

Uitgave
in de Nederlandse taal

Wetgeving

Inhoud

I Besluiten waarvan de publicatie voorwaarde is voor de toepassing

.....

II Besluiten waarvan de publicatie niet voorwaarde is voor de toepassing

Commissie

2004/284/EG:

- ★ **Beschikking van de Commissie van 29 september 1999 waarbij een concentratie verenigbaar met de gemeenschappelijke markt en met de werking van de EER-Overeenkomst wordt verklaard (Zaak nr. IV/M.1383 — Exxon/Mobil) ⁽¹⁾ (kennisgeving geschied onder nummer C(1999) 3093)**

1

Prijs: 26 EUR

⁽¹⁾ Voor de EER relevante tekst

NL

Besluiten waarvan de titels mager zijn gedrukt, zijn besluiten van dagelijks beheer die in het kader van het landbouwbeleid zijn genomen en die in het algemeen een beperkte geldigheidsduur hebben.

Besluiten waarvan de titels vet zijn gedrukt en die worden voorafgegaan door een sterretje, zijn alle andere besluiten.

II

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

COMMISSIE

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 29 september 1999

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

(Zaak nr. IV/M.1383 — Exxon/Mobil)

(kennisgeving geschied onder nummer C(1999) 3093)

(Alleen de tekst in de Engelse taal is authentiek)

(Voor de EER relevante tekst)

(2004/284/EG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschappen,

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 9 juni 1999 om de procedure in deze zaak in te leiden,

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

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

Overwegende hetgeen volgt:

(1) Op 3 mei 1999 ontving de Commissie een aanmelding betreffende een voorgenomen concentratie, waarin werd meegedeeld dat de Amerikaanse ondernemingen Exxon Corporation en Mobil Corporation hun activiteiten wereldwijd zouden fuseren.

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

⁽²⁾ PB L 180 van 9.7.1997, blz. 1.

⁽³⁾ PB C 87 van 7.4.2004.

(2) Op 2 juni 1999 meldde het Verenigd Koninkrijk aan de Commissie, overeenkomstig artikel 9, lid 2, onder b), van Verordening (EEG) nr. 4064/89 (hierna „de concentratieverordening” genoemd), dat het van mening was dat de concentratie mededingingsbezwaren in de sector van de motorbrandstoffenkleinhandel in het noordwesten van Schotland oplevert. Op 26 juli 1999 bracht de Commissie een mededeling van punten van bezwaar uit, waarin onder andere de problemen uit het oogpunt van de mededinging op de markt voor kleinhandel in motorbrandstoffen in het hele Verenigd Koninkrijk worden vastgesteld. Op 10 augustus 1999 lichtte de Commissie het Verenigd Koninkrijk in dat onder deze omstandigheden en overeenkomstig artikel 9, lid 4, onder b), van de concentratieverordening, er geen redenen waren om de zaak naar zijn instanties door te verwijzen.

(3) Bij Beschikking van 9 juni 1999 maakte de Commissie ernstige twijfel kenbaar ten aanzien van de verenigbaarheid van de aangemelde concentratie met de gemeenschappelijke markt. Zij besloot derhalve de procedure van artikel 6, lid 1, onder c), van de concentratieverordening in te leiden.

I. DE PARTIJEN EN DE OPERATIE

(4) Exxon Corporation („Exxon”) is een gediversifieerde onderneming die wereldwijd actief is in de exploratie, de ontginning, de productie en de verkoop van ruwe olie en aardgas; de raffinage en verkoop van geraffineerde aardolieproducten; de ontginning, productie en verkoop van verschillende chemische producten, de productie en verkoop van steenkool en mineralen en de productie van energie. Mobil Corporation („Mobil”) is een gediversifieerde onderneming die wereldwijd actief is in de

exploratie, ontginning, productie en verkoop van ruwe olie en aardgas; de raffinage en verkoop van geraffineerde aardolieproducten en de ontginning, productie en verkoop van verschillende chemische producten. Mobil en British Petroleum („BP”) bundelden hun activiteiten op het vlak van raffinage en verkoop in Europa samen in een gemeenschappelijke onderneming onder gezamenlijk zeggenschap, BP/Mobil⁽⁴⁾.

- (5) Deze aanmelding betreft een volledige concentratie, overeenkomstig artikel 3, lid 1, onder a) van de concentratieverordening. Exxon en Mobil ondertekenden een fusieovereenkomst en -plan op 1 december 1998. Krachtens deze overeenkomst zal Mobil fuseren met een volledige dochtermaatschappij van Exxon, met Mobil als de overblijvende onderneming. Ten gevolge daarvan zal Exxon 100 procent van de door Mobil uitgegeven en uitstaande stemgerechtigde aandelen in handen hebben. Aandeelhouders van de gewone aandelen van Mobil zullen 1,32015 gewone aandelen van Exxon ontvangen voor elk gewoon aandeel van Mobil dat ze op het moment van het sluiten van de overeenkomst bezitten. Houders van Exxon-aandelen zullen bij benadering 70 % van de gemeenschappelijke Exxon-Mobil-eenheid bezitten en houders van Mobil-aandelen ongeveer 30 %.

II. COMMUNAUTAIRE DIMENSIE

- (6) Aangezien de totale omzet⁽⁵⁾ van de betrokken partijen in de hele wereld meer dan 5 miljard EUR bedraagt (Exxon: 121 miljard EUR; Mobil: 47 miljard EUR), aangezien de omzet van zowel Exxon als Mobil in de Gemeenschap meer dan 250 miljoen EUR bedraagt (Exxon: [...]*(*) miljard EUR; Mobil: [...]* miljard EUR), en aangezien noch Exxon noch Mobil meer dan twee derde van hun totale omzet in de Gemeenschap binnen een en dezelfde lidstaat behalen, heeft de concentratie een communautaire dimensie krachtens artikel 1, lid 2, van de concentratieverordening. De omzet van zowel Exxon als Mobil bedraagt meer dan EUR 250 miljoen op het EVA-grondgebied (Exxon: [...]* miljard EUR; Mobil: [...]* miljoen EUR). Deze zaak is bijgevolg een geval van samenwerking in de zin van de EVA-overeenkomst.

III. BEOORDELING VANUIT HET OOGPUNT VAN DE MEDEDINGING

- (7) De olie-industrie wordt in het algemeen verdeeld in de upstream-aardoliesector en -aardgassector (i.e. de exploratie, ontginning en productie van ruwe aardolie en aardgas), de downstream-sector (raffinage en verkoop van brandstoffen; verdeling van aardgas, productie van smeermiddelen) en verschillende petrochemische activiteiten.

⁽⁴⁾ Zaak nr. IV/M.727- BP/Mobil van 7 augustus 1996 (PB C 381 van 17.12.1996, blz. 8). De activiteiten van de gemeenschappelijke onderneming omvatten niet de maritieme brandstoffen en luchtvaartbrandstoffen.

⁽⁵⁾ Bepaalde delen van de tekst zijn weggelaten om te voorkomen dat vertrouwelijke informatie openbaar wordt gemaakt. Deze delen staan tussen vierkante haakjes en zijn voorzien van een asterisk.

^(*) 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 de omzet uit de periode voorafgaand aan 1 januari 1999, zijn deze berekend op basis van de gemiddelde ecu-wisselkoersen en vervolgens omgerekend in EUR volgens een verhouding van 1:1.

- (8) De concentratie veroorzaakt geen problemen voor de concurrentie op de markten van de exploratie, ontginning en productie van ruwe olie en aardgas en met betrekking tot de verschillende, elkaar overlappende petrochemische activiteiten van beide partijen. Beide partijen zijn actief op het vlak van de exploratie, ontginning en productie van ruwe aardolie en aardgas en de Commissie heeft in het besluit in artikel 6, lid 1, onder c) ernstige twijfels geuit over deze markten. In het besluit van artikel 6, lid 1, onder c) heeft de Commissie ook ernstige twijfels geuit over de „Gas to liquid”-markt. Er is op deze markten echter geen bedreiging voor de mededinging, omwille van de redenen die in de onderstaande secties A en B worden genoemd.

- (9) Omwille van de onderstaande redenen zou de concentratie tot de creatie of de versterking van een leiderspositie op de volgende markten hebben geleid:

- Grootschalig transport van aardgas in Nederland (Sectie C);
- Grootschalig langeafstandstransport van aardgas in Duitsland (Sectie C);
- Ondergrondse opslagfaciliteiten voor aardgaslevering in Zuid-Duitsland (Sectie C);
- Groep I basisoliën in de EER (Sectie D);
- Kleinhandel in motorbrandstoffen in Oostenrijk, Duitsland, Luxemburg, Nederland en het Verenigd Koninkrijk (Sectie E);
- Kleinhandel in motorbrandstoffen op autosnelwegen met tolheffing in Frankrijk (Sectie E);
- Wereldmarkt voor vliegtuigmeermiddelen (Sectie F);
- Vliegtuigbrandstoffen op de luchthaven van Gatwick (Sectie G).

A. HET EXPLORATIE-, ONTGINNINGS- EN PRODUCTIE- PROCES

- (10) De upstream-activiteiten omvatten drie soorten commerciële activiteiten: het identificeren van nieuwe reserves, de ontginning en de commerciële exploitatie van deze reserves. Het identificeren van nieuwe reserves wordt over het algemeen gedefinieerd als de „exploratie”. De ontginning omvat het opzetten van een gedegen infrastructuur voor toekomstige productie (olieplatforms, pijpleidingen, terminals, etc.). De exploitatie van reserves wordt „productie en verkoop” genoemd. Vroegere beschikkingen⁽⁶⁾ van de Commissie waren voornamelijk op de impact van de toen aangemelde transacties op het productie- en verkoopsegment gericht.

⁽⁶⁾ Zie de Beschikking van de Commissie in Zaak IV/M.1200 — Arco/Union Texas, PB C 16 van 21.1.1999, blz. 8; de Beschikking van de Commissie in Zaak IV/M.88 — Elf Enterprise, PB C 203 van 2.8.1991; en de Beschikking van de Commissie in Zaak IV/M.85 — Elf Occidental, PB C 160 van 20.6.1991.

- (11) De exploratie en ontginning zijn tijds- en kapitaalintensieve activiteiten, die een aantal opeenvolgende stappen omvatten. Ten eerste vaardigen landen die menen dat op hun grondgebied koolwaterstofreserves kunnen worden gevonden (een dergelijk land wordt een „gastland” genoemd) een aanbesteding uit, met het doel exploratievergunningen toe te kennen. De aanbestedingsprocedures variëren van publieke veilingen in de VS tot situaties waarin de bidders op voorhand worden geselecteerd door het gastland. Deze preselectie kan in meer of mindere mate gebaseerd zijn op technische capaciteit, financiële sterkte of andere overwegingen (belangen-groepen, culturele verwantschap, etc.)
- (12) Bedrijven dienen vaak samen een offerte in om de risico's te spreiden of complementaire vaardigheden te bundelen. In sommige gevallen kunnen gastlanden eisen dat bepaalde bidders samenwerken om de exploratievergunning te verkrijgen. Gastlanden kunnen ook eisen dat hun nationale oliebedrijven een aandeel krijgen in elk geïdentificeerd exploitatieblok. In alle gevallen waarin de vergunning gezamenlijk wordt uitgevaardigd aan een aantal bedrijven, wordt een operationele leider voor het exploitatieblok aangesteld. Deze leider moet de technische en financiële kant van de exploratie behartigen en mogelijk ook de fases van ontginning en productie van het project leiden. De meeste belangrijke beslissingen moeten met algemene stemmen worden genomen door de partners in het project.
- (13) De totale termijn tussen het uitvaardigen van de vergunning en de echte productie bestrijkt normaal gezien tussen 5 en 15 jaar. De kosten van exploratie- en ontginningsprojecten kunnen oplopen tot 7 miljard EUR voor projecten in de nieuwe exploitatiegebieden. De exploratiekosten verhouden zich normaal gezien tot de ontginningskosten als 15 % tot 85 %.
- (14) Het dient ook gezegd dat wanneer de productie in een nieuw gebied wordt opgestart, eerst de nodige infrastructuur moet worden ontwikkeld, i.e. olieplatforms, pijpleidingen en terminals. De kleinere velden, waarvoor het financieel niet interessant zou zijn om ze apart te ontginnen, kunnen dan met de reeds bestaande infrastructuur voor de grotere velden worden ontgonnen. Dergelijke kleinere velden worden ook „satellietvelden” genoemd. De exploratie in de Noordzee is een typisch voorbeeld van deze werkwijze.

RELEVANTE PRODUCTMARKTEN

- (15) Er wordt vaak gesteld dat de exploratie, ontginning en de productie en verkoop te nauw met elkaar zijn verbonden om meer dan één productmarkt te omvatten. De exploratie kan echter ook als een aparte productmarkt worden beschouwd. Een onderneming die actief is op het vlak van exploratie, heeft namelijk twee categorieën klanten: het gastland, waarmee normaalgesproken een overeenkomst is gesloten waardoor het, indien aardolie of -gas wordt gevonden, een toekomstige bron van inkomsten krijgt; en de daaruit volgende producenten en opkopers van aardolie en aardgas, die het gastland

kunnen uitkopen of kunnen samenwerken in de ontginning en productie. De overdracht van rechten tussen de verschillende blokken is een algemeen verspreide gewoonte in deze sector.

- (16) Aangezien bij de aanvang van de exploratie niet bekend is wat zich onder de grond bevindt, is de Commissie van mening dat een onderscheid tussen de exploratie van aardolie en de exploratie van aardgas niet is gerechtvaardigd. Wat de productmarkten voor ontginning, productie en verkoop betreft, vond de Commissie het bij de aanvang van de procedure geschikt om een relevante productmarkt voor de ontginning, productie en verkoop van ruwe aardolie te definiëren, en een andere relevante productmarkt voor de ontginning, productie en verkoop van aardgas, aangezien aardgas en ruwe aardolie uiteenlopende toepassingen hebben en aan verschillende prijschommelingen en kostenrestricties onderhevig zijn.
- (17) De partijen hebben het bestaan van een markt voor exploratie betwist, met het argument dat deze markt te nauw is verbonden met de volgende stappen in het productieproces om als een aparte markt te kunnen worden beschouwd. Zoals zal worden uitgelegd in het deel over de gevolgen van de concentratie voor de mededinging, is het voor de evaluatie van de gevolgen van de aangemelde transactie voor de mededinging niet noodzakelijk om de relevante productmarkten precies te definiëren volgens de verschillende stadia van exploratie, ontginning, productie en verkoop van respectievelijk ruwe aardolie en aardgas.

RELEVANTE GEOGRAFISCHE MARKTEN

- (18) De Commissie is van mening dat de exploratiemarkt een wereldwijde reikwijdte heeft en deelt de mening van de partijen dat, vanuit het perspectief van de Europese vraag, de relevante geografische markten voor ontginning, productie en verkoop van ruwe aardolie een globale reikwijdte hebben en deze van aardgas waarschijnlijk de EER, Algerije en Rusland omvatten.
- (19) De Commissie heeft onderzocht of kleinere geografische gebieden relevante markten kunnen zijn. Sommige opkopers van aardgas maken in hun aankoopbeleid, omwille van de zekerheid van toelevering, een onderscheid in de oorsprong van het aardgas op basis van de waargenomen politieke risico's en de invloed daarvan op de zekerheid van toelevering, met name met betrekking tot aardgas uit Rusland en Algerije (17 % van de totale West-Europese toevoer was afkomstig uit Rusland en 12 % uit Algerije). Het meest evidente voorbeeld daarvan kan worden gevonden in de Spaanse wetgeving, die bepaalt dat niet meer dan 60 % van het aardgas uit eenzelfde land afkomstig mag zijn. Het is echter onwaarschijnlijk dat een prijsstijging van het aardgas afkomstig uit de EER niet tot een lichte toename van de aangekochte hoeveelheid aardgas uit Rusland en Algerije zou leiden. Een precieze bepaling van de relevante geografische markt kan in elk geval open blijven, aangezien het besluit van de beoordeling vanuit het oogpunt van de mededinging daardoor niet wordt gewijzigd.

MARKTSPELERS

- (20) Ondernemingen die actief zijn in de exploratie, ontginning en productie en verkoop, worden gewoonlijk opgedeeld in drie categorieën met verschillende profielen, strategische doeleinden en toekomstige capaciteiten op het vlak van exploratie en ontginning. Deze categorieën zijn: i) de staatsgeleide producenten (voornamelijk ondernemingen van de OPEC en enkele ondernemingen die in het kader van de OESO opereren, zoals Statoil); ii) de 'majors', i.e. verticaal geïntegreerde oliemaatschappijen met internationale activiteiten; en iii) een groot aantal substantieel kleinere oliemaatschappijen, waarvan het merendeel niet-geïntegreerde upstream-exploratiebedrijven en/of -producenten zijn.
- (21) De door de Commissie geïdentificeerde problemen vanuit het oogpunt van de mededinging zouden zich voornamelijk voordoen door het feit dat, als gevolg van de aangemelde transactie en van de transactie die door BP Amoco en Arco werd aangemeld, een aparte (vierde) categorie spelers de overhand zou kunnen krijgen op het vlak van exploratie en ontginning. Deze groep van „super majors” zou dan bestaan uit Exxon-Mobil, BP Amoco-Arco en Shell.

MARKTPOSITIE VAN DE PARTIJEN

Exploratie

- (22) Er bestaat geen algemeen beschikbare of aanvaarde indicator voor marktsterkte voor de markt van exploratie. Marktsterkte zou kunnen worden gemeten op basis van het aantal blokken waarvoor licenties werden uitgevaardigd, de netto-oppervlakte, de totale oppervlakte onder licentie, de uitrustingskosten, etc. Er werd algemeen overeengekomen dat volmachten gebaseerd op het aantal blokken of de oppervlakte geen betrouwbare indicator zijn, aangezien deze betrekking hebben op heel uiteenlopende situaties.
- (23) Op basis van de uitrustingskosten zouden Exxon-Mobil, BP Amoco-Arco en Shell samen, met ongeveer evenwaardige aandelen, tussen 30 en 40 % vertegenwoordigen van de totale uitrustingskosten op het vlak van de voor 1999 geplande exploratie, ontginning en productie. De volgende grootste speler zou een derde van de gemiddelde grootte van de drie hoofdspelers vertegenwoordigen.
- (24) De partijen hebben de geschiktheid van deze indicator voor marktsterkte betwist, en wel om de volgende redenen. Ten eerste variëren uitrustingskosten naargelang de locatie die wordt geëxploreerd. Daardoor is het marktaandeel van nationale oliemaatschappijen minder groot in lagekostengebieden van de OPEC. Ten tweede geven de uitrustingskosten vaak niet het juiste aandeel in de eigendom van de licentie of van de opbrengst weer. Staatsondernemingen betalen namelijk vaak een aandeel dat onevenredig veel lager ligt dan hun licentieaandeel of opbrengst van de ontgonnen ruwe aardolie. Ten derde

omvatten uitrustingskosten vaak ook uitgaven voor investeringen zoals voor het vloeibaar maken van gassen en voor infrastructuur, in plaats van bedragen die louter in exploratie worden geïnvesteerd.

- (25) De marktsterkte kan ook op een andere manier worden gemeten, namelijk door het aandeel van de verwachte productie van deze ondernemingen te berekenen (aangezien de huidige exploratie en aankoop van de rechten van derde partijen zich in toekomstige productie zal vertalen). Uit het marktonderzoek blijkt dat het gecombineerde marktaandeel van de drie super majors van de niet tot de OPEC behorende productie binnen 10 jaar opnieuw tussen 30 % en 40 % zal bedragen.

Productie en verkoop

- (26) Exxon en Mobil zouden samen tussen [0-10]* % en [10-20]* % van respectievelijk de wereldwijde productie van ruwe aardolie en de Europese productie van aardgas in 1998 in handen hebben. Deze cijfers zouden 3,7 % en 8,4 % zijn voor de combinatie BP Amoco — Arco en 3,3 % en 13,9 % voor Shell. De cijfers zijn door de jaren heen niet materieel gewijzigd. Van de totale productie van aardgas in de EER hebben de drie super majors bijna [30-40]* % in handen. De drie super majors nemen echter minder dan [20-30]* % van het totale verbruik van aardgas in de EER voor hun rekening.
- (27) In de bedrijfssector worden de bewezen reserves vaak als een indicatie voor marktsterkte gebruikt. Op basis daarvan zouden de partijen ongeveer [0-10]* % en [10-20]* % bezitten van respectievelijk de bewezen reserves van ruwe aardolie in de wereld en de bewezen aardgasreserves in Europa. Er kan echter worden gesteld dat bewezen reserves geen relevante indicator zijn voor toekomstige productie. De door oliebedrijven gemelde bewezen reserves dienen slechts als reservevoorraad en, net als elke andere privé-onderneming moeten privé-olie-maatschappijen hun reservevoorraden zoveel mogelijk beperken. Met behulp van de bewezen reserves toont een bedrijf aan dat het (niet) in staat is om de te verwachten uitputting van bestaande olievelden op te vangen en dat het bijgevolg (g)een rendabele speler is op de markt. Nationale oliemaatschappijen moeten toekomstige exploratie- en ontginningsinvesteringen echter niet voor hun aandeelhouders verantwoorden, aangezien zij van de nationale reserves kunnen genieten, die normaal gezien meer dan voldoende zijn. Daarom bevoordeelt een dergelijke indicator de nationale bedrijven.
- (28) De OPEC-producenten hebben momenteel en in de nabije voorspelbare toekomst samen een aanzienlijke marktsterkte in de productie van ruwe aardolie. Ze hebben een substantieel aandeel van de productie en de bewezen reserves in handen (ongeveer 40 % en 75 % respectievelijk, waarbij de Saoedische reserves meer dan een derde van de OPEC-reserves omvatten). De OPEC heeft in het verleden vaak in zekere mate invloed kunnen uitoefenen op de prijzen voor ruwe aardolie (?).
- (?) De prijzen van ruwe aardolie op de groothandelsmarkten kunnen uitsluitend aanzienlijk worden beïnvloed door aankondigingen van een OPEC-bijeenkomst.

- (29) Gazprom (17 %) en Sonatrach (11 %), de nationale Russische en Algerijnse toevoerders, nemen ongeveer 30 % van de verkoop van aardgas in de EER voor hun rekening, en hun reserves vertegenwoordigen 88 % (Gazprom 81,5 %) van de totale bewezen reserves die in de EER kunnen worden verkocht.
- GEVOLGEN VAN DE CONCENTRATIE VOOR DE MEDEDINGING
- (30) De Commissie maakte de volgende ernstige twijfels kenbaar over het effect op de mededinging op de markten voor de exploratie, ontginning, productie en verkoop van ruwe olie en aardgas. De aangemelde acquisitie zou samen met de fusie van BP Amoco-Arco kunnen leiden tot het ontstaan van een vierde categorie concurrenten in de industrietak die bestaat uit Exxon-Mobil, BP Amoco-Arco en Shell. Ongeacht de gekozen parameter (marktkapitalisatie, olie- en gasproductie, bewezen reserves, etc.), blijkt er nu een duidelijke materiële kloof te zijn tussen deze drie super majors en de resterende majors.
- (31) De mogelijkheid werd onderzocht dat de drie super majors zich in de toekomst in een geprivilegieerde positie zouden bevinden om nieuwe en belangrijke reserves op te sporen en te ontginnen, in vergelijking met de andere spelers op de markt. Dit zou het gevolg kunnen zijn van hun toegenomen financiële slagkracht, die hen nu in staat zou stellen om grotere risico's te nemen. De andere concurrenten zouden daarentegen de gebieden waarop ze actief willen zijn zelf moeten uitkiezen. Door de minder gunstige toegang tot kapitaal en de lagere capaciteit om risico's te spreiden, zouden kleinere ondernemingen, indien ze belangrijke velden willen blijven ontginnen, kleinere partners moeten worden van de super majors om van hun combinatie van middelen te kunnen profiteren. Hun enige alternatief zou erin bestaan nichespelers te worden en zich op exploratie te concentreren. Dit zou ertoe kunnen leiden dat de super majors de toegang van andere exploratiebedrijven tot de nieuwe grensgebieden gaan controleren, eerst op het moment van het verlenen van de licenties en vervolgens voor de daarrond gelegen blokken, aangezien de super majors de nodige infrastructuur zullen hebben aangelegd.
- (32) Aangezien de tijdsperiode tussen de eerste exploratiestadia en het opstarten van de productie normaalgesproken van 5 tot 15 jaar kan variëren, zou het in dit scenario mogelijk zijn dat binnen een tiental jaar nieuwe, niet van de OPEC afkomstige reserves en productie in belangrijke mate worden beïnvloed door de super majors.
- (33) Dit zou de productie- en verkoopsmarkt op de volgende manier kunnen beïnvloeden: de concurrentiedruk die de mogelijkheid van de OPEC beperken om als een kartel op te treden, zou afzwakken. Deze drie ondernemingen zouden dezelfde belangen hebben als de OPEC en zouden zich waarschijnlijk aanpassen aan de besluiten van de OPEC, door de output tot op zekere hoogte te beperken zonder te moeten vrezen dat anderen daar voordeel uit halen. Daardoor zou de leiderspositie van de OPEC op de markt van ruwe aardolie worden versterkt, door middel van de creatie van een oligopolide structuur, een combinatie van de OPEC en de drie super majors. Zo zou het volgen van de commerciële strategieën van de OPEC worden aangemoedigd. De OPEC zou dan in een goede positie zijn om de prijzen te doen stijgen en te handhaven op het hoogste prijsniveau, wat aanleiding zou geven tot nieuwe exploratie.
- (34) Op basis van het bovengenoemde heeft de Commissie besloten dat er ernstige twijfels bestaan omtrent de verenigbaarheid van de transactie met de gemeenschappelijke markt en met de werking van de EER-Overeenkomst. Daarom is een grondig onderzoek vereist.
- (35) De partijen hebben de ernstige twijfels van de Commissie betwist op basis van voornamelijk twee argumenten. Ten eerste zouden de super majors nog steeds concurrentiedruk ondervinden van kleinere oliemaatschappijen. Ten tweede hebben de gastlanden de controle over de olie- en gasproductie in handen en zouden zij geen enkele reden hebben om oliemaatschappijen de productie te laten beperken.
- (36) In het marktonderzoek wordt bevestigd dat kleine exploratiebedrijven niet van mening lijken te zijn dat de opkomst van een nieuwe klasse van super majors hun positie in gevaar zou brengen. Omwille van de verschillen in omvang zouden deze bedrijven namelijk niet voor hetzelfde soort exploratielicenties wedijveren en zouden ze niet afhankelijk zijn van de grotere exploratiefirma's om hun aardolie te verkopen. Bovendien blijft de capaciteit van majors zoals Chevron, Texaco, Elf of Total om velden in de hele wereld te exploreren en te ontginnen, blijkbaar onveranderd. De partijen hebben talrijke voorbeelden opgesomd van de deelname van majors aan huidige projecten overal ter wereld.
- (37) Ten tweede werd door het marktonderzoek bevestigd dat typische concessiecontracten tussen overheden en exploratie- en productiebedrijven deze laatste verbieden om hun output te beperken (en dat een dergelijke beslissing aan de overheid wordt overgelaten).
- (38) Wat betreft aardgas is het onwaarschijnlijk dat de partijen samen met de andere super majors de EER-productie kunnen beheersen en dat daardoor de concurrentie zou worden aangetast. Zelfs indien een dergelijke markt werkelijk bestond (gezien het klaarblijkelijke politieke risico dat aan de aardgasproductie in Rusland en Algerije is verbonden), dan nog zou dit geen reden zijn om te vrezen voor een collectieve machtspositie van de super majors, gezien de sterke positie van het door concurrenten geleverde Noorse aardgas. Bovendien hebben aardgasproducenten te maken met een sterk geconcentreerde vraag vanwege nationale grootschalige transportbedrijven als SNAM (Italië) of Transgas (Portugal).
- (39) Bijgevolg besluit de Commissie dat de concentratie niet zal leiden tot de creatie of de versterking van een machtspositie op de markten van exploratie, productie en verkoop van ruwe aardolie en aardgas.

