

## II

(Besluiten waarvan de publicatie niet voorwaarde is voor de toepassing)

## COMMISSIE

## BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 25 november 1998

waarbij een concentratie met de gemeenschappelijke markt en met de werking van de EER-Overeenkomst verenigbaar wordt verklaard

(Zaak nr. IV/M.1225 — Enso/Stora)

(kennisgeving geschied onder nummer C(1998) 3653)

(Slechts de tekst in de Engelse taal is authentiek)

(Voor de EER relevante tekst)

(1999/641/EG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap,

Gelet op de Overeenkomst betreffende de Europese Economische Ruimte, inzonderheid op artikel 57,

Gelet op Verordening (EEG) nr. 4064/89 van de Raad van 21 december 1989 betreffende de controle op concentraties van ondernemingen <sup>(1)</sup>, laatstelijk gewijzigd bij Verordening (EG) nr. 1310/97 <sup>(2)</sup>, inzonderheid op artikel 8, lid 2,

Gezien het besluit van de Commissie van 31 juli 1998 om de procedure in deze zaak in te leiden,

Na de betrokken ondernemingen in de gelegenheid te hebben gesteld hun standpunt ten aanzien van de door de Commissie gemaakte bezwaren kenbaar te maken,

Gezien het advies van het Adviescomité voor concentraties <sup>(3)</sup>,

Overwegende hetgeen volgt:

- (1) Op 18 juni 1998 heeft de Commissie een aanmelding ontvangen betreffende een voorgenomen concentratie op grond van artikel 4 van Verordening (EEG) nr. 4064/89, hierna „de concentratieverordening” genoemd, welke erop neerkomt dat Enso Oyj, hierna „Enso” genoemd, een algehele fusie aangaat met Stora Kopparbergs Bergslags AB, hierna „Stora” genoemd. De nieuwe fusieonderneming zal de naam Stora Enso Oyj krijgen, hierna „Stora Enso” genoemd.

- (2) Na onderzoek van de aanmelding is de Commissie tot de bevinding gekomen dat de aangemelde operatie binnen de werkingssfeer van de concentratieverordening valt. Op 31 juli 1998 heeft de Commissie besloten de procedure van artikel 6, lid 1, onder c), van de concentratieverordening in te leiden.

## I. DE PARTIJEN

- (3) Enso is een industriële groep, die actief is in de houtindustrie, in het bijzonder in het segment houtvezelproducten. De activiteiten van de groep bestaan in hoofdzaak in houtwinning, papier- en kartonfabricage, pulp en houtzagerij. Enso is tevens actief in de groothandel. Enso is gevestigd in Finland, waar zij haar belangrijkste activiteiten ontplooit. Enso heeft ook productie-eenheden in andere Europese landen, met name in Duitsland en in de Baltische landen, en in Azië.
- (4) Stora is een industriële groep met activiteiten in de houtindustrie. Stora produceert pulp, papier en karton, en is actief in de houtzagerij. Stora is gevestigd in Zweden, waar zij haar belangrijkste activiteiten ontplooit. Stora heeft ook productie-eenheden in andere Europese landen, met name in Duitsland, en in Canada.

## II. DE OPERATIE

- (5) De operatie is een „fusie tussen gelijken” en zal ten uitvoer worden gelegd door middel van een op 2 juni 1998 aangekondigd openbaar bod op alle aandelen van Stora volgens hetwelk de aandeelhouders van Stora nieuw uitgegeven aandelen van Enso zullen ontvangen.

<sup>(1)</sup> PB L 395 van 30.12.1989, blz. 1; gerectificeerde versie in PB L 257 van 21.9.1990, blz. 13.

<sup>(2)</sup> PB L 180 van 9.7.1997, blz. 1.

<sup>(3)</sup> PB C 275 van 27.9.1999.

- (6) Ten gevolge van het openbaar bod zal Stora een 100 %-dochter van Enso worden. De twee hoofdaandeelhouders van Stora Enso zullen de Finse staat, met ongeveer 17,6 % van de aandelen en 21 % van de stemrechten, en Investor AB, thans de grootste aandeelhouder van Stora, met ongeveer 10,6 % van de aandelen en 11,3 % van de stemrechten, zijn.

### III. COMMUNAUTAIRE DIMENSIE

- (7) Enso en Stora hebben een gezamenlijke totale omzet over de gehele wereld van meer dan 5 miljard ECU (Enso: 4 976,3 miljoen ECU; Stora: 5 139,7 miljoen ECU). Zij hebben elk een totale omzet in de Gemeenschap van ruim 250 miljoen ECU (Enso: [...] (\*) miljoen ECU; Stora: [...] \* miljoen ECU) en behalen niet meer dan tweederde van hun totale omzet in de Gemeenschap in een en dezelfde lidstaat. De aangemelde operatie heeft derhalve een communautaire dimensie en vormt geen geval van samenwerking in de zin van de EER-Overeenkomst.

### IV. VERENIGBAARHEID MET DE GEMEENSCHAPPELIJKE MARKT

#### Relevante productmarkten

#### Algemeen

- (8) De partijen hebben zelf aangegeven dat de volgende markten horizontaal betrokken zijn: kranten en tijdschriften, fijnpapier, basismaterialen voor golfkarton, consumentenverpakkingen en pulp.
- (9) De partijen hebben slechts in beperkte mate overlappende activiteiten op het gebied van de productie van basismaterialen voor golfkarton. Er zijn twee soorten basismaterialen voor golfkarton: golfblad, dit wil zeggen de geribbelde middelste laag van golfkarton, en beplakingspapier, dit wil zeggen de vlakke oppervlaktelagen van het golfkarton, die tegen elke kant van het golfblad worden vastgekleefd. Basismaterialen voor golfkarton worden gebruikt voor de productie van golfkarton en, uiteindelijk, van kartonnen dozen en omhulsels, die in hoofdzaak worden gebruikt als verpakking voor transport. De enige overlapping tussen de activiteiten van de partijen op het gebied van basismaterialen voor golfkarton betreft de productie en de verkoop van golfblad aan onafhankelijke verwerkers. Stora heeft een marktaandeel van 2,1 % op EER-niveau, ver na internationale concerns, zoals SCA (11,9 %) en Jefferson Smurfit Group (10,6 %). Enso's marktaandeel op het stuk van basismaterialen voor golfkarton is onbetekenend. Bijgevolg zal op deze markt niet nader worden ingegaan.
- (10) Zowel Enso als Stora houden zich bezig met de vervaardiging van pulp. De fusieonderneming zou goed zijn voor ongeveer 20,6 % van de pulpproductiemarkt op EER-niveau, terwijl de grootste concurrent 15,2 % voor zijn rekening neemt. Een groot deel van de door de

partijen geproduceerde pulp wordt intern gebruikt voor de eigen papier- en kartonproductie van de partijen, maar de statistieken sluiten de verkoop ervan niet uit. Daarom mag worden geconcludeerd dat de pulpproductie van partijen buiten de productie voor eigen gebruik op EER-niveau of op wereldschaal geen significant marktaandeel oplevert. Bijgevolg zal op deze markt niet nader worden ingegaan.

- (11) In eerdere beschikkingen heeft de Commissie een onderscheid gemaakt tussen vier deelmarkten voor fijn papier. Dat waren die voor ongestreken houthoudend papier, ongestreken houtvrij papier, gestreken houthoudend papier en gestreken houtvrij papier. De Commissie heeft tot dusver de precieze afbakening van de productmarkt achterwege gelaten (\*). Dat kan ook in deze zaak gebeuren, aangezien de daadwerkelijke concurrentie bij geen van de verschillende mogelijke marktafbakeringen op significante wijze in de EER of een wezenlijk deel daarvan zou worden belemmerd. Bijgevolg zal op deze markt niet nader worden ingegaan.

#### a) Krantenpapier

- (12) Krantenpapier wordt in de eerste plaats voor het drukken van dagbladen gebruikt. Voor de vervaardiging van krantenpapier is mechanische pulp of gerecycleerde pulp van ten minste 65 % per gewichtseenheid nodig. Er bestaan verschillende kwaliteitscategorieën van krantenpapier, bijvoorbeeld naargelang het papier glanzend of gesatineerd, wit of gekleurd is. De helderheid verschilt van categorie tot categorie.
- (13) Volgens partijen zijn de verschillen in kwaliteit, kenmerken en prijs tussen de verschillende categorieën krantenpapier niet voldoende om deze verschillende categorieën in afzonderlijke productmarkten in te delen. Partijen beschouwen krantenpapier dan ook als een enkele productmarkt. Volgens partijen is er zowel aan de vraag- als aan de aanbodzijde een hoge mate van onderlinge vervangbaarheid tussen de verschillende categorieën en kunnen de meeste drukkers verschillende categorieën papier verwerken zonder dure aanpassingen aan hun drukapparatuur.
- (14) De Commissie heeft zich in een eerdere beschikking (5) reeds over krantenpapier uitgesproken, waarbij zij onder meer tot de bevinding kwam dat er zowel aan de vraag- als aan de aanbodzijde een hoge mate van onderlinge vervangbaarheid was en dat de prijsverschillen niet significant waren. Bijgevolg beschouwde de Commissie de markt voor krantenpapier in dat geval als een enkele productmarkt. Overigens zou dit in de onderhavige zaak, zelfs indien de markt verder zou worden onderverdeeld, bijvoorbeeld in verbeterd en in gewoon krantenpapier, voor de beoordeling van de aangemelde transactie geen reële gevolgen hebben. Bijgevolg kan de markt voor krantenpapier in het raam van deze zaak als één enkele productmarkt worden beschouwd.

