bemærkninger til, og har draget den konklusion, at det er tilfældet.
8. I lyset af ovenstående og med tanke på, at der ikke er sendt anmodninger eller klager til mig, anser jeg de relevante procedurer for at være blevet respekteret i nærværende sag.

Bruxelles, den 29. januar 2016.

Wouter WILS

⁽¹⁾ I henhold til artikel 16 og 17 i afgørelse 2011/695/EU vedtaget af formanden for Europa-Kommissionen af 13. oktober 2011 om høringskonsulentens funktion og kompetenceområde under behandlingen af visse konkurrencesager (EUT L 275 af 20.10.2011, s. 29).

⁽²⁾ Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 (EUT L 24 af 29.1.2004, s. 1) («fusionsforordningen»).

Resumé af Kommissionens afgørelse
af 10. februar 2016
om en fusions forenelighed med det indre marked og EØS-aftalen
(Sag M.7555 — Staples/Office Depot)
(meddelt under nummer C(2016) 710)
(Kun den engelske udgave er autentisk)
(EØS-relevant tekst)
(2016/C 420/05)

Den 10. februar 2016 vedtog Kommissionen en afgørelse i en fusionssag efter Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 af 20. januar 2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser⁽¹⁾, særlig forordningens artikel 8, stk. 2. En komplet ikke-fortrolig udgave af afgørelsen findes på sagens autentiske sprog på Generaldirektoratet for Konkurrencens websted: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html.

1. INDLEDNING

- (1) Den 21. august 2015 modtog Kommissionen anmeldelse af en planlagt fusion efter artikel 4 i Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 (»fusionsforordningen«), hvorved foretagendet Staples, Inc. (»Staples« eller den »anmeldende part«, USA) inden for betydningen af artikel 3, stk. 1, litra b), i fusionsforordningen erhverver kontrol over hele foretagendet Office Depot, Inc. (»Office Depot«, USA) gennem opkøb af aktier (»transaktionen«). Staples og Office Depot benævnes herefter under ét »parterne«.
- (2) Den 4. februar 2015 indgik Staples, Office Depot og Staples AMS, som er et helejet datterselskab af Staples, en fusionsaftale og plan, hvorved Staples AMS fusionerer med Office Depot, hvor Office Depot efter fusionen fortsætter som et helejet datterselskab af Staples.

2. PARTERNE

- (3) Staples er et børsnoteret aktieselskab, der er hjemmehørende i USA, og som er børsnoteret på NASDAQ. Det distribuerer kontorprodukter i Nord- og Sydamerika, Europa, Asien, Australien og New Zealand. Inden for EØS sælger Staples kontorartikler primært til erhvervskunder (business-to-business, »B2B«) gennem rammekontrakter, engros, kataloger, onlinesalg samt traditionelle butikker.
- (4) Office Depot er et børsnoteret aktieselskab, der er hjemmehørende i USA, og som er børsnoteret på NASDAQ. Det distribuerer kontorprodukter i 57 lande. Ligesom Staples er Office Depot aktivt i EØS inden for B2B-salg af kontorartikler gennem rammekontrakter, engros, kataloger, onlinesalg og traditionelle butikker.

3. RELEVANTE PRODUKTMARKEDER

- (5) Distributører med kontrakt leverer kontorprodukter på grundlag af rammekontrakter, i henhold til hvilke kunderne kan bestille varer, når de har behov for det.
- (6) Markedsundersøgelsen i indeværende sag understøtter Kommissionens konklusioner i tidligere sager om, at distributionen af kontorartikler via kontraktkanalen udgør et separat marked. Denne konklusion hviler på den meget begrænsede substituerbarhed på efterspørgselssiden og forsyningssiden mellem kontraktkanalen og andre salgskanaler. Særligt på efterspørgselssiden giver kunderne udtryk for en stærk præference for at købe kontorartikler gennem kontrakter og understreger den manglende mulighed for og manglen på incitament til at skifte til andre kanaler. På forsyningssiden viser markedsundersøgelsen, at konkurrenter, der er aktive i andre salgskanaler, ikke er i stand til at tilbyde den specifikke kundeservice, prisfastsættelsesmodeller og logistik, som erhvervskunder, der køber under kontrakter, har brug for.
- (7) Markedsundersøgelsen bekræfter endvidere Kommissionens konklusioner i tidligere sager vedrørende tilstedeværelsen af separate markeder for kontrakter med store erhvervskunder med mindst 100-200 kontomedarbejdere (eller mindst 250 ansatte) på den ene side og mindre erhvervskunder med færre end 100-200 kontomedarbejdere (eller højst 250 ansatte) på den anden side.

