

## II

(Πράξεις για την ισχύ των οποίων δεν απαιτείται δημοσίευση)

## ΕΠΙΤΡΟΠΗ

## ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

της 14ης Νοεμβρίου 1995

με την οποία μια πράξη συγκέντρωσης κηρύσσεται συμβιβάσιμη με την κοινή αγορά και τη συμφωνία ΕΟΧ

(Υπόθεση αριθ. IV/M.603 - Crown Cork & Seal/CarnaudMetalbox)

(Το κείμενο στην αγγλική γλώσσα είναι το μόνο αυθεντικό)

(Κείμενο που παρουσιάζει ενδιαφέρον για τον ΕΟΧ)

(96/222/ΕΚ)

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας,

τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 του Συμβουλίου, της 21ης Δεκεμβρίου 1989, σχετικά με τον έλεγχο των συγκεντρώσεων μεταξύ επιχειρήσεων<sup>(1)</sup>, και ιδίως το άρθρο 8 παράγραφος 2,

τη συμφωνία ΕΟΧ, και ιδίως το άρθρο 57 παράγραφος 1,

την απόφαση της Επιτροπής, της 25ης Ιουλίου 1995, να κινηθεί τη διαδικασία στην εν λόγω υπόθεση,

Αφού έδωσε στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις τη δυνατότητα να υποβάλουν τις παρατηρήσεις τους σχετικά με τις αιτιάσεις της Επιτροπής,

Έχοντας υπόψη τη γνώμη της συμβουλευτικής επιτροπής συγκεντρώσεων<sup>(2)</sup>,

Εκτιμώντας τα ακόλουθα:

Στις 23 Ιουνίου 1995, η Crown Cork & Seal Company, Inc. κοινοποίησε στην Επιτροπή την προτεινόμενη συγκέντρωση, μέσω της οποίας σκοπεύει να αποκτήσει τον πλήρη έλεγχο της CarnaudMetalbox SA. Στις 25 Ιουλίου 1995, η

Επιτροπή εξέδωσε απόφαση σύμφωνα με το άρθρο 6 παράγραφος 1 στοιχείο γ) του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89.

## I. ΤΑ ΜΕΡΗ

- (1) Η Crown Cork & Seal Company, Inc. (εφεξής καλούμενη Crown), εταιρεία που διέπεται από το δίκαιο των ΗΠΑ, είναι πολυεθνική εταιρεία κατασκευής μεταλλικών και πλαστικών συσκευασιών, και ιδίως μεταλλικών κουτιών, φιαλών, παμάτων και συστημάτων κλεισίματος (μεταλλικών και πλαστικών), καθώς και μηχανημάτων πλήρωσης, συσκευασίας και διακίνησης.
- (2) Η CarnaudMetalbox SA (εφεξής καλούμενη CMB), γαλλική εταιρεία, είναι ένας από τους μεγαλύτερους κατασκευαστές συσκευασιών στον κόσμο. Ο όμιλος επικεντρώνει τη δραστηριότητά του στις μεταλλικές και πλαστικές συσκευασίες και είναι ο μεγαλύτερος κατασκευαστής κουτιών για κονσέρβες στην Ευρώπη.

## II. Η ΠΡΑΞΗ

- (3) Η κοινοποιηθείσα συμφωνία έχει συναφθεί μεταξύ της Crown και της Compagnie Générale d'Industrie et de Participations (CGIP), η οποία έχει ελέγχουσα συμμετοχή 32 % στην CMB και, λόγω των δικαιωμάτων διπλής ψήφου που παρέχουν ορισμένες από τις μετοχές της, κατέχει σήμερα το 45 % του συνόλου των δικαιωμάτων ψήφου στην εταιρεία αυτή. Βάσει της

(<sup>1</sup>) ΕΕ αριθ. L 395 της 30. 12. 1989, σ. 1· διορθωτικό: ΕΕ αριθ. L 257 της 21. 9. 1990, σ. 13.

(<sup>2</sup>) ΕΕ αριθ. C 86 της 23. 3. 1996, σ. 3.

συμφωνίας, η Crown αναλαμβάνει τη δέσμευση να αποκτήσει τουλάχιστον το 51% των δικαιωμάτων ψήφου στην CMB και η CGIP αναλαμβάνει τη δέσμευση να πωλήσει στην Crown την ελέγχουσα συμμετοχή της (32%).

- (4) Η εκτέλεση της συμφωνίας θα γίνει στο πλαίσιο δημόσιας προσφοράς ανταλλαγής μετοχών (Office Publique d'Échange - OPE) στη Γαλλία, την οποία θα υποβάλει η Crown για το σύνολο των κοινών μετοχών της CMB μόλις καταστεί δυνατή η υλοποίηση της πράξης αυτής.
- (5) Η προσφορά θα απευθύνεται με τους ίδιους όρους σε όλους τους μετόχους της CMB. Όλοι οι μέτοχοι πλην της CGIP (η οποία επιλέγει αμετάκλητα τη λήψη μετοχών) θα μπορούν, κατ' επιλογή τους, να ανταλλάξουν τις μετοχές που κατέχουν στην CMB είτε έναντι τιμήματος τοις μετρητοίς είτε έναντι μετοχών της Crown.

### III. Η ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗ

- (6) Η CGIP κατείχε για μεγάλο χρονικό διάστημα την πλειοψηφία των ψήφων κατά τη διάρκεια των γενικών συνελεύσεων της CMB. Παρά το γεγονός ότι τα δικαιώματα διπλής ψήφου της CGIP δεν θα μεταδιδασθούν στην Crown, η τελευταία θα έχει ωστόσο συμμετοχή που θα της εξασφαλίζει τον έλεγχο: εάν δεν ληφθούν υπόψη τα δικαιώματα διπλής ψήφου, και με την προϋπόθεση ότι όλοι οι άλλοι παράγοντες παραμένουν αμετάβλητοι, η CGIP θα είχε το [...] <sup>(1)</sup> των μετοχών στη γενική συνέλευση του 1993 (με τα δικαιώματα διπλής ψήφου, η CGIP είχε στην πραγματικότητα ποσοστό [...] <sup>(2)</sup>, και το [...] <sup>(3)</sup> των μετοχών στη γενική συνέλευση του 1994 (με τα δικαιώματα διπλής ψήφου, η συμμετοχή της CGIP μεταφράστηκε σε [...] <sup>(4)</sup> στη γενική συνέλευση). Η απόκτηση της συμμετοχής της CGIP στην CMB θα παράσχει επομένως στην Crown τον αποκλειστικό έλεγχο επί της CMB.
- (7) Η απόκτηση του αποκλειστικού ελέγχου της CMB από την Crown αποτελεί συγκέντρωση κατά την έννοια του άρθρου 3 παράγραφος 1 στοιχείο β) του κανονισμού για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων.

### IV. ΚΟΙΝΟΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ / ΔΙΑΣΤΑΣΗ ΕΟΧ

- (8) Ο συνδυασμένος κύκλος εργασιών των ενδιαφερόμενων επιχειρήσεων σε παγκόσμιο επίπεδο υπερβαίνει τα 5 δισεκατομμύρια Ecu (κύκλος εργασιών της Crown το 1994: 3,743 δισεκατομμύρια Ecu· κύκλος εργασιών της CMB το 1994: 3,781 δισεκατομμύρια Ecu). Ο κύκλος εργασιών εκάστου των μερών στην Κοινότητα υπερβαίνει τα 250 εκατομμύρια Ecu (Crown: 465 εκατομμύρια Ecu, CMB: 2,954 δισεκατομμύρια Ecu) και κανένα από τα μέρη δεν πραγματοποιεί περισσότερο από τα 2/3 του κύκλου εργασιών του σε ένα μόνο κράτος μέλος. Η κοινοποιηθείσα πράξη έχει συνεπώς κοινοτική διάσταση, και

αποτελεί περίπτωση συνεργασίας στο πλαίσιο της συμφωνίας ΕΟΧ.

### V. ΣΥΜΒΙΒΑΣΙΜΟ ΜΕ ΤΗΝ ΚΟΙΝΗ ΑΓΟΡΑ

#### ΕΠΗΡΕΑΖΟΜΕΝΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

#### *Οι αγορές των υπό εξέταση προϊόντων*

- (9) Και οι δύο εταιρείες ασκούν δραστηριότητες στον κλάδο της συσκευασίας. Η ευρωπαϊκή βιομηχανία ειδών συσκευασίας περιλαμβάνει γενικά προϊόντα συσκευασίας από μέταλλο (επικασσιτερωμένο χάλυβα και αλουμίνιο), πλαστικό, γυαλί και χαρτί.
- (10) Η άποψη της Επιτροπής είναι ότι η εν λόγω βιομηχανία δεν αποτελεί ενιαία αγορά αλλά διαιρείται σε περισσότερες αγορές. Το συμπέρασμα αυτό βασίζεται στις υφιστάμενες διαφορές από άποψη υλικών συσκευασίας και τελικών χρήσεων των σχετικών προϊόντων. Στο πλαίσιο της παρούσας απόφασης πρέπει να εξετασθούν μόνον οι αγορές που επηρεάζονται από την κοινοποιηθείσα πράξη: δοχεία αεροζόλ από λευκοσίδηρο (επικασσιτερωμένο χάλυβα), κουτιά κονσερβών τροφίμων, καλύμματα μεταλλικών δοχείων ποτών και συστήματα κλεισίματος φιαλών ποτών.

#### **A. Δοχεία αεροζόλ από λευκοσίδηρο**

- (11) Τα δοχεία αεροζόλ χρησιμοποιούνται για τις ειδικές ανάγκες συσκευασίας ενός μεγάλου φάσματος προϊόντων, στα οποία συμπεριλαμβάνονται προϊόντα υγιεινής και καλλυντικά, προϊόντα διατροφής (π.χ. κρέμα γάλακτος), προϊόντα καθαρισμού και οικιακής χρήσης, καθώς και προϊόντα για τη φαρμακοβιομηχανία και την αυτοκινητοβιομηχανία. Τα δοχεία αεροζόλ κατασκευάζονται από λευκοσίδηρο ή αλουμίνιο.

Τα μέρη υποστηρίζουν στην κοινοποίησή τους ότι υπάρχει ανταγωνισμός στην ίδια αγορά μεταξύ δοχείων αεροζόλ από λευκοσίδηρο και από αλουμίνιο. Προτείνουν επίσης να συμπεριληφθούν στην αγορά αυτή διάφορα άλλα είδη συσκευασίας εκτός των δοχείων.

Με βάση τα αποτελέσματα της έρευνας που πραγματοποίησε, η Επιτροπή συμπεραίνει ότι υπάρχει χωριστή αγορά για τα δοχεία αεροζόλ από λευκοσίδηρο και ότι ούτε οι εναλλακτικές συσκευασίες ούτε τα δοχεία αεροζόλ από αλουμίνιο ανήκουν στην αγορά αυτή για τους λόγους που εξηγούνται κατωτέρω.

1. *Οι εναλλακτικές συσκευασίες δεν ανήκουν στην ίδια αγορά με τα μεταλλικά δοχεία αεροζόλ*

- (12) Όσον αφορά τις εναλλακτικές συσκευασίες, ορισμένοι από τους πελάτες δοχείων αεροζόλ (βιομηχανικές μονάδες πλήρωσης) που ερωτήθηκαν κατά την έρευνα της Επιτροπής ανέφεραν ότι οι συζητήσεις σχετικά με τη χρήση χλωροφθορανθράκων (CFC) οδήγησαν σε προσπάθειες ανάπτυξης εναλλακτικών προϊόντων τύπου «αντλίας και ψεκαστήρα» και δοχείων αεροζόλ από PET (πολυτερεφθαλικό αιθυλένιο). Ωστόσο, δεδομένου ότι τα εναλλακτικά, φιλικά προς το περιβάλλον, προωθητικά μέσα αντικατέστησαν το φρέον, οι προσπάθειες αυτές, στις περισσότερες περιπτώσεις, εγκαταλείφθηκαν. Ορισμέ-

<sup>(1)</sup> Το ποσοστό διαγράφεται (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(2)</sup> Το ποσοστό διαγράφεται (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(3)</sup> Το ποσοστό διαγράφεται (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(4)</sup> Το ποσοστό διαγράφεται (επαγγελματικό απόρρητο).

νοι εναλλακτικοί ψεκασθήρες με αντλία παρέμειναν πάντως στην αγορά, πλην όμως κανένας από αυτούς δεν σημείωσε επιτυχία. Αρχικά, κατέβαλαν πολύ μικρό μερίδιο αγοράς, που στη συνέχεια μειώθηκε προοδευτικά. Σύμφωνα με τους πελάτες δοχείων αεροζόλ, η έλλειψη εμπορικής επιτυχίας οφείλεται κατά κύριο λόγο σε τεχνικές ανεπάρκειες (αδυναμία παροχής λεπτομερισμένου ψεκασμού, κίνδυνος κηλίδων από σταγόνες, ανεπαρκής κώνος διάχυσης) και σε περιορισμένη αποδοχή από τους τελικούς καταναλωτές. Επιπλέον, για ορισμένες τελικές χρήσεις κανένας εναλλακτικός ψεκαστήρας με αντλία δεν μπορεί να αντικαταστήσει τα δοχεία αεροζόλ (π.χ. στην περίπτωση της κρέμας γάλακτος). Κατά συνέπεια, κανένας από τους πελάτες ή ανταγωνιστές δεν ανέφερε ότι οι ψεκασθήρες με αντλία ανταγωνίζονται τα δοχεία αεροζόλ.

2. Τα δοχεία αεροζόλ από λευκοσίδηρο αποτελούν διαφορετική αγορά

(13) Η συντριπτική πλειοψηφία των χρηστών δοχείων αεροζόλ που απάντησαν στην έρευνα της Επιτροπής θεωρούν ότι τα δοχεία αεροζόλ από αλουμίνιο και εκείνα από λευκοσίδηρο ανήκουν σε δύο διαφορετικές αγορές. Η Επιτροπή συμερίζεται την άποψη αυτή βασισμένη στην έρευνά της όπως επίσης και σε μια ανάλυση γεγονότων και δεδομένων που της υπέβαλαν τα ενδιαφερόμενα μέρη, σύμφωνα με τα οποία:

— ορισμένοι διαθρωτικοί παράγοντες οδήγησαν τους χρήστες δοχείων αεροζόλ από λευκοσίδηρο να μην στραφούν ή ακόμα και να μην εξετάσουν το ενδεχόμενο να στραφούν στη χρήση δοχείων αεροζόλ από αλουμίνιο, ανεξάρτητα από τις αντίστοιχες τιμές των δύο προϊόντων κατά το παρελθόν,

— οι χρήστες δοχείων αεροζόλ από λευκοσίδηρο δεν προτίθενται να στραφούν στο εγγύς μέλλον στο αλουμίνιο, ακόμα και σε περίπτωση σημαντικής αύξησης της τιμής των δοχείων από λευκοσίδηρο.

α) Ορισμένοι διαθρωτικοί παράγοντες οδήγησαν τους χρήστες δοχείων αεροζόλ από λευκοσίδηρο να μην στραφούν στα δοχεία αεροζόλ από αλουμίνιο

(14) Σύμφωνα με στοιχεία της έρευνας, κανένας από τους χρήστες δοχείων αεροζόλ από λευκοσίδηρο δεν προτίμησε τη χρησιμοποίηση δοχείων από αλουμίνιο κατά το παρελθόν. Αυτό οφείλεται σε διάφορους παράγοντες που αναλύονται κατωτέρω.

(15) Τα δοχεία αεροζόλ από λευκοσίδηρο είναι φθηνότερα εκείνων από αλουμίνιο. Οι διαφορές τιμών είναι δυνατόν να κυμαίνονται μεταξύ 5 και 200%, ανάλογα με το είδος του προϊόντος, το είδος της εκτύπωσης, το μέγεθος της γραμμής παραγωγής και το μέγεθος του μεταλλικού δοχείου. Όσο μεγαλύτερη είναι η διάμετρος του δοχείου τόσο ακριβότερα είναι τα δοχεία από αλουμίνιο (εκτός από την περίπτωση των μικρών διαμέτρων —κάτω των 45 mm— όπου, για τεχνικούς λόγους, υπάρχουν διαθέσιμα δοχεία

μόνο από αλουμίνιο). Ωστόσο, η διαφορά τιμής παραμένει σημαντική, ακόμα και για μικρότερα μεγέθη (45 έως 49 mm), για τα οποία μπορούν να χρησιμοποιηθούν τόσο δοχεία από λευκοσίδηρο όσο και από αλουμίνιο (σύμφωνα με ένα μεγάλο πελάτη, η διαφορά τιμής για το τμήμα αυτό της αγοράς είναι περίπου 25 %).

Οι ανωτέρω εκτιμήσεις των διαφορών τιμών είναι σύμφωνες με τις δηλώσεις των περισσότερων πελατών (και ιδίως των μεγαλύτερων από αυτούς), οι οποίοι αναφέρουν ότι η μέση διαφορά τιμής μεταξύ των δύο τύπων μεταλλικών δοχείων κυμαίνεται επί του παρόντος μεταξύ 20 και 30 % ενώ, για σειρές ετών, είχε διατηρηθεί περίπου στο 20 %.

(16) Οι διαφορές τιμής οφείλονται εν μέρει μόνο στη διαφορά κόστους των πρώτων υλών.

Οι κατασκευαστές μεταλλικών δοχείων από αλουμίνιο ανέφεραν ότι η διαφορά κόστους των πρώτων υλών —για μεταλλικά δοχεία παρόμοιου μεγέθους— είναι περίπου 30 % (ο λευκοσίδηρος είναι φθηνότερος κατά 30 %), ενώ η τιμή της πρώτης ύλης αντιπροσωπεύει τουλάχιστον 30 % του συνολικού κόστους ενός εκτυπωμένου δοχείου από αλουμίνιο.

Παράλληλα, η παραγωγή δοχείων από αλουμίνιο έχει υψηλότερη ένταση κεφαλαίου σε σχέση με την παραγωγή δοχείων από λευκοσίδηρο, απαιτεί μεγαλύτερες γραμμές παραγωγής και επιδέχεται συνεπώς σημαντικότερες οικονομίες κλίμακας. Επιπλέον, λόγω της σχετικής εξειδίκευσής τους σε προϊόντα προσωπικής φροντίδας, οι κατασκευαστές δοχείων από αλουμίνιο προσφέρουν διαφορετικό φάσμα προϊόντων από εκείνων των κατασκευαστών δοχείων από λευκοσίδηρο. Αυτό σημαίνει ότι, γενικά, οι κατασκευαστές δοχείων από αλουμίνιο έχουν μικρότερες γραμμές παραγωγής για δεδομένη εφαρμογή, γεγονός που συμβάλλει στην αύξηση της διαφοράς της μέσης τιμής των δύο προϊόντων.

Τέλος, το κόστος ανακύκλωσης είναι υψηλότερο για το αλουμίνιο απ' ό,τι για το λευκοσίδηρο. Για παράδειγμα, η τιμή που καταβάλλεται για την ανακύκλωση λευκοσιδήρου στη Γερμανία ανέρχεται μόνο στο 60 % της αντίστοιχης τιμής για το αλουμίνιο. Εφόσον το κόστος ανακύκλωσης επιβαρύνει όλο και περισσότερο τις βιομηχανικές μονάδες πλήρωσης, ο παράγοντας αυτός θα αυξήσει ακόμα περισσότερο τη διαφορά τιμής μεταξύ λευκοσιδήρου και αλουμινίου.

(17) Τα δοχεία από αλουμίνιο είναι ακριβότερα εκείνων από λευκοσίδηρο, πλην όμως οι πελάτες τα θεωρούν καταλληλότερα για τη συσκευασία προϊόντων υψηλής ποιότητας σε δοχεία αεροζόλ. Τα δοχεία από αλουμίνιο είναι ελαφρότερα και το μέταλλο αυτό επιτρέπει καλύτερη ποιότητα εκτύπωσης στην επιφάνεια απ' ό,τι ο λευκοσίδηρος εκτός αυτού, παράγονται ως μονοκόμματα μονάδες. Με τον τρόπο αυτό, τα δοχεία από αλουμίνιο δεν έχουν ραφές στις πλευρές ή στον πυθμένα, όπως συμβαίνει με τα δοχεία αεροζόλ από λευκοσίδηρο τριών τεμαχίων, στα οποία είναι δυνατόν να υπάρξουν μικροδιαρροές και ενδεχομένως διάβρωση των ραφών.

Η διαφορετική αυτή σχέση τιμής-ποιότητας μεταξύ λευκοσιδήρου και αλουμινίου εξηγεί την παραδοσιακή προτίμηση για καθένα από τα προϊόντα αυτά ανάλογα με την επιδιωκόμενη χρήση. Στον τομέα των δοχείων αεροζόλ οικιακής ή βιομηχανικής χρήσης, στον οποίο η τιμή είναι καθοριστικός παράγοντας, κυριαρχούν σε μεγάλο βαθμό τα δοχεία από λευκοσίδηρο (που αντιπροσωπεύουν περίπου 90 % όλων των δοχείων που χρησιμοποιούνται για την πλήρωση με προϊόντα οικιακής ή βιομηχανικής χρήσης). Αντίθετα, τα προϊόντα προσωπικής φροντίδας, για τα οποία η εμφάνιση έχει ιδιαίτερη σημασία, συσκευάζονται κατά κύριο λόγο σε δοχεία από αλουμίνιο (60 έως 70 %). Στις εφαρμογές ανωτέρας ποιότητας (π.χ. φαρμακευτικά προϊόντα και αρώματα) χρησιμοποιούνται σχεδόν εξ ολοκλήρου δοχεία από αλουμίνιο (85 και 95 % αντιστοίχως).

(18) Οι πελάτες δοχείων αεροζόλ μπορούν να αλλάξουν το υλικό που χρησιμοποιούν στη διεργασία πλήρωσης —δοχεία από λευκοσίδηρο αντί αλουμινίου— με τη διατήρηση του ίδιου εξοπλισμού και την πραγματοποίηση μικρών προσαρμογών στις γραμμές πλήρωσης.