B. DE „GAS-TO-LIQUIDS“- TECHNOLOGIE

- (40) De Commissie gaf in haar besluit op basis van artikel 6, lid 1, onder c) uiting van haar bezorgdheid over het feit dat de gemelde transactie een machtspositie zou kunnen creëren op het vlak van de technologie voor de vervaardiging van vloeibare brandstoffen uit gas.
- (41) Deze „Gas-to-liquids technology” („GTL”), is de omzetting van aardgas in vloeibare brandstoffen. Door middel van de GTL-technologie wordt de conversie van aardgas in vloeibare producten op de locatie van de exploratie en de productie mogelijk gemaakt, waardoor de commerciële ontginning van gasreserves en het transport van aardgas vanuit afgelegen locaties die niet met pijpleidingen bereikbaar zijn, wordt bevorderd. Het bijkomende voordeel van deze technologie is dat de producten een hoge zuiverheidsgraad hebben.
- (42) Momenteel kunnen met GTL-processen geen economische substitutieproducten voor de conventionele raffinageproducten worden geproduceerd. De vraag van de klanten naar GTL-producten zou naar verwachting eerst vanuit de smeermiddel- en petrochemie-industrieën afkomstig zijn, gezien de hoge zuiverheid en de moleculaire opstelling van de grondstoffen die met de GTL-technologie worden geproduceerd. In de toekomst zou er ook vraag kunnen zijn naar andere aardolieproducten.
- (43) Momenteel zijn er twee GTL-productieprocessen, namelijk het Fischer-Tropsch-proces („F-T”) en het methanolproces of methanol-naar-benzine-proces („MTG”), die Exxon en Mobil respectievelijk hebben ontwikkeld. Uit de op de markt verzamelde gegevens blijkt dat Exxon de grootste octrooiportefeuille heeft voor het F-T-proces, en dat het bedrijf internationale en Amerikaanse octrooien heeft voor zowat elke belangrijke stap in dit productieproces. Bronnen in de sector verklaarden dat [...]*
- (44) Andere aardolie- en aardgasmaatschappijen hebben beperkte octrooien voor een van beide processen of soms voor beide. Geen van deze bedrijven heeft echter octrooirechten die alle essentiële stappen van de processen omvatten.
- (45) De octrooioposities van Exxon en Mobil zijn momenteel alternatieve, doch niet substitueerbare, posities. Na de concentratie zou de sterke octrooiopositie van de partijen elke potentiële nieuwkomer kunnen ontmoedigen. Bovendien zouden de aanzienlijke financiële middelen die nodig zijn om te wedijveren op het vlak van GTL (bijv.: momenteel kost de bouw van een F-T-fabriek tussen [1 en 3]* miljard USD) verdere expansie door de aanwezige marktspelers en toetreding door potentiële concurrenten verhinderen.
- (46) In antwoord op de ernstige twijfels van de Commissie, verklaarden de partijen dat de GTL-technologie geen markt op zich is en dat de hoeveelheden aardolieproducten die met een dergelijke technologie kunnen worden geproduceerd op tien jaar tijd minstens zijn in vergelijking met de hoeveelheden die via het traditionele raffinageproces kunnen worden geproduceerd. Boven-

dien zouden de andere bedrijven een voldoende grote octrooiportefeuille hebben om deze technologie te kunnen ontwikkelen.

- (47) De Commissie is het eens met de partijen dat de aangeelde concentratie, zelfs indien wordt aangenomen dat de partijen over een essentiële portefeuille van GTL-octrooien beschikt, niet zal leiden tot de creatie van een machtspositie, gezien de minieme impact ervan op de markt van aardolieproducten.

C. AARDGAS

INLEIDING

Beschrijving van de „gaskolom”

- (48) Uit de aardgasstroom die door de boorput naar boven komt, moeten eerst elementen worden verwijderd, alvorens het gas de juiste kwaliteit voor de pijpleidingen heeft. Het pijpleidingengas bestaat bijna uitsluitend uit methaan en ethaan en kan in hogedrukdistributiepijpleidingen worden geïnjecteerd. Dit gas wordt aan grootschalige transportbedrijven verkocht, die op hun beurt het gas aan de eindafnemers verkopen.
- (49) Er zijn twee soorten grootschalige transportbedrijven, namelijk de zogenaamde langeafstandstransportbedrijven en zij die over korte afstand opereren. De transportbedrijven op lange afstand kopen gas aan van gasproducenten en transporteren dit gas over lange afstanden via hogedrukpipeline. Daarna verkopen ze het gas aan ofwel andere, meer plaatselijke groothandels, namelijk de grootschalige transportbedrijven van aardgas op korte afstand, of rechtstreeks aan de eindafnemers, of ze verschaffen internationale langeafstandstransitdiensten aan langeafstandstransportbedrijven die in andere landen zijn gevestigd.
- (50) Naast de levering van aardgas worden ook de volgende diensten aan de eindafnemers aangeboden:
- De voorziening van „swing”: de consumptie van aardgas is niet gelijkmatig gedurende het hele jaar. Dit is vooral belangrijk voor de plaatselijke distributiebedrijven (Local Distribution Companies of LDC's) die via hun netwerk van lagedrukpipeline de gezinnen bevoorraden die, om in de verwarming te voorzien, veel aardgas in de winterperiode nodig hebben, en veel minder in de zomerperiode. Een sleutelement om swing te kunnen voorzien is de toegang tot opslag, vooral in de vorm van ondergrondse opslagfaciliteiten.
 - De voorziening van andere diensten, zoals kwaliteitscontrole (ervoor zorgen dat het geleverde gas aan de overeengekomen specificaties voldoet), het balanceren (verzekeren dat de gas-input in de pijpleidingen overeenkomt met de vereiste output), backup (overeenkomsten met andere groothandelaars en/of producenten die met het eigen netwerk van pijpleidingen zijn verbonden, waarbij deze de toevoer verzekeren als de toevoer van de eigenaar van het netwerk ophoudt) en meting.

- (51) De eindafnemers kunnen in drie categorieën worden opgedeeld: energiegeneratoren, (vaste of afschakelbare) industriële afnemers en LDC's. Deze klanten onderscheiden zich op de volgende manier:
- (52) Er zijn belangrijke prijsverschillen tussen de verschillende categorieën afnemers, zelfs indien de vraag naar aardgas gelijklopend is. Dit komt omdat de prijzen gewoonlijk gebaseerd zijn op de waarde van de alternatieve energiebron van de afnemer (principe van „Anlegbaarheid”). Hiermee wordt verwezen naar de alternatieve energiebron waarop de afnemer zou kunnen overschakelen: minerale oliën voor het gezinshuishouden, zware brandstoffen voor industriële gebruikers en, in zekere mate, nucleaire energie voor vermogensgeneratoren.
- (53) Er zijn ook kwalitatieve verschillen op het gebied van de levering aan de verschillende categorieën van afnemers. In dit opzicht wordt gerefereerd aan de vereiste van additionele capaciteit voor levering aan LDC's en aan het verschil tussen vaste (hun toevoer van aardgas kan niet worden onderbroken) en afschakelbare industriële afnemers. Deze aspecten hebben eveneens een impact op de prijs.
- (54) Het laatste verschil is het rechtskader dat wordt geschapen door Richtlijn 98/30/EG van het Europees Parlement en van de Raad⁽⁸⁾ (hierna: „de EG-aardgasrichtlijn” genoemd) en de nationale maatregelen voor de tenuitvoerlegging van deze richtlijn (liberalisatie). In de EG-aardgasrichtlijn wordt van de lidstaten geëist dat ze hun markten voor 10 augustus 2000 openstellen, zodat tegen die datum de gasgestookte elektriciteitscentrales, ongeacht hun jaarlijkse verbruiksniveau, en andere eindafnemers die per verbruikerslocatie meer 25 miljoen kubieke meter gas per jaar verbruiken, de rechtsbevoegdheid hebben om zich contractueel te verplichten aardgas af te nemen of te kopen (de zogenaamde „in aanmerking komende afnemers”). De marktopstelling moet in totaal ten minste 20 % bedragen, en moet worden verhoogd tot 28 % in 2005 en 33 % in 2010. De drempel voor in aanmerking komende afnemers zal in 2005 worden verlaagd tot 15 miljoen kubieke meter en in 2010 tot vijf miljoen kubieke meter.
- (55) Voor de organisatie van de toegang tot het systeem kunnen de lidstaten tussen twee procedures kiezen, die volgens objectieve, transparante en niet-discriminatoire criteria moeten werken. De eerste procedure betreft de „toegang via onderhandelingen”, waarbij aardgasbedrijven en de in aanmerking komende afnemers kunnen onderhandelen over vrijwillige commerciële overeenkomsten en waarbij de betrokken aardgasbedrijven hun handelsvoorwaarden voor het gebruik van het systeem moeten publiceren voor 10/08/2001 en vervolgens elk jaar. De tweede procedure is de „gereguleerde toegang”, waarbij aardgasbedrijven toegang moeten verlenen op basis van de gepubliceerde tarieven die door een bevoegde instantie in de lidstaat worden bepaald.
- (56) In de Richtlijn is een belangrijke conditionele onthefingsprocedure voorzien, waarbij de Commissie onder bepaalde omstandigheden kan aanvaarden dat aardgasbedrijven de toegang weigeren, indien dit hen ernstige economische en financiële schade zou kunnen berokkenen vanwege de take-or-pay-verplichtingen die in een of meerdere aankoopcontracten voor aardgas werden aangegaan.
- (57) In Nederland wordt in het recent geïntroduceerde voorstel voor een nieuwe gaswet een aanzienlijke stap verder gegaan dan de in de aardgasrichtlijn gestipuleerde minimumvoorwaarden. Consumenten met een jaarlijks verbruik van 10 miljoen kubieke meter aardgas (44 % van het totale jaarlijkse verbruik in Nederland) kunnen al zelf hun aardgasbedrijf kiezen. Vanaf januari 2002 zullen klanten met een jaarlijkse consumptie van 170 000 tot 10 miljoen m³ zelf kunnen kiezen. Vanaf januari 2007 zullen alle afnemers (inclusief gezinnen) zelf hun leverancier mogen kiezen. Er is geen afzonderlijk regime voor elektriciteitscentrales. Nederland heeft gekozen voor het systeem van „toegang via onderhandelingen” en Gasunie heeft haar PTA-tarieven in augustus 1998 gepubliceerd.
- (58) In Duitsland hadden de grootschalige transportbedrijven lange tijd een regionaal monopolie en hadden ze regionale demarcatieovereenkomsten gesloten, i.e. overeenkomsten waarbij de grote transportbedrijven afspraken dat ze geen groothandelsactiviteiten op elkaars aangewezen grondgebied zouden ondernemen. Dit is sinds 29 april 1998, de datum waarop de energiewet van kracht werd, verboden. Krachtens deze wet wordt de Duitse markt voor 100 % opengesteld, i.e. alle afnemers zijn „in aanmerking komende afnemers”. De wet bepaalt ook dat gemeentes doorgangsrecht moeten geven voor de constructie van pijpleidingnetwerken. In de nieuwe concurrentiewet wordt bepaald dat netwerkbeheerders de toegang van derde partijen tot de netwerken niet mogen weigeren zonder over gegronde, objectieve redenen te beschikken. In het geval van een weigering kan de zaak aan de instantie voor concurrentieaangelegenheden worden voorgelegd of rechtstreeks aan de administratieve rechtbank. Sinds februari 1999 onderhandelen de industrieverenigingen over de zogenaamde „Verbändevereinbarung Gas”, waarin de criteria voor toegang (via onderhandelingen) van derde partijen worden bepaald, alsook de richtprijzen.

Contractueel kader

- (59) De Europese aardgasindustrie heeft altijd gewerkt op basis van contractuele overeenkomsten op lange termijn tussen verkopers en afnemers. De partijen hebben erop gewezen dat, om over de nodige financiële middelen voor de investering in productie- en distributie-infrastructuur te kunnen beschikken, de gasproducenten overeenkomsten op lange termijn met hun afnemers moesten sluiten. Een gasveld kon enkel worden ontgonnen indien een afnemer voor het gas, voornamelijk een of meerdere grootschalige nationale transportbedrijven, was gevonden.
- (60) Op basis van dergelijke overeenkomsten werden de investeringen ook aangewend voor de bouw van de noodzakelijke distributie-infrastructuur (terminals en pijpleidingen). Contracten worden voldoende tijd voor de echte start van de productie gesloten, zodat de nodige infrastructuur kan worden gebouwd. De grootschalige transportbedrijven sluiten op hun beurt overeenkomsten met hun klanten waarbij ze ernaar streven hun totale aankoopvolume af te stemmen op contracten op lange termijn met hun afnemers. Gesteld kan worden dat de grootschalige transportbedrijven als vanouds de vraag en de toevoer op elkaar afstemden.

⁽⁸⁾ PB L 204 van 21.7.1998, blz. 1.

- (61) Typische kenmerken van een contract op lange termijn zijn de take- en/of pay-verplichtingen voor de volumes. De contractuele prijs op elk niveau bestaat gewoonlijk uit een netbackprijs verminderd met een overeengekomen marge voor de klant. In een contract is ook de mogelijkheid voorzien voor driejaarlijkse prijsherschikkingen waarbij de prijs kan worden herzien indien er een materiële wijziging in de markt of in de situatie van de koper plaatsvond (concurrentie tussen gasbedrijven onderling, verandering in alternatieve energiebronnen, etc.). In de contracten is ook een clause voorzien voor parallelverkoop, waarbij de afnemer het recht heeft om zijn afneemverplichtingen met het volume dat de verkoper rechtstreeks in het territorium van de afnemer verkoopt, te verminderen. De distributiebedrijven [i.e. de afnemers]* argumenteren dat dit noodzakelijk is om te vermijden dat de producenten hun aardgas twee keer verkopen (één maal aan het grootschalige transportbedrijf en een tweede maal aan een klant van het transportbedrijf). Anderzijds zijn dergelijke overeenkomsten een belangrijk element van stabiliteit in de aardgasdistributieketen, aangezien zo een zekere hiërarchie van producent — groot transportbedrijf — eindafnemer wordt in stand gehouden.
- (62) Het prijsbeleid voor gas, gebaseerd op de alternatieve energiebronnen die de klanten van de koper hebben, en ook het marktwaardeprincipe genoemd, is volgens de Europese aardgasbedrijven het sleutelement om de bouw en de uitbreiding van een Europese aardgasinfrastructuur te verantwoorden en maakt het tegelijkertijd mogelijk voor de consumenten om van concurrerende prijzen te kunnen genieten. Het is dus ontegensprekelijk in het belang van de bestaande gasontginningsbedrijven dat de inkomstenstroom van de aardgasverkoop op deze manier wordt gemaximaliseerd en dat dit principe door alle deelnemers op de markt van aardgas wordt aanvaard.
- (63) [...]*
- Kort overzicht van de aardgaskolom in Nederland en Duitsland**
- (64) Nederland is een van de grootste aardgasproducerende landen in de EER. Het is een netto-uitvoerder van aardgas. De grootste equity-producenten in Nederland zijn de NAM, een gemeenschappelijke onderneming van Exxon en Shell en EBN, het Nederlandse staatsbedrijf voor aardolie en -gas. Exxon en Shell en de Nederlandse staat zijn de eigenaars (via EBN en rechtstreeks) van Gasunie, het grote distributiebedrijf waaraan bijna al het Nederlandse aardgas wordt verkocht. Gasunie verkoopt [80-90]* % van het gas dat in Nederland wordt verbruikt en heeft de volledige Nederlandse aardgasdistributieinfrastructuur (met uitzondering van een pijpleiding) in handen. Gasunie heeft exclusieve leveringsovereenkomsten voor lange termijn gesloten met alle regionale distributiebedrijven voor de verkoop aan afnemers met een jaarlijkse vraag [die onder een bepaald niveau ligt]*.
- (65) Er wordt ook aardgas geproduceerd in Duitsland. De productie heeft een aandeel van ongeveer 20 % van de totale vraag naar aardgas in dit land. De voornaamste producenten zijn BEB, de gemeenschappelijke onderneming van Exxon en Shell voor aardgasproductie en -distributie in Duitsland, en Mobil. Ongeveer 80 % van het gebruikte aardgas wordt uit Noorwegen, Rusland en Nederland geïmporteerd. De belangrijkste invoerder en tevens meest grootschalige transportbedrijf in Duitsland is Ruhrgas. Exxon, Shell, Mobil en BP hebben samen met Duitse steenkool- en staalproducenten Ruhrgas in hun bezit. Andere invoerders zijn BEB, Thyssengas (waarin Exxon en Shell elk een aandeel van 25 % hebben en RWE-DEA een aandeel van 50 % heeft; deze bedrijven hebben samen Thyssengas in handen) en VNG (het Oost-Duitse grote distributiebedrijf, waarvan BEB en Ruhrgas aandeelhouders zijn). Mobil en EWE, een bedrijf waarin de partijen geen aandeel hebben, voeren ook aardgas in voor Duits verbruik. Alle bovengenoemde bedrijven zijn de traditionele grootschalige langeafstands-transportbedrijven, wiens positie wordt bedreigd door Wingas, de gemeenschappelijke onderneming van BASF en Gazprom (de Russische gasproducent), die recent een volledig nieuw pijpleidingnetwerk heeft aangelegd.
- (66) Het aardgas wordt door de Duitse producenten en importerende transportbedrijven („langeafstands-transportbedrijven” genoemd) verkocht aan een aantal regionale grootschalige transportbedrijven („grootschalige korteaafstands-transportbedrijven” genoemd). De circa 19 grootschalige langeafstands- en korteaafstands-transportbedrijven verkopen het aardgas dan verder aan ongeveer 700 LDC's die op hun beurt aan gezinnen leveren.

GROOTSCHALIGE TRANSPORTMARKTEN

Relevante productmarkt

- (67) Volgens de partijen kan de distributie en de marketing van aardgas in een segment van grootschalig transport en een segment van lokale distributie worden onderverdeeld. Grootschalige transportbedrijven kopen gas op van verschillende producenten. Daarna verkopen zij dit gas door aan een gemengde groep van een tweede soort grootschalige bedrijven (in casu de Duitse grootschalige korteaafstands-transportbedrijven), lokale distributeurs en grote eindafnemers. Transportbedrijven gebruiken hogedrukpijpleidingsystemen en opslagfaciliteiten om het gas in door de klanten gevraagde volumes op de gevraagde locatie te leveren. Plaatselijke distributeurs verkopen het aardgas dan door aan eindafnemers (zoals gezinnen).
- (68) Volgens de partijen zijn de leveranciers op het grootschalige en plaatselijke distributieniveau gewoonlijk verschillend. De partijen zijn niet rechtstreeks aanwezig in het lokale distributiesegment.
- (69) Naast de distributie en marketing van aardgas kwalificeren de partijen in de aanmelding, „aardgastransport — pijpleidingen en verscheping van aardgas” en „aardgasopslag” als twee aparte markten. De Commissie is het met de partijen eens dat aardgastransport en aardgasopslag verschillende productmarkten zijn.

a) **Grootschalige transportmarkt versus plaatselijke distributiemarkt**

(70) Grootschalige langeafstands- en kortefstandstransportbedrijven verkopen aardgas via hogedrukpijpleidingen aan industriële klanten, elektriciteitscentrales en plaatselijke distributiebedrijven. Plaatselijke distributiebedrijven verkopen dit gas dan door aan eindafnemers, zoals gezinnen en districtafnemers via hun uitgebreide netwerk van lagedrukpijpleidingen (per straat). Plaatselijke distributiebedrijven kopen de „swing” en andere verwante diensten van de grootschalige bedrijven. De Commissie is het daarom eens met de partijen dat de plaatselijke distributie als een afzonderlijke productmarkt kan worden beschouwd. Aangezien de partijen niet rechtstreeks actief zijn op deze markt, wordt deze productmarkt in het licht van de huidige procedure niet verder beoordeeld.

b) **Langeafstands- versus kortefstandstransportmarkt op grote schaal: langeafstandsgroothandel is een afzonderlijke productmarkt indien de markttoegang afhangt van de goodwill van de betrokken partijen of van zeer hoge verzonken kosten**

(71) Zoals hierboven werd uiteengezet, wordt de grootschalige Duitse aardgasindustrie gekenmerkt door een tweeledige structuur: langeafstandstransportbedrijven verkopen het aardgas dat ze rechtstreeks van buitenlandse producenten hebben aangekocht en transporteren het gas via langeafstandspijpleidingen naar de kortefstandstransportbedrijven. Er moet worden uitgemaakt of dit type van diensten gemakkelijk kan worden overgenomen door kortefstandstransportbedrijven in het geval van een hypothetische stijging van de aan de kortefstandsbedrijven gevraagde prijzen. Onder dergelijke omstandigheden zou de enige mogelijkheid voor kortefstandsbedrijven om op een prijsstijging te reageren, zijn dat ze rechtstreeks het aardgas van de producenten opkopen, i.e. dat ze zich opwaarts in de verticale keten integreren. Daartoe zouden kortefstandsbedrijven (of mogelijkerwijs de eindafnemers) dezelfde tariefvoorwaarden van gasproducenten moeten krijgen als de langeafstandsbedrijven en zouden deze bedrijven ook in staat moeten zijn om het aardgas over lange afstanden te transporteren. Uit haar marktonderzoek besluit de Commissie dat zelfs in het geval van een prijsstijging, de kortefstandsbedrijven niet over de nodige stimulansen zouden beschikken om de concurrentie aan te gaan met langeafstandsbedrijven.

(72) [...]*

i) *Het standpunt van partijen: iedereen kan aardgas invoeren*

(73) Volgens de partijen bestaat de relevante markt uit de verkoop van Duits en geïmporteerd aardgas door de bij benadering 19 grootschalige lange- en kortefstandstransportbedrijven aan industriële afnemers, de elektriciteitscentrales en de plaatselijke distributiebedrijven. De partijen zijn van mening dat de specifieke activiteiten van de langeafstandstransportbedrijven enkel als een

technische complicatie kunnen worden beschouwd, aangezien iedereen de mogelijkheid heeft om aardgas naar de Duitse grenzen te brengen.

(74) De partijen wijzen er ten eerste op dat de invoer van kleine volumes mogelijk is. Ze refereren aan een aantal contracten voor de invoer van kleine volumes, zoals [...]*

(75) Ten tweede beschouwen de partijen de kosten voor markttoegang door middel van investeringen in ontvangstinstallaties, pijpleidingen en opslagfaciliteiten als een kenmerk dat eigen is aan een kapitaalintensieve industrie op lange termijn, en dus niet als een belemmering voor markttoegang. Er wordt specifiek gerefereerd aan de investeringen van Wingas om te illustreren dat het winstgevend blijft om in de Duitse aardgasinfrastructuur te investeren. De partijen wijzen er ook op dat geen investeringen nodig zijn om gas in te voeren [...]*

(76) Ten derde verwijzen de partijen naar de bepalingen in de nieuwe Duitse energiewetgeving en de wettelijke verplichting voor eigenaars van pijpleidingen om resterende capaciteit ter beschikking te stellen van derde partijen. Daarom is de verkoop aan eindafnemers in Duitsland een realistische mogelijkheid. Hierbij wordt verwezen naar de besluiten van een aantal plaatselijke distributiebedrijven om het aardgas rechtstreeks van de producenten te kopen en naar het feit dat industriële groepen met centrale aanbestedingen werken.

ii) *Dit wordt niet bevestigd door het marktonderzoek van de Commissie*

(77) Op basis van het marktonderzoek wordt de mening van de partijen dat de invoer van aardgas slechts een „technische complicatie” is, niet bevestigd. De volgende verklaringen zijn afkomstig van enkele van de 11 Duitse kortefstandsbedrijven:

— „Om door middel van een invoercontract interessante prijzen te bekomen, is men momenteel verplicht heel grote hoeveelheden aan te kopen met zowel aankoopobligaties als, onder meer, eigen investeringen of financiële participaties in projecten of bedrijven. Een dergelijke activiteit is bijgevolg eigen aan bedrijven die een grote vraag hebben en over uitgebreide financiële middelen beschikken om het kostenrisico dat de invoer met zich meebrengt te kunnen dragen. Bij het invoeren speelt de toeleveringszekerheid, door middel van de diversificatie van de toevoerbronnen, een belangrijke rol.”

— „Om in te voeren zou een parallel pijpleidingennetwerk naar de producenten (of naar de transportpunten aan de grens) of TPA noodzakelijk zijn. De kortefstandsgroothandel zou de noodzakelijke kosten en tijd die hieraan verbonden zijn niet kunnen schatten.”

— „Het is moeilijk om bijkomende importhoeveelheden aan de klanten in Duitsland te verkopen, aangezien deze hoeveelheden enkel naar de regionale distributeurs kunnen gaan. Het aardgas rechtstreeks aan de eindafnemers verkopen gaat gepaard met aanzienlijke inspanningen en blijkt momenteel onrealistisch.”

- (78) In hun antwoord op de mededeling van punten van bezwaar („het Antwoord”), hebben de partijen opnieuw bevestigd dat de aankoop van kleine volumes mogelijk is, dat de kosten voor de invoer gemakkelijk te berekenen zijn (door middel van eigen research of via de beschikbare consultancybureaus), dat de kosten voor de invoerinfrastructuur normaal gezien minder dan [0-5]* % bedragen en dat de voorraden en de afnemers beschikbaar zijn (de vraag naar aardgas stijgt en de bestaande contracten bereiken de vervaldag). De Commissie erkent dat de kosten voor de invoer kunnen worden berekend. De overige punten zullen verder in dit document worden behandeld.
- (79) Opgemerkt wordt dat het Bundeskartellamt in een recente procedure ⁽⁹⁾ heeft besloten dat de grootschalige langeafstandstransportmarkt een afzonderlijke relevante productmarkt is.
- iii) *Het Duitse aardgas kan niet opwegen tegen een prijsstijging van het ingevoerde aardgas*
- (80) Al het Duitse aardgas wordt in Duitsland verkocht, waar het met ingevoerd gas moet concurreren. Het in Duitsland geproduceerde aardgas heeft momenteel echter slechts een aandeel van 20 % van het totale verbruik, en er wordt verwacht dat dit percentage tot [minder dan 15]* % zal dalen tegen 2010. Grootschalige transportbedrijven die aan de vraag willen tegemoet komen, gaan daarom steeds meer hun toevlucht zoeken tot geïmporteerd gas, i.e. tot de diensten van grootschalige langeafstandstransportbedrijven.
- (81) Het Duitse aardgas is bovendien hoofdzakelijk in handen van grootschalige langeafstandstransportbedrijven, zodat het aardgas voor andere bedrijven over het algemeen te weinig beschikbaar is om met een prijsstijging van ingevoerd aardgas te kunnen concurreren. De productie en reserves van het Duitse aardgas zijn voor ongeveer [70-80]* % in handen van de grootschalige langeafstandstransportbedrijven BEB ([40-50]* %) en Mobil ([20-30]* %). De overige [20-30]* % van de Duitse productie ([0-10]* % van de vraag in Duitsland) is in handen van de bedrijven RWE-DEA met ongeveer 7,5 %, Wintershall en Preussag met elk ongeveer 5,5 % en Erdöl-Erdgas Gommern met ongeveer 4,5 %. RWE-DEA verkoopt 60 % van de jaarlijkse aardgasproductie aan Ruhrgas en Preussag verkoopt 45 % van de jaarlijkse productie aan Ruhrgas. Het grootste deel van de productie van Erdöl-Erdgas Gommern wordt via VNG verkocht, een ander grootschalig langeafstandstransportbedrijf.
- iv) *De toegang tot buitenlands aardgas aan concurrentiële voorwaarden is niet mogelijk en zal niet mogelijk zijn na de concentratie: de potentiële deelnemers op de markt van grootschalig langeafstandstransport zijn afhankelijk van de diensten die de betrokken bedrijven leveren*
- (82) Het dagelijkse beheer van eender welk grootschalig kortefstandstransportbedrijf hangt in aanzienlijke mate af van het netwerk van pijpleidingen, de opslagfaciliteiten en andere diensten die de langeafstandstransportbedrijven verschaffen. Het zou een riskante onderneming zijn om dergelijke essentiële leveranciers tegen te werken door van bepaalde diensten geen gebruik te maken, aangezien deze grootschalige langeafstandstransportbedrijven over een breed gamma repraesentatieve maatregelen beschikken.
- (83) Er bestaat echter een grootschalig kortefstandstransportbedrijf dat niet afhankelijk is van de diensten van de grootschalige langeafstandstransportbedrijven. Dit bedrijf is Erdgas Münster (EGM), een onderneming die Duits aardgas verkoopt dat door haar aandeelhouders, zijnde de belangrijkste Duitse aardgasproducenten, wordt geproduceerd: BEB ([20-30]* %), Mobil ([20-30]* %), Wintershall ([20-30]* %), Preussag ([10-20]* %) en RWE DEA ([0-10]* %). De aandeelhouders zijn verplicht om de hele productie via EGM in een specifiek deel van noordwestelijk Duitsland te verkopen (een aandeel van [minder dan 10 %]* van het totale aardgasverbruik in Duitsland) en op deze manier is de onderneming zeker van de aardgasbevoorrading [...]*.
- (84) [...]*, BEB en Mobil zouden na de concentratie de strategische besluiten van EGM beheren. Dergelijke besluiten betreffen onder andere de positie van EGM in een toekomstige geliberaliseerde marktomgeving (zie beneden). De partijen beweren dat zij het beheer van EGM niet zouden op zich nemen aangezien [...]*. Deze redenering kan niet worden aanvaard. Exxon oefent gezamenlijke controle uit over BEB in de zin van de concentratiebeschikking, en bovendien zou het economisch gezien interessant zijn voor Shell om akkoord te gaan met [...]*, aangezien Shell op die manier ook zou kunnen genieten van de voordelen die aan de controle over EGM verbonden zijn.
- (85) Hoewel Mobil en BEB allebei grootschalige langeafstandstransportbedrijven zijn, is de marktpositie van Mobil op die specifieke markt toch aanzienlijk kleiner dan die van BEB. Daarom zou het voor Mobil interessant zijn om, voor de concentratie, de mogelijkheid te behouden om EGM als een instrument te gebruiken in het toekomstige geliberaliseerde marktklimaat. Er is daarom niet noodzakelijkerwijs een overeenkomst van belangen tussen BEB en Mobil. De mogelijkheid van concurrentie zou na de concentratie verdwijnen door middel van de oprichting van een formeel beheer over EGM.
- (86) De partijen hebben ook verwezen naar het feit dat enkele relatief kleine plaatselijke distributiebedrijven buitenlandse leveranciers rechtstreeks op de hoogte hebben gesteld van aankondigingen van aanbestedingen. In deze berichten van aanbestedingen vragen de plaatselijke distributiebedrijven, die allemaal klanten zijn van Wingas, om prijsoffertes voor de levering van aardgas aan de Duitse grens, waarna het transport binnen Duitsland door de bedrijven zelf zou worden georganiseerd. Een ander voorbeeld dat de partijen aanhalen is de beslissing van Stadtwerk („SW”) Viernheim om rechtstreeks aan te kopen. Uit het onderzoek van de Commissie blijkt echter dat deze algemene oproepen niet succesvol waren.