⁽¹⁾ EUT L 24 af 29.1.2004, s. 1.

- (8) Med hensyn til de produkter, der købes under kontrakterne, peger den dokumentation, der blev indsamlet under markedsundersøgelsen, i retning af et separat produktmarked for one-stop-shop-forsyning under kontrakter for de tre traditionelle kategorier af kontorartikler (kontormateriel, papir, blæk og toner). Spørgsmålet om, hvorvidt der kan defineres separate produktmarkeder for individuelle produktkategorier efterlades åbent, da den effektive konkurrence hæmmes betydeligt, uanset om der er defineret et marked til one-stop-shop-kontrakter, eller om der sondres mellem separate markeder for hver produktkategori, i hvilket tilfælde der opstår bekymringer i forbindelse med kontrakter for kontormateriel. De tilsagn, som parterne har afgivet, afhjælper konkurrenceproblemerne vedrørende disse alternative markedsdefinitioner.
- (9) Endelig finder Kommissionen i lyset af det tilgængelige bevismateriale, navnlig tendenserne blandt visse kunder til at benytte sig af internationale kontrakter, kundernes fordele ved at benytte internationale kontrakter, kundernes eventuelle og faktiske omstillingsadfærd og de nationale leverandørers manglende evne til at konkurrere om internationale kontrakter, at markedet for internationale kontrakter for kontorartikler adskiller sig fra markedet for ikke-internationale kontrakter for kontorartikler, og Kommissionen vurderer derfor disse separate produktmarkeder hver for sig.

Kanalen for engrosdistribution

- (10) Markedsundersøgelsen understøtter Kommissionens tidligere konklusioner om, at engrosdistributionen af kontorprodukter udgør et separat produktmarked. Engroshandlere betjener en anden kundebase end den, der betjenes af producenter, og de befinder sig på et andet trin i værdikæden end det, hvor detailhandlere, leverandører af kontorartikler med kontrakt og virksomheder, der sælger direkte til forbrugere, driver forretning.
- (11) På grundlag af det bevismateriale, der blev indsamlet under markedsundersøgelsen, vurderer Kommissionen engrosmarkedet for kontorartikler i Sverige, herunder som minimum one-stop-shop-forsyningen af de tre traditionelle kontorartikelkategorier (papir, blæk og toner samt kontormateriel).

Kanalen for direkte distribution

- (12) Kommissionen finder i overensstemmelse med sine tidligere konklusioner, at kanalen for direkte salg udgør et separat produktmarked som følge af forskellige kundegrupper og manglende substituerbarhed på forsyningssiden mellem den direkte kanal og andre distributionskanaler.
- (13) Med hensyn til kanalen for direkte distribution kan spørgsmålet om, hvorvidt konklusionerne vedrørende opdelingen på produktkategorier under kontraktkanalen eller engroskanalen finder tilsvarende anvendelse for den direkte kanal stå åben, da der for ingen af markedsdefinitionerne er konstateret en væsentlig hindring af den effektive konkurrence.

