

II

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

COMMISSIE

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 14 maart 2000

waarbij een concentratie verenigbaar wordt verklaard met de gemeenschappelijke markt en met de EER-overeenkomst

(Zaak COMP/M.1663 — Alcan/Alusuisse)

(Kennisgeving geschied onder nummer C(2000) 694)

(Slechts de tekst in de Engelse taal is authentiek)

(Voor de EER relevante tekst)

(2002/244/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, en met name op artikel 57,

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

Gezien het besluit van de Commissie van 10 november 1999 om in de onderhavige zaak een procedure in te leiden,

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

Gezien het advies van het Adviescomité voor concentraties⁽³⁾,

Overwegende hetgeen volgt:

- (1) Op 20 september 1999 ontving de Commissie de aanmelding van een concentratievoornemen waarbij Alcan Aluminium Limited (hierna „Alcan”) de uitsluitende zeggenschap zou verwerven over Alusuisse Lonza Group AG (hierna „Alusuisse”).

(1) PB L 395 van 30.12.1989, blz. 1. Verordening gerectificeerd in PB L 257 van 21.9.1990, blz. 13.

(2) PB L 180 van 9.7.1997, blz. 1. Verordening gerectificeerd in PB L 40 van 13.2.1998, blz. 17.

(3) PB C 82 van 5.4.2000.

- (2) Op 24 september 1999 werd de aanmelding onvolledig verklaard. De partijen deelden de ontbrekende informatie mee op 6 oktober 1999. De aanmelding was op 7 oktober 1999 volledig.

- (3) Bij besluit van 10 november 1999 heeft de Commissie geconstateerd dat de voorgenomen fusie aanleiding gaf tot ernstige twijfel over de verenigbaarheid ervan met de gemeenschappelijke markt en met de werking van de EER. De Commissie besloot derhalve om, overeenkomstig artikel 6, lid 1, onder c), van Verordening (EEG) nr. 4064/89 (hierna „de concentratieverordening”), de procedure in de onderhavige zaak in te leiden.

1. DE PARTIJEN EN HET CONCENTRATIEVOORNEMEN

- (4) Alcan is een Canadese onderneming die actief is in alle aspecten van de aluminiumsector. Haar activiteiten omvatten bauxietmijnbouw, aluminiumraffinage, stroomopwekking, smelten, produceren en recycleren van aluminium, alsmede onderzoek en ontwikkeling.

- (5) Alusuisse is een Zwitserse onderneming die actief is in alle aspecten van de aluminiumsector. Haar activiteiten omvatten bauxietmijnbouw, aluminiumraffinage, smelten, produceren en recycleren van aluminium, onderzoek en ontwikkeling, en verpakking.

- (6) Op 11 augustus 1999 sloten Alcan, Alusuisse en de Franse geïntegreerde aluminiumproducent Pechiney een „Memorandum of Understanding” (hierna „MoU”) over de samenvoeging van hun onderscheidenlijke aluminium- en verpakkingsdivisies. Volgens het MoU en de samenvoegingsovereenkomsten die de drie ondernemingen ondertekenden, zal Alcan tweemaal een afzonderlijk en onafhankelijk bod tot aandelenruil uitbrengen, één voor de aandelen van Alusuisse en één voor de aandelen van Pechiney. Telkens vormt dit bod een afzonderlijke transactie: ze zijn niet van elkaar afhankelijk en het is mogelijk dat één transactie doorgaat zonder de andere. Volgens de door de partijen verstrekte inlichtingen zal het bod van Alcan op Alusuisse worden uitgebracht vooraleer Alcan een bod uitbrengt op Pechiney. Elk bod kan dus worden beschouwd als een afzonderlijke concentratie. De onderhavige beschikking betreft de operatie waarbij Alcan de uitsluitende zeggenschap verwerft over Alusuisse.

2. COMMUNAUTAIRE DIMENSIE

- (7) De betrokken ondernemingen hebben samen een totale mondiale omzet van meer dan 5 miljard EUR ⁽⁴⁾. Alcan en Alusuisse hebben elk een totale omzet in de Gemeenschap van meer dan 250 miljoen EUR, maar behalen niet meer dan twee derde van hun geaggregeerde omzet binnen de Gemeenschap in eenzelfde lidstaat. De aangemelde concentratie heeft bijgevolg een communautaire dimensie.

3. BEOORDELING VANUIT HET OOGPUNT VAN DE MEDEDINGING

- (8) De fuserende partijen zijn verticaal geïntegreerde bedrijven, met activiteiten in alle stadia van de leveringsketen van aluminium. Zij ontginnen bauxiet, raffineren het tot aluminiumoxide en smelten dat om tot primair aluminium. Primair aluminium ⁽⁵⁾ wordt verwerkt tot halffabrikaten (gewalste producten of extrusies). Halffabrikaten kunnen verder worden verwerkt tot afgewerkte producten. Aluminiumhalffabrikaten en -eindproducten worden gebruikt in allerlei uiteenlopende eindgebruikerstoepassingen, waaronder de transportindustrie, bouw- en constructie-industrie, de container- en verpakkingsindustrie, de elektrotechnische industrie, enz.
- (9) Op de aluminiummarkten zijn er diverse soorten marktdeelnemers actief. De fuserende partijen zijn beide verticaal geïntegreerde producenten. Andere geïntegreerde producenten die actief zijn op de EER-markt, zijn Pechiney, VAW, Alcoa, Norsk Hydro en Hoogovens.

⁽⁴⁾ Omzet berekend in overeenstemming met artikel 5, lid 1, van de concentratieverordening en de mededeling van de Commissie over de berekening van de omzet (PB C 66 van 2.3.1998, blz. 25). Voorzover de cijfers mede betrekking hebben op omzet uit de periode vóór 1 januari 1999, zijn deze berekend op basis van de gemiddelde ecu-wisselkoersen en vervolgens omgezet in euro volgens een verhouding van 1:1.

⁽⁵⁾ Primair aluminium is een grondstof die wordt verhandeld op de London Metal Exchange (LME). De dagelijkse notering voor primair aluminium — de LME-prijs — komt daar tot stand via het spel van vraag en aanbod.

Daarnaast is er een groot aantal aluminiumtransformatoren/-producenten, of niet-geïntegreerde aluminiumondernemingen die primair aluminium of uitgewalst aluminium gebruiken als grondstof voor de productie van afgewerkte aluminiumproducten. Op diverse markten voor eindtoepassingen kunnen de fuserende partijen beide leveren aan en concurreren met kleinere, downstream-, niet-geïntegreerde aluminiumtransformatoren of -producenten.

- (10) De Commissie kwam tot de conclusie dat de voorgenomen concentratie zou leiden tot het in het leven roepen van machtsposities op de volgende markten: aluminiumtrihydraat, lithografische platen en halfstijve verpakkingen.

3.1.1. ALUMINIUMTRIHYDRAAT

Omschrijving van de productmarkt

- (11) Aluminiumoxide wordt via een zuiveringsproces gewonnen uit bauxieterts. Het overgrote deel van het aluminiumoxide wordt gebruikt voor het smelten van primair aluminiummetaal (het zogenaamde metallurgisch aluminiumoxide of „smelterij-grade alumina” (hierna „SGA”)). Aluminiumtrihydraat (hierna „ATH”) is een tussenproduct van het SGA-productieproces. De meest bekende toepassing is het gebruik als brandvertrager. Voor deze toepassing wordt een speciaal type fijn, neergeslagen verdicht ATH gebruikt, met een hoog vochtigheidsgehalte (normaliter circa 35 %). De brandvertragende kenmerken zijn afkomstig van het watergehalte. Een ander soort van speciaal ontwaterd ATH wordt gebruikt als papierkleurstof of voor de productie van detergents. Bij deze toepassingen heeft ATH een grotere korrel en wordt het gebruikt wegens zijn witmakende eigenschappen of om de glans en gladheid te verbeteren van hoogwaardig papier. Ten slotte wordt een ander soort specialiteit — geactiveerd ATH — gebruikt in de sectoren keramiek, vuurvaste materialen en oppervlaktebehandeling.
- (12) Uit het onderzoek door de Commissie moet worden geconcludeerd dat ATH, toegepast als brandvertrager, een productmarkt vormt die te onderscheiden valt van die voor de overige soorten en typen aluminiumoxide.

Overwegingen betreffende de aanbodzijde

- (13) Aan de aanbodzijde is de substitueerbaarheid van brandvertragend ATH zeer gering. Slechts een paar zuiveringsinstallaties van aluminiumoxide leveren dit product momenteel in de EER. De meeste zuiveringsinstallaties hebben, doordat bij hen het accent op metallurgisch aluminiumoxide ligt, niet de mechanische installatie die nodig is om het ATH tussen het filtreren en het calcineren op te vangen, ofwel kunnen ze ATH produceren, maar bevat het een hoog niveau restanten uit organische mengsels van bauxiet, waardoor het ongeschikt is voor toepassing als brandvertrager. In de EER zijn de belangrijkste leveranciers van brandvertragend ATH: Alcan, Alusuisse, Nabaltec en Alcoa.

- (14) Uit het marktonderzoek is gebleken dat een prijsstijging van 5-10 % van brandvertragend ATH niet onmiddellijk tot nieuwkomers op deze markt zou leiden, omdat dit de alternatieve kosten en de noodzakelijke kapitaalinvestering niet zou rechtvaardigen. Evenmin zou een geringe prijsstijging, zelfs als die niet tijdelijk is, op zichzelf niet leiden tot een capaciteitsverhoging door gevestigde leveranciers, omdat zulks bij de productie van aluminium moeizaam en duur zou zijn. Derhalve zou op korte tot middellange termijn een prijsverhoging van brandvertragend ATH winstgevend zijn.

Overwegingen betreffende de vraagzijde

- (15) Als brandvertrager gebruikt ATH is een productmarkt die moet worden onderscheiden van die voor andere soorten ATH en andere soorten brandvertragers. Brandvertragers zijn additieven die kunnen worden gemengd of toegepast als behandeling van organische materialen zoals plastics, textiel of hout. Daardoor vermindert de statistische waarschijnlijkheid dat een brand ontstaat, omdat een groot aantal potentiële brandhaarden daardoor minder ontvlambaar wordt. Het toenemende gebruik van brandvertragers in brandbare materialen — vooral kunststofmantels zoals kabels en bedrading — valt toe te schrijven aan wet- en regelgeving van de overheid en het feit dat consumenten zich bewuster worden van normen inzake brandveiligheid.
- (16) Zoals in overweging 11 is vermeld, worden andere soorten van speciaal ATH gebruikt als vulmateriaal in de papierindustrie en als oxides bij de productie van detergents, keramische producten, vuurvaste materialen, enz. De verschillende soorten ATH worden onderscheiden naar gelang van korrelgrootte, morfologie, α -aluminiumoxidegehalte⁽⁶⁾ en onzuiverheden. Afhankelijk van de vereisten inzake eindgebruikerstoepassingen, kan één type aluminiumoxide alleen voor één soort toepassing worden gebruikt. Zo kan het fijne, neergeslagen, verdichte ATH — toegepast als brandvertrager — niet worden vervangen door ATH dat voor een van de vorenvermelde toepassingen wordt gebruikt, en vice versa.
- (17) De doeltreffendheid van een brandvertrager varieert naar gelang van de brandbaarheid van de producten. Omdat de brandveiligheidsvoorschriften voor gebouwen en andere publieke overdekte ruimten steeds strenger worden, moeten kunststofmantels die voor dergelijke toepassingen worden gebruikt, aan specifieke brandvertragende kenmerken voldoen.
- (18) ATH is laagtoxisch en werkt rookonderdrukkend. De ruimste toepassing ervan is polyetheen en de copolymeren ervan, gevolgd door onverzadigde polyesters, rubber en epoxyharsen. Eindgebruikersmarkten zijn tapijtruggen, elektrische toepassingen, alsmede kabels en bedrading, transportbanden en geëxtrudeerde plasticproducten. Het toenemende gebruik van ATH in de EER is vooral het gevolg van het groeiende aantal uiteenlopende soorten brandvertragende polyolefinen, inzonderheid polyetheen. Bepaalde copolymeren als ethyleen/vinylacetaat, vermengd met polyetheen en polypropreen, worden in toenemende mate gebruikt als mantel en coating voor kabels en bedrading en voor telecommunicatiekabels die ondergronds worden gelegd. De tendens om in openbare gebouwen PVC-vloeren te vervangen door vloeren in synthetisch rubber doet het gebruik van ATH nog verder toenemen.
- (19) Daarnaast bestaat er voor de voormelde toepassingen een ander soort brandvertragende substanties — gehalogeneerde brandvertragers. Deze stoffen kunnen doeltreffende brandvertragers zijn, maar ze zijn wel giftig en veroorzaken meer rook dan anorganische brandvertragers. Gezien de toenemende milieubezwaren — waarvoor verwacht wordt dat deze producten geleidelijk zullen verdwijnen — worden gehalogeneerde fosforhoudende producten vervangen door anorganische brandvertragers, inzonderheid ATH. Aangezien kunststofmantels worden geproduceerd volgens het LSOH-label („low smoke”, „zero halogen”), zijn gehalogeneerde brandvertragers niet substitueerbaar met ATH. Er is een afzonderlijke vraag naar LSOH-mantels bij producenten die gespecialiseerd zijn in kabels en andere plasticproducten die in de bouwsector worden gebruikt. Leveranciers kunnen deze producenten onderscheiden en bij het vaststellen van de prijzen discrimineren in hun voor- of nadeel. Daarom zou een verhoging van de voor producenten van LSOH-plasticmantels geldende prijzen winstgevend zijn voor de gefuseerde onderneming.
- (20) Wat de vraag naar LSOH-brandvertragers betreft, hebben de aanmeldende partijen gewezen op het bestaan van een andere brandvertrager, met eigenschappen die vergelijkbaar zijn met die van ATH: magnesiumdihydroxide (hierna „MDH”). De Commissie is van oordeel dat MDH niet tot dezelfde markt behoort als ATH. Er zijn technische en economische verschillen die de onderlinge substitueerbaarheid van ATH en MDH aan de aanbodzijde ernstig beperken. MDH gebruiken is dubbel zo duur als het gebruik van ATH (volgens bepaalde gebruikers zelfs drie- tot viermaal zo duur). Dit valt ten dele te verklaren door de prijsverschillen tussen beide producten, maar ook doordat grotere hoeveelheden MDH moeten worden gebruikt om hoogperformante brandvertraging te verkrijgen. De grote hoeveelheden MDH die nodig zijn, kunnen dan weer een ongunstig effect hebben op bepaalde mechanische eigenschappen van de mantel, zoals vervormbaarheid en slagsterkte. Naar verluidt zou het ook moeilijk zijn om met MDH binnen de kunststof een uniforme korrelverdeling te verkrijgen. MDH is duurder omdat het kan worden gebruikt bij hogere verwerkingstemperaturen dan ATH. Begint ATH te ontbinden bij 230 °C waarbij het één derde van zijn oorspronkelijke massa verliest in de vorm van waterdamp, dan is dat bij MDH pas het geval bij 340 °C. Het verschil in de temperatuur waarbij thermische ontleding plaatsvindt, kan MDH geschikter maken voor gebruik in bepaalde polymeren zoals thermoplastische harsen (bv. polypropreen), waarbij de verwerkingstemperatuur kan oplopen tot boven 200 °C. Beneden die temperatuur is ATH het voordeligste vulmateriaal, wat betreft kostprijs en technische eigenschappen.

⁽⁶⁾ Verwijst naar thermodynamische stabiliteit.