(19) Ωστόσο, ορισμένοι πελάτες ανέφεραν ότι η μετάβαση από το λευκοσίδηρο στο αλουμίνιο συνεπάγεται την πραγματοποίηση προσαρμογών που προστίθενται στο άμεσο κόστος μετατροπής (σύμφωνα με ορισμένες ενδείξεις, το κόστος αυτό κυμαίνεται σε 2 έως 3 %). Η μετατροπή απαιτεί επίσης την αναδιοργάνωση της διεργασίας πλήρωσης και παραγωγής, καθώς και αλλαγή στο σύστημα διακίνησης και μεταφοράς που πρέπει να χρησιμοποιηθεί (για τα δοχεία από λευκοσίδηρο χρησιμοποιούνται μαγνητικοί μεταφορείς που επιτρέπουν την εξοικονόμηση κόστους, ενώ για τα δοχεία από αλουμίνιο απαιτείται εντελώς διαφορετικό σύστημα μεταφοράς). Η ίδια η διαδικασία αλλαγής μπορεί να απαιτήσει χρονικό διάστημα ενός έως δύο χρόνια. Κατά συνέπεια, η απόφαση αλλαγής του χρησιμοποιούμενου υλικού αποτελεί σημαντική μεσοπρόθεσμη στρατηγική απόφαση.

β) Τα δοχεία από αλουμίνιο και από λευκοσίδηρο δεν είναι εναλλάξιμα

(20) Οι παράγοντες αυτοί εξηγούν, σύμφωνα με έναν κατασκευαστή δοχείων από αλουμίνιο, το λόγο για τον οποίο προηγούμενες διακυμάνσεις της τιμής των δοχείων αλουμινίου (σε αντίθεση με τον λευκοσίδηρο, το αλουμίνιο υπόκειται σε συχνές μεγάλες διακυμάνσεις τιμών) δεν ώθησαν τους πελάτες δοχείων από λευκοσίδηρο να χρησιμοποιήσουν δοχεία από αλουμίνιο.

Το γεγονός αυτό καταδεικνύει την ύπαρξη μιας μακροχρόνιας, χαμηλής σταυροειδούς ελαστικότητας τιμής μεταξύ των δύο προϊόντων, η οποία επιβεβαιώνεται από τα αποτελέσματα της έρευνας στους πελάτες που πραγματοποίησε η Επιτροπή, όπως επίσης και από την ανάλυση τόσο των στοιχείων που παρείχαν τα ενδιαφερόμενα μέρη όσο και των μεταβολών που σημειώθηκαν στην αγορά κατά το παρελθόν.

(21) Όλοι σχεδόν οι πελάτες ανέφεραν ότι ποτέ κατά το παρελθόν δεν προέβησαν σε υποκατάσταση δοχείων αεροζόλ από λευκοσίδηρο με δοχεία από αλουμίνιο (παρά τις διακυμάνσεις της τιμής των δοχείων από αλουμίνιο), και ότι δεν εξετάζουν το ενδεχόμενο τέτοιας αλλαγής στο προσεχές μέλλον εκτός εάν η τιμή των δοχείων αεροζόλ από λευκοσίδηρο αυξηθεί σε ιδιαίτερα μεγάλο βαθμό (βλέπε συζήτηση κατωτέρω).

Επιπλέον, οι περισσότεροι πελάτες δήλωσαν ότι για τους λόγους που αναφέρθηκαν προηγουμένως στο στοιχείο α), χρησιμοποιούν αλουμίνιο μόνο όπου είναι αναγκαίο είτε λόγω τεχνικών προδιαγραφών είτε λόγω μη αποδοχής εκ μέρους του πελάτη της χρησιμοποίησης λευκοσιδήρου σε συγκεκριμένη εφαρμογή. Ορισμένες τεχνικές βελτιώσεις στην ποιότητα του λευκοσιδήρου οδήγησαν ωστόσο στην υποκατάσταση του αλουμινίου από λευκοσίδηρο (πρόσφατες βελτιώσεις στην ποιότητα του λευκοσιδήρου επιτρέπουν την παραγωγή δοχείων με μεγαλύτερη αντίσταση στη διάβρωση και λιγότερο εμφανείς ραφές).

(22) Οι πελάτες που χρησιμοποιούν επί του παρόντος λευκοσίδηρο ανέφεραν ότι θα εξέταζαν το ενδεχόμενο αντικατάστασής του από αλουμίνιο εάν δεν υπήρχε καμία διαφορά τιμής μεταξύ δοχείων αεροζόλ από αλουμίνιο και δοχείων από λευκοσίδηρο ή εάν η διαφορά αυτή ήταν σχεδόν μηδενική. Οι πελάτες ανέφεραν επίσης ότι εάν η τιμή των δοχείων από αλουμίνιο ήταν ίση με την τιμή των δοχείων από λευκοσίδηρο, τα τελευταία θα ήταν ουσιαστικά φθηνότερα σε πραγματικούς όρους λόγω του χαμηλότερου κόστους ανακύκλωσης. Συνεπώς, για να υπάρξει κίνητρο αλλαγής (ή επιστροφής) σε δοχεία από αλουμίνιο θα πρέπει, όπως δήλωσαν στην Επιτροπή ορισμένοι πελάτες, η τιμή των τελευταίων να είναι χαμηλότερη (σύμφωνα με έναν πελάτη κατά 15 %) της τιμής των δοχείων από λευκοσίδηρο λόγω του κόστους ανακύκλωσης.

Βάσει των ανωτέρω, οι παραδοσιακοί πελάτες δοχείων λευκοσιδήρου, καθώς και εκείνοι που στράφηκαν πρόσφατα στη χρήση του λευκοσιδήρου αντί του αλουμινίου, θεωρούν ότι μόνο μια μεγάλη αύξηση της τιμής των δοχείων από λευκοσίδηρο θα ήταν δυνατό να τους πείσει να προτιμήσουν τα δοχεία από αλουμίνιο (ή να επιτρέψουν σ' αυτά). Ανάλογα με το συνδυασμό των χρησιμοποιούμενων μεγεθών δοχείων, οι πελάτες δήλωσαν ότι θα εξέταζαν το ενδεχόμενο αλλαγής μόνο σε περίπτωση αύξησης της τιμής κατά 15 % (χαμηλότερη τιμή σύμφωνα με την έρευνα) έως 100 % (υψηλότερη τιμή), με μέσο όρο αύξησης —βάσει των απαντήσεων— 43 %.

Τα αποτελέσματα της έρευνας στους πελάτες που διενήργησε η Επιτροπή δείχνουν επομένως ότι υπάρχει μια μακροχρόνια χαμηλή σταυροειδή ελαστικότητα τιμής μεταξύ δοχείων αλουμινίου και λευκοσιδήρου.

(23) Η ανάλυση των στοιχείων που παρείχαν τα ενδιαφερόμενα μέρη καταλήγει επίσης σε χαμηλή σταυροειδή ελαστικότητα της τιμής.

Τα μέρη παρείχαν στοιχεία για την ετήσια κατανάλωση δοχείων από αλουμίνιο και από λευκοσίδηρο κατά την περίοδο από το 1986, καθώς και για την ετήσια εξέλιξη των τιμών των δύο προϊόντων από το 1987 στην Ιταλία. Τα στοιχεία δεν εμφανίζουν παράλληλη εξέλιξη των τιμών για τα εν λόγω προϊόντα, ούτε δείχνουν κάποια σημαντική αύξηση (ή μείωση) της ζήτησης ενός από τα προϊόντα αυτά λόγω αύξησης (ή μείωσης) της τιμής του άλλου. Μολονότι τα στοιχεία αυτά αφορούσαν μόνο την Ιταλία, δεν υπήρχε κανένας λόγος, σύμφωνα με τα ενδιαφερόμενα μέρη, οι ελαστικότητες στην Ιταλία να είναι διαφορετικές απ' ό,τι στην υπόλοιπη Ευρώπη, δεδομένου ότι τόσο τα ενδιαφερόμενα μέρη όσο και η Επιτροπή συμφωνούν ότι η εξεταζόμενη αγορά είναι η ευρωπαϊκή.

- (24) Η ύπαρξη χαμηλής σταυροειδούς ελαστικότητας τιμής προκύπτει επίσης από την ανάλυση των προηγούμενων αντιδράσεων της αγοράς.

Στηριζόμενα μόνο στις αντιδράσεις της αγοράς στην Ιταλία, τα μέρη ανέφεραν ότι η αγορά του προϊόντος πρέπει να περιλάβει τόσο τα προϊόντα από λευκοσίδηρο όσο και εκείνα από αλουμίνιο. Ανέφεραν ότι στην Ιταλία μια αύξηση της τιμής των δοχείων αεροζόλ από αλουμίνιο κατά 35% το 1988 οδήγησε σε μείωση της κατανάλωσης δοχείων από αλουμίνιο από 144,5 σε 62,3 εκατομμύρια τόνους (δηλαδή κατά 82,2 εκατομμύρια τόνους) μεταξύ 1987 και 1989. Εν τω μεταξύ, η αύξηση της κατανάλωσης προϊόντων από λευκοσίδηρο ήταν μόνο 5,5 εκατομμύρια τόνοι (από 58,4 σε 63,9 εκατομμύρια). Το παράδειγμα αυτό δεν θεωρείται αντιπροσωπευτικό από την Επιτροπή, δεδομένου ότι αυτή εξετάζει κατά πόσον, και υπό ποιες προϋποθέσεις, οι χρήσεις δοχείων από αλουμίνιο θα μπορούσαν να στραφούν στη χρησιμοποίηση λευκοσιδήρου. Ωστόσο, η συγκέντρωση αφορά μόνο δύο κατασκευαστές δοχείων από λευκοσίδηρο. Μόνο η εξέλιξη της ζήτησης δοχείων από αλουμίνιο, ως αποτέλεσμα αύξησης των τιμών των δοχείων αεροζόλ από λευκοσίδηρο, θα μπορούσε να αποτελέσει αξιόπιστο δείκτη για τον ορισμό της σχετικής αγοράς στη συγκεκριμένη αυτή περίπτωση. Ωστόσο, ακόμα και εάν υποτεθεί ότι το παράδειγμα που δίνουν τα μέρη είναι αντιπροσωπευτικό, το συμπέρασμα που προκύπτει είναι και πάλι ότι η σταυροειδής ελαστικότητα τιμής μεταξύ λευκοσιδήρου και αλουμινίου είναι χαμηλή. Πράγματι, τα στοιχεία που παρείχαν τα μέρη δείχνουν ότι μικρό μόνο ποσοστό των χρηστών δοχείων αλουμινίου που έπαψαν να χρησιμοποιούν το προϊόν αυτό (περίπου 6%) θα στρέφονταν στα δοχεία από λευκοσίδηρο (δηλαδή πολύ μικρή σταυροειδής ελαστικότητα τιμής 0,16).

#### γ) Συμπέρασμα

- (25) Το συμπέρασμα που εξάγεται από τα ανωτέρω είναι ότι κατά το παρελθόν δεν υπήρξε υποκατάσταση λευκοσιδήρου από αλουμίνιο στην κατασκευή δοχείων αεροζόλ, ούτε αναμένεται να υπάρξει στο μέλλον σε περίπτωση μικρής αλλά ουσιαστικής (π.χ. της τάξης του 5%) αύξησης της τιμής των δοχείων αεροζόλ από λευκοσίδηρο. Τόσο η ανάλυση των στοιχείων σχετικά με προηγούμενες αντιδράσεις της αγοράς όσο και τα αποτελέσματα της έρευνας της Επιτροπής δείχνουν ότι μόνο μια πολύ σημαντική αύξηση της τιμής των κουτιών αεροζόλ από λευκοσίδηρο (θλέπε ανωτέρω) μπορεί να οδηγήσει τους πελάτες να στραφούν στη χρήση του αλουμινίου.
- (26) Σύμφωνα με τα ανωτέρω, η Επιτροπή δεν μπορεί να δεχθεί την άποψη των μερών ότι υπάρχει μόνο μία αγορά δοχείων αεροζόλ, η οποία περιλαμβάνει τόσο τα δοχεία από λευκοσίδηρο όσο και τα δοχεία από αλουμίνιο. Παράγοντες που αφορούν τόσο τη ζήτηση όσο και τη προσφορά οδηγούν στο συμπέρασμα ότι δεν υφίσταται άμεσος ανταγωνισμός μεταξύ λευκοσιδήρου και αλουμινίου. Η Επιτροπή συνεπώς συμπεραίνει ότι η αγορά δοχείων αεροζόλ από λευκοσίδηρο αποτελεί διαφορετική αγορά προϊόντος.

#### Β. Κουτιά κονσερβών τροφίμων

- (27) Η Επιτροπή συμφωνεί με τον ορισμό που υπέβαλαν τα μέρη για την αγορά του σχετικού προϊόντος που είναι η αγορά για κουτιά κονσερβών.
- (28) Ως προς τη δυνατότητα υποκατάστασης μεταλλικών κουτιών κονσερβών από πλαστικά και γυάλινα

δοχεία, ούτε τα μέρη ούτε οι τρίτοι αναμένουν σημαντική μεταστροφή από τα μεταλλικά κουτιά σε άλλα είδη συσκευασίας. Αυτό δεν αναιρείται από το γεγονός ότι υπάρχουν διαφορετικές εθνικές προτιμήσεις σε επίπεδο τελικού καταναλωτή που οδηγούν σε μερικά κράτη μέλη στην αποκλειστική σχεδόν συσκευασία ορισμένων προϊόντων σε ένα υλικό.

- (29) Τα κουτιά κονσερβών μπορούν να είναι είτε δύο τεμαχίων είτε τριών τεμαχίων. Στην πλειοψηφία τους κατασκευάζονται από λευκοσίδηρο, ενώ τα κουτιά, από αλουμίνιο αντιπροσωπεύουν μικρό μόνο τμήμα της αγοράς κουτιών κονσερβών. Τα μεταλλικά κουτιά τριών τεμαχίων (ανοικτό άνω άκρο) κατασκευάζονται από λευκοσίδηρο με συγκόλληση του πλευρικού τοιχώματος —σχηματίζοντας έτσι την πλάγια ραφή του κορμού— όπου προσαρμόζεται χωριστός πυθμένας. Τα κουτιά δύο τεμαχίων, στα οποία ο πυθμένας αποτελεί αναπόσπαστο τμήμα του κουτιού, κατασκευάζονται είτε από αλουμίνιο είτε από λευκοσίδηρο. Και στα δύο είδη μεταλλικών κουτιών, το κάλυμμα παρέχεται από τον κατασκευαστή και προσαρμόζεται στη μονάδα πλήρωσης. Τα κουτιά τριών τεμαχίων είναι η μόνη κοινή δραστηριότητα μεταξύ των δύο μερών στην αγορά κουτιών κονσερβών τροφίμων.
- (30) Τα κουτιά τριών και δύο τεμαχίων ανταγωνίζονται μεταξύ τους σε μια ενιαία αγορά για τους ακόλουθους λόγους:

- Υπάρχει σημαντική δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της ζήτησης μεταξύ κουτιών τριών και δύο τεμαχίων, δεδομένης της δυνατότητας εναλλαγής για τις περισσότερες από τις τελικές χρήσεις. Μια μονάδα πλήρωσης πρέπει να επιφέρει πολύ μικρές προσαρμογές στις γραμμές πλήρωσης εάν επιθυμεί την υποκατάσταση μεταξύ των δύο ειδών κουτιών. Εξαιρέση αποτελούν ορισμένα φρούτα τα οποία δεν μπορούν να συσκευαστούν σε κουτιά δύο τεμαχίων και ορισμένα αλιευτικά προϊόντα τα οποία συσκευάζονται μόνο σε κουτιά δύο τεμαχίων. Επιπλέον, τα δοχεία δύο τεμαχίων παράγονται μόνο σε μέγεθος 500 ml.
- Η σταυροειδής ελαστικότητα τιμής είναι μάλλον υψηλή. Σχεδόν όλοι οι κατασκευαστές κουτιών κονσερβών τροφίμων όπως και οι περισσότεροι πελάτες δήλωσαν ότι αρκούν μόνο μικρές αυξήσεις στην τιμή ενός προϊόντος για να ωθήσουν τους πελάτες να στραφούν από τα κουτιά τριών τεμαχίων στα κουτιά δύο τεμαχίων ή αντι-στρόφως.

#### Γ. Καλύμματα μεταλλικών δοχείων ποτών

- (31) Τα καλύμματα αυτά αποτελούν το κάτω άκρο δοχείου το οποίο περιέχει ποτό. Παρά το γεγονός ότι το ίδιο το δοχείο μπορεί να έχει κατασκευασθεί είτε από λευκοσίδηρο είτε από αλουμίνιο, το κάλυμμα είναι γενικά κατασκευασμένο από αλουμίνιο. Στη μεγάλη τους πλειοψηφία (άνω του 90%) κατασκευάζονται και πωλούνται από τους κατασκευαστές μεταλλικών δοχείων μαζί με τον κορμό του δοχείου και όχι χωριστά. Σύμφωνα με τα μέρη και με ορισμένους τρίτους, δεν υπάρχουν υποκατάστατα από την

πλευρά της ζήτησης και ο εξοπλισμός που χρησιμοποιείται για την παραγωγή καλυμμάτων δοχείων δεν έχει άλλη χρήση. Κατά συνέπεια, τα καλύμματα μπορούν να θεωρηθούν ότι αποτελούν χωριστή αγορά προϊόντος.

#### Δ. Καλύμματα φιαλών ποτών

- (32) Και τα δύο μέρη παράγουν τους εξής τρεις τύπους καλυμμάτων φιαλών ποτών: 1. μεταλλικά πώματα 2. διδωτά πλαστικά πώματα και 3. καλύμματα φιαλών από αλουμίνιο. Από την πλευρά της ζήτησης, το είδος του καλύμματος της φιάλης που χρησιμοποιείται υπαγορεύεται από το σχήμα της φιάλης. Η αλλαγή στην εκλογή του καλύμματος συνεπάγεται μεταβολές τόσο στο σχήμα της φιάλης όσο και στη γραμμή παραγωγής, με αποτέλεσμα μια χαμηλή βραχυχρόνια σταυροειδή ελαστικότητα τιμής. Από την πλευρά της προσφοράς, απαιτούνται διαφορετικές τεχνολογίες κατασκευής καθώς και εξοπλισμός για την παραγωγή των διαφόρων τύπων καλυμμάτων. Κατά συνέπεια, δεν είναι δυνατή η ταχεία μεταβολή της παραγωγής από ένα προϊόν σε κάποιο άλλο χωρίς την πραγματοποίηση νέων επενδύσεων.

##### 1. Μεταλλικά πώματα

- (33) Τα πώματα αυτά είναι παραδοσιακά οδοντωτά «πώματα φιάλης», που κατασκευάζονται γενικά από χάλυβα χωρίς κασσίτερο (μολονότι ο λευκοσίδηρος μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε ορισμένες εφαρμογές), με επένδυση από πλαστικό ή φελό. Χρησιμοποιούνται κατά κύριο λόγο για τη σφράγιση φιαλών μπίρας (στο 90 % περίπου των περιπτώσεων) καθώς και σε φιάλες που περιέχουν αεριούχα ποτά. Τα πώματα αυτά χρησιμοποιούνται μόνο σε υάλινες φιάλες με στόμιο χωρίς κοχλιοτόμηση.

Για σημαντικό μέρος της αγοράς, οι γυάλινες φιάλες μπορούν να επιστραφούν και οι μονάδες πλήρωσης πρέπει να διατηρούν σημαντικό απόθεμα στο πλαίσιο του κύκλου παραγωγής τους. Επομένως, οποιαδήποτε μεταβολή στο είδος καλύμματος απαιτεί όχι μόνο επενδύσεις για το νέο σχήμα φιάλης αλλά και μια επιβάρυνση λόγω του μη δυνάμενου πλέον να χρησιμοποιηθεί αποθέματος φιαλών. Για τα αεριούχα ποτά που περιέχονται σε γυάλινες φιάλες με στόμιο χωρίς κοχλιοτόμηση, δεν υπάρχουν στην ουσία υποκατάστατα των μεταλλικών πωμάτων. Οι παράγοντες αυτοί οδηγούν σε χαμηλή σταυροειδή ελαστικότητα της τιμής. Κατά συνέπεια, τα μεταλλικά πώματα αποτελούν χωριστή αγορά προϊόντος.

##### 2. Πώματα από αλουμίνιο και διδωτά πλαστικά πώματα φιαλών ποτών

- (34) Τα πλαστικά καλύμματα φιαλών ποτών χρησιμοποιούνται τόσο για αεριούχα όσο και για μη αεριούχα ποτά κατά τη σφράγιση των υάλινων και πλαστικών (PET) φιαλών. Υπάρχουν διάφοροι τύποι τέτοιων πωμάτων —συμπεριλαμβανομένων των πωμάτων

ενός ή δύο τεμαχίων— ανάλογα με το είδος της φιάλης και το περιεχόμενό της. Η επιλογή του πώματος βασίζεται σε μεγάλο βαθμό στη φιάλη που επιλέγει ο πελάτης και στη συνέχεια το πώμα προσαρμόζεται ώστε να ταιριάζει στο συγκεκριμένο τύπο φιάλης.

Ο εξοπλισμός που χρησιμοποιείται για την κατασκευή πλαστικών πωμάτων μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε διαφόρους τύπους διδωτών πλαστικών πωμάτων, αλλά όχι για άλλα είδη πωμάτων, όπως εκείνα από αλουμίνιο.

- (35) Τα πώματα φιαλών από αλουμίνιο είναι διδωτά πώματα που χρησιμοποιούνται για τη σφράγιση υάλινων και πλαστικών φιαλών που περιέχουν αλκοολούχα και μη αλκοολούχα ποτά. Παρά το γεγονός ότι τα διαφορετικά γεγέθη και είδη πωμάτων από αλουμίνιο απαιτούν ορισμένες μικρές διαφορές στον εξοπλισμό παραγωγής, ο βασικός εξοπλισμός είναι ο ίδιος για όλα τα πώματα από αλουμίνιο. Η διαδικασία αρχίζει με την επίχριση και εκτύπωση ταινιών αλουμινίου, οι οποίες διέρχονται από μηχανήμα κοπής για το σχηματισμό ελασμάτων και ακολουθεί η κατασκευή πωμάτων με τη βοήθεια πρέσσας.

- (36) Ενώ τα πώματα από αλουμίνιο και τα πλαστικά διδωτά πώματα μπορούν θεωρητικά να ικανοποιούν τις ίδιες απαιτήσεις, υπάρχουν ορισμένοι παράγοντες που οδηγούν στην κατάταξη των προϊόντων σε χωριστές σχετικές αγορές: α) ο εξοπλισμός παραγωγής και η τεχνολογία διαφέρουν· β) παρά το πλεονέκτημα της τιμής που έχει το αλουμίνιο σε σχέση με το πλαστικό (το κόστος του αλουμινίου είναι περίπου 10 % χαμηλότερο) οι πελάτες (βιομηχανικές μονάδες πλήρωσης) προτιμούν το πλαστικό και είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν τη διαφορά για να αποφύγουν παράπονα πελατών λόγω των αιχμηρών άκρων των πωμάτων από αλουμίνιο· γ) για ιστορικούς και εμπορικούς λόγους, τουλάχιστον ένα τμήμα της αγοράς ποτών —εκείνο των αλκοολούχων— χρησιμοποιεί σχεδόν αποκλειστικά πώματα από αλουμίνιο.