4. GEOGRAFISK RELEVANTE MARKEDER

- (14) Resultaterne af markedsundersøgelsen viser, at markedet for internationale kontrakter dækker hele EØS. Det skyldes især den stigende tendens til at indkøbe under kontrakter, der dækker flere EØS-lande, og den homogene konkurrencemæssige dynamik på EØS-niveau, hvor tre primære leverandører i øjeblikket er i stand til at betjene kunder flere steder inden for EØS (parterne og Lyreco). Dette bliver yderligere bekræftet af en kvantitativ analyse af den geografiske fordeling af købsmængder i parternes internationale kontrakter.
- (15) Med hensyn til ikke-internationale kontrakter både med store erhvervskunder (mere end 250 ansatte) og med mindre erhvervskunder understøtter markedsundersøgelsen Kommissionens tidligere konklusioner om, at disse har et nationalt omfang, da kontrakter, som ikke er indgået for flere EØS-områder, som regel indgås på det nationale niveau. Desuden er der forskellige nationale præferencer, som resulterer i forskellige produktkataloger og -sortimenter på tværs af lande, forskellige systemer til prisfastsættelse og nedslag på det nationale niveau i forskellige lande, og kun de nationale konkurrenter byder på kontrakter i de pågældende lande, da de mangler de logistiske løsninger til at dække andre områder.
- (16) Markedsundersøgelsen viser endvidere, at markedet for engrossalg af kontorprodukter i Sverige er nationalt, da kunderne ikke køber fra engroshandlere beliggende uden for Sverige, og en engrosleverandør skal være til stede lokalt for at kunne imødekomme kundernes krav. Det stemmer overens med Kommissionens tidligere afgørelser.
- (17) Markedsundersøgelsen peger i retning af, at kanalen for direkte salg dækker nationalt eller geografisk bredere. Markedsdefinitionen kan imidlertid stå åben, da transaktionen ikke fører til en væsentlig hindring af den effektive konkurrence, uanset markedsdefinitionen.

5. KONKURRENCEVURDERING

- (18) Transaktionen fører til horisontale overlapninger hovedsageligt på følgende markeder:
- a) markederne for kontrakter, enten for distribution af traditionelle kontorartikler eller for distribution af kontormateriel, papir, blæk og toner hver for sig, nemlig:
 - markedet for internationale kontrakter inden for EØS
 - markedet for ikke-internationale kontrakter med kunder med mere end 100-200 kontomedarbejdere eller 250 ansatte i Østrig, Belgien, Frankrig, Tyskland, Irland, Italien, Nederlandene, Spanien, Sverige og Det Forenede Kongerige
 - markedet for ikke-internationale kontrakter med kunder med mindre end 100-200 kontomedarbejdere eller 250 ansatte i Østrig, Belgien, Frankrig, Tyskland, Irland, Italien, Nederlandene, Spanien, Sverige og Det Forenede Kongerige
 - b) markedet for engrosforsyning af traditionelle kontorartikler i Sverige
 - c) markedet for direkte distribution af kontorartikler i Østrig, Belgien, Frankrig, Tyskland, Italien, Nederlandene, Spanien og Det Forenede Kongerige.
- (19) I fraværet af pålidelige uafhængige data vedrørende den samlede størrelse af hvert produktmarked foreslog parterne flere tilgange til beregningen af markedsandele, som er baseret på en række antagelser.
- (20) Kommissionens markedsundersøgelse kunne ikke bekræfte rigtigheden af disse antagelser og viser, at disse skøn ikke er tilstrækkeligt pålidelige og sandsynligvis vil angive alt for lave kombinerede markedsandele for parterne. Da det på grund af flere faktorer ikke er muligt at foretage en fuldstændig og pålidelig markedsrekonstruktion, anvender Kommissionen andre indikatorer end markedsandele i sin markedsvurdering, bl.a. udbudsdata og kvalitativt bevismateriale.
- (21) Som anført ovenfor lader Kommissionen det stå åbent, om det relevante marked omfatter one-stop-shop-forsyningen under kontrakter for de tre traditionelle kontorartikelkategorier (kontormateriel, papir, blæk og toner) eller forsyningen af hver af disse produktkategorier hver for sig. Kommissionen anerkender, at der er specialleverandører, som kun er aktive inden for distribution på kontraktbasis af papir eller inden for distribution på kontraktbasis af blæk og toner. Hvis der var defineret separate produktmarkeder for hver produktkategori, ville transaktionen sandsynligvis ikke resultere i en væsentlig hindring af den effektive konkurrence på markederne for distribution på kontraktbasis af blæk og toner samt distribution på kontraktbasis af papir til store erhvervskunder som følge af tilstedeværelsen af disse specialleverandører. For hvert af de markeder, der behandles nedenfor, har Kommissionen derfor kun foretaget en tilbundsgående vurdering af de to alternative scenarier for et relevant produktmarked, der omfatter distribution på kontraktbasis af traditionelle kontorartikler til store erhvervskunder samt distribution på kontraktbasis af kontorprodukter til store erhvervskunder.
- (22) Endvidere viser det bevismateriale, der er tilgængeligt for Kommissionen, at distributionen af kontorartikler gennem ikke-internationale kontrakter til kunder med mindre end 100-200 kontomedarbejdere eller 250 ansatte i alt højst sandsynligt ikke vil blive væsentligt påvirket af transaktionen.