- (21) Daarom gaat bij LSOH-copolymerenmantels die gebruikt worden in diverse toepassingen zoals kabels, bedrading en vloeren, de voorkeur naar ATH — met uitsluiting van andere brandvertragers. Fabrikanten van deze producten hebben op het marktonderzoek van de Commissie geantwoord dat zij bij een stijging van de prijs voor ATH met 5-10 % niet zouden overschakelen naar andere brandvertragers. Een aantal onder hen verklaarde dat, wanneer zij zouden overschakelen, zulks hoge kosten zou meebrengen, omdat ATH zou moeten worden vervangen door combinaties van andere brandvertragers waarvoor nieuwe formules zouden moeten worden ontwikkeld en waarvoor goedkeuring door de afnemers vereist zou zijn.

Conclusie inzake de omschrijving van de productmarkt

- (22) Op basis van het vorengaande is de Commissie tot de conclusie gekomen dat er een afzonderlijke productmarkt bestaat voor fijn, neergeslagen verdicht ATH dat als brandvertrager wordt gebruikt bij de productie van LSOH-copolymeren mantels.

Omschrijving van de geografische markt

- (23) Voor ATH is de geografische markt niet ruimer dan de EER. De behandeling, logistiek en transportkosten van ATH lijken de voornaamste redenen te zijn voor deze marktomschrijving. De afnemers van ATH in de chemische en plasticsindustrie vragen „just in time”-leveranties van kleine zendingen, die niet op rendabele wijze over grote afstanden kunnen worden geleverd. Het hoge watergehalte van brandvertragend ATH maakt het transport over lange afstanden nog duurder. Ten slotte is aan bulktransport over lange afstand altijd het risico verbonden dat de kwaliteit van het product afneemt en het product waardeloos wordt. Momenteel is er slechts sprake van kleine hoeveelheden die in de EER worden geïmporteerd, overeenstemmend met 4 % van het EER-verbruik.
- (24) De partijen voeren aan dat de ATH-markt mondiaal is, zodat ATH-afnemers alternatieve leveranciers buiten Europa zouden moeten gaan zoeken. Het zou daarbij gaan om Alcoa, die ATH vanuit Australië zou kunnen verschepen en het zou kunnen walsen in haar walsen te Moerdijk (Rotterdam); Reynolds, die ATH vanuit de Verenigde Staten zou kunnen aanvoeren; Alunorte, die hoogwaardig vochtig ATH vanuit Brazilië zou kunnen aanvoeren; Huber (Solem), die al gewalst ATH van hoge kwaliteit vanuit de Verenigde Staten aanvoert; Sumitomo en Showa Denko, die brandvertragend ATH vanuit Japan naar Europa kunnen verkopen, en Hungalu, die binnen de Europese Unie actief promotie voert en onlangs een additionele jaarcapaciteit van 10 kt neergeslagen ATH heeft geïnstalleerd.
- (25) De Commissie heeft de voormelde alternatieven op de markt getest en kwam tot de bevinding dat afnemers deze niet als substitueerbaar beschouwden met lokale leveringen. Een aantal grote afnemers verklaarde dat leveranties van vochtig ATH vanuit de Verenigde Staten

en Brazilië geen reële alternatieven zijn, omdat daar uitsluitend vochtig ATH wordt verkocht dat niet als brandvertrager kan worden gebruikt. Wat leveranties uit Hongarije en het Verre Oosten betreft, verklaarden ze dat wanneer ze ATH betrekken vanuit deze landen, zulks hun exploitatie- en eindkosten zou doen stijgen. Ook zouden die leveranciers niet als dusdanig substitueerbaar zijn met in de EER gevestigde leveranciers. Andere afnemers herhaalden hun initiële standpunt, dat ze tijdens het marktonderzoek hadden gegeven, namelijk dat additionele kosten in verband met ATH-import hun eindprijs zou doen stijgen, hetgeen dan weer hun producten (met name kabels) minder concurrerend zou maken op markten buiten de EER. Ze vonden het niet de moeite om ATH te importeren bij een prijsstijging van 5-10 %.

- (26) Om die redenen blijft de Commissie van mening dat de markt voor brandvertragend ATH niet ruimer is dan de EER.

Beoordeling vanuit het oogpunt van de mededinging

- (27) Op de Europese markt zijn er enkele belangrijke leveranciers van ATH: Alcan, Martinswerk-Alusuisse, Nabaltec en Alcoa. Samen vertegenwoordigen ze meer dan 95 % van de EER-productie, terwijl de rest in handen is van enkele handelaren (Eurallumina SpA, Giulini Chemie GmbH, Incemin AG, Superfos Biosector a/s).
- (28) In de onderstaande tabel wordt de productiecapaciteit van EER-leveranciers van brandvertragend ATH weergegeven.

Producent	Capaciteit (in ton)	Aandeel in de capaciteit
Alusuisse Martinswerk	[kt]* (*)	[%]*
Alcan Burntisland	[kt]*	[%]*
Alcan/Alusuisse	[kt]*	[65 %-75 %]*
Nabaltec	30 000	[%]*
Alcoa	5 000	[%]*
Overige	5 000	[%]*

Bron: Onderzoek van de Commissie.

- (29) Het gecombineerde marktaandeel van de fuserende partijen bedraagt [65-75 %]*; de andere belangrijke concurrent is Nabaltec. Alcan en Alusuisse zijn de belangrijkste producenten ter wereld van fijn, neergeslagen verdicht ATH. Alusuisse is de grootste leverancier in Europa. In Duitsland — de grootste verbruiker van halogeenvrije brandvertragers in Europa — is haar marktpositie het sterkst. Alusuisse is ook een belangrijk producent van MDH, via haar Oostenrijkse 50 %-dochter Magnifin Magnesiaproducte. Alcan is de op een na grootste producent in Europa. Zij levert ATH vanuit haar zuiveringsinstallaties van aluminiumoxide in Burntisland, aan de Schotse kust. Nabaltec is een onafhankelijke producent van speciaal aluminium. Sinds Nabaltec in 1994 de verwerkingsinstallatie van Bayer sloot, betreft zij haar basisaluminiumoxide bij derden met het oog op verwerking tot ATH.

- (*) Delen van deze tekst zijn geredigeerd om ervoor te zorgen dat geen vertrouwelijke informatie wordt onthuld; die delen staan tussen vierkante haakjes en zijn gemarkeerd met een asterisk.

- (30) Alleen al het grote marktaandeel van de fuserende partijen is een indicatie van hun macht op de markten voor brandvertragers. Naast het hoge gecombineerde marktaandeel zullen andere relevante factoren bevestigen dat de voorgenomen concentratie zal leiden tot het in het leven roepen van een machtspositie van de fuserende partijen op de markt voor fijn, neergeslagen verdicht ATH dat wordt gebruikt als brandvertrager.
- (31) In de bovenstaande analyse van de productmarkt is aandacht geschonken aan de vraag of een prijsverhoging van ATH zou kunnen worden tegengehouden door hetzij de reactie van andere leveranciers van verschillende soorten aluminiumhydroxide, hetzij de vervanging van ATH door andere brandvertragers. De conclusie was dat er op de middellange tot lange termijn geen substitutie zou plaatsvinden aan de aanbod- of vraagzijde.
- (32) In het kader van het grondige marktonderzoek is nagegaan of bij een blijvende verhoging van de ATH-prijs afnemers maatregelen zouden nemen die hen in staat zouden stellen om — op lange termijn — ATH te vervangen door andere brandvertragers die pas recent een rol zijn gaan spelen.
- (33) In hun antwoord op de mededeling van punten van bezwaar hebben de partijen betoogd dat andere brandvertragende materialen de prijs van ATH aan banden zouden leggen. Het kan gaan om fosforhoudende materialen; magnesiumdihydroxide; natuurlijk MDH (bruciet) of MDH op basis van zeewater; nieuwe materialen zoals MagShield of Ultracarb; andere anorganische producten zoals zinkboraat, zinkstannaat, zinkhydroxystannaat, tinoxide, molybdeentrioxide en melamine.
- (34) De Commissie voerde voor deze alternatieve materialen een marktonderzoek uit bij producenten van LSOH-plasticmantels waarin fijn, neergeslagen verdicht ATH wordt verwerkt als brandvertrager. Hun antwoorden leken erop te wijzen dat er — zelfs niet bij een blijvende prijsverhoging — op langere termijn geen verschuiving naar dergelijke materialen zou plaatsvinden.
- (35) Een van de grotere ATH-afnemers verklaarde dat alle in overweging 33 genoemde materialen in de branche bekend zijn en dat diverse daarvan worden gebruikt, doorgaans als het nevenbestanddeel wanneer gebruik wordt gemaakt van synergetische kenmerken. Niettemin kunnen ze ATH niet volledig vervangen, vooral bij een gelijkblijvende kostenbasis. Bepaalde fosforhoudende mantels zijn doeltreffende brandvertragers, maar kosten momenteel vijfmaal meer dan neergeslagen ATH. Bovendien doen fosforhoudende systemen bij een brand bijtende gassen ontstaan, hetgeen onaanvaardbaar is en hetgeen zich niet voordoet bij ATH. Daarnaast worden fosforhoudende materialen in de door afnemers opgegeven specificaties verboden. Bovendien is neergeslagen MDH drie- tot viermaal duurder dan ATH. Een afnemer gebruikt van dit materiaal een bescheiden hoeveelheid bij hogetemperatuurspeciale mantels, maar door de prijs is het gebruik van dit materiaal uitgesloten in de meeste van zijn toepassingen. Wat Magshield en Ultracarb betreft, hebben gebruikers verklaard dat beide materialen belangrijke technische tekorten vertonen en dat ze alleen in kleine hoeveelheden voldoening kunnen schenken als nevenbestanddeel van in hoofdzaak op ATH gebaseerde formules. Ten aanzien van anorganische systemen verklaarden afnemers dat deze nuttig kunnen zijn, andermaal als nevenbestanddeel van synergetische formules op basis van ATH, maar in de regel is hun werking als brandvertragers niet even sterk. In ieder geval kosten ze beduidend meer dan ATH. Melamine is een organische samenstelling die gewoonlijk gebruikt wordt in synergetische verbindingen. Niettemin heeft dit materiaal als belangrijk nadeel dat het giftige gassen afgeeft bij een brand. Daardoor komt het niet in aanmerking als een perfect vervangingsmiddel aan de vraagzijde. Volgens een andere afnemer kan geen van de voormelde materialen ATH direct vervangen, zodat ze slechts een beperkte rol kunnen spelen bij het in toom houden van de ATH-prijzen. Gezien hun doorgaans hoge kostprijs zou de ATH-prijs aanzienlijk kunnen gaan stijgen (misschien tot het dubbele van het bestaande prijspeil) vooraleer [een gebruiker]* deze materialen als vervangingsmaterialen zou kunnen overwegen. Zelfs dan nog zou een aantal technische problemen moeten worden aangepakt, waarvan sommige waarschijnlijk zelfs onoverkomelijk zouden zijn. De Commissie concludeert derhalve dat — op lange termijn — vorengenoemde materialen geen voldoende potentiële concurrentie kunnen bieden wanneer de prijs van ATH blijvend wordt verhoogd. Ze kunnen niet als alternatieven worden beschouwd, maar eerder als materialen die complementair zijn aan ATH.
- (36) De partijen hebben ook aangevoerd dat het mogelijk is gemalen ATH te gebruiken in plaats van fijn, neergeslagen verdicht ATH. Een prijsverhoging van ATH zou afnemers ertoe aanzetten om over te schakelen naar neergeslagen ATH van geringere kwaliteit of naar fijngemalen ATH. In dit verband zijn er in Europa vele breekmachines die zouden kunnen beginnen met het malen en verkopen van ATH als brandvertrager.
- (37) De Commissie heeft bij gebruikers van fijn, neergeslagen verdicht ATH een marktonderzoek uitgevoerd naar deze alternatieve materialen. Samengevat, waren hun reacties over bovengenoemde alternatieven negatief. Vooral de verklaring dat gemalen ATH kan worden gebruikt in plaats van fijn, neergeslagen verdicht ATH, was volgens hen niet correct. Doorgaans hebben gemalen materialen zoals ATH, MDH en calciumcarbonaat brandvertragende eigenschappen die vergelijkbaar zijn met materialen van verdichte kwaliteit, maar omdat hun korrel groter is, kunnen ze de fysieke eigenschappen ervan niet evenaren. Als voorbeeld worden treksterkte en de afwerking van het oppervlak gegeven. Indien zulks niet het geval zou zijn, dan zou er geen markt zijn voor neergeslagen producten, die altijd vele malen duurder zijn dan de gemalen producten. Onlangs werd een aantal technisch aangepaste neergeslagen producten — zoals het ESD-gamma van Alcan — op de markt gebracht om de verwerkingseigenschappen te verbeteren. Deze eigenschappen zijn niet te behalen met conventioneel neergeslagen producten, laat staan bij gemalen producten.