Πάντως, εφόσον και σε περίπτωση ύπαρξης δύο διαφορετικών αγορών για τα πώματα από πλαστικό και από αλουμίνιο η πράξη δεν θα οδηγήσει στη δημιουργία ή την ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης, δεν είναι αναγκαίο να εξετασθεί διεξοδικά κατά πόσον οι δύο τύποι πωμάτων ανήκουν στην ίδια αγορά.

#### Γεωγραφικές αγορές αναφοράς

##### A. Δοχεία αεροζόλ από λευκοσίδηρο

- (37) Τα μέρη αναφέρουν στην κοινοποίηση τους ότι η γεωγραφική αγορά αναφοράς για την εξέταση της συγκέντρωσης καλύπτει «τουλάχιστον το σύνολο της Κοινότητας». Η Επιτροπή θεωρεί ότι η γεωγραφική αγορά αναφοράς πρέπει να περιλαμβάνει ολόκληρο τον ευρωπαϊκό οικονομικό χώρο για τους λόγους που εκτίθενται κατωτέρω.

(38) Κανένα από τα συμβαλλόμενα μέρη ούτε κανείς ανταγωνιστής ή πελάτης από όσους ερωτήθηκαν δεν ανέφερε την πραγματοποίηση σημαντικών εισαγωγών στον ΕΟΧ. Μόνον ένας πελάτης ανέφερε ορισμένες πολύ μικρές εισαγωγές από την Τσεχική Δημοκρατία. Αντίθετα, ένας από τους μεγαλύτερους πελάτες ανέφερε ότι επιχειρήσε ανεπιτυχώς να πραγματοποιήσει εισαγωγές από την Ανατολική Ευρώπη όπου, όμως, βρέθηκε αντιμετώπος με διάφορα πολύπλοκα προβλήματα τεχνικοοικονομικού χαρακτήρα, απόλεια ευελιξίας ως προς την ανάθεση και τη λήψη παραγγελιών, έλλειψη ποιότητας, καθώς και δυσκολίες όσον αφορά την τήρηση των τεχνικών προδιαγραφών. Επιπλέον, κανένας από τους ανταγωνιστές που απάντησαν κατά την έρευνα της Επιτροπής δεν ανέφερε εξαγωγές δοχείων αεροζόλ από λευκοσίδηρο εκτός ΕΟΧ, σε αντίθεση με τα δοχεία αεροζόλ από αλουμίνιο για τα οποία πραγματοποιούνται σε τακτική βάση σημαντικές εξαγωγές δοχείων μικρής διαμέτρου εκτός ΕΟΧ.

(39) Ορισμένοι πελάτες εξέφρασαν την άποψη ότι η μειωμένη απόσταση από τους προμηθευτές αποτελεί σημαντικό ποιοτικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα όσον αφορά, μεταξύ άλλων, τα έξοδα μεταφοράς, το χρόνο εκτέλεσης των παραγγελιών, την τεχνική εποπτεία της εκτύπωσης από τους πελάτες, τις συχνές και έγκαιρες παραδόσεις και παρόμοια θέματα. Ωστόσο, παρά τη σημασία των παραγόντων αυτών, η πλειοψηφία των ανταγωνιστών και των πελατών, συμπεριλαμβανομένων εκείνων που αναφέρονται ανωτέρω, δεν θεωρούν ότι ο παράγοντας αυτός αρκεί για τον προσδιορισμό μικρών γεωγραφικών αγορών. Ως εκ τούτου, εκτιμούν ότι η αγορά έχει πανευρωπαϊκό χαρακτήρα. Επιπλέον, από την ανάλυση παραδόσεων που πραγματοποιήσαν τα μέρη και οι ανταγωνιστές τους προκύπτει ότι όλες οι επιχειρήσεις πραγματοποιούν αποστολές σε διάφορα κράτη μέλη (εξυπηρετώντας σε ορισμένες περιπτώσεις μέχρι και δέκα κράτη μέλη από το ίδιο εργοστάσιο). Σύμφωνα με τα μέρη, η αύξηση της τιμής κατά 5% θα επεξετείνε τη μέση ακτίνα αποστολής στα 1 000 χιλιόμετρα. Επισημαίνουν επιπλέον ότι η μετατόπιση γραμμάτων παραγωγής από ένα εργοστάσιο σε άλλο είναι εύκολη και δεν συνεπάγεται υψηλό κόστος.

(40) Με βάση τα παραπάνω, η Επιτροπή συμπεραίνει ότι η γεωγραφική αγορά αναφοράς, για τους σκοπούς της αξιολόγησης του αντίκτυπου της συγκέντρωσης στην αγορά δοχείων αεροζόλ από λευκοσίδηρο, καλύπτει όλο τον Ευρωπαϊκό Οικονομικό Χώρο.

#### **B. Κουτιά κονσερβών**

(41) Τα μέρη αναφέρουν στην κοινοποίησή τους ότι η γεωγραφική αγορά αναφοράς για τα κουτιά κονσερβών είναι το σύνολο της Κοινότητας. Η εκτίμηση αυτή δεν είναι σύμφωνη με την άποψη της πλειοψηφίας των ανταγωνιστών, οι οποίοι αναφέρουν ότι οι αγορές κουτιών κονσερβών είναι εθνικές. Οι απαντήσεις των πελατών είναι λιγότερο συνεκτικές: παρότι μέρος των πελατών θεωρεί ότι η αγορά κουτιών κονσερβών είναι ευρωπαϊκή, οι περισσότεροι δήλωσαν ότι οι αγορές κουτιών κονσερβών είναι εθνικές ή ότι υπάρχει ανταγωνισμός μόνο σε τοπικό

επίπεδο. Επιπλέον, η ύπαρξη εθνικών και διασυνοριακών περιφερειακών αγορών είναι περισσότερο σύμφωνη με τα στοιχεία για τις προμήθειες και αποστολές που υπέβαλαν οι περισσότεροι πελάτες, όπως αναφέρεται κατωτέρω.

Βασίζομενη στα αποτελέσματα της έρευνάς της, η Επιτροπή θεωρεί ότι η γεωγραφική αγορά αναφοράς δεν είναι η ευρωπαϊκή αγορά. Η εκτίμηση αυτή βασίζεται στην ανάλυση όλων των πληροφοριών που παρασχέθηκαν και λαμβάνει υπόψη το υψηλό κόστος μεταφοράς για τα μεταλλικά κουτιά κονσερβών, τις σημαντικές διαφορές τιμών μεταξύ διαφόρων κρατών μελών, τις διαφορετικές προδιαγραφές και την ανάγκη των προμηθευτών να βρίσκονται κοντά στους πελάτες τους. Ο συνδυασμός των παραγόντων αυτών καταδεικνύει ότι υπάρχουν εθνικές αγορές ή, σε ορισμένες περιπτώσεις, διασυνοριακές περιφερειακές αγορές, όπως αναλύεται κατωτέρω.

#### *1. Κόστος μεταφοράς*

(42) Τα κουτιά κονσερβών έχουν μεγαλύτερο όγκο από τα δοχεία αεροζόλ και τα μεταφορικά αντιπροσωπεύουν μεγαλύτερο ποσοστό της συνολικής αξίας τους. Συνεπώς, οι αποστολές κουτιών κονσερβών αφορούν μικρότερες αποστάσεις σε σχέση με δοχεία αεροζόλ. Τα μέρη ανέφεραν ότι η αποδεκτή από οικονομική άποψη ακτίνα αποστολής είναι σήμερα μικρότερη από 500 χιλιόμετρα. Οι περισσότεροι ανταγωνιστές θεωρούν ότι η απόσταση αυτή είναι περίπου 300 χιλιόμετρα. Οι παραγωγοί κουτιών κονσερβών που εδρεύουν σε χώρες της Νότιας Ευρώπης, των οποίων το νόμισμα έχει υποτιμηθεί, πραγματοποιούν συνήθως αποστολές σε μεγαλύτερη ακτίνα, μέχρι 800 χιλιόμετρα. Εάν υποθεθεί ότι αγοραία τιμή αυξανόταν κατά 5%, η μέγιστη ακτίνα αποστολής —με βάση το κόστος μεταφοράς και μόνο— θα αυξανόταν σε 700 χιλιόμετρα (για το μεγαλύτερο μέρος των διαφόρων ειδών μεταλλικών κουτιών) έως 1 000 χιλιόμετρα (μόνο για μικρά δοχεία).

#### *2. Οι προμηθευτές πρέπει να βρίσκονται κοντά στους πελάτες*

(43) Οι προμηθευτές πρέπει να είναι εγκατεστημένοι κοντά στους πελάτες τους. Τα τρόφιμα που συσκευάζονται σε μεταλλικά κουτιά είναι ευπαθή και συχνά πρέπει να συσκευάζονται αμέσως μετά τη συγκομιδή. Για το λόγο αυτό, οι πελάτες απαιτούν έγκαιρη παράδοση και απόλυτη αξιοπιστία.

Η προϋπόθεση αυτή έχει ακόμα μεγαλύτερη σημασία στο πλαίσιο μεθόδων παραγωγής με περιορισμένα αποθέματα που εφαρμόζονται στον κλάδο των τροφίμων, οι οποίες απαιτούν την παράδοση κουτιών κονσερβών επανειλημμένα εντός της ημέρας σε προκαθορισμένα χρονικά διαστήματα. Ορισμένοι πελάτες δήλωσαν ότι δεν μπορούν να βασιστούν σε έναν προμηθευτή που δεν βρίσκεται κοντά στις μονάδες συσκευασίας τους (οι αποστάσεις που αναφέρθηκαν κυμαίνονται από 50 χιλιόμετρα για τα μεγάλα μεγέθη κουτιών έως 300 χιλιόμετρα για τα μικρότερα μεγέθη).

Επιπλέον, οι πελάτες απαιτούν γρήγορη και έγκαιρη τεχνική εξυπηρέτηση από τους προμηθευτές μεταλλι-



κών κουτιών. Σε περιόδους αιχμής, ακόμη και λίγες ώρες διακοπής της παραγωγικής διαδικασίας είναι πολύ δαπανηρές εξαιτίας του κινδύνου απώλειας αλλοιώσιμων προϊόντων. Συνεπώς, οι προμηθευτές μεταλλικών κουτιών πρέπει να είναι σε θέση να ανταποκριθούν στις ανάγκες των πελατών τους εντός ωρών.

Ο τεράστιος όγκος κουτιών κονσερβών που χρησιμοποιούνται καθημερινά θα απαιτούσε, εάν οι προμηθευτές δεν βρίσκονταν κοντά στους πελάτες, πρόσθετους αποθηκευτικούς χώρους και εγκαταστάσεις εξυπηρέτησης, των οποίων το κόστος πρέπει να προστεθεί στα έξοδα μεταφοράς. Κατά συνέπεια, ένας παραγωγός κουτιών κονσερβών θα είχε συμφέρον να προμηθεύει μια αλομακρυσμένη περιοχή εάν είχε σημαντικές μακροπρόθεσμες δεσμεύσεις εκ μέρους των πελατών του, οι οποίες θα του επέτρεπαν να οργανώσει τις αναγκαίες υπηρεσίες εξυπηρέτησης.

Την ανάγκη αυτής της εγγύτητας αντικατοπτρίζει και η γεωγραφική διασπορά των μονάδων παραγωγής. Σήμερα υπάρχουν στον ΕΟΧ πάνω από 40 μονάδες κατασκευής κουτιών κονσερβών και τα περισσότερα κράτη μέλη διαθέτουν πάνω από μία.

### 3. Διαφορετικές προδιαγραφές για τα κουτιά κονσερβών

- (44) Πρόσθετο εμπόδιο στη διαμόρφωση μιας καθαρά ευρωπαϊκής αγοράς στον τομέα αυτό αποτελούν οι αποκλίσεις μεταξύ διαφόρων χωρών όσον αφορά τις προδιαγραφές και τα μεγέθη των κουτιών κονσερβών, οι οποίες αποθαρρύνουν τις διασυνοριακές πωλήσεις. Οι περιορισμοί αυτοί δεν έχουν ωστόσο καθοριστική σημασία, δεδομένου ότι οι μεγάλοι πελάτες μπορούν να πιέσουν τους κατασκευαστές γειτονικών χωρών να τροποποιήσουν μια γραμμική παραγωγή κατά τρόπο που να επιτρέπει την παραγωγή μεταλλικών δοχείων που ανταποκρίνονται στις ανάγκες τους.

### 4. Σημαντικές διαφορές τιμών μεταξύ κρατών μελών

- (45) Το γεγονός ότι δεν υπάρχει καθαρά ευρωπαϊκή αγορά καταδεικνύεται επίσης από τις σημαντικές και διαρκείς αποκλίσεις τιμών μεταξύ διαφόρων κρατών μελών. Οι τιμές των κουτιών κονσερβών είναι χαμηλότερες στην Ισπανία και την Ιταλία, ενώ η τιμή για ένα συγκρίσιμο κουτί είναι κατά 30 % υψηλότερη στη Γερμανία και την Αυστρία.

### 5. Συμπέρασμα

- (46) Λαμβάνοντας υπόψη τα ανωτέρω, η Επιτροπή δεν μπορεί να δεχθεί, για την αξιολόγηση της συγκέντρωσης, το επιχείρημα των μερών ότι η γεωγραφική αγορά αναφοράς για κουτιά κονσερβών είναι η ευρωπαϊκή αγορά. Υπάρχουν σαφείς ενδείξεις ότι οι αγορές είναι γενικά είτε εθνικές είτε διασυνοριακές περιφερειακές αγορές. Βάσει της ανάλυσης των πραγματικών αποστάσεων μεταφοράς, καθώς και των απαντήσεων που δόθηκαν στην Επιτροπή, προσδιορίζονται οι ακόλουθες διασυνοριακές περιφερειακές αγορές οι οποίες υπερβαίνουν τα σύνορα μεμονωμένων κρατών μελών: Ισπανία και Πορτογαλία·

Ηνωμένο Βασίλειο και Ιρλανδία· και Βέλγιο, Κάτω Χώρες και Λουξεμβούργο.

- (47) Στην Ισπανία και την Πορτογαλία υπάρχουν πάνω από 15 μονάδες παραγωγής κουτιών κονσερβών, που είναι όλες ανταγωνιστικές μεταξύ τους. Η απόσταση μεταφοράς και η τοποθεσία των μονάδων δείχνουν ότι οι ισπανοί παραγωγοί μπορούν να εξυπηρετήσουν την πορτογαλική αγορά ενώ, αντίστοιχα, οι πορτογάλοι παραγωγοί μπορούν να εξυπηρετούν την ισπανική αγορά. Οι εισαγωγές στην αγορά αυτή είναι αμελητέες.
- (48) Στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία, η Crown διαθέτει τη μοναδική μονάδα παραγωγής κουτιών κονσερβών στην Ιρλανδία, ενώ η CMB διαθέτει έξι μονάδες στο Ηνωμένο Βασίλειο. Ωστόσο πραγματοποιούνται συχνά εξαγωγές από το Ηνωμένο Βασίλειο προς την Ιρλανδία και οι μεγάλοι βρετανοί παραγωγοί έχουν δηλώσει ότι θεωρούν τα δύο αυτά κράτη ως ενιαία αγορά. Πάνω από το 90 % των κουτιών κονσερβών που καταναλώνονται στην εν λόγω αγορά παράγονται στις δύο αυτές χώρες. Σύμφωνα με την έρευνα της Επιτροπής, η κατάσταση μάλλον δεν πρόκειται να αλλάξει σε περίπτωση μικρής αλλά σημαντικής αύξησης της τιμής.

- (49) Το Βέλγιο, οι Κάτω Χώρες και το Λουξεμβούργο αποτελούν επίσης ενιαία γεωγραφική αγορά με συχνές διασυνοριακές αποστολές μεταξύ των τριών χωρών. Τα μέρη ανέφεραν ότι ο προσδιορισμός της περιφερειακής γεωγραφικής αγοράς του Μπενελούξ θα πρέπει να λαμβάνει υπόψη τους ανταγωνιστές από τη Γερμανία και τη Γαλλία.

Τα αποτελέσματα της έρευνας της Επιτροπής δείχνουν ότι οι επιχειρήσεις που διαθέτουν μονάδες παραγωγής στη Βόρεια Γαλλία και τη Δυτική Γερμανία πραγματοποιούν τακτικά αποστολές προς το Μπενελούξ. Σε πολύ μικρότερο βαθμό, παραγωγοί από το Μπενελούξ πραγματοποιούν αποστολές σε γειτονικά μέρη της Γερμανίας, ενώ οι αποστολές προς τη Γαλλία είναι σπάνιες (το 93 % των κουτιών κονσερβών που καταναλώνονται στη Γαλλία είναι εγχώριας παραγωγής). Δεδομένου ωστόσο ότι ακόμη και αν ληφθεί ως βάση η στενότερη γεωγραφική αγορά (π.χ. Μπενελούξ), η συγκέντρωση δεν θα δημιουργήσει ούτε θα ενισχύσει δεσπόζουσα θέση, μπορεί να μείνει ανοικτό το ερώτημα εάν η γεωγραφική αγορά αναφοράς περιλαμβάνει μέρος της βόρειας Γαλλίας και της δυτικής Γερμανίας.

### Γ. Καλύμματα μεταλλικών δοχείων ποτών και πώματα φιαλών

- (50) Λόγω του μικρού όγκου τους, τα καλύμματα μεταλλικών δοχείων ποτών, τα μεταλλικά πώματα, τα θιδωτά πλαστικά καλύμματα και τα πώματα φιαλών από αλουμίνιο έχουν χαμηλό συντελεστή κόστους μεταφοράς και μπορούν να μεταφερθούν με χαμηλό κόστος σε όλη την Κοινότητα. Για παράδειγμα, όσον αφορά τα καλύμματα μεταλλικών δοχείων ποτών, η Crown εξυπηρετεί ολόκληρη την Κοινότητα από μία μόνο μονάδα παραγωγής στην Ιρλανδία. Οι ανταγωνιστές της πραγματοποιούν επίσης αποστολές καλυμμάτων μεταλλικών δοχείων ποτών σε όλη την Ευρω-



παϊκή Ένωση, καθώς και στην Ανατολική Ευρώπη, την Τουρκία και τη Βόρεια Αφρική. Στην αγορά μεταλλικών πωμάτων, τα προϊόντα αποστέλλονται σε όλη την Ευρωπαϊκή Ένωση, ενώ η Crown πραγματοποιεί αποστολές από την Ισπανία προς την Ολλανδία και από τις μονάδες παραγωγής που διαθέτει στην Κοινότητα προς τη Μέση Ανατολή. Παρομοίως, τα διδωτά πλαστικά καλύμματα και τα πώματα φιαλών από αλουμίνιο αποστέλλονται σε όλη την Κοινότητα.

Τόσο τα μέρη όσο και οι ανταγωνιστές τους δήλωσαν ότι θεωρούν ως γεωγραφική αγορά αναφοράς για καθένα από τα προϊόντα αυτά την Ευρώπη. Επομένως, εάν ληφθούν υπόψη οι αποστολές που περιγράφονται ανωτέρω και οι εκτιμήσεις των παραγωγών, η οικεία αγορά είναι ο ΕΟΧ.

### Αξιολόγηση των επιπτώσεων στον ανταγωνισμό

#### Α. Μεταλλικά δοχεία αεροζόλ από λευκοσίδηρο

(51) Η πλειοψηφία των πελατών που συμμετείχαν στην έρευνα της Επιτροπής εξέφρασαν την ανησυχία ότι η συγκέντρωση και τα υψηλά μερίδια αγοράς της νέας επιχείρησης θα εμποδίσουν τον ανταγωνισμό στην αγορά μεταλλικών δοχείων αεροζόλ από λευκοσίδηρο.

(52) Οι περισσότεροι παραγωγοί μεταλλικών δοχείων αεροζόλ από λευκοσίδηρο εξέφρασαν επίσης ανησυχίες ως προς τις ενδεχόμενες ανταγωνιστικές επιπτώσεις της σχεδιαζόμενης συγκέντρωσης. Συγκεκριμένα, επισημαίνουν ότι η συγκέντρωση θα επιτρέψει στη νέα επιχείρηση να εκμεταλλευτεί διάφορα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα ποιοτικού χαρακτήρα τα οποία, σε συνδυασμό με το μεγάλο μερίδιο αγοράς της, θα της δώσουν δύναμη, όπως ανέφερε χαρακτηριστικά ένας ανταγωνιστής, να «αποκλείσει τον ανταγωνισμό».

(53) Η Επιτροπή συμπεραίνει ότι η συγκέντρωση θα δημιουργήσει δεσπόζουσα θέση στην αγορά δοχείων αεροζόλ από λευκοσίδηρο για τους λόγους που αναλύονται κατωτέρω:

1. Η συγκέντρωση θα επιφέρει σημαντικές διαρθρωτικές αλλαγές στην αγορά μεταλλικών δοχείων αεροζόλ από λευκοσίδηρο

α) Μερίδια αγοράς

(54) Σύμφωνα με τον ευρωπαϊκό εμπορικό σύνδεσμο κατασκευαστών αεροζόλ (FEA), η συνολική κοινοτική αγορά για όλα τα είδη δοχείων αεροζόλ —από λευκοσίδηρο και αλουμίνιο— ανήλθε συνολικά σε 3,3 δισεκατομμύρια μονάδες το 1994. Η ποσότητα αυτή είναι σύμφωνη με τις εκτιμήσεις των δύο μερών (3,45 δισεκατομμύρια μονάδες στον ΕΟΧ).

Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις των δύο κυριότερων παραγωγών δοχείων αεροζόλ από αλουμίνιο, Boxal και Cebal, οι πωλήσεις δοχείων από αλουμίνιο αντιπροσωπεύουν 1,2 έως 1,3 δισεκατομμύρια μονάδες. Η εκτίμηση αυτή είναι σύμφωνη με τα στοιχεία που υπέβαλαν οι δύο επιχειρήσεις σχετικά με τις πραγματικές πωλήσεις, οι οποίες συνολικά ανέρχονται σε 1,1 δισεκατομμύρια μονάδες στον ΕΟΧ.

Σύμφωνα με τα ανωτέρω στοιχεία, η αγορά ΕΟΧ για μεταλλικά δοχεία αεροζόλ από λευκοσίδηρο αντιπροσώπευε σε 2,1 έως 2,25 δισεκατομμύρια μονάδες.