Horisontale overlapninger inden for kontraktkanalen — markedet for internationale kontrakter

- (23) Markedsundersøgelsen bekræfter i stor udstrækning, at markedet for internationale kontrakter er meget koncentreret, da parterne og Lyreco er de eneste konkurrenter, der er i stand til at forsyne kunder gennem internationale kontrakter, idet der kun er meget få specialleverandører til stede på markedet, som under alle omstændigheder kun kan levere én produktkategori og ikke hele sortimentet.
- (24) Dette bliver bekræftet af feedback fra markedsdeltagere i markedsundersøgelsen, udbudsdata for internationale udbud indgivet af parterne, og de data, der blev indsamlet som led i den internationale undersøgelse i 2013, som ligeledes viser, at kun tre leverandører er aktive på markedet for traditionelle kontorartikler gennem internationale kontrakter med store erhvervskunder, nemlig parterne og Lyreco. Disse tre leverandører er hinandens nærmeste konkurrenter og tegner sig for næsten hele omsætningen på det relevante marked. De resterende leverandører deltager i langt mindre omfang i offentlige udbud på markedet for internationale kontrakter, har en marginal omsætning og yder ikke et væsentligt pres på parterne.
- (25) Markedsundersøgelsen viser endvidere, at Lyreco som den eneste tilbageværende konkurrent ikke vil kunne yde et tilstrækkeligt konkurrencepres til at begrænse den fusionerede enheds incitament og evne til at øge priserne efter transaktionen og således forhindre en væsentlig hindring af effektiv konkurrence.

- (26) Endelig peger markedsundersøgelsen i retning af store adgangsbarrierer på markedet for internationale kontrakter, eftersom nationale leverandører ikke uden videre kan etablere distributionsaktiviteter på kontraktbasis i nye EØS-lande eller indgå internationale forretningsalliancer uden at pådrage sig væsentlige omkostninger eller risici. Markedsundersøgelsen bekræfter desuden fraværet af troværdig, potentiel konkurrence inden for internationale kontrakter, herunder fra Amazon, som Kommissionen afviser som en potentiel konkurrent på dette marked i Europa.

Horisontale overlapninger inden for kontraktkanalen — det nationale marked for erhvervskunder med mere end 250 ansatte