⁽⁹⁾ De aspecten betreffende kool en staal van deze zaak zijn door de Commissie in zaak IV/ECSC.1252 — RAG/Saarbergwerke behandeld. Een samenvatting van het Duitse besluit kan worden gevonden in het twejaarlijkse werkverslag BKartA en in het persbericht van 4 februari 1998.

- (87) Het feit dat er sporadisch berichten van aanbestedingen zijn, betekent niet automatisch dat de plaatselijke distributiebedrijven overtuigd zijn van de haalbaarheid om zelf het aardgas binnen Duitsland te transporteren. Het betekent bijgevolg ook niet dat deze bedrijven van mening zijn dat ze kunnen concurreren met de betrokken partijen.
- (88) Producenten die toegang tot de markt willen krijgen, rekenen niet alleen op de Duitse bedrijven om hun aardgas in Duitsland te verkopen, maar ook in variërende mate op de aanwezige marktpartijen voor de doorvoer van het aardgas naar andere exportmarkten. Aardgas uit Nederland wordt zo bijvoorbeeld door de pijpleidingen van de Duitse aanwezige marktpartijen naar Zwitserland en Italië (en mogelijk zelfs Polen) uitgevoerd, het Noorse aardgas bereikt via de Duitse pijpleidingen Zwitserland en aardgas uit Rusland wordt via Duitsland naar Frankrijk getransporteerd.
- Het is onwaarschijnlijk dat kleinere bedrijven interessante prijzen of volumes kunnen verkrijgen of dat de traditionele leveranciers de betrokken marktpartijen zouden kunnen bijbenen.
- (89) Door de take-en/of pay-contracten op lange termijn (10, 20 of 30 jaar), waarbij de afnameobligatie van het groot-schalige transportbedrijf wordt verminderd met de hoeveelheid die de producent rechtstreeks (of via andere bedrijven) verkoopt in het gebied van het transportbedrijf (ook „parallelverkoopclausules” genoemd), wordt het voor andere bedrijven moeilijker om gasvoorraden te bekomen.
- (90) De leveranciers hebben er voorts geen belang bij om hun gewone klanten te mijden indien dit tot „Gas-to-Gas-concurrentie („GTGC”)” zou leiden, waardoor de haalbare marktprijzen zouden dalen. Indien de leverancier bovendien niet bereid is met lagere prijzen akkoord te gaan, is er geen reden voor de afnemer om te veranderen. GTGC en prijsvermindering zijn daarom het meest waarschijnlijke resultaat. Aangezien de producent netbackprijzen ontvangt, zou een dergelijke prijsvermindering een invloed hebben op de totale aardgasverkoop. Door aan nieuwkomers te verkopen, lopen de producenten dus het risico op een mogelijk schadelijke prijsconcurrentie. [...]*
- (91) Volgens [...]*, worden het grootschalige transportbedrijf en de leverancier door parallelverkoopclausules aangemoedigd om te wedijveren voor dezelfde eindafnemer en zijn ze daarom pro-concurrentieel. Een dergelijke concurrentieslag zal echter alleen plaatsvinden indien de winst die de leverancier op zijn directe verkoop maakt groter is dan de som van het verlies op korte termijn van de netbackwaarde op het totaal van het overblijvende, contractueel bepaalde verkoopsvolume aan het grootschalige transportbedrijf en het verlies op lange termijn door het risico dat het verkoopcontract met het grootschalige transportbedrijf niet meer wordt hernieuwd wanneer het contract ten einde loopt. Dit is onwaarschijnlijk, waardoor parallelverkoopclausules ook een belemmering voor marktdeelname zijn.
- (92) De Commissie merkt ook op dat drie van de belangrijkste Duitse langeafstandsgroothandelaars een substantieel deel van het aardgas dat niet van Duitse oorsprong is, samen afkopen van Noorse, Deense en Russische producenten (Ruhrgas [...]*, BEB [...]* en Thys-sengas [...]*). Door hun vraag te bundelen zouden de consortia in staat moeten zijn om, door middel van contracten op lange termijn, betere prijzen te bekomen dan een ander bedrijf dat op alleenstaande basis over een dergelijk contract onderhandelt. De partijen gaan hier niet mee akkoord, en wijzen erop dat verkoopprijzen niet verbonden zijn met het volume, maar worden bepaald op basis van de prijzen van de alternatieve brandstoffen. De Commissie kan niet akkoord gaan met dit argument, aangezien, indien deze redenering wordt doorgetrokken, dit zou impliceren dat er geen prijsconcurrentie mogelijk is binnen de Europese aardgasindustrie omdat iedereen dezelfde prijs vraagt, namelijk de prijs van de alternatieve brandstoffen. Dit is duidelijk niet correct, want de partijen beschikken over voldoende vrijheid om de parameters van de aardgasprijs zelf te bepalen, zelfs door de prijsindexering van alternatieve brandstoffen te gebruiken.
- (93) Het dient ook gezegd dat de gemeenschappelijke aankoop ervoor zorgt dat de producent minder stimulanzen heeft om te concurreren met het grootschalige transportbedrijf en rechtstreeks of niet rechtstreeks aan anderen op het grondgebied te verkopen. Dit is een gevolg van het feit dat, indien verschillende bedrijven hun aankopen bundelen, de producent het risico loopt al zijn klanten te verliezen, zelfs indien hij met slechts één van hen de concurrentie aangaat.
- (94) Zelfs indien, zoals de partijen opwerpen, andere marktpartijen zoals VNG en Mobil aardgas rechtstreeks en individueel aan gelijklopende prijzen kunnen aankopen, betekent dit niet dat nieuwkomers hetzelfde kunnen doen. De marktpartijen zullen hun positie en invloed tegenover de producenten gebruiken om hen ertoe aan te zetten niet aan concurrenten te leveren. Wings heeft erop gewezen dat het een aantal jaar geleden een leveringsovereenkomst voor Noors gas had ondertekend, maar dat de GFU (de verkoopsorganisatie voor Noors gas) dit had geweigerd. Bovendien heeft [...]* verklaard dat „[...]* blijvende inspanningen zal leveren om te verhinderen dat [...]* de mogelijkheid heeft om [...]* gas te kopen.”
- (95) Zelfs indien verkoopcontracten voor nieuwe volumes zouden kunnen worden gesloten, dan nog hebben de grootschalige langeafstandstransportbedrijven leveringsovereenkomsten van lange termijn (take of pay) gesloten met de belangrijkste klanten (korteafstandsleveranciers, plaatselijke distributiebedrijven, etc.). Daarom kan het moeilijk zijn om het volume te verkopen, en zo vormen deze overeenkomsten op lange termijn een bijkomende belemmering voor toetreding tot de langeafstandsmarkt. De Commissie erkent dat al deze contracten ooit ten einde lopen en dat de vraag naar aardgas jaarlijks met 2-3 % stijgt. Deze contracten zijn dan ook geen onoverkomelijke belemmering voor de markttoegang, maar toch wordt de toegang er ontegensprekelijk moeilijker door gemaakt dan op een markt waar geen verbintenissen op lange termijn tussen verkopers en kopers bestaan.

(96) Tot besluit hebben de Duitse grootschalige langeafstandstransportbedrijven in de laatste jaren veel gespendeerd, en zullen ze dat waarschijnlijk blijven doen, aan stroomafwaartse verticale integratie, door eigendoms participatieaandelen te kopen in grootschalige korteaafstands transportbedrijven en in plaatselijke distributie ondernemingen. [De Commissie is van mening dat]* dit tot doel heeft de huidige toeleveringsstructuur te behouden. Zo zullen de belemmeringen voor markttoetreding blijven toenemen.

v) *Toegang tot de infrastructuur of duplicatie zijn geen opties*

De duplicatie van de infrastructuur zou buitensporige verzonken kosten met zich meebrengen

(97) De belangrijke kapitaalsinvesteringen van de marktpartijen in ontvangstinstallaties, pijpleidingen, opslagfaciliteiten en kwaliteitsaanpassingen kunnen niet voor een ander doeleinde worden gebruikt, hoewel sommige aardgaspijpleidingen zouden kunnen worden omgebouwd tot aardoliepijpleidingen, evenwel aan een aanzienlijke kostprijs. De investering kan daarom grotendeels als een verzonken kost worden beschouwd.

(98) De partijen wijzen erop dat de kosten voor marktdeelnemers op de markt van aardgas niet kunnen worden beschouwd als een belemmering voor toegang tot die markt, aangezien de kosten van de invoerinfrastructuur gewoonlijk lager liggen dan [...] van de waarde van het gekochte gas. De invoerinfrastructuur is echter niet de enige vereiste infrastructuur (het belangrijkste deel zou het netwerk van langeafstandspijpleidingen kunnen zijn) en dus blijft de belangrijke kapitaalsinvestering hoofdzakelijk een verzonken kost.

(99) Het is bovendien altijd goedkoper en vlotter voor de marktpartijen om hun capaciteit van het pijpleidingen transport op te drijven door compressoren toe te voegen dan voor een nieuwkomer om een nieuwe pijpleiding aan te leggen.

(100) Daarom wordt niet verwacht dat een nieuwkomer op de markt een nieuw, groot hogedrukpijpleidingennetwerk in Duitsland zal aanleggen. Met andere woorden, de „Wingas-ervaring” zal niet gauw worden herhaald. Wingas is een soort „gelukscombinatie” van een zeer grote (waarschijnlijk zelfs de grootste) aardgasafnemer die niet tevreden was met de prijzen, en een zeer grote Russische producent die een belangenconflict had met de marktpartijen. Dit belangenconflict zal nader worden toegelicht in het deel over de beoordeling vanuit het oogpunt van de mededinging.

(101) Bovendien is de netback die de leverancier kan verwachten bij de hernieuwing van het contract met het oorspronkelijke grootschalige transportbedrijf groter dan de verwachte netback van een nieuwkomer die nieuwe investeringen moet doen (en bijgevolg een hogere marge vereist). Bovendien zou een dergelijke nieuwkomer

moeten „vechten” om zijn volumes verkocht te krijgen, wat tot prijsverminderingen leidt voor alle deelnemers op de markt en dit weerspiegelt zich opnieuw in een verminderde netbackprijs voor de producent.

De door de industriesector voorgestelde TPA zal een beperkte impact hebben op de mogelijkheid van afnemers om rechtstreeks gas in te voeren, in concurrentie met de langeafstands transportbedrijven

(102) Met betrekking tot onderhavige beschikking, is de Commissie niet overtuigd dat de mogelijke goedkeuring van de Verbändevereinbarung Gas (VV Gas) zal leiden tot markttoegang via third party access. Deze conclusie is gebaseerd op de huidige stand van zaken, namelijk het voorstel van de Duitse aardgasindustrie binnen de onderhandelingen betreffende VV Gas.

(103) De VV Gas is een initiatief van vier handelsfederaties: a) BGW, een associatie van de Duitse aardgas- en waterindustrie; b) VKU, een associatie van de plaatselijke distributiebedrijven; c) BDI, de Duitse industriefederatie (industriële afnemers) en d) VIK, de Duitse associatie voor elektriciteitsopwekking. Duitsland heeft, in het kader van de aardgasrichtlijn, gekozen voor een „onderhandeld TPA” en de VV Gas wil de richtlijnen voor een dergelijk onderhandeld TPA uitstippelen. De Duitse instantie die voor het mededingingsbeleid is bevoegd en/of de Commissie zullen de VV Gas beoordelen wanneer deze wordt goedgekeurd. De doelstelling van de VV Gas is, zoals wordt verklaard in een gemeenschappelijke brief van de vier federaties aan de Duitse minister voor economische zaken, „een signaal te geven aan de beleidsmakers dat er geen verdere regulatie voor aardgas vereist is. De VV Gas zal aan de criteria van marktgerichtheid, concurrentie, eerlijkheid, transparantie en eenvoud voldoen en moet bijdragen tot de ontwikkeling van een effectenbeurs voor aardgas. De VV Gas zal de basisprincipes en regels voor toegang tot het netwerk bevatten, alsook een eenvoudige berekening van de tarieven. De VV Gas zal vóór het einde van 1999 worden gesloten.”.

(104) Ondanks deze gemeenschappelijke verklaring kan op basis van de door de aardgasindustrie ontwikkelde „reference case” niet worden besloten dat met behulp van dit soort TPA aardgas zal kunnen worden geïmporteerd in concurrentie met de marktpartijen.

(105) Het eerste element dat uit de reference case blijkt, is dat TPA alleen mogelijk is indien de pijpleidingcapaciteit beschikbaar is en take-or-paycontracten op lange termijn in beschouwing worden genomen. Uit het marktonderzoek blijkt dat het moeilijk is om te bepalen of de capaciteit beschikbaar is en de marktpartijen hebben tot 100 % van hun vraag gecontracteerd op basis van take-or-paycontracten op lange termijn. De VV Gas zal daarom de situatie van de marktpartijen niet fundamenteel in gevaar brengen.

(106) Het tweede element is dat de reference case uitwijst dat het aardgas van de derde partij moet overeenkomen met de aardgasspecificatie in het relevante pijpleidingennetwerk van de eigenaar van de pijpleidingen. Dit wordt op de volgende manier gedefinieerd: „de kwaliteit van het aardgas is van die aard dat het in de pijpleidingen kan worden getransporteerd zonder dat een aanpassing door de transporteur vereist is; dat het voldoende druk heeft om te worden opgenomen zonder dat een aanpassing door de transporteur nodig is en dat de kwaliteit van het aardgas toelaat dat het samen met ander gas in het netwerk kan worden gebruikt.” Deze criteria zijn mogelijk niet gemakkelijk te vervullen gezien de kwaliteit van het aardgas dat momenteel in Duitsland wordt verkocht heel verschillend is (zie de onderstaande bespreking over LCV-/HCV-aardgas en het feit dat zowel LCV- als HCV-aardgas, van verschillende kwaliteit, momenteel in Duitsland worden verkocht. Aardgas is dan ook geen volledig homogeen product en het wezen en de toepasbaarheid van TPA voor elektriciteit en telecom verschilt van TPA voor gas. Of, zoals staat vermeld in een document dat door de partijen werd ingediend, „een belangrijk verschil met de VV Electricity is dat voor aardgas een verschillende overeenkomst nodig is met elke pijpleidingenoperator en dat de verschillende kwaliteiten van het aardgas, en de verschillen in druk aan het begin- en eindpunt, de concrete organisatie bemoeilijken.”.

(107) Een derde element is dat de duur van een transportovereenkomst ten minste een jaar moet bedragen, met twee startdata elk jaar (1 oktober en 1 april). Er kan worden opgemerkt dat omwille van die reden in de TPA-contracten altijd het piekgebruik tijdens de winter zal worden opgenomen zodat er meer kans is dat de pijpleidingen op hun volle capaciteit zullen werken. Bovendien is het specifiek de bedoeling van deze vereiste om te voorkomen dat een spotmarkt wordt gecreëerd, omdat dit het traditionele systeem uit evenwicht zou brengen. De rol van de grootschalige transportbedrijven zou daarbij zeker worden bedreigd, aangezien een spotmarkt het rechtstreekse contact tussen de eindafnemer en de producent bevordert, wat een verminderde winstmarge voor de groothandelaar tot gevolg zou hebben. [...] Er zijn geen voorzieningen van deze aard in de VV Gas.

(108) Een vierde element is dat [...]*

(109) Tot besluit zijn er in de VV Gas geen voorzieningen voor opslag, toegang tot diensten voor kwaliteitsaanpassing (conversie van LCV/HCV) of voor back-up.

(110) De partijen wijzen in het Antwoord op het feit dat voor de uiteindelijke overeenkomst inzake de VV Gas de steun van de eindafnemers, het Duitse Kartelbureau en de Duitse regering zal vereist zijn. Aangezien er zoveel belanghebbenden bij het proces betrokken zijn, begrijpen de partijen niet dat de Commissie denkt dat het eindresultaat niet bevorderend zal zijn voor zowel TPA als voor de mededinging. De Commissie moet op basis van de informatie die tot haar beschikking staat,

tot een oordeel komen. Deze informatie is de reference case van de aardgasindustrie. Tot een oordeel komen op basis van andere informatie, zou dan ook speculatie zijn.

Besluit

(111) De Commissie besluit dat de Duitse grootschalige langeafstandstransportmarkt een aparte productmarkt is.

Laagcalorisch en hoogcalorisch aardgas

(112) In de loop van het onderzoek hebben verschillende partijen gemeld dat, om de impact van de onderhavige transactie op de Europese aardgasmarkten te kunnen beoordelen, een onderscheid moet worden gemaakt tussen het zogenaamde laagcalorische (LCV) en hoogcalorische (HCV) aardgas. De Commissie gaat akkoord met de partijen dat LCV- en HCV-aardgas deel uitmaken van een algemene aardgasmarkt. De Commissie is tot dit besluit gekomen op basis van een substitutie van de vraagzijde. Met andere woorden, een relatieve prijsstijging van het LCV-gas met 5-10 % zou niet rendabel kunnen zijn, aangezien de afnemers in het desbetreffende gebied in Duitsland⁽¹⁰⁾ op HCV-aardgas zouden kunnen overschakelen.

(113) Het onderscheid tussen LCV- en HCV-gas vindt zijn oorsprong in de ontdekking (1959) en exploitatie (1963) van het grote LCV-gasveld van Groningen in Nederland, het grootste gasveld in Europa en één van de grootste ter wereld. Met de ontdekking van dit veld werd het startschot gegeven voor de aardgasindustrie in Europa. Het totale aardgasverbruik was bijgevolg gericht op aardgas dat de kwaliteit van het aardgas in Groningen had. De classificatie van LCV-aardgas bevat echter een breder spectrum dan onder of boven de calorische waarde van het aardgas in Groningen. Op basis van de in Duitsland gebruikte definitie voor laagcalorisch gas (DVG-praktijkrichtlijn G 260/I — Aardgaskwaliteit), wordt LCV-aardgas gedefinieerd als aardgas met een Wobbe-index tot 13 kWh/m³.

(114) De specificaties van (Groningen- of LCV-)aardgas hebben een impact op de totale stroomafwaartse „aardgaskolom”. Hogedrukpijpleidingentransport (transport van aardgas over lange afstanden), ondergrondse opslagfaciliteiten, lagedrukpijpleidingentransport (waarmee het gas aan de gepaste lage druk wordt geleverd zodat het geschikt is voor gasbranders in huishoudens) en de installatie waarmee het aardgas door de eindafnemer kan worden gebruikt, zijn ontworpen voor en kunnen enkel werken op LCV- of HCV-aardgas.

(115) Later werd aardgas van een andere kwaliteit ontdekt, met een hogere calorische waarde, aangezien het gas minder inerte stikstof bevat. LCV-aardgas werd in feite enkel gevonden op andere aan land gelegen velden in Nederland en het noordwesten van Duitsland. Momenteel zijn er nog steeds gasvelden met specifiek LCV-gas in Nederland, het noordwesten van Duitsland, een deel van België (de provincies Antwerpen en Limburg) en een deel van Frankrijk (Nord — Pas de Calais).

⁽¹⁰⁾ Het is voor deze zaak niet noodzakelijk om te beslissen of er een afzonderlijke LCV- en HCV-aardgasmarkt bestaat in Nederland, aangezien het resultaat van de zaak daardoor niet materieel zou verschillen.

Substitueerbaarheid van de vraagzijde: omschakeling van de gaskolom van LCV-compatibel op HCV-compatibel

- a) *Een relatief permanente prijsstijging van LCV-gas zal de aan de gang zijnde substitutie versnellen*
- (116) De partijen hebben grafieken voorgelegd waaruit de aanhoudende substitutie van LCV-aardgasverbruik door HCV-aardgas in Duitsland sinds 1975 blijkt. Deze grafieken zijn gebaseerd op de statistieken van de aardgasindustrie met de absolute en relatieve volumes van de verschillende soorten aardgas (HCV, LCV, cokesoven en ander gas).
- (117) Tegen deze achtergrond moet worden onderzocht hoe een grootschalig transportbedrijf zou reageren op een door LCV-aardgasproducenten doorgevoerde prijsstijging. De reactie van het grootschalige transportbedrijf zal onder meer afhangen van de mogelijkheid om zelf over te schakelen op een HCV-aardgasproducent en van de mogelijkheid dat de klanten van dit transportbedrijf op een ander grootschalig transportbedrijf overschakelen dat goedkoper HCV-aardgas zou kunnen leveren.
- (118) Het is technisch gezien eenvoudig om een volledig LCV-pijpleidingennetwerk om te schakelen op HCV, maar het grootste probleem dat een grootschalig transportbedrijf ondervindt bij de omschakeling, is de ondergrondse opslag. Het LCV-gas in de opslag moet namelijk worden vervangen door HCV-gas. Volgens de partijen is de omschakeling eenvoudig en duidelijk. Volgens Wingas is voor een dergelijke omschakeling tijd (normaal gezien drie opslagcycli en zodoende twee jaar voor de desbetreffende faciliteiten) en geld nodig (gezien de wisselende calorische inhoud van het gewonnen gas, wanneer HCV-aardgas in een LCV-opslagfaciliteit wordt ingebracht).
- (119) Reeds vóór het einde van de derde opslagcyclus kan het gewonnen gas echter al de HCV-kwaliteit hebben. Bovendien beschikken alle grootschalige transportbedrijven over de nodige kennis om gas te mengen (LCV-aardgas bij HCV-aardgas voegen om een HCV-gas te verkrijgen dat een lagere calorische waarde heeft, maar binnen de HCV-waarden blijft of vice versa) om de gewenste kwaliteit te bereiken. Het kan daarom relatief eenvoudig zijn voor deze bedrijven om het gas dat ze uit hun opslagfaciliteiten halen, aan te passen tijdens de omschakelperiode door het eenvoudigweg te mengen om het binnen de LCV- of HCV-kwaliteit te houden. Het is denkbaar dat deze bedrijven eerst LCV-aardgas toevoegen om het gewonnen gas binnen de LCV-waarden te houden, en dat ze geleidelijk aan HCV-gas toevoegen om de HCV-kwaliteit te bekomen. Dit zou de kosten van de omschakeling waarschijnlijk aanzienlijk beperken.
- (120) Uit de bovenstaande informatie besluit de Commissie dat, in het geval van een permanente relatieve prijsstijging van LCV-gas in vergelijking met HCV-gas, de technische beperkingen die de Duitse LCV-opslageigenaars ondervinden niet van die aard zijn dat ze een omschakeling verhinderen. Daarom draagt de relatieve prijsstijging bij tot de versnelling van de omschakeling die vroeg of laat zal moeten plaatsvinden.
- b) *De klanten van de grootschalige transportbedrijven die LCV-gas leveren, beschikken over alternatieven in het desbetreffende Duitse gebied om op door Wingas geleverd HCV-gas over te schakelen*
- Industriële afnemers en omschakeling van elektriciteitscentrales
- (121) Uit het marktonderzoek blijkt dat de omschakelingskosten voor de aanpassing van de branders voor de meeste industriële afnemers en elektriciteitscentrales een relatief klein percentage van hun jaarlijkse aardgasrekening innemen. Daarom zou het economisch haalbaar kunnen zijn voor een belangrijke industriële afnemer of een elektriciteitscentrale om een nieuwe, specifiek daartoe bestemde pijpleiding te laten aanleggen die de afnemer met een nabijgelegen (tot een afstand van maximum 50 km) HCV-hogedrukpijpleiding verbindt. De vraag is dan ook of er HCV-pijpleidingen in de buurt zijn die in het bezit zijn van andere bedrijven dan degene die belang hebben bij de distributie van LCV-aardgas. Indien dit het geval is, dan zal door het risico om dergelijke klanten aan een ander grootschalig transportbedrijf te verliezen het desbetreffende grootschalige LCV-transportbedrijf meer geneigd zijn om zelf de omschakeling door te voeren (indien de prijs door de producent wordt opgevoerd) of zou een door het grootschalige transportbedrijf doorgevoerde prijsstijging niet interessant zijn.
- (122) Inzake de vraag vanuit de industrie naar gas, moet een onderscheid worden gemaakt tussen Nordrhein-Westfalen (NRW) en Nedersaksen. In NRW ligt de verkoop van aardgas per km² ongeveer drie keer hoger dan in Nedersaksen en is het aantal industriële afnemers per km² 2,5 keer zo groot. In NRW liggen de „Wedal“- en „Midal“-pijpleidingen van Wingas daarom waarschijnlijk binnen het bereik van voldoende afnemers om een omschakeling mogelijk te maken. Bovendien bevindt de ondergrondse opslagfaciliteit van Wingas zich in Rehden, op de grens van NRW en Nedersaksen, waardoor het bedrijf voor de klanten in NRW/Nedersaksen de nodige swing kan voorzien. In Nedersaksen beschikt Wingas ook over een HCV-hogedrukpijpleidingennetwerk. Blijkbaar is het gebied van Hannover het enige belangrijke gebied dat niet binnen het bereik van dit netwerk ligt. Er is echter waarschijnlijk voldoende reikwijdte om een prijsstijging oninteressant te maken.
- (123) Een specifiek daarvoor bedoelde pijpleiding moet echter aangelegd worden van de HCV-hogedrukpijpleiding van Wingas naar de industriële afnemer. Dit vraagt tijd en geld, en is in de praktijk enkel winstgevend gebleken indien de klant akkoord gaat met een exclusieve leveringsovereenkomst met een duur van 5 tot 10 jaar. De bestaande leverancier van het LCV-aardgas bevindt zich daarom in een gunstige positie om zijn prijzen te doen stijgen boven de heersende prijs voor HCV-gas, met een marge waarin de verhoogde kosten van een nieuwe infrastructuur zijn verrekend. Dergelijke overeenkomsten zijn echter niet ongewoon in de industrie, zodat de kosten voor een bijkomende pijpleiding winstgevend kunnen blijken, zoals de ervaring van Wingas in andere regio's reeds heeft geleerd.

- (124) Wingas voert aan dat in Nedersaksen slechts enkele afnemers met een aanzienlijke vraag zich binnen een haalbare afstand van de HCV-hogedrukpipeline bevinden, zodat de ervaringen in andere regio's niet van toepassing zijn op wat, volgens Wingas, als een afzonderlijke geografische markt kan worden beschouwd, namelijk het Noord-Duitse LCV-aardgasgebied.
- (125) De Commissie erkent dat de omschakelingskosten niet altijd laag zijn voor industriële afnemers. [Een bedrijf]* heeft aangetoond dat industriële afnemers die aardgas als basisvoorraad voor een chemisch proces gebruiken, kosten van meer dan 20 miljoen EUR kunnen hebben. De Commissie is echter niet op de hoogte van het bestaan van dergelijke klanten in het desbetreffende Duitse gebied.
- (126) De Commissie besluit dat globaal gezien een voldoende aantal Duitse industriële afnemers en elektriciteitscentrales die LCV-aardgas gebruiken, de mogelijkheid hebben om over te schakelen naar Wingas, wanneer een permanente prijsstijging van LCV-aardgas ervoor zorgt dat deze prijzen ongunstig worden.