(55) Με βάση τα υψηλότερα από αυτά τα στοιχεία, το 1994, τα μερίδια αγοράς της CMB και της Crown αντιπροσωπεύουν αντίστοιχα [35-45 %] <sup>(1)</sup> και [20-30 %] <sup>(2)</sup> των πωλήσεων δοχείων αεροζόλ από επικασιτερωμένο χάλυβα στον ΕΟΧ. Το ίδιο έτος η CMB και η Crown πώλησαν αντίστοιχα [...] <sup>(3)</sup> εκατομμύρια μονάδες στον ΕΟΧ. Επιπλέον, η Crown προμήθευσε στην [...] <sup>(4)</sup> εκατομμύρια μονάδες στο πλαίσιο [μακροπρόθεσμης] <sup>(5)</sup> συμφωνίας προμηθειών. (Η Crown κατασκεύασε για λογαριασμό της [...] <sup>(6)</sup> μια ειδική μονάδα παραγωγής δοχείων αεροζόλ από λευκοσίδηρο). Συνεπώς, οι συνολικές πωλήσεις των μερών, οι οποίες ανέρχονται συνολικά σε περίπου [...] <sup>(7)</sup> εκατομμύρια μονάδες, θα έδιναν στη νέα οικονομική μονάδα συνολικό συνδυασμένο μερίδιο [60-70 %] <sup>(8)</sup> στην αγορά δοχείων αεροζόλ από λευκοσίδηρο του ΕΟΧ.

(56) Ο πλησιέστερος ανταγωνιστής είναι η Schmalbach, θυγατρική του ομίλου Viag, με πωλήσεις ανερχόμενες σε 400 εκατομμύρια μονάδες που αντιπροσωπεύουν μερίδιο αγοράς 18 %. Το υπόλοιπο 20 % (περίπου) της αγοράς κατανέμεται μεταξύ μικρών τοπικών ανταγωνιστών, έκαστος των οποίων διαθέτει μερίδιο αγοράς κάτω του 5 %. Σε αυτούς περιλαμβάνεται η Staehle, ο τρίτος μεγαλύτερος παραγωγός στον ΕΟΧ, με μερίδιο αγοράς μεταξύ 4 έως 5 %. Όλοι οι λοιποί ανταγωνιστές έχουν μερίδιο αγοράς κάτω του 3 % (συμπεριλαμβανομένων, μεταξύ άλλων, της May Verpackung στη Γερμανία, της Linpac στο Ηνωμένο Βασίλειο, της Coler στην Πορτογαλία και της Grumetal στην Ισπανία).

(57) Όπως αναφέρεται κατωτέρω, από την εξέταση των μεριδίων αγοράς στην αγορά δοχείων αεροζόλ από λευκοσίδηρο πριν από τη συγκέντρωση, προκύπτει ότι θα σημειωθούν δραματικές αλλαγές τόσο όσον αφορά τη θέση στην αγορά της νέας επιχείρησης όσο και τη συνολική διάρθρωση της αγοράς.

(58) Παρόλο που η CMB αποτελεί ήδη τη μεγαλύτερη επιχείρηση στην αγορά (είναι υπερδιπλάσια σε μέγεθος από τους επόμενους δύο ανταγωνιστές της), υπάρχουν ωστόσο δύο άλλοι ανταγωνιστές —η Crown και η Schmalbach— με ίδιο σχεδόν μέγεθος.

<sup>(1)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινοποιηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(2)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινοποιηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(3)</sup> Οι αριθμοί διαγράφονται (εμπιστευτική πληροφορία).

<sup>(4)</sup> Η επωνυμία της επιχείρησης και τα ποσοτικά στοιχεία διαγράφονται (εμπιστευτική πληροφορία).

<sup>(5)</sup> Η διάρκεια της συμφωνίας δεν μπορεί να κοινοποιηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(6)</sup> Διαγράφεται (εμπιστευτική πληροφορία).

<sup>(7)</sup> Ο αριθμός διαγράφεται (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(8)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινοποιηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

Επιχείρηση	Μερίδια αγοράς
CMB	[35-45 %] <sup>(1)</sup>
Crown	[20-30 %] <sup>(2)</sup>
Schmalbach	[15-25 %] <sup>(3)</sup>
Staehele	[2-7%] <sup>(4)</sup>
Λοιπές επιχειρήσεις	[10-15 %]

- (59) Ωστόσο, μετά τη συγκέντρωση, το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς της Crown/CMB θα είναι υπερτριπλάσιο του πλησιέστερου ανταγωνιστή, ο οποίος θα έχει με τη σειρά του τρεις φορές μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς από τον επόμενο ανταγωνιστή στην αγορά ΕΟΧ για δοχεία αεροζόλ από λευκοσίδηρο. Όπως προκύπτει από τον ακόλουθο πίνακα, η συγκέντρωση όχι μόνο θα απομακρύνει μία από τις δύο μόνες επιχειρήσεις με σημαντική παρουσία στην αγορά, αλλά επίσης και τη μόνη άλλη επιχείρηση που θεωρείται από τους πελάτες ότι αποτελεί σημαντικό ανταγωνιστικό κίνητρο για την ηγετική επιχείρηση του κλάδου (βλέπε κατωτέρω).

Τα μερίδια αγοράς μετά τη συγκέντρωση θα έχουν ως εξής:

Επιχείρηση	Μερίδια αγοράς
Crown/CMB	[60-70 %] <sup>(5)</sup>
Schmalbach	[15-25 %] <sup>(6)</sup>
Staehele	[2-7%] <sup>(7)</sup>
Λοιπές επιχειρήσεις	[10-15 %]

#### β) Πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα

- (60) Τα μέρη εκτιμούν ότι στην αγορά υπάρχει σημαντική πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα (η εκτίμησή τους για το μέσο βαθμό χρησιμοποίησης της παραγωγικής ικανότητας στην αγορά είναι [60-70 %]<sup>(8)</sup>). Ωστόσο, η νέα επιχείρηση θα κατέχει το μεγαλύτερο μέρος της πλεονάζουσας παραγωγικής ικανότητας. Τα μέρη έχουν συνολικά «πραγματική παραγωγική ικανότητα» που αρκεί για να καλύψουν τις ανάγκες της αγοράς (όπως διευκρίνισε η Crown, «η πραγματική παραγωγική ικανότητα» υπολογίζεται σε τρεις δάρδιες, δάσει του σημερινού συνδυασμού προϊόντων και της υφιστάμενης διάρθρωσης των γραμμών παραγωγής, μετά την εφαρμογή συντελεστή 75 % για να ληφθεί υπόψη η μετάβαση από το ένα προϊόν στο άλλο).

Αντίθετα, ο μόνος ανταγωνιστής με μερίδιο αγοράς πάνω από 5 %, η Schmalbach, θά έχει μέγιστη πιθανή

πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα (υπολογιζόμενη όπως και για τα μέρη) που θα της επέτρεπε να εξυπηρετήσει [πολύ λιγότερο από το 5%]<sup>(9)</sup> της αγοράς.

γ) Συγκέντρωση της τεχνολογίας, της έρευνας και ανάπτυξης και της τεχνολογίας των δύο ηγετικών επιχειρήσεων της αγοράς

- (61) Εκτός από τη σάρωση μεριδίων αγοράς και παραγωγικού δυναμικού, η οποία θα προσέδιδε στη νέα επιχείρηση ιδιαίτερη ισχυρή θέση στην αγορά, η πράξη θα είχε ως αποτέλεσμα τη συγκέντρωση της τεχνολογίας, της έρευνας και ανάπτυξης και της τεχνολογίας των δύο ηγετικών επιχειρήσεων της αγοράς. Παρά το ότι αυτή η συγκέντρωση θα μπορούσε, κατ' αρχήν, να έχει θετικές επιδράσεις στον ανταγωνισμό από άποψη εξορθολογισμού ενόψει των εμποδίων που υφίστανται στην είσοδο, σ' αυτή την περίπτωση θα έχει αρνητικές επιπτώσεις για τους λόγους που αναλύονται κατωτέρω. Αντίθετα με τα κουτιά κονσερβών, τα δοχεία αεροζόλ δεν είναι τυποποιημένο προϊόν και η τεχνολογία θεωρείται από τους περισσότερους προμηθευτές και ανταγωνιστές ως σημαντικός παράγοντας ανταγωνιστικότητας στην εν λόγω αγορά. Αυτό ισχύει κυρίως για ορισμένες πτυχές της παραγωγικής διαδικασίας, όπως η σύσταση των εσωτερικών θερμικών (που εξασφαλίζουν χημική συμβατότητα με δεδομένο υλικό πλήρωσης και η ανάπτυξη αποτελεσματικών συστημάτων πλήρωσης που προστατεύουν τη χημική ακεραιότητα του υλικού). Η τεχνολογία αποτελεί θεμελιώδες στοιχείο για την ανταπόκριση στις απαιτήσεις των πελατών, τόσο όσον αφορά τα νέα υλικά πλήρωσης με ιδιαίτερες χημικές συνθέσεις που οι πελάτες επιθυμούν να διαθέσουν στην αγορά, όσο και τον ανταγωνισμό σε υφιστάμενα προϊόντα.

Διάφοροι πελάτες, μεταξύ των οποίων και οι σημαντικότεροι, ανέφεραν την τεχνολογία και τις τεχνολογικές εξελίξεις ως έναν από τους λόγους για τους οποίους οι κυριότεροι πελάτες είναι υποχρεωμένοι να προμηθεύονται από μεγάλες διεθνείς επιχειρήσεις με πολλές τεχνικές δυνατότητες. Η CMB θεωρείται από τους σημαντικότερους πελάτες ως προμηθευτής καινοτόμων προϊόντων υψηλής ποιότητας, ενώ η CCS καταβάλλει προσπάθειες για να επιτύχει το ίδιο επίπεδο ποιότητας. Οι δύο επιχειρήσεις θεωρούνται ως πηγές καινοτομιών στην αγορά. Οι πελάτες επισήμαναν επίσης ότι η αγορά διέρχεται σήμερα περίοδο ταχείας και δαπανηρής εξέλιξης όσον αφορά την τεχνολογία και την τεχνολογία και ότι η κατοχή και προσαρμογή στα δεδομένα της αγοράς της πλέον προηγμένης τεχνολογίας αποτελεί βασικό κίνητρο ανταγωνισμού. Αυτό επιβεβαίωσαν και τα μέρη σε υπόμνημα που υπέβαλαν στην Επιτροπή στις 18 Ιουλίου 1995. Στο ίδιο πλαίσιο, ένας πελάτης ανέφερε τα εξής:

«Η CMB από τεχνολογική άποψη αποτελεί την πλέον προηγμένη επιχείρηση του κλάδου... Για το λόγο αυτό, οι άλλοι ανταγωνιστές αναγκάζονται πάντα να την ακολουθούν και να υιοθετούν τις ίδιες μεθόδους. Η Crown, από την πλευρά

<sup>(1)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(2)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(3)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(4)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(5)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(6)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(7)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(8)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(9)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (εμπιστευτική πληροφορία της Schmalbach).

της, ήταν πάντα η πρώτη που έθετε σε εφαρμογή τις νέες μεθόδους, που οδηγούσαν σε υγιή ανταγωνισμό μεταξύ των δύο ισοδύναμων προμηθευτών. Εάν οι δύο επιχειρήσεις συγχωνευθούν, οι τιμές θα αυξηθούν σε σημαντικό βαθμό εφόσον ο ανταγωνισμός (ιδίως στον τομέα των νέων μεθόδων) θα εκλείψει και τελικά η νέα επιχείρηση θα έχει απεριόριστη ελευθερία να αυξήσει τις τιμές. Κατά την άποψη αυτής της εταιρείας, εκτός από την Crown και την CMB δεν υπάρχει σήμερα άλλος προμηθευτής αρκετά ισχυρός ώστε να μπορεί να αναπτύξει νέες τεχνολογίες, με αποτέλεσμα οι τελικοί χρήστες ή οι καταναλωτές να καταστούν τα θύματα».

δ) Εξάλειψη ενός από τους δύο ανταγωνιστές στον τομέα των δοχείων αεροζόλ που διαθέτουν εργοστάσια σε όλη την Ευρώπη

- (62) Η συγκέντρωση θα απομακρύνει από την αγορά έναν από τους δύο προμηθευτές που είναι ικανοί να προσφέρουν πλήρη γεωγραφική κάλυψη. Το στοιχείο αυτό είναι σημαντικό για πελάτες που επιλέγουν έναν προμηθευτή για λόγους σχετιζόμενους με το χρόνο εκτέλεσης των παραγγελιών, την εξυπηρέτηση μετά την πώληση, τη δυνατότητα καθημερινών μικρών παραδόσεων (σε σύγκριση με μεγάλες παραδόσεις που απαιτούν εκτεταμένα σημαντικά έξοδα αποθήκευσης) και την αξιοπιστία των παραδόσεων.
- (63) Όπως προαναφέρθηκε, τόσο οι μεγάλοι όσο και οι μικροί πελάτες εξέφρασαν την άποψη ότι η εγγύτητα του προμηθευτή συνιστά ανταγωνιστικό πλεονέκτημα ακόμα και όταν η διαπραγμάτευση των προμηθειών γίνεται σε ευρωπαϊκό επίπεδο. Για τους μικρότερους πελάτες, αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό ως προς την προμήθεια μικρών ποσοτήτων. Οι μεγαλύτεροι πελάτες εξαρτώνται περισσότερο από μεγάλους προμηθευτές όσον αφορά την τεχνική ευελιξία, τις ποιοτικές απαιτήσεις, την τεχνολογική καινοτομία και την τεχνολογία (δλέπε κατωτέρω το κεφάλαιο για την «αντισταθμιστική ισχύ των πελατών»).

Προτιμούν επίσης προμηθευτές εγκατεστημένους πλησίον τους, ιδίως για την παροχή τεχνικής υποστήριξης, τη συνέπεια στις παραδόσεις, την εποπτεία της εκτύπωσης, τους μικρούς χρόνους εκτέλεσης των παραγγελιών, καθώς και λόγω της στροφής του κλάδου προς τη μέθοδο της παράδοσης μικρών ποσοτήτων σε συγκεκριμένες ημερομηνίες.

Προ της συγκέντρωσης, τα μέρη είναι οι μόνες επιχειρήσεις στην αγορά που ήδη διαθέτουν την απαιτούμενη ευελιξία: η Crown διαθέτει εργοστάσια στο Ηνωμένο Βασίλειο, την Ισπανία, την Ιταλία, το Βέλγιο και τις Κάτω Χώρες, ενώ η CMB διαθέτει εργοστάσια στο Ηνωμένο Βασίλειο, την Ισπανία, τη Γερμανία και τη Γαλλία. Όπως αναφέρεται ανωτέρω, αυτό πρέπει να ληφθεί υπόψη σε σχέση με τους υπόλοιπους ανταγωνιστές: η Schmalbach, η οποία είναι ο μόνος άλλος παραγωγός με περισσότερες από μία μονάδες παραγωγής, διαθέτει μόνο δύο (στη Γερμανία και στις Κάτω Χώρες), ενώ κανένας άλλος ανταγωνιστής δεν διαθέτει πάνω από μία μονάδα παραγωγής.

ε) Ευελιξία παραγωγής

- (64) Η συγκέντρωση θα απομακρύνει επίσης από την αγορά έναν από τους σημαντικότερους προμηθευτές από πλευράς ευελιξίας παραγωγής. Από την άποψη αυτή, η συγκέντρωση θα διευρύνει ακόμη περισσότερο το χάσμα που, κατά τους πελάτες, ήδη υπάρχει σε σχέση με τον πλησιέστερο ανταγωνιστή.
- (65) Όσον αφορά την ευελιξία παραγωγής, η νέα επιχείρηση θα είναι η μόνη που θα διαθέτει συνολικά πάνω από [...] <sup>(1)</sup> γραμμές παραγωγής δοχείων αεροζόλ από λευκοσίδηρο [...] <sup>(2)</sup> της Crown και [...] <sup>(3)</sup> της CMB) και τουλάχιστον [...] <sup>(4)</sup> γραμμές παραγωγής σε κάθε σημαντική περιοχή της Ευρώπης [...] <sup>(5)</sup>.

Λόγω του μεγάλου αριθμού γραμμών παραγωγής που διαθέτουν τόσο η Crown όσο και η CMB είναι σε θέση να κρατούν γραμμές παραγωγής ελεύθερες για σημαντικούς πελάτες στο πλαίσιο συμφωνιών αποκλειστικής προμήθειας σε εβδομαδιαία βάση. Σύμφωνα με την έρευνα της Επιτροπής, ο μεγάλος αριθμός γραμμών παραγωγής που θα διαθέτει η νέα επιχείρηση θα αυξήσει ακόμα περισσότερο την ευελιξία τους από την άποψη αυτή, ενώ κανένας ανταγωνιστής δεν είναι σε θέση να προσφέρει αυτό το είδος εξυπηρέτησης. Είναι σαφές ότι η ικανότητα της Crown και της CMB να προσφέρουν την υπηρεσία αυτή στους πελάτες τους αποτελεί σημαντικό εμπόδιο για τους άλλους ανταγωνιστές και φαίνεται ότι ήταν ένα από τα στοιχεία (μαζί με την ικανότητα καινοτομίας) που οδήγησε την [...] <sup>(6)</sup> να επιλέξει την CMB και την Crown ως μόνους προμηθευτές της όταν αποφάσισε να χρησιμοποιήσει για ορισμένα προϊόντα της δοχεία αεροζόλ από λευκοσίδηρο αντί των δοχείων από αλουμίνιο. Ένας άλλος πολύ σημαντικός πελάτης δήλωσε ότι η CMB και η Crown «είναι αμφότερες σε θέση να καλύψουν όλη την Ευρώπη με ικανοποιητικούς χρόνους εκτέλεσης των παραγγελιών, μπορούν να επωφεληθούν από τις συναλλαγματικές διακυμάνσεις καθώς παράγουν προϊόντα σε πολλές ευρωπαϊκές χώρες, και προσφέρουν ευελιξία (παραδόσεις σε καθημερινή βάση). ... Κανένας άλλος παραγωγός δοχείων από λευκοσίδηρο στην Ευρώπη δεν είναι σήμερα σε θέση να προσφέρει τέτοια εξυπηρέτηση».

2. Οι υπόλοιποι ανταγωνιστές δεν είναι σε θέση να περιορίσουν την αγοραστική ισχύ της νέας επιχείρησης στην αγορά δοχείων αεροζόλ από λευκοσίδηρο

- (66) Ορισμένοι μεγάλοι πελάτες εξέφρασαν την άποψη ότι οι μικρότεροι ανταγωνιστές δεν αποτελούν ούτε θα αποτελέσουν βιώσιμη εναλλακτική λύση για τις ανάγκες τους διότι συνήθως αγοράζουν μεγάλες

<sup>(1)</sup> Ο αριθμός διαγράφεται (εμπιστευτική πληροφορία).

<sup>(2)</sup> Ο αριθμός διαγράφεται (εμπιστευτική πληροφορία).

<sup>(3)</sup> Ο αριθμός διαγράφεται (εμπιστευτική πληροφορία).

<sup>(4)</sup> Ο αριθμός διαγράφεται (εμπιστευτική πληροφορία).

<sup>(5)</sup> Διαγράφεται (εμπιστευτική πληροφορία).

<sup>(6)</sup> Η επωνυμία της επιχείρησης διαγράφεται (εμπιστευτική πληροφορία).

ποσότητες δοχείων αεροζόλ διαφορετικού μεγέθους, τα οποία κατασκευάζονται σε μεγάλες παρτίδες. Οι μικροί παραγωγοί δεν είναι σε θέση, από οικονομική άποψη, να καλύψουν τις ανάγκες αυτές δεδομένου ότι διαθέτουν περιορισμένο αριθμό γραμμών παραγωγής στην ίδια τοποθεσία. Αυτό επιβεβαιώνεται και από το γεγονός ότι διάφοροι μεγάλοι πελάτες ήδη διαπραγματεύονται τις αγορές τους σε ευρωπαϊκό επίπεδο με μεγάλους προμηθευτές που διαθέτουν γραμμές παραγωγής σε όλη την Ευρώπη. Όλοι οι μεγάλοι πελάτες εξέφρασαν ανησυχίες ως προς το γεγονός ότι μετά τη συγκέντρωση δεν θα έχουν εναλλακτική λύση όσον αφορά τους κύριους προμηθευτές τους. Ένας από τους μεγαλύτερους πελάτες διαμαρτυρήθηκε ιδίως ότι η συγκέντρωση θα δημιουργήσει οιοει μονοπωλιακή θέση που θα έχει αρνητικές συνέπειες για τους πελάτες, περιλαμβανομένων και των μεγάλων πελατών όπως ο ίδιος.

- (67) Ο μόνος άλλος ανταγωνιστής με περισσότερες μονάδες παραγωγής, η Schmalbach (Viag), δεν διαθέτει επαρκή πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα ούτε την αναγκαία γεωγραφική ευελιξία για να ανταγωνιστεί αποτελεσματικά τα μέρη σε όλη την αγορά. Διαθέτει μόνο δύο μονάδες παραγωγής στη Βόρεια Ευρώπη με αποτέλεσμα να είναι σχεδόν απύσχα από την Ισπανία και την Ιταλία, ενώ οι πωλήσεις της συγκεντρώνονται κυρίως στο Μπενελούξ, τη Γερμανία, τις σκανδιναβικές χώρες και σε μικρότερο βαθμό στο Ηνωμένο Βασίλειο. Επιπλέον, με βάση τον τόπο εγκατάστασης των μονάδων της, τον αριθμό των γραμμών παραγωγής που διαθέτει και την περιορισμένη πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητά της, ούτε η Schmalbach δεν έχει την ίδια τεχνική ευελιξία.

Τέλος, αντίθετα από τα μέρη, η Schmalbach δεν θεωρείται στην αγορά ως ηγετική επιχείρηση από τεχνολογική άποψη.