(\*) Beschikking van 24 februari 1992 (IV/M.166 — Torras/Sarrió), PB C 58 van 5.3.1992, blz. 20; beschikking van 19 september 1994 (IV/M.499 — Jefferson Smurfit/Saint Gobain), PB C 284 van 12.10.1994, blz. 3; beschikking van 20 februari 1995 (IV/M.549 — Svenska Cellulosa/PWA Papierwerke), PB C 57 van 7.3.1995, blz. 6; beschikking van 11 juni 1998 (IV/M.1006 — UPM/Kymmene/April), PB C 219 van 15.7.1998, blz. 9.

(5) Beschikking van 30 oktober 1995 (IV/M.646 — Repola/Kymmene), PB C 318 van 29.11.1995, blz. 3.

(\*) Sommige gedeelten van deze beschikking zijn bewerkt, opdat geen vertrouwelijke gegevens worden bekendgemaakt. Deze gedeelten staan tussen vierkante haken en zijn aangegeven met een asterisk.

b) *Tijdschriftenpapier*

- (15) Voor de productie van tijdschriftenpapier zijn mechanische pulp, chemische en gerecycleerde pulp, chemicaliën, vulstoffen en pigmenten vereist. De partijen maken een onderscheid tussen twee hoofdcategorieën van tijdschriftenpapier, namelijk ongestreken zwaargesateneerd mechanisch drukpapier (SC) en gestreken mechanisch papier op rollen. De partijen delen gestreken papier verder in in licht (LWC), middelzwaar (MWC) en zwaar (HWC) gestreken papier. Volgens partijen concurreert houtvrij gestreken papier op rollen (WFC) met gestreken mechanisch papier.
- (16) Volgens partijen bestaat er tussen de verschillende kwaliteitscategorieën van tijdschriftenpapier aan de vraagzijde een hoge mate van onderlinge vervangbaarheid. De algemene reacties op het door de Commissie gevoerde onderzoek wijzen er evenwel op dat de substitueerbaarheid aan de vraagzijde toch niet zo groot is. De beslissing over het voor een publicatie te gebruiken soort papier hangt af van een aantal criteria, zoals de aard van de publicatie, de doelgroep en de bereidheid daarvan om een bepaalde prijs te betalen, de verhouding tussen kwaliteit en prijs van het papier enz. Voorts wijzigen uitgeverij niet gemakkelijk het soort papier dat zij voor hun publicaties gebruiken.
- (17) Het is echter niet noodzakelijk de relevante productmarkt nog nader nauwgezet af te bakenen, aangezien de beoordeling van de operatie niet anders zou zijn indien van kleinere productmarkten werd uitgegaan. Bijgevolg wordt de markt voor tijdschriftenpapier in het raam van deze zaak als de relevante productmarkt beschouwd.

c) *Verpakkingskarton voor consumptieartikelen*

- (18) Binnen de totaliteit van het verpakkingskarton bestaat er een grote verscheidenheid van soorten en kwaliteiten. Karton wordt ofwel uitsluitend uit primaire vezels, ofwel uit een mengeling van primaire en gerecycleerde vezels vervaardigd. Er wordt meestal een onderscheid gemaakt tussen vier hoofdcategorieën van karton: gebleekt sulfaatkarton of Solid Bleached Sulphate Board (SBS), vouwkarton of Folding boxboard (FBB), ongebleekt sulfaatkarton of Solid Unbleached Sulphate Board (SUS) en duplex/triplex-karton of Whitelined chipboard (WLC). SBS, FBB en SUS worden uit primaire vezels vervaardigd, terwijl voor WLC dat met gerecycleerde vezels gebeurt. Het karton wordt verwerkt tot dozen of tot vouwkarton en tot recipiënten die aan de producenten van levensmiddelen en andere consumptieartikelen, onder meer vloeibare en niet-vloeibare levensmiddelen, sigaretten, cosmetica en farmaceutische producten, worden verkocht. Karton wordt in beperkte mate ook voor grafische toepassingen gebruikt.
- (19) Partijen onderscheiden twee relevante productmarkten voor verpakkingskarton. De eerste categorie omvat zowel karton uit primaire als uit gerecycleerde vezels, namelijk alle soorten van verpakkingskarton voor consumptieartikelen SBS, SUS, FBB en WLC. Partijen noemen dit de „primaire en recyclagemarkt”. Daarnaast onderscheiden partijen de markt voor karton uit primaire vezels, die alleen de primairevezelsoorten SBS, SUS en FBB omvat. Partijen noemen dit de „primaire markt”.

- (20) Volgens partijen kan karton uit primaire vezels voor de verpakking van zowel vloeibare als niet-vloeibare producten worden gebruikt, terwijl karton uit gerecycleerde vezels uitsluitend voor de verpakking van niet-vloeibare producten kan worden gebruikt. WLC wordt in beperkte mate gebruikt voor de verpakking van vloeibare producten die geen levensmiddelen zijn, zoals detergents. Partijen stellen evenwel dat het volume daarvan ontoereikend is om WLC als een onderdeel van de „primaire markt” te kunnen beschouwen.

## Substitueerbaarheid aan de vraagzijde

Geen substitueerbaarheid tussen karton uit primaire vezels voor de verpakking van vloeibare en niet-vloeibare producten

- (21) Partijen stellen dat er tussen de verschillende soorten karton uit primaire vezels een hoge mate van substitueerbaarheid aan de vraagzijde bestaat, onder meer omdat de grondstoffen dezelfde en de productietechnieken soortgelijk zijn. Partijen erkennen dat, binnen elke categorie, karton wordt geproduceerd volgens de specificaties die door de verwerkende afnemer worden opgegeven, en dat die specificaties op zijn minst gedeeltelijk worden vastgesteld met inachtneming van het uiteindelijke gebruik van de verpakking. Dit leidt volgens partijen tot variaties in de fysische kenmerken van de kartonsoorten door verschillen in de pulpmengsels, het aantal lagen en de gebruikte chemische additieven. Partijen voeren niettemin aan dat de verwerkers van de ene kartonsoort uit primaire vezels op de andere kunnen overschakelen en dat ook geregeld doen.
- (22) Karton wordt voor de verpakking van vloeistoffen gebruikt bij eindproducten zoals melk en vruchtensap. De kartons worden gevuld in speciale vulmachines. Er zijn twee hoofdtypen van verpakkingssystemen voor vloeistoffen: zogenaamde aseptische verpakkingssystemen en „vers”-verpakkingssystemen. Aseptische verpakkingen hebben voor de winkelrekken een zeer lange houdbaarheidstermijn, die tot twee jaar kan bedragen, terwijl „vers”-verpakkingen gekoeld moeten worden bewaard en op de rekken niet meer dan twee weken houdbaar zijn.
- (23) Volgens partijen is het belangrijkste technische verschil tussen karton dat voor de verpakking van vloeistoffen en verpakkingskarton voor alle andere producten wordt gebruikt, het feit dat een plastic coating of een aluminiumlaminaat op het karton wordt aangebracht. Indien de verpakking voor verse vloeistoffen wordt gebruikt, moet het karton met plastic worden gecoat (polyethyleen-coating of PE-coating). Karton voor aseptische verpakkingen moet worden gelamineerd. Laminering betekent het aanbrengen van een combinatie van aluminium en plastic op het karton. Volgens partijen zijn de fysische kenmerken van het „basiskarton” dat voor de verpakking van vloeibare levensmiddelen en van andere producten wordt gebruikt, nagenoeg dezelfde. Bijgevolg stellen partijen dat de geschiktheid van het karton voor de verpakking van vloeistoffen grotendeels door het aanbrengen van de plastic coating of van de combinatie van plastic coating en aluminiumlaminaat wordt bepaald. Naar het oordeel van partijen blijft de rol van de kartonproducent derhalve beperkt tot de vervaardiging van het basiskarton, dat voor zowel vloeibare als niet-vloeibare producten kan worden gebruikt.