Omschakeling van Plaatselijke Distributiebedrijven (LDC's)

- (127) LDC's leveren aan gezinnen en andere residentiële afnemers. Daarom hebben ze leveranciers nodig die hen van hoge swing kunnen voorzien. Ze zouden enkel een omschakeling overwegen indien hun nieuwe leverancier HCV-aardgas met hoge swing kan leveren. Wingas beschikt over de opslagfaciliteit van Rehden in dit gebied, en is daarom in staat swing te leveren.
- (128) De distributeur en/of de leverancier moeten echter ook de kosten voor de omschakeling voor huishoudelijk gebruik voor hun rekening nemen. Deze kosten worden geschat op ongeveer 60 EUR per gezin op basis van een gedetailleerde kostenraming die via de partijen door een ervaren „omschakelingsbedrijf voor gezinnen” werd uitgevoerd. Op basis van een typisch huishoudelijk verbruik van 80 MBTU/jaar, de prijs van een plaatselijke distributeur van 3,4 EUR/MBTU en de aardgasprijs van een typisch huishouden van 8 EUR/MBTU, betekent een prijsstijging van 5 % van LCV-aardgas dat door een grootschalig LCV-transportbedrijf wordt geleverd, een vermindering van de marge van de plaatselijke distributeur met 13,5 EUR. Een prijsstijging van 10 % leidt tot een vermindering van de marge van de plaatselijke distributeur met 27 EUR. Zo zouden de omschakelingskosten van een plaatselijke distributeur binnen 2-4 jaar volledig worden gecompenseerd. Aangezien de duur van een leveringsovereenkomst tussen een grootschalig transportbedrijf en een plaatselijk distributiebedrijf gewoonlijk tussen 10 en 20 jaar bedraagt, zou een prijsstijging ongunstig zijn, omdat LDC's zouden overschakelen op HCV-aardgasleveranciers. Bovendien kan een gezin, eenmaal het is overgeschakeld op HCV, veilig LCV-aardgas gebruiken tot het HCV-gas het plaatselijke distri-

butionet bereikt. Het gevolg is een tijdelijk en onbeduidend verlies aan efficiëntie. Als deze omschakeling plaatsvindt tijdens de zomer, wordt het verlies aan efficiëntie nog geminimaliseerd.

- (129) Geargumenteed wordt dat, zelfs indien een omschakeling van LCV-gas naar HCV-gas mogelijk zou zijn, een LDC niet zou omschakelen als het bedrijf op die manier een „HCV-eiland” zou worden in een LCV-afzetgebied. Dit zou belangrijke gevolgen hebben voor de voorzieningszekerheid, die de afnemer misschien niet wil dragen. Volgens Wingas is dit de belangrijkste reden dat het bedrijf, hoewel het kortingen van 5-8 % (informatie van de partijen) verschaft in vergelijking met het bestaande prijsniveau, minder dan vijf plaatselijke distributeurs (Stadtwerke) in Duitsland heeft kunnen overtuigen om van LCV-gas naar HCV-gas over te schakelen.
- (130) Dit argument kan in de huidige situatie van een permanente stijging van de relatieve prijs niet worden aanvaard. In een dergelijke situatie zouden alle klanten dezelfde stimulansen krijgen om over te schakelen, zodat er uiteindelijk geen sprake meer zou zijn van een „eilandsituatie”.

c) *De alternatieven van bestaande klanten van de grootschalige transportbedrijven zullen de omschakeling door die klanten steeds meer stimuleren*

- (131) Wanneer de prijs van LCV-aardgas stijgt in vergelijking met die van HCV-gas, is het normaal en logisch dat een grootschalig transportbedrijf, dat daaruit besluit dat een aanzienlijk deel van zijn klanten de mogelijkheid heeft om over te schakelen naar een concurrerend grootschalig transportbedrijf, zijn positie verdedigt. Het bedrijf zal er dan ook voor zorgen dat het zelf ook in staat is om goedkoper HCV-gas aan te bieden. Het desbetreffende grootschalige transportbedrijf zal bijgevolg zelf de omschakeling versnellen.

Besluit betreffende de substitueerbaarheid van de vraagzijde

- (132) Met betrekking tot deze procedure besluit de Commissie dat een permanente stijging van de relatieve prijs van LCV-gas niet renderend zou zijn, gezien het feit dat a) het net voor LCV-aardgas toch vroeg of laat moet worden omgeschakeld naar HCV-aardgas, b) een dergelijke prijsstijging de omschakeling zal versnellen, c) in het desbetreffende Duitse gebied alternatieven bestaan, namelijk HCV-aardgasvoorraden van Wingas en d) dit de grootschalige LCV-aardgastransportbedrijven nog meer zal stimuleren om zelf hun afzetgebied te doen omschakelen.
- (133) De omschakelingskosten blijven echter een concurrentievoordeel voor het transportbedrijf dat de gangbare specificatie kan aanbieden, aangezien dit de drempel verhoogt om naar een andere leverancier over te stappen.

Relevante geografische markt

(134) Volgens de partijen zijn de grootschalige transportmarkten doorgaans nationaal. Ze wijzen erop dat de distributie gewoonlijk vooral op nationale basis wordt georganiseerd, via nationale of regionale operatoren. De partijen menen echter dat de tendens naar grensoverschrijdende aankopen, ten gevolge van de nieuwe aardgasrichtlijn, niet mag worden genegeerd. Volgens hen zullen pogingen om na de transactie de prijzen in de afzonderlijke lidstaten te doen stijgen, falen wegens concurrentie op nationaal niveau, maar ook door een stijging van de aankopen over de grenzen door grootschalige transportbedrijven, plaatselijke distributiebedrijven, elektriciteitscentrales en grote industriële afnemers.

(135) Aangezien het beheer van de infrastructuur nog steeds hoofdzakelijk op nationale schaal wordt georganiseerd, en aangezien de voorwaarden voor toegang voor derden tot het net (TPA) in essentie op nationale basis worden vastgelegd, meent de Commissie dat de markten in de nabije toekomst vooral op nationaal niveau zullen blijven.

a) Nederland

(136) Om de redenen die in de bovenstaande punten werden aangehaald, deelt de Commissie de mening van de partijen dat de Nederlandse grootschalige transportmarkt nationaal is.

b) Duitse grootschalige langeafstandstransportmarkt(en)

(137) Wat betreft Duitsland zijn er momenteel aanwijzingen dat de markten nog steeds regionaal kunnen zijn. De regio's kunnen worden bepaald op basis van a) de vorige bestaande, maar nu onwettige, demarcatieovereenkomsten, zoals de overeenkomst die Ruhrigas met BEB en Thyssengas heeft afgesloten, en b) het bezit van de hogedruktransportpijpleidingen over lange afstand. Hoewel de demarcatieovereenkomsten sinds april 1998 onwettig zijn, werden slechts twee overeenkomsten met een Duitse klant buiten het regionale gebied van het langeafstandstransportbedrijf zelf gesloten, namelijk door Ruhrigas voor een jaarlijkse levering van [...]MCM elk en via de aanleg van een nieuwe pijpleiding. [...]*

De vroegere demarcatieregio's zijn nog steeds relevant gezien de angst voor tegenmaatregelen

(138) De interne documenten van [...]*, [...] en [...] bevestigen dat de oude demarcatieregio's relevant blijven gezien de angst voor represaillemaatregelen.

(139) [...]*

(140) [...] (11)

(11) [...]*

(141) [...]*

(142) [...]*

(143) [...]*

(144) [...] (12)

(145) [...]*

(146) [...]*

Bepaling van de regio's

(147) De regio's zouden dus de volgende zijn: „Thyssengas”-regio (het westelijke deel van Nordrhein-Westfalen, aan de Belgisch-Nederlandse grens), „BEB”-regio (Hamburg, Schleswig-Holstein en delen van Bremen en Nedersaksen), „VNG”-regio (Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg, delen van Saksen en Saksen-Anhalt, een regio waar Ruhrigas niet over een eigen pijpleidingennetwerk beschikt) en het „Ruhrigas”-territorium (het overblijfsel van de „Alte Bundesländer” en de delen van Saksen en Saksen-Anhalt die door het grootschalige korteaafstands-transportbedrijf worden bediend dat door Ruhrigas en VNG samen wordt beheerd).

Positie van enkele andere grootschalige langeafstandstransportbedrijven

(148) Mobil heeft nooit een „eigen regio” of hogedrukpijpleidingen gehad, maar het bedrijf kon zijn afnemers bereiken via TPA-overeenkomsten met [...]*

(149) Wingas concurreert door middel van een eigen pijpleidingennetwerk in elk van zijn territoria en de meeste grootschalige korteaafstandstransportbedrijven liggen binnen het bereik van dit netwerk (corridor van maximaal 50 km). Daaruit kan echter niet worden geconcludeerd dat de concurrentievoorwaarden in het volledige land gelijk zijn. [...] de respectieve lange- en korteaafstandsgroothandelaars differentiëren hun prijzen op basis van het feit of de afnemer al dan niet over een alternatief beschikt, in de vorm van leveringen door Wingas.

Het voorgestelde TPA-regime van de Duitse sector (VV Gas reference case) zal geen invloed hebben op de geografische setting van de concurrentievoorwaarden

(150) Uit de beschrijving van de VV Gas in de sectie over productmarkten blijkt dat de Commissie niet van mening is dat de VV Gas de mogelijkheid zal bieden om aardgas in te voeren in concurrentie met de betrokken marktpartijen.

(12) [...]*

(151) De Commissie beschouwt de VV Gas niet als voldoende om, op basis van prospectieanalyse, de markt als nationaal te beschouwen. Deze beschouwing is gebaseerd op de reden die in de sectie betreffende de ingebouwde beperkingen van het concept VV Gas werd aangehaald, en op de reference case van de Gasindustrie, namelijk a) de algemene moeilijkheid om te beoordelen of er beschikbare capaciteit is, b) het feit dat bij een minimale duur van een jaar altijd rekening wordt gehouden met de winterpiek bij de beoordeling van vrije capaciteit in een pijpleiding, c) de moeilijkheden ten gevolge van de aardgasspecificaties (calorische waarde, druk, etc.) en d) de beperkte reikwijdte van de aangeboden diensten. Bovendien houdt de Commissie er rekening mee dat, in het geval van een dispuut tussen een partij die om TPA vraagt, en een partij die TPA weigert, de procedures voor de voor concurrentie bevoegde instanties en/of rechtbanken verschillende jaren kunnen aanslepen alvorens een zaak als precedent wordt afgesloten.

Besluit

(152) Op basis van het bovenstaande is de Commissie van mening dat de grootschalige transportmarkten in Duitsland nog steeds regionaal zouden kunnen zijn, volgens de vroegere demarcatielijnen. Het is mogelijkwijze echter niet noodzakelijk voor de huidige beschikking om over de geografische bepaling van de grootschalige langeafstandstransportmarkt binnen Duitsland te beslissen, aangezien de concentratie ook tot de versteviging van een (collectieve) dominante positie zou leiden indien de grootschalige langeafstandstransportmarkt wel nationaal was.

(153) De partijen hebben in het Antwoord verklaard dat de markt nationaal en niet regionaal is. Ze wijzen erop dat de gasprijzen worden bepaald door de concurrentie tussen de brandstoffen, niet door de regionale ligging. Dit is echter in tegenspraak met de informatie die de Commissie uit het marktonderzoek heeft verkregen, namelijk dat prijzen variëren afhankelijk van het feit of een klant al dan niet over een alternatieve leverancier beschikt („gas to gas competition”). De partijen verklaren ook dat een toekomstgerichte analyse de recente verwijdering van de demarcatie moet in acht nemen en de nakende sectorale overeenkomst over genegotieerde TPA. Er zijn echter nog te veel onzekerheden om te kunnen besluiten dat het eindakkoord tot een nationale markt zou leiden waar de concurrentievoorwaarden dezelfde zijn.

Positie van de marktdeelnemers

a) De Nederlandse grootschalige transportmarkt

1. Verhouding tussen de Nederlandse gasproducenten en Gasunie

(154) In 1947 stichtten Exxon en Shell een gemeenschappelijke onderneming (50/50), genaamd de Nederlandse Aardolie Maatschappij („NAM”), met als doel koolwater-

stof in Nederland te exploreren en te ontginnen. Toen de NAM het grote gasveld van Groningen ontdekte, organiseerde de Nederlandse regering de aardgasindustrie om het strategische belang van het gasveld in Groningen voor de Nederlandse economie te benadrukken. Daartoe sloot de Nederlandse regering in 1963 een overeenkomst met Exxon, Shell en de NAM, waarbij de NAM verantwoordelijk is voor de ontwikkeling en productie van de concessie, voor rekening van het Groningen Partnerschap waarin de NAM een aandeel heeft van 60 % en de Nederlandse Regering, via EBN, van 40 %. Bovendien stichtten Exxon, Shell en de Nederlandse regering een bedrijf, genaamd Gasunie, dat verantwoordelijk was voor de marketing van al het Groningse aardgas. De Nederlandse regering heeft is voor 50 % aandeelhouder in Gasunie (10 % rechtstreeks — 40 % via EBN), terwijl Exxon en Shell elk voor 25 % aandeelhouder zijn. De Nederlandse regering sloot uiteindelijk een privaatrechtelijke overeenkomst met Gasunie, waarin wordt bepaald dat Gasunie voor bepaalde commerciële beslissingen de goedkeuring van de Regering nodig heeft.

(155) Sinds 1959 heeft de NAM productielicenties behaald voor andere aardgasvelden onder de Nederlandse aard- en zeebodem en ongeveer de helft van de productie is afkomstig van deze andere, zogenaamde kleine gasvelden (in vergelijking met het Groningse gasveld). De partijen hebben erop gewezen dat de meeste van deze concessies ook ten goede komen aan partnerschappen waarin EBN over het algemeen een aandeel van 40-50 % heeft. Het gas uit deze velden werd aan Gasunie verkocht. Bovendien moeten alle aardgasvelden die de NAM in de toekomst ontdekt, aan Gasunie worden verkocht als gevolg van [...⁽¹³⁾]*. In totaal neemt de NAM 75-80 % van de totale aardgasproductie in Nederland voor haar rekening (gezien het eigendomsbelang van EBN in de productie van de NAM, neemt de NAM ongeveer 45 % van de productie op een netto-participatiebasis voor haar rekening). EBN heeft ook consequent alle participatieaandelen via Gasunie verhandeld. [...]*.

(156) Tot 1994 waren de Nederlandse producenten verplicht om al het aardgas dat voor de Nederlandse markt was bestemd, aan Gasunie te verkopen. Nederlandse producenten konden zelf op de exportmarkt verkopen, maar de prijzen werden en worden nog steeds door de Nederlandse regering gecontroleerd. Bovendien is Gasunie verplicht om, indien de producent ervoor heeft gekozen om het gas aan Gasunie te leveren, aardgas op te kopen van de kleine gasvelden vóór de start van de productie, aan financiële voorwaarden die van bij het begin werden vastgesteld. [...]*

(157) Blijkbaar zou de Nederlandse regering, in het algemeen, haar goedkeuring voor de prijzen in een exportcontract voor Nederlands aardgas niet geven indien de prijs onder de „netback”-prijs van Gasunie ligt, genaamd de „Norm Inkoop Prijs” (NIP). Op die manier verzekert de regering dat ze haar deel van de „gaskoek” krijgt.

(158) [...]*⁽¹⁴⁾

⁽¹³⁾ [...]*
⁽¹⁴⁾ [...]*

(159) De NAM bezit twee van de drie ondergrondse opslagfaciliteiten in Nederland (voormalige, lege gasvelden), dat het voor 100 % aan Gasunie heeft geleased. De derde faciliteit, die door BP Amoco wordt geleid, wordt ook volledig aan Gasunie geleased. Daarom is alleen Gasunie in staat om ondergrondse opslagfaciliteiten in Nederland aan te bieden. Er zijn enkele lege gasvelden in Nederland die tot ondergrondse opslagfaciliteiten kunnen worden omgebouwd, maar deze faciliteiten zullen waarschijnlijk niet door anderen worden ontwikkeld, gezien de risico's die daaraan zijn verbonden. Dergelijke risico's hebben te maken met de vereiste investering en het feit dat Gasunie altijd het tarief kan verlagen, waardoor een dergelijke investering niet winstgevend zou zijn. Opgemerkt wordt ook dat [...]*

2. Gasunie's Corporate Governance Structuur

(160) Gasunie is voor 50 % in handen van de Nederlandse staat en voor 25 % respectievelijk van Exxon en Shell. Besluiten worden genomen met [...]* meerderheid van stemmen. Er zijn geen specifieke aandeelhouderspacten. Daarom heeft Exxon geen de jure zeggenschap over Gasunie in de betekenis van de concentratieverordening.

(161) Wat het de facto zeggenschap betreft, betogen de partijen dat er geen gemeenschappelijk belang is tussen Exxon en Shell. [...]*. Het is echter, omwille van de ondergenoemde redenen, niet noodzakelijk om te beslissen of Exxon al dan niet de facto zeggenschap heeft over Gasunie in de betekenis van de concentratieverordening.

3. De positie van Gasunie in de aardgasverkoop op de Nederlandse markt

(162) Gasunie is het dominante transportbedrijf in Nederland, met ongeveer [...]* % van de totale verkoop. Gasunie erkent expliciet deze machtspositie in de introductie van het nieuwe tariefsysteem. [...]*(¹⁵). Bovendien zal Gasunie, volgens het „Prijssysteem Gasverkoop 1999”, [...]* leveren.

(163) Gasunie is in het bezit van of heeft exclusieve rechten voor a) het volledige Nederlandse hogedrukpijpleidingennet (uitgezonderd een pijpleiding in het zuiden van Nederland, waardoor aardgas uit het VK wordt ingevoerd), b) alle productie- en mengfaciliteiten, c) de volledige opslagcapaciteit (ondergronds en vloeibaar aardgas (LNG)).

(164) Uit verschillende [documenten]* blijkt ook dat de Gasunie weinig concurrentie ondervindt en zal ondervinden. In deze documenten, die in de volgende punten worden aangehaald, wordt de interne beoordeling van Gasunie bevestigd, nl. dat het een bedrijf is met een machtspositie.

(165) [...]*

(166) [...]*

(167) [...]*

(168) [...]*

(169) [...]*

4. De positie van Mobil op de Nederlandse markt

(170) Mobil is één van de drie huidige concurrenten. Het bedrijf heeft volgens de partijen een aandeel van [minder dan 5]* % op de totale markt. Statoil (of het Noorse gemeenschappelijke onderhandelingscomité dat al het Noorse gas op de markt brengt) heeft een marktaandeel van naar schatting 4 %, door de toeleveringsovereenkomst met een belangrijke elektriciteitscentrale. EnTrade, een handelsbedrijf van het Nederlandse RDC Pnem/Mega, is de andere concurrent met een marktaandeel van 4 % dat het resultaat is van de verkoop van Brits aardgas aan industriële afnemers en een elektriciteitscentrale binnen het bereik van de Zebra HVC-pijpleiding in het zuiden van Nederland, waarvan het bedrijf de gedeeltelijke eigenaar is. Het heeft een TPA-transportovereenkomst met Gasunie voor de toelevering aan één afnemer.

(171) De positie van Mobil in Nederland is een gevolg van zijn Europese strategie voor de verkoop van aardgas [...]*. Deze Europese strategie zal worden beschreven in de volgende overwegingen. De beschrijving is ook relevant voor de beoordeling van de positie van Mobil op de Duitse markt.

De Europese strategie van Mobil voor de verkoop van aardgas

(172) [...]*

(173) [...]*

(174) [...]*

(175) [...]*

(176) [...]*

Mobil in Nederland

(177) [...]*(¹⁶)

(178) [...]*

(179) [...]*

(180) [...]*

(¹⁵) [...]*

(¹⁶) [...]*

b) De Duitse langeafstandstransportmarkt(en)

Marktdeelnemers

- (181) In de sectie over de bepaling van de productmarkt, heeft de Commissie besloten dat de grootschalige langeafstandstransportmarkt een aparte productmarkt is, waar de toegang afhangt van de goodwill van de betrokken marktpartijen. Besloten is ook dat nieuwe toetreding tot de markt door middel van een investering in nieuwe, eigen infrastructuur, zich waarschijnlijk niet zal voordoen.
- (182) De betrokken marktpartijen zijn die bedrijven die a) aardgas van buitenlandse producenten aankopen, b) dit aardgas naar hun afnemers kunnen transporteren via een netwerk van hogedrukpijpleidingen, c) additionele capaciteit kunnen leveren en d) andere verwante diensten kunnen verstrekken. Deze diensten leveren ze ofwel op basis van hun eigen investeringen, of omdat ze voor delen ervan Third Party Access hebben verkregen van de andere bedrijven.
- (183) Ruhrgas, BEB, VNG, Thyssengas en Wingas zijn de belangrijkste spelers op de markt. Al deze bedrijven leveren de bovenstaande diensten op basis van eigen investeringen.
- (184) Exxon is een actieve speler op de Duitse markt met de reeds lang bestaande gemeenschappelijke onderneming (50/50) met Shell, BEB. Exxon deelt mee dat het samen met Shell de gezamenlijke zeggenschap heeft over BEB, in de zin van de concentratieverordening. Exxon is ook actief op de relevante markt, met een aandeel van 25 % in Thyssengas. De resterende aandelen zijn in handen van Shell (25 %) en RWE (50 %). Exxon meldt dat het met RWE en Shell de gezamenlijke zeggenschap heeft over Thyssengas, in de zin van de concentratieverordening.
- (185) Ruhrgas is het belangrijkste Duitse langeafstandstransportbedrijf. Zowel Exxon, via BEB, als Mobil zijn aandeelhouders van Ruhrgas. Het aandeelhouderschap van BEB staat voor 29,5 %. Het grootste deel van de aan dit aandeelhouderschap verbonden stemrechten wordt rechtstreeks gestemd; de overige stemrechten (4,5 %) maken deel uit van de zogenoemde Schubert-pool binnen Ruhrgas. De Schubert-pool heeft 15 % van de stemmen in Ruhrgas. Leden van de pool zijn Mobil (7,4 % aandeel), BEB (4,5 %), BPAmoco (0,5 %) en Preussag (2,6 %). De stemming moet unanimititeit opleveren, en het reglement van de Schubert-pool bepaalt dat geen enkel lid meer dan [...] % van de stemrechten binnen de pool kan hebben. De partijen betogen dat door dat reglement, de huidige
- stemrechten van BEB in de Schubert-pool na de concentratie aan BPAmoco en Preussag zouden worden toegevoegd. De Schubert-aandeelhouders hebben een overeenkomst gesloten om [...] % van hun bewezen toevoegingen aan de binnenlandse reserves aan Ruhrgas te leveren. Deze leveringen aan RG worden door [...] * getransporteerd.
- (186) De zogenoemde Bergemann-pool, een pool van aandeelhouders die 59,76 % van de stemmen vertegenwoordigt, heeft de formele zeggenschap over Ruhrgas. De pool groepeerde het aandeelhouderschap van 25 % van BPAmoco met de stemmen die de groep Duitse steenkool- en staalproducenten hebben (deze zijn heel vaak ook actief in de elektriciteitsproductie en -distributie). Door deze ingewikkelde regeling wordt voorkomen dat Ruhrgas onder de zeggenschap zou komen van aardolie- en aardgasmultinationals.
- (187) [...] * ⁽¹⁷⁾
- (188) Bovendien is, met het oog op de overeenkomst van aandeelhouders van BEB en Ruhrgas, een [...] * % stem nodig indien een kwestie „van essentieel belang voor BEB” is. Daarom krijgt BEB het vetorecht voor alle kwesties die van essentieel belang zijn voor het bedrijf. De partijen hebben erop gewezen dat deze clausule nooit werd ingeroepen. [...] *
- (189) [...] *. Daarom lijken de oliemaatschappijen, ondanks de afwezigheid van de jure zeggenschap, de facto invloed op Ruhrgas te hebben.
- (190) Verbundnetz Gas (VNG) is een grootschalig langeafstandstransportbedrijf dat actief is in de nieuwe Duitse Länder. Het werd opgericht in de jaren zestig en geprivatiseerd na de hereniging van Duitsland. De huidige aandeelhouders zijn Ruhrgas (36,8 %), Wintershall (15,8 %), plaatselijke gemeentes (15,8 %) en BEB (10,5 %). Daarnaast hebben Statoil, Erdöl-Erdgas Gommern, PreussenElektra en Gazprom elk een aandeel van 5,2 %. Alle aandeelhouders van VNG, met uitzondering van de plaatselijke gemeentes, zijn dus gasproducenten en/of grootschalige langeafstandstransportbedrijven.
- (191) Wingas is een gemeenschappelijke onderneming (65 %/35 %) van Wintershall (een dochtermaatschappij van BASF) en Gazprom.
- (192) [...] *
- (193) EWE is de facto een grootschalig korteaafstandstransportbedrijf, aangezien het niet actief is op het vlak van de herverkoop van geïmporteerd of zelf geproduceerd aardgas aan andere bedrijven die een hogedruknet bedienen (grootschalige lange- en korteaafstandstransportbedrijven). Het importeert niettemin een substantieel deel van zijn aardgasverkoop rechtstreeks van Gasunie, via een eigen hogedrukpijpleiding (LCV). Daarom wordt het beschouwd als een grootschalig langeafstandstransportbedrijf.

⁽¹⁷⁾ [...] *

Marktpositie

a) Plaatselijk

(194) BEB heeft aangegeven dat het een marktaandeel van [40-50]* % heeft in Noord-Duitsland (Schleswig-Holstein, Hamburg, Bremen en Nedersaksen). Deze regio, „Noord-Duitsland”, is echter groter dan de demarcatieregio van BEB, die slechts delen van Bremen en Nedersaksen omvat. De rest is het „territorium” van Ruhrgas, waarbij Ruhrgas op zijn beurt een demarcatieovereenkomst heeft gesloten met Erdgas Münster. Daaruit volgt dus dat het marktaandeel van BEB in zijn demarcatieregio groter is dan [40-50]* %.

(195) [...]*

(196) [...]*

(197) In het strategiedocument van RG van oktober 1998 wordt gemeld dat het bedrijf, tengevolge van GTGC, zijn marktaandeel van 100 % in de regio niet kan behouden. Hoewel er geen precieze gegevens beschikbaar zijn, is het feit dat RG ongeveer [+50 %] % van de leveringen aan de grootschalige kortafstandstransportbedrijven die in zijn regio opereren voor zijn rekening neemt, de beste beschikbare proxy voor zijn marktaandeel.

(198) VNG had in 1997 een marktaandeel van [90-100]* %, volgens het antwoord van de partijen op een verzoek om inlichtingen, krachtens artikel 11. TG had in 1997 volgens de partijen een aandeel van [70-80] %. [...]*

b) Op de Duitse markt

(199) Alle verkoopgegevens in deze sectie refereren aan 1997. De totale import van aardgas in Duitsland bedraagt 75,6 miljard kubieke meter (BKM).

(200) BEB produceert de helft van het Duitse aardgas, goed voor [...]* BKM van de productie. Het koopt ook nog [...]* BKM aan van Gasunie, Gazprom, DONG (de Deense staatsonderneming voor aardgas en -olie), GFU (de Noorse gasverkoopentiteit) en een klein deel van andere Duitse producenten. Thyssengas importeert [...]* BKM. Mobil importeert [...]* BKM van de Nederlandse eigendomsproductie en vanuit Noorwegen. Mobil is ook een Duitse gasproducent (ongeveer [...]* % van de Duitse productie, goed voor [...]* BKM). Ruhrgas importeert [...]* BKM vanuit Nederland, Noorwegen, Denemarken en Rusland. Het koopt [...]* BKM in Duitsland geproduceerd gas aan. VNG importeert [...]* BKM. Wingas importeerde 6,9 BKM. EWE importeert, zoals hierboven vermeld, aardgas van Gasunie. Dit is een volume van [...]* BKM.

(201) Op basis van de bovengenoemde importgegevens hebben de grootschalige langeafstandstransportbedrijven de volgende marktaandelen: RG [50-60]* %, BEB [10-20]* %, VNG [10-20]* %, Wingas [0-10]* %, TG [0-10]* %, Mobil [0-10]* % en EWE [0-10]* %.

De Duitse strategie van Mobil

(202) Mobil heeft in zijn Europees strategiedocument zijn positie in Duitsland als volgt omschreven:

[...]*

(203) [...]*

(204) [...]*

Beoordeling vanuit het oogpunt van de mededinging**a) Nederlandse Grootschalige Transportmarkt**

De partijen en Gasunie erkennen in hun interne documenten dat Gasunie dominant is en zal blijven

(205) Op basis van de in deze sectie beschreven documenten over de marktpositie van de partijen, kan worden besloten dat Gasunie dominant is en zal blijven (het huidige marktaandeel van Gasunie — [80-90]* % — zal in de volgende [...]* jaar waarschijnlijk op hetzelfde niveau blijven).