- (68) Ως εκ τούτου, η Schmalbach δεν θα μπορέσει να αποτρέψει το ενδεχόμενο που θα αντιβαίνει στον ανταγωνισμό συμπεριφοράς της νέας επιχείρησης. Αυτό επιβεβαιώνεται και από δηλώσεις ορισμένων από τους μεγαλύτερους πελάτες δοχείων αεροζόλ. Συγκεκριμένα, ένας από αυτούς δήλωσε ότι «... η Schmalbach δεν είναι σε θέση να προσφέρει την ευελιξία αυτή, τα εργοστάσιά της βρίσκονται όλα στην ίδια περιοχή και δεν εισάγει καινοτομίες. Για τους λόγους αυτούς, η Schmalbach δεν μπορεί να θεωρηθεί [από την εταιρεία μας] ότι διαθέτει τα προσόντα για να καταστεί κύριος προμηθευτής υπό τις σημερινές συνθήκες. Για να αποτελέσει αξιόπιστη εναλλακτική λύση ως κύριος προμηθευτής, η Schmalbach θα έπρεπε να επενδύσει μεγάλα ποσά, ενώ το μήνυμά της διοίκησης της Viag είναι ότι η συσκευασία δεν αποτελεί προτεραιότητα του ομίλου». Ένας άλλος σημαντικός πελάτης δήλωσε ότι «η Schmalbach δεν συνιστά εναλλακτική λύση ως κύριος προμηθευτής, ούτε κανένας από τους υπόλοιπους ανταγωνιστές, οι οποίοι είναι κυρίως οικογενειακές επιχειρήσεις και κατέχουν λιγότερο από το 5% της ευρωπαϊκής αγοράς».

- (69) Όσον αφορά τους υπόλοιπους μικρούς ανταγωνιστές, παρά το γεγονός ότι συλλογικά διαθέτουν σημαντική

πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα, αυτή είναι γενικά κατακεραμιτισμένη μεταξύ τους και ως εκ τούτου δεν μπορούν να αποτελέσουν βιώσιμη εναλλακτική λύση για τις απαιτήσεις των μεγάλων πελατών. Οι μικρές αυτές επιχειρήσεις θα αντιμετωπίσουν ακόμη μεγαλύτερα ανταγωνιστικά μειονεκτήματα απ' ό,τι η Schmalbach όσον αφορά την ποιότητα. Ως εκ τούτου, οι μικρότεροι ανταγωνιστές δεν θα μπορέσουν να επηρεάσουν σε σημαντικό βαθμό τη συμπεριφορά της νέας οντότητας, όπως προκύπτει από την ακόλουθη δήλωση μεγάλου πελάτη.

«Οι μικροί ανταγωνιστές βρίσκονται πράγματι "σε άλλο πλανήτη" όσον αφορά την ποιότητα, την ευελιξία, την επάρκεια της παραγωγικής ικανότητας, την καινοτομία, την ταχύτητα και ποιότητα εκτύπωσης. Οι μικρές αυτές εταιρείες ανταγωνίζονται μεταξύ τους κυρίως για ορισμένες εξειδικευμένες παραγγελίες μονάδων πλήρωσης».

3. Η αντισταθμιστική ισχύς των πελατών δεν επαρκεί για να περιορίσει ενδεχόμενη συμπεριφορά των μερών που αντιβαίνει στον ανταγωνισμό

- (70) Στην κοινοποίησή τους τα μέρη δήλωσαν ότι οι μεγάλοι πελάτες θα έχουν αντισταθμιστική ισχύ καθώς θα μπορούν εύκολα να στραφούν προς άλλους προμηθευτές, ή να συνάψουν μακροπρόθεσμες συμφωνίες προμηθειών ή ακόμη και να προδοούν σε καθετοποίηση των δραστηριοτήτων τους σε προηγούμενα στάδια της παραγωγικής διαδικασίας.

- (71) Οι σημαντικότεροι πελάτες δήλωσαν ότι δεν θεωρούν ότι μπορούν να στραφούν προς μικρότερους ανταγωνιστές. Όπως αναφέρεται ανωτέρω, οι πελάτες αυτοί εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από την τεχνολογική καινοτομία και την τεχνολογική, τομείς στους οποίους τα μέρη κατέχουν την ισχυρότερη (και τη μόνη σχεδόν αξιόπιστη) θέση στην αγορά. Από την άποψη αυτή, τα μέρη τόνισαν ότι η καινοτομία συχνά αναπτύσσεται σε συνεργασία με πελάτες ή/και προμηθευτές. Η ανάθεση σημαντικού μέρους των παραγγελιών τους σε μικρότερους προμηθευτές θα είχε ως αποτέλεσμα να επηρεασθούν αρνητικά οι συνεργασίες αυτές.

Επιπλέον, οι πελάτες αυτοί θα ήταν αναγκασμένοι να συνάψουν διάφορες συμφωνίες προμηθειών για σχετικά μικρές ποσότητες με διάφορους μικρούς προμηθευτές, σε αντίθεση με τις μεγάλες συμβάσεις που συνάπτουν με την Crown ή/και με την CMB. Αυτό θα επηρεάσει αρνητικά τη συνέπεια του εφοδιασμού και θα αυξήσει τις δυσχέρειες και το κόστος διαχείρισης.

Τέλος, οι μεγαλύτεροι πελάτες αναφέρουν ότι μόνον οι μεγάλοι διεθνείς προμηθευτές προσφέρουν δυνατότητα διαπραγμάτευσης για ολόκληρη την Ευρώπη και μπρούν να ανταποκριθούν στις ποιοτικές και τεχνικές τους απαιτήσεις (βλέπε ανωτέρω).

Για τους λόγους αυτούς, οι μεγάλοι πελάτες της αγοράς δήλωσαν ότι εάν η συγκέντρωση επιτραπεί δεν θα έχουν εναλλακτική λύση και θα είναι υποχρεωμένοι να προσφύγουν στο νέο όμιλο.

- (72) Ανάλογες ανησυχίες ως προς τον ανταγωνισμό διατυπώθηκαν και για τους όρους των μακροπρόθεσμων συμφωνιών με πελάτες είναι της αποκλειστικής χρησιμοποίησης μονάδων ή γραμμών παραγωγής. Ένας ανταγωνιστής δήλωσε ότι η πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα που θα διαθέτει η νέα επιχείρηση, σε συνδυασμό με την τεχνική της ευελιξία, θα της δώσει σαφές προβάδισμα στον τομέα αυτό. Αναφέρθηκε επίσης ότι η δεσπόζουσα θέση της νέας επιχείρησης όσον αφορά την τεχνολογία, την E&A και την τεχνολογία, σε συνδυασμό με τα χρηματοδοτικά μέσα που θα διαθέτει, θα καταστήσουν τη νέα επιχείρηση ιδανικό συνεργάτη για τους μεγάλους πελάτες όσον αφορά νέα σχέδια του τύπου αυτού. Αυτό αντικατοπτρίζεται στην ακόλουθη δήλωση μεγάλου πελάτη δοχείων αεροζόλ.

«Η σύναψη μακροπρόθεσμων συμφωνιών με μικρούς προοιμηθέντες δεν θα είναι επιθυμητή από τη δική μας άποψη. Η πολιτική μας θα ήταν μάλλον η υπογραφή μακροπρόθεσμης συμφωνίας συνεργασίας με το νέο όμιλο για να επωφεληθούμε από την καινοτομία και τα άλλα πλεονεκτήματα που αναφέρονται ανωτέρω και να έχουμε τη δυνατότητα να ελέγχουμε την αύξηση των τιμών των δοχείων. Επιπλέον, οι μικροί παραγωγοί όπως η Coler στην Πορτογαλία που επισκευφθήκαμε πρόσφατα δεν μπορούν να αποτελέσουν βιώσιμη εναλλακτική λύση για μεγάλους αγοραστές όπως η εταιρεία μας.»

- (73) Τέλος, όσον αφορά τη δυνατότητα καθετοποίησης των δραστηριοτήτων μεγάλων πελατών σε προηγούμενα στάδια παραγωγικής διαδικασίας, κανένας από αυτούς δεν δήλωσε ότι εξετάζει αυτή τη λύση. Αντίθετα, όλοι οι πελάτες, περιλαμβανομένων και ορισμένων που ανέφεραν ότι παλαιότερα διερεύνησαν σοβαρά το ενδεχόμενο αυτό, δήλωσαν ότι υπάρχουν διάφοροι παράγοντες που τους εμποδίζουν να το πράξουν και κυρίως οι απαιτήσεις τεχνολογίας (βλέπε κατωτέρω το κεφάλαιο για τις «δυνατότητες διείσδυσης στην αγορά»). Εκτός αυτού, ορισμένοι πελάτες επεσήμαναν ότι ο αριθμός εναλλακτικών εργασιών που απαιτούνται για την παραγωγή δοχείων αεροζόλ (μεγέθους, πολύχρωμη εκτύπωση, συμβατότητα του περιεχομένου των δοχείων με το εσωτερικό θερμικό) προϋποθέτει την ύπαρξη πολλών γραμμών παραγωγής που, εκτός του υψηλού κόστους τους, θα κατέληγαν να υποχρησιμοποιούνται (ένας πελάτης ανέφερε ότι για τις ανάγκες της επιχείρησής του απαιτούνται πάνω από 700 διαφορετικοί συνδυασμοί).

- (74) Για τους λόγους αυτούς, ακόμη και οι μεγαλύτεροι πελάτες δεν θα είναι σε θέση να περιορίσουν τη συμπεριφορά της νέας επιχείρησης.

4. Δεν υπάρχει δυνητικός ανταγωνισμός ικανός να περιορίσει τυχόν αντίθετη προς τον ανταγωνισμό συμπεριφορά της επιχείρησης που θα προκύψει από τη συγκέντρωση

- α) Δυνατότητες διείσδυσης στην αγορά δοχείων αεροζόλ τριών τεμαχίων από λευκοσίδηρο
- (75) Τα μέρη ισχυρίζονται ότι το κόστος εισόδου στην αγορά μέσω της απόκτησης του αναγκαίου παραγωγικού εξοπλισμού δεν είναι υπερβολικά υψηλό, δεδομένου ότι τα δοχεία αεροζόλ από λευκοσίδηρο παράγονται με την ίδια τεχνολογία όπως και τα κουτιά κονσερβών τριών τεμαχίων.

Σε ορισμένες περιπτώσεις, η μετατροπή γραμμής συναρμολόγησης κουτιών κονσερβών τριών τεμαχίων σε γραμμή παραγωγής δοχείων αεροζόλ δεν θα ήταν ούτε δαπανηρή ούτε ιδιαίτερα δυσχερής. Θα μπορούσε ωστόσο να απαιτήσει την προμήθεια νέου εξοπλισμού σε μεγάλη κλίμακα, ιδίως ειδικού εξοπλισμού για την κατασκευή θολωτών καλυμμάτων που χρησιμοποιούνται στα δοχεία αεροζόλ (αλλά όχι στα κουτιά κονσερβών). Επιπλέον, σε ορισμένες περιπτώσεις το κόστος μετατροπής γραμμών παραγωγής κουτιών κονσερβών ενδέχεται να είναι υψηλό· στην πραγματικότητα μόνον οι μονάδες υψηλής αποδοτικότητας που παράγουν δοχεία μικρής διαμέτρου πληρούν τις απαιτούμενες προϋποθέσεις. Τα μέρη αναφέρουν ότι το κόστος μετατροπής (χωρίς μετατόπιση της γραμμής συναρμολόγησης) μιας γραμμής παραγωγής κουτιών κονσερβών υψηλής αποδοτικότητας σε γραμμή παραγωγής δοχείων αεροζόλ, μιας μόνο χωρητικότητας κυμαίνεται από 1 έως 2 εκατομμύρια Ecu. Ωστόσο, το ποσό αυτό δεν επιτρέπει από μόνο του τη ρεαλιστική εκτίμηση του κόστους μετατροπής, δεδομένου ότι κατά πάσα πιθανότητα η γραμμή παραγωγής πρέπει να μετατοπιστεί από τη ζώνη παραγωγής κουτιών κονσερβών στη ζώνη παραγωγής δοχείων αεροζόλ.

Τα μέρη εκτιμούν ότι το κόστος εγκατάστασης νέων μονάδων ανέρχεται σε περίπου 10,7 εκατομμύρια Ecu για μια μονάδα δύο γραμμών παραγωγής με εξοπλισμό εκτύπωσης. Οι ανταγωνιστές θεωρούν ότι για μια ουσιαστική προσπάθεια διείσδυσης στην αγορά απαιτούνται τουλάχιστον τρεις γραμμές παραγωγής (σε σύγκριση με τις [...] (!) γραμμές που διαθέτουν τα μέρη), οι οποίες αντιπροσωπεύουν επενδύσεις 12,5 εκατομμυρίων Ecu περίπου (περιλαμβανομένης της παραγωγής πυθμένων και θολωτών καλυμμάτων, αλλά εξαιρουμένης της εκτύπωσης, η οποία απαιτεί πολύπλοκες τεχνικές εργασίες και υψηλό κόστος).

- (76) Κανένας πελάτης ή ανταγωνιστής δεν επιβεβαίωσε την άποψη αυτή. Αντίθετα, όλοι σχεδόν δήλωσαν ότι η είσοδος στην αγορά στο εγγύς μέλλον είναι κατά πάσαν πιθανότητα αδύνατη, εκτός εάν πραγματοποιηθεί με την εξαγορά ενός ανταγωνιστή.

Επιπλέον, η έρευνα της Επιτροπής κατέδειξε ότι εκτός από τον παραγωγικό εξοπλισμό, η τεχνολογία αποτελεί ουσιαστικό στοιχείο της αγοράς και θεωρείται σημαντικό εμπόδιο στην είσοδο από τους πελάτες

(!) Ο αριθμός διαγράφεται (εμπιστευτική πληροφορία).

που είχαν εξετάσει το ενδεχόμενο καθετοποίησης των δραστηριοτήτων τους σε προηγούμενα στάδια της παραγωγικής διαδικασίας (βλέπε ανωτέρω, το σημείο σχετικά με την «αντισταθμιστική ισχύ των πελατών»). Το πρόβλημα της τεχνολογίας τίθεται επίσης για τους παραγωγούς κουτιών κονσερβών που επιθυμούν να διεισδύσουν στην αγορά δοχείων αεροζόλ, παρόλο που γι' αυτούς δεν αντιπροσωπεύει τόσο σημαντικό εμπόδιο όσο για τους αγοραστές δοχείων αεροζόλ που επιδιώκουν να εισέλθουν στην αγορά με την καθετοποίηση των δραστηριοτήτων τους.

(77) Τα μέρη ισχυρίζονται ότι, από τεχνική και εμπορική άποψη, η είσοδος στην αγορά είναι δυνατή με δύο μόνο γραμμές παραγωγής. Ο ισχυρισμός αυτός είναι αντίθετος με τις δηλώσεις των κυριότερων πελατών, σύμφωνα με τις οποίες η αξιοπιστία των παραδόσεων, η ευελιξία της παραγωγής, η προηγμένη τεχνολογία, η έρευνα και ανάπτυξη και η τεχνολογία αποτελούν καθοριστικούς παράγοντες για την επιλογή του προμηθευτή. Τα στοιχεία αυτά αποτελούν επομένως σημαντικό εμπόδιο στην είσοδο στην αγορά σε κλίμακα που να επιτρέπει τον περιορισμό της συμπεριφοράς της ηγετικής επιχείρησης.

(78) Τα μέρη υποστηρίζουν επίσης ότι η αγορά αναπτύσσεται με ταχύ ρυθμό (27 % μεταξύ 1985 και 1994), γεγονός που θα μπορούσε καταρχήν να διευκολύνει την είσοδο νέων ανταγωνιστών. Ωστόσο, δεν παρουσίασαν στοιχεία σχετικά με τα δοχεία αεροζόλ από λευκοσίδηρο, αλλά μόνο συγκεντρωτικά στοιχεία για το σύνολο των δοχείων αεροζόλ. Τα μόνα λεπτομερή στοιχεία που διαθέτει η Επιτροπή για τα δοχεία αεροζόλ από λευκοσίδηρο αφορούν την κατανάλωση στην ιταλική αγορά και εμφανίζουν αύξηση των πωλήσεων στην αγορά αυτή κατά 7 % μεταξύ 1986 και 1994.

(79) Ωστόσο, ακόμα και εάν θεωρηθεί ότι η ευρωπαϊκή αγορά δοχείων αεροζόλ από λευκοσίδηρο δεν βρίσκεται σε στασιμότητα, το ενδεχόμενο εισόδου ενός ανταγωνιστή στην αγορά αυτή σε επαρκή κλίμακα είναι μάλλον απίθανο. Όλοι σχεδόν οι ανταγωνιστές απόκλεισαν τη δυνατότητα παρόμοιας εισόδου στο εγγύς μέλλον μέσω της εγκατάστασης παραγωγικής ικανότητας. Πράγματι, υπάρχει ήδη σημαντική πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα και μεγάλο μέρος της ανήκει άλλωστε στην ίδια την ηγετική επιχείρηση. Στην πραγματικότητα, όπως αναφέρθηκε ανωτέρω, η παραγωγική ικανότητα της επιχείρησης που θα προκύψει από τη συγκέντρωση θα μπορούσε να καλύψει το σύνολο των αναγκών της αγοράς. Σχετικά με το θέμα αυτό τα μέρη διευκρίνισαν, στη γραπτή απάντησή τους στις αντιρρήσεις της Επιτροπής, ότι η εκτίμηση της παραγωγικής ικανότητας της Crown δεν λαμβάνει υπόψη τις συμφορήσεις παραγωγικής ροής που θα μπορούσαν να προκύψουν σε επίπεδο μονάδων εκτύπωσης. Ωστόσο, τα μέρη δήλωσαν στην κοινοποίησή τους ότι υπάρχει ήδη στην αγορά σημαντική παραγωγική ικανότητα εκτύπωσης, δεδομένου ότι οι εργασίες αυτές εκτελούνται συχνά με υπεργολαβία. Κατά συνέπεια, ο ενδεχόμενος περιορισμός της εσωτερικής ικανότητας εκτύπωσης των μερών δεν επηρεάζει την ανάλυση αυτή.

Η συνολική ελαστικότητα της ζήτησης φαίνεται ότι είναι σχετικά χαμηλή (δεν υπάρχει άμεσο υποκατάστατο για τα δοχεία αεροζόλ από λευκοσίδηρο) και οι διακυμάνσεις που σημείωσαν στο παρελθόν οι τιμές των πλησιέστερων υποκατάστατων (δοχεία αεροζόλ από αλουμίνιο) δεν μετέβαλαν σε σημαντικό βαθμό την κατανομή της ζήτησης μεταξύ των δύο προϊόντων. Η ηγετική επιχείρηση της αγοράς θα είναι επομένως σε θέση να προκαλέσει ταχεία και απότομη μείωση των τιμών αυξάνοντας τις προσφερόμενες ποσότητες. Αυτή η ικανότητα επηρεασμού των τιμών θα μπορούσε να αποθαρρύνει κάθε προσπάθεια διείσδυσης σε μεγάλη κλίμακα, ακόμα και σε μια αγορά στην οποία το κόστος εισόδου είναι σχετικά χαμηλό, στο βαθμό που ο νεοεισερχόμενος θα αναγκαζόταν πολύ σύντομα να αποσυρθεί από την αγορά και θα δίσταζε να επανέλθει σε περίπτωση νέας αύξησης των τιμών.

Κατά συνέπεια, η πλειοψηφία των ανταγωνιστών εκτιμά ότι ο μόνος τρόπος εισόδου μια επιχείρησης στην αγορά δοχείων αεροζόλ τριών τεμαχίων από λευκοσίδηρο θα ήταν η εξαγορά υφιστάμενου ανταγωνιστή.

6) Μελλοντικός ανταγωνισμός εκ μέρους παραγωγών δοχείων αεροζόλ από αλουμίνιο

(80) Όπως αναφέρεται ανωτέρω, σύμφωνα με τις δηλώσεις των κυριότερων πελατών, η τιμή των δοχείων αεροζόλ από αλουμίνιο πρέπει να μειωθεί σημαντικά για να θεωρηθούν ανταγωνιστικά από τους χρήστες δοχείων αεροζόλ από λευκοσίδηρο. Ο μέσος όρος των ποσοστών που αναφέρουν οι πελάτες αντιστοιχεί σε μείωση της τιμής του αλουμινίου κατά περίπου 43 %, ενώ τα ποσοστά που ανέφεραν οι κυριότεροι πελάτες κυμαίνονται από 20 έως 25 %. Σύμφωνα με τους περισσότερους φορείς της αγοράς (προμηθευτές, ανταγωνιστές και πελάτες των μερών), οι πιθανότητες μείωσης της τιμής του αλουμινίου πλέον του 10 % μεσοπρόθεσμα είναι ελάχιστες. Κατά συνέπεια, δεν πρέπει να αναμένεται ότι οι παραγωγοί δοχείων από αλουμίνιο θα ασκήσουν στο εγγύς μέλλον ουσιαστική ανταγωνιστική πίεση στους παραγωγούς δοχείων αεροζόλ από λευκοσίδηρο.

(81) Σε σημειώμά τους προς την Επιτροπή, ωστόσο, τα μέρη επεσήμαναν ότι ένας από τους κυριότερους παραγωγούς προϊόντων αλουμινίου [...] (!) αναπτύσσει αυτή τη στιγμή νέα τεχνολογία παραγωγής δοχείων αεροζόλ δύο τεμαχίων από λευκοσίδηρο (σε αντίθεση προς τη σημερινή τεχνολογία παραγωγής δοχείων τριών τεμαχίων).

(82) Παρόλα αυτά, ορισμένα τεχνικά προβλήματα δεν έχουν επιλυθεί (όπως η αντοχή στην πίεση και η μείωση της διαμέτρου του άνω μέρους του δοχείου) και υπάρχει ακόμα κάποια αβεβαιότητα ως προς τη δυνατότητα αποτελεσματικής επίλυσής τους. Εν πάση περιπτώσει, η εισαγωγή νέων μεθόδων παραγωγής απαιτεί σημαντικές επενδύσεις και χρόνο. Τέλος, η

(!) Η επωνυμία της επιχείρησης διαγράφεται (εμπιστευτική πληροφορία).

στρατηγική της [...] <sup>(1)</sup> συνίσταται κατά πάσαν πιθανότητα στη διατήρηση του σημερινού όγκου παραγωγών της σε ένα στάδιο στο οποίο οι πελάτες της στρέφονται όλο και περισσότερο προς τα δοχεία αεροζόλ από λευκοσίδηρο. Είναι επομένως πιθανό ότι στο εγγύς μέλλον η [...] <sup>(2)</sup> θα επικεντρώσει τις προσπάθειές της στη διασφάλιση της σημερινής πελατείας της και δεν θα ασκήσει επιθετικό ανταγωνισμό στους πελάτες που χρησιμοποιούν δοχεία αεροζόλ από λευκοσίδηρο.

Επιπλέον, οι πελάτες ανέφεραν ότι «ακόμα και αν η παραγωγή με τη νέα τεχνολογία ήταν δυνατή από τεχνική άποψη, πρέπει επίσης να εκτιμηθεί η οικονομική βιωσιμότητά της, ιδίως όσον αφορά το κόστος παραγωγής σε γραμμές προσαρμοσμένες στις ανάγκες των πελατών. Αυτό δεν θα είναι γνωστό πριν από το 1998».