- (38) Wat betreft de opmerking dat vele breekmachines zouden kunnen beginnen met het malen en verkopen van ATH als brandvertrager, was de reactie van afnemers eveneens negatief. Afnemers wijzen op het feit dat het malen van ATH geen technisch eenvoudige activiteit is waarmee ieder maalbedrijf gemakkelijk kan starten. Bovendien maken de technische gebreken van gemalen producten het gebruik ervan in complexe toepassingen onmogelijk.
- (39) De partijen betoogden ook dat — op lange termijn — een ATH-prijs op een niveau dat uit mededingingsoogpunt onaanvaardbaar is, ertoe zou leiden dat nieuwe ATH-capaciteit op de markt zou komen. De Commissie is evenwel van oordeel dat de toetreding tot de markt als gevolg daarvan slechts beperkt zou zijn en als dusdanig ontoereikend zou zijn om de marktmacht van de partijen aan banden te leggen. De scenario's voor een mogelijke markttoetreding en de gevolgen ervan voor de mededinging op de ATH-markt worden besproken in de overwegingen 40 tot en met 44.
- (40) Volgens de partijen beschikt de gevestigde producent, Nabaltec, over een capaciteit voor fijn, neergeslagen verdicht ATH van 4 à 5 kt. Deze producent zou ertoe worden aangezet om deze capaciteit op de markt te brengen indien de prijs voor ATH op een niveau zou komen dat vanuit mededingingsoogpunt niet aanvaardbaar is. Deze additionele tonnage zou overeenstemmen met amper 2,7 % van de bestaande ATH-markt en zou geen betekenisvolle invloed hebben op de prijs voor ATH.
- (41) De partijen betogen dat ook Alcoa met een prijsstijging kan reageren. Zij zou immers het materiaal tegen lage kostprijs moeten produceren in haar Australische zuiveringsinstallaties, het naar Europa verschepen, het opslaan in grote hoeveelheden, het verwerken in haar walsen in het Nederlandse Moerdijk en het vandaaruit gaan distribueren. Zodoende zou Alcoa in de EER zo'n 10 kt ATH op de markt brengen, hetgeen overeenstemt met 6,5 % van de huidige markt. De ATH-markt werd omschreven als een markt die de hele EER omvat, precies omdat import economisch niet rendabel is. Deze vaststelling gold ook Alcoa. Het mogelijke kostenvoordeel van import van materiaal uit Australië zou verdwijnen door de kosten die aan een dergelijke import verbonden zijn (additionele investeringen en tijd om de import logistiek te verwerken, invoerrechten, transportkosten, enz.). Daarom kan concurrerende import van Alcoa niet worden beschouwd als een bedreiging voor de gefuseerde onderneming om marktmacht uit te oefenen.
- (42) Daarnaast voeren de partijen ook aan dat een houdbare prijsverhoging ertoe kan leiden dat de Hongaarse producent Hungalu de markt betreedt. Onlangs ontwikkelde deze voor fijn, neergeslagen ATH 10 kt additionele capaciteit, hetgeen overeenstemt met 6,5 % van de actuele markt. Volgens de partijen zou deze additionele capaciteit beschikbaar kunnen worden gesteld voor verkoop in de EER. Ten slotte verklaren de partijen dat ondernemingen die beschikken over maalinstallaties, maar momenteel niet actief zijn in de verkoop van ATH, binnen enkele maanden na een prijsverhoging kunnen beginnen met de verkoop van gewalst ATH.
- (43) De Commissie is van mening dat dergelijke ondernemingen, bij welke de ATH-markt niet tot de kernactiviteiten behoort, moeilijk gevestigde leveranciers van ATH kunnen worden. Ze zouden geen controle hebben op de productie-/leveringsketen, aangezien ze voor hun bevoorrading afhankelijk zouden zijn van producenten van het ATH-product. Vervolgens zouden ze knowhow en technologie moeten verwerven om onbewerkt ATH-materiaal te verwerken tot fijn, neergeslagen verdicht ATH dat kan worden gebruikt als brandvertrager. Daardoor zal hun kostenbasis waarschijnlijk toenemen, hetgeen elk mogelijk prijsvoordeel zou doen verdwijnen dat ze anders hadden kunnen aanbieden ten opzichte van een vanuit mededingingsoogpunt niet aanvaardbare prijs van de gefuseerde onderneming. Een en ander zou ook problemen kunnen doen rijzen inzake markttoegang. Afnemers van ATH zijn gevoelig voor de kwaliteit van het materiaal dat ze inkopen. Zelf zijn ze verantwoordelijk ten overstaan van hun eigen afnemers en telkens wanneer ze veranderen van leverancier of hun brandvertragend mengsel aanpassen, moeten ze hun eigen afnemers daarvan informeren en hun goedkeuring krijgen. Het is weinig waarschijnlijk dat vooruitzichten inzake toetreding tot de markt een anticoncurrerende prijsverhoging van de fuserende onderneming zouden ontmoedigen.
- (44) Niettemin zou dit, zelfs in de aanname dat alle voormelde potentiële leveranciers de markt terzelfder tijd zouden betreden en met de hierboven verwachte maximumhoeveelheden, het marktaandeel van de partijen doen dalen van [65-75 %]* tot ongeveer [55-65 %]*. De gefuseerde onderneming zou nog steeds veruit de grootste lokale ATH-producent en -leverancier zijn op de Europese markt voor brandvertragers. Aangezien deze hoeveelheden het maximaal mogelijke concurrerende antwoord zijn op een prijsverhoging, zou het verlies van [5-15 %]* marktaandeel niet toereikend zijn om een anticoncurrerende prijsverhoging niet langer winstgevend te maken.
- (45) De partijen voerden aan dat overcapaciteit voor ATH elke vanuit mededingingsoogpunt onaanvaardbare prijsverhoging zou voorkomen. Afnemers van ATH hebben echter tegenover de Commissie verklaard dat ATH-prijzen in Europa onlangs zijn gestegen en dat deze prijsstijging dus in strijd was met het argument dat prijzen aan banden worden gelegd door capaciteitsoverschotten. Bovendien hebben diverse afnemers verklaard dat ze moeite hadden om te voldoen aan hun eigen totale ATH-behoefte. Dit had hen er evenwel niet toe aangezet om naar alternatieve leveringsbronnen op zoek te gaan — buiten de EER.

- (46) Aangezien ATH niet concurreert met magnesiumhydroxide of enig ander alternatief vulmateriaal in LSOH-mantels die geproduceerd worden bij lagere temperaturen, zouden gebruikers van ATH niet beschikken over enige tegenmacht. Voor die toepassingen waarvoor ATH het meest geschikte vulmiddel is, zouden ze nog steeds afhankelijk zijn van ATH-leveranciers uit de EER. In hun antwoord op de vragenlijsten van de Commissie hebben de meeste gebruikers verklaard dat ze, aangezien ATH voor dergelijke toepassingen niet kan worden vervangen, een prijsverhoging zouden moeten accepteren en die, waar mogelijk, doorberekenen aan hun eigen klanten. Ook hun eigen klanten zouden de hogere kostprijs accepteren, omdat de vereisten inzake brandveiligheid die ze moeten naleven, het zouden halen op een dergelijke aanpassing van de kostprijs.

Conclusie

- (47) Op basis van het bovenstaande concludeert de Commissie dat de aangemelde concentratie zal resulteren in het in het leven roepen van een machtspositie op de EER-markt voor ATH dat wordt gebruikt als brandvertrager bij de productie van LSOH-copolymeren mantels.

3.1.2. DE PRODUCTMARKTEN VOOR GEWALSTE PLATTE PRODUCTEN

- (48) Gewalste platte producten („flat-rolled products” — FRP's) zijn aluminium halffabrikaten die worden geproduceerd in aluminiumwalserijen. Ze vormen de grondstof voor de productie van diverse aluminium eindproducten (gaande van industriële aluminiumplaat tot huishoudfolie). Gewalste platte producten worden in een aantal fases geproduceerd, met onder meer warm- en koudwalzen in, onderscheidenlijk, warm- en koudwalserijen.
- (49) Gewalste platte producten omvatten 15 productcategorieën; een aantal daarvan wordt gebruikt voor specifieke toepassingen door eindgebruikers, terwijl andere producten universeel bruikbaar zijn (een groot aantal daarvan is uitgangsmateriaal dat niet voor specifieke doeleinden is bestemd). De categorieën gewalste platte producten die walserijen kunnen produceren, omvatten onder meer: gewone legeringen (1xxx, 3xxx en 5xxx); platen voor de bouwsector; foliemateriaal; materiaal voor hulzen en bodems van drankblikjes; platen voor conservenblik; glansaluminium; hardgesoldeerde plaat; plaat („shate” en „plate”); lithografische platen; dunne plaat en andere producten met geringe dikte (3xxx en 5xxx); plaat voor de automobielenindustrie en hittebehandelde plaat.
- (50) De partijen hebben verklaard dat gewalste platte producten één afzonderlijke relevante markt vormen omdat de aanbodzijde wordt gekenmerkt door een grote substitueerbaarheid. In eerdere beschikkingen van de Commissie betreffende de aluminiumsector waren gewalste platte producten inderdaad beschouwd als één product-

markt (7). De Commissie tekent hierbij aan dat het in deze beschikkingen ging om aluminiumproducenten die in de EER beperkte activiteiten hadden inzake gewalste platte producten en dat voor de aangemelde operaties geen grondig onderzoek van de markten voor gewalste platte producten in de EER vereist was omdat die operaties geen mededingingsbezwaren deden rijzen.

- (51) In de onderhavige zaak is uit het marktonderzoek gebleken dat de mededingingssituatie niet voor alle soorten gewalste platte producten dezelfde is. Ten eerste varieert de substitueerbaarheid aan de aanbodzijde naar gelang van het soort gewalst plat product. In de regel produceren aluminiumwalserijen een reeks gewalste platte producten, de zogenaamde productenmix. De diverse soorten gewalste platte producten worden tegen verschillende prijzen verkocht en hun relatieve winstgevendheid is weerspiegeld in de zogenaamde „walsmarge” (de winstmarge die behaald wordt met het walzen van een bepaald soort gewalst plat product). Iedere „walsmarge” draagt bij tot de totale winstgevendheid van de walserij. Aangezien de ultieme doelstelling van een walserij is haar winstgevendheid te maximaliseren, proberen aluminiumproducenten de productenmix van hun walserijen te optimaliseren door binnen de mogelijkheden van hun wals- en afwerkingsinstallaties de gewalste platte producten met de grootste winstmarge te produceren. Toch zijn niet alle walserijen ervoor uitgerust om ieder soort gewalst plat product te produceren. Zo zijn er in de EER slechts enkele walserijen in staat bepaalde specifieke soorten gewalste platte producten te produceren — in dit geval lithografische platen. Deze soorten gewalste platte producten zijn relatief moeilijk te produceren en stellen bijgevolg hoge eisen inzake inzet van het management, de discipline van de werknemers en verschillende werkwijzen. Bovendien kan de „walsmarge” die met de productie van deze soorten gewalste platte producten wordt behaald, lager liggen dan voor andere, meer gestandaardiseerde soorten. De hoge kwaliteitseisen en de betrekkelijk lage „walsmarges” kunnen diverse walserijen ervan af hebben gehouden om productieprocedures op te zetten waarmee ze die producten in hun productenmix hadden kunnen opnemen. Dit is met name zo omdat de afnemers van deze soorten gewalste platte producten van hun leveranciers eisen dat ze strenge kwaliteitstesten ondergaan die meerdere jaren kunnen aanslepen vooraleer langlopende commerciële relaties tot stand worden gebracht. Daarom lijkt het argument van substitueerbaarheid aan de aanbodzijde misschien wel relevant voor de standaardcategorieën van gewalste platte producten (standaardplaat, platen, materiaal voor folie, enz.), maar werd dit argument niet ondersteund door het marktonderzoek in verband met producten zoals die waarop de onderhavige beschikking betrekking heeft. Walserijen die momenteel niet actief zijn in de productie van deze soorten gewalste platte producten, zouden niet tijdig en onmiddellijk op die

(7) Zaak nr. IV/M.675 (Alcoa/Alumix), beschikking van 21 december 1995 (PB C 121 van 25.4.1996, blz. 14); zaak nr. IV/M.1003 (Alcoa/Inespal), beschikking van 24 oktober 1997 (PB C 29 van 27.1.1998, blz. 7); zaak nr. IV/M.1110 (VAW/Reynolds Metals), beschikking van 19 mei 1998 (PB C 211 van 7.7.1998, blz. 17).

markten kunnen gaan concurreren, zelfs bij een niet-tijdelijke prijsverhoging met 5-10 %. Daarom kan — aan de aanbodzijde — het bestaan van een groot aantal walserijen geen invloed hebben op de mededingings-situatie zoals die bestaat voor deze soorten gewalste platte producten waarvoor afzonderlijke productmarkten kunnen worden onderscheiden.

- (52) Ten tweede worden de mededingingsvoorwaarden op die onderscheiden markten niet beïnvloed door het bestaan van aluminiumwalserijen buiten de EER. De partijen hebben verklaard dat de geografische markt voor gewalste platte producten niet beperkt is tot de EER, maar ook Oost-Europese landen en Turkije omvat, alsmede Rusland en het Gemenebest van Onafhankelijke Staten. In eerdere beschikkingen in de aluminiumsector heeft de Commissie de markten voor gewalste platte producten evenwel afgebakend op EER-niveau. In de onderhavige zaak is uit het onderzoek van dit specifieke type gewalste platte producten (lithografische platen) gebleken dat de concurrentie plaatsvindt op EER-niveau. Invoerrechten liggen doorgaans tussen 7,5 en 12 %. Zelfs indien bepaalde niet-Europese landen geen invoerrechten moeten betalen voor de EER-markt, wordt toch voor de afnemers de geografische markt voor dit soort gewalste platte producten eerder bepaald door de kwaliteit en technologische garanties van de producenten en door de behoefte aan „just-in-time”-leveringen en korte doorlooptijden. Transport over lange afstanden vereist een perfecte controle van de leveringsketen, voorraden en logistiek. Aangezien producenten buiten de Europese Unie, maar ook een aantal kleinere EU-producenten naar verluidt minder betrouwbaar zijn qua leveringen, moeten afnemers grotere voorraden aanhouden — in verhouding tot hun gemiddelde percentage van verkopen van hun afgewerkte producten — bij leveranties uit Oost-Europese landen en Turkije dan wanneer ze beleverd worden door gevestigde leveranciers uit de Europese Unie, waaronder ook de partijen. Door de grote voorraden nemen de kosten van het werkkapitaal van de afnemers toe en dus ook hun kostprijs per eenheid. Om deze reden is er in de EER bijna geen sprake van import uit Rusland, Turkije of Oost-Europese landen, inzonderheid voor de twee soorten producten waarvan supra sprake was. Bovendien zouden — om dezelfde redenen die supra werden gegeven — bij een niet-tijdelijke prijsverhoging met 5-10 % afnemers hun aankopen niet naar die landen verschuiven. Daarom kunnen daar gevestigde walserijen niet worden beschouwd als deel uitmakend van de EER-markt.
- (53) Wat de overige soorten gewalste platte producten betreft, bedroeg import vanuit Rusland en het Gemenebest van Onafhankelijke Staten in 1998 0,7 % van het EER-verbruik, terwijl import uit Oost-Europese landen en Turkije goed was voor minder dan 5 %. De gewalste platte producten die in walserijen in die landen worden geproduceerd, omvatten de volgende categorieën: standaardplaat (1xxx, 3xxx en 5xxx); platen voor de bouwsector; materiaal voor folie; plaat en hittebehandelde plaat — dus zeven van de minstens 15 categorieën gewalste platte producten.
- (54) Concluderend, kan de Commissie het argument niet aanvaarden als zouden gewalste platte producten één enkele productmarkt vormen en zou de geografische omvang ervan de EER, Oost-Europa, Rusland en Turkije moeten omvatten. Er is minstens één, in de onderhavige beschikking in detail onderzocht soort gewalst plat product dat een onderscheiden productmarkt vormt met de EER als geografische omvang: lithografische platen. De voorgenomen concentratie zal leiden tot het in leven roepen van een duopolide machtspositie van de fuserende partijen en van VAW op de markt voor lithografische plaat.
- (55) Maar ook wat betreft het niveau van de totale EER-productie van gewalste platte producten zal de fusie een sterke concentratie teweegbrengen. De walscapaciteit van de aanmeldende partijen zal in de EER [25-35 %]* bedragen, terwijl hun gecombineerde aandeel in de feitelijke productie [20-30 %]* zal bedragen. Bovendien zullen de fuserende partijen van alle producenten van gewalste platte producten het grootste capaciteitsoverschot hebben in de EER [($> 30\%$)]*. Ten slotte zullen de partijen het grootste aantal walserijen bezitten (13 op 36) en dus ook de ruimst mogelijke omvang van productie, hetgeen voor hen de beste gelegenheid is om hun productenmix te optimaliseren voor alle soorten gewalste platte producten. Dit staat in schril contrast met de positie van de resterende concurrenten. De naaste concurrent van de fuserende ondernemingen, VAW, beschikt over een walscapaciteit van [$< 20\%$]* — dus bijna driemaal minder dan die van de fuserende partijen — en een capaciteitsbenutting van [$> 80\%$]*. Andere concurrenten liggen nog verder achter. Voor hen zijn de cijfers inzake capaciteit en productie als volgt: Alcoa (12 %-12 %); Hoogovens (9 %-9 %); Elval (3 %-3 %); Norsk Hydro (3 %-3 %) en Gränges (2 %-2 %).
- (56) De gecombineerde marktaandelen van de fuserende partijen in de sector gewalste platte producten zullen op zich al een aanwijzing zijn van hun marktmacht, met name wanneer rekening wordt gehouden met de aanzienlijke marktaandelen van hun naaste concurrenten. Wordt daarnaast ook rekening gehouden met de effecten van de concentratie op de naaste concurrent van de fuserende onderneming — VAW — dan wordt de algemene concurrentiesituatie voor toepassingen van gewalste platte producten grondig verstoord. Zoals uit de overwegingen 58 tot en met 84 zal blijken, valt dit te verklaren doordat de gefuseerde onderneming en VAW de grootste aluminiumwalserij ter wereld zullen bezitten: Alunorf in Duitsland. Alunorf is thans een gemeenschappelijke productieonderneming waarin Alcan en VAW elk 50 % bezitten.
- (57) Om de concurrentiebeoordeling op die markt beter te kunnen uiteenzetten, moet vooraf een aantal voorafgaande opmerkingen worden gemaakt inzake de banden tussen Alcan en een van haar belangrijkste concurrenten, VAW.