De concurrentiedruk van andere reële concurrenten blijft beperkt

(206) Naast Mobil zijn er twee andere reële concurrenten, Statoil en Entrade. Statoil heeft gemeld dat „zijn beleid op de Nederlandse (en Duitse) grootschalige distributiemarkt beknopt kan worden omschreven als afwachtend.” [...]*.

(207) De „rechtstreekse verkoop” van Statoil aan de Eemsfabriek is het enige verkoopcontract dat Statoil rechtstreeks heeft afgesloten, zodat de Commissie, op basis van het voorgaande, van mening is dat Statoil niet kan worden beschouwd als een concurrent die op de markt actief zal blijven. [...]*.

(208) De andere reële concurrent is Entrade. Entrade heeft [...]* gecontracteerd. Het verkoopspotentieel van Entrade via pijpleidingen lijkt min of meer uitgeput. Het potentieel om de verkoop via TPA met Gasunie op te drijven, lijkt beperkt [...]*.

(209) Mobil heeft een jaarlijkse gasverkoop van [...] onder contract. Ongeveer [...] komt van het VK, de rest van Mobil's Noord-Friesland concessie (Anjum). Eén van deze contracten is een [...]. Mobil heeft gemeld dat het niet meer ongecontracteerde hoge additionele capaciteit van eigen productie bezit.

Potentiële concurrentie

(210) [...]

(211) De partijen verwijzen naar de nabijheid van de bestaande LNG-terminal in Zeebrugge, met reservecapaciteit en pijpleidingenverbinding die het rechtstreekse transport van LNG naar Nederland mogelijk maken. Ze geven daarbij in hun Antwoord aan dat Sonatrach, de Algerijnse aardgasmaatschappij, hierdoor toegang zou kunnen krijgen tot de Nederlandse markt. De partijen verstrekten geen gegevens betreffende de bestaande reservecapaciteit en de pijpleidingenverbinding in de terminal van Zeebrugge. Nieuwe leveringen van LNG-gas zijn echter veel duurder (bedrag van 16-19 ct (HFL)/m³) dan leveringen via pijpleidingen, en niets wijst erop dat Sonatrach verticaal integreert op een andere Europese aardgasmarkt. Daarom wordt de potentiële toegang van Sonatrach tot de Nederlandse markt niet als erg waarschijnlijk beschouwd.

(212) De partijen wijzen ook op het feit dat de recente TPA-overeenkomst, waardoor Gazprom toegang heeft tot faciliteiten van Ruhrgas, de mogelijke markttoegang van Gazprom tot de Nederlandse markt bevordert. Deze overeenkomst zou de mogelijke toegang kunnen vereenvoudigen, maar maakt de markttoegang niet meer waarschijnlijk. [...] In het Antwoord hebben de partijen vermeld dat de potentiële ontheffing van de parallelverkoopsovereenkomst enkel geldt voor rechtstreekse marketing van Gazprom aan een bestaande afnemer van Gasunie. Alle afnemers, uitgezonderd Statoil, Entrade en Mobil ([80-90]* % van de markt) zijn echter bestaande afnemers van Gasunie, zodat de bescherming substantieel is.

(213) In het Antwoord melden de partijen dat grote, continentale grootschalige transportbedrijven aardgas bezitten op verschillende punten langs de Nederlandse grens. Distrigaz, Thyssengas, Wingas, SNAM, Gaz de France, BEB en Ruhrgas hebben allen voorraden die mogelijkwijze kunnen worden verkocht op de Nederlandse markt, en er bestaan geen parallelverkoopovereenkomsten tussen Gasunie en deze bedrijven voor een dergelijke verkoop op de Nederlandse markt. Terecht kan worden gesteld dat al deze bedrijven aardgas bezitten op verschillende locaties langs de Nederlandse grens, aangezien ze allemaal, uitgezonderd Wingas, aardgas aankopen van Gasunie. Zelfs indien deze bedrijven contractueel de mogelijkheid hadden om het aardgas van Gasunie opnieuw te verkopen in Nederland, of zelfs indien ze nabijgelegen aardgas van andere bronnen konden verkopen in Nederland, dan nog zou het onwaarschijnlijk zijn dat deze bedrijven hun leverancier zouden „aanvallen”, gezien het risico op represailles door Gasunie [...].

(214) Zelfs als niet kan worden uitgesloten dat een of meerdere van de bovengenoemde bedrijven of andere bedrijven hun intrede zouden kunnen doen op de Nederlandse markt, kan de Commissie besluiten dat de mogelijkheid voor de ontwikkeling van potentiële concurrentie beperkt is, aangezien Gasunie zelf niet veel meer van zijn marktaandeel denkt te verliezen. [...] Deze schatting werd opgesteld met volledige kennis van de eigen tariefstructuur voor TPA en de liberaliseringsplannen van de Nederlandse regering.

(215) Wat betreft het tarief van Gasunie, erkent de Commissie dat alle mogelijke diensten die noodzakelijk zijn om een gasbedrijf te laten opereren in Nederland, in het tarief zijn inbegrepen. Op die manier is de omvang van de tariefovereenkomst in tegenstelling met de tamelijk beperkte benadering, i.e. „enkel transport via pijpleidingen”, die de Duitse aardgasindustrie in de huidige VV Gas toepast. Deze tarieven maken toegang tot de markt echter niet meer waarschijnlijk. Het tarief is gebaseerd op de alternatieve kosten die de afnemer heeft indien hij zelf de dienst levert, en wordt dus berekend op basis van de vervangingskosten van Gasunie voor de infrastructuur. De Commissie erkent dat Gasunie met het tarief de schaalvoordelen doorberekent aan de afnemer, [...].

(216) [...]

(217) [...]

De unieke positie van Mobil

(218) [...]

(219) De partijen betogen dat Mobil geen unieke sterke punten heeft om op de Nederlandse markt te concurreren, en dat eender welke nieuwkomer de marktpositie van Mobil op de Nederlandse markt kan evenaren en overtreffen. Volgens de partijen heeft eender welke Nederlandse producent met niet-gecontracteerde reserves verschillende marketingopties: uitvoeren, aan een handelaar verkopen, aan een Nederlandse eindafnemer, een RDC of aan Gasunie verkopen. Dit is correct, maar het dient evenwel gezegd dat alle huidige reserves worden of zijn toegewezen aan Gasunie, uitgezonderd een deel van de reserves van Mobil. Mobil beschikt over [...] BKM bewezen reserves in Nederland, waarvan [...] BKM nog niet zijn gecontracteerd. Bovendien heeft Mobil nog [...] BKM vermoedelijke reserves. [...] Dit maakt Mobil dus „uniek”.

(220) Er wordt daarenboven gerefereerd aan de strategie van Mobil, die duidelijk bepaalt [...].

Door de concentratie zal Mobil als concurrent wegvallen

(221) Een concentratie van Mobil en Exxon zou, onder normale omstandigheden, de stimulans voor Mobil om met Gasunie te concurreren sterk verminderen. Exxon heeft een belangrijk en winstgevend aandeel in Gasunie, en zou zijn opbrengsten zien dalen indien twee van zijn ventures elkaar via de prijs zouden beconcurreren. Toch zullen de contractuele akkoorden waarmee Gasunie werd opgericht, verhinderen dat Mobil met Gasunie blijft concurreren.

- (222) De overeenkomst in 1963 van Exxon met Shell en de Nederlandse regering bepaalt dat Exxon al het Nederlandse aardgas aan Gasunie moet verkopen. Bijgevolg zou Exxon de goedkeuring moeten krijgen van zowel Shell als de Nederlandse regering voor het bedrijf rechtstreeks met Gasunie kan concurreren. Zelfs in de veronderstelling dat de Nederlandse regering haar toestemming geeft aan Mobil om met Gasunie te concurreren, in het kader van de steun van de Nederlandse regering voor de liberalisering van de aardgasmarkt, dan nog zou het in het economische belang zijn van Shell om toe te stemmen, gezien het enorme winstverlies dat Gasunie zou lijden door de concurrentie via de prijzen. [...]*
- (223) De concentratie heeft daarom tot gevolg dat één van de twee enige „actieve” reële concurrenten van Gasunie van de markt zal worden verwijderd. De Commissie is dan ook van mening dat de concentratie de leiderspositie van Gasunie versterkt, waardoor doeltreffende concurrentie op de Nederlandse grootschalige transportmarkt voor aardgas aanzienlijk in het gedrang komt.
- (224) In het Antwoord betogen de partijen dat het marktgedrag van Gasunie niet is veranderd door de aanwezigheid van Mobil als concurrent, en dat het ook niet zal wijzigen als Mobil en Exxon fuseren, aangezien de gasprijzen worden vastgelegd op basis van verwijzing naar alternatieve brandstoffen, en de prijzen van de diensten vergelijkbaar zijn met de diensten die elders in Europa worden aangeboden. Deze redenering aanvaarden zou gelijk zijn aan beweren dat de concurrentie in de aardgasindustrie niet relevant is. Dit is duidelijk niet correct, zelfs op basis van de interne documenten van Gasunie zelf.

De concentratieverordening is van toepassing op de versterking van een machtspositie die niet in handen is van de partijen bij de concentratie

- (225) Het dient opgemerkt te worden dat in artikel 2, lid 3, van de concentratieverordening wordt bepaald dat een concentratie die een machtspositie in het leven roept of versterkt, onverenigbaar moet worden verklaard met de gemeenschappelijke markt. Artikel 2, lid 3 is daarom, met andere woorden, niet beperkt tot het verbod van een operatie die leidt tot de creatie of versterking van een machtspositie van een of meer van de partijen bij de concentratie — zie ook de overwegingen 1, 5 en 7 in de preambule van de verordening.
- (226) De redenering van het Hof van Justitie in het arrest Kali und Salz⁽¹⁸⁾ en van het Gerecht van eerste aanleg in het arrest Gencor⁽¹⁹⁾ bevestigt indirect de bovenstaande conclusie. De Commissie erkent dat het een onrechtstreekse bevestiging is, aangezien in beide zaken sprake is van oligopolide machtsposities.

⁽¹⁸⁾ Gevoegde zaken C-68/94 en C-30/95 Frankrijk e.a. vs. Commissie (1998) ECR I-1375.

⁽¹⁹⁾ Vonnis van 25 maart 1999 in de Zaak T-102/96 Gencor vs. Commissie (nog niet meegedeeld).

- (227) Het Hof bevestigt niettemin, in punt 171 van het arrest Kali und Salz dat de machtspositie die in het leven wordt geroepen of wordt versterkt, niet noodzakelijk van een van de partijen bij de concentratie hoeft te zijn:

„Een concentratie die een machtspositie van de betrokken partijen samen met een derde bij de concentratie in het leven roept of versterkt, kan onverenigbaar blijken met het door het Verdrag beoogde regime van niet-vervalste mededinging. Het doel van deze verordening, zoals dit onder meer kan worden afgeleid uit de aangehaalde overwegingen van de considerans, zou derhalve slechts ten dele worden bereikt wanneer wordt aangenomen, dat alleen de concentraties die een machtspositie van de partijen bij de concentratie in het leven roepen of versterken, onder de verordening vallen. Aan deze verordening zou daardoor een niet onaanzienlijk deel van haar nuttig effect worden ontnomen zonder dat de algemene opzet van de communautaire regeling betreffende de controle op concentraties dit gebiedt.”

- (228) De Commissie is van mening dat de creatie of versterking van een machtspositie van een derde partij niet wordt uitgesloten uit het toepassingsgebied van artikel 2, lid 3, van de concentratieverordening. Bovendien mag niet worden vergeten dat Gasunie een gemeenschappelijke onderneming is waarin een van de partijen bij de concentratie een substantieel belang heeft.
- (229) In het Antwoord betogen de partijen dat er geen precedent bestaat voor de bovenstaande toepassing van artikel 2, lid 3. Dit is correct, maar irrelevant. Bovendien beweren de partijen dat het niet nodig is om de concentratieverordening toe te passen op dergelijke zaken, aangezien Europese en nationale antitrustinstanties over andere middelen beschikken om misbruik van een machtspositie van een derde partij tegen te gaan. De concentratieverordening verschaft echter een middel voor structurele controle, waardoor de creatie of versterking van een machtspositie kan worden verhinderd, en is geen systeem om misbruiken op te sporen.

b) Grootschalige langeafstandstransportmarkt(en) in Duitsland

Niet-concurrerende Duitse aardgasmarkt

- (230) Zoals al werd vermeld in de sectie betreffende de geografische productmarkt, zijn er twee mogelijke benaderingen van de activiteit van de grootschalige langeafstandstransportmarkt in Duitsland. Er kan worden besloten dat de markten nog regionaal zijn, waarbij de regio's ongeveer samenvallen met de vroegere demarcatieregio's. De markt kan echter ook als nationaal worden beschouwd. De Commissie heeft de grootschalige langeafstandstransportmarkt op basis van beide benaderingen bestudeerd, en is van mening dat, als gevolg van de aangemelde operatie, de bestaande afzonderlijke (regionale markt) en/of collectieve (nationale markt) machtsposities worden versterkt.

Hoge drempels voor markttoegang op de Duitse grootschalige langeafstandstransportmarkt.

- (231) Zoals werd aangegeven in de sectie betreffende de relevante productmarkt, zijn de drempels een gevolg van de aanzienlijke kapitaaluitgaven voor investeringen in verzonken kosten die noodzakelijk zijn om een eigen infrastructuur voor grootschalig langeafstandstransport te bouwen. Ook de take-or-pay-contracten op lange termijn tussen producenten en grootschalige langeafstandstransportbedrijven, de parallelverkoopclausules in deze contracten en de overeenkomsten op lange termijn tussen grootschalige langeafstandstransportbedrijven en hun afnemers vormen aanzienlijke belemmeringen voor de markttoegang. Dit zorgt ervoor dat de industrie zeer stabiel is. In Duitsland werd die stabiliteit tot in mei 1998 geregeld in private overeenkomsten (de demarcatieovereenkomsten). In dezelfde sectie werd ook vermeld dat op basis van het voorgestelde TPA-regime voor de Duitse industrie (reference case VV Gas), het niet waarschijnlijk is dat op basis van deze TPA de positie van de grootschalige langeafstandstransportbedrijven in gevaar kan komen.

Concentratie van de levering

- (232) RG, BEB, TG en VNG nemen [80-90]* % van de aardgasinvoer in Duitsland voor hun rekening. Daardoor is de levering heel geconcentreerd en uit de documenten die in de sectie over de geografische markt (regionale markten) werden aangehaald, blijkt dat de stabiele verhoudingen tussen de vier bedrijven zullen worden behouden, wegens de gemeenschappelijke vrees voor represailles.

Banden tussen de marktspelers beperken de stimulans voor Ruhrgas, BEB en Thyssengas om elkaar onderling te beconcurreren

- (233) De zes grootschalige langeafstandstransportbedrijven hadden vóór de concentratie al een zekere onderlinge band door eigendoms participaties. BEB en Thyssengas worden gezamenlijk beheerd door Exxon en Shell. BEB en Mobil zijn aandeelhouders van Ruhrgas. Ruhrgas, BEB en de twee aandeelhouders van Wingas (Gazprom en Wintershall) zijn allen aandeelhouders van VNG. Uit het bovenstaande volgt dat de banden tussen Wingas en de andere bedrijven minder sterk zijn dan deze tussen BEB, Thyssengas en Ruhrgas.

- (234) Ruhrgas, BEB en Thyssengas kopen gezamenlijk een substantieel deel van het aardgas dat niet van Duitse oorsprong is (RG [...]* %, BEB [...]* % en TG [...]* %). Dit heeft een kostensymmetrie „aan de grenzen” tot gevolg. Bovendien transporteren deze bedrijven ook een substantieel deel van hun aardgas via pijpleidingen die gemeenschappelijk eigendom zijn ⁽²⁰⁾. Zo zijn ze ook op de hoogte van dit deel van de kosten.

Transparantie van de markt

- (235) Tot besluit is de markt in die mate transparant dat elk van de grootschalige langeafstandsbedrijven onmiddellijk zou op de hoogte zijn als één van hun afnemers van leverancier verandert, en zou weten wie die andere leverancier is.

Geen drijfveren om te concurreren voor andere grootschalige langeafstandstransportbedrijven

- (236) Geen enkele van de andere marktdeelnemers, uitgezonderd Wingas, zou er belang bij hebben zijn intrede te doen in de regio van een andere marktdeelnemer. Van VNG kan niet worden verwacht dat het bedrijf dit zou proberen, gezien de minderheid van participatieaandelen van Ruhrgas en BEB in VNG, de gezamenlijke onderneming voor grootschalig kortafstandstransport tussen RG en VNG in bepaalde Neue Bundesländer, en het feit dat VNG niet over eigen hogedrukpipelineleidingen of opslagfaciliteiten beschikt buiten het kernterritorium in de Neue Bundesländer. Bovendien zouden de andere aandeelhouders er geen belang bij hebben dat het bedrijf RG en BEB beconcurrereert op hun eigen territorium (het gebied van TG is te ver verwijderd) en risico loopt op represailles. De aandeelhouders zouden liever hebben dat het bedrijf zo gauw mogelijk wat dividenden uitkeert van zijn kernactiviteiten in de Neue Bundesländer.

- (237) EWE zou over een zeker potentieel kunnen beschikken om zijn invoeraandeel voor eigen herverkoop in het gedeelte „Ems Weser” van zijn afzetgebied te vergroten, door aankopen van Gasunie te wisselen voor aankopen van BEB. Als EWE buiten zijn afzetgebied verkoopt, loopt het bedrijf echter risico op represaillemaatregelen van BEB en RG. En aangezien EWE kwetsbaarder is voor represailles door BEB en RG dan vice versa, is het onwaarschijnlijk dat EWE zijn positie op de grootschalige langeafstandstransportmarkt zal uitbreiden door aardgas op te kopen van Gasunie voor de verkoop buiten het „Ems Weser”-gebied.

⁽²⁰⁾ DEUDAN (pijpleiding voor transport Deens aardgas naar Duitsland): [...]* %, BEB [...]* %; NETRA (pijpleiding voor transport Noors aardgas naar Noord-Duitsland): BEB [...]* %, Ruhrgas [...]* %; Salzwedel-Berlijn (extensie van NETRA naar Berlijn): BEB [...]* %, Ruhrgas [...]* %, VNG [...]* %; NETG (pijpleiding voor transport Nederlands LCV-aardgas naar Duitsland): Ruhrgas [...]* %, Thyssengas [...]* %; METG (pijpleiding voor transport Nederlands HCV-aardgas naar Duitsland): Ruhrgas [...]* %, Exxon en Shell elk [...]* %; SETG (extensie van METG): Ruhrgas [...]* %, Exxon en Shell elk [...]* % (de pijpleidingen NETG-METG -SETG zijn extensies van elkaar); EVG (pijpleidingenverbinding in Midden-Duitsland): Ruhrgas [...]* %, VNG [...]* %.

Beperkte mogelijkheid voor Wingas om markt-aandeel verder te vergroten

(238) Wingas maakt, gezien zijn historische reputatie als „vrijmoedige uitdager”, duidelijk geen deel uit van het oligopolie. Het was het eerste en tot nu toe enige bedrijf dat „gas-to-gas”-concurrentie in Duitsland introduceerde, door een eigen hogedruk-pijpleidingennet voor HCV aan te leggen, dat momenteel verder wordt uitgebreid. Het bedrijf heeft nooit een demarcatieovereenkomst gesloten met Ruhrgas, BEB of Thyssengas. Het onderzoek van de Commissie bracht echter enkele elementen voort die kunnen doen besluiten dat Wingas niet veel langer het oligopolie zal kunnen uitdagen.

(239) Het bedrijf heeft aangekondigd dat het op basis van de huidige investeringen een marktaandeel van 15 % zou kunnen bereiken. Volgens de partijen heeft het ongeveer 12 % van de markt onder contract, en nadert het dus zijn doel. Uit interne documenten van de partijen blijkt dat de markt stabilisatie bereikte en dat Wingas zich al aan het stabiliseren was. Bijvoorbeeld, [...]*

(240) [...]*

(241) [...]*

(242) Deze nieuwe samenwerking met RG heeft ertoe geleid dat RG een participatie van 4 % in Gazprom heeft en dat een nieuw take-or-pay-contract op lange termijn werd afgesloten, waarin RG [...] van zijn vraag naar Duits aardgas moet kopen bij Gazprom, en waarbij Gazprom bereid is tot [...] % te leveren. Door deze overeenkomst wordt RG ontheven van zijn aankoopverplichtingen, voor zover Gazprom/Gazexport aardgas verkopen in Duitsland in concurrentie met Ruhrgas, [...] (21). Een aandeelhouder van Wingas en de grootste aardgasleverancier van Wingas (Gazprom) zijn dus met de belangrijkste concurrent (Ruhrgas) overeengekomen om de verdere groei van Wingas te beperken. De Commissie kan daarom met reden besluiten dat het toekomstige potentieel van Wingas om de betrokken marktpartijen te beconcurreren zeer beperkt is.

Aanwijzingen van niet-concurrerende omstandigheden

(243) Er wordt verwezen naar het belangrijke rendement van de Duitse grootschalige transportbedrijven, [...]*. Alleen VNG heeft tot nu toe minieme winsten geboekt. Dit is waarschijnlijk te wijten aan de enorme investeringen die VNG moest doen na de hereniging van Duitsland. De huidige aandeelhouders lijken er echter ook belang bij te hebben om weinig waarde te hechten aan het bedrijf, aangezien zo het risico wordt verkleind dat de BVS (de vroegere Treuhandanstalt), via een gerechtelijke beslissing, een hoge retroactieve betaling zou vragen.

(244) In 1996 liggen de prijzen voor de eindafnemers in Duitsland gemiddeld hoger dan in het VK, Nederland en België, en iets lager dan in Italië. Frankrijk is de duurste markt (22). In de periode van 1997 tot mei 1999, waren de prijzen in Duitsland aan commerciële afnemers, vaste en afschakelbare industriële afnemers continu bij de hoogste prijzen van de zes bovengenoemde landen. Dit besluit geldt voor de prijzen inclusief en exclusief belastingen.

Afzonderlijke machtspositie in de oude demarcatieregio's

(245) In de sectie met betrekking tot de marktdeelnemers werd vermeld dat Ruhrgas, BEB, Thyssengas en VNG elk afzonderlijk geschatte marktaandelen van meer dan 50 % hebben in hun respectieve regio's. Hoewel de oude demarcatieovereenkomsten niet langer geldig zijn, zou er nog steeds sprake kunnen zijn van een aanzienlijke bescherming van het eigen territorium tussen de „traditionele” grootschalige langeafstandstransportbedrijven onderling. Eerst en vooral gezien de gezamenlijke aankoop van geïmporteerd aardgas. Er zijn duidelijke overeenkomsten tussen de bedrijven onderling over welk deel van het gezamenlijk ingevoerde aardgas naar welk bedrijf gaat. De bedrijven zullen elkaar dan ook niet aanvallen met hun deel van het geïmporteerde gas op het territorium van de andere bedrijven. Ten tweede zijn er de zogenoemde parallelverkoopakten. Door middel van deze akten kan de verkoopopbrengst van een partij op het afzetgebied van een andere partij worden afgetrokken van de aankoopverplichting die de „aangevallen” partij heeft tegenover de aanvallende partij, [...]*. Ten derde is er de vrees voor represailles. Op basis van het voorgenoemde wordt beschouwd dat Ruhrgas, BEB, Thyssengas en VNG een machtspositie hebben in hun eigen regio.

Oligopolide dominantie

(246) Er wordt verwacht dat de marktgroei stabiel zal blijven op maximaal 2-3 % per jaar. De partijen hebben gemeld dat door deze groei een leveringstekort kan optreden over [...]*, een dergelijke marktgroei kan ten hoogste als middelmatig worden beschouwd.

(247) De prijselasticiteit van de vraag naar aardgas is beperkt: de vraag is eerder onelastisch. Er zijn verschillende aanwijzingen in het dossier dat een „prijzenslag” de marge van iedereen zou vernietigen en dat zowel producenten als grootschalige transportbedrijven (cf. de bovengestane sectie waarin wordt besloten dat „de vroegere demarcatieregio's nog steeds relevant zijn gezien de vrees voor represailles”) zich hiervan bewust zijn en navenant handelen.

(21) [...] — Annex 49.21 (cursief toegevoegd). Ook [...] — Bijlage 49.26.

(22) Tabel 3.13 in „Competition and Liberalisation in European Gas Markets — A Diversity of Models”, Jonathan P. Stern, Royal Institute of International Affairs, 1998.

(248) In het licht van het niet-concurrerende karakter van de markt, zoals hierboven werd besproken, de beperkte marktgroei en de beperkte gevoeligheid van de vraag voor prijsschommelingen, is de Commissie van mening dat er al voor de concentratie een oligopolide machtspositie bestaat tussen, ten minste, Ruhrgas, BEB en Thyssengas op de Duitse grootschalige langeafstandstransportmarkt.

(249) De beste illustratie van het bestaan van een collectieve machtspositie is het feit dat BASF, waarschijnlijk de grootste aardgasafnemer in Duitsland, het noodzakelijk vond om in een eigen pijpleidingennetwerk te investeren om zo toegang te hebben tot goedkoper aardgas. Het bedrijf heeft de invloed van zijn vraag aangewend om Wingas te helpen oprichten.

Resultaat van de concentratie

Mobil — in de beste positie om protagonist te zijn op een meer geliberaliseerde Duitse aardgasmarkt

(250) Mobil heeft momenteel een marktaandeel van [0-10]* %. Dit is echter een significante onderschatting van zijn concurrentiepotentieel op de Duitse markt. [...]*.

(251) De situatie van Mobil in Duitsland is enigszins atypisch. Mobil produceert een aanzienlijk deel van het Duitse aardgas ([...]* %) en neemt daarbij [...]* % van de Duitse aardgasproductie voor zijn rekening. Mobil heeft ook een participatieaandeel in Erdgas Münster en in Ruhrgas (lid van de raad van toezicht). Daarom maakt het bedrijf deel uit van het Duitse aardgasestablishment. Waarschijnlijk was Mobil om deze reden in staat om aardgas in te voeren zonder een eigen hogedrukpijpleidingennetwerk te hebben, door middel van TPA met voornamelijk BEB (de naaste partner van Mobil in de Duitse productie) [...]*.

(252) [...]*

(253) Het potentieel van Mobil om de concurrentie op de Duitse markt op te drijven door middel van liberalisatie, zal volledig verdwijnen. In tegenstelling tot Mobil afzonderlijk, heeft de gefuseerde entiteit meer te verliezen dan te winnen bij een liberalisatie dan de bedrijven Exxon en Mobil afzonderlijk voor de concentratie.

Versteving van de banden door eigendoms participatie tussen Exxon/Shell en Ruhrgas

(254) Ten gevolge van de concentratie zullen de banden van Exxon/Mobil en Shell met Ruhrgas verder worden versterkt. De partijen argumenteren op basis van de formele structuur voor corporate governance van Ruhrgas ([...]*) dat dit de impact van de gecombineerde entiteit op Ruhrgas niet zal vergroten, maar eerder zal doen afnemen.

(255) [...]*. De aandelen van Exxon en Shell in de Europese aardgasproductie en in de groothandel in aardgas in Nederland en Duitsland zijn gemeenschappelijk. Bijgevolg zijn hun economische belangen gelijklopend. Niet-

tegenstaande de verschillende filosofie van Exxon en Shell met betrekking tot bepaalde elementen van de grootschalige transportactiviteiten, zoals blijkt uit de discussies over de toekomstige rol van Gasunie, is er toch een gezonde basis voor een gemeenschap van belangen. Dit impliceert dat, na de concentratie, enkel BP moet worden overtuigd om zich aan te sluiten bij de gemeenschappelijke belangen van Exxon/Shell, in vergelijking met BP en Mobil voor de concentratie. Zo neemt de omvang van de gefuseerde entiteit dus substantieel toe, alsook de de facto invloed van de entiteit op Ruhrgas.

(256) Zelfs indien de mogelijkheid van de gefuseerde entiteit om de invloed op Ruhrgas te vergroten buiten beschouwing wordt gelaten, dan nog vergroot een versterking van de banden door eigendoms participaties tussen bedrijven de mogelijkheid om marktsterkte aan te wenden. Om een inzicht te krijgen in het concentratieniveau op deze markt vóór de concentratie en in de impact van deze concentratie, heeft de Commissie geschatte HHI-indices waarin rekening wordt gehouden met het bestaan van wederzijdse participatie tussen de spelers op die markt onderling. Deze berekening was gebaseerd op het werk van Bresnahan en Salop⁽²³⁾. Er werd uitgegaan van de veronderstelling dat BEB wordt gelijkgesteld met zijn eigenaars, Exxon en Shell. Op basis van deze veronderstelling zou de HHI met 139 punten stijgen van 4243 naar 4382. Een dergelijke toename op dit concentratieniveau wijst er op dat de marktsterkte materieel kan toenemen.