##### 5. Συμπέρασμα σχετικά με τα δοχεία αεροζόλ από λευκοσίδηρο

- (83) Από την ανωτέρω ανάλυση προκύπτει ότι, μετά τη συγκέντρωση, η νέα επιχείρηση θα έχει τη δυνατότητα να λειτουργεί σε ουσιαστικό βαθμό ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές της στην αγορά αεροζόλ από λευκοσίδηρο. Η συγκέντρωση μπορεί επομένως να οδηγήσει στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης στην αγορά αυτή.

#### B. Κουτιά κονσερβών

##### 1. Αξιολόγηση ενδεχόμενης αποκλειστικής δεσπόζουσας θέσης

α) Οριζόντιες επιπτώσεις της συγκέντρωσης

- (84) Τα μέρη παρείχαν πληροφορίες σχετικά με τον όγκο των πωλήσεων και τα μερίδια αγοράς των διάφορων παραγωγών, συμπεριλαμβανομένου του όγκου ιδιοπαραγωγής ορισμένων πελατών. Η ιδιοπαραγωγή δεν επηρεάζει ωστόσο ούτε την προσφορά ούτε τη ζήτηση στην αγορά. Από πλευράς προσφοράς, οι ιδιοπαραγωγοί (εκτός από μία επιχείρηση) δεν πωλούν τα κουτιά κονσερβών που παράγουν. Όσον αφορά τη ζήτηση, οι μονάδες πλήρωσης χρησιμοποιούν την ιδιοπαραγωγή για τις εσωτερικές ανάγκες τους και προσφέρουν στην αγορά για την κάλυψη υπολειμματικών αναγκών τους. Κατά συνέπεια, ο ανταγωνισμός μεταξύ κατασκευαστών κουτιών αφορά μόνον αυτή την υπολειμματική ζήτηση. Η ιδιοπαραγωγή δεν πρέπει επομένως να συνυπολογιστεί στον όγκο των πωλήσεων στην αγορά (εκτός από τις ποσότητες που πωλούνται σε άλλους πελάτες). Με βάση τα κριτήρια αυτά, οι ετήσιες πωλήσεις στην Ευρώπη ανέρχονται σε 26 δισεκατομμύρια μονάδες, το [35-45 %] <sup>(3)</sup> των οποίων πραγματοποιείται από την CMB και [λιγότερο από 5 %] <sup>(4)</sup> από την Crown. Οι ανταγωνιστές με το αμέσως μεγαλύτερο μερίδιο είναι η Pechiney με [10 έως 15 %] <sup>(5)</sup>, και η Sch-

malbach-Lubeca με [15 έως 10 %] <sup>(6)</sup>. Άλλοι ανταγωνιστές είναι η Forembal [περίπου 5 %] <sup>(7)</sup>, η Lawson Mardon και η Massilly [λιγότερο από 3 % καθεμία] <sup>(8)</sup>.

- (85) Στις εθνικές αγορές, η CMB είναι ηγέτης αγοράς σε ορισμένα κράτη μέλη. Στην πραγματικότητα, CMB είναι ο μόνος παραγωγός κουτιών κονσερβών με σημαντική θέση σε όλες σχεδόν τις αγορές των κρατών μερών του ΕΟΧ. Σύμφωνα με τις πληροφορίες που παρείχε η CMB για τις πωλήσεις της και με τις εκτιμήσεις της για το συνολικό όγκο των πωλήσεων, το μερίδιο αγοράς της στο Ηνωμένο Βασίλειο είναι της τάξης του [55-65 %] <sup>(9)</sup>. Η εκτίμηση αυτή είναι σύμφωνη με τα στοιχεία που παρείχαν οι ανταγωνιστές της σχετικά με το μερίδιο αγοράς της CMB, τα οποία εμφανίζουν ένα μέσο ποσοστό 61 %. Τα στοιχεία σχετικά με τις σημερινές πωλήσεις της CMB στην Ιταλία εμφανίζουν μερίδιο [50-60 %] <sup>(10)</sup> στην αγορά της χώρας αυτής. Επίσης, η CMB κατέχει στη γαλλική αγορά μερίδιο που υπερβαίνει το 40 %.

- (86) Οι δραστηριότητες των μερών επικαλύπτονται μόνο στη Γαλλία, στο Μπενελούξ, στη Γερμανία, στην Ισπανία/Πορτογαλία και στο Ηνωμένο Βασίλειο/Ιρλανδία. Ωστόσο, σε όλες αυτές τις αγορές, εκτός από το Μπενελούξ, η αύξηση του μεριδίου αγοράς θα είναι περιορισμένη. Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις των μερών, η Crown κατέχει τα ακόλουθα μερίδια αγοράς: στο Ηνωμένο Βασίλειο και στην Ισπανία/Πορτογαλία [λιγότερο από 2 %] <sup>(11)</sup>, στη Γαλλία [λιγότερο από 1 %] <sup>(12)</sup> και στη Γερμανία [λιγότερο από 1 %] <sup>(13)</sup>.

Εκτός από αυτές τις περιορισμένες αυξήσεις μεριδίων αγοράς δεν θα υπάρξει απώλεια πηγών δυναμικού ανταγωνισμού. Παρά την πολυετή παρουσία της στην Ευρώπη, η Crown ποτέ δεν επεδίωξε να αναπτύξει σε σημαντικό βαθμό τις δραστηριότητές της στον τομέα αυτό. Περιορίσε μάλιστα την παραγωγική της ικανότητα με το κλείσιμο του εργοστασίου μονάδας παραγωγής κουτιών κονσερβών στη Γαλλία και των γραμμών για κουτιά κονσερβών στο εργοστάσιο παραγωγής δοχείων αεροζόλ στο Ηνωμένο Βασίλειο. Είναι σαφές ότι η Crown δεν είναι ούτε πιθανός νέος ανταγωνιστής σε μία από τις γεωγραφικές αγορές στις οποίες δεν είναι σήμερα παρούσα, ούτε είχε δυνατότητα να αυξήσει σε σημαντικό βαθμό τις πωλήσεις της στις αγορές στις οποίες ασκεί ήδη δραστηριότητες. Κατά συνέπεια, η συγκέντρωση δεν θα έχει ουσιαστικές οριζόντιες επιπτώσεις στη Γαλλία, στη Γερμανία, στην Ισπανία/Πορτογαλία και στο Ηνωμένο Βασίλειο/Ιρλανδία.

<sup>(6)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (εμπιστευτική πληροφορία της Schmalbach).

<sup>(7)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (εμπιστευτική πληροφορία της Ferembal).

<sup>(8)</sup> Τα ακριβή ποσοστά δεν μπορούν να κοινολογηθούν (εμπιστευτική πληροφορία της Lawson Mardon και της Massilly).

<sup>(9)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(10)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(11)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(12)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(13)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(1)</sup> Η επωνυμία της επιχείρησης διαγράφεται (εμπιστευτική πληροφορία).

<sup>(2)</sup> Η επωνυμία της επιχείρησης διαγράφεται (εμπιστευτική πληροφορία).

<sup>(3)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(4)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(5)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (εμπιστευτική πληροφορία της Pechiney).



(87) Στο Μπενελούξ θα υπάρξουν οριζόντιες επιπτώσεις, δεδομένου ότι η Crown κατέχει ένα ουσιαστικό μερίδιο αγοράς [15-25 %] <sup>(1)</sup>. Λαμβανομένης ωστόσο υπόψη της κατάστασης του ανταγωνισμού στην αγορά αυτή, η συγκέντρωση δεν θα δημιουργήσει αποκλειστική δεσπόζουσα θέση. Μετά τη συγκέντρωση, η νέα επιχείρηση θα έχει μερίδιο αγοράς κατώτερο από 40 % και έναν ισχυρό ανταγωνιστή, την Schmalbach, με μερίδιο 30-35 %. Επιπλέον, πολλοί ανταγωνιστές, συμπεριλαμβανομένης της Pechiney, πραγματοποιούν εξαγωγές στην αγορά αυτή από άλλες γεωγραφικές αγορές. Κατά συνέπεια, η νέα επιχείρηση δεν θα είναι σε θέση να ελέγχει την αγορά του Μπενελούξ.

6) Επιπτώσεις της συγκέντρωσης στην αγορά λευκοσιδήρου για μεταλλικές συσκευασίες

(88) Όλοι σχεδόν οι ευρωπαίοι προμηθευτές λευκοσιδήρου και οι ανταγωνιστές των μερών, καθώς και πολλοί πελάτες τους, εξέφρασαν ανησυχίες για το ενδεχόμενο δημιουργίας, μέσω της συγκέντρωσης, μιας επιχείρησης που θα έχει αγοραστική ισχύ στις αγορές λευκοσιδήρου και χάλυβα χωρίς σίδηρο (εφεξής καλούμενα ελάσματα λευκοσιδήρου).

(89) Ο μεγάλος όγκος, εκατέρωθεν του Ατλαντικού, προμηθειών του νέου ομίλου επιχειρήσεων συσκευασιών θα καλύπτει πλέον τις συνδυασμένες ανάγκες της CMB, δηλαδή του μεγαλύτερου ευρωπαϊού παλάτη, και της Crown, η οποία είναι ο μεγαλύτερος πελάτης στις ΗΠΑ. Τα αντίστοιχα μερίδια των μερών, εκφραζόμενα ως ποσοστό της συνολικής κατανάλωσης, είναι τα ακόλουθα:

	Ευρωπαϊκή Ένωση	Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής
Crown	[λιγότερο 5 %] <sup>(2)</sup>	[15-20 %] <sup>(3)</sup>
CMB	[25-35 %] <sup>(4)</sup>	[λιγότερο από 5 %] <sup>(5)</sup>
Σύνολο	[30-40 %] <sup>(6)</sup>	[20-30 %] <sup>(7)</sup>

Οι αγορές του δεύτερου μεγαλύτερου ευρωπαϊού πελάτη (Schmalbach) δεν υπερβαίνουν το ήμισυ των σημερινών αγορών της CMB.

(90) Μετά από διεξοδική έρευνα, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η συγκέντρωση μπορεί να αυξήσει την διαπραγματευτική ισχύ της νέας επιχείρησης. Το συμπέρασμα αυτό ενισχύεται από δήλωση του προέδρου της Crown, σύμφωνα με την οποία η συγκέντρωση θα επιτρέψει εξοικονομήσεις κόστους της τάξης των 100 εκατομμυρίων δολαρίων ΗΠΑ, ιδίως όσον αφορά τις αγορές ελασμάτων λευκοσιδήρου. Ωστόσο, η Επιτροπή δεν συμπεραίνει ότι η συγκέντρωση θα έχει ως αποτέλεσμα τη δημιουργία

αγοραστικής ισχύος στις διάφορες αγορές ελασμάτων λευκοσιδήρου στην Ευρώπη.

(91) Πριν από την πράξη, η CMB προμηθευόταν λευκοσίδηρο με τις χαμηλότερες τιμές στην Ευρώπη. Ωστόσο, η CMB δεν μπόρεσε να επιτύχει ουσιαστικό πλεονέκτημα από πλευράς κόστους σε σχέση με τους άμεσους ανταγωνιστές της σε κάθε κράτος μέλος. Στις ευρωπαϊκές αγορές οι τιμές μειώθηκαν κατά 15 % περίπου από το 1992, ενώ η πτωτική τάση των μέσων τιμών ήταν ανάλογη με τη μείωση των τιμών που εφαρμόζονταν στους κυριότερους πελάτες (συμπεριλαμβανομένης της CMB).

(92) Η κατάσταση αυτή οφείλεται στο γεγονός ότι η CMB δεν μπόρεσε να ασκήσει αποτελεσματική πίεση στους κύριους προμηθευτές της, δεδομένου ότι δεν είχε τη δυνατότητα να εξασφαλίσει σε αποδεκτές τιμές μεγάλες ποσότητες από άλλες αξιόπιστες πηγές εάν ακύρωνε τις παραγγελίες για την προμήθεια αυτών των ποσοτήτων από τους αρχικούς προμηθευτές. Ο σημερινός βαθμός χρησιμοποίησης της παραγωγικής ικανότητας στον τομέα του λευκοσιδήρου στην Ευρώπη (75 % κατά μέσο όρο) και ο έντονα εποχιακός χαρακτήρας της παραγωγής κουτιών κονσερβών, μεταλλικών δοχείων ποτών και μεταλλικών πωμάτων (που αντιπροσωπεύουν περισσότερο από το 65 % των πωλήσεων λευκοσιδήρου) δεν επιτρέπουν στους κατασκευαστές συσκευασιών να εναλλάσσουν εύκολα παραγγελίες μεγάλων ποσοτήτων από έναν προμηθευτή σε άλλον.

(93) Όπως προκύπτει από την ανωτέρω ανάλυση, η συγκέντρωση θα μεταβάλει σε ορισμένο βαθμό τη διάρθρωση της προσφοράς λευκοσιδήρου στην Ευρώπη. Ωστόσο, από τις πληροφορίες που συγκέντρωσε η Επιτροπή προκύπτει ότι η συγκέντρωση δεν θα μεταβάλει ριζικά τη σημερινή κατάσταση, για διάφορους λόγους. Πρώτον, παρόλο που οι τιμές των αμερικανικών ελασμάτων λευκοσιδήρου είναι κατά μέσο όρο χαμηλότερες από τις μέσες τιμές που εφαρμόζονται στην Ευρώπη, μια μελέτη που εκπονήθηκε για λογαριασμό της Επιτροπής κατέδειξε ότι ο νέος όμιλος δεν θα έχει οικονομικά κίνητρα να εισάγει μεγάλες ποσότητες ελασμάτων λευκοσιδήρου στην Ευρώπη <sup>(8)</sup>.

<sup>(8)</sup> Λόγω της μείωσης των τιμών στην Ευρώπη και των διακυμάνσεων των συναλλαγματικών ισοτιμιών, η διαφορά μεταξύ μέσων αγοραίων τιμών στις ΗΠΑ και τη Δυτική Ευρώπη μειώθηκε σε σημαντικό βαθμό τα τελευταία έτη. Το 1992, οι μέσες τιμές στις ΗΠΑ ήταν κατά 13 % κατώτερες από τις τιμές στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Το 1994, η διαφορά ήταν μικρότερη από 1 %. Κατά τη σύγκριση των τιμών που εφαρμόστηκαν στους κυριότερους πελάτες στις δύο γεωγραφικές ζώνες (περιλαμβανομένης της Crown στις ΗΠΑ και της CMB στην Ευρώπη), η διαφορά τιμών είναι κάπως μεγαλύτερη (κατά [λιγότερο από 5 %] χαμηλότερες στις ΗΠΑ). Δεδομένου ότι το κόστος εισαγωγής ελασμάτων λευκοσιδήρου από τις ΗΠΑ στην Ευρωπαϊκή Ένωση αντιπροσωπεύει περίπου 15 % της μέσης τιμής που εφαρμόζεται στους μεγάλους πελάτες στις ΗΠΑ, το περιθώριο κέρδους θα πρέπει να μειωθεί κατά 11 % (σε σχέση με την τιμή που εφαρμόζεται στους μεγάλους πελάτες) για να είναι δυνατή η εξαγωγή τους στην Ευρωπαϊκή Ένωση σε τιμή συγκρίσιμη με τη μέση τιμή που εφαρμόζεται στους μεγάλους πελάτες στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Η εισαγωγή μεγάλων ποσοτήτων ελασμάτων λευκοσιδήρου από τις ΗΠΑ θα οδηγούσε επομένως σε σημαντική αύξηση του κόστους πρώτων υλών για τη νέα επιχείρηση.

<sup>(1)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(2)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(3)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(4)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(5)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(6)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(7)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

- (94) Δεύτερον, η σημερινή διάρθρωση της προσφοράς και ζήτησης ελασμάτων λευκοσιδήρου στις ΗΠΑ δείχνει ότι η αργούσα παραγωγική ικανότητα των αμερικανών παραγωγών είναι πιο περιορισμένη από εκείνη των ευρωπαϊκών παραγωγών, ενώ αντιμετωπίζουν τους ίδιους με αυτούς περιορισμούς όσον αφορά τον εποχιακό χαρακτήρα αυτής της παραγωγής.
- Η μελέτη της Επιτροπής κατέδειξε αντίθετα ότι είναι δυνατή η εισαγωγή περιορισμένων ποσοτήτων ελασμάτων λευκοσιδήρου από τις ΗΠΑ σε χαμηλές τιμές, δεδομένου ότι οι αμερικανοί παραγωγοί επιθυμούν να εξασφαλίσουν μικρές παραγγελίες που εύκολα μπορούν να ενταχθούν στο πρόγραμμα παραγωγής τους, εκτός ή ακόμα και εντός «περιόδων αιχμής». Η δυνατότητα αυτή θα υπήρχε ωστόσο τόσο για τους ανταγωνιστές του νέου ομίλου όσο και για τα ίδια τα μέρη, και θα αφορούσε ποσότητες που δεν επαρκούν να αποσταθεροποιήσουν την αγορά.
- (95) Από την ανωτέρω ανάλυση προκύπτει ότι η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση παρουσιάζει ορισμένα πλεονεκτήματα από πλευράς αποτελεσματικότητας, τα οποία θα επιτρέψουν, σύμφωνα με το ανακοινωθέν τύπου των μερών, μείωση του κόστους πρώτων υλών που αντιπροσωπεύει τουλάχιστον 1% του συνδυασμένου κύκλου εργασιών της νέας επιχείρησης. Ωστόσο, η σημερινή κατάσταση της αγοράς, τόσο όσον αφορά τις τιμές όσο και την παραγωγική ικανότητα στις ΗΠΑ, δεν θα επιτρέψει στα μέρη να χρησιμοποιήσουν το χαμηλότερο επίπεδο των τιμών στις ΗΠΑ ως συμπληρωματικό μέσο για την άσκηση πίεσης σε ευρωπαϊούς προμηθευτές, με σκοπό να πετύχουν όρους αγοράς αισθητά διαφορετικούς από εκείνους των κύριων ανταγωνιστών τους. Η συγκέντρωση δεν θα έχει επομένως ουσιαστικές κάθετες επιπτώσεις.
- γ) Σωρευτικές επιπτώσεις της συγκέντρωσης
- (96) Δεν υπάρχει ουσιαστική διαφορά μεταξύ του φάσματος προϊόντων των δύο μερών. Επιπλέον, οι αγοραστές κουτιών κονσερβών είναι κυρίως επιχειρήσεις επεξεργασίας ειδών διατροφής που δεν χρησιμοποιούν άλλο προϊόν παραγόμενο από τα μέρη (όπως δοχεία αεροζόλ ή πάματα φιαλών). Κατά συνέπεια, η συγκέντρωση δεν έχει επιπτώσεις ως προς τη συγχώνευση ετερογενών δραστηριοτήτων.
- δ) Συμπέρασμα σχετικά με την αποκλειστική δεσπόζουσα θέση
- (97) Για τους λόγους που αναφέρονται ανωτέρω, η συγκέντρωση δεν θα έχει στην αγορά κουτιών κονσερβών κάθετες ή οριζόντιες επιπτώσεις, ούτε επιπτώσεις ως προς τη συγχώνευση ετερογενών δραστηριοτήτων, που μπορούν να δημιουργήσουν ή να ενισχύσουν δεσπόζουσα θέση σε οποιαδήποτε από τις οικείες γεωγραφικές αγορές.
2. Αξιολόγηση ενδεχόμενης ολιγοπωλιακής δεσπόζουσας θέσης
- (98) Η μόνη γεωγραφική αγορά στην οποία η συγκέντρωση θα μπορούσε να δημιουργήσει πρόβλημα ολιγοπωλιακής δεσπόζουσας θέσης είναι η αγορά του Μπενελούξ. Η αγορά κουτιών κονσερβών είναι μια ώριμη αγορά που χαρακτηρίζεται από θραδύ ρυθμό ανάπτυξης. Οι καινοτομίες είναι περιορισμένες, σε βαθμό που καθιστά τα κουτιά κονσερβών τυποποιημένο προϊόν και αποκλείει κάθε ανταγωνισμό πλην του τιμολογιακού. Υπό τις συνθήκες αυτές, μετά τη συγκέντρωση θα υπάρχουν μόνο δύο μεγάλοι προμηθευτές στο Μπενελούξ, η Crown/CMB και η Schmalbach, οι οποίοι θα κατέχουν καθένας μερίδιο μεγαλύτερο από [...] <sup>(1)</sup> και θα ελέγχουν μαζί το 70% περίπου της αγοράς. Η διάρθρωση αυτή θα μεταβάλει τους όρους του ανταγωνισμού στην αγορά και θα μπορούσε να δημιουργήσει κίνητρα για το συντονισμό των τιμών με σκοπό την αποκόμιση μεγαλύτερων κερδών. Ορισμένοι πελάτες δήλωσαν ότι, με τις σημερινές συνθήκες, μπορούν σε όλες τις περιπτώσεις να επιτύχουν ανταγωνιστικές τιμές ζητώντας την υποβολή προσφοράς από τον τρίτο μεγάλο προμηθευτή.
- (99) Η αγορά κουτιών κονσερβών είναι επαρκώς διαφανής ως προς τις εφαρμοζόμενες τιμές ώστε να επιτρέπει την υιοθέτηση παράλληλης μη ανταγωνιστικής συμπεριφοράς ακόμα και ελλείψει τιμοκαταλόγων. Πράγματι, σε μια αγορά με υψηλό βαθμό συγκέντρωσης, οι τιμολογιακές πρακτικές ενός ανταγωνιστή μπορούν να συναχθούν από την ανάλυση των παραγγελιών του. Οι συναλλαγές δεν είναι ιδιαίτερα πολύπλοκες, δεδομένου ότι αφορούν μικρό αριθμό προϊόντων και οι μη σχετιζόμενοι με τις τιμές παράγοντες δεν έχουν καθοριστική σημασία για τον πελάτη κατά την επιλογή ενός μεγάλου προμηθευτή.
- (100) Επιπλέον, ο βαθμός χρησιμοποίησης της παραγωγικής ικανότητας της Crown, στο εργοστάσιό της στην Αμβέρσα, είναι [...] <sup>(2)</sup> και εκείνη της CMB εκτιμάται σε [...] <sup>(3)</sup>. Ο βαθμός χρησιμοποίησης της παραγωγικής ικανότητας της Schmalbach στις εγκαταστάσεις της στο Μπενελούξ είναι χαμηλότερος, της τάξης του [...] <sup>(4)</sup>. Ωστόσο, τα ποσοστά αυτά, τα οποία εμφανίζουν χαμηλό βαθμό χρησιμοποίησης της παραγωγικής ικανότητας, βασίζονται στην υπόθεση ενός συστήματος παραγωγής με τρεις θάρδιες, το οποίο δεν είναι σύνηθες στον τομέα αυτό. Επιπλέον, η διατήρηση πλεονάζουσας παραγωγικής ικανότητας δεν συνεπάγεται υψηλό κόστος. Με τις σημερινές τιμές, η Crown καλύπτει το σταθερό κόστος στο εργοστάσιό της Αμβέρσας με βαθμό χρησιμοποίησης της παραγωγικής ικανότητας [χαμηλότερο από 40%] <sup>(5)</sup>. Το γεγονός αυτό καταδεικνύει ότι υπό συνθήκες χαμηλών σχετικά τιμών δεν υπάρχουν επαρκή κίνητρα για πλήρη χρησιμοποίηση της παραγωγικής ικανότητας, με σκοπό την υιοθέτηση μη παράλληλης συμπεριφοράς.
- (101) Ο όγκος των εισαγωγών από τη Γαλλία και τη Γερμανία είναι σημαντικός και καλύπτει περισσότερο από το 30% της κατανάλωσης στο εσωτερικό του Μπενελούξ. Παρά το γεγονός ότι η CMB είναι η ηγετική επιχείρηση στην αγορά της Γαλλίας (μερίδιο [40-50%]) <sup>(6)</sup> και η Schmalbach και η CMB είναι οι δύο

<sup>(1)</sup> Το ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (εμπιστευτική πληροφορία).