- (24) Uit de reacties op de enquête van de Commissie is echter gebleken dat de afwerking van het karton op zichzelf niet toereikend is om drankverpakkingskartons te produceren en dat de eisen die aan het basiskarton zelf worden gesteld, wezenlijk verschillen van die welke aan andere soorten karton uit primaire vezels worden gesteld. Zowel de afnemers als de producenten van drankverpakkingskartons, die door de Commissie werden ondervraagd, hebben te kennen gegeven dat drankverpakking een zeer veeleisend eindgebruik is en dat er met betrekking tot een aantal van de eigenschappen aan karton voor drankverpakkingen strengere eisen worden gesteld dan aan andere soorten karton uit primaire vezels. Algemeen gesproken worden aan drankverpakkingskarton talrijke eisen gesteld met betrekking tot onder andere de mogelijkheid het in een vulmachine te gebruiken en een optimaal verpakkingsresultaat te garanderen. Het karton moet licht-, barst- en lekbestendig zijn. Het moet tegen de vochtigheid tijdens het vulproces bestand zijn en aan bijzondere eisen voldoen in verband met de transporteerbaarheid van het gevulde product, bijvoorbeeld distributie via de koelketen voor verse producten. De resultaten van het onderzoek van de Commissie worden hieronder nader onder de loep genomen.
- (25) Uit het onderzoek van de Commissie is allereerst gebleken dat een belangrijk verschil tussen drankverpakkingskarton en karton voor andere doeleinden erin bestaat dat drankverpakkingskarton een bijzonder hoge absorptieweerstand moet hebben. Om het doorsijpelen van vocht te voorkomen is „lijming”<sup>(6)</sup> noodzakelijk. Het onderzoek van de Commissie heeft uitgewezen dat bij karton dat voor drankverpakkingen wordt gebruikt, de lijming bijzonder grondig moet gebeuren.
- (26) Drankverpakkingskarton moet aan hogere vereisten voldoen op bacteriologisch gebied, op grond van de levensmiddelenwet en op milieugebied. De industrie houdt zich in het algemeen aan de Amerikaanse FDA-regels<sup>(7)</sup> en aan de Duitse BgVV-regels<sup>(8)</sup>. Volgens afnemers zijn ook bepaalde communautaire richtlijnen<sup>(9)</sup> van toepassing. Volgens afnemers en sommige producenten zijn de voorschriften voor drankverpakkingen strenger dan die voor andere verpakkingen. De algemene perceptie van afnemers en sommige producenten is dat aan deze regels moeilijker kan worden voldaan dan aan die voor de verpakking van niet-vloeibare levensmiddelen.
- (27) In het geval van aseptische verpakking van levensmiddelen moet het karton worden gesteriliseerd. De sterilisatie gebeurt doorgaans door de behandeling van het karton met peroxide<sup>(10)</sup>. Peroxide is een agressieve stof, die extra hoge eisen stelt aan de lijming, welke afdoende moet zijn om de vezels de peroxideoplossing te doen afstoten. In dit opzicht is de lijming volgens de afnemers en sommige producenten niet van even essentieel belang bij verpakkingen voor andere producten dan vloeibare levensmiddelen.
- (28) Uit het onderzoek is voorts gebleken dat barstbestendigheid van groter belang is bij drankverpakkingskarton dan bij andere soorten karton. De vouwbaarheid is belangrijk, aangezien vloeistoffen gemakkelijk door de kleinste scheurtjes kunnen wegsijpelen, hetgeen met vaste stoffen niet het geval is. Scheurtjes verminderen de luchtdichtheid van de verpakking en brengen de vloeistof in contact met niet-gesteriliseerd materiaal, bij voorbeeld vezels, die erin kunnen oplossen. Voorts worden bij aseptische verpakkingen met lange houdbaarheid (tot twee jaar) bijzondere eisen gesteld aan het gebruikte karton, aangezien de verpakking gedurende de gehele bewaringstermijn van het product op de winkelrekken barstbestendig moet blijven.
- (29) Derden wijzen voorts erop dat aan organoleptische kwaliteitseisen, zoals smaak en geur, moeilijker kan worden voldaan bij drankverpakkingskarton dan bij andere kartonsoorten. Vloeibare levensmiddelen, en in het bijzonder melk, zijn hiervoor zeer gevoelig en nemen gemakkelijk geuren of smaken op, terwijl vaste levensmiddelen tegen niet-steriele invloeden beter bestand zijn.
- (30) Partijen geven toe dat de verpakking van vloeibare levensmiddelen als eindgebruik van karton een van de meest veeleisende toepassingen is, en onderkennen het belang van de in de overwegingen 25 tot en met 29 beschreven kwaliteitseisen voor drankverpakkingskarton. Partijen voeren niettemin aan dat een aantal van de bovengenoemde eisen ook gelden voor karton dat voor de verpakking van andere soorten producten wordt gebruikt. De Commissie meent dat het weliswaar mogelijk is dat bijvoorbeeld de organoleptische eisen voor karton dat voor de verpakking van sigaretten of chocolade bestemd is, vergelijkbaar zijn met die welke gelden voor drankverpakkingskarton, maar dat toch moet worden opgemerkt dat sommige andere vereisten die voor drankverpakkingskarton gelden, zoals waterafstotendheid, voor die andere producten niet gelden. Voor geen enkel ander eindgebruik van verpakkingskarton voor consumptieartikelen moet aan al deze vereisten tegelijk voldaan zijn, en met zulke geringe tolerantie marges.
- (31) Op grond van de bovenstaande overwegingen komt de Commissie tot de conclusie dat de markt voor drankverpakkingskarton een afzonderlijke relevante productmarkt is, die uit een oogpunt van vraagzijde-substituëerbaarheid van die voor verpakkingskarton voor niet-vloeibare producten onderscheiden is.

<sup>(6)</sup> „Lijming” is het impregneren van het karton met een soort lijm die de vezels van het karton bindt. Deze wordt aan de pulp toegevoegd voordat de pulp in de oplooptkast van de kartonmachine wordt ingebracht.

<sup>(7)</sup> U.S. Food and Drug Administration: Federal Food, Drug and Cosmetic Act.

<sup>(8)</sup> BGA (Bundesgesundheitsamt), Bundesinstitut für gesundheitlichen Verbraucherschutz in Veterinärmedizin.

<sup>(9)</sup> Bijvoorbeeld Richtlijn 92/46/EEG van de Raad van 16 juni 1992 tot vaststelling van gezondheidsvoorschriften voor de productie en het in de handel brengen van rauwe melk, warmtebehandelde melk en producten op basis van melk (PB L 268 van 14.9.1992, blz. 1).

<sup>(10)</sup> Peroxidebehandeling houdt in dat het verpakkingsmateriaal in een heet peroxidebad wordt ondergedompeld of dat peroxide in het gevormde karton wordt gespreoid.

Geen substitueerbaarheid tussen drankverpakkingskarton en ander verpakkingsmateriaal

- (32) Volgens partijen is er aan de vraagzijde een hoge mate van substitueerbaarheid tussen karton voor de verpakking van vloeistoffen en andere verpakkingsmaterialen, zoals glas en plastic. Deze stelling van partijen betreffende de onderlinge vervangbaarheid van verschillende materialen is door de afnemers van verpakkingskarton echter ondubbelzinnig van de hand gewezen.
- (33) De afnemers van de producenten van drankverpakkingskarton zijn verwerkers zoals Tetra Pak, SIG Combibloc en Elopak, en niet de eindgebruikers, zoals melkfabrieken. Deze verwerkers kunnen binnen de bestaande verpakkingsystemen niet op andere verpakkingsmaterialen overschakelen. Meer bepaald zou vervanging van karton door andere materialen niet haalbaar zijn om redenen van, onder andere, productietechnologie en bestaande machines. Een verandering van verpakkingsmateriaal zou zware investeringen in de bestaande vul- en verpakkingsmachines vergen. Afnemers van drankverpakkingskarton schakelen derhalve niet om de haverklap op ander verpakkingsmateriaal (karton, glas en plastic) over, op grond van kortetermijnschommelingen van de prijzen.
- (34) Partijen voeren aan dat een wijziging in de vraag bij afnemers verderop in de distributieketen, zoals melkfabrieken of kleinhandelaren, de verwerkers ertoe zou nopen hun productie op plastic over te schakelen. De Commissie is evenwel van oordeel dat een beslissing van een levensmiddelenproducent om van drankverpakkingskarton op plastic over te schakelen een eenmalige, volledige overgang zou zijn. Met andere woorden, de beslissing tot overschakeling zou normaal voor de gehele productie worden gemaakt en tot een blijvende wijziging van het vraagpatroon leiden. Bijgevolg stelt de Commissie vast dat de vraag naar drankverpakkingskarton alleen op lange termijn en blijvend door de vraag naar plastic kan worden verdrongen. Met het oog op de afbakening van de relevante productmarkt wordt plastic derhalve niet als een direct vervangproduct voor drankverpakkingskarton beschouwd.
- (35) De conclusies in deze zaak sluiten aan bij eerdere beschikkingen<sup>(11)</sup> inzake drank- en levensmiddelenverpakking, waarin de Commissie niet van oordeel was dat de relevante productmarkt alle verpakkingsmaterialen omvatte.
- (36) Om de hierboven uiteengezette redenen is de Commissie van mening dat andere verpakkingsmaterialen niet tot dezelfde relevante productmarkt behoren als drankverpakkingskarton.

Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde

- Geen substitueerbaarheid tussen karton uit primaire vezels voor de verpakking van vloeibare en niet-vloeibare producten
- (37) Partijen beweren dat er aan de aanbodzijde een hoge mate van substitueerbaarheid is tussen de verschillende kartonsoorten uit primaire vezels, onder meer omdat de grondstoffen dezelfde en de productietechnieken soortgelijk zijn. Volgens partijen vormt het feit dat dezelfde machine voor de productie van meer dan één soort karton kan worden gebruikt een bewijs van substitueerbaarheid aan de aanbodzijde. Voorts voeren partijen aan dat er geen ernstige technische belemmeringen zijn voor de productie van drankverpakkingskarton en dat andere producenten van karton uit primaire vezels in staat zouden zijn drankverpakkingskarton te produceren.
- (38) Uit het onderzoek is gebleken dat het in theorie uit technisch oogpunt inderdaad mogelijk is met dezelfde machine verschillende kwaliteiten van karton uit primaire vezels te produceren. De enquête wees echter uit dat er een hoge mate van specialisatie is, bijvoorbeeld in specifieke kwaliteiten van drankverpakkingskarton, onder de leveranciers. De toonaangevende kartonfabrikanten zijn meestal gespecialiseerd in bepaalde categorieën van eindgebruik, ofwel om strategische redenen, ofwel op grond van vaste productiepatronen voor bepaalde verwerkers. Zowel partijen als de afnemers hebben bevestigd dat de uiteindelijke reden voor het eenzijdige gebruik van de kartonmachines was dat men de kosten van het overschakelen wil vermijden en zo schaalvoordelen hoopt te realiseren [...] \*.
- (39) Het onderzoek heeft voorts aangetoond dat de productie op nieuwe soorten drankverpakkingskarton overschakelen niet eenvoudig is en zelfs bij ervaren producenten van drankverpakkingskarton tijd vergt. Volgens de afnemers van drankverpakkingskarton zouden bijvoorbeeld met het oog op het vinden van een nieuwe producent voor de productie van een nieuw karton eerst uitgebreide planning, ontwikkeling, proefnemingen, proefproductie en veldproefprocedures moeten gebeuren, voordat tot commerciële productie kan worden overgegaan. Dit zou volgens de afnemers tot 36 maanden kunnen duren. Er is geen reden om aan te nemen dat de termijn voor het opstarten van een commerciële productie van drankverpakkingskarton voor een bestaande producent van verpakkingskarton voor niet-vloeibare producten korter zou zijn, aangezien die dezelfde stappen zou moeten doorlopen. Partijen voeren aan dat een producent die niet eerder drankverpakkingskarton heeft vervaardigd, de commerciële productie ervan binnen een termijn van 12 tot 18 maanden zou kunnen opstarten. Uit de enquête van de Commissie bleek voorts dat de bestaande producenten van verpakkingskarton voor niet-vloeibare producten niet zonder aanzienlijke kosten van productie zouden kunnen veranderen.
- (40) Op grond van de bovenstaande overwegingen moet worden geconcludeerd dat een snelle aanpassing van het aanbod niet mogelijk zou zijn. Bijgevolg is er volgens de Commissie bij de marktomschrijving geen sprake van substitueerbaarheid aan de aanbodzijde, maar beschouwt zij deze elementen veeleer als potentiële concurrentie (zie hierna).