Beheer van Erdgas Münster, een potentiële concurrent

(257) Ten gevolge van de concentratie zouden BEB en Mobil de structuur van de corporate governance van EGM beheren. Mobil zou er belang bij hebben om vóór de concentratie de mogelijkheid te behouden om het enige grootschalige korteaafstands-transportbedrijf dat niet afhankelijk is van de grootschalige transportdiensten van de grootschalige langeafstandsbedrijven, uit te bouwen tot een potentiële concurrent op een toekomstige geliberaliseerde markt. Deze mogelijkheid om een potentiële concurrent te zijn, zou na de concentratie wegvallen door de oprichting van een formeel beheer voor EGM. In tegenstelling tot Mobil afzonderlijk, heeft de gefuseerde entiteit namelijk meer te verliezen dan te winnen bij de liberalisatie dan de bedrijven Exxon en Mobil afzonderlijk voor de concentratie.

Besluit

(258) Besloten kan worden dat de concentratie tot een versterking leidt van a) de individuele machtsposities van Ruhrgas, BEB en Thyssengas afzonderlijk binnen hun eigen regio en/of b) de collectieve machtspositie van Ruhrgas, BEB en Thyssengas op de Duitse grootschalige langeafstandstransportmarkt, wat tot een significante belemmering van efficiënte concurrentie op deze markten zou leiden.

⁽²³⁾ Bresnahan, T.F. en Salop, S.C., „Quantifying the competitive effects of joint ventures”, *International Journal of Industrial Organisation*, vol.4 (1986) blz. 155-175.

- (259) In het Antwoord wijzen de partijen erop dat, op basis van het [marktaandeel van slechts 0-10%]* van Mobil [...] en het feit dat BEB en Thyssengas, de andere entiteiten die worden beheerd door de partijen, een marktaandeel van slechts [10-20]*% hebben, de aangemelde operatie geen belemmering, en zeker geen significante belemmering, inhoudt voor de concurrentie, ongeacht de marktomschrijving. De partijen argumenteren dat in de concentratieverordening een tweeledige test is opgenomen, en dat dit principe door de Commissie werd goedgekeurd en door de communautaire gerechtshoven werd bevestigd.
- (260) Niettemin zijn de veranderingen die de concentratie teweeg zou brengen op de relevante markt niet enkel het gevolg van de huidige positie van Mobil op de grootschalige langeafstandstransportmarkt, maar ook van het potentieel van Mobil [...] en de versteviging van de banden door participatieaandelen tussen de betrokken marktpartijen onderling, zoals bleek uit de HHI-berekening.

ONDERGRONDSE OPSLAG

Relevante productmarkt

- (261) De ondergrondse opslagfaciliteiten zijn de belangrijkste faciliteiten voor de voorziening van „additionele capaciteit”. Dit is in het bijzonder relevant voor de vraag naar aardgas van de plaatselijke distributiebedrijven. De Commissie is het daarom eens met de partijen dat dit een aparte productmarkt vormt.

Relevante geografische markt

- (262) Er zijn twee soorten opslagfaciliteiten: poreuze versus caverneuze opslagruimtes (zie voorgaande bespreking LCV/HCV). De economische actieradius voor poreuze opslagfaciliteiten bedraagt minder dan 200 kilometer, terwijl voor caverneuze opslagruimtes de economisch voordelige afstand tot de eindafnemer beperkt is tot 50 kilometer.
- (263) Bijgevolg is het mogelijk om een aparte relevante markt af te bakenen voor de poreuze opslagfaciliteiten in het zuiden van Duitsland, meerbepaald het gebied met een straal van ongeveer 200 km rond München.

Ondergrondse opslagfaciliteiten voor de bevoorrading van het zuiden van Duitsland

- (264) Er zijn momenteel vijf poreuze ondergrondse opslagfaciliteiten die dichtbij München zijn gelegen. Rekening houdend met de actieradius van 200 km voor poreuze opslagfaciliteiten, bestrijkt daarenboven één andere faciliteit (Eschenfelden) het volledige gebied rond München. Deze faciliteiten zijn bestemd voor de bevoorrading van het zuiden van Duitsland, dat een substantieel deel uitmaakt van de gemeenschappelijke markt.
- (265) Onderstaande tabel geeft een overzicht van deze faciliteiten, het opslagvolume en de maximumopname alsook een aanduiding betreffende de eigendomsbelangen.

NAAM	EIGENDOM	OPSLAGVOLUME	MAX. OPNAME
Wolfersberg	RWE-DEA 100 %	[...]*	[...]*
Schmidthausen	Preussag, Mobil en BEB: 33,3% elk	[...]*	[...]*
Breitbrunn-Eggstadt	RWE-DEA 80 %; Mobil 20 %	[...]*	[...]*
Breitbrunn	Ruhrgas	[...]*	[...]*
Bierwang	Ruhrgas	[...]*	[...]*
Inzenham-West	RWE-DEA	[...]*	[...]*
Eschenfelden	RG 2/3; EWAG 1/3	[...]*	[...]*
TOTAAL		[...]*	[...]*

- (266) Van de bovengenoemde capaciteit, is de [...]*
- (267) RG heeft een participatieaandeel (eigendom + lease) in [...] % van het opslagvolume en het dagelijkse opnamepotentieel. [...]*
- (268) De partijen hebben echter een aandeel in [...] van de 16 lege Beierse aardgasreservoirs, die zeker als geschikt kunnen worden beschouwd voor conversie in ondergrondse opslagfaciliteiten voor de bediening van het gebied rond München. Volgens de partijen zouden de vier lege aardgasreservoirs waarin ze geen aandeel hebben ook in opslagfaciliteiten kunnen worden geconverteerd met een nuttig aardgasvolume van ongeveer [...] MKM. De concessiehouders en andere belangstellende derde partijen melden echter dat het potentieel van deze reservoirs slechts ongeveer [...] MKM bedraagt en er wordt getwijfeld of sommige van de betrokken velden wel geschikt zijn voor opslag.
- (269) Anderzijds bedraagt het potentieel van [...] van de lege reservoirs waarin de partijen een aandeel hebben volgens de partijen ongeveer [...] MKM nuttig aardgasvolume. Bovendien hebben de partijen een aandeel in de afzonderlijke velden met het hoogste potentieel van nuttig aardgasvolume.
- (270) [...]*
- (271) Ten gevolge van de concentratie zullen deze mogelijkheden in het gebied rond München echter worden geëvalueerd, waarbij zal rekening worden gehouden met het de participatie-eigendom van 36 % van BEB en Mobil in Ruhrgas. Daarom is het minder waarschijnlijk a) dat Exxon/Mobil zelf zullen starten met concurrentie in dit gebied en b) dat concurrenten van Ruhrgas de mogelijkheid zullen krijgen om bijkomende opslagfaciliteiten te ontwikkelen.
- (272) Bijgevolg kan worden besloten dat de toetredingsdrempels voor potentiële concurrenten op de markt voor additionele capaciteit in het zuiden van Duitsland zullen toenemen ten gevolge van de concentratie. Daarom wordt ten gevolge van de concentratie de machtspositie van Ruhrgas op de markt voor additionele capaciteit in het zuiden van Duitsland (gebied rond München) versterkt.

OVERZICHT VAN AFKORTINGEN

AARDGAS

BEB	Gemeenschappelijke onderneming van Exxon en Shell voor de Duitse aardgasproductie en het grootschalige transport over lange afstanden
BKM	Miljard Kubieke Meter (Billion Cubic Metres)
DVGW	Deutscher Verein des Gas- und Wasserfaches, Duitse vereniging die over technische kwesties met betrekking tot aardgas beslist
EBN	Energie Beheer Nederland, het aardolie- en aardgasbedrijf van de Nederlandse staat
EGM	Erdgas Münster
GTGC	„Gas-to-gas”-concurrentie
HCV	Hoge Calorische Waarde (High Calorific Value)
kWh	Kilowatt/uur
LCV	Lage Calorische Waarde (Low Calorific Value)
LDC	Plaatselijk distributiebedrijf (Local Distribution Company)
LNG	Vloeibaar aardgas (Liquified Natural Gas)
MBTU	Million British Term Units (Miljoen Britse rekeneenheden)
MKM	Miljoen Kubieke Meter
NAM	Nederlandse Aardolie Maatschappij, de Nederlandse gemeenschappelijke onderneming van Exxon/Shell
NRW	Nordrhein-Westfalen
RG	Ruhrgas
SW	Stadtwerk (Duitse LDC)
TG	Thyssengas
TPA	Third Party Access (toegang van derden)
VNG	Oost-Duits grootschalig langeafstandstransportbedrijf
VV gas	Verbandvereinbarung Gas, de besprekingen tussen de Duitse industriefederaties om de grondslag te leggen voor de liberalisering van de markt

D. BASISOLIËN, ADDITIEVEN EN SMEERMIDDELEN

INLEIDING

- (273) De smeermiddelenindustrie omvat drie verschillende producten die met elkaar in verticaal verband staan: basisoliën, chemische additieven en smeermiddelen. Aan de basisoliën worden chemische additieven toegevoegd om smeermiddelen te produceren.
- (274) Uit marktonderzoek besluit de Commissie dat de concentratie zal leiden tot een dominante positie van Exxon en BP/Mobil op de EER-markt voor basisoliën.

BESCHRIJVING EN WERKING VAN DE MARKT

Basisoliën zijn het eindproduct van de raffinage van ruwe olie

- (275) De basisoliën die worden gebruikt in de formulering van smeermiddelen zijn in het algemeen minerale oliën die door olieraffinage worden verkregen uit het residu van ruwe olie na afscheiding van de andere belangrijke olieproducten. Een klein gedeelte van de basisoliën wordt door chemische processen bekomen en wordt Esters of PAO's (polyalfaolefines) genoemd.
- (276) Basisoliën hebben uiteenlopende prestaties door hun verschillende chemische/fysische samenstelling, die het resultaat is van de verschillende ruwe grondstoffen en raffinageprocessen. Basisoliën worden geklasseerd op basis van hun inherente eigenschappen. Onafhankelijke organisaties (API/ACEA/ATIEL) hebben standaarden vastgesteld om de kwaliteit van basisoliën van nabij te controleren. ⁽²⁴⁾

Eigenschappen

- (277) Een individuele basisolie wordt gedefinieerd op basis van de viscositeit, de viscositeitsindex (VI), de vluchtigheid en een aantal bijkomende specificaties.
- (278) Viscositeit is de mate van vloe weerstand van een vloeistof. In omstandigheden van hoge snelheid/lage temperatuur/lage druk, is een olie met lage viscositeit vereist. In omstandigheden van lage snelheid/hoge temperatuur/hoge druk, is een olie met hoge viscositeit vereist. De viscositeit wordt in graden uitgedrukt, maar voor een goed begrip zal de Commissie refereren aan basisoliën met lage viscositeit („light neutral” of LN genoemd) en basisoliën met hoge viscositeit („heavy neutral” of HN, en „solvent bright stock”, SBS).
- (279) De viscositeitsindex is één van de belangrijkste eigenschappen van bijna elk smeermiddelproduct. Het is de mate van vloeibaarheid bij bepaalde temperaturen. De viscositeit van alle smeermiddelen verandert bij temperatuurschommelingen (smeermiddelen worden dunner als de temperatuur stijgt). De viscositeit verandert in variërende mate, afhankelijk van de basisolie. Deze mate van verandering wordt gemeten met behulp van een „Viscositeitsindex” en een bepaalde basisolie heeft een zekere „VI”. Hoe hoger de VI van een olie, hoe minder de olie de neiging heeft om onder invloed van de temperatuur van viscositeit te veranderen. Dit is, vooral voor motoroliën, van cruciaal belang voor een doeltreffende smering. Basisoliën kunnen volgens hun viscositeitsindex worden geklasseerd, met de termen LVI, MVI, HVI, VHVI en XHVI. Hoewel dit termen uit de marketing zijn, en ze dus niet door Exxon en Mobil zijn erkend, worden ze toch algemeen gebruikt in de industrie. In de onderstaande tabel worden de verschillende termen bepaald die in het document zullen worden gebruikt:

LVI	VI = 80-< 90
MVI	VI = 90-< 95
HVI	VI = 95-< 109
VHVI	VI = 109-< 120
XHVI	VI = > 120

⁽²⁴⁾ API staat voor American Petroleum Institute en groepeert oliebedrijven; ACEA staat voor association des constructeurs européens d'automobile en ATIEL staat voor association technique de l'industrie européennes des lubrifiants. Hun respectieve functie wordt verder in deze sectie besproken.

- (280) Vluchtigheid is een belangrijke factor voor motoroliën en voor het verbruiksniveau. Hoe vluchtiger een aardolievloeistof is, hoe hoger het verbruiksniveau. De vluchtigheid is verbonden met de vorm van de distillatiecurve en wordt in Noack gemeten.
- (281) Het gietpunt (pour point) is de laagste temperatuur waarop de olie kan worden gegoten. Dit is vanzelfsprekend zeer belangrijk voor motoroliën en andere smeermiddelen die op lage temperatuur worden gebruikt. Het gietpunt staat in rechtstreeks verband met de soort ruwe olie en het proces dat wordt gebruikt.

Classificatie

- (282) Afhankelijk van hun prestaties, worden basisoliën opgedeeld in 5 categorieën, gaande van conventionele basisolie met een viscositeitsindex van 80 — 120 en een aanvaardbaar niveau onzuiverheden (Groep I) over basisoliën met een viscositeitsindex van 120 of meer (Groep III) ⁽²⁵⁾ tot PAO's (groep IV) die in synthetische smeermiddelen met een hoge viscositeitsindex worden gebruikt. Groep V omvat alle andere basisoliën zoals naftalenen en kwalitatief hoogstaande esterbasisoliën.

Ruwe grondstoffen

- (283) Basisoliën kunnen op basis van de ruwe aardolie-soort worden ingedeeld: Ruwe paraffine-olie; Ruwe Naftaleenolie en Gemengde Ruwe olie. Ruwe paraffine-olie wordt vooral gebruikt voor basisoliën, hoewel ruwe naftaleenolie bepaalde superieure eigenschappen heeft voor sommige toepassingen. Aangezien de partijen hebben verklaard dat ze nergens ter wereld naftaleenbasisolie produceren, zal de beoordeling worden beperkt tot paraffinebasisolie.
- (284) De selectie van het type ruwe olie beïnvloedt de productiecapaciteit van een basisolieraffinaderij. Het verschil tussen een ruwe olie die geschikt is voor de productie van basisolie en een ruwe olie die daar niet voor geschikt is, ligt in de concentratie van de moleculen van de basisolie en het gemak waarmee ze uit de ruwe aardolie kunnen worden afgescheiden. Arab Light wordt beschouwd als een ruwe aardolie van uitstekende kwaliteit voor de basisolieproductie, in tegenstelling tot bijvoorbeeld West-Afrikaanse ruwe aardoliën.
- (285) Aangezien raffinaderijen voor basisoliën en raffinaderijen voor brandstoffen vaak zijn geïntegreerd en ze vele faciliteiten delen, wordt het gekozen type ruwe aardolie ook bepaald door een economische analyse van de totale productie van de raffinaderij waar de basisolieproductie plaatsvindt. De ruwe aardolie die nodig is voor de raffinage van brandstoffen, kan tot in zekere mate bepalend zijn voor het productieniveau van de basisolie (en vice versa).

Additieven

- (286) Additieven zijn chemicaliën die aan basisoliën worden toegevoegd om olie te voor een specifiek smeerproces verkrijgen. Voor smeermiddelen worden specifieke additieven gebruikt, afhankelijk van de toepassingen en de basisolie. Additieven kunnen in twee categorieën worden verdeeld: additieven die detergenten tegenwerken (Detergent Inhibitor packages (of „DI-pakketten”) en verbeteraars van de viscositeitsindex (Viscosity Index improvers (of „VI-verbeteraars’’)). In de meeste toepassingen van auto-industrijsmeermiddelen, moeten VI-verbeteraars samen met DI-pakketten worden gebruikt. Er dient te worden opgemerkt dat basisoliën voor alle additieven vereist zijn.
- (287) DI-pakketten dienen om oliecontaminanten en bijproducten van de verbranding te suspenderen en om de oxidatie van de aardolie, met de bijhorende vorming van harsachtige en vlokke afzettingen, te verhinderen. Een DI-pakket zal normaal gezien ongeveer 6 individuele additiefcomponenten bevatten, waarvan detergenten, disperseermiddelen, roestwerende additieven en antioxidantia de belangrijkste zijn. De combinatie en proportie van deze componenten variëren afhankelijk van het eindgebruik en de specificatie van het afgewerkte smeermiddel.

⁽²⁵⁾ Groep II wordt momenteel niet gebruikt in de EER.

- (288) VI-verbeteraars wijzigen de viscometrische kenmerken van smeermiddelen, door de mate van verdunning bij stijgende temperaturen en de mate van verdikking bij lagere temperaturen, te verminderen. VI-verbeteraars zorgen zo voor betere prestaties bij hoge en lage temperaturen. Ze kunnen worden beschouwd als synthetische olieverdikkingsmiddelen die relatief inactief zijn bij lagere temperaturen, maar die op warmte reageren en zo de natuurlijke tendens van basisoliën om bij hogere temperaturen te verdunnen, tegengaan. Alle multigrade-motorsmeermiddelen bevatten VI-verbeteraars.
- (289) De markt voor additieven is zeer geconcentreerd. De vijf leidende toeleveringsbedrijven hebben meer dan 90 % van de wereldmarkt in handen. Lubrizol is de marktleider met een marktaandeel van [30-40]* %. Infineum (de gemeenschappelijke onderneming die de aandelen van Exxon en Shell in de additiefmarkt combineert) neemt de tweede plaats in met [30-40]* %. Ethyl en Rooide (in het bezit van Chevron) hebben elk een marktaandeel van ongeveer [10-20]* %.

Smeermiddelen

- (290) Smeermiddelen hebben verschillende toepassingen, maar hun belangrijkste functie bestaat erin frictie en slijtage tussen bewegende delen te verminderen. Smeermiddelen worden in vier verschillende toepassingsgebieden ingedeeld. Ze worden gebruikt in automobiervoertuigen („automobielsmeermiddelen”), voor industriële toepassingen („industriële smeermiddelen”), bij schepen („scheepvaartsmeeermiddelen”) en in vliegtuigmotoren („vliegtuigsmeeermiddelen”). Afgewerkte smeermiddelen worden door „smeermiddelmengbedrijven” geproduceerd die chemische additieven met basisoliën mengen om de vereiste eigenschappen te bereiken.
- (291) Naar schatting 50 % van de smeermiddelen wordt voor toepassingen in de auto-industrie gebruikt, 48 % voor industriële toepassingen (met inbegrip van een aanzienlijk gedeelte voor „procesoliën”, namelijk 36 %). Het overige gedeelte wordt voor scheepvaart- en vliegtuigmotortoepassingen gebruikt. De vliegtuigsmeeermiddelen worden in sectie F hieronder besproken.

Automobielsmeermiddelen en industriële smeermiddelen

- (292) Tot de automobielsmeermiddelen behoren de motoroliën (voor personen- en vrachtoertuigen), de versnellings- en transmissie-oliën, remoliën, etc.
- (293) Tot de industriële smeermiddelen behoren de industriële versnellingsmechanisme-oliën, de verspaningsvloeistoffen, de turbineoliën, de transformatoroliën, de compressoroliën, de hydraulische oliën en de procesoliën/aromatische extracten (gebruikt als bestanddelen in de productie van o.a. banden). Industriële oliën moeten specifieke kenmerken hebben die door de additieven worden verkregen.

Ontwikkeling van smeermiddelen

- (294) De ontwikkeling van smeermiddelen houdt de interactie van vier soorten actoren in: producenten van basisoliën, producenten van additieven, smeermiddelmengbedrijven, en de kwaliteitscontrole-eenheid (ofwel een Original Equipment Manufacturer — OEM — zoals een autoproducent ofwel een industriële eindafnemer). Smeermiddelen worden in twee stappen ontwikkeld, tussen de klant die de productspecificatie bepaalt, het mengbedrijf dat de toeleveringsbedrijven kiest en de producent van additieven die de specifieke kenmerken van het smeermiddel bepaalt.
- (295) De eerste stap situeert zich bij het mengbedrijf en de OEM (of een andere eindgebruiker). Samen bepalen zij aan welke technische voorschriften het nieuwe smeermiddel zal moeten voldoen.
- (296) De tweede stap voltrekt zich tussen de het smeermiddelmengbedrijf en de producent van additieven. De producent van additieven moet dan een additievenpakket ontwikkelen dat, samen met de geselecteerde basisolie, het smeermiddel de vereiste eigenschappen kan geven. De leverancier van additieven kan ook het initiatief nemen om te verzekeren dat zijn additievenpakketten compatibel zijn met de beschikbare basisoliën, vaak zonder het medeweten of de medewerking van het mengbedrijf van smeermiddelen.

- (297) Het mengbedrijf dat het afgewerkte smeermiddel produceert, kan bepalen welke basisolie wordt gebruikt in combinatie met het additievenpakket, of kan de basisoliën gebruiken waarvoor de producent van additieven reeds een additievenpakket heeft geformuleerd. Met behulp van het additievenpakket krijgt het smeermiddel de vereiste specificatie aan de laagst mogelijke kost. Als het mengsel eenmaal is samengesteld, moet het worden getest op prestatie in door de industrie erkende testprogramma's.
- (298) Volgens de leveranciers van additieven, wordt die testprocedure ofwel door de smeeroliefabrikant, ofwel door de additievenproducent gefinancierd, afhankelijk van wie de ontwikkeling en commerciële overeenkomsten tussen beide partijen heeft geïnitieerd.
- (299) Producenten van additieven ontwikkelen normaal gezien ook algemene additievenpakketten (zogenaamde off-the-shelf-pakketten), die geschikt zijn om te mengen met een aantal basisoliën⁽²⁶⁾. In zulke gevallen neemt de additievenleverancier de investering om de vereiste specificaties voor deze „off-the-shelf-pakketten” te bereiken, op zich. De investering zal afhangen van het bestaan van een zogenaamde „cover”, wat betekent dat een aantal basisoliën van verschillende leveranciers kunnen worden gebruikt, aangezien het effect van het gebruik van basisoliën die van verschillende leveranciers afkomstig zijn op het afgewerkte smeermiddel, gekend en gedocumenteerd is. Indien zo een „cover” niet bestaat, zal een „uitwisselingsprogramma” plaatsvinden dat zal leiden tot een gedocumenteerde basisolie read-across. Volgens de leveranciers van additieven en mengbedrijven zijn de kosten van deze „off-the-shelf-pakketten” veel hoger dan de kost van specifiek voor een basisolie ontworpen additievenpakket. Een generisch additievenpakket zou moeten worden ontworpen om te functioneren met de „zwakste” basisolie, met betrekking tot de proefbank voor performantie. Aangezien verschillende basisolies niet verenigbare voorkeuren kunnen hebben, zal de zwakste voor iedere test anders zijn. Met andere woorden, sommige basisoliën zouden moeten overmatig behandeld worden met additieven om de vastgestelde technische voorschriften te kunnen evenaren.

Kwaliteitsvereisten voor industriële smeermiddelen en scheepvaartsmeermiddelen

- (300) Industriële smeermiddelen en scheepvaartsmeermiddelen worden ofwel goedgekeurd op basis van commerciële proeven, ofwel voldoen ze aan een standaard „productspecificatie”, waarbij het product aan de vereiste eigenschappen voldoet (bijvoorbeeld ISO of DIN). Het prestatieaccreditatieproces mag dan wel intern gebeuren (in tegenstelling tot de automobielsmeermiddelen), de combinatie van basisolie en additieven is belangrijk. Industriële klanten kopen producten op basis van de reputatie op het vlak van prestatie, die moet worden beschermd. Voor een omschakeling van basisolie zouden validatietests van een aantal belangrijke producten en kritische prestatieparameters vereist zijn. Bepaalde industriële tests waarbij wordt nagekeken of de additieven niet anders zullen reageren op een gewijzigde basisolie, zijn tijdrovend (bijvoorbeeld een oxidatietest van 4 000 uren), waardoor een vlugge omschakeling van basisolie niet mogelijk is. Volgens de leveranciers van additieven kan de accreditatieprocedure voor industriële smeermiddelen en smeermiddelen voor de scheepvaart meer dan een jaar aanslepen, maar over het algemeen duurt een dergelijke procedure 6 maanden. De accreditatiekosten variëren gewoonlijk tussen 25 000 USD en 50 000 USD per accreditatie.

Normering- en accreditatiesystemen voor automobielsmeermiddelen

- (301) In het Europese normeringssysteem voor automobielsmeermiddelen krijgt de oorspronkelijke fabrikant (OEM) een belangrijke rol toegekend. De reden hiervoor is dat de vraag naar dergelijke producten van individuele afnemers komt, die niet over de mogelijkheid of vakkennis beschikken om te verzekeren dat het door hen gekochte smeermiddel wel het geschikte is voor hun gebruik. Deze rol wordt momenteel vervuld door de ACEA, de Europese Associatie van automobielfabrikanten, die de belangen van alle Europese auto- en truckfabrikanten vertegenwoordigt. In december 1995 introduceerde de ACEA een nieuw classificatiesysteem dat uit negen verschillende rangordes bestond om de kwaliteit van motorolie voor de toepassingen in de automobielsector in Europa te bepalen. Het systeem is gebaseerd op een reeks fysische en chemische proeven en tests van de motor, gelijkaardig met deze die in de V.S. worden gebruikt en die door het API (American Petroleum Institute) werden vastgelegd. Het systeem bestaat uit twee praktijkcodes — één die door ATC werd ontwikkeld (het technische comité van de fabrikanten van aardolieadditieven in Europa) en een tweede die door ATIEL (Association Technique de l'Industrie Européenne des Lubrifiants) werd ontwikkeld — en bepaalt de procedure voor de ontwikkeling, het testen en de verslaggeving van de nodige prestatiegegevens.

⁽²⁶⁾ Zoals werd bevestigd door de concurrenten, hebben alle producenten van DI-pakketten generische goedkeuring voor de basisoliën van Exxon, Mobil en Shell die voor afnemers van basisoliën beschikbaar zijn.