- (27) Parternes aktiviteter overlapper i Sverige, Nederlandene, Østrig, Belgien, Frankrig, Tyskland, Irland, Italien, Spanien og Det Forenede Kongerige. Resultaterne af markedsundersøgelsen peger i retning af en væsentlig hindring af den effektive konkurrence i Sverige og Nederlandene.
- (28) Med hensyn til Sverige viser markedsundersøgelsen, at det ud af det store antal konkurrenter, som parterne har peget på, kun er Lyreco, Oday og Wulff Supplies, som tilbyder det fulde sortiment af traditionelle kontorartikler i lighed med parterne, og som kunderne efterspørger. Analysen af parternes udbudsdata understøtter denne observation. Transaktionen ville sammenlægge to af de tre største leverandører hvad angår omsætning, og den vil styrke Staples' aktuelle position som markedsleder, hvor Lyreco og især Oday og Wulff Supplies ligger langt efter med en væsentligt lavere omsætning.
- (29) Med hensyn til Nederlandene viser markedsundersøgelsen, at de eneste konkurrenter, der er aktive på kontraktmarkedet for traditionelle kontorartikler, er Lyreco, Hadera og Manutan. Sidstnævntes aktiviteter på dette marked er imidlertid meget begrænsede, og Hadera er ikke i stand til at vinde større kontrakter i Nederlandene. Derfor er kun Lyreco i stand til at yde et troværdigt konkurrencepres på parterne på dette marked. Med fusionen sammenlægges to nære konkurrenter i Nederlandene, hvilket styrker Staples' førende position og skaber endnu større afstand mellem den fusionerede enhed og Lyreco.
- (30) Ifølge markedsundersøgelsen er der store adgangsbarrierer på begge markeder. Desuden ville reduktionen fra tre til to store troværdige tilbudsgivere i både Sverige og Nederlandene mindske konkurrencen væsentligt for disse kontrakter, hvilket giver både den fusionerede enhed og de resterende konkurrenter incitament til og mulighed for at øge priserne.
- (31) Med hensyn til Østrig, Belgien, Frankrig, Tyskland, Irland, Italien, Spanien og Det Forenede Kongerige konstaterer Kommissionen, at parternes stilling ikke er lige så stærk som i Nederlandene og Sverige, og at der er andre aktive konkurrenter på disse markeder, hvilket vil medføre et tilstrækkeligt konkurrencepres på parterne efter transaktionen. Kommissionen konkluderer derfor, at transaktionen ikke fører til en væsentlig hindring af den effektive konkurrence på disse markeder.

Horisontale overlapninger inden for engroskanalen

- (32) Det eneste land, hvor parternes engrosaktiviteter overlapper, er Sverige. I markedsundersøgelsen udpeges to typer kunder: små detailhandlere eller boghandlere med fysiske butikker og onlineforhandlere. Onlineforhandlere driver et websted, der er direkte forbundet med engroshandlerens IT-system. Bestillingen behandles og leveres til slutkunderne af engroshandleren. Markedsundersøgelsen viser, at kun parterne tilbyder de IT- og logistiske løsninger samt det produktsortiment, der imødekommer onlineforhandlernes behov, og der er på nuværende tidspunkt ingen konkurrenter på markedet, som kan forsyne disse forhandlere. Der er også store adgangsbarrierer. Derfor vil transaktionen føre til en reduktion fra to troværdige konkurrenter til én for onlineforhandlerne.

Horisontale overlapninger inden for den direkte kanal

- (33) Parternes aktiviteter inden for den direkte kanal overlapper i Østrig, Belgien, Frankrig, Tyskland, Italien, Nederlandene, Spanien og Det Forenede Kongerige. Ifølge markedsundersøgelsen findes der i alle disse lande andre leverandører, der yder et konkurrencepres på parterne. Bortset fra flere lokale konkurrenter yder Amazon også et betydeligt konkurrencepres på parterne. Markedsundersøgelsen viser desuden, at adgangsbarrieren til den direkte kanal er betydeligt lavere end inden for andre kanaler.

Konklusion på konkurrencevurderingen

- (34) Kommissionen konkluderer, at den anmeldte fusion i væsentlig grad vil hindre den effektive konkurrence for så vidt angår horisontale overlapninger inden for kontraktkanalen på markedet for internationale kontrakter og på markederne for nationale kontrakter med kunder med mere end 100/200 kontomedarbejdere eller 250 ansatte i Sverige og Nederlandene. Endvidere vil den anmeldte fusion i væsentlig grad hindre den effektive konkurrence for så vidt angår horisontale overlapninger inden for engroskanalen i Sverige.