<sup>(11)</sup> Beschikking van 6 juni 1991 (IV/M.081 — VIAG/Continental Can), PB C 156 van 14.6.1991, blz. 10; Beschikking 96/222/EG (IV/M.603 — Crown Cork & Seal/Carnaud MetalBox), PB L 75 van 23.3.1996, blz. 38; beschikking van 21 april 1998 (IV/M.1109 — Owens Illinois/BTR Packaging), PB C 165 van 30.5.1998, blz. 7.

## Conclusie

- (41) Gezien de beperkte substitueerbaarheid aan de vraagzijde tussen verpakkingskarton voor vloeibare en niet-vloeibare producten en tussen karton en andere verpakkingsmaterialen, alsmede de beperkte substitueerbaarheid aan de aanbodzijde tussen verpakkingskarton voor vloeibare en niet-vloeibare producten, wordt in deze zaak de markt voor drankverpakkingskarton als relevante productmarkt beschouwd.
- (42) Het valt niet uit te sluiten dat karton voor de verpakking van niet-vloeibare producten ook karton uit gerecycleerde vezels omvat. Het is zelfs niet ondenkbaar dat een verdere onderverdeling in karton voor diverse toepassingen, zoals sigaretten, cosmetica, grafische toepassingen enz., te verantwoorden zou zijn. Deze vragen behoeven echter uiteindelijk in deze zaak niet te worden beantwoord, aangezien de operatie zelfs op de engst omschreven markt op het gebied van verpakkingskarton voor niet-vloeibare producten hoe dan ook geen aanleiding zou geven tot de totstandbrenging of versterking van een machtspositie.

## Relevante geografische markten

### a) Krantenpapier

- (43) Volgens partijen is de relevante geografische markt voor krantenpapier een wereldmarkt. Partijen voeren aan dat krantenpapier een op internationale schaal verhandeld product is en dat er aanzienlijke in- en uitvoer is naar en uit de EER. Naar partijen beweren, bevoorraden de meeste afnemers zich zowel bij nationale als bij internationale leveranciers, ongeacht de vestigingsplaats van de leverancier. Ten slotte stellen partijen dat de prijzen niet noemenswaardig tussen de continenten verschillen en dat er geen bijzondere handelsbelemmeringen bestaan.
- (44) In eerdere zaken <sup>(12)</sup> heeft de Commissie het standpunt ingenomen dat de mededinging op het gebied van krantenpapier zich minstens op EER-niveau afspeelt. In een recente zaak, waarbij de Canadese producent Abitibi Consolidated betrokken was, heeft de Commissie sterke aanwijzingen gevonden voor het bestaan van een EER-markt <sup>(13)</sup>. Het door de Commissie in de onderhavige zaak gevoerde onderzoek bevestigt het bestaan van een EER-markt, in plaats van een wereldmarkt. In het bijzonder is de invoer van krantenpapier in de EER gedurende de voorbije tien jaar gering en is deze vrij stabiel gebleven. In 1997 ging het om 744 000 ton, dit wil zeggen slechts 7,6 % van het verbruik, in hoofdzaak ingevoerd uit Canada, en in geringere mate uit Rusland en de Verenigde Staten <sup>(14)</sup>.
- (45) Uit opmerkingen van afnemers van krantenpapier blijkt dat de vestigingsplaats van de papierfabriek ten opzichte van de plaats waar wordt gedrukt, belangrijk is en dat er in het algemeen geen noemenswaardige invoer van buiten Europa heeft plaatsgevonden. Invoerrechten en vervoerskosten verhogen volgens de afnemers de prijs van het krantenpapier en vormen een belemmering om zich buiten Europa te bevoorraden. Voorts zijn de in de

EER gebruikte kwaliteiten niet geheel identiek met die welke in Noord-Amerika worden geproduceerd. Zo is er bijvoorbeeld enige invoer uit Canada, maar de kwaliteit wordt als „goedkoop” en inferieur aan de Europese kwaliteit beschouwd. Met betrekking tot invoer uit Rusland stelden de afnemers dat de geleverde kwaliteit niet aan hun behoeften voldeed. Ten slotte verklaarden de afnemers dat de prijsschommelingen er niet op wijzen dat Noord-Amerika en de EER tot dezelfde relevante geografische markt behoren, omdat de prijzen, aldus de afnemers, in deze beide continenten aanzienlijk kunnen verschillen.

- (46) Partijen hebben aangevoerd dat bij een tijdelijke overcapaciteit, en dus een overaanbod in andere delen van de wereld, dit overschot op de EER-markt te koop zal worden aangeboden. Volgens partijen wijst dit op het bestaan van een wereldmarkt. De Commissie is het niet ermee eens dat dergelijke verkopen noodzakelijkerwijs een aanwijzing voor het bestaan van een wereldmarkt vormen. Er is in dit stadium van het onderzoek overigens geen enkel bewijs dat dit ooit gebeurd is, en het argument lijkt dan ook louter hypothetisch.
- (47) Op grond van de bovenstaande overwegingen wordt de voor deze beschikking relevante geografische markt voor krantenpapier bijgevolg geacht niet ruimer dan de EER-markt te zijn.

### b) Tijdschriftenpapier

- (48) Volgens partijen bestaat er aanzienlijke uitvoer uit de EER. De markt voor tijdschriftenpapier is volgens hen dan ook een wereldmarkt.
- (49) De uitvoer uit de EER maakt volgens partijen ongeveer 13 % uit van de totale productie. De invoer daarentegen is thans gering en voorziet slechts in een verwaarloosbaar deel van de EER-behoeften. In een eerdere beschikking <sup>(15)</sup> heeft de Commissie geoordeeld dat de relevante geografische markt op zijn minst de EER-markt is. Uit bij derden verkregen inlichtingen, blijkt dat dit in deze zaak eveneens het geval is.
- (50) Op grond van de bovenstaande overwegingen wordt de voor deze beschikking relevante geografische markt voor tijdschriftenpapier bijgevolg geacht ten minste de EER-markt te omvatten.

### c) Verpakkingskarton voor niet-vloeibare producten

- (51) Er zijn aanwijzingen dat de markt voor verpakkingskarton voor niet-vloeibare producten op zijn minst de EER-markt omvat. Het is in deze zaak echter niet nodig de geografische markt voor verpakkingskarton voor niet-vloeibare producten af te bakenen, omdat de operatie zelfs bij de engste marktomschrijving hoe dan ook geen aanleiding zou geven tot de totstandbrenging of versterking van een machtspositie.

### d) Drankverpakkingskarton

- (52) Volgens partijen bestaan er aanzienlijke handelsstromen op het gebied van drankverpakkingskarton en is de relevante geografische markt dan ook de wereldmarkt.

<sup>(12)</sup> Beschikking van 12 mei 1992 (IV/M. 210 — Mondy/Frantschach), PB C 124 van 16.5.1992, blz. 19; ook IV/M.646 — Repola/Kymmene — zie voetnoot 5.

<sup>(13)</sup> Beschikking van 14 september 1998 (IV/M.1296 — Norske Skog/Abitibi/Hansol Paper), PB C 306 van 6.10.1998, blz. 11.

<sup>(14)</sup> Op de invoer is een recht van 3,5 % van toepassing, dat tegen 2002 geleidelijk zal zijn opgeheven. Voor invoer uit Canada is er een rechtenvrij quotum van 630 000 ton.

<sup>(15)</sup> IV/M.646 — Repola/Kymmene — zie voetnoot 5.