3.1.2.1. NORF — EEN GEMEENSCHAPPELIJKE ONDERNEMING VAN ALCAN EN VAW

- (58) Aluminium Norf GmbH (hierna „Norf”) is een gemeenschappelijke onderneming waarin Alcan en VAW ieder 50 % bezitten. De onderneming is in 1965 opgericht voor de bouw en exploitatie van een aluminiumwalserij te Norf (Duitsland). Het is een gemeenschappelijke onderneming die tegen kostprijs voor haar beide moedermaatschappijen produceert.
- (59) Wat de ondernemingsstructuur van Norf betreft, heeft de gemeenschappelijke onderneming de rechtsvorm van een GmbH. Alcan en VAW hebben elk 50 % van het aandelenkapitaal in handen. De GmbH is de wettelijke eigenaar van het eigendom en de uitrusting van de walserij-installatie en heeft haar eigen werknemers in dienst. De GmbH wordt geleid door twee bedrijfsleiders (Geschäftsführer) die werknemers zijn van de GmbH. Elk van beide moedermaatschappijen heeft recht op één bedrijfsleider; maar voor de keuze van elk van beiden is de toestemming van beide moedermaatschappijen vereist. De bedrijfsleiders zijn verantwoordelijk voor de dagdagelijkse werking van Norf.
- (60) De GmbH heeft een raad van bestuur, bestaande uit twee door Alcan aangestelde bedrijfsleiders, twee door VAW aangestelde bedrijfsleiders en twee vertegenwoordigers van de werknemers. Tweemaal per jaar vindt er een aandeelhoudersvergadering plaats.
- (61) Een partnerschapsonderneming, Aluminium Gemeinschaft Norf (hierna „BGB”), is opgericht om als stuurgroep te functioneren, die bestaat uit elk drie vertegenwoordigers voor Alcan en VAW en uit de beide bedrijfsleiders. Voor bepaalde belangrijke besluiten is de goedkeuring van de BGB vereist ([...]*).
- (62) Het juridische kader voor de samenwerking van de moedermaatschappijen van Norf is gebaseerd op een aantal overeenkomsten. Uit deze overeenkomsten blijkt dat de moedermaatschappijen op basis van een consensus afspraken hebben gemaakt over alles wat er bij Norf gebeurt.
- (63) [In deze alinea worden de bepalingen van de oprichtingsakten van de gemeenschappelijke onderneming beschreven, zoals onder meer de partnerschapsovereenkomst. Samengevat komt het erop neer dat de beide moedermaatschappijen gezamenlijke zeggenschap uitoefenen over Norf; het bedrijf wordt samen door beide aandeelhouders gerund en het management gebeurt door vertegenwoordigers van de moedermaatschappijen; de dagdagelijkse activiteiten worden gerund door twee vertegenwoordigers, één aangeduid door elke van beide moedermaatschappijen; deze vertegenwoordigers beslissen unaniem en volgen instructies van de moedermaatschappijen, anders wordt de zaak doorverwezen naar het partnerschap van de aandeelhouders; voor belangrijke besluiten is de toestemming van de moedermaatschappijen vereist; de moedermaatschappijen verlenen Norf toegang tot hun knowhow; ze kunnen elkaars octrooien kosteloos gebruiken; voor additionele investeringen moeten de moedermaatschappijen een unaniem besluit nemen.]*
- (64) De productie vindt bij Norf plaats volgens de volgende beginselen. Elk van beide moedermaatschappijen heeft recht op 50 % van de beschikbare capaciteit of „walstijd”. Deze „walstijd” stemt overeen met de tijd die nodig is om 1 ton standaard gewalste platte producten te produceren. Willen de moedermaatschappijen andere soorten gewalste platte producten produceren (bv. materiaal voor hulzen van drankblikjes, lithografische platen, enz.), dan is meestal meer tijd nodig, omdat het aantal stappen bij het walsproces toeneemt. In dat geval wordt een „equivalentiefactor” toegepast die overeenstemt met de tijd die extra nodig is voor de productie van andere soorten gewalste platte producten dan standaard gewalste platte producten. Het management van Norf deelt elk van de moedermaatschappijen de equivalentiefactoren mee per product of per type gewalst plat product dat bij Norf kan worden geproduceerd. Elke moedermaatschappij deelt het management van Norf haar prognoses in standaardton mee. Wanneer de prognose van de moedermaatschappij niet overeenstemt met het aandeel van 50 % in de capaciteit waarop ze per maand recht heeft, dan moeten beide moedermaatschappijen met deze afwijking instemmen. Vaste kosten worden gelijkelijk gedragen door de moedermaatschappijen. Variabele kosten worden toegerekend via een zogenaamde „gebruiksvergoeding” en worden aangerekend naar gelang van het gebruik van de walserij.
- (65) Het management van Norf deelt de moedermaatschappijen hun aandeel mee in de capaciteitsbenutting, uitgedrukt als totaal voor alle soorten gewalste platte producten en als de totale gewogen „equivalentiefactor” die op de productie van elk van de moedermaatschappijen van toepassing is. De moedermaatschappijen worden ook hun aandeel in de vaste kosten meegedeeld, alsmede het totaalbedrag van de variabele kosten die elke moedermaatschappij moet dragen, samengeteld voor alle soorten gewalste platte producten en berekend op basis van standaardton.
- (66) Wat het productieproces betreft, deelt iedere moedermaatschappij het management van Norf mee welk productieproces moet worden gebruikt (zoals het aantal steken). Van het management van Norf wordt verwacht dat het deze informatie niet onthult aan de andere moedermaatschappij.
- (67) De partijen voeren aan dat de gemeenschappelijke onderneming Norf geen traditionele gemeenschappelijke productieonderneming is, maar een timesharingvoorziening. Bijgevolg beweren ze dat Norf de concurrentie tussen de twee moedermaatschappijen niet zal beperken als gevolg van de fusie. De onderneming is zo gestructureerd, zo verder nog hun stelling, dat de informatiestroom tussen de moedermaatschappijen tot een minimum beperkt blijft en dat het niet mogelijk is om concurrentiegevoelige informatie uit te wisselen tussen de moedermaatschappijen. Zodoende zou het, volgens de partijen, niet mogelijk zijn dat één moedermaatschappij vooruitloopt op de concurrentiemaatregelen van de andere. Bovendien wisselen de moedermaatschappijen geen gevoelige informatie uit op het vlak van de concurrentie, omdat informatie over de eigen klantenbasis van de moedermaatschappijen, verkoopprijzen,

- hoeveelheden geleverde eindproducten en dergelijke meer buiten de opzet van de gemeenschappelijke onderneming ligt en dus buiten het bereik blijft van de moedermaatschappijen. Aangezien voor bepaalde producten de differentiëring inzake eindproduct kan plaatsvinden op een later tijdstip of zelfs in andere walsen — buiten Norf (zoals het geval is voor lithografische platen), kan één moedermaatschappij uiteindelijk niet de precieze productenmix of de verschillende kostenbasis van de andere te weten komen. Ten slotte voeren de partijen aan dat het, aangezien bij de Norf-overeenkomsten geen sprake is van winstdeling tussen Alcan en VAW, niet rationeel is voor de moedermaatschappijen om hun gedragingen onderling op elkaar af te stemmen.
- (68) De Commissie is van oordeel dat de interdependentie die voortvloeit uit de gemeenschappelijke exploitatie van Norf, zo sterk is dat de installatie als een eenvoudige timesharingvoorziening kan worden beschouwd. In wezen functioneert Norf als een gemeenschappelijke productieonderneming en moet bij ieder onderzoek rekening worden gehouden met de samenwerkingsaspecten van deze gemeenschappelijke onderneming. Het gaat hierbij onder meer om het grondbeginsel van consensus tussen de moedermaatschappijen, zoals die blijkt uit de diverse overeenkomsten betreffende de werking van Norf. De verregaande industriële samenwerking die de moedermaatschappijen kunnen verwezenlijken, is een aanwijzing van het feit dat de integratie van de moedermaatschappijen in Norf verder gaat dan hetgeen kan worden omschreven als een timesharingvoorziening. Norf is de enige gemeenschappelijke walsenonderneming die mondiaal actief is⁽⁸⁾. Bij de oprichting van de onderneming werd het als een eerder riskant project beschouwd, omdat algemeen erkend werd dat het enkel voldoende efficiënt kon worden geëxploiteerd indien beide moedermaatschappijen hun middelen zouden poolen. Bij Norf zijn de productie-installaties gemeenschappelijk en worden de behoeften van beide moedermaatschappijen op dezelfde manier bediend door eenzelfde personeelsbestand. Wat de kosten voor de exploitatie van Norf betreft, [...]*. Bij Norf is één gemeenschappelijk departement verantwoordelijk voor het bepalen van de volgorde van de productie voor beide moedermaatschappijen, hetgeen de technische resultaten beschikbaar stelt voor beide moedermaatschappijen. Volgens één van de moedermaatschappijen — VAW — zou het economisch gezien niet veel zin hebben gehad om Norf gezamenlijk te bouwen en te exploiteren indien een bepaald soort gewalst plat product dat door één van de moedermaatschappijen wordt geproduceerd, op een andere manier zou worden geproduceerd door de andere moedermaatschappij.
- (69) Bij Norf zijn er diverse speciale productielijnen (waaronder het warm- en koudwalsprocédé en de afwerkingsinstallaties, zoals snijmachines) voor de diverse soorten gewalste platte producten die Norf kan produceren. Dat deze lijnen op bepaalde procédés zijn afgestemd, komt doordat beide moedermaatschappijen er een gemeenschappelijk belang bij hebben om hun gemeenschappelijke kosten te drukken. Bijgevolg [...]*.
- (70) Tot dusver zijn over investeringen in Norf gemeenschappelijke afspraken gemaakt door de beide moedermaatschappijen. Zo worden bijvoorbeeld besluiten over de geëigende technologie gemeenschappelijk genomen. Over technische specificaties van investeringen worden gezamenlijke besprekingen gevoerd, waarna binnen de BGB beslissingen worden genomen.
- (71) Om de voormelde redenen mag worden geconcludeerd dat de gemeenschappelijke onderneming Norf geen timesharingvoorziening is. Bijgevolg is de Commissie van oordeel dat de aanwezigheid van de twee grootste EER-producenten van gewalste platte producten in een gemeenschappelijke structuur waar producten worden vervaardigd waarvoor de gefuseerde onderneming belangrijke marktposities zal verwerven, mededingingsbezwaren kan doen rijzen. Deze zullen voortkomen uit de juridische structuur van Norf en de daaruit voortvloeiende de-factosamenwerking tussen de moedermaatschappijen; uit het feit dat VAW sterker afhankelijk is van Norf en in haar andere walsen capaciteitsbeperkingen heeft; uit het recht van Alcan om haar veto uit te spreken tegen door VAW voorgestelde investeringen, en uit de mogelijkheid van de gefuseerde onderneming om de kosten van VAW op te drijven en zo haar concurrentievermogen te doen afnemen. Alles samen genomen zal door de asymmetrische capaciteitsbeperkingen — in het voordeel van de gefuseerde onderneming — en de geloofwaardigheid van dreigingen met vergeldingsmaatregelen tegen VAW een situatie ontstaan waarbij onderlinge afspraken tussen de moedermaatschappijen van Norf op lange termijn houdbaar zullen zijn. Deze situatie wordt geanalyseerd in de overwegingen 72 tot en met 81.
- (72) Ten eerste vereist de juridische structuur van Norf een voortdurende, op consensus gebaseerde samenwerking tussen de moedermaatschappijen. Wil Norf haar activiteiten na de fusie daadwerkelijk kunnen voortzetten, dan zullen de moedermaatschappijen het eens moeten worden over diverse aspecten van het productieproces. Daardoor zal de transparantie en de voorspelbaarheid van de concurrentiestrategieën van de moedermaatschappijen toenemen. Zo zullen bijvoorbeeld technische en financiële samenwerking tussen moedermaatschappijen nodig zijn om [...]*. Niet alleen vereisen belangrijke investeringen de instemming van beide moedermaatschappijen, maar bovendien zullen routineactiviteiten kansen scheppen voor samenwerking (zoals [...]*). Het argument van de partijen in verband met de afspraken over het management en de werking van Norf — met name in verband met de uitwisseling van informatie — houdt geen rekening met het verschil tussen de situatie vóór en na de fusie. De vraag is of de concurrentiesituatie zou veranderen na de voorgenomen fusie. In dat verband
- (8) In Logan (Verenigde Staten) is er nog een andere gemeenschappelijke walsenonderneming, geëxploiteerd door Alcan en Arco. Deze valt op diverse punten niet te vergelijken met de installatie in Norf. Ten eerste heeft Arco haar aluminiumactiviteiten afgestoten en wordt de Logan-walsen uitsluitend door Alcan geëxploiteerd. Voorts is de Logan-walsen veel kleiner in omvang en dus minder complex om te exploiteren dan Norf (Norf is de grootste aluminiumwalsen in de wereld). Ten slotte kan de Logan-walsen alleen materiaal voor hulzen en bodems van drankblikjes produceren en zou zij dus, zelfs indien zij gezamenlijk werd gerund, niet tot een dergelijk complex management leiden van twee verschillende, concurrerende productmixen.

kunnen de partijen op een ex-postbasis betogen dat in de situatie vóór de fusie de informatie-uitwisseling de beide moedermaatschappijen — Alcan en VAW — niet verhinderde daadwerkelijk tegen elkaar te concurreren. Wat daarentegen na de fusie de relatie zal zijn tussen de gefuseerde onderneming en VAW, is een zaak van de toekomst, die moet worden beoordeeld in het kader van de marktstructuur die waarschijnlijk zal ontstaan na de aangemelde acquisitie. Wil Norf haar activiteiten na de fusie daadwerkelijk kunnen voortzetten, dan zullen Alcan en VAW het eens moeten worden over diverse aspecten van het productieproces.