<sup>(2)</sup> Το ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (εμπιστευτική πληροφορία).

<sup>(3)</sup> Το ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (εμπιστευτική πληροφορία).

<sup>(4)</sup> Το ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (εμπιστευτική πληροφορία).

<sup>(5)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(6)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

μεγαλύτερες επιχειρήσεις στη Γερμανία (συνδυασμένο μερίδιο αγοράς 70-80 %), ορισμένοι ανταγωνιστές, όπως η Ferembal, με εγκαταστάσεις εκτός Μπενελούξ αλλά σε απόσταση που επιτρέπει την πραγματοποίηση κερδοφόρων εξαγωγών στο έδαφός του, θα μπορούσαν να αντιδράσουν γρήγορα και αποτελεσματικά σε οποιαδήποτε αύξηση των τιμών που θα επεδίωκαν να προκαλέσουν οι ηγετικές επιχειρήσεις.

Για το λόγο αυτό, μπορεί να αποκλειστεί ο κίνδυνος δημιουργίας μέσω της συγκέντρωσης ολιγοπωλιακής δεσπόζουσας θέσης στην αγορά κουτιών κονσερβών του Μπενελούξ.

#### Γ. Καλύμματα μεταλλικών δοχείων ποτών

- (102) Σε κοινοτικό επίπεδο, τα μέρη εκτιμούν ότι τα μερίδια τους στην αγορά καλυμμάτων μεταλλικών δοχείων ποτών ανέρχονται σε περίπου [15-20 %] <sup>(1)</sup> για την CMB και [λιγότερο από 5 %] <sup>(2)</sup> για την Crown. Οι εκτιμήσεις αυτές είναι γενικά σύμφωνες με τα στοιχεία που προέρχονται από άλλες πηγές.
- (103) Υπάρχουν τουλάχιστον άλλοι δύο μεγάλοι παραγωγοί καλυμμάτων μεταλλικών δοχείων ποτών στην Ευρώπη: η Nacanco (όμιλος Pechiney) και η Continental Can (Europe), η οποία είναι θυγατρική της Schmalbach. Καθένας από αυτούς τους ανταγωνιστές έχει μερίδιο, σε γενικές γραμμές, ισοδύναμο προς το συνδυασμένο μερίδιο των μερών.
- (104) Η πλειοψηφία των παραγωγών μεταλλικών δοχείων, περιλαμβανομένης της CMB, παράγουν επίσης τα καλύμματα των δοχείων αυτών και πωλούν τα δύο αυτά μέρη ως ενιαίο προϊόν. Οι περισσότεροι καλύπτουν τις ανάγκες τους σε καλύμματα δοχείων ποτών με εσωτερική παραγωγή. Ωστόσο, ορισμένοι προσφεύγουν επίσης σε εξωτερικούς παραγωγούς, όπως η Crown, για την κάλυψη μέρους των αναγκών τους. Από την άποψη αυτή η Crown κατέχει ιδιαίτερη θέση, στο βαθμό που στην Ευρώπη παράγει και πωλεί μόνον καλύμματα μεταλλικών δοχείων ποτών και όχι κορμούς δοχείων. Η Crown παρεμβαίνει επομένως ως τρίτος προμηθευτής και αποτελεί για τους ευρωπαϊούς παραγωγούς μεταλλικών δοχείων εξωτερική πηγή εφοδιασμού για την κάλυψη υπολειμματικών αναγκών που υπερβαίνουν τις δυνατότητες της εσωτερικής παραγωγής. Μεταξύ των κυριότερων πελατών της Crown περιλαμβάνονται η Nacanco, η CMB και η Continental Can (Europe).
- (105) Από πλευράς κάθετων επιπτώσεων, φαίνεται ότι οι πωλήσεις καλυμμάτων μεταλλικών δοχείων ποτών δεν δημιουργούν προβλήματα ανταγωνισμού, δεδομένου ότι οι αγοραστές μπορούν να ασκήσουν σημαντική πίεση στην αγορά αυτή. Στην πραγματικότητα, οι πελάτες της Crown είναι ισχυροί παραγωγοί μεταλλικών δοχείων που μπορούν να χρησιμοποιούν εξωτερικές πηγές προμηθειών για να συντονίζουν πιο αποτελεσματικά την παραγωγή μεταλλικών δοχείων ποτών (κορμούς και καλύμματα). όσον αφορά τα καλύμματα δοχείων ποτών, οι εταιρείες αυτές θα μπορούσαν να αυξήσουν την παραγωγική τους ικανότητα ανά πάσα στιγμή εάν το θεωρούσαν σκόπιμο. Επομένως, δεν είναι πιθανό η συγκέντρωση να δημιουργήσει ουσιαστικές δυνατότητες καθετοποίησης της παραγωγής σε μεγάλη κλίμακα. Ομοίως, δεν

φαίνεται ότι το μερίδιο αγοράς της (περίπου κάτω του 5 %) <sup>(3)</sup>, προστιθέμενο στο σημερινό μερίδιο της CMB στην αγορά του EOX ([15-25 %] <sup>(4)</sup>), μπορεί να συμβάλει στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης στην αγορά καλυμμάτων μεταλλικών δοχείων ποτών.

#### Δ. Μεταλλικά πόματα

- (106) Για το 1994, τα μέρη εκτιμούν ότι η νέα επιχείρηση θα είχε μερίδιο [35-45 %] <sup>(5)</sup> στην αγορά μεταλλικών πομάτων (Crown [35-45 %] <sup>(6)</sup>, CMB [λιγότερο από 5 %] <sup>(7)</sup>). Δεδομένου ότι η CMB πώλησε πρόσφατα τις δραστηριότητές της στον τομέα της κατασκευής μεταλλικών πομάτων στην Ισπανία και διατηρεί παρόμοιες δραστηριότητες μόνο στη Φινλανδία, η επικάλυψη της παραγωγής των μερών θα είναι πιο περιορισμένη απ' ό,τι το 1994. Όσον αφορά τα μερίδια άλλων επιχειρήσεων στην αγορά αυτή, οι εκτιμήσεις των μερών είναι οι εξής: Taron [10-20 %] <sup>(8)</sup>, Pelliconi [10-20 %] <sup>(9)</sup> και Brüninghaus [5-15 %] <sup>(10)</sup>.
- (107) Οι επιχειρήσεις του τομέα επιβεβαιώνουν γενικά τις εκτιμήσεις των μερών (παρόλο που θεωρούν επίσης ότι το μερίδιο αγοράς της Crown είναι ελαφρά υψηλότερο από εκείνο που εκτιμούν τα μέρη). Επιπλέον, οι πληροφορίες που παρείχαν συμφωνούν με τις δηλώσεις των μερών σχετικά με την ύπαρξη πλεονάζουσας παραγωγικής ικανότητας στην αγορά, παρόλο που ορισμένες άλλες εκτιμήσεις του ποσοστού χρησιμοποίησης της παραγωγικής ικανότητας είναι επίσης υψηλότερες σε σχέση με εκείνο (περίπου 50 %) που αναφέρουν τα μέρη. Επιβεβαιώνουν, τέλος, την ύπαρξη διαρθρωτικής μείωσης της ζήτησης, η οποία αναμένεται να συνεχιστεί και οφείλεται στη χρησιμοποίηση εναλλακτικών συσκευασιών χωρίς πόμα [δοχεία και επιστρεπτές πλαστικές φιάλες (PET)]. Ο παράγοντας αυτός είχε σαν αποτέλεσμα τη μείωση των τιμών, παράλληλα με την αύξηση του κόστους, λόγω της ανοδικής τάσης της τιμής του λευκοσιδήρου.
- (108) Εκτός από το γεγονός ότι το μερίδιο αγοράς της CMB είναι χαμηλό, το μερίδιο της Crown μειώθηκε κατά [5-15 %] <sup>(11)</sup> τα τελευταία πέντε έτη, από [45-55 %] <sup>(12)</sup> σε [35-45 %] <sup>(13)</sup>. Λαμβανομένων υπόψη των χαρακτηριστικών της αγοράς και της συνδυασμένης θέσης των δύο επιχειρήσεων, είναι πιθανό ότι η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση δεν θα οδηγήσει στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης στην αγορά μεταλλικών πομάτων.

<sup>(3)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(4)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(5)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(6)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(7)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(8)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(9)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(10)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(11)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(12)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(13)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(1)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(2)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

### Ε. Βιδωτά πλαστικά πόματα φιαλών ποτών

- (109) Οι εκτιμήσεις των μερών για τα μερίδια αγοράς των άλλων μεγάλων ανταγωνιστών στον τομέα αυτό είναι οι ακόλουθες: Grown [25-35 %]<sup>(1)</sup>, CMB [5-10 %]<sup>(2)</sup>, Novemba [10-20 %]<sup>(3)</sup>, Berg [10-20 %]<sup>(4)</sup> και MCG Closures [5-15 %]<sup>(5)</sup>. Τα ποσοστά αυτά είναι γενικά σύμφωνα με τις άλλες εκτιμήσεις που λήφθηκαν από άλλες πηγές και με την έρευνα που πραγματοποιήσε η Επιτροπή.

Είναι πιθανό ότι η απόκτηση του ελέγχου της CMB από την Grown και η συνακόλουθη αύξηση του μεριδίου αγοράς της Grown από [25-35 %]<sup>(6)</sup> σε [30-40 %]<sup>(7)</sup>, δεν θα μεταβάλει σε ουσιαστικό βαθμό τη θέση της σε σχέση με τους άλλους τρεις μεγάλους ανταγωνιστές (Novemba, Berg και MCG). Η αγορά πλαστικών πομάτων φιαλών είναι σχετικά νέα αγορά που χαρακτηρίζεται από ταχείς ρυθμούς ανάπτυξης, τόσο του όγκου της (ο οποίος διπλασιάστηκε κατά τη διάρκεια των τελευταίων τεσσάρων ετών), όσο και των πωλήσεων και των μεριδίων αγοράς των τριών αυτών επιχειρήσεων. Αντίθετα, η ανάπτυξη των δραστηριοτήτων της Grown σ' αυτή την αγορά ήταν βραδύτερη από το μέσο ρυθμό ανάπτυξης του τομέα και το μερίδιο αγοράς της μειώθηκε κατά την τετραετή αυτή περίοδο από [30-40 %]<sup>(8)</sup> σε [25-35 %]<sup>(9)</sup>.

- (110) Παρόλο που τα περισσότερα είδη πλαστικών πομάτων φιαλών καλύπτονται σήμερα από διπλώματα ευρεσιτεχνίας (τα μέρη κατέχουν άλλωστε ορισμένα από τα σημαντικότερα διπλώματα ευρεσιτεχνίας, ιδίως όσον αφορά τα πόματα δύο τεμαχίων), δεν φαίνεται ότι τα διπλώματα αυτά αποτέλεσαν στο παρελθόν ουσιαστικό εμπόδιο στην είσοδο στην αγορά. Η απόκτηση αδειών εκμετάλλευσης είναι εύκολη και τα σχετικά δικαιώματα συνήθως δεν είναι πολύ υψηλά (2 έως 4 % των πωλήσεων, συμπεριλαμβανομένων των δικαιωμάτων της Grown).

Η Grown κατέχει διπλώματα ευρεσιτεχνίας, με τα εμπορικά σήματα Obrist και Roly Vent, με τα οποία παράγει δικά της προϊόντα αλλά παραχωρεί επίσης άδειες εκμετάλλευσης σε ανταγωνιστές (συμπεριλαμβανομένης της CMB). Η CMB έχει επίσης λάβει μια άδεια εκμετάλλευσης από την Owens-Illinois (OI), η οποία είναι μια από τις επιχειρήσεις που κατέχουν σημαντικά διπλώματα ευρεσιτεχνίας στον τομέα των πλαστικών πομάτων φιαλών, αλλά για τεχνικούς λόγους η CMB δεν παράγει πόματα θάσει της άδειας αυτής.

(1) Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

(2) Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

(3) Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

(4) Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

(5) Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

(6) Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

(7) Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

(8) Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

(9) Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

Πολλοί νεοεισερχόμενοι στην αγορά πομάτων αρχίζουν τις δραστηριότητές τους με την απόκτηση άδειας εκμετάλλευσης υφιστάμενης τεχνολογίας, προκειμένου να αρχίσουν αμέσως την παραγωγή πομάτων. Στη συνέχεια, ορισμένοι από αυτούς αναπτύσσουν νέα προϊόντα και τα κατοχυρώνουν με διπλώματα ευρεσιτεχνίας. Αυτή ήταν η μέθοδος που επέλεξαν τουλάχιστον τέσσερις ανταγωνιστές (Berg, Betts, Bormioli και OI). Αρχικά, η Berg απόκτησε άδεια για την εκμετάλλευση των διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας Poly Vent της Grown, η Betts έλαβε άδεια εκμετάλλευσης από την Obrist, η Bormioli έδωσε άδεια εκμετάλλευσης για πόματα Plastivit της VEM και η IO ήταν (και είναι) κάτοχος αδειών εκμετάλλευσης τεχνολογιών της Alcoa. Καθemia από τις επιχειρήσεις αυτές ανέπτυξε στη συνέχεια δικά της πόματα. Πολλοί άλλοι ανταγωνιστές πωλούν δικά τους πόματα και παράλληλα παραχωρούν άδειες εκμετάλλευσης σε άλλες επιχειρήσεις.

Επιπλέον, οι παραγωγοί πλαστικών πομάτων αντιμετωπίζουν σχετικά συγκεντρωμένη διάρθρωση αγοράς από πλευράς ζήτησης και πελάτες με άρτια οργάνωση, για τους οποίους η τιμή έχει καθοριστική σημασία. Αυτοί οι μεγάλοι και ισχυροί πελάτες του τομέα των ποτών (στους οποίους συμπεριλαμβάνονται η Coca-Cola, η Pepsico, η Perrier και η Pernod-Ricard) εφαρμόζουν στρατηγικές διαφοροποίησης των προμηθευτών προκειμένου να ελέγχουν καλύτερα τις δυνατότητες εφοδιασμού και τις σχετικές επιλογές τους. Αυτές οι πολιτικές διαφοροποίησης των προμηθευτών αποσκοπούν στη διασφάλιση ανταγωνιστικών πηγών εναλλακτικού εφοδιασμού.

Λαμβανομένης υπόψη της διάρθρωσης της αγοράς και του σχετικού μεγέθους της νέας επιχείρησης στην αγορά, δεν φαίνεται ότι η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση μπορεί να δημιουργήσει ή να ενισχύσει δεσπόζουσα θέση στην αγορά βιδωτών πλαστικών πομάτων φιαλών ποτών.

### ΣΤ. Πόματα φιαλών από αλουμίνιο

- (111) Για το 1994, τα μέρη εκτιμούν ότι ο όγκος της αγοράς ανήλθε σε 26 δισεκατομμύρια μονάδες. Επομένως, το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς τους σε επίπεδο ΕΟΧ είναι περίπου [30-40 %]<sup>(10)</sup> (Grown) [25-35 %]<sup>(11)</sup>, CMB [λιγότερο από 5 %]<sup>(12)</sup>.

- (112) Ωστόσο, τα στοιχεία που υποβλήθηκαν κατά την έρευνα της Επιτροπής καταδεικνύουν ότι τα μέρη υπερεκτίμησαν τον όγκο των πωλήσεων ορισμένων ανταγωνιστών. Αφού εξετάσε τα πραγματικά στοιχεία σχετικά με τις πωλήσεις αυτές, τα οποία κοινοποίησαν οι ανταγωνιστές που εντόπισαν τα μέρη, η Επιτροπή συμπεραίνει ότι ο συνολικός όγκος της αγοράς ανέρχεται σε περίπου 18 δισεκατομμύρια μονάδες. Η εκτίμηση αυτή αντιστοιχεί στους αριθμούς που κοινοποίησαν δύο από τους κυριότερους ανταγωνιστές (ενώ ένας τρίτος ανταγωνιστής εκτιμά τον όγκο της αγοράς σε πολύ λιγότερο από 14 δισεκατομμύρια μονάδες). Ένας όγκος αγοράς της τάξης των 18 δισεκατομμυρίων μονάδων είναι σύμφωνος με τις πραγματικές πωλήσεις που γνωστοποίησαν οι διάφοροι φορείς της αγοράς.

(10) Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

(11) Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

(12) Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

Με βάση μια συνολική αγορά 18 δισεκατομμυρίων μονάδων, τα μέρη θα είχαν συνδυασμένο μερίδιο αγοράς [45-55 %] <sup>(1)</sup>. Οι κυριότεροι ανταγωνιστές είναι επομένως η Alcoa με μερίδιο αγοράς [25-30 %] <sup>(2)</sup>, η Cebal (όμιλος Pechiney) με [λιγότερο από 10 %] <sup>(3)</sup> και η MCG Closures με [λιγότερο από 10 %] <sup>(4)</sup>.

- (113) Από τις πληροφορίες που έδωσαν τα μέρη και άλλοι φορείς του τομέα, προκύπτει ότι η βιομηχανία πωμάτων φιαλών από αλουμίνιο αντιμετωπίζει μια πρωτογενή τάση της ζήτησης και μια σημαντική πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα που οφείλεται στη στροφή των επιχειρήσεων πλήρωσης από τις υάλινες στις πλαστικές φιάλες και, επομένως, στα πλαστικά πώματα. Το μερίδιο αγοράς των επιστρεπτών φιαλών PET αυξήθηκε σε μεγάλο βαθμό τα τελευταία δύο χρόνια σε βάρος των υάλινων φιαλών, ενώ οι μη επιστρεπτές φιάλες PET, οι οποίες πρωτοεμφανίστηκαν στην αγορά τη δεκαετία του '70, είχαν αρχικά πώματα αλουμινίου που αντικαταστάθηκαν στη συνέχεια με πώματα Obrist.
- (114) Τα διαρθρωτικά αυτά χαρακτηριστικά, σε συνδυασμό με την παρουσία ενός σημαντικού ανταγωνιστή που ασκεί επίσης δραστηριότητες στον τομέα των πλαστικών πωμάτων (Alcoa), φαίνεται ότι μπορούν να αποτρέψουν μια ενδεχόμενη απειλή δημιουργίας δεσπόζουσας θέσης της νέας επιχείρησης.

#### VI. ΔΕΣΜΕΥΣΕΙΣ ΠΟΥ ΑΝΕΛΑΒΕ Η CROWN CORK & SEAL

- (115) Η Crown Cork & Seal πρότεινε την τροποποίηση του σχεδίου συγκέντρωσης, όπως αυτό κοινοποιήθηκε αρχικά, με βάση τις ακόλουθες δεσμεύσεις:
- (...)

«Η Crown δηλώνει με την παρούσα ότι είναι διατεθειμένη να μεταβάλει τις συνέπειες της συγκέντρωσης που κοινοποίησε στις 23 Ιουνίου 1995, με την ανάληψη των ακόλουθων δεσμεύσεων.

3. Προκειμένου να ανταποκριθεί στην απαίτηση της Επιτροπής για τη διευκόλυνση της εισόδου αξιόπιστου ανταγωνιστή με επαρκείς πόρους στην αγορά δοχείων αεροζόλ του EOX ή/και για την αύξηση της παραγωγικής ικανότητας υφιστάμενου ανταγωνιστή κατά τρόπο ώστε, σε οποιαδήποτε από τις δύο περιπτώσεις, αυτός να είναι σε θέση να ανταγωνίζεται αποτελεσματικά την Crown στην αγορά EOX, η Crown αναλαμβάνει ανέκκλητα να θέσει, μετά την ολοκλήρωση της προσφοράς ανταλλαγής της, σε πώληση ως λειτουργούσα επιχείρηση τις δραστηριότητές της στον τομέα της κατασκευής δοχείων αεροζόλ (δηλαδή τις συμμετοχές της στο

κεφάλαιο ενός ή περισσότερων νομικών προσώπων και συγκεκριμένα τα ακόλουθα στοιχεία: εργοστάσια, εκτός εκείνων που ορίζονται στην παράγραφο 5 κατωτέρω, τεχνικές εγκαταστάσεις, εξοπλισμό και εργαλειομηχανές πρώτες ύλες, τελικά προϊόντα, αποθέματα και προϊόντα υπό καταργασία, προσωπικό, εμπορικές συμφωνίες και δικαιώματα απορρέοντα από συμβάσεις που έχουν συναφθεί στο πλαίσιο κανονικών σχέσεων με την πελατεία, καθώς και κάθε στοιχείο ενεργητικού σχετιζόμενο με την παραγωγή, διανομή και πώληση δοχείων αεροζόλ, με εμπορικά σήματα, διπλώματα ευρεσιτεχνίας, καινοτομίες, επιχειρηματικά μυστικά, τεχνολογίες, τεχνογνωσία και σχέδια δοχείων αεροζόλ της Crown και της Carnaud Metalbox SA (CMB), όπως περιγράφονται στις πληροφορίες που κοινοποιήθηκαν στην Επιτροπή σχετικά με τα "εργοστάσια δοχείων αεροζόλ", στις ακόλουθες τοποθεσίες ("στοιχεία προς εκποίηση"):

Εργοστάσια δοχείων αεροζόλ της Crown στο Southhall και Tredegar, Ηνωμένο Βασίλειο,

Εργοστάσιο δοχείων αεροζόλ της Crown στη Voghera, Ιταλία,

Εργοστάσιο δοχείων αεροζόλ της CMB στο Reus, Ισπανία,

Εργοστάσιο δοχείων αεροζόλ της CMB στη Laon, Γαλλία,

Εργοστάσιο δοχείων αεροζόλ της CMB στο Schwedt, Γερμανία.