- (53) Partijen voeren aan dat een hoog niveau van uitvoer uit de EER een aanwijzing vormt voor het bestaan van een wereldmarkt. Als een voorbeeld daarvan kan worden vermeld dat de uitvoer van drankverpakkingskarton door partijen in 1997 ongeveer [tussen 20 en 30 %] \* van hun totale productie bedroeg. Toch kan de aanzienlijke uitvoer van karton door partijen op zichzelf niet als bewijs van het bestaan van een wereldmarkt volstaan. Uit de door partijen verstrekte inlichtingen blijkt dat de totale uitvoer uit de EER in 1997 slechts ongeveer 10 % van de gehele markt uitmaakte. Overigens gaat het uitgevoerde drankverpakkingskarton in hoofdzaak naar Azië, waar vrijwel geen drankverpakkingskarton wordt geproduceerd.
- (54) Partijen betogen dat afnemers van drankverpakking aanzienlijke hoeveelheden karton uit Noord-Amerika invoeren. Op grond van de door partijen verstrekte inlichtingen bedroeg de totale invoer van drankverpakkingskarton uit Noord-Amerika in West-Europa in 1997 ongeveer 8 % van de gehele markt. De invoer was ongelijk over de kopers gespreid, in die zin dat sommige ondernemingen aanzienlijke hoeveelheden invoeren en andere vrijwel niets. Dit kan weliswaar als een bewijs worden beschouwd dat invoeren niet onoverkomelijk duur of moeilijk is, maar de Commissie is tevens tot de bevinding gekomen dat karton vooral om strategische redenen uit Noord-Amerika werd ingevoerd.
- (55) Partijen voeren voorts aan dat de Commissie in Beschikking 92/163/EEG<sup>(16)</sup> (Tetra Pak II) heeft erkend dat de concurrentie bij de verkoop van karton voor drankverpakkingen zich op wereldschaal afspeelt. De markt voor drankverpakkingskarton was echter niet het voorwerp van het onderzoek in die specifieke beschikking, die betrekking had op de benedenstroommarkt voor drankverpakkingen. Overigens werd de relevante geografische markt in die beschikking niet uitdrukkelijk afgebakend, en werden evenmin factoren zoals de in- en uitvoer, invoerrechten of non-tarifaire handelsbelemmeringen onder de loep genomen. Daarom kan de Commissie de stelling van partijen als zou zij reeds hebben erkend dat de relevante geografische markt wereldwijd zou zijn, niet aanvaarden.
- (56) De afnemers zijn over het algemeen van oordeel dat aankopen buiten Europa niet aantrekkelijk is wegens de invoerrechten, de vervoerskosten en de milieuvorschriften in sommige lidstaten. Vezel zijn goedkoper in Noord-Amerika dan in de EER. Op dit ogenblik zijn er echter invoerrechten van 4,0 tot 6,6 % van toepassing op drankverpakkingskarton. Die rechten zullen tegen einde 2003 geleidelijk zijn opgeheven. Voorts zijn, volgens gegevens die door de partijen zijn verstrekt, de vervoerskosten uit de Verenigde Staten meer dan [tussen 5 en 15 %] \* hoger, hetgeen leidt tot een verdere prijsverhoging met circa [tussen 1 en 5 %] \* per ton.
- (57) De Commissie heeft voorts vastgesteld dat bepaalde kwaliteiten van karton in de EER zijn ontwikkeld om aan bepaalde milieuvorschriften te voldoen, hetgeen buiten Europa niet noodzakelijk het geval is. Met betrekking tot drankverpakkingskarton is de Commissie in haar onderzoek tot de bevinding gekomen dat er aanzienlijke verschillen bestaan tussen het karton dat in de Verenigde Staten en dat wat in de EER wordt verkocht. De Amerikaanse leveranciers vervaardigen een kwaliteit die in Europa slechts in beperkte mate wordt gebruikt, onder meer wegens het grotere gewicht ervan

in vergelijking met Europese kartons. Dit aspect speelt een rol in de lidstaten waar afvalbeperking een belangrijke milieukwestie is, zoals in Duitsland, Oostenrijk, Nederland en Scandinavië. Met name de milieuvorschriften in Duitsland en in Nederland zijn op het gewicht van het karton gebaseerd. In Duitsland wordt in het kader van het „DSD Duales System Deutschland” een recyclageheffing per kilo karton geïnd. In Nederland schrijft het „Integratieconvenant Verpakkingen” een vermindering aan de bron met 10 % voor ten aanzien van alle verpakkingen, inclusief karton, tegen 2001. Vermindering aan de bron beoogt een verlaging van het gewicht van het karton zonder afbreuk te doen aan de kwaliteitseisen. In beide gevallen zou het gebruik van Amerikaans karton een economisch nadeel meebrengen. Volgens de door partijen verstrekte gegevens is Noord-Amerikaans karton in de EER per vierkante meter duurder.

- (58) De vraagstructuur, in combinatie met de invoerrechten en milieuvorschriften in de EER, maakt het Amerikaanse leveranciers derhalve moeilijk naar de EER uit te voeren, zelfs al zijn er aanwijzingen dat de vezelkosten voor Amerikaanse producenten lager liggen dan voor EER-producenten. Deze moeilijkheid wordt bevestigd door het feit dat de invoer uit de Verenigde Staten gedurende de voorbije zeven jaren stabiel is gebleven, met een aandeel van minder dan 10 % van het totale verbruik in de EER. Ten slotte heeft het onderzoek van de Commissie tot de conclusie geleid dat aankopen in Oost-Europa wegens de inferieure kwaliteit van het karton in het algemeen niet als een haalbaar alternatief wordt beschouwd. Er gebeurt thans geen invoer van drankverpakkingskarton uit Oost-Europa.
- (59) Gezien het relatief lage niveau van de invoer, de invoerrechten, de vervoerskosten, de non-tarifaire handelsbelemmeringen op het stuk van milieuwetgeving en de klaarblijkelijk verschillende aanbodstructuur in Noord-Amerika, Oost-Europa en de EER, wordt de relevante geografische markt voor drankverpakkingskarton niet als groter dan de EER beschouwd. Sommige van de hierboven besproken factoren, zoals de geleidelijke opheffing van de invoerrechten, wijzen mogelijk op een gestage verschuiving naar een ruimere markt. Deze factoren zijn evenwel niet toereikend om in het huidige stadium reeds tot de sluitende conclusie te komen dat de markt ruimer is dan de EER. Het belang van invoer van buiten de EER zal echter in het deel van de beoordeling dat aan de potentiële concurrentie gewijd is, worden besproken.

## V. BEOORDELING

### a) *Krantenpapier*

#### **Bestaande concurrentie**

- (60) Partijen ramen het totale verbruik van krantenpapier in de EER op 9,7 miljoen ton. Hun gezamenlijke marktaandeel in de EER wordt geraamd op [tussen 20 en 30 %] \* (Enso [tussen 10 en 15 %] \* en Stora [tussen 10 en 15 %] \*). Partijen konden geen gegevens verstrekken betreffende de marktaandelen op basis van de verkoop, in volume of in waarde, van hun concurrenten. Zij konden wel aandelen geven op basis van de in de EER geïnstalleerde capaciteit. De Commissie heeft aan de hand van vertrouwelijke cijfers die door de belangrijkste

<sup>(16)</sup> Zaak IV/31.043, PB L 72 van 18.3.1992, blz. 1.

concurrenten zijn verstrekt, geverifieerd dat de percentages van de capaciteit in grote lijnen met de marktaandeelen op basis van de verkoop overeenstemmen. Overigens bevestigen openbare statistieken van de „Confederation of European Paper Industries” (CEPI) dat de totale capaciteit en het verbruik in de EER fundamenteel in evenwicht zijn. Op basis van die gegevens is in de volgende tabel de relatieve positie van de belangrijkste leveranciers in de EER weergegeven.

#### Marktpositie van de belangrijkste leveranciers, 1997

Enso	[tussen 10 en 15 %] *
Stora	[tussen 10 en 15 %] *
<i>Samen</i>	[tussen 20 en 30 %] *
UPM-Kymmene	[tussen 15 en 20 %] *
Norske Skog	[tussen 10 en 15 %] *
Haindl	[tussen 10 en 15 %] *
MoDo	[tussen 10 en 15 %] *

In de EER is nog een aantal kleinere leveranciers, zoals SCA, Myllykoski, Palm enz. Voorts maakt de invoer van krantenpapier in de EER, in hoofdzaak uit Canada en uit Rusland, in 1997 ongeveer 7,6 % uit van het verbruik.

- (61) Zoals uit het bovenstaande blijkt, is de concentratie in de productie van krantenpapier vrij groot. De grootste zes producenten nemen samen 75 % van de markt voor hun rekening. De grootste van de kleinere producenten neemt minder dan 5 % van de capaciteit voor zijn rekening en is minder dan half zo groot als de kleinste van de grote zes producenten.
- (62) De concurrenten hebben geen bezorgdheid over de onderhavige operatie geuit. Een aantal afnemers heeft uiting gegeven aan enige algemene bezorgdheid over de tendens tot concentratie in de sector krantenpapier, maar niet aan enige specifieke ongerustheid over deze fusie. Overigens hebben sommige afnemers zelfs te kennen gegeven dat de markt volgens hen thans wordt gemanipuleerd.
- (63) In de onderhavige zaak is de Commissie tot de bevinding gekomen dat voor de algemene situatie van de markt de concurrentie tussen de grootste zes producenten van wezenlijk belang is. Aan de vraagzijde staan enkele zeer grote afnemers zoals de Murdoch Group en de Axel Springer Verlag, alsmede een groot aantal middelgrote en kleine afnemers. Naar schatting van partijen zijn de grootste afnemers goed voor ongeveer [tussen 25 en 35 %] \* van de markt. Sommige van de grootste afnemers van krantenpapier kopen volumes aan, die de volledige capaciteit van sommige van de grote producenten kan verzadigen.