- (73) Ten tweede zal de fusie ook effecten hebben op de bereidheid van VAW om te concurreren. Uiteindelijk zou VAW meer stimuli krijgen om haar concurrentiegedrag af te stemmen op dat van de gefuseerde onderneming — eerder dan agressief ertegen te gaan concurreren. Dit komt door een samenspel van twee factoren: het feit dat VAW sterk afhankelijk is van de productie van Norf en zelf capaciteitsbeperkingen heeft, en het recht van Alcan om haar veto uit te spreken tegen uitbreiding of andere investeringen (deze laatste in samenhang met de overcapaciteit van de gefuseerde onderneming, die zal beschikken over de grootste onderbenutte walscapaciteit in de EER).
- (74) VAW is volledig van Norf afhankelijk voor een aantal gewalste platte producten (materiaal voor hulzen en bodems van drankblikjes, lithografische plaat, hardgesoldeerde plaat, enz.). Vóór de fusie was ook Alcan van Norf afhankelijk. Na de voltooiing van de fusie zal de nieuwe onderneming niet langer afhankelijk zijn van Norf, omdat additionele warmwalscapaciteit zal worden ingebracht door de andere partner in de fusie. Wanneer VAW besluit om scherp te gaan concurreren met de gefuseerde onderneming met het oog op het verwerven van additioneel marktaandeel, zal zij haar walscapaciteit moeten uitbreiden. VAW zal dus tot overstemming moeten komen met de gefuseerde onderneming. Deze kan op haar beurt dan een dergelijke investering blokkeren indien zij vindt dat VAW daardoor in staat zal worden gesteld om tegen haar te concurreren.
- (75) De partijen hebben aangevoerd dat VAW investeringen heeft aangekondigd met het oog op de uitbreiding van haar capaciteit in andere walsen (Cisterna en Hamburg) en dat door deze uitbreidingen VAW minder afhankelijk zou worden van Norf en de capaciteit zou krijgen die zij nodig heeft om te concurreren met de gefuseerde onderneming. De Commissie is het met dit argument van de partijen niet eens. De geplande capaciteitsuitbreidingen betreffen VAW's koudwalserijen in deze installaties. Deze worden beleverd met warm herwalste plaat (input) afkomstig van Norf en dat zal ook in de toekomst zo zijn. Deze walsen kunnen niet beleverd worden door andere warmwalserijen van VAW omdat er technologische verschillen zijn tussen het warmwalsprocédé van Norf en dat van andere walsen (verschillende productafmetingen maken het Norf-systeem onverenigbaar met andere walsen). Daarom zullen — in tegenstelling tot wat de partijen aanvoeren — de geplande uitbreidingen VAW's afhankelijkheid van de warmwalserijen van Norf nog doen toenemen.
- (76) Ten derde valt op grond van de economische wetten te verwachten dat de asymmetrische capaciteitsbeperkingen van de ondernemingen zowel op de korte als op de lange termijn een negatieve uitwerking zullen hebben op hun samenwerking. Dit geldt des te meer gezien de mogelijkheid van een geloofwaardige dreiging met vergeldingsmaatregelen. In dit geval zal het bestaan van asymmetrische capaciteit ten voordele van de gefuseerde onderneming en van de facto vergeldingsmechanismen, wegens het functioneren van Norf, VAW ervan weerhouden een prijsoorlog te ontketen.
- (77) De situatie met betrekking tot de asymmetrie van de capaciteitsbeperkingen wordt geïllustreerd door de benuttingsgraad van de capaciteit van de gefuseerde onderneming [$< 70\%$]* in vergelijking met die van VAW [$> 85\%$]*. De situatie met betrekking tot de geloofwaardige dreiging van vergeldingsmaatregelen wordt geïllustreerd door de mate waarin VAW en de gefuseerde onderneming afhankelijk zijn van Norf. Als de fusie eenmaal een feit is, zal de aldus ontstane onderneming de kosten van haar rivalen kunnen opdrijven indien de gefuseerde onderneming en VAW de moedermaatschappijen blijven van de joint venture Norf. Ten gevolge van de verwerving van aanvullende walsen van de fusiepartners zal de gefuseerde onderneming over meer flexibiliteit aan de aanbodzijde beschikken om de productie van en naar Norf te verplaatsen dan thans het geval is voor Alcan. Aldus zou de gefuseerde onderneming de kosten van VAW bij Norf kunnen opdrijven terwijl zij haar productie organiseert rond het nieuwe walsensysteem van de gefuseerde onderneming (aangekondigd werd dat een dergelijke reorganisatie na de fusie zou leiden tot kostenbesparingen van enkele honderden miljoenen dollars). VAW zou uiteindelijk door de hogere kosten gedwongen worden aan haar afnemers hogere prijzen in rekening te brengen. Hierdoor zou de vraag naar de producten van de gefuseerde onderneming stijgen, waardoor zij de prijzen zou kunnen verhogen. Zou VAW in een dergelijke situatie haar prijzen niet verhogen, dan zou zij haar winstgevendheid zien afnemen.
- (78) De wijze waarop de gefuseerde onderneming de kosten van VAW zou kunnen opdrijven en onderwijl haar productenmix te Norf zou kunnen reorganiseren, wordt als volgt beschreven. Zoals gesteld in de overwegingen 58 tot en met 77 functioneert Norf op basis van de gemeenschappelijke optimalisering van de productenmix van de moedermaatschappijen. Wijzigingen in de productenmix zullen naar verwachting leiden tot een wijziging van de kostenstructuur te Norf. Onder bepaalde omstandigheden kan het gebeuren dat een verandering van de kostenstructuur de ene moedermaatschappij meer schade toebrengt dan de andere. Aangezien het aandeel in de kosten van elke partner wordt berekend op basis van de feitelijke benuttingsgraad van de faciliteiten, zou het kunnen gebeuren dat de gefuseerde onderneming besluit bepaalde gewalste platte producten naar elders over te brengen of te vervangen door andere producten, waardoor VAW een onevenredig aandeel van

de kosten ten gevolge van de onbenutte capaciteit zou moeten dragen. Elke wijziging van de productenmix te Norf is van invloed op de exploitatie van het productieproces en de bijbehorende uitrusting (gieterij, typen legeringen, schrootband, aantal bewerkingen, afwerkingsapparatuur, enz.). Dit kan leiden tot een verstoring van het kostenverdelingsevenwicht op basis waarvan Norf tot op heden optimaal heeft gefunctioneerd. Voorts zullen de moedermaatschappijen bij de dagelijkse exploitatie van Norf moeten samenwerken om efficiënt te functioneren. Een vermindering van de relatieve betrokkenheid van één moedermaatschappij zal negatieve gevolgen hebben voor de winstgevendheid van de ander. Aangezien VAW sterk afhankelijk is van Norf, is het voor haar waarschijnlijker dat een afname van de betrokkenheid van de gefuseerde onderneming bij Norf zal leiden tot een toename van haar kosten en een verslechtering van haar concurrentievermogen.

(79) [...]*, wegens de manier waarop de kosten voor de gieterij worden gedeeld bij Norf, alsmede wegens de manier waarop de allocatie van de kosten van de walsenrijen plaatsvindt, is de gefuseerde onderneming in technische zin in staat de productiekosten van VAW te Norf op te drijven, hetzij door de omvang van haar activiteiten bij Norf te verminderen, hetzij door veranderingen door te voeren in de productenmix te Norf. [...]*. Partijen zijn van oordeel dat een strategie bestaande in het opdrijven van de kosten van concurrenten een goede strategie zou zijn indien de negatieve gevolgen voor de kostenbasis van VAW groter zouden zijn dan die voor de gefuseerde onderneming. In dit geval zou een reallocatie van de productenmix bij Norf vanuit economisch oogpunt zinloos zijn indien dit ertoe zou leiden dat het aandeel in de productiecapaciteit bij Norf van de gefuseerde onderneming onbenut zou blijven. Volgens partijen zijn hieraan hoge economische alternatieve kosten verbonden. Een wijziging van de productenmix bij Norf, of verplaatsing van bepaalde producten naar elders, betekent immers dat Norf anderszins in bedrijf moet worden gehouden. [...]* berekent de gevolgen voor de marginale kosten van VAW en partijen van de verplaatsing van de productie van lithografische plaat en materiaal voor de hulzen van drankblikjes naar elders en het produceren van andere gewalste platte producten te Norf. In het geval van lithografische plaat hebben partijen geraamd dat de marginale kosten zullen toenemen en dat de kosten van VAW zullen stijgen met [...]%* meer dan die van de gefuseerde onderneming. In het geval van andere typen gewalste platte producten, in het bijzonder hulzen voor drankblikjes, is deze toename voor VAW groter, omdat de verplaatsing ervan naar elders zou leiden tot een kostenbesparing voor de gefuseerde onderneming ([-%]*) en een kostenstijging voor VAW ([+%]*). Alles tezamen genomen zou het totale kostenverschil in het nadeel van VAW circa [$> 5\%$]* bedragen.

(80) De Commissie kan het standpunt van partijen dat een kostenstijging bij VAW gepaard zou gaan met een dusdanige kostenstijging voor de gefuseerde onderne-

ming dat deze ervan zou worden weerhouden om de kosten te verhogen, niet onderschrijven. Zoals is gebleken in de voorgaande overweging, stijgen de kosten van VAW in beide geanalyseerde scenario's meer dan die van de gefuseerde onderneming. Evenmin kan de Commissie instemmen met de stelling dat de kostenverschillen bij VAW te klein zouden zijn om haar ervan te weerhouden agressief te concurreren. Zoals verscheidene malen gesteld door partijen zijn de marges bij de walsenrijdivisie minimaal. Derhalve kan een kleine verandering in de kostenbasis grote gevolgen hebben voor het concurrentievermogen van de producent. Dit betekent dat VAW weinig behoefte zal hebben aan het ontketenen van een prijsoorlog. In plaats daarvan kan worden verwacht dat zij de koers van de gefuseerde onderneming zal volgen, in de verwachting van winstmaximalisatie bij een gegeven productie door middel van hogere prijzen in plaats van marktaandeel.

(81) Daar komt nog bij dat, afgezien van het feit dat VAW thans afhankelijk is van Norf, elke poging van de nieuwe onderneming of van VAW om marktaandeel te verwerven ten koste van de ander noodzakelijkerwijs onmiddellijk gevolgen zal hebben voor de benuttingsgraad van de capaciteit/de productenmix bij Norf en derhalve voor de kostenstructuur van beide partijen. Het bestaan van Norf op zich is derhalve voldoende om van invloed te zijn op de bereidheid om de concurrentie met elkaar aan te gaan. Voorts zal het feit dat de kostenbases voor alle te Norf vervaardigde typen gewalste platte producten voor beide partijen identiek of nagenoeg identiek zijn, op zichzelf de mate van prijsconcurrentie die partijen realistisch gezien kunnen voeren, verminderen.

(82) Voorts concurreren de gefuseerde onderneming en VAW met elkaar op tal van andere markten. De mogelijkheid van vergeldingsmaatregelen op deze andere markten, wegens meervoudige contacten op de markt, kan een verdere rationele grond vormen voor de onderlinge afstemming van de strategieën van de gefuseerde onderneming en VAW.

(83) VAW heeft tijdens de hoorzitting van 31 januari en 1 februari 2000 publiekelijk verklaard hoe zij haar concurrentiepositie in de toekomst ziet ten gevolge van de fusie. VAW is van mening dat er voortdurend sprake zal zijn van dreigende vergeldingsmaatregelen die van fundamentele invloed zouden zijn op de leveringen die zij ontvangt van Norf en derhalve op haar concurrentievermogen. Voor elke activiteit zal VAW moeten anticiperen op de mogelijke reactie van haar partners in de joint venture en trachten zich te weerhouden van activiteiten die een reactie van de gefuseerde onderneming zouden kunnen uitlokken. Dit zou de bereidheid van VAW om agressief te concurreren, verminderen.

- (84) Op grond van het voorgaande is de Commissie van mening dat het bestaan van Norf leidt tot een vermindering van de concurrentie tussen de gefuseerde onderneming en VAW. In overeenstemming met de benadering die moet worden gevolgd in het kader van de herziening van de controle op concentraties, moet de Commissie uitgaan van de in rationeel opzicht meest voor de hand liggende gedraging; op de markten die worden onderzocht in de overwegingen 85 tot en met 105 zou dit de onderlinge afstemming van de concurrentiestrategieën van de gefuseerde onderneming en VAW zijn.

3.1.2.2. LITHOGRAFISCHE PLAAT

Definitie van de productmarkt

- (85) Lithografische plaat is een type gewalst plat product met een glanzend oppervlak en een hoogwaardige afwerking, dat wordt gebruikt voor de vervaardiging van fotografische en drukplaat. Aluminiumwalserijen produceren dit speciale product en verkopen het aan fotografische ondernemingen die over de faciliteiten beschikken voor de verdere bewerking van het oppervlak en het snijden en het doorverkopen ervan aan eindgebruikers, zoals hun dochterondernemingen of derden (andere fotografische ondernemingen en uitgeverijen van kranten, tijdschriften, enz.).
- (86) Er is geen sprake van substitueerbaarheid aan de vraagzijde tussen lithografische plaat van aluminium en van andere materialen, metaal of niet. Partijen voeren echter aan dat er aan de aanbodzijde een hoge mate van substitueerbaarheid bestaat.
- (87) Uit het onderzoek naar de markt is gebleken dat dit onjuist is. Lithografische plaat moet beschikken over een zeer vlak oppervlak dat zorgvuldig moet worden ontvet. Wegens de specifieke knowhow en de bijzondere eigenschappen waarover de machines moeten beschikken om een dergelijk vlak oppervlak te produceren, zouden afnemers niet alle gevestigde aluminiumwalserijen als potentiële leveranciers beschouwen indien de prijs van lithografische plaat zou toenemen.
- (88) Afnemers verlangen van hun leveranciers dat zij een streng kwalificatieproces doorlopen alvorens producten van hen af te nemen. Een dergelijk proces kan wel twee jaar duren en omvat over het algemeen een testprogramma van meerdere fasen met als doel de uiteindelijke productspecificatie zoals vereist door de afnemer te bepalen. Om als volwaardig leverancier te worden beschouwd, dienen producenten, afgezien van de certificatieprocedure, investeringen te doen van 10 à 20 miljoen EUR en voortdurend verdere kwaliteitsverbeteringen door te voeren. Het voorbeeld van Elval, waarvan sprake is in de hiernavolgende overwegingen, illustreert hoe lang het kan duren voordat een aluminiumwalserij een plaats veroverd op de markt als een gekwalificeerd leverancier van lithografische plaat. Aan-

gezien de belemmeringen voor het betreden van deze markt hoog zijn, is slechts een beperkt aantal aluminiumproducenten actief op dit terrein (Alcan, Alusuisse, VAW en Alcoa; Elval staat op het punt de markt te betreden). Een prijsstijging van 5 à 10 % zou er niet toe leiden dat nieuwe leveranciers tijdig met succes de markt zouden kunnen betreden, aangezien de vereiste inspanningen, de kapitaalkosten en de te overbruggen periode de vooruitzichten op markttoetreding onzeker maken. Algemeen kan worden gesteld dat een niet-concurrerende prijsstijging van die orde van grootte niet wordt afgestraft. Om deze redenen is de Commissie van oordeel dat lithografische plaat een afzonderlijke relevante productmarkt vormt.

Geografische markt

- (89) De geografische markt voor lithografische plaat is beperkt tot de EER. Alle in de EER gevestigde afnemers kopen lithografische plaat bij plaatselijke leveranciers. Een van de redenen waarom de invoer in de EER beperkt is, is het invoerrecht van 7,5 %. Een andere reden wordt gevormd door de lange levertijden voor geïmporteerd materiaal. De levertijden voor plaatselijk aangekocht materiaal bedragen één à twee dagen, in vergelijking met twee à drie weken voor geïmporteerd materiaal. Bij invoer zijn afnemers gedwongen grote hoeveelheden te kopen en grote voorraden aan te houden. Leveranciers op afstand kunnen niet dezelfde technische service na verkoop verlenen aan afnemers in de EER. Daar komt bij dat de kwaliteit van de plaat sterk kan afwijken voor in de Europese Unie ingevoerde plaat. Dit geldt met name voor de dikte en de breedte. Afnemers hebben voorbeelden geciteerd van afwijkende afmetingen bij elke levering. Dit veroorzaakt extra kosten of productverlies voor de afnemers. Wanneer het materiaal groter is, moet het op maat van de machines van de afnemers worden gesneden, waardoor productieverliezen optreden. Wanneer het smaller is, kan het niet worden gebruikt en moet het worden teruggezonden of tegen een lagere prijs worden verkocht voor gebruik als een standaard gewalst plat product.
- (90) Een afnemer voerde enkele beperkte hoeveelheden in van een Japanse leverancier. Deze afnemer is de Europese dochteronderneming van een Japanse fotografische onderneming; door de bestaande leveringsovereenkomsten tussen de moedermaatschappij en haar plaatselijke Japanse leverancier kon een deel van de in Japan aangekochte hoeveelheid naar Europa worden vervoerd. Deze invoer vertegenwoordigde, maximaal, 20 % van de door de afnemer vereiste hoeveelheid. De operatie vond plaats onder een regeling inzake passieve veredeling, dat wil zeggen dat een kleine hoeveelheid van een product werd ingevoerd voor nadere bewerking in de Gemeenschap met als doel deze wederom uit te voeren als een product met toegevoegde waarde, dat wil zeggen onder een ander douaneproductnummer. Bij een dergelijke regeling wordt het bedrag aan invoerrechten terugbetaald wanneer het product weer wordt uitgevoerd.