- (35) Transaktionen vil ikke hindre den effektive konkurrence væsentligt på markederne for i) B2B-distribution af kontorprodukter via kontraktkanalen for erhvervskunder med mere end 100/200 kontormedarbejdere eller 250 ansatte i Østrig, Belgien, Frankrig, Tyskland, Irland, Italien, Spanien og Det Forenede Kongerige, ii) B2B-distribution af kontorprodukter via kontraktkanalen på det nationale marked for erhvervskunder med færre end 100/200 kontormedarbejdere eller 250 ansatte og iii) distribution af kontorprodukter via den direkte kanal.

6. TILSAGN

Beskrivelse af tilsagnene afgivet af parterne

- (36) For at afhjælpe ovennævnte konkurrenceproblemer afgav parterne tilsagn den 27. november 2015. Parterne foreslår at sælge en bestemt juridisk enhed under Office Depot efter en omstrukturering for at udelukke i) alle forretningsaktiviteter, aktiver, personale og juridiske enheder, som alene relaterer til de direkte kanaler og engros- og detailkanalerne (undtagen i Sverige) og ii) alle forretningsaktiviteter, aktiver, personale og juridiske enheder uden for EØS (i det følgende benævnt »den frasolgte virksomhed«).

- (37) Dette ville i princippet resultere i frasalget af Office Depots aktiviteter inden for

- a) B2B-distribution af kontorartikler gennem kontraktkanalen i EØS og Schweiz og
- b) B2B-distributionen af kontorartikler gennem kontraktkanalen, den direkte kanal samt detail- og engroskanalen i Sverige.

- (38) Tilsagnene af 27. november omfatter en direkte køberklausul. Transaktionen skal ikke gennemføres, før der er underskrevet en endelig bindende salgs- og købsaftale for salget af den frasolgte virksomhed, og Kommissionen har godkendt køberen og salgsvilkårene.

Vurdering af tilsagnene af 27. november 2015

- (39) Afhændelsen af den frasolgte virksomhed af 27. november 2015 vil fjerne alle overlapningerne i kontraktkanalen i EØS og i engroskanalen i Sverige.

- (40) På grundlag af markedstesten og sin egen analyse konstaterede Kommissionen, at:

- a) tilsagnene er velegnede og fjerner konkurrenceproblemerne, da de fjerner alle overlapninger mellem parternes aktiviteter på alle de markeder, hvor der opstår konkurrenceproblemer. Omfanget af frasalget sikrer, at den frasolgte virksomhed kan blive en realistisk leverandør inden for internationale kontrakter i EØS samt på de nationale markeder
- b) den frasolgte virksomhed vil være levedygtig og konkurrencedygtig ved at sikre tilstrækkelig rentabilitet til at køre som en levedygtig virksomhed i hænderne på en egnet køber
- c) den frasolgte virksomhed vil være konkurrencedygtig, selv om den kun vil drive forretning i kontraktkanalen. Markedsundersøgelsen viser, at dette er en holdbar forretningsmodel, og at flere konkurrenter på markedet kun er aktive inden for kontraktkanalen
- d) afhændelsen af Depot Business' virksomhed inden for distribution på kontraktbasis er en passende løsning i dette tilfælde, da alle risici, der kan tilskrives den afhændede virksomhed, er blevet tilstrækkeligt begrænset ved tilsagnene
- e) den frasolgte virksomhed vil have tilstrækkelig adgang til kontorartikler fra engroshandlere og producenter til priser, der gør den konkurrencedygtig på markedet. Det skyldes primært den frasolgte virksomheds store størrelse
- f) der forventes ingen væsentlige problemer i forbindelse med overførslen af kontrakter fra Office Depot til den frasolgte virksomhed, da kun meget få kontrakter indeholder en klausul om kontrolskifte, og størstedelen af respondenterne af markedsundersøgelsen bekræftede deres villighed til fortsat at købe kontorprodukter fra den frasolgte virksomhed
- g) den frasolgte virksomhed er tilstrækkeligt interessant til at tiltrække egnede købere
- h) vilkårene for overgangsaftalerne var utilstrækkelige, særligt med hensyn til at sikre den frasolgte virksomhed adgang til kontorprodukter efter frasalget.