- (64) Voor de leveranciers vormen de grootste afnemers een bron van stabiliteit, en derhalve zekerheid, aangezien het verlies of het gedeeltelijke verlies van een grote klant een leverancier met ernstige moeilijkheden kan confronteren om zijn capaciteit nog volledig benut te krijgen. Leveranciers zijn derhalve zeer gevoelig voor het verlies van grote klanten. Anderzijds zijn de zes grote leveranciers voor de grote afnemers in feite de enige bevoorradingsmogelijkheid. Dit bleek duidelijk uit het onderzoek van de Commissie volgens welk de grootste afnemers in hoofdzaak bij de grootste producenten kopen en in wezen alleen die ondernemingen als daadwerkelijke of potentiële leveranciers beschouwen.
- (65) De voorwaarden die worden bereikt in de contractbesprekingen tussen de grootste afnemers en de grootste zes leveranciers, hebben een aanzienlijke invloed op de rest van de markt, niet in de laatste plaats omdat de zes leveranciers goed zijn voor 75 % van de markt, maar toch ook wegens de loutere omvang en het volume van deze afnemers. De contractbesprekingen tussen de leveranciers en grote afnemers spelen derhalve een centrale rol in de werking van de markt voor krantenpapier. De grootste zes leveranciers (UPM-Kymmene, Enso, Stora, Norske Skog, MoDo en Haindl) vormen in feite een oligopolie, en de onderlinge concurrentie tussen de leden van dit oligopolie is bepalend voor de situatie op de markt. Bijgevolg zijn er redenen om aan te nemen dat, indien het oligopolie erin zou slagen de prijzen voor de grootste afnemers op te drijven, dit tot een verhoging van het algemene prijspeil op de markt zou leiden. Daarom heeft de Commissie onderzocht of de operatie waarschijnlijk tot de totstandbrenging of versterking van een oligopolistische machtspositie zou leiden.

#### Oligopolistische machtspositie

- (66) In Beschikking 97/26/EG (Gencor/Lonrho) <sup>(17)</sup> heeft de Commissie het volgende overwogen: „Een machtspositie van een oligopolie heeft gelijkaardige negatieve gevolgen als een machtspositie van één onderneming. Een dergelijke situatie kan zich voordoen wanneer, louter doordat de leden van een oligopolie zich aan de marktvoorwaarden aanpassen, concurrentie beperkende parallelle gedragingen ontstaan waarbij het oligopolie beheersend wordt. Er zou bijgevolg geen actief overleg nodig zijn om de leden van een oligopolie in staat te stellen een machtspositie te verwerven en in merkelijke mate onafhankelijk te handelen van hun overblijvende concurrenten, hun klanten en, uiteindelijk, de consumenten.”
- (67) In de onderhavige zaak heeft de Commissie vastgesteld dat de markt voor krantenpapier de kenmerken vertoont van een markt met weinig stimulansen voor de leden van het oligopolie om te concurreren. Veeleer heeft de markt verscheidene van de kenmerken van een concurrentie beperkende oligopolistische markt: er is aan de vraagzijde slechts een gematigde groei, de aanbodzijde is sterk geconcentreerd, het product is homogeen, de productietechnologie is volledig ontwikkeld, er zijn hoge beletsels om de markt te betreden en de kostenstructuren zijn vergelijkbaar. De Commissie heeft tevens opgemerkt dat de operatie tot een verhoging met 313 punten op de Herfindahl-Hirschman Index zou leiden, hetgeen een aanmerkelijke wijziging is.

<sup>(17)</sup> Zaak IV/M.619, PB L 11 van 14.1.1997, blz. 30, punt 140.



(68) Na een gedetailleerd onderzoek van de markt is de Commissie evenwel tot de conclusie gekomen dat de operatie niet tot de totstandbrenging of de versterking van een oligopolistische machtspositie zou voeren. In het bijzonder is de markt voor krantenpapier met betrekking tot wezenlijke parameters zoals voorraden en prijzen volgens partijen niet doorzichtig. Met name wat de prijzen aangaat wijst het bestaan van geheime kortingen erop dat de markt doorzichtigheid mist. Voorts heeft de Commissie vastgesteld dat er blijkbaar enige potentiële concurrentie bestaat, met name uit Canada. Tevens lijkt aan de vraagzijde de kopersmacht van de grootste afnemers een tegenwicht te vormen. Bijgevolg is de Commissie alles bijeen tot de bevinding gekomen dat de inkrimping van het oligopolie van zes tot vijf leden ten aanzien van de totstandbrenging of versterking van een oligopolistische machtspositie in de onderhavige zaak niet significant is.

#### b) Tijdschriftenpapier

(69) Partijen ramen het totale verbruik van tijdschriftenpapier in de EER op 7,94 miljoen ton. Het gezamenlijke marktaandeel van partijen wordt geraamd op [tussen 20 en 25 %] \* (Enso [tussen 5 en 10 %] \*, Stora [tussen 10 en 15 %] \*). Partijen konden geen gegevens verstrekken betreffende de marktaandelen op basis van de verkoop, in volume of in waarde, van hun concurrenten. Zij konden wel aandelen geven op basis van de in de EER geïnstalleerde capaciteit. Op basis van die gegevens is in de volgende tabel de relatieve positie van de belangrijkste producenten in de EER op basis van capaciteit weergegeven.

**Marktpositie van de belangrijkste leveranciers, 1997**

Enso	[tussen 5 en 10 %] *
Stora	[tussen 10 en 15 %] *
<i>Samen</i>	[tussen 15 en 25 %] *
UPM-Kymmene	[tussen 20 en 25 %] *
Metsä-Serla	[tussen 15 en 20 %] *
Burgo	[tussen 5 en 10 %] *
Haindl	[tussen 5 en 10 %] *
Norske Skog	[tussen 5 en 10 %] *
SCA	[tussen 5 en 10 %] *
MoDo	[tussen 1 en 5 %] *

(70) Na de fusie zouden de grootste twee leveranciers van tijdschriftenpapier 45 % van de capaciteit in de EER voor hun rekening nemen, en de grootste drie ongeveer 60 %.

(71) Om dezelfde redenen als bij krantenpapier heeft de Commissie het bestaan van een oligopolistische machtspositie op de markt voor tijdschriftenpapier onderzocht. De Commissie is tot de slotsom gekomen dat de onderhavige operatie om wezenlijk dezelfde redenen als bij

krantenpapier niet tot de totstandbrenging of versterking van een oligopolistische machtspositie op de markt voor tijdschriftenpapier leidt.

#### c) Verpakkingskarton voor niet-vloeibare producten

(72) Op deze markt zouden partijen slechts een marktaandeel van ongeveer [tussen 25 en 35 %] \* in de EER behalen. Indien de markt verder zou worden opgesplitst naar verpakte producten, bijvoorbeeld sigaretten, cosmetica enz., zouden er, afhankelijk van de specifieke toepassing, weinig of geen overlappings tussen de door beide partijen bediende markten zijn, omdat Stora en Enso geen verpakkingskarton voor juist dezelfde niet-vloeibare producten produceren. De fusie zou bijgevolg niet tot de totstandbrenging of versterking van een machtspositie op de markt voor verpakkingskarton voor niet-vloeibare producten voeren.

#### d) Verpakkingskarton voor vloeistoffen

##### Marktaandelen

(73) Partijen waren niet in staat een raming te geven van de totale markt voor drankverpakkingskarton. Volgens een ruwe schatting van de Commissie zou de waarde van de gehele primairevezelmarkt in de EER in de orde van grootte van 2 tot 2,5 miljard ECU liggen, waarvan drankverpakkingskarton een aanzienlijk deel vormt.

(74) Het totale volume van de markt voor drankverpakkingskarton bedroeg in 1997 naar schatting van partijen 1 062 700 ton geleverd karton. De Commissie heeft de raming van partijen geverifieerd aan de hand van vertrouwelijke cijfers, die haar door derden zijn verstrekt, en is tot de bevinding gekomen dat dit cijfer in grote lijnen met de ramingen van anderen overeenstemt. Partijen ramen hun eigen leveringen in 1997 op [tussen 500 000 en 1 000 000] \* ton. Op grond daarvan zou het marktaandeel van partijen op het gebied van drankverpakkingskarton [tussen 50 en 70 %] \* bedragen, waarmee zij alle andere marktdeelnemers ver achter zich laten. Volgens de ramingen van partijen zou het overeenkomstige marktaandeel van Korsnäs [tussen 10 en 20 %] \* bedragen en dat van AssiDomän [tussen 10 en 20 %] \*. De Commissie heeft de ramingen van partijen geverifieerd aan de hand van vertrouwelijke cijfers, die door de afnemers van drankverpakkingskarton zijn verstrekt.

##### Potentiële concurrentie

###### i) Belemmeringen voor het betreden van de markt

(75) De drempel voor het betreden van de markt voor karton uit primaire vezels is hoog. Met name zijn met de bouw van een kartonmachine aanzienlijke kosten gemoeid. Deze bedragen naar schatting van partijen ongeveer [tussen 300 en 400 miljoen] \* ECU. Het betreden van de markt is voorts riskant wegens het belang van schaalvoordelen: een minimale omzet om rendabel te zijn wordt, naar gelang van de fabriek, op ongeveer 50 000 tot 200 000 ton per jaar geraamd. Voorts maakt de bescheiden groei van de vraag (in de orde van 1 tot 2 % per jaar) het betreden van de markt zelfs nog minder aantrekkelijk.