- (91) Voor het overige bedroeg de invoer in 1998 2 % van het verbruik in de EER. Partijen stellen dat de invoer circa 5 % bedroeg in 1994/1995 en dat de afname van de invoer te wijten was aan de afname van de hoeveelheden uit de Verenigde Staten, die op zijn beurt het gevolg zou zijn van de sterke appreciatie van de dollar. Echter, zelfs indien er een depreciatie van de dollar ten opzichte van de eurozone zou optreden en de invoer uit de Verenigde Staten zou stijgen, dan nog zou dit onvoldoende zijn om te stellen dat de markt in het algemeen meer omvat dan de EER. Dergelijke importen zouden afhangen van de conjunctuur en valutaschommelingen. Zij zouden geen structureel kenmerk van de markt vormen, aangezien zij geen stabiele en betrouwbare bron zijn. Derhalve kan voor de onderhavige analyse gesteld worden dat de markt voor lithografische plaat de EER omvat.
- Beoordeling vanuit het oogpunt van de mededinging**
- (92) De productie van lithografische plaat in de EER bedroeg in 1998 189 kt. De gefuseerde onderneming produceerde [kt]*, ofwel [45 %-55 %]* van de EER-productie (Alcan: [kt]* of [%]*; Alusuisse: [kt]* of [%]*). Slechts enkele concurrenten produceren en leveren lithografische plaat in de EER. Dit zijn VAW ([35 %-45 %]*), Alcoa ([5 %-15 %]*) en Elval (< 5 %*).
- (93) De markt voor lithografische plaat kent een hoge concentratiegraad. De fusie zal het huidige aantal leveranciers verminderen van de huidige vijf naar vier. Van hen bevindt VAW zich in de beste positie om een bedreiging te vormen voor de mogelijke uitoefening van marktmacht door de gefuseerde onderneming. Voorafgaand aan de fusie was VAW de grootste producent en leverancier van lithografische plaat in de EER. Na de fusie kan de Commissie VAW echter niet langer beschouwen als een reële concurrentiedreiging voor de gefuseerde onderneming. VAW werkt de geproduceerde lithografische plaat af in de fabrieken te Grevenbroich en Cisterna, die respectievelijk 90 % en 10 % van de productie van lithografische plaat van VAW voor hun rekening nemen. Deze fabrieken zijn volledig afhankelijk van Norf voor de levering van nagewalst warmband van lithografische plaat (zie het hoofdstuk over de joint venture Norf hiervoor). Er zijn geen andere bronnen waaruit dergelijk nagewalst warmband kan worden betrokken, aangezien de enige producenten ervan, Alusuisse, Alcan en Alcoa (Inespal), concurrenten zijn en het derhalve onwaarschijnlijk is dat zij zullen leveren aan VAW. Norf is een joint venture van Alcan en VAW, elk eigenaar voor 50 %. In de voorgaande analyse van deze joint venture werd uitgelegd waarom de fusie van invloed zou zijn op de bereidheid van VAW om te concurreren met de nieuwe onderneming indien zij de moedermaatschappijen van Norf zouden blijven. De individuele marktkenmerken van de gefuseerde onderneming en VAW, alsmede de algemene kenmerken van de markt voor lithografische plaat, doen veronderstellen dat de economische belangen van de twee concurrenten ten gevolge van de fusie gelijk zullen zijn.
- (94) De marktposities van de gefuseerde onderneming en VAW zijn bijna symmetrisch ([...]*). Hetzelfde geldt voor de productiekosten, aangezien, enerzijds, de initiële stappen van het productieproces (het warmwalsen) plaatsvinden te Norf, terwijl, anderzijds, de individuele processen die in afzonderlijke fabrieken plaatsvinden, dezelfde technologie en derhalve productiekosten vereisen. Er is sprake van een zekere mate van transparantie in de gemeenschappelijke productie-eenheid en derhalve zouden beide partners zonder al te veel moeilijkheden elkaars gedragingen kunnen volgen. Dit verhoogt de voorspelbaarheid van de gedragingen van concurrenten die voor een onderneming nodig is om haar gedragingen af te stemmen op die van haar concurrenten. Deze overeenkomsten in het productieproces en de werking van de joint venture versterken de onderlinge afhankelijkheid tussen de moedermaatschappijen, die als uiteindelijk doel de optimale werking van hun gezamenlijke onderneming nastreven. Indien deze optimale werking niet wordt bereikt, zou dit voor beide partijen voldoende reden vormen om niet rechtstreeks met elkaar te concurreren.
- (95) Lithografische plaat is een relatief homogeen product. Zodra de knowhow en de technologie zijn verworven, kan een producent zijn lithografische producten nauwelijks differentiëren van die van zijn concurrenten. De prijs is derhalve een factor van betekenis voor de concurrentie op deze markt. De markt voor lithografische plaat is relatief transparant. Over prijzen wordt op jaarbasis onderhandeld. Er zijn slechts enkele afnemers en zij betrekken hun producten zowel bij de gefuseerde onderneming als bij VAW. Bij de onderhandelingen met afnemers vernemen de leveranciers de prijs, of tenminste het prijsbereik, van hun concurrenten. Op die manier proberen kopers de verschillende leveranciers ertoe te bewegen met elkaar te concurreren in de hoop een betere prijs te verkrijgen. Dit heeft als resultaat dat de leveranciers op elk moment op de hoogte zijn van de marktprijs.
- (96) De lithografische markt stagneert. Dit is te wijten aan het feit dat de vraag uit de offsetindustrie afneemt onder invloed van de ontwikkeling van nieuwe papiervrije media, zoals elektronische media en internet. Stagnerende markten zijn gevoeliger voor parallele gedragingen dan markten die een sterke groei doormaken, aangezien de laatstgenoemde veel uitnodigender zijn voor nieuwe marktdeelnemers en de spelers op de markt aanzetten te concurreren om marktaandeel. Op de markt voor lithografische plaat zijn de stimulansen om te concurreren echter anders van aard, aangezien een concurrent zijn klantenbestand alleen kan uitbreiden ten koste van een andere concurrent. De relevante concurrentiefactor is wederom de prijs.
- (97) Tot slot worden de waarneembare kenmerken op de markt bevestigd door het bestaan van een belangrijke structurele band tussen de twee belangrijkste concurrenten, te weten de joint venture Norf. Het bestaan van Norf zal de bereidheid van beide moedermaatschappijen om al dan niet te concurreren aanzienlijk veranderen. Met

name zou VAW het rendabeler kunnen achten om de prijsverhogingen te volgen die voor lithografische plaat worden geïnitieerd door de gefuseerde onderneming. Bij ontstentenis van voldoende respons van de concurrentie — bestaande plaatselijke leveranciers of geïmporteerde producten — zou een parallelle prijsverhoging leiden tot gezamenlijke winstmaximalisatie. Zoals uitgelegd in de overwegingen 58 tot en met 84 inzake de joint venture Norf, is het voor de noodzakelijke optimalisering van de productenmix te Norf en het zo laag mogelijk houden van de kostenbasis onvermijdelijk dat de twee moedermaatschappijen samenwerken. Elke toekomstige investering of verandering van de productenmix moet gezamenlijk worden besloten. Bij beslissingen betreffende de productie van Norf zijn met andere woorden beide moedermaatschappijen betrokken. Daar komt nog bij dat VAW geen motief zou hebben om te concurreren teneinde afnemers van de andere partner voor zich te winnen. Zoals beschreven in de desbetreffende overwegingen over Norf moet VAW om te concurreren haar capaciteit te Norf uitbreiden. De gefuseerde onderneming zou een dergelijke investering kunnen blokkeren. Voorts zou de gefuseerde onderneming VAW ervan kunnen weerhouden om scherp te concurreren door de geloofwaardige dreiging van vergeldingsmaatregelen. Dit zou zij kunnen bereiken door de kosten van VAW te Norf op te drijven waardoor het bedrijf niet meer zou kunnen concurreren. Partijen hebben berekend dat zelfs een eenvoudige reorganisatie van de productenmix van de gefuseerde onderneming te Norf ertoe kan leiden dat de kosten van VAW [%]* hoger komen te liggen dan die van de gefuseerde onderneming. Indien de gefuseerde onderneming en VAW gezamenlijk de zeggenschap over Norf behouden, zou VAW niet kunnen worden beschouwd als een effectieve daadwerkelijke concurrent die zonder meer bereid zou zijn om zich te weer te stellen tegen een niet-concurrerende prijsverhoging voor lithografische plaat.

- (98) De enige werkelijke concurrent op de markt is Alcoa. Diens capaciteit voor de productie van lithografische plaat in de EER is echter beperkt. Aangezien deze onderneming slechts een marktaandeel van 9 % heeft, zou zij, om een prijsverhoging te bevechten, hetzij een groot deel van haar huidige productenmix moeten vervangen door lithografische plaat (en de daarmee samenhangende alternatieve kosten op zich moeten nemen), hetzij haar capaciteit moeten vergroten. Capaciteitsverhogingen worden niet doorgevoerd louter en alleen om aan de vraag naar één product te voldoen. Met dergelijke verhogingen zijn grote investeringen gemoeid, zij maken deel uit van een groter geheel en worden ingegeven door meer globale overwegingen dan een geïsoleerde prijsstijging op één productmarkt, zoals lithografische plaat. Indien Alcoa niet bereid zou zijn de kosten van de uitbreiding te betalen, zou zij materiaal van haar Amerikaanse productievestigingen moeten invoeren. Wegens de vervoerskosten en invoerrechten zouden de prijzen van ingevoerde producten echter niet concurreren. Onder deze omstandigheden zou Alcoa wellicht tot de slotsom komen dat het winstgevend is om de prijsstijging te volgen en aldus haar winst per verkochte hoeveelheid te maximaliseren.
- (99) Elval, ten slotte, is de kleinste van de bestaande leveranciers. Elval probeert sinds 1990 de markt voor lithografische plaat te betreden. Ook nu nog acht het bedrijf zich niet in staat op consequente wijze kwalitatief hoogstaand materiaal te produceren en te leveren. In 1993 begon Elval met proefleveringen van 500 ton, dat wil zeggen drie jaar nadat werd besloten op deze markt actief te worden. Het kwalificatieproces met EER-afnemers is nog niet afgerond en Elval denkt dat verdere investeringen en tijd benodigd zijn voordat de producten door de afnemers volledig zullen worden geaccepteerd. Elval kan derhalve niet worden beschouwd als een concurrentiedreiging in de EER-markt voor lithografische plaat.
- (100) Het voorbeeld van Elval illustreert tevens de grote belemmeringen voor het betreden van de markt voor lithografische plaat. Bovenop de investering van 10 tot 20 miljoen EUR die benodigd is voor het opzetten van een afwerkingslijn, moeten aluminiumfabrieken die tot dusverre geen lithografische plaat produceerden veel tijd en middelen investeren om het kwalificatieproces van de afnemers te doorlopen. Dit vereist dusdanig veel tijd dat van een dergelijke marktpartij gedurende lange tijd geen concurrentie hoeft te worden gevreesd; dit proces kan wel meer dan vijf jaar in beslag nemen.
- (101) Hoogovens, één van de grootste aluminiumproducenten en tegenwoordig onderdeel van Corus (British Steel en Hoogovens), produceerde tot voor kort lithografische plaat maar is daar onlangs mee gestopt. Hoogovens heeft verklaard dat het, toen de onderneming op dit terrein nog actief was, de toenemende kwaliteitsvereisten van de afnemers niet kon bijhouden, noch de benodigde investering van 20 miljoen EUR kon doen om het niveau te halen van zijn voornaamste concurrenten, die gespecialiseerde afwerkingslijnen hebben opgezet voor de fabricage van dit product.
- (102) Gelet op het voorgaande kan worden geconcludeerd dat niet valt te verwachten dat de huidige of potentiële concurrenten in staat zullen zijn de marktmacht te verminderen die de gefuseerde onderneming door middel van de concentratie zal verwerven.
- (103) Partijen hebben gesteld dat afnemers over aanzienlijke kopersmacht beschikken, aangezien het gaat om grote bedrijven in de fotografische industrie, welke net zo geconcentreerd is als de aluminiumindustrie.
- (104) Het onderzoek naar deze markt heeft echter uitgewezen dat afnemers niet noodzakelijkerwijs over tegenmacht beschikken. De markt voor lithografische plaat is sterk geconcentreerd, net als de fotografische industrie. Er zijn geen indicaties gevonden dat afnemers voorafgaand aan de fusie over marktmacht beschikten. Na de fusie zal de concentratie aan de zijde van de producenten van lithografische plaat sterk toenemen. Gelet op de effecten van Norf op het concurrentiegedrag van de gefuseerde onderneming en VAW, alsmede de weinige concurrentie die kan worden verwacht van Elval, gaat het aantal beschikbare EER-leveranciers van lithografische plaat van vier naar twee, waarvan Alcoa veruit de kleinste is.

Het is de verwachting dat van de toenadering van de twee ondernemingen die voorafgaand aan de fusie de grootste en meest efficiënte leveranciers waren, een versturende werking zal uitgaan op het bestaande evenwicht in termen van tegenmacht op de markt. Het verlies van tegenmacht zal verder worden benadrukt door de onmogelijkheid om over te schakelen op andere materialen en de lange tijd die potentiële nieuwe markt-deelnemers nodig hebben om op dit terrein actief te worden en de benodigde knowhow en erkenning te verwerven. Invoer uit Japan of de Verenigde Staten zal de exploitatiekosten van afnemers doen stijgen en hun winstgevendheid negatief beïnvloeden. Daarom zou invoer geen geloofwaardige bedreiging kunnen vormen voor plaatselijke leveranciers. Dit alles leidt tot de conclusie dat afnemers niet in staat zullen zijn om na de fusie tegenmacht uit te oefenen op de markt.

Conclusie

- (105) Om de redenen zoals in de voorgaande overwegingen besproken, is de Commissie van oordeel dat de concentratie zal leiden tot de totstandkoming van een duopolistische machtspositie van de fuserende partijen en VAW op de EER-markt voor lithografische plaat.

3.1.3. MARKTEN VOOR VERPAKKINGSMATERIALEN

3.1.3.1. HALFSTIJVE ALUMINIUM VERPAKKINGEN

Relevante productmarkten

- (106) Halfstijve aluminium bakjes worden gebruikt voor tal van uiteenlopende toepassingen, zoals diervoeding, diepvrieslevensmiddelen, meeneemmaaltdien, maaltijden die worden geserveerd aan boord van vliegtuigen, enz. Halfstijve aluminium bakjes kunnen van een coating worden voorzien (gladde, gecoate aluminium bakjes, „smoothwall containers”) of ongecoat worden gebruikt (gerimpelde, ongecoate aluminium bakjes, „wrinkle wall containers”). Partijen zijn van oordeel dat de relevante markt beide typen aluminium bakjes omvat, evenals bakjes van andere materialen, zoals meerlagige plastics, verpakingsstaal of stazakjes. Uit het onderzoek naar de markt is echter gebleken dat dit standpunt niet kan worden onderschreven.