4. Όσον αφορά τις σημερινές δραστηριότητες της Crown στο Southhall, αμέσως μετά την επιτυχή ολοκλήρωση της προσφοράς ανταλλαγής και, εάν υπάρξει επαρκής χρόνος, πριν από την πώληση των προς εκποίηση στοιχείων στον αγοραστή των στοιχείων αυτών (εφεξής "ο αγοραστής"), η Crown θα αποσύρει από το εργοστάσιο τα στοιχεία που σχετίζονται με την κατασκευή μεταλλικών πωμάτων, ώστε οι εγκαταστάσεις αυτές και οι αντίστοιχες δραστηριότητες να καταστούν αυτόνομη και πλήρως λειτουργούσα επιχείρηση παραγωγής δοχείων αεροζόλ. Η απόσυρση αυτή θα γίνει κατά τρόπο που να μη θίγει τις υφιστάμενες δραστηριότητες κατασκευής δοχείων αεροζόλ.
5. Όσον αφορά τις σημερινές δραστηριότητες της στη Voghera, εάν το ζητήσει ο αγοραστής, η Crown θα μεταφέρει τις δραστηριότητες κατασκευής δοχείων αεροζόλ σε άλλη μονάδα ως λειτουργούσα επιχείρηση, είτε αυτόνομη είτε ενσωματωμένη σε άλλες δραστηριότητες του αγοραστή. Στην περίπτωση αυτή, η Crown θα καταβάλει κάθε προσπάθεια να ελαχιστοποιήσει τις διαταραχές του κανονικού ρυθμού παραγωγής, μετατοπίζοντας, για παράδειγμα, χωριστά τις διάφορες γραμμές παραγωγής [... ] <sup>(5)</sup>.

<sup>(1)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

<sup>(2)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (εμπιστευτική πληροφορία της Alcoa).

<sup>(3)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (εμπιστευτική πληροφορία της Pechiney).

<sup>(4)</sup> Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινολογηθεί (εμπιστευτική πληροφορία της MCG).

<sup>(5)</sup> Διαγράφεται (εμπιστευτική πληροφορία).

6. Η Crown αναλαμβάνει να παράσχει στον αγοραστή άδειες εκμετάλλευσης, τεχνογνωσία και τεχνική στήριξη για την παραγωγή διαμερισματοποιημένων δοχείων (τεχνολογία του ενσωματωμένου στο δοχείο σάκου που διατίθεται από το σήμα "bi-cap" και δοχεία με έμβολο), στο βαθμό που αυτό επιτρέπεται από τις συμβατικές υποχρεώσεις της Crown όσον αφορά τα δοχεία με έμβολο. Για κάθε άδεια εκμετάλλευσης, τεχνογνωσία ή τεχνική στήριξη, η Crown μπορεί να απαιτήσει από τον αγοραστή αμοιβή υπολογιζόμενη σύμφωνα με τις πρακτικές της αγοράς. Η αμοιβή πρέπει να καθορίζεται βάσει εκείνης που θα ήταν κανονικά απαιτητή στην αγορά κατά το χρόνο της παροχής της άδειας εκμετάλλευσης, της τεχνογνωσίας ή της τεχνικής στήριξης. Η υποχρέωση παροχής τεχνικής στήριξης ισχύει για περίοδο ενός έτους από την απόκτηση από τον αγοραστή του συνόλου των προς εκποίηση στοιχείων και, κατόπιν αιτήματος του αγοραστή, η Crown θα παράσχει τεχνική στήριξη για συμπληρωματική περίοδο ενός έτους κατ' ανώτατο όριο, υπό τον όρο ότι το αίτημα αυτό θα έχει υποβληθεί το αργότερο ένα μήνα πριν από την εκπνοή της πρώτης ετήσιας περιόδου.
7. Η Crown θα αναλάβει, για περίοδο [...] <sup>(1)</sup> από την πώληση των προς εκποίηση στοιχείων, να μην ανταγωνίζεται τον αγοραστή όσον αφορά την πώληση δοχείων αεροζόλ σε πελάτες εγκατεστημένους σε τοποθεσίες τις οποίες εφοδίαζαν εργοστάσια περιλαμβανόμενα στα προς εκποίηση στοιχεία, παρά μόνο στο βαθμό που οι πελάτες αυτοί αγοράζουν ήδη δοχεία αεροζόλ από εργοστάσια της CMB και της Crown που δεν περιλαμβάνονται στα στοιχεία αυτά και, μετά από έγκριση της Επιτροπής, σε περιπτώσεις στις οποίες πελάτης αρνείται καλόπιστα να προβεί σε συναλλαγές με τον αγοραστή των προς εκποίηση στοιχείων.
8. Η Crown αποδέχεται τους δύο στόχους της Επιτροπής για τη διατήρηση, αφενός, της βιωσιμότητας, της εμπορικής θέσης και της ανταγωνιστικότητας των προς εκποίηση δραστηριοτήτων και για την εξασφάλιση, αφετέρου, των αναγκαίων για το σκοπό αυτό υπηρεσιών και λειτουργιών διαχείρισης. Προκειμένου να επιτύχει τους στόχους αυτούς, η Crown αναλαμβάνει:
- α) να διατηρήσει τις προς εκποίηση δραστηριότητες υπό μορφή νομικά αυτόνομων και δυνάμενων να πωληθούν επιχειρήσεων, την παραγωγική ικανότητα και το τμήμα πωλήσεών τους στο σημερινό του επίπεδο, σύμφωνα με την αρχή της συνετής εμπορικής διαχείρισης, και να συνεχίσει να συνάπτει ή να εφαρμόζει με τους συνήθεις όρους τις αναγκαίες συμβάσεις για την άσκηση των δραστηριοτήτων αυτών με πάγιες επιχειρηματικές πρακτικές, περιλαμβανομένων ιδίως των συμβάσεων και συμφωνιών που αφορούν όλες τις πλευρές της παραγωγής δοχείων αεροζόλ, όπως αυτές περιγράφονται στην παράγραφο 3 ανωτέρω·
- β) να διατηρήσει όλες τις σχετικές με τα προς εκποίηση στοιχεία διοικητικές και διαχειριστικές λειτουργίες, στα κατάλληλα επίπεδα των κεντρικών γραφείων της Crown και/ή της CMB, ώστε να εξασφαλίσει τη βιωσιμότητα, την εμπορική θέση και την ανταγωνιστικότητα των προς εκποίηση στοιχείων, είτε έως την ολοκλήρωση της εκποίησής τους, είτε έως ότου ο διαχειριστής ανακοινώσει στην Crown ότι οι λειτουργίες αυτές δεν είναι πλέον αναγκαίες, αναλόγως τι θα προηγηθεί χρονικά εκ των δύο·
- γ) μόλις αυτό καταστεί δυνατό, μετά την κοινοποίηση στην Crown ευνοϊκής απόφασης της Επιτροπής βάσει του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 και, εν πάση περιπτώσει, όχι αργότερα από την εκπνοή περιόδου δέκα ημερών από την απόκτηση από την Crown του ελέγχου της CMB, να διορίσει διαχειριστή (εφεξής "ο διαχειριστής", π.χ. μια τράπεζα επενδύσεων, τον οποίο πρέπει να εγκρίνει η Επιτροπή (η οποία δεν μπορεί να αρνηθεί το διορισμό του παρά μόνο για σοβαρούς λόγους). Με την επιφύλαξη της έγκρισης της Επιτροπής: α) εάν η Crown διαπιστώσει σε οποιαδήποτε στιγμή μετά το διορισμό του διαχειριστή ότι αυτός δεν εκτελεί με ορθό τρόπο τα καθήκοντά του, η Crown θέτει τέρμα στη σύμβαση του διαχειριστή και β) τον αντικαθιστά με άλλο διαχειριστή και
- δ) να οργανώσει και να διευκολύνει τη λειτουργία διαχειριστικής διάρθρωσης που επιλέγει ο διαχειριστής, όπως αυτή περιγράφεται στην παράγραφο 9 στοιχείο α) κατωτέρω.
9. Τα καθήκοντα του διαχειριστή είναι τα ακόλουθα:
- α) Μετά από διαβούλευση με αρμόδιους υπαλλήλους της Crown και της CMB, ο διαχειριστής θα προσδιορίσει την αποτελεσματικότερη διαχειριστική διάρθρωση για την εξασφάλιση της βιωσιμότητας, εμπορικής θέσης και ανταγωνιστικότητας των προς εκποίηση δραστηριοτήτων και κάθε νομικού προσώπου που περιλαμβάνεται σε αυτές, [...] <sup>(2)</sup>. Ο διαχειριστής θα μεριμνήσει ιδίως ώστε κάθε ενδεχόμενη αναδιάρθρωση προς εκποίηση εργοστασίου να γίνεται κατά τρόπο

<sup>(1)</sup> Η διάρκεια της περιόδου διαγράφεται (εμπιστευτική πληροφορία).

<sup>(2)</sup> Διαγράφεται (εμπιστευτική πληροφορία).

που να εξασφαλίζει τη βιωσιμότητα, την εμπορική θέση και την ανταγωνιστικότητά του·

- 6) Ο διαχειριστής θα εποπτεύει τη λειτουργία και τη διαχείριση του συνόλου των προς εκποίηση στοιχείων προκειμένου να εξασφαλίζει τη βιωσιμότητα, την εμπορική θέση και την ανταγωνιστικότητά τους. Στο βαθμό που είναι αναγκαίο για τους σκοπούς της εποπτείας αυτής, ο διαχειριστής θα έχει πρόσβαση στο προσωπικό, τις εγκαταστάσεις, τα βιβλία και τα έγγραφα που σχετίζονται με τις δραστηριότητες κατασκευής δοχείων αεροζόλ της Crown και της CMB. Θα έχει επίσης πρόσβαση στο προσωπικό, τις εγκαταστάσεις, τα βιβλία και τα έγγραφα που θα μπορούσαν να έχουν επιπτώσεις στην άσκηση δραστηριοτήτων κατασκευής δοχείων αεροζόλ (ιδίως όσον αφορά τις κεντρικές υπηρεσίες προμηθειών και τις τρέχουσες δραστηριότητες έρευνας και ανάπτυξης στον τομέα αυτό)·
- γ) ο διαχειριστής θα ενεργεί ως τράπεζα επενδύσεων για λογαριασμό της Crown και με την ιδιότητα αυτή θα διεξάγει καλόπιστα διαπραγματεύσεις με ενδιαφερόμενους τρίτους, με σκοπό την πώληση των προς εκποίηση στοιχείων ως "πακέτο", το αργότερο στις [...] <sup>(1)</sup> ή [...] <sup>(2)</sup> μετά την απόκτηση του ελέγχου της CMB από την Crown ("τελική προθεσμία"). Εάν ο διαχειριστής διαπιστώσει, από κοινού με την Επιτροπή και οποτεδήποτε πριν από την τελική προθεσμία, ότι δεν είναι δυνατή η εξεύρεση αποδεκτού αγοραστή για το προς εκποίηση "πακέτο" δραστηριοτήτων, η Crown και η Επιτροπή θα εξετάσουν εναλλακτικούς τρόπους εκποίησης·
- δ) ο διαχειριστής θα αμείβεται από την Crown. Η αμοιβή θα περιλαμβάνει, υπό μορφή προμήθειας απόδοσης, κίνητρο για την καταβολή κάθε δυνατής προσπάθειας από το διαχειριστή για την ταχεία και με τους καλύτερους όρους πώληση του προς εκποίηση "πακέτου" δραστηριοτήτων·
- ε) ο διαχειριστής θα υποβάλει γραπτή έκθεση πριν από την υπογραφή δεσμευτικής σύμβασης και εν πάση περιπτώσει κάθε μήνα, σχετικά με την εξέλιξη των διαπραγματεύσεων με τους ενδιαφερόμενους αγοραστές. Οι εκθέσεις αυτές, συνοδευόμενες από τα σχετικά έγγραφα, θα υποβάλλονται στην Επιτροπή και αντίτυπό τους θα διαδίδεται στην Crown·
- στ) κάθε δύο μήνες, ο διαχειριστής θα υποβάλλει γραπτή έκθεση στην Επιτροπή και αντίτυπό της στην Crown σχετικά με την εποπτεία της λειτουργίας και της

διαχείρισης των προς εκποίηση δραστηριοτήτων·

- ζ) ο διαχειριστής θα υποβάλλει στην Επιτροπή, σε οποιαδήποτε στιγμή και κατόπιν αιτήματός της, γραπτή ή προφορική έκθεση σχετικά με τα θέματα που αναφέρονται στα στοιχεία ε) και στ) ανωτέρω. Η Crown θα λαμβάνει αντίτυπο των γραπτών εκθέσεων και πληροφορίες σχετικά με το περιεχόμενο των προφορικών εκθέσεων·
- η) η αποστολή του διαχειριστή όσον αφορά τα προς εκποίηση στοιχεία λήγει με την οριστική πώλησή τους. Ο αγοραστής μπορεί να διατηρήσει τις υπηρεσίες του διαχειριστή μετά την ημερομηνία αυτή με δική του δαπάνη.
10. Η Crown αναλαμβάνει να παράσχει στο διαχειριστή κάθε θεμιτή βοήθεια για την πώληση των προς εκποίηση στοιχείων πριν από την τελική προθεσμία. Η Crown θα έχει εκπληρώσει τις υποχρεώσεις που ανέλαβε εάν, έως την ημερομηνία αυτή, έχει υπογράψει δεσμευτική δήλωση προθέσεων ή δεσμευτική σύμβαση πώλησης των προς εκποίηση στοιχείων σε αγοραστή εγκεκριμένο από την Επιτροπή, υπό τον όρο ότι η πώληση θα ολοκληρωθεί εντός εύλογης προθεσμίας αποδεκτής από την Επιτροπή.
11. Η Επιτροπή μπορεί, μετά από αιτιολογημένη αίτηση της Crown, να παρατείνει κατά [...] <sup>(3)</sup> μετά την τελική προθεσμία, την περίοδο κατά την οποία η Crown μπορεί να προβεί στην πώληση των προς εκποίηση στοιχείων. Στην περίπτωση αυτή, η Crown δίνει στον διαχειριστή ενέκκλητη εξουσιοδότηση να πωλήσει το "πακέτο" των προς εκποίηση στοιχείων με τους καλύτερους δυνατούς όρους [...] <sup>(4)</sup>.
12. Στις εκθέσεις που προβλέπονται στην παράγραφο 9 στοιχεία ε) και στ) ανωτέρω, ο διαχειριστής αναφέρει εάν ο αγοραστής με τον οποίο προτείνεται η υπογραφή δήλωσης προθέσεων πληροί τις προϋποθέσεις της παραγράφου 3 και εάν κρίνει ότι οι διαπραγματεύσεις με τον αγοραστή αυτό πρέπει να συνεχιστούν. Εάν εντός δέκα εργάσιμων ημερών από τη λήψη αυτών των πληροφοριών η Επιτροπή δεν διατυπώσει ρητά την αντίρρησή της ως προς τη θετική εκτίμηση του διαχειριστή σχετικά με έναν αγοραστή, οι διαπραγματεύσεις μπορούν να συνεχιστούν με τον αγοραστή αυτό, ο οποίος θεωρείται πλέον αποδεκτός. Η Επιτροπή μπορεί να μη συμφωνήσει με την εκτίμηση που προτείνει ο διαχειριστής για έναν αγοραστή εάν αυτός δεν κρίνεται αξιόπιστος ανταγωνιστής και εάν δεν θεωρείται πιθανό ότι θα ανταγωνίζεται πραγματικά την Crown.
13. Μέχρι την τελική προθεσμία, η Crown μπορεί να αποδέχεται ελεύθερα οποιαδήποτε

<sup>(1)</sup> Η ημερομηνία διαγράφεται (εμπιστευτική πληροφορία).

<sup>(2)</sup> Η χρονική περίοδος διαγράφεται (εμπιστευτική πληροφορία).

<sup>(3)</sup> Η χρονική περίοδος διαγράφεται (εμπιστευτική πληροφορία).

<sup>(4)</sup> Διαγράφεται (εμπιστευτική πληροφορία).



- προσφορά ή να επιλέγει την κατά την κρίση της πλέον συμφέρουσα προσφορά, υπό τον όρο ότι οι προσφορές αυτές έχουν υποβληθεί από αγοραστές που θεωρούνται αποδεκτοί σύμφωνα με τη διαδικασία της προηγούμενης παραγράφου.»
- (116) Η Επιτροπή θεωρεί ότι η προσφορά της Crown να εκχωρήσει ένα σύνολο στοιχείων που περιλαμβάνει πέντε εγκαταστάσεις παραγωγής δοχείων αεροζόλ από λευκοσίδηρο με ευρεία γεωγραφική διασπορά, καθώς και όλα τα στοιχεία ενεργητικού (περιλαμβανομένου του βοηθητικού εργοστασίου στο Tredegar στο Ηνωμένο Βασίλειο), το προσωπικό και τα δικαιώματα που σχετίζονται με αυτές τις δραστηριότητες, θα εμποδίσει την Crown να αποκτήσει δεσπόζουσα θέση στην αγορά δοχείων αεροζόλ στον ΕΟΧ.

- (117) Μετά την ολοκλήρωση της πράξης συγκέντρωσης και την πώληση των προς εκποίηση στοιχείων, η Crown/CMB θα διαθέτει πέντε εργοστάσια κατασκευής δοχείων αεροζόλ από λευκοσίδηρο σε πέντε κράτη μέλη, τα οποία θα αντιπροσωπεύουν [...] (1) γραμμές συναρμολόγησης (και μία γραμμή παραγωγής σε ένα εργοστάσιο κατασκευής δοχείων για κονσέρβες στην Ελλάδα), και θα κατέχει μερίδιο αγοράς [35-45 %] (2), έναντι μεριδίου [35-45 %] (3) που κατέχει σήμερα η CMB στην αγορά και το οποίο επιτυγχάνεται με πέντε εργοστάσια και 36 γραμμές παραγωγής. Η αύξηση του μεριδίου αγοράς οφείλεται στο εργοστάσιο της Crown στο Mildreicht, το οποίο εξυπηρετεί ένα μόνο πλαίσιο σύμβασης προμηθειών μακράς διάρκειας.

Το σύνολο των προς εκποίηση στοιχείων αποτελείται από αυτόνομες και εν λειτουργία επιχειρήσεις που αντιπροσωπεύουν συνολικά μερίδιο αγοράς 22 %. Τα στοιχεία αυτά χαρακτηρίζονται από γεωγραφική και τεχνική ευελιξία, δεδομένου ότι περιλαμβάνουν πέντε μονάδες παραγωγής δοχείων αεροζόλ σε πέντε διαφορετικά κράτη μέλη και [...] (4) γραμμές παραγωγής, καθώς και σύγχρονο εξοπλισμό εκτύπωσης, επίστρωσης και κοπής.

Μετά την εκποίηση των στοιχείων αυτών, ο αριθμός των γραμμών παραγωγής του νέου ομίλου θα είναι μικρότερος από εκείνον που διέθετε η CMB πριν από τη συγκέντρωση και το μερίδιο αγοράς του θα είναι της ίδιας σχεδόν τάξεως με εκείνο της CMB, εφόσον η μικρή αύξηση του οφείλεται σε μία μόνο σύμβαση προμηθειών μακράς διάρκειας. Η Επιτροπή συμπεραίνει επομένως ότι οι δεσμεύσεις που αναλαμβάνει η Crown επαρκούν για να εμποδίσουν τη δημιουργία ή την ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης στην αγορά

δοχείων αεροζόλ από λευκοσίδηρο στον Ευρωπαϊκό Οικονομικό Χώρο.

- (118) Εάν η πώληση των προς εκποίηση στοιχείων δεν έχει ολοκληρωθεί πριν από το τέλος της περιόδου που προβλέπεται στις δεσμεύσεις τις οποίες ανέλαβε η Crown ή μετά την εκπνοή της παράτασης [...] (5) που μπορεί να χορηγήσει η Επιτροπή μετά από αίτηση της Crown, η Επιτροπή επιφυλάσσεται να ασκήσει τις εξουσίες που έχει δυνάμει του άρθρου 8 παράγραφος 4 του κανονισμού για τις συγκεντρώσεις.

Εξάλλου, εάν η Crown παραβεί, πριν από την ολοκλήρωση της εκποίησης, μια από τις υποχρεώσεις που έχει αναλάβει, η Επιτροπή επιφυλάσσεται, κατ'εφαρμογή του άρθρου 8 παράγραφος 5, να ανακαλέσει την απόφασή της για το συμβιβάσιμο της συγκέντρωσης.

Τα μέτρα αυτά θα ληφθούν με την επιφύλαξη του δικαιώματος της Επιτροπής να επιβάλλει πρόστιμα σύμφωνα με το άρθρο 14 παράγραφος 2,

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΠΟΦΑΣΗ:

#### Άρθρο 1

Με την επιφύλαξη της εκπλήρωσης όλων των όρων και υποχρεώσεων που περιλαμβάνονται στις δεσμεύσεις τις οποίες ανέλαβε η Crown Cork & Seal έναντι της Επιτροπής και παρατίθενται ανωτέρω στο σημείο 115, η πράξη συγκέντρωσης που κοινοποίησε η Crown Cork & Seal στις 23 Ιουνίου 1995 σχετικά με την εξαγορά της Carnaud Metalbox κηρύσσεται συμβιβάσιμη με την κοινή αγορά και τη συμφωνία ΕΟΧ.

#### Άρθρο 2

Η παρούσα απόφαση απευθύνεται στην:

Crown Cork & Seal  
9300 Ashton Road  
Philadelphia, PA 19136  
USA

Βρυξέλλες, 14 Νοεμβρίου 1995.

Για την Επιτροπή

Karel VAN MIERT

Μέλος της Επιτροπής

(1) Ο αριθμός διαγράφεται (εμπιστευτική πληροφορία).

(2) Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινοποιηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

(3) Το ακριβές ποσοστό δεν μπορεί να κοινοποιηθεί (επαγγελματικό απόρρητο).

(4) Ο αριθμός διαγράφεται (εμπιστευτική πληροφορία).

(5) Η χρονική περίοδος διαγράφεται (εμπιστευτική πληροφορία).