- (302) Samen bepalen ATIEL en ATC onder welke voorwaarden producenten van smeermiddelen en additieven de bestanddelen van hun smeermiddelen- of additievenpakketten kunnen wijzigen, en daarbij de vorige testresultaten te gebruiken en te zweren bij dezelfde prestatie. ATIEL, een federatie van smeermiddelenproducenten (zowel panregionaal als nationaal geïntegreerd), heeft de nomenclatuur vastgelegd om smeermiddelen te identificeren die de ACEA-normen hebben behaald. ATIEL regelt in een praktijkcode ook onder welke voorwaarden mengbedrijven de bestanddelen van smeermiddelen mogen wijzigen (voornamelijk door de VI-verbeteraar of de basisolie te veranderen) en daarbij kunnen blijven staande houden dat aan de prestatie standaard waarvoor het smeermiddel getest werd, wordt voldaan. ATC stelt een praktijkcode op waarin de tests worden bepaald die moeten worden gedaan voor een smeermiddel aan verschillende prestatiecriteria kan voldoen, en waarin de manier voor het registreren en uitvoeren van de tests en voor het meedelen van de testresultaten wordt vastgesteld.
- (303) Een ACEA-/API-accreditatie wordt toegekend voor het mengsel van een specifieke basisolie met een specifiek additievenpakket, door middel van een serie tests. In de goedkeuring worden de bestanddelen van het gemengde smeermiddel expliciet gespecificeerd. De basisolie van een specifieke producent en het geïdentificeerde additievenpakket zijn vastgelegd in een geaccrediteerde formule. Aangezien accreditatie enkel geldt voor de basisolie van een specifieke producent en niet voor de basisoliën van gelijkaardige kwaliteit van andere producenten⁽²⁷⁾, moet voor elke formule (i.e. een combinatie van basisoliën met additievenpakketten) een prestatiebewijs bestaan. Indien een mengbedrijf van smeermiddelen één of meerdere bestanddelen wil vervangen door andere bestanddelen (basisolie of additieven), dan moet de formule worden getest volgens de regels die door API of ACEA zijn bepaald.
- (304) Volgens de leveranciers van additieven kan de volledige accreditatieprocedure van een maand tot meer dan een jaar duren, maar gewoonlijk duurt ze 6 maanden. De kosten voor accreditatie variëren van USD 50 000 tot verschillende miljoenen USD per accreditatie, maar normaal gezien kost een accreditatie tussen USD 200 000 en USD 400 000 (voor ACEA en API is een afzonderlijke accreditatie vereist). De exacte investeringsomvang (zowel in tijd als in geld uitgedrukt) hangt af van verschillende factoren, met inbegrip van het prestatieniveau, de vorige tests en de mate van vereiste wijziging⁽²⁸⁾. Het gemak van de omschakeling zal hoofdzakelijk afhangen van de mate waarin de nieuwe leverancier (van basisoliën of additieven) al accreditatie heeft verkregen met de preferentiële basisolie of additieven. Indien deze zogenaamde „cover” niet bestaat, zullen de kosten om een „uitwisselingsprogramma” te vervolledigen, variëren van 100 000 USD (voor een eenvoudig read-across-programma voor basisoliën) tot 1 000 000 USD (voor een complex testprotocol dat verband houdt met onregelmatig verhandelde basisoliën) variëren, in de veronderstelling dat met de combinatie van de basisolie en de additieven technisch gezien de gewenste prestatie kan worden bereikt.
- (305) Indien een mengbedrijf gedwongen zou worden om de basisolie in te wisselen voor een onregelmatig verhandelde basisolie, zal een meer volledig en fundamenteel testprogramma nodig zijn, dat tussen USD 500 000 en USD 1 miljoen kost. Een dergelijke procedure kan tot 18 maanden of meer in beslag nemen.
- (306) Alle OEM's hebben deze ACEA- (of API-) specificaties aangenomen als de minimumstandaarden voor smeermiddelen. Sommige individuele OEM's, zoals Mercedes-Benz voor automobielsmeermiddelen en Volvo voor trucksmeermiddelen, gebruiken specifiekere kwalificatienormen, waarvoor bijkomende tests nodig zijn met andere prestatieparameters en een andere certificatie voor de specifieke uitrusting. Om een goedkeuring van een OEM te behalen, zijn bijkomende tests vereist (zowel proefbanken als veldproeven) en dus bijkomende investeringen, zowel financieel als op het vlak van tijd. Elke OEM behoudt een zekere vrijheid en flexibiliteit om producten goed te keuren, en dit betreft ook de uitwisseling van basisvoorraden. Additievenproducenten verschaffen diensten om de goedkeuring van OEM's te krijgen, hoewel sommige OEM's eisen dat de tests door onafhankelijke organisaties worden gedaan.
- (307) Een mengbedrijf van smeermiddelen moet basisoliën die voor smeermiddelen met een ACEA-/API-accreditatie zijn bedoeld, afzonderlijk opslaan van basisoliën die een dergelijke accreditatie niet (nodig) hebben. Om te besparen op de opslagcapaciteit, of om de koopkracht ten aanzien van de basisolieleverancier te vergroten, maken mengbedrijven soms geen onderscheid volgens de toepassing van het smeermiddel. In een dergelijk geval zou het mengbedrijf de neiging hebben om de basisvoorraad te gebruiken voor smeermiddelen met de ACEA-/API-accreditatie voor toepassingen voor auto's en industriële toepassingen.

⁽²⁷⁾ Er zijn uitzonderingen voor basisoliën van groep III en IV.

⁽²⁸⁾ Zoals beschreven in documenten als „API 1509” en „Atiel code of practice”.

MARKTOMSCHRIJVING

Productmarkten**Basisoliën**

- (308) Volgens de partijen zijn basisoliën homogene producten en zouden ze daarom een aparte relevante productmarkt vormen, ongeacht hun toepassing of de groep waartoe ze behoren. Zoals hierboven werd uitgelegd, zijn er vele toepassingen voor smeermiddelen en voor elk van deze toepassingen is een verschillende basisolie met verschillende kenmerken vereist. Daarom kan worden aangehaald dat er zoveel relevante productmarkten bestaan als er specifieke vereisten zijn. Er lijkt echter een hoog niveau van substitueerbaarheid van de toelevering te bestaan, waarbij dezelfde raffinaderij eender welke kwaliteit van basisolie binnen groep I kan produceren. De basisoliën van groep I en de groepen III/IV lijken echter niet tot dezelfde relevante productmarkt te behoren.

Substitueerbaarheid van de vraagzijde: mogelijk onderscheid tussen toepassingen voor de automobielsector en voor de industrie

- (309) In de volgende lijst worden de technische vereisten voor basisoliën opgesomd volgens de toepassing waarvoor het mengbedrijf de basisolie kan gebruiken:
- Smeermiddelen voor automotorcarter: groep I (HVI), groep II (niet in Europa verkrijgbaar), groep III (VHVI and XHVI), groep IV (synthetische basisvoorraad) en groep V;
 - Versnellingsbakolie en transmissieolie voor auto's: groep I (MVI en HVI) en groep III/IV;
 - Industriële smeermiddelen en smeermiddelen voor de scheepvaart: groep I (LVI, HVI en HVI) en groep II;
 - Additievenproducenten: groep I (LVI, HVI) en groep III (XHVI);
 - Export, was en procesoliën: groep I: LVI, MVI en HVI;
 - Witte oliën: groep I en III;
 - Vliegtuigmotorsmeermiddelen en sommige industriële smeermiddelen: groep IV (synthetische basisvoorraad) en groep V.
- (310) Uit deze lijst blijkt dat de meeste basisoliën van groep I zowel voor toepassingen in de automobielin-dustrie als voor industriële toepassingen kunnen worden gebruikt, met een aantal uitzonderingen (namelijk de LVI-graden die worden gebruikt voor rubberprocesoliën, koelkastoliën, vetten, metaal-bewerkingvloeistoffen, en schokdemperoliën). Bovendien blijkt uit het marktonderzoek dat er slechts minieme kwaliteits- of prijsverschillen zijn tussen de basisoliën van groep I voor industriële toepas-singen en toepassingen voor de automobielsector, en dat er geen toeleveringsdifferentiatie is.

Substitueerbaarheid van de toelevering is mogelijk voor de basisoliën van groep I

Viscositeitsindex

- (311) In Europa zijn meer dan 90 % van de basisoliën HVI-oliën. Op het vlak van de viscositeitsindex zijn basisoliën geen fungibele producten, aangezien elk type smeermiddel een specifiek prestatieniveau nodig heeft dat de viscositeitsindex (VI) bepaalt. Een concurrerende producent van basisolie wees er namelijk op dat „HVI-oliën met een viscositeit van 150, een lage vluchtigheid en een VI onder 99 een belangrijke subgroep vormen voor toepassingen in de automobielsector”. Het onderscheid tussen basisoliën in gebruikersfaciliteiten moet worden in stand gehouden om de geaccrediteerde product-status te behouden.

- (312) Een raffinagebedrijf kan echter basisoliën van groep I met hogere viscositeitsindexen bereiken door een solventextractie via een intensievere behandeling. Deze substitueerbaarheid van de toelevering vermindert de opbrengst en heeft daarom gevolgen voor de productiecapaciteit van een basisolieproducent. Verminderingen van de productie kunnen van substantieel belang zijn en gevolgen hebben voor de productiecapaciteit van basisoliën (waarvan 10 % of meer afhangt van de ruwe aardolie en de hardwareconfiguratie van de raffinaderij). Met intensievere behandelingen kunnen echter geen heel hoge VI's worden bereikt die typisch zijn voor de basisoliën van groep III. Bijkomende additieven die in de formulering van het afgewerkte smeermiddel worden gebruikt, kunnen de lage VI van de basisolie compenseren. Het resultaat van de VI hangt ook af van de configuratie van de raffinaderij en van de grondstoffen van het smeermiddel.

Viscositeit en andere kenmerken

- (313) Basisoliën van groep I die via het normale solventextractie- en separatieproces worden bekomen, kunnen worden verdeeld in twee categorieën op basis van de viscositeit: lage viscositeit of lichte basisoliën (bijvoorbeeld N150) en hoge viscositeit of zwaardere basisoliën (bijvoorbeeld 500N en brightstocks). Lichtere basisoliën worden bij voorkeur gebruikt in gebieden met een meer gematigd klimaat en voldoen aan vereisten voor automotorolie met basisvoorraden met lage viscositeit. Ze leveren betere resultaten en hebben eigenschappen die een betere uitlaatcontrole en brandstofverbruik toelaten. De vraag buiten de EER en Noord-Amerika betreft voornamelijk de hogere viscositeitsgraden wegens het warmere klimaat. Exxon, Shell, BP/Mobil, Total en Elf bijvoorbeeld, voeren aanzienlijke volumes uit naar hun dochterbedrijven in Afrika, Azië en Latijns-Amerika. Er is tot op zekere hoogte ook een verschil in de vraag naar basisolie tussen het noorden van Europa (lichtere basisoliën) en het zuiden van Europa (zwaardere basisoliën).
- (314) De partijen voeren aan dat het relatieve volume verdeeld over lichte en zware neutralen substantieel kan verschillen, afhankelijk van de kwaliteit van de ruwe aardolie, de distillaatcapaciteit, de vraagvereisten en de beperkingen op het vlak van hardware. Hoewel er in zekere mate substitueerbaarheid is van de toelevering van de productiezijde, blijkt uit marktonderzoek dat dit enkel tot op zekere hoogte mogelijk is, aangezien een specifieke grondstof enkel een beperkte productie van basisvoorraad van lage graad kan opleveren.

Basisoliën van groep I zijn niet substitueerbaar door basisoliën van groep III en groep IV

- (315) Er zijn opmerkelijke prijsverschillen tussen de verschillende groepen basisvoorraden. Groep III kost bijvoorbeeld twee tot vier keer zoveel als groep I HVI. Bovendien kunnen de basisoliën van groep I en groep III met dezelfde raffinagehardware worden geproduceerd (hoewel de raffinagetankinhoud voorbehouden moet zijn voor basisoliën van groep III, om te voorkomen dat deze met basisoliën van groep I worden vermengd) maar worden ze niet uit dezelfde grondstof geproduceerd. Basisoliën van groep I worden uit ruwe olie of ruwe fracties (gereduceerde ruwe olie, vacuümgasolie, residu) geproduceerd, terwijl basisoliën van groep III worden geproduceerd van de onderstroom die uit bepaalde hydrocrackers (residu van hydrocrackers) in brandstofraffinaderijen voortkomt. De polyalfaolefines uit groep IV (PAO's) zijn het resultaat van een chemisch proces.
- (316) Basisoliën die tot groep III en IV behoren, worden gebruikt om hoogwaardige smeermiddelen te mengen. Ze worden soms ook gemengd met basisoliën met een lagere viscositeitsindex, om een afgewerkt smeermiddel met verhoogde eigenschappen te bekomen (bijvoorbeeld, HVI kan worden gemengd met afgewerkte smeermiddelen met een synthetische basisvoorraad, hoewel het duurder is om zo een equivalent van groep III te mengen dan om de basisoliën van groep III op de markt te kopen). Raffinagebedrijven kunnen evenzeer de kwaliteit van een ruwe aardolie veranderen of hun output verder raffineren om de kwaliteit van hun productie van basisoliën voor een specifieke groep te wijzigen (hoewel niet in dergelijke mate dat de eigenschappen van een hogere groep kunnen worden geëvenaard). Tot slot kunnen bijkomende hoeveelheden additieven worden gemengd met een basisvoorraad om de eigenschappen te verbeteren.
- (317) In Europa behoort meer dan 95 % van de basisoliën tot groep I, terwijl minder dan 5 % de kwaliteit van groep III heeft. Uit marktonderzoek blijkt dat groep III in de volgende jaren waarschijnlijk jaarlijks zal aangroeien met 8,5 % en dat de basisoliën van groep I met 0,5 % per jaar zullen afnemen. De vraag naar basisoliën uit groep I vermindert door de ontwikkelingen in de motortechnologie, de hogere eisen die de OEM's stellen op het vlak van brandstofverbruik, prestatie, intervallen voor het aftappen van olie en de strengere wetgeving op uitlaatgassen.

- (318) Op basis van het voorgaande kunnen basisoliën van de groepen III en IV tot een andere productmarkt worden gerekend dan de productmarkt van de basisoliën van groep I. Het economische streefdoel is het gebruik van basisoliën van groep I te maximaliseren en de vereisten voor smeermiddelen te bereiken met een evenwicht van basisoliën en additieven, gebaseerd op kostoverwegingen. De keuze om basisoliën van groep III of IV te gebruiken in een formule voor afgewerkte smeermiddelen wordt gemaakt wanneer de specifieke eigenschappen (naast hun VI) de hogere kosten om de vereiste prestatie te bereiken, compenseren. [...]*, het is niet noodzakelijk om verder in te gaan op groep III en IV als afzonderlijke productmarkten (Groep II is momenteel niet in gebruik in de EER).

Additieven

- (319) Volgens de beschikking over de „Infineum JV” van de Commissie, zijn VI-verbeteraars, DI-pakketten voor automobieltoepassingen en DI-pakketten voor industriële toepassingen afzonderlijke markten. ⁽²⁹⁾ De partijen hebben slechts één betrokken markt geïdentificeerd, namelijk de markt van DI-pakketten voor autosmeermiddelen. Wat betreft DI-pakketten voor motor- en transmissietoepassingen, kan uit de resultaten van het onderzoek worden afgeleid dat deze producten vanuit het standpunt van de vraagzijde waarschijnlijk geen productmarkt vormen, maar dat er sprake zou kunnen zijn van verschillende markten, afhankelijk van de toepassing. Aangezien Mobil echter minder dan [...] % van de productie van additieven voor zijn rekening neemt, is het niet noodzakelijk om de productmarkt voor DI-pakketten voor motor- en transmissietoepassingen verder af te bakenen.

Smeermiddelen

- (320) De aangemelde operatie leidt niet tot problemen voor de concurrentie op één van de mogelijke markten voor smeermiddelen (uitgezonderd de vliegtuigmotorsmeermiddelen). De afbakening van de relevante productmarkten kan dus worden opengelaten.

Relevante geografische markten

Basisoliën

- (321) Volgens de partijen omvat de markt voor basisoliën ten minste de EER, maar waarschijnlijk ook de rest van de wereld. De partijen baseren hun bewering op de volgende overwegingen. Ten eerste worden dezelfde soorten basisolie over de hele wereld gebruikt. Ten tweede kunnen basisoliën zuinig worden verscheept over lange afstanden en neemt de handel vanuit de EER al een belangrijke plaats in. Ten derde is er een zekere correlatie tussen de prijzen van de basisoliën en de brutomarges. Geen enkele van deze beweringen wordt bij nader onderzoek bevestigd, en de markt omvat daarom de EER.
- (322) Uit de prijzen en marges van basisoliën in verschillende regio's van de wereld blijkt dat de EER een afzonderlijke relevante geografische markt vormt.
- (323) De FOB-prijzen zijn consequent verschillend geweest in de EER, de VS en Azië, en de IABP-prijzen van Exxon in Singapore en in de VS liggen gemiddeld hoger dan de EER-prijzen, met een verschil van [...] % (voor SN 150 in Singapore) tot [...] % (voor SN 600 in de VS). Dit verschil is zelfs groter wanneer ook rekening wordt gehouden met de transportkosten. De partijen leggen uit dat het transport van Sicilië naar het Midden-Oosten ongeveer USD [...] per ton kost. Indien dit als een schatting van de transportkosten van Azië naar de EER wordt beschouwd, en indien de transportkosten binnen de EER op [...] % van de prijzen aan land worden geschat, dan liggen de prijzen van Exxon in Singapore nog steeds hoger dan de EER-prijzen. Enkel in 1998 en 1999 zouden de prijzen in Singapore op een niveau liggen dat invoer in de EER winstgevend zou kunnen maken, gesteld dat de prijzen in de EER werden vermeerderd met [...] %. Deze prijzen zijn echter het resultaat van de crisis in Zuid-Oost-Azië, en zullen op lange termijn waarschijnlijk niet op een dergelijk niveau blijven. [...] ⁽³⁰⁾

⁽²⁹⁾ Zaak IV/M.1137 - Exxon/Shell van 25/05/1998.

⁽³⁰⁾ [...]*

- (324) Een ander belangrijk element is het feit dat de exportprijzen van de EER gewoonlijk lager waren dan de prijzen die binnen de EER werden gevraagd. De partijen hebben dit verschil gemiddeld op USD [...] per ton geschat. Dat is [...] % onder de huidige EER-prijzen. Dit komt ongeveer overeen met de vrachtkosten en toont aan dat er geen arbitrage mogelijk is tussen de EER en andere regio's in de wereld, tenzij in uitzonderlijke omstandigheden als de crisis in Azië. Dit wordt bevestigd door het feit dat er bijna geen handelsactiviteit is.
- (325) Europa is historisch gezien de basisolieproducent met de meeste overcapaciteitproductie geweest, en is bijgevolg de producent van additionele capaciteit. De export van Europa naar Azië, Afrika, het verre Oosten en Latijns-Amerika was belangrijk in het verleden, aangezien deze landen een tekort hadden aan zwaardere basisoliën.
- (326) Plannen voor nieuwe productiecapaciteit zijn aangekondigd of worden reeds uitgevoerd (voornamelijk de capaciteit voor groep II — III door middel van projecten van Exxon, Mobil of Shell) in die landen, die voordien netto-importeurs waren van Europese basisoliën. De surplusproductie in de EER bestaat vooral uit oliën met een hoge graad, waarnaar een beperkte vraag is binnen de EER en voldoende vraag buiten de EER. Hoge graden (bijvoorbeeld 600 Solvent neutral) worden daarom gedumpt op de spotexportmarkt. De surplusproductie voor lage graden (bijvoorbeeld solvent neutral 150) wordt verkocht op de EER-markt. De uitvoer betreft hoofdzakelijk basisoliën met hoge graad; op basis van de cijfers die door de negen belangrijkste concurrenten van Exxon en BP/Mobil werden meegedeeld, is de verdeling in viscositeitsgraden 24,3 % voor lichte neutralen, 12,63 % voor medium neutralen en 63 % voor zware neutralen. Oliën met een hoge graad worden ook als procesoliën gebruikt.
- (327) Exxon heeft in zijn bestuursdocumenten uitgelegd dat [...] (31) (32) (33) (34) (35) (36) (37).
- (328) Gesteld dat de prijzen in de EER met 5 % zouden stijgen in vergelijking met de prijzen in Singapore, dan zou de invoer in de EER niet gemakkelijk kunnen concurreren met de EER-productie. Aangezien de formuleringen voor smeermiddelen zijn bepaald door uitwisselingsregels voor basisoliën van ACEA en API, zouden grote investeringen moeten plaatsvinden om de accreditatie voor deze sporadisch verhandelde voorraden te verkrijgen. Uit marktonderzoek blijkt dat geen enkele van de grote additievenproducenten heeft geïnvesteerd in accreditatieprogramma's voor ingevoerde basisvoorraden van andere bedrijven dan van Exxon, Mobil of Shell. Zelfs indien het probleem van de regels voor de uitwisseling van basisoliën was opgelost (wat duur zou zijn en ten minste 18 maanden in beslag zou nemen), dan zou dit enkel gevolgen hebben voor de ACEA-accreditatie, en niet voor de API-accreditatie. De externe en interne transportkosten zouden in elk geval moeten worden toegevoegd.
- (329) Tot besluit moet worden opgemerkt dat, in tegenstelling tot de beweringen van de partijen, er geen echte spotmarkt bestaat voor basisoliën in Europa met een zekere materiële liquiditeit. Alle handelaars die werden ondervraagd, antwoordden dat ze in de voorbije jaren geen volume van basisvoorraad in de EER hebben ingevoerd. Handelaars spelen slechts een kleine rol als tussenpersonen in de uitvoer. Alle concurrenten van de fuserende partijen, behalve één (Repsol: 24 KT) hebben meegedeeld dat ze geen handelaars gebruiken voor in- of uitvoer van buiten de EER.
- (330) Uit de bovenstaande uiteenzetting kan worden besloten dat de productie en verkoop van basisoliën van groep I in de EER een relevante markt vormt. Dit is momenteel namelijk te wijten aan het specifieke Europese consumptieprofiel en aan de kwaliteitsvereisten.

Additieven

- (331) De partijen hebben betoogd dat de relevante geografische markt ten minste de EER bestrijkt. De beoordeling vanuit het oogpunt van de mededinging van deze transactie wordt niet beïnvloed door de bepaling dat de markt al dan niet breder is dan de EER, en daarom kan de marktomschrijving worden opengelaten.

(31) [...]*

(32) [...]*

(33) [...]*

(34) [...]*

(35) [...]*

(36) [...]*

(37) [...]*

Smeermiddelen

- (332) Voor alle mogelijke markten voor smeermiddelen (met uitzondering van de turbinesmeermiddelen op basis van esters, die verder in dit document worden besproken) kan de geografische reikwijdte worden opengelaten, aangezien, op basis van de bovenstaande marktomschrijvingen, de concentratie niet zal leiden tot de creatie of versterking van een dominante positie waardoor de mededinging op significante wijze wordt belemmerd.

BEOORDELING VANUIT HET OOGPUNT VAN DE MEDEDINGING

Basisoliën**Huidige marktstructuur**

Marktposities voor basisoliën; een tweeledige mededinging

- (333) De basisolieproducenten kunnen in vier groepen worden verdeeld:
- i) De panregionale bedrijven: geïntegreerde oliebedrijven die wereldwijd basisolieraffinaderijen hebben en sterk aanwezig zijn in de EER met een productie die de vraag overschrijdt: Shell, Exxon, BP/Mobil.
 - ii) De regionale bedrijven die een nationaal aanbod van basisolie hebben met een productie die voor sommigen de interne behoefte overschrijdt: Cepsa, Repsol, Agip, Fortum, Elf, Total, KPI, Petrogal, en DEA.
 - iii) Producenten van onregelmatig verhandelde basisoliën als Iplom, MOH, SRS. Deze basisoliën zijn waarschijnlijk van een lagere kwaliteit en zijn voornamelijk bestemd voor de uitvoer en de productie van grote volumes industriële smeermiddelen en procesoliën. De vier belangrijkste additievenleveranciers hebben te kennen gegeven dat ze geen accreditatie voor deze basisoliën hebben aangevraagd.
 - iv) De niet-conventionele basisolieproducenten zoals Nynas (naftaleenbasisvoorraad voor speciale industriële smeermiddelen) of Fortum (voordien Neste), die PAO's produceren.
- (334) Exxon levert in de hele EER basisoliën die afkomstig zijn uit 3 fabrieken, gevestigd in Fawley (Verenigd Koninkrijk), Port Jérôme (Frankrijk) en Augusta (Italië). BP/Mobil beschikt over 5 fabrieken die respectievelijk gevestigd zijn in Frankrijk: Gravenchon en Dunkerque (in deze laatste heeft ELF een participatie van 40 %), het Verenigd Koninkrijk (Coryton), Duitsland (Neuhof) en Spanje, waar BP/Mobil samen met Cepsa de basisoliefabriek in Algeciras beheert. Shell beschikt over 4 fabrieken, respectievelijk in Nederland (Pernis), Frankrijk (Petit Couronne), Duitsland (Hamburg) en het Verenigd Koninkrijk (Stanlow). Exxon, BP/Mobil en Shell beheren twaalf van de 24 basisolieraffinaderijen in Europa, waarvan 8 van de 10 grootste. Om het volume van de EER-markt voor basisoliën van groep I, alsook het marktaandeel van de partijen, te berekenen, heeft de Commissie rekening gehouden met de volgende elementen. De marktaandelen werden volgens drie methodologieën berekend: ten eerste, op basis van de nominale capaciteit als voorgelegd door de partijen; ten tweede, op basis van de effectieve productie en ten derde, op basis van de productie van basisoliën van groep I.

Nominale capaciteit en effectieve productie.

- (335) Alle gegevens zijn gebaseerd op de data van 1998 die door Exxon, Mobil en hun concurrenten op het vlak van basisolie (derde partijen) werden verschaft voor hun respectieve fabrieken. Wanneer derde partijen de gevraagde gegevens niet hadden bezorgd (wat het geval is voor MOH, SRS en in mindere mate voor AGIP), heeft de Commissie de gegevens zoals die door de partijen werden opgegeven in het formulier CO gebruikt. Aangezien derde partijen hebben verzocht om de verschaft gegevens over de effectieve capaciteit, de productie en de verkoop als confidentieel te beschouwen, werd enkel een reeks percentages in de tabel behouden. In de onderstaande tabel betreffende de basisolieproductie en -capaciteit wordt de effectieve productie en output vergeleken met de nominale capaciteit (Enerfinance '96) zoals die door de partijen werd opgegeven.

Productie en capaciteit in de EER

Bedrijf	Capaciteit (in Kta)			Productie (in Kta) in 1998								
	Nominale capaciteit '96 ⁽¹⁾	Nominale capaciteit '96 ⁽¹⁾	Effectieve capaciteit '98 ⁽²⁾	Basisvoorraad met inbegrip van procesoliën ⁽⁶⁾		Witte oliën en paraffines ⁽³⁾	Wassen ⁽⁴⁾					
	In (Kty)	In %	In %	Groep I: Aandeel in de EER-productie	Groep II/III: Aandeel in de EER-productie	Aandeel in de EER-productie	Aandeel in de EER-productie					
Exxon	1 825	23,1	[...]*									
BP/Mobil ⁽²⁾	1 443	18,3										
Shell	1 280	16,2										
Agip ⁽⁷⁾	520	6,6										
Cespa	166	2,1										
DEA	250	3,2										
Elf	174	2,2										
Total ⁽⁵⁾	545	6,9										
KPI	230	2,9										
Fortum (Nesté)	92	1,2										
Repsol	300	3,8										
Petrogal	150	1,9										
Nynas	250	3,2										
Iplom	340	4,3										
MOH	160	2,0										
SRS	170	2,2										
Addinol	0	0,0										
OMV	0	0,0										
Eindtotaal	7 895	100,0							100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Op basis van de gegevens van de partijen.

(2) Mobil wijst op een wanverhouding in de productie van [...] Kta wegens voorraden in bewerking.

(3) Witte oliën zijn niet in de effectieve productiecapaciteit inbegrepen.

(4) Wassen zijn een bijproduct van de basisvoorraad en worden dus niet bij de nominale capaciteit gerekend.

(5) De paraffineproductie van Total wordt als de productie van witte oliën beschouwd.

(6) De productie van witte oliën is niet in de productie van basisoliën inbegrepen.

(7) Gebruik van de capaciteit op basis van de gegevens van de partijen.

- (336) Procesoliën worden beschouwd als basisoliën. Aromaten, paraffineoliën, witte oliën en vetten zijn niet opgenomen in de verkoopcijfers van basisoliën aangezien ze ofwel een bijproduct zijn, ofwel nog verder moeten worden geraffineerd. Witte oliën, paraffines en wassen zijn heel afhankelijk van de output van de ruwe materialen, en concurrentievoordelen en schaalvoordelen leiden tot zeer grote marktaandeelen. Deze producten zijn niettemin het resultaat van een verdere stap in het raffinageproces van basisoliën, of zijn een bijproduct van de basisolieproductie. De beoordeling van de concurrentiepositie van de partijen houdt daarom verband met die van basisoliën.

Marktaandeelen gebaseerd op de verkoop aan derde partijen.

- (337) De verkoop op de groothandelsmarkt wordt gedefinieerd als verkoop aan derde partijen, zowel in als buiten de EER, met inbegrip van spotmarktverkoop. Verkoop aan dochterondernemingen wordt beschouwd als verkoop binnen de bedrijfskolom (captive sales). Verkoop aan klanten buiten de EER werd in de berekening behouden om het standpunt van de partijen weer te geven dat de uitvoer kan worden geheroriënteerd om aan de vraag binnen de EER te kunnen voldoen. Verkoop aan additievenproducenten wordt beschouwd als verkoop op de groothandelsmarkt (uitgezonderd in het geval van AGIP-additieven en verkoop door Shell en Exxon voor hun activiteiten op de additievenmarkt voorafgaand aan de gemeenschappelijke onderneming).

(%)	
Bedrijf	Commercieel marktaandeel
Exxon ⁽¹⁾	[30-40]*
BP/Mobil ⁽²⁾	[10-20]*
Shell	[10-20]*
Agip ⁽³⁾	[0-10]*
Cepsa	[0-10]*
DEA	[0-10]*
Elf	[0-10]*
Total	[0-10]*
KPI	[0-10]*
Repsol	[0-10]*
Petrogal ⁽⁴⁾	[0-10]*
MOH ⁽⁴⁾	[0-10]*
SRS ⁽⁴⁾	[0-10]*
Eindtotaal	100

(1) Verschil van [...] Kta (productie — verkoop).

(2) Mobil wijst op een wanverhouding in de productie van [...] Kta (voorraden), dat is toegewezen aan gedwongen verkoop.

(3) Capaciteitsgebruik op basis van door de partijen verstrekte gegevens.

(4) Op basis van door de partijen verstrekte gegevens.