Substitueerbaarheid aan de vraagzijde

- (107) Alle afnemers waarmee contact is opgenomen, zijn van oordeel dat halfstijve gecoate aluminium bakjes een afzonderlijke productmarkt vormen ten opzichte van ongecoate aluminium bakjes. Deze laatste kunnen niet worden geseald maar alleen worden gesloten met een deksel van aluminium of karton waarop een metaallaagje is aangebracht. Ongecoate aluminium bakjes worden gebruikt voor diepvrieslevensmiddelen en een uitgebreide reeks bakkerij- en cateringproducten die geen lange houdbaarheidsduur vereisen. Elk levensmiddel in vochtige staat moet daarentegen worden verpakt in een

gesteriliseerde en gesealde verpakking teneinde een veilige en lange houdbaarheidsduur te waarborgen. Glad, gecoate aluminium is bestand tegen de hoge temperatuur (129 °C) die noodzakelijk is voor sterilisatie. Alleen deze gecoate bakjes hebben een rand waarop een deksel kan worden geseald, hetgeen een houdbaarheidsduur van meer dan twee jaar mogelijk maakt. Dit verschil in eigenschappen betekent dat gecoate aluminium bakjes aanzienlijk duurder zijn dan ongecoate. Het prijsverschil ligt in de orde van grootte van 25 % tot 50 %.

- (108) Partijen hebben verklaard dat bakjes van meerlagig plastic een goed alternatief zijn voor gecoate aluminium bakjes. De houdbaarheid bedraagt in plastic bakjes echter slechts circa zes maanden; een kwart van de duur van gesteriliseerd gecoate aluminium. Aluminium bakjes bieden dus een groot voordeel ten opzichte van plastic bakjes. Meer dan 60 % van de halfstijve gecoate aluminium bakjes wordt gebruikt voor diervoeding. 10 à 15 % wordt gebruikt voor gesteriliseerde levensmiddelen voor menselijke consumptie. Voor meer dan 70 % van de gecoate aluminium bakjes wordt derhalve een lange houdbaarheidsduur gewaarborgd, hetgeen een volledig afwijkende aanvoerketen ten gevolge heeft. Het is dan ook niet ongebruikelijk dat gesteriliseerde levensmiddelen in de winkels komen te liggen op het moment van de uitverkoop of zelfs maanden nadat zij zijn geproduceerd.
- (109) Plastic bakjes kampen ook vanuit het oogpunt van de marketing met nadelen. Partijen hebben aangevoerd dat Mars bakjes van meerlagig plastic gebruikt voor zijn producten in de Verenigde Staten. In Europa wordt hiervan geen gebruikgemaakt, ofschoon het 20 % goedkoper is. De reden is dat het uiterlijk van plastic niet voldoet aan de eisen die worden gesteld aan in aluminium verpakte A-merken. Partijen hebben de aandacht gevestigd op een Zwitserse onderneming, Sântis, die dergelijke bakjes voor het verpakken van diervoeding verkocht aan de grootste supermarktketen in Zwitserland, Migros, na beschuldigingen dat de aluminium verpakkingen schadelijker zouden zijn voor het milieu dan hun plastic equivalent. Gebleken is echter dat de recycling van meerlagig plastic moeilijker is dan die van aluminium. Daarop schakelde Migros in 1997 weer over op aluminium en de verpakking van meerlagig plastic is thans niet meer in gebruik.
- (110) Een ander alternatief dat wordt genoemd door partijen zijn bakjes van verpakingsstaal. Stijf verpakingsstaal is echter veel zwaarder dan aluminium, waardoor het ongeschikt is voor portieverpakkingen van 100 g. Hiervan wordt dan ook overwegend gebruikgemaakt voor het segment van grotere hoeveelheden van 400 g of meer. Met betrekking tot de marketing in het algemeen wijzen afnemers erop dat aluminium bepaalde eigenschappen heeft die staal niet kan bieden. Hiermee wordt onder andere verwezen naar het grotere gemak bij het openen van aluminium verpakkingen en, met name van belang voor A-merken, het uiterlijk. Dan is er nog halfstijf verpakingsstaal. De prijs van dit gelamineerde halfstijve verpakingsstaal ligt volgens partijen echter 15 à 20 % hoger.

- (111) Tot slot wijzen partijen erop dat stazakjes een alternatief kunnen zijn voor gecoate aluminium bakjes. Stazakjes hebben een dun binnenlaagje van aluminium van 6-9 μ en kunnen worden geseald. Stazakjes bieden dezelfde houdbaarheidsduur als gecoate aluminium en zijn verkrijgbaar voor portieverpakkingen van 100 g. Dit product heeft recentelijk enig marktaandeel verworven. De Commissie benadrukt echter dat dit marktaandeel niet is verworven ten koste van de gecoate aluminium bakjes maar ten koste van vertind blik. De voorspelde groei voor stazakjes bedraagt, volgens één marktdeelnemer, 20 % voor de komende jaren, terwijl aluminium bakjes met 5 % zullen groeien; het marktaandeel van vertind blik zal naar verwachting stagneren of afnemen. Dit weerspiegelt het feit dat de vraag naar portieverpakkingen een snelle groei te zien geeft; voor deze hoeveelheid speelt vertind blik een zeer kleine rol.
- (112) Stazakjes bevatten voorts een product van een semi-vloeibare samenstelling, namelijk stukjes in saus, terwijl de aluminium bakjes een product in gelei of patévorm bevatten. Producten in gelei- of patévorm laten zich niet in zakjes verpakken. Een overschakeling op stazakjes zou derhalve een verandering van de samenstelling van het product vereisen. Stazakjes worden dan ook niet door alle afnemers beschouwd als een alternatief voor de gecoate aluminium bakjes. Een overschakeling zou voorts ook nieuwe vullijnen vereisen alsmede een advertentiecampagne. Een afnemer heeft deze overschakelingskosten geraamd op 10 miljoen EUR. Derhalve is er slechts sprake van beperkte substitueerbaarheid aan de vraagzijde tussen gecoate aluminium bakjes en stazakjes.
- (113) Partijen hebben aangevoerd dat tal van levensmiddelen zowel worden verpakt in halfstijve aluminium bakjes als in plastic. Zij doelen daarbij op jams en marmelades, koffiemelk en smeerkaas. Deze producten worden echter niet gesteriliseerd wanneer zij in aluminium worden verpakt en hebben niet dezelfde houdbaarheidsduur. Evenzo worden de kant-en-klare maaltijden voor gebruik aan boord van vliegtuigen die zijn verpakt in gecoate aluminium, niet gesteriliseerd. Voor deze producten en toepassingen bestaat dus wel substitueerbaarheid aan de vraagzijde. Zoals hiervoor reeds gesteld maken deze toepassingen minder dan een derde van de totale vraag naar gecoate aluminium bakjes uit.
- (114) Om voornoemde redenen is gebleken dat de substitueerbaarheid aan de vraagzijde voor de verpakking van gesteriliseerde levensmiddelen tussen bakjes van gecoate aluminium enerzijds en bakjes van meerlagig plastic, verpakingsstaal en stazakjes anderzijds zeer beperkt is.

Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde

- (115) Partijen stellen dat er sprake is van een hoge mate van substitueerbaarheid tussen producenten van ongecoate aluminium bakjes en van gecoate aluminium bakjes. De gecoate aluminium bakjes worden gemaakt van gelamineerd aluminiumfolie, gelamineerd band genoemd. Dit band is het materiaal dat in de vorm van een

kuipje wordt gestanst en waarop het deksel wordt gefelst om het bakje te sluiten. Het band is standaard verpakingsfolie waaraan op een lamineringsmachine een polypropyleenlaag wordt toegevoegd. Partijen voeren aan dat slechts beperkte knowhow en geen intellectuele-eigendomsrechten benodigd zijn voor het produceren van gelamineerd band. De enige benodigde uitrusting is een lamineringsmachine om het polypropyleenlaagje op een aluminium gewalst plat product aan te brengen. Partijen hebben verklaard dat een dergelijke machine circa [...] EUR* zou kosten.

- (116) Een producent van gecoate aluminium bakjes kan op dezelfde pers gecoate en ongecoate bakjes maken voorzover er capaciteit voorhanden is. Een nieuwe pers met een productiecapaciteit van 100 miljoen bakjes (5 % van de markt) kost tussen 160 000 EUR en 350 000 EUR. Teneinde daadwerkelijk gecoate bakjes te produceren zou een producent van ongecoate bakjes de machinekop moeten vervangen. De kosten van een dergelijk gereedschap voor gecoate aluminium bakjes kunnen oplopen tot 125 000 EUR. Aangezien afnemers meestal verschillende vormen en afmetingen bestellen, zijn verschillende gereedschappen nodig om aan deze vraag te voldoen. Voorts zijn persen voor de deksels benodigd, welke, inclusief gereedschap, circa 150 000 EUR kosten. Een producent van ongecoate aluminium bakjes zou derhalve 1 à 2 miljoen EUR in nieuwe machines moeten investeren. De totale investering die noodzakelijk is om aluminium folie om te vormen tot gelamineerd band en te beginnen met het produceren van gecoate aluminium bakjes zou kunnen oplopen tot 12 miljoen EUR. De Commissie is daarom van oordeel dat gecoate aluminium bakjes en ongecoate aluminium bakjes tot twee afzonderlijke markten behoren.

Conclusie

- (117) Om bovengenoemde redenen komt de Commissie tot de conclusie dat er sprake is van een afzonderlijke markt voor halfstijve ongecoate aluminium bakjes voor de verpakking van gesteriliseerde producten, zoals tevens gesteld in de beschikking van de Commissie van 14 april 1993 in zaak IV/M.322 — Alcan/Inespal⁽⁹⁾.

Relevante geografische markt

- (118) Volgens partijen kunnen halfstijve aluminium bakjes tegen lage kosten door geheel Europa worden vervoerd en zijn de prijzen in heel Europa vergelijkbaar. Hieruit volgt volgens partijen dat de relevante geografische markt ten minste de EER omvat. Het onderzoek naar de markt heeft aangetoond dat de invoer in Europa marginaal is en dat logistieke overwegingen, zoals „just in time”-levering, zeer zwaarwegend zijn. De relevante geografische markt is, voor het doel van onderhavige beschikking, derhalve beperkt tot de EER.

⁽⁹⁾ PB C 114 van 24.4.1993, blz. 5.

Beoordeling vanuit het oogpunt van de mededinging

- (119) Het marktaandeel van partijen op de markt voor halfstijve verpakkingen bedraagt [50 %-60 %]*. Alusuisse zou [%]* toevoegen aan het aandeel van Alcan [%]*. Andere concurrenten zijn deSter ([10 %-20 %]*), Alupack ([5 %-15 %]*), Pluspack ([< 10 %]*) en Teich ([< 10 %]*).

	1998	
	Kt	Aandeel
Alcan	[kt]*	[%]*
Alusuisse	[kt]*	[%]*
Partijen	[kt]*	[%]*
DeSter	3,0	[%]*
Alupack	1,5-2,0	[%]*
Teich	1,0-2,0	[%]*
Pluspack	1,4	[%]*
Ekco	0,3	[%]*
Andere	1,4	[%]*
Totaal	20,0	100 %

- (120) Slechts één concurrent is verticaal geïntegreerd, namelijk Teich. Teich maakt deel uit van de Teich/Constantia-groep, die een belang heeft in AMAG, een warm- en koudwalserij in Oostenrijk, en produceert tevens gelamineerd band. Alle andere concurrenten zijn voor de levering van gelamineerd band afhankelijk van derden. Volgens marktdeelnemers doen niet-geïntegreerde producenten zoals Pluspack niets meer dan het uitstansen en in kuipjes persen van aluminium, terwijl de technologie wordt ontwikkeld door de leverancier van het aluminiumfolie en het gelamineerde band. Volgens partijen wordt [> 70 %]* van de uiteindelijke prijs van een kuipje van glad aluminium bepaald door de kosten van het aluminium folie en het lamineren.
- (121) Partijen hebben voor dit materiaal een zeer sterke positie, maar voeren aan dat er vele onafhankelijke leveranciers van gelamineerd band zijn. Afgezien van VAW zijn deze ondernemingen, zoals Feron of Omial, echter kleine bedrijven met beperkte capaciteit. Partijen voeren aan dat Feron gemakkelijk zijn capaciteit zou kunnen uitbreiden met [2 000 tot 8 000 ton]* door het aantal diensten te verhogen of de productenmix te wijzigen. Deze bewering is echter door Feron verworpen. In het geval van Omial waren afnemers van mening dat deze onderneming niet de vereiste hoge kwaliteit produceert. In een door partijen overgelegd schrijven van Omial verzoekt dit bedrijf partijen zelfs om technische samenwerking. Bovendien zijn deze bedrijven uitsluitend verwerkers die het aluminium folie moeten betrekken bij geïntegreerde bedrijven zoals VAW, of de partijen die rechtstreekse concurrenten zijn in de lager in de bedrijfskolom gelegen segmenten voor gelamineerd band.
- (122) In één geval zag zelfs het geïntegreerde bedrijf Teich zich voor ernstige problemen geplaatst. Enkele jaren geleden trad een verschuiving van de vraag op naar deksels die

werden gecoat door middel van een extrusieprocedé. Teich beschikte zelf niet over deze extrusietechniek. De partijen bij de fusie weigerden dit type deksel aan Teich te leveren, waardoor deze in een zeer moeilijke situatie kwam te verkeren.

- (123) Volgens partijen is er aan de vraagzijde sprake van sterke concentratie. Zelfs de grootste afnemer van kuipjes van glad aluminium, Mars, vertegenwoordigt echter 25 % van de totale markt in vergelijking met de marktaandelen van partijen van [%]*. Voorts vertegenwoordigt geen enkele afzonderlijke afnemer van Alcan meer dan [%]* van diens afzet, terwijl de grootste afnemer van Alusuisse slechts [%]* van diens omzet afneemt. In het geval van marktleider Alcan nemen de grootste drie afnemers samen [> 50 %]* van diens omzet af, voor Alusuisse is dit [> 50 %]*. Grote afnemers zoals Mars, Nestlé of Saturn betrekken 90 % à 100 % bij de fuserende ondernemingen. De respectieve onderhandelingsposities van de fuserende partijen en de afnemers van halfstijve verpakkingen van glad aluminium voor de verpakking van diervoeding zijn derhalve zeer ongelijk.
- (124) Partijen voeren aan dat de prijzen voor halfstijve verpakkingen in de afgelopen jaren met 10 à 20 % zijn gedaald. Dit weerspiegelt echter een marktsituatie waarbij de twee leidende ondernemingen met elkaar concurreerden. Bij de fusie worden de twee grootste leveranciers van gladde aluminium verpakkingen samengevoegd, welke combinatie zesmaal zo groot zal zijn als de op één na grootste rivaal. Ofschoon het juist lijkt te stellen dat afnemers binnen een tijdsbestek van één jaar kunnen overschakelen op een andere leverancier, zal het een probleem zijn om een leverancier te vinden die over voldoende reservecapaciteit beschikt om aan deze vraag te voldoen. Indien een onderneming zoals Mars in geval van een prijsstijging na de fusie een aanzienlijk deel van haar vraag zou verleggen naar twee kleinere leveranciers van kuipjes voor diervoeding, Teich en Alupack, dan zouden deze investeringen moeten doen. Investerings in nieuwe capaciteit brengen echter het risico mee dat de partijen een beperkte prijsstrategie voeren zodat het vanuit economisch oogpunt voor kleine producenten rendabeler zou zijn om de prijsverhoging van de fusiepartners te volgen.
- (125) Een dergelijke prijsstijging zou kunnen worden doorberekend aan de consument door Mars, die de onbetwiste marktleider is op het gebied van diervoeding met een marktaandeel van bijna 50 % en veel groter is dan de overige concurrenten. Mars heeft het grootste aantal A-merken. Er is slechts één andere producent van diervoeding met vergelijkbare merken, zij het vele malen kleiner, en dat is Nestlé. De prijs van halfstijve aluminium bakjes vertegenwoordigt 30 % van de uiteindelijke verkoopprijs van diervoeding. Een stijging van 5 % van de verpakkingsprijs zou resulteren in een stijging van 1,5 % van het eindproduct, welke Mars zonder problemen zou kunnen doorberekenen aan de eindverbruiker. De andere leveranciers van diervoeding, zoals Saturn en Arovit, produceren eigen merken. Het is uiterst waarschijnlijk dat zij de ontwikkelingen zouden volgen, aangezien het prijsverschil tussen merkproducten en eigen merken hetzelfde zou blijven.