- (76) Voor het betreden van de markt voor drankverpakkingskarton bestaan nog extra belemmeringen. De belangrijkste is dat voor de productie van drankverpakkingskarton in de praktijk een geïntegreerde langevezelpulpinstallatie vereist is. Voorts noemen partijen de volgende technische apparatuur/procédés noodzakelijk om drankverpakkingskarton te produceren: een vergrote capaciteit voor het wassen van pulp, een grotere capaciteit voor het malen van pulp, wijzigingen in het witwatercirculatiesysteem en de installatie van een pH-controlesysteem.
- (77) Wegens de hoge investeringskosten en omdat de productie van drankverpakkingskarton een bepaalde productiecapaciteit en omzet veronderstelt, zou een potentiële nieuwkomer op de markt reeds vaste contracten met afnemers moeten hebben nog voordat hij in de machines investeert. Gezien de omschakelingsproblemen en het feit dat de betrekkingen tussen de huidige producenten en de afnemers over het algemeen stabiel en traditioneel van lange duur zijn, lijkt dit niet gemakkelijk te verwezenlijken. In de EER hebben in de voorbije tien jaar geen nieuwkomers een plaats op de markt voor drankverpakkingskarton verworven.
- ii) *Potentiële concurrenten*
- (78) Daar de bouw van een kartonfabriek verscheidene jaren vergt en de investeringskosten aanzienlijk zijn, is het niet waarschijnlijk dat in de voorzienbare toekomst nieuwkomers met een volledig nieuwe fabriek op de markt voor karton uit primaire vezels of op die voor drankverpakkingskarton hun entree zullen maken.
- (79) Partijen hebben de fabriek van „International Paper” in Svetogorsk, Rusland, als een levensvatbare potentiële concurrent op de markt voor drankverpakkingskarton genoemd. Uit het door de Commissie gevoerde onderzoek is evenwel gebleken dat het in die fabriek geproduceerde karton van inferieure kwaliteit en niet voor de West-Europese markt geschikt is. De fabriek levert momenteel vooral karton voor de Russische markt. Het onderzoek van de Commissie bevestigde dat er aanzienlijke investeringen nodig zouden zijn en dat het verscheidene jaren zou vergen indien men in de fabriek te Svetogorsk karton voor de West-Europese markt zou willen produceren.
- (80) Partijen hebben aangevoerd dat een fabriek in Kwidzyn, Polen, die eveneens eigendom van „International Paper” is, drankverpakkingskarton aan een verwerkingsbedrijf in Frankrijk levert. De Commissie weet echter dat deze fabriek geen drankverpakkingskarton produceert en in de voorzienbare toekomst niet in staat zal zijn drankverpakkingskarton naar de EER uit te voeren.
- (81) Partijen beweren dat de huidige capaciteitsuitbreidingen bij de concurrerende producenten van drankverpakkingen, Korsnäs en AssiDomän, de concurrentie in de EER nog verder zullen verscherpen. Volgens partijen is de huidige capaciteit groter dan de vraag. Uit opmerkingen van derden valt echter af te leiden dat de recente capaciteitsuitbreidingen slechts een reactie zijn op de toenemende vraag naar drankverpakkingskarton. In het bijzonder wees het onderzoek ook uit dat er voor een aanzienlijk deel van deze nieuwe capaciteit reeds afnemers zijn.
- (82) De Commissie heeft andere papier- en kartonfabrikanten zoals MoDo en Metsä-Serla gevraagd of zij zouden overwegen zich op de markt voor drankverpakkingskarton te begeven. Op dit ogenblik produceren deze ondernemingen verpakkingskarton voor niet-vloeibare producten. MoDo en Metsä-Serla zouden theoretisch op hun huidige machines op middellange termijn met de productie van drankverpakkingskarton kunnen beginnen. Navraag bij MoDo en Metsä-Serla leerde de Commissie evenwel dat geen van deze producenten met enige mate van waarschijnlijkheid binnen afzienbare tijd de markt zal betreden.
- (83) De Commissie merkt op dat de mogelijkheid om meer in te voeren uit de Verenigde Staten een beperkte, maar niet onbetekenende concurrentiedruk op de markt in het leven roept. Deze druk zal waarschijnlijk in de toekomst nog toenemen, naarmate de invoerrechten in de loop van de komende jaren geleidelijk worden opgeheven. De toezegging van partijen dat zij zich niet tegen een verzoek om een quotum vrij van rechten voor drankverpakkingskarton zullen verzetten, zou het wellicht mogelijk maken dat dit effect vlugger begint te spelen indien een dergelijk quotum wordt vastgesteld (zie hieronder).
- Tegenmacht van de kopers**
- (84) Kenmerkend voor de markt voor drankverpakkingskarton is de aanwezigheid van enkele grote producenten en enkele grote afnemers. Behalve Enso en Stora zijn in Europa alleen Korsnäs en AssiDomän actief als producenten van drankverpakkingskarton. Er zijn slechts enkele afnemers van drankverpakkingskarton en de markt wordt gedomineerd door Tetra Pak, die een marktaandeel heeft van vrijwel [tussen 60 en 80 %] \*. De belangrijkste andere afnemers van drankverpakkingskarton zijn Elopak en SIG Combibloc, met elk een aandeel van ongeveer [tussen 10 en 20 %] \* op de EERmarkt. Na de fusie zal de structuur aan de aanbodzijde van de markt voor drankverpakkingskarton het spiegelbeeld zijn van die aan de vraagzijde, met één grote en twee kleinere leveranciers aan de ene en één grote en twee kleinere afnemers aan de andere kant.
- (85) Volgens partijen oefenen de drie grote afnemers, en Tetra Pak in het bijzonder, een aanzienlijke kopersmacht uit, die de producenten van drankverpakkingskarton ervan weerhoudt hun prijzen te verhogen.
- (86) Uit het onderzoek is gebleken dat de relatie tussen de leveranciers en de afnemers er een is van wederzijdse afhankelijkheid. Op de markt voor drankverpakkingskarton zijn de relaties tussen leveranciers en afnemers langlopend van aard en wordt slechts zelden op een andere leverancier overgeschakeld. Volgens de afnemers zou verandering van leverancier vertragingen en kosten meebrengen en technisch niet eenvoudig zijn omdat het evaluatieproces voor drankverpakkingskarton gecompliceerd en tijdrovend is. In het bijzonder heeft het onderzoek aan het licht gebracht dat een aanvang maken met de productie van een specifiek type drankverpakkingskarton zowel van de producent als van de afnemer een aanzienlijke investering in machines, technische ondersteuning, proefproductie en personeel vereist.

- (87) Als bewijs van het langlopende karakter van de relaties tussen producenten en afnemers, wordt erop gewezen dat de langstlopende relatie van Enso met een klant al 40 jaar standhoudt. Verder bewijs van het langlopende karakter en de wederzijdse afhankelijkheid in de relaties tussen leverancier en afnemer in de sector is het feit dat Enso haar onderzoek- en ontwikkelingsactiviteiten heeft onderverdeeld in teams die in de ontwikkeling van karton voor respectievelijk Tetra Pak, Elopak en SIG Combibloc gespecialiseerd zijn.
- (88) Een onderzoek van elk van de grote afnemers bevestigt dat er aan de vraagzijde kopersmacht voorhanden is die een tegenwicht vormt:
- (89) Tetra Pak neemt jaarlijks voor gebruik in de EER ongeveer [meer dan 500 000 ton] \* drankverpakkingskarton af. Deze hoeveelheid wordt aangekocht bij Enso, Stora, AssiDomän en Korsnäs. Buiten de EER maakt Tetra Pak ook gebruik van andere lokale leveranciers. Tetra Pak heeft in het verleden bij de ontwikkeling van verscheidene van haar huidige leveranciers tot producenten van drankverpakkingskarton een wezenlijke rol gespeeld.
- (90) Tetra Pak neemt ongeveer [meer dan 50 %] \* van haar behoeften in de EER af van Stora Enso. De aankopen van Tetra Pak vertegenwoordigen de gehele productie van verscheidene kartonmachines en ongeveer [meer dan 50 %] \* van de totale omzet van de partijen voor de EER. Voorts moet in overweging worden genomen dat de productie van drankverpakkingskarton een bedrijvigheid met hoge vaste kosten is, waarbij, om een behoorlijk rentabiliteitsniveau te halen, de capaciteit in hoge mate moet worden benut. Het verlies van de grote volumes die Tetra Pak afneemt, zou dan ook betekenen dat partijen andere afnemers zouden moeten vinden om de capaciteit opnieuw ten volle te benutten. Dit zou op korte termijn geen eenvoudige opgave zijn.
- (91) Tetra Pak van haar kant neemt dermate grote hoeveelheden drankverpakkingskarton af dat zij de mogelijkheid zou hebben bij andere bestaande of nieuwe leveranciers nieuwe capaciteit te ontwikkelen, indien partijen zouden trachten de markt naar hun hand te zetten. Daarenboven heeft Tetra Pak door de nauwe samenwerking met de producenten van drankverpakkingskarton een grondige kennis van de kostenstructuur van partijen. Voorts vertegenwoordigt het drankverpakkingskarton ongeveer [meer dan 50 %] \* van de kostprijs van de huls die Tetra Pak aan haar afnemers levert. De Commissie heeft tevens vastgesteld dat plastic op lange termijn tot op zekere hoogte een substituut voor drankverpakkingskarton kan zijn op de stroomafwaartse markt voor de verpakking van vloeistoffen. Tetra Pak heeft dan ook alle redenen om te trachten haar tegenmacht als koper uit te spelen.
- (92) Om al de bovengenoemde redenen komt de Commissie derhalve tot de conclusie dat Tetra Pak als koper een macht bezit die zozeer een tegenwicht vormt dat deze de potentiële toename van de marktmacht van Stora en Enso neutraliseert.
- (93) Elopak en SIG Combibloc nemen veel kleinere hoeveelheden drankverpakkingskarton af dan Tetra Pak. Voorts valt met name ten aanzien van Elopak op te merken dat Elopak en Pakenso, een dochteronderneming van Enso, thans gezamenlijk verwerkingsactiviteiten in Lahti, Finland, ontplooiën. [...] \*. Deze gezamenlijke verwerkingsactiviteiten maken een significant deel van de totale hoeveelheid karton die door Elopak wordt verwerkt. Deze band met de partijen zou de kopersmacht van Elopak na de fusie kunnen verzwakken.
- (94) Toch moet eveneens in overweging worden genomen dat beide ondernemingen orders plaatsen die groot genoeg zijn om de capaciteit van een kartonmachine volledig te benutten. Dit zou het op zichzelf voor Elopak en SIG Combibloc al moeilijk maken op korte termijn een significant deel van de afgenomen hoeveelheden van andere leveranciers te gaan betrekken. Dit betekent echter eveneens dat een grote verschuiving van bestellingen naar alternatieve leveranciers zoals AssiDomän en Korsnäs, die in beginsel WTL-capaciteit naar de productie van drankverpakkingskarton kunnen omschakelen, Stora Enso in aanzienlijke mate zou kunnen treffen, indien partijen zouden trachten de markt naar hun hand te zetten. Elopak en SIG Combibloc kopen beide ook strategische hoeveelheden aan in de Verenigde Staten, hetgeen hun tegenmacht als kopers versterkt. Beide hebben ook aanzienlijke activiteiten buiten de EER. Ten slotte hebben Elopak en SIG Combibloc, evenals Tetra Pak, een grondige kennis van de kostenstructuur van partijen. Zij hebben ook dezelfde redenen als Tetra Pak om te trachten hun tegenmacht als kopers uit te spelen.
- (95) In vergelijking met Tetra Pak verkeren beide ondernemingen echter op korte en op middellange termijn in een zwakkere positie ten opzichte van Stora Enso, aangezien zij na de fusie nog maar over één leverancier in de EER zullen beschikken, terwijl Tetra Pak er drie zal hebben. Voorts kopen Elopak en SIG Combibloc veel kleinere hoeveelheden aan dan Tetra Pak. Hoewel Elopak en SIG Combibloc tegenover een prijsverhoging zeker niet geheel machteloos staan, ziet het daarom ernaar uit dat de voorgenomen fusie toch het machtsevenwicht in de relatie tussen Stora Enso aan de ene kant en Elopak en SIG Combibloc aan de andere kant in de richting van eerstgenoemde doet opschuiven.
- (96) In het geval van Elopak en SIG Combibloc dient overigens ook in overweging te worden genomen dat partijen er belang bij hebben beide ondernemingen als grote marktdeelnemers te handhaven, om niet geheel afhankelijk te worden van Tetra Pak. Daarom moet, hoewel de bezorgdheid dat Elopak en SIG Combibloc in vergelijking met Tetra Pak door de fusie benadeeld zouden kunnen worden, niet geheel is weggenomen, toch ook worden erkend dat de tegenmacht van Tetra Pak als koper om die reden in zekere mate ook op Elopak en SIG Combibloc afstraalt. Overigens vormen de door partijen aangegane verbintenissen (zie overweging 101) een poging om aan die bezorgdheid tegemoet te komen. In het bijzonder valt op te merken dat het afstoten door Enso van haar participatie in de gezamenlijke verwerkingsactiviteiten met Elopak in Lahti in Finland elke bezorgdheid dat deze band partijen een grotere greep op Elopak had kunnen geven, zal wegnemen.