- (41) Parterne indsendte et ændret sæt tilsagn den 10. december 2015, som bibeholder de oprindelige tilsagns (af 27.11.2015) overordnede omfang og struktur og kun indeholder begrænsede ændringer, primært med hensyn til overgangsaftalerne, som afhjælper alle Kommissionens bekymringer.

- (42) I sin afgørelse kommer Kommissionen til den konklusion, at tilsagnene er fyldestgørende og tilstrækkelige til at eliminere den væsentlige hindring af den effektive konkurrence, som er blevet identificeret af Kommissionen.

7. KONKLUSION OG FORSLAG

- (43) Af ovennævnte årsager konkluderes det i afgørelsen, at den foreslåede fusion ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt på det indre marked eller en væsentlig del heraf, forudsat at foretagenderne fuldt ud overholder deres tilsagn.
 - (44) Fusionen bør derfor erklæres forenelig med det indre marked og med EØS-aftalen i henhold til fusionsforordningens artikel 2, stk. 2, og artikel 8, stk. 2, og EØS-aftalens artikel 57.
-

V

(Øvrige meddelelser)

PROCEDURER VEDRØRENDE GENNEMFØRELSEN AF
KONKURRENCEPOLITIKKEN

EUROPA-KOMMISSIONEN

Anmeldelse af en planlagt fusion

(Sag M.8218 — Egeria Industrials/Clondalkin)

Behandles eventuelt efter den forenklede procedure

(EØS-relevant tekst)

(2016/C 420/06)

1. Den 8. november 2016 modtog Europa-Kommissionen i overensstemmelse med artikel 4 og efter henvisning i henhold til artikel 4, stk. 5, i Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 ⁽¹⁾ anmeldelse af en planlagt fusion, hvorved Egeria Industrials AG (»Egeria«, Schweiz) gennem opkøb af aktier erhverver kontrol, jf. fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra b), over hele Clondalkin Group Holdings B.V. (»Clondalkin«, Nederlandene).
2. De deltagende virksomheder er aktive på følgende områder:
 - Egeria: private equity-investeringer, langsigtede porteføjlainvesteringer og investeringer i fast ejendom
 - Clondalkin: fremstilling af fleksible indpakningsprodukter, herunder barrierefilm, bionedbrydelig film, bundtindpakning, folie og film til kapsler og dæksler, indpakning til kornprodukter, indpakning til konfekt, blomsterindpakning, film til frosne madretter, film og laminater til personlig pleje, låg, krympeemballering, tætsiddende plastemballering, ståposer, foring af beholdere til tobak, laminater til madindpakning og andre lignende produkter.
3. Efter en foreløbig gennemgang af sagen finder Europa-Kommissionen, at den anmeldte fusion muligvis falder ind under fusionsforordningen. Den har dog endnu ikke taget endelig stilling hertil. Det bemærkes, at denne sag eventuelt vil blive behandlet efter den forenklede procedure i overensstemmelse med meddelelse fra Kommissionen om en forenklet procedure for behandling af bestemte fusioner efter Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 ⁽²⁾.
4. Europa-Kommissionen opfordrer hermed alle interesserede til at fremsætte deres eventuelle bemærkninger til den planlagte fusion.

Alle bemærkninger skal være Europa-Kommissionen i hænde senest 10 dage efter offentliggørelsen af denne meddelelse og kan med angivelse af sagsnummer M.8218 — Egeria Industrials/Clondalkin sendes til Europa-Kommissionen pr. fax (+32 22964301), pr. e-mail (COMP-MERGER-REGISTRY@ec.europa.eu) eller pr. brev til følgende adresse:

Europa-Kommissionen
Generaldirektoratet for Konkurrence
Registreringskontoret for fusioner
1049 Bruxelles/Brussel
BELGIEN

⁽¹⁾ EUT L 24 af 29.1.2004, s. 1 (»fusionsforordningen«).

⁽²⁾ EUT C 366 af 14.12.2013, s. 5.

ISSN 1977-0871 (elektronisk udgave)
ISSN 1725-2393 (papirudgave)



Den Europæiske Unions Publikationskontor
2985 Luxembourg
LUXEMBOURG

DA