Conclusie

- (126) Op basis van het voorgaande komt de Commissie tot de slotsom dat de aangemelde operatie in de EER een machtspositie in het leven zal roepen voor halfstijve verpakkingen van gecoat aluminium.

4. DOOR DE AANMELDENDE PARTIJ VOORGESTELDE VERBINTENISSEN

- (127) Op 22 februari 2000 stelde de aanmeldende partij bepaalde verbintenissen voor om de bezwaren in verband met de mededinging weg te nemen die door de Commissie werden geuit in haar mededeling van punten van bezwaar van 14 januari 2000. De verbintenissen worden samengevat en beoordeeld in de hiernavolgende overwegingen, in de volgorde waarin de Commissie haar bezwaren met betrekking tot de relevante markten heeft besproken in het hieraan voorafgaande beoordelingsgedeelte van onderhavige beschikking.
- (128) Inlichtingen over de volledige tekst van de verbintenissen zijn te vinden in de bijlage bij deze beschikking, waarvan deze tekst een integrerend deel is.

4.1.1.1. ALUMINIUMTRIHYDRAAT

- (129) Onder de ATH-divisie wordt, aldus partijen, verstaan de aluminiumtrihydraatfabriek die wordt geëxploiteerd door Algroup te Martinswerk, Duitsland, alsmede alle daarbij behorende personeelsleden en materiële en immateriële activa.
- (130) Alcan verbindt zich ertoe de ATH-divisie af te stoten binnen negen maanden na dagtekening van de beschikking van de Commissie waarin de concentratie verenigbaar met de gemeenschappelijke markt wordt verklaard (hierna „dagtekening van de beschikking”). Indien Alcan er niet in slaagt om de afstoting uiterlijk negen maanden na dagtekening van de beschikking te realiseren, mag zij de Commissie verzoeken de periode van negen maanden met drie maanden te verlengen. Indien Alcan niet in staat blijkt de afstoting uiterlijk negen of twaalf maanden na dagtekening van de beschikking te realiseren, zal Alcan een niet-herroepbaar mandaat geven aan een gevolmachtigde om de verkoop van de ATH-divisie binnen drie maanden te effectueren, zonder een minimumprijs te stipuleren.
- (131) Teneinde de commerciële levensvatbaarheid van de ATH-divisie voor mogelijke kopers te vergroten, gaan bij de verkoop ervan naar de koper alle contracten over welke werden aangegaan tussen de dagtekening van onderhavige verbintenissen (22 februari 2000) en de datum van de sluiting van de verkoop van de ATH-divisie die ermee verband houden of geassocieerd zijn, alsmede voldoende personeel op de verkoop-, productie- en administratieafdelingen om de gewone bedrijfsuitoefening voort te zetten.

- (132) Alcan wordt geacht aan deze verbintenis te hebben voldaan wanneer zij in de negende, twaalfde of vijftiende maand, desgevallend, een bindende overeenkomst heeft gesloten voor de verkoop van de ATH-divisie met een door de Commissie goed te keuren koper.

Beoordeling

- (133) De voorgestelde verbintenis maakt een einde aan de overlapping van de activiteiten van de fusiepartners. Het onderzoek naar de markt van de Commissie heeft uitgewezen dat de voorgestelde ATH-fabriek als een levensvatbare onderneming kan worden beschouwd. De modaliteiten voor de uitvoering van de voorgestelde verbintenis, in het bijzonder de overdracht van de onderneming met voortzetting van de gewone bedrijfsuitoefening, de bepalingen inzake het gescheiden houden en de periode die is voorzien voor de afstoting, zullen garanderen dat de ATH-divisie geen schade zal ondervinden gedurende de afstotingsperiode en dat de mededinging op de markt voor aluminiumtrihydraat daadwerkelijk zal worden hersteld na de afstoting. Indien aan deze voorwaarden is voldaan, wordt de situatie van vóór de concentratie hersteld, zodat deze, op voorwaarde dat de voorgestelde verbintenis wordt uitgevoerd, geen machtspositie in het leven zal roepen voor aluminiumtrihydraat op de EER-markt.

4.1.1.2. LITHOGRAFISCHE PLAAT

- (134) De lithografische divisie omvat, aldus partijen, de lithografische activiteiten die momenteel worden uitgevoerd door Algroup in de Star-fabriek te Bridgenorth in het Verenigd Koninkrijk, welke een gieterij, een warmwalsenrij, alle koudwalsenrijen en een afwerkingslijn voor lithografische producten omvat.
- (135) Alcan verbindt zich ertoe de lithografische divisie af te stoten binnen een periode van negen maanden na dagtekening van de beschikking. Indien Alcan er niet in slaagt om de afstoting uiterlijk negen maanden na dagtekening van de beschikking te realiseren, mag zij de Commissie verzoeken de periode van negen maanden met drie maanden te verlengen. Indien Alcan niet in staat blijkt de afstoting uiterlijk negen of twaalf maanden na dagtekening van de beschikking te realiseren, zal Alcan een niet-herroepbaar mandaat geven aan een gevolmachtigde om de verkoop van de lithografische divisie binnen drie maanden te effectueren, zonder een minimumprijs te stipuleren.
- (136) Teneinde de commerciële levensvatbaarheid van de lithografische divisie voor mogelijke kopers te vergroten, gaan bij de verkoop ervan naar de koper alle contracten over welke werden aangegaan tussen de dagtekening van onderhavige verbintenissen (22 februari 2000) en de datum van de sluiting van de verkoop van de lithografische divisie die ermee verband houden of geassocieerd zijn, alsmede voldoende personeel op de verkoop-, productie- en administratieafdelingen om de gewone bedrijfsuitoefening voort te zetten.

- (137) Alcan verbindt zich ertoe de koper van de lithografische divisie technische bijstand te verlenen om de technologie van Algroup te blijven gebruiken die thans wordt toegepast in de lithografische divisie, gedurende drie jaar vanaf de datum van de sluiting van de verkoop van de lithografische divisie.
- (138) Alcan wordt geacht aan deze verbintenis te hebben voldaan wanneer zij in de negende, twaalfde of vijftiende maand, desgevallend, een bindende overeenkomst heeft gesloten voor de verkoop van de lithografische divisie met een door de Commissie goed te keuren koper.

Beoordeling

- (139) De voorgestelde verbintenis maakt een einde aan de overlapping van concurrerende activiteiten op de markt voor lithografische plaat. De lithografische productie van de gefuseerde onderneming vindt plaats in de Norf-fabriek (warmband) en in een satellietfabriek van Norf (afwerking) en in de Bridgenorth-fabriek (warmband en afwerking) voor Alusuisse. Partijen stellen voor de warmwalserij en de daarbij behorende gieterij af te stoten, evenals alle koudwalserijen van Star. Eén van deze koudwalserijen produceert momenteel voornamelijk folie en de andere lithografisch materiaal. Derde exploitanten op de markt hebben de Commissie bevestigd dat, op voorwaarde dat de warmwalserijen aan de koper worden aangeboden, deze een autonome producent en leverancier van lithografische plaat zal worden, voorzover hij in staat is de kwaliteit van het metaal in de hele leveringsketen te waarborgen. Om het af te stoten pakket voorts aantrekkelijker te maken voor potentiële kopers heeft de aanmeldende partij voorgesteld een koudwalserij die thans foliemateriaal produceert, af te stoten. Deze extra maatregel werd voorgesteld om de bezwaren weg te nemen die naar voren kwamen bij het onderzoek op de markt, te weten dat de afgestoten warmwalserij meer warmband zou produceren dan kon worden geabsorbeerd door de lithografische koudwalserij. Dit zou een winstgevende exploitatie van de walserij in de weg kunnen staan, aangezien de koper afnemers zou moeten vinden om deze extra capaciteit af te nemen. Door de verwerving van de koudwalserij voor folie in aanvulling op de lithografische walserij zal de koper van de af te stoten activa de extra productie van de warmwalserij kunnen verwerken in de koudwalserij en folie, een gewalst plat tussenproduct, kunnen verkopen op de markt. Aldus kan de warmwalserij, en in het bijzonder de lithografische divisie, op winstgevende wijze worden geëxploiteerd. Onder deze omstandigheden zal de concurrentie op de markt voor lithografische plaat op duurzame wijze worden hersteld dankzij de door de aanmeldende partij voorgestelde verbintenis. Voorts zullen de wijze van tenuitvoerlegging en de begeleidende maatregelen, met name de overdracht van de onderneming met voortzetting van de gewone bedrijfsuitoefening, de bepalingen inzake het gescheiden houden, de afstotingsperiode en de technische bijstand aan de koper garanderen dat de lithografische divisie geen schade zal ondervinden gedurende de afstotingsperiode, en dat de koper in staat zal zijn daadwerkelijk concurrerend te zijn op de markt

voor lithografische plaat na de afstoting. Indien aan deze voorwaarden wordt voldaan zal de situatie van vóór de concentratie worden hersteld en zal deze, op voorwaarde dat aan de voorgestelde verbintenis wordt voldaan, geen machtspositie in het leven roepen op de EER-markt voor lithografische plaat.

4.1.1.3. HALFSTIJVE ALUMINIUM VERPAKKINGEN

- (140) Alcan verbindt zich ertoe aan een door de Commissie goed te keuren koper stansmachines te verkopen met een geaggregeerde jaarlijkse capaciteit van ten minste 3 200 ton voor de fabricage van halfstijve verpakkingen van glad aluminium en de bijbehorende deksels (hierna „de overgedragen divisie voor verpakkingen van halfstijf gecoat aluminium”). Voorts verbindt Alcan zich ertoe, indien de derde partij en koper hierom verzoekt, een licentie te verlenen tegen gangbare commerciële voorwaarden voor de bestaande technologie van Alcan (en alle knowhow die samenhangt met deze technologie) die wordt gebruikt voor het lamineren van aluminium-folie voor de productie van halfstijve verpakkingen van gecoat aluminium en de bijbehorende deksels.
- (141) Alcan verbindt zich ertoe de divisie voor halfstijve verpakkingen van gecoat aluminium af te stoten binnen een periode van negen maanden na dagtekening van de beschikking. Indien Alcan er niet in slaagt om de afstoting uiterlijk negen maanden na dagtekening van de beschikking te realiseren, mag zij de Commissie verzoeken de periode van negen maanden met drie maanden te verlengen. Indien Alcan niet in staat blijkt de afstoting uiterlijk negen of twaalf maanden na dagtekening van de beschikking te realiseren, zal Alcan een onherroepelijk mandaat geven aan een gevolmachtigde om de verkoop van de divisie binnen een periode van drie maanden te effectueren, zonder een minimum-prijs te stipuleren.
- (142) Teneinde de commerciële levensvatbaarheid van de divisie voor halfstijve verpakkingen van gecoat aluminium voor mogelijke kopers te vergroten, omvat deze alle contracten met afnemers die ermee verband houden of geassocieerd zijn. De overdracht van de contracten met de afnemers dient alle klantspecifieke mallen en andere met deze contracten samenhangende uitrusting te omvatten.
- (143) Alcan zal de koper aanbieden in de verkoopovereenkomst een bepaling op te nemen uit hoofde waarvan zij of de gefuseerde onderneming gedurende drie jaar (op verzoek van de koper verlengbaar met twee jaar, indien hiertoe bij de Commissie een verzoek wordt ingediend) niet zal concurreren of contact zal opnemen met afnemers van de overgedragen divisie voor halfstijve verpakkingen van gecoat aluminium die hebben ingestemd met de overgang van hun contracten naar de koper, tenzij deze contracten door de koper werden beëindigd.

Beoordeling

- (144) De voorgestelde verbintenis heeft ten doel de komst van een nieuwe producent en leverancier van halfstijve verpakkingen van gecoat aluminium te bewerkstelligen. Het betreft de afstoting van een jaarlijkse capaciteit welke overeenstemt met de overlapping van concurrerende activiteiten. Het onderzoek op de markt heeft uitgewezen dat de af te stoten divisie verkocht zou worden als een lopend bedrijf indien de koper toegang zou hebben tot de stansmachines, contracten met de afnemers en de desbetreffende contractspecifieke mallen en andere uitrusting, evenals de lamineringstechnologie van Alcan. De overdracht van de contracten met afnemers zal resultaat hebben op voorwaarde dat dit vergezeld gaat van een niet-concurrentiebeding en een beding op grond waarvan geen contact mag worden opgenomen met afnemers. Alcan heeft aan al deze vereisten voldaan. Indien deze voorwaarden worden vervuld, zal er op de markt een nieuwe concurrent ontstaan zodat de concentratie, op voorwaarde dat aan de voorgestelde verbintenis wordt voldaan, geen machtspositie in het leven zal roepen op de EER-markt voor halfstijve verpakkingen van gecoat aluminium.

Conclusie ten aanzien van de voorgestelde verbintenissen

- (145) Op grond van de voorgaande beoordeling van de voorgestelde verbintenissen concludeert de Commissie dat deze voldoende zijn om de bezwaren in verband met de mededinging ten aanzien van de markten voor aluminiumtrihydraat, lithografische plaat en halfstijve aluminium verpakkingen weg te nemen,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

Op voorwaarde dat de verbintenissen zoals samengevat in de overwegingen 127 tot en met 145 en in detail beschreven op de in de bijlage vermelde website, volledig worden nagekomen, wordt de concentratie waarbij Alcan Aluminium Limited („Alcan”) in de zin van artikel 3, lid 1, onder b), van Verordening (EEG) nr. 4064/89 de zeggenschap verwerft over Alusuisse Lonza Group AG („Alusuisse”), verenigbaar met de gemeenschappelijke markt en de werking van de EER-overeenkomst verklaard.

Artikel 2

Deze beschikking is gericht tot:

Alcan Aluminium Limited
1188 Sherbrooke Street West
Montreal, Quebec, Canada
Mr. David Ausland
Executive Vice President.

Gedaan te Brussel, 14 maart 2000.

Voor de Commissie

Mario MONTI

Lid van de Commissie

BIJLAGE

De volledige originele tekst van de in artikel 1 bedoelde voorwaarden en verplichtingen kan worden geraadpleegd op de onderstaande website van de Commissie: http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html.