- (97) Kortom, de fusie zal leiden tot een marktstructuur met één grote en twee kleinere leveranciers tegenover één grote en twee kleinere afnemers. Dit is een vrij uitzonderlijke marktstructuur. Alles bijeen, is de Commissie van oordeel dat de afnemers in deze vrij merkwaardige marktomstandigheden over voldoende tegenmacht als kopers beschikken om de mogelijkheid uit te sluiten dat partijen van hun marktmacht misbruik maken.

### Reacties van derden

- (98) De afnemers varieerden in hun reactie van positief tot neutraal. Volgens de afnemers is een belangrijk strategisch vraagstuk op lange termijn voor de sector drankverpakingskarton de mogelijkheid dat plastic mettertijd papier in steeds meer toepassingen zal gaan vervangen. De sector drankverpakingskarton moet derhalve in zijn geheel concurrerende worden. De fusie tussen Stora en Enso moet een efficiëntere productie van drankverpakingskarton mogelijk maken en zal derhalve bijdragen tot een verbetering op lange termijn van de concurrentiepositie van drankverpakingskarton ten opzichte van plastic verpakingsmateriaal.
- (99) Een Finse organisatie, de „Centrale Unie van landbouwproducenten en boseigenaren” (MTK), heeft haar bezorgdheid uitgesproken over de gevolgen van de fusie voor de houthandel in Finland. MTK gaat ervan uit dat de fusie de positie van partijen versterkt, doordat partijen ruimere mogelijkheden krijgen om hout buiten de EER aan te kopen — met name in de Baltische Staten —, maar ook in Zweden. Volgens MTK zou dit de Finse houtmarkt onder aanzienlijke druk zetten en partijen in staat stellen het prijsniveau te bepalen. De Commissie deelt dit standpunt niet. De Commissie kwam juist tot de bevinding dat de fusie vrijwel geen gevolgen voor de Finse houtmarkt zou hebben.

### Conclusie

- (100) Op grond van de bovenstaande overwegingen kan worden geconcludeerd dat de partijen een groot marktaandeel zullen hebben op de markt voor drankverpakingskarton. Er zal slechts een beperkte potentiële concurrentie zijn. Aan de vraagzijde bestaat er echter een even grote concentratie als aan de aanbodzijde, en de tegenmacht van de belangrijkste afnemers, in het bijzonder Tetra Pak, zorgt ervoor dat de operatie niet tot de totstandbrenging of versterking van een machtspositie op de markt voor drankverpakingskarton zal voeren.

### Door partijen aangegane verbintenissen

- (101) De Commissie stelt vast dat partijen, als een reactie op de mededeling van punten van bezwaar, de volgende verbintenissen hebben voorgelegd:
- a) De partijen hebben zich ertoe verbonden ten behoeve van de kleinere afnemers voor een periode van vijf jaar vanaf de voltooiing van de fusie, een prijsbeschermingsmechanisme in te stellen. Met name verbinden de partijen zich ertoe dat elke verhoging van de prijzen die zij aan de grootste afnemer berekenen, in procenten uitgedrukt niet kleiner zal zijn

dan de prijsverhoging die zij ten aanzien van de kleinere afnemers toepassen. In dezelfde zin zal een procentuele prijsverlaging die aan de grootste afnemer wordt toegekend, niet groter zijn dan die welke voor kleinere afnemers geldt. Afwijkingen van deze regel zijn binnen een beperkte tolerantie mogelijk en wanneer bijzondere factoren, zoals objectieve kostenverschillen, een verschil in het stijgings- of dalingspercentage van de prijzen voor de grootste en de kleinere afnemers rechtvaardigen. De partijen zullen de Commissie in kennis stellen van elk verschil in de procentuele prijsstijging of -daling, dat niet binnen de tolerantie valt of niet door objectieve kostenverschillen wordt gerechtvaardigd. Het prijsbeschermingsmechanisme zal jaarlijks door een onafhankelijke, onder strikte geheimhoudingsplicht werkende accountant(revisor) worden onderzocht.

- b) Indien een of meer verwerkers of fabrikanten in de Gemeenschap om de instelling van een rechtenvrij quotum voor de invoer van drankverpakingskarton verzoeken, verbinden de partijen zich ertoe alles in het werk te stellen om de instelling van een dergelijk quotum te vergemakkelijken en zich niet daartegen te verzetten. Daarenboven hebben de partijen brieven van de Finse en de Zweedse regering overgelegd, waaruit blijkt dat deze zich niet tegen de instelling van een dergelijk quotum zouden verzetten.
- c) Enso heeft bepaalde gezamenlijke verwerkingsactiviteiten met Elopak te Lahti in Finland. Enso verbindt zich ertoe haar volledige participatie in die activiteiten aan Elopak te verkopen. Die verkoop zou elke bezorgdheid dat deze band de tegenmacht van Elopak als koper zou verminderen, wegnemen. Indien Elopak en Enso over die verkoop niet tot overeenstemming mochten komen, verbindt Enso zich ertoe bij het verstrijken van de huidige overeenkomst deze niet te verlengen. In dat geval zullen volgens de voorwaarden van het contract tussen Elopak en Enso de betrokken activiteiten aan Elopak worden verkocht.

### VI. CONCLUSIE

- (102) De aangemelde operatie zal bijgevolg op geen enkele markt een machtspositie tot stand brengen of versterken die tot gevolg heeft dat een daadwerkelijke mededinging op de gemeenschappelijke markt of op een wezenlijk deel daarvan op significante wijze wordt belemmerd. De operatie is derhalve verenigbaar met de gemeenschappelijke markt en met de werking van de EER-Overeenkomst,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

#### Artikel 1

De door de partijen op 18 juni 1998 aangemelde concentratie betreffende de volledige fusie van Stora Kopparbergs Bergslags AB en Enso Oyj wordt met de gemeenschappelijke markt en met de werking van de EER-Overeenkomst verenigbaar verklaard.

*Artikel 2*

Deze beschikking is gericht tot:

Enso Oyj

Kanavaranta 1

FIN-00160 Helsinki

Stora Kopparbergs Bergslags AB

Group Head Office

S-79180 Falun

Gedaan te Brussel, 25 november 1998.

*Voor de Commissie*

Karel VAN MIERT

*Lid van de Commissie*

---