- (338) Exxon beschikt over een aanzienlijke capaciteit om op de groothandelsmarkt te verkopen, dankzij investeringen in de basisoliecapaciteit in de jaren '50 en '60: [...] van de productie is beschikbaar voor de groothandelsmarkt, terwijl de capaciteit van BP/Mobil voor de groothandelsmarkt [...] bedraagt.
- (339) Op basis van de verkoopcijfers van 1998, blijkt uit de berekeningen dat Exxon een significant aandeel van de groothandelsmarkt in handen heeft ([30-40]* %), met BP/Mobil op de tweede plaats met [10-20]* %. Shell is derde met een aandeel dat dicht aanleunt bij dat van BP/Mobil (hoewel dient opgemerkt te worden dat bijna de helft van de volumes die Shell voorradig heeft voor de groothandelsmarkt, als procesoliën worden verkocht). Total en Agip hebben marktaandeelen onder de 8 %. Kleinere concurrenten, zoals DEA, Cepsa, Repsol, KPI, Petrogal, SRS, Petrogal en MOH, hebben tussen de 3 % en 5 % van de groothandelsmarkt in handen. Elf moet worden beschouwd als een netto-aankoper op de markt.
- (340) Tot besluit dient te worden onderlijnd dat bovengenoemde marktaandeelen niet materieel zijn gewijzigd in de voorbije jaren.

- (341) Algemeen beschouwd lijkt Exxon, ongeacht de gekozen methodologie, overduidelijk de marktleider te zijn op de markt van basisoliën, in termen van absolute productie en in termen van voor derde partijen beschikbare productie. Exxon's belangrijkste concurrenten zijn BP/Mobil en Shell, maar deze bedrijven verkopen een kleiner deel van hun output aan derde partijen.

Drempels voor toegang en exit

- (342) Volgens de partijen is nieuwe capaciteit in de EER onwaarschijnlijk bij de huidige overcapaciteit en de verlaagde prijzen, en indien nieuwe capaciteit wordt mogelijk gemaakt, zal deze waarschijnlijk voor groep III bestemd zijn, waarvoor in de toekomst een groeiende vraag kan worden verwacht. De partijen hebben geschat dat voor de constructie van een nieuwe fabriek (Groep II/III) [...] miljoen USD nodig zou zijn voor een capaciteit van [...] KT/jaar. Derde partijen hebben dit bevestigd, door erop te wijzen dat de constructie van een nieuwe fabriek 2 tot 3 jaar in beslag zou nemen en een investering van 400 miljoen USD voor een fabriek van 400 KT/jaar zou vereisen.
- (343) De bestaande productiecapaciteit voor basisoliën van groep I ombouwen voor productie van basisoliën van groep III is haalbaar, en een investering van [...] USD is daarvoor vereist, in vergelijking met een basisinvestering [...] (38) van [...] USD.
- (344) Het sluiten van een raffinaderij brengt hoge kosten met zich mee, namelijk door de noodzaak om de grond te saneren. Toch werden 3 basisolieraffinaderijen gesloten tijdens de voorbije twee jaar: Llandarcy (BP/Mobil UK: met een nominale capaciteit van [...] Kt/jaar), Addinol (170 Kt/jaar in voormalig Oost-Duitsland) en één van de twee DEA-basisoliefabrieken in Duitsland. In deze basisolieraffinaderijen werden basisoliën van een hogere graad geproduceerd, waardoor de raffinaderijen te lijden hadden onder de daling in exportprijzen sinds 1997. Hoewel er significante kosten aan verbonden zijn, nemen de raffinagebedrijven het besluit om een fabriek te sluiten als het break-even-point vóór de sluiting is bereikt. Naar verluidt zouden ook andere fabrieken van basisoliën in de sector in de nabije toekomst worden opgedoekt wegens lage productiviteit.

Bevoorrechte rol van Exxon, BP/Mobil en Shell met beperkte concurrentiedruk van de kleinere basisolieproducenten

Verwisselbaarheid van basisoliën voor alle raffinaderijen en weinig beperkingen voor accreditatie.

- (345) De API-/ACEA-accreditatie voor een afgewerkt smeermiddelmengsel van basisolie en een additief wordt toegekend nadat het mengsel de noodzakelijke tests heeft ondergaan. Deze accreditatie bevat een precieze bepaling van de basisolieproducent (de accreditatie voor de basisolie geldt voor alle fabrieken) en van het specifieke additievenpakket. Indien de oorsprong van de bestanddelen wordt gewijzigd, is een nieuwe accreditatie nodig (een verwisseling van 10 % in groep I is toegestaan zonder dat tests vereist zijn). Daardoor moeten panregionale leveranciers van basisoliën (die hebben geïnvesteerd (39) om verwisselbaarheid voor hun productiebedrijven van basisoliën te verkrijgen) slechts eenmaal een accreditatie van hun basisolie met een bepaald additievenpakket verkrijgen. Aangezien ze beschikken over verschillende productie-eenheden en meerdere opslageenheden in het geografische gebied dat wordt bestreken, bevinden ze zich in een betere positie om aan verschillende mengbedrijven te leveren. Regionale basisolieproducenten die niet over deze geografische productiespreiding beschikken, hebben ofwel hogere kosten voor het transport van hun raffinaderij naar de klanten, of ze moeten basisolie aankopen op de markt dicht bij hun klant (de mengbedrijven) om hogere transportkosten te vermijden, maar in dat geval moeten ze voor elke op de markt gekochte basisolie een accreditatie verkrijgen.
- (346) Concurrenten van Exxon en Mobil (zowel voor de productie van basisoliën als voor het mengen van smeermiddelen) hebben erop gewezen dat de mengbedrijven zeker willen zijn van de voortdurende toelevering en stabiele kwaliteit van de basisoliën, aangezien ze slechts over beperkte voorraden in hun fabrieken beschikken. Daarom brengt het significante kosten met zich mee om op regelmatige tijdstippen relatief kleine volumes vanuit één enkel basisoliebedrijf aan een panregionaal netwerk van mengbedrijven te leveren, zelfs voor de grootste nationale geïntegreerde basisoliebedrijven met voldoende capaciteit voor de groothandelsmarkt.

(38) [...]*

(39) BP/Mobil heeft ongeveer [...] miljoen USD gespenseerd aan de verwisselbaarheid van basisoliën voor zijn (toenmalige) [...] Europese raffinaderijen.

Voordelen verbonden aan de schaalgrootte van fabrieken

- (347) De partijen hebben erkend dat schaalvoordelen een zekere rol spelen in productie van basisoliën van groep I. Exxon, BP/Mobil en Shell beheren [...] van de 24 basisolieraffinaderijen in Europa, waarvan [...] van de 10 grootste. Daardoor hebben ze een zeker kostenvoordeel op hun kleinere concurrenten, omdat ze de vaste kosten over de productie kunnen spreiden. Enkel Agip in Italië en Total in Frankrijk beschikken over fabrieken van vergelijkbare grootte en zouden van vergelijkbare schaalvoordelen kunnen profiteren. Zoals Mobil aangaf in het businessplan⁽⁴⁰⁾, [...] van Shell wordt door de partijen als efficiënt en winstgevend beschouwd dankzij een geïntegreerde (brandstoffen en smeermiddelen) zakenvisie en de winstgevende verkoop van wassen/vetten/witte oliën.
- (348) De volgende tabel toont een classificatie op basis van de omvang van de basisoliefabrieken:

Classificatie	Raffinaderij	Eigenaar(s)	Door partijen geschatte nominale waarde	Groepen
1	Augusta (Italië)	Exxon	860	I
2	Livorno (Italië)	Agip	540	I
3	Gonfreville (Frankrijk)	Total	500	I/III
4	Port Jérôme (Frankrijk)	Exxon	485	I
5	Fawley (VK)	Exxon	440	I
6	Pernis (Nederland)	Shell	370	I
7	Gravenchon (Frankrijk)	BP/Mobil	340	I/III
8	Dunkerque (Frankrijk)	BP/Mobil (60%) — Elf (40%)	340	I/III
9	Petit-Couronne (Frankrijk)	Shell	340	I/III
10	Coryton (VK)	BP/Mobil	330	I
11	Hamburg (Duitsland)	Shell	330	I/III
12	Heide (Duitsland)	DEA	250	I/III
13	Nynashamn (Zweden)	Nynas	250	Andere
14	Stanlow (VK)	Shell	240	I
15	Europort (Nederland)	KPI	230	I/III
16	Neuhof (Duitsland)	BP/Mobil	215	I/III
17	Algeciras (Spanje)	BP/Mobil (50%) — Cepsa (50%)	200	I
18	Porto (Portugal)	Petrogal (75%) — Total (25%)	180	I
19	Theodori (Griekenland)	MOH	170	I
20	Salzbergen (Duitsland) [niet aan zee grenzend]	SRS	170	I
21	Escomberas (Spanje)	Repsol	150	I
22	Puertollano (Spanje)	Repsol	150	I
23	Huelva (Spanje)	Cepsa (66%) — Elf (34%)	100	I
24	Finland	Fortum (Neste)	50	III

⁽⁴⁰⁾ [...] van Shell wordt door de partijen als efficiënt en winstgevend beschouwd dankzij een geïntegreerde (brandstoffen en smeermiddelen) zakenvisie en de winstgevende verkoop van wassen/vetten/witte oliën.

- (349) Bijkomende aan omvang verbonden voordelen zijn a) dat grote fabrieken de opname van ruwe aardolie kunnen optimaliseren, en b) dat extra productiecapaciteit wordt gecreëerd, wat belangrijk is voor het optimaliseren van het productieproces aangezien dit meer flexibiliteit biedt: dit is belangrijk wanneer meerdere categorieën van basisvoorraden worden geproduceerd.

Voordelen verbonden aan logistiek

- (350) Zoals al werd aangegeven, hebben Exxon, BP/Mobil en Shell meerdere raffinaderijen in de EER. Deze spreiding in heel Europa wordt nog versterkt door de opslagcapaciteit op strategische plaatsen in Europa.
- (351) Dit staat in contrast met de kleinere, nationale producenten die over slechts een raffinaderij beschikken, waardoor het niet eenvoudig en voordelig is om de distributie te organiseren naar potentiële klanten die zich niet in de nabijheid van het productiebedrijf bevinden. Een duidelijk voorbeeld daarvan zijn de niet aan zee grenzende raffinaderijen, zoals SS en DEA, die de plaatselijke afnemers enkel per truck of trein kunnen bevoorraden. Bij deze transportmiddelen is de maximale afstand van waar het transporteren van het product rendabel is, beperkt, en zijn er ook bijkomende transportkosten vereist. Volgens concurrenten is het transport over land beperkt tot een straal van 500 km per truck en 1 000 km per trein. De transportkosten zijn niet vergelijkbaar door het beperkte volume dat trucks en treinen kunnen vervoeren, en variëren tussen 6 % en 10 % van de verkoopprijs van het product.
- (352) Zelfs individuele raffinaderijen die aan de kust zijn gelegen, hebben gemiddeld hogere transportkosten. De partijen hebben de gemiddelde transportkost in de EER geschat op [...] % van de prijs voor niet aan de zee grenzende raffinaderijen. Ze gaven ook aan dat de transportkosten binnen de EER van [...] % (VK naar Nederland) tot [...] % (Italië naar Nederland) van de variabele kosten innemen. In de veronderstelling dat de vaste kosten voor de twee mogelijke trajecten constant blijven, betekent dit dat de transportkost van Italië naar Nederland [...] % hoger ligt dan van het VK naar Nederland. ⁽⁴¹⁾ Met andere woorden, indien de transportkosten van het VK naar Nederland [...] % van de prijs voor niet aan de zee grenzende raffinaderijen bedroegen, zouden ze [...] % bedragen indien de producten vanuit Italië werden getransporteerd. De geografische spreiding, de ligging aan de kust of de verbinding met mengbedrijven zijn daarom bepalend voor de concurrentiepositie van een basisolieraffinaderij en voor de capaciteit om op de EER-groothandelsmarkt te concurreren, in tegenstelling tot de exportmarkt binnen of buiten de EER.

De dynamiek van de markt voor basisolie versterkt de voordelen van Exxon, BP/Mobil and Shell

Capaciteit om de standaarden vast te leggen voor de ontwikkeling van smeermiddelen in de toekomst

- (353) Aangezien accreditaties voor mengsels van basisoliën en additieven noodzakelijk zijn, is de omvang van een bedrijf een zelfversterkend concurrentievoordeel op de markt van basisoliën. Op basis van inlichtingen op de markt, worden additievenpakketten voor nieuwe smeermiddelformules gewoonlijk eerst voor basisoliën van Exxon, BP/Mobil en Shell ontwikkeld. De belangrijke Europese leveranciers van additieven voor de automobielsmeermiddelen ontwikkelen additievenpakketten voor basisoliën die door het smeermiddelmengbedrijf werden geselecteerd. Over het algemeen selecteren onafhankelijke mengbedrijven een basisvoorraad van Exxon, BP/Mobil of Shell. Nationaal geïntegreerde oliebedrijven die ook smeermiddelen mengen, kunnen voor hun intern geproduceerde basisvoorraad kiezen. Producenten van additieven zullen onafhankelijk investeren in bijkomende accreditaties, maar zullen dit alleen doen voor de voornaamste verhandelde basisoliën (hoofdzakelijk Exxon, Shell en BP/Mobil), aangezien voor deze basisoliën de bijkomende investering voor accreditatie niet zal opwegen tegen de zekerheid van extra verkoop. Andere basisoliën dan die van Exxon, BP/Mobil en Shell worden gewoonlijk ad hoc geaccrediteerd indien de afnemer dit vraagt en het technisch haalbaar en rendabel blijkt.

⁽⁴¹⁾ [...]*

- (354) Leveranciers van additieven hebben gemeld dat gemiddeld meer dan de helft van de verkochte additieven uit kant-en-klare pakketten (off the shelf) bestaat. De Commissie heeft de 4 belangrijkste leveranciers van additieven gevraagd op basis van welke basisoliën ze geaccrediteerde kant-en-klare DI-pakketten voor industriële smeermiddelen of automobielsmeermiddelen hebben ontwikkeld. Gemiddeld zijn meer dan 70 % van alle beschikbare pakketten op basis van een basisvoorraad van Exxon, BP/Mobil en Shell geformuleerd. Naast deze bedrijven hebben enkel Total en Elf (en in mindere mate AGIP en KPI) accreditaties met meerdere leveranciers van additieven. Daarom zijn Exxon, BP/Mobil en Shell dé referentie voor basisolieleveranciers en zijn er slechts weinig andere, kleinere basisolieleveranciers compatibel. Leveranciers van additieven hebben bevestigd dat ze formules voor toepassingen in de automobielsector gewoonlijk enkel voorstellen en ontwikkelen voor de basisvoorraad van de drie grote bedrijven, aangezien deze oliën meer verkoop kunnen genereren daar ze beschikbaar zijn op een panregionale markt, in de nodige volumes en met een stabiele kwaliteit.
- (355) Eindproducten bestaande uit basisolie van Exxon, BP/Mobil of Shell kunnen vlugger worden aangepast aan nieuwe standaarden, aangezien de verwisselbaarheid van basisoliën ervoor zorgt dat het product dicht bij het mengbedrijf kan worden gekocht, zonder dat bijkomende accreditatie vereist is. Indien een multiregionaal mengbedrijf ervoor zou opteren om basisoliën van verschillende lokale producenten te kopen, dan zouden meervoudige tests en accreditatie vereist zijn om de accreditatie voor het afgewerkte smeermiddel te verkrijgen. Daarom zijn deze producenten minder interessant voor leveranciers van additieven.
- (356) Volgens derde partijen (zowel de mengbedrijven als de producenten van basisoliën) is dit inherente voordeel van door Exxon, Shell en BP/Mobil geproduceerde basisoliën uitermate belangrijk in een sector die in de laatste jaren een verkorting van de levensduur van smeermiddelen heeft gezien. Momenteel bedraagt die levensduur voor automobielsmeermiddelen 3 tot 5 jaar. Bovendien worden de vereisten voor OEM-kwalificatie (oorspronkelijke fabrikant) strenger. Smeermiddelproducenten moeten daarom constant nieuwe formules ontwikkelen. Omdat er minder tijd beschikbaar is om nieuwe producten te ontwikkelen en om deze kosten af te schrijven, wenden de smeermiddelmengbedrijven zich gewoonlijk tot de drie grootste basisolieproducenten, voor wie de producenten van additieven systematisch aangepaste pakketten ontwikkelen. Leveranciers van additieven geven aan dat ze eerst nieuwe formules ontwikkelen met basisoliën van Exxon, BP/Mobil of Shell, aangezien enkel deze basisoliën genoeg verkoop kunnen genereren om de investeringen te kunnen recupereren. OEM's leiden, soms in samenwerking met oliemaatschappijen, de ontwikkeling van de volgende generaties smeermiddelen. Concurrerende smeermiddelmengbedrijven hebben erop gewezen dat OEM's hun eisen gewoonlijk bespreken met Exxon of BP/Mobil, en in mindere mate met Shell (principe van one stop shopping), als enige globale marktdeelnemers die op alle niveaus van de aanvoerketen aanwezig zijn. [...]*(⁴²). Volgens concurrenten zal de beperkte mogelijkheid om met Exxon, BP/Mobil en Shell te concurreren nog meer worden bemoeilijkt door de aanhoudende verkorting van de levensduur van smeermiddelen.
- (357) Ook het industriële mengen van smeermiddelen wordt door deze trend beïnvloed, omdat mengbedrijven de opslag en diversiteit van basisoliën/additieven zoveel mogelijk proberen te beperken. Mengbedrijven die aan hoge kwaliteitsstandaarden willen voldoen, slaan geen basisoliën van verschillende leveranciers op in dezelfde basisolietank (zelfs niet-basisoliën met gelijkaardige specificaties). Wegens een beperkte opslagcapaciteit gebruikt het mengbedrijf daarom doorgaans een „compliance”-basisolie (standaard-basisolie), die voor smeermiddelen voor automobieltoepassingen én voor industriële toepassingen kan worden gebruikt.

De markt voor basisoliën wordt aangedreven door hogere kwaliteitsvereisten

- (358) De logistiek van mengbedrijven doet ook de kosten voor de verwisseling van basisoliën toenemen, aangezien mengbedrijven normaal gezien worden geoptimaliseerd om de opslagtanks voor basisoliën en additieven tot een minimum te beperken (sommige heel grote mengbedrijven kunnen meer dan 30 graden van basisolie opslaan). Daarom wordt vaak een „compliance” basisolie gebruikt. Een dergelijke olie wordt vastgesteld met bepaalde specificaties voor een breed gamma van producten. Dit betekent dat de basisolie voor producten van de hoogste rang ook voor producten van een lagere rang kunnen worden gebruikt. Als de formule van een product van hoge rang wordt gewijzigd, brengt dit een veelvoud aan formulekosten mee, die worden gedreven door de keuze voor de

(⁴²) [...]*

hogerangsbasisolie. Het alternatief is nieuwe opslagcapaciteit aankopen en grotere voorraden opslaan, wat duur kan zijn, of specialiseren in de productie van uitsluitend automobielsmeer middelen of industriële smeermiddelen (hoewel dit volgens de partijen een recente en groeiende tendens is, beweren ze dat er geen afzonderlijke productiemarkt bestaat voor basisolie voor industriële smeermiddelen en automobielsmeer middelen). Het feit dat basisolie en additievencombinaties zijn vastgelegd door een accreditatie, heeft ook gevolgen voor de relatie mengbedrijf-additievenproducent, aangezien een smeermiddelmengbedrijf gewoonlijk met additievenleveranciers zaken doet op basis van een volledig gamma van additieven dat het moet aankopen. Indien het mengbedrijf de formule van een smeermiddel wijzigt, door van basisolieleverancier te wisselen, zal de additievenleverancier moeten akkoord gaan met een nieuw (gemeenschappelijk) programma voor productontwikkeling. Indien deze verstandhouding onbestaande is, zou de oliemaatschappij verplicht worden om rond te kijken voor combinaties van basisolie en additieven, die al volledig zijn geaccrediteerd, waardoor zijn koopkracht ten opzichte van de additievenproducent zou dalen.

- (359) Bijna alle merkartikelen voor de automobielsector zijn goedgekeurd volgens standaard industriespecificaties (API, ACEA) onder strak beheerde en gedocumenteerde testregimes. Deze minimale technische voorschriften bereiken is een kwalificatie, wat er enkel op neerkomt dat het product voor de specifieke toepassing mag worden gebruikt. De keuze voor een goedgekeurd product ligt dan bij de channel customer of eindafnemer (OEM). Belangrijke oliemaatschappijen leggen contact met OEM's en dragen bij tot hun strategisch denken, wat hun technische ontwikkeling kan richten op specifieke wensen van de klant. Wanneer een OEM zijn specificaties wijzigt, zal dit de verkoop van een smeermiddel, ongeacht het merk, verhinderen totdat aan de nieuwe specificaties kan worden voldaan. Panregionale concurrenten (Exxon, Shell, BP/Mobil) nemen steeds vaker een enkel pan-Europese assortiment van producten (zowel voor de automobielsector als voor onderhoudssmeermiddelen).
- (360) Een mengbedrijf van smeermiddelen kan zich niet veroorloven dat zijn concurrentiepositie in gevaar komt omdat de lancering van een nieuwe productformule wordt uitgesteld wegens de tijd die vereist is om uitgebreide testdocumentatie voor een minder frequent verhandelde basisolie te verkrijgen. Wanneer een additievenleverancier de keuze heeft om een nieuwe productformule te lanceren, zal hij doorgaans opteren voor basisoliën van Exxon, BP/Mobil of Shell. Door de inwisselbaarheid van basisoliën en de accreditatie van afgewerkte smeermiddelen, zijn veranderingen van basisvoorraadleveranciers minder frequent eens een smeermiddel is samengesteld. [...]*(⁴³).
- (361) De graad van overschakeling van klanten, zoals door de partijen werd aangegeven, toont aan dat nationale basisolieproducenten concurreren voor plaatselijke mengbedrijven (zowel in de automobielsector als in de industrie), gespecialiseerde industriële mengbedrijven, additievenleveranciers, [...]*(⁴⁴) en dat ze af en toe een contract zullen in de wacht slepen voor first fill of het grootste mengbedrijf op hun thuismarkt. Exxon en in mindere mate BP/Mobil richten zich op termijncontracten met de panregionale mengbedrijven en first fills voor OEM's.
- (362) Exxon en BP/Mobil hebben een aantal kleine mengbedrijven aan concurrenten als Total, Elf, KPI en Shell verloren. Dit was soms omwille van kwaliteit en soms omwille van prijs, maar in alle gevallen had de gewonnen concurrent een productiefaciliteit die dicht bij de klant was gelegen. Dit betekent echter niet dat Exxon en BP/Mobil niet op de prijs concurreren; in een aantal gevallen werd de verloren klant het daarop volgende jaar teruggewonnen.
- (363) Hoewel Exxon en BP/Mobil [...]*(⁴³) hebben, verliezen ze vaak als ze moeten concurreren met Petrogal, Repsol, Cepsa, KPI, Total, Elf of zelfs kleine hoeveelheden Oost-Europese basisoliën. Het moet niettemin worden opgemerkt dat, zoals de partijen aangeven, additievenbedrijven basisoliën van relatief lage kwaliteit kunnen gebruiken en dat additievenleveranciers deze volumes soms op de spotmarkt aankopen, naast het termijncontract met Exxon, Shell of BP/Mobil. Aangezien additievenleveranciers geen strenge accreditatie of kwaliteitsvereisten opleggen, concurreren minder sterke concurrenten hevig op de prijzen (zelfs indien dit tot bijkomende transportkosten leidt) om aan deze vraag te voldoen.

(⁴³) [...]*(⁴³).

(⁴⁴) [...]*(⁴⁴).

- (364) De panregionale vraag (Texaco, Fina, Castrol, Fiat smeermiddelen, Fuchs ...) wordt steeds meer opgevangen door Exxon, BP/Mobil en in mindere mate Shell, met pan-Europese contracten. Af en toe verliezen deze bedrijven de toelevering aan een nationale concurrerende basisolieproducent, die dicht bij het mengbedrijf is gelegen (Agip in Italië, Repsol in Spanje), maar vaker winnen deze bedrijven volume van hun concurrenten. Kwaliteit, zekerheid van levering en geen belemmeringen op het vlak van accreditatie zijn namelijk cruciale factoren voor deze mengbedrijven, [...]*(⁴⁵).
- (365) In elk geval kan worden besloten, [...]*, dat Exxon fungeert als producent van additionele capaciteit, aangezien het bedrijf producten levert aan nationale basisolieproducenten (Elf, Total, Agip, KPI, MOH) en aan BP/Mobil en Shell, wanneer deze producenten een gebrek aan producten hebben, hun raffinagemachines moeten onderhouden of wanneer ze specifieke graden nodig hebben. Voor de markt op lange termijn of als de productiecapaciteit weer het normale niveau heeft bereikt, schakelen deze klanten terug over op hun interne productie.

Kleinere basisolieraffinaderijen richten zich bijgevolg op plaatselijke verkoop en export

- (366) Afhankelijk van hun relatieve concurrentiekracht (plaatselijke kampioenen) kunnen regionale geïntegreerde oliebedrijven met mengactiviteiten contracten in de wacht slepen voor smeermiddelmengbedrijven voor bepaalde regionale markten (bijvoorbeeld een first fill van een OEM voor wagens die in het thuisland van de basisolieproducent, maar niet in andere landen, worden vervaardigd), zijn deze bedrijven aanwezig op de markt van industriële smeermiddelen waarvoor de vereisten op de algemene prestatie en niet op de formule zijn gebaseerd, en hebben ze sterke marktposities in de verkoop van afgewerkte smeermiddelen ingenomen.
- (367) Kleine, onafhankelijke smeermiddelmengbedrijven proberen ook marktposities in te nemen in nichemarkten. Ze zullen voornamelijk actief zijn op het vlak van industriële specialiteiten, waar de concurrentiële factoren niet nauw verbonden zijn met (geïntegreerde) sterke posities in de productie van basisoliën en waar de geografische spreiding en schaalvoordelen minder zwaar doorwegen. Plaatselijke kleine mengbedrijven die zich in de productie van industriële smeermiddelen hebben gespecialiseerd, zullen zeer prijsgevoelig zijn en van basisolieleverancier veranderen om het voordeel ten opzichte van de concurrenten te vergroten. Technische bijstand voor de klanten, flexibiliteit en knowhow in gespecialiseerde toepassingen zijn de voornaamste concurrentievoordelen, en kleinere, plaatselijke raffinagebedrijven munten vaak uit op deze gebieden. Deze plaatselijke mengbedrijven zullen geen panregionale leveranciers hebben; ze verkiezen namelijk om gemeenschappelijke ontwikkelingsprogramma's op te starten met plaatselijke leveranciers van additieven en ze verkiezen een gegarandeerde basisolielevering dicht bij hun mengbedrijf. Het belang van een basisvoorraad is ook minder relevant bij deze speciale smeermiddelen. Een speciale metaalbewerkingvloeistof zal bijvoorbeeld verkocht worden aan drie keer de prijs van een industriële hydraulische olie. De basisoliën waaruit deze metaalbewerkingvloeistof bestaat, zullen 5 % van de totale productiekost uitmaken, in vergelijking met 35 % voor de additieven.
- (368) Niettemin is zelfs voor smeermiddelen voor industrie en scheepvaart de combinatie van basisolie/additief even belangrijk, ondanks het feit dat de accreditatie voor de prestatie „in-house” kan worden gehouden. OEM's worden zich steeds bewuster van de potentiële effecten van verschillende basisoliën. Voor een verwisseling van basisolie zouden validatietests van een aantal belangrijke producten en kritische prestatieparameters vereist zijn.
- (369) Naast de verwisselbaarheid van basisoliën en de accreditatie van afgewerkte smeermiddelen, zijn de regionale ligging en de goedkeuring van OEM's ook van cruciaal belang. Dit wordt aangetoond door het voorbeeld van een basisolieraffinagebedrijf dat voordeel haalt uit de verwisselbaarheid van basisoliën van meerdere bedrijven. Dit bedrijf wees er op dat de verwisselbaarheid van basisoliën niet automatisch tot gegarandeerde verkoop leidt, en bevestigt dat zijn verkoop van automobieltoepassingen zeer beperkt is en dat het over slechts enkele accreditaties voor basisolie/additiefcombinaties beschikt. Volgens dit bedrijf is er een tekort aan regionale aanwezigheid en schaalvoordelen om op pan-Europees niveau met Exxon, BP/Mobil en Shell te concurreren. Het wijst erop dat het steeds meer van zijn verkoop van automobieltoepassingen verliest aan Exxon en BP/Mobil wegens de toenemende eisen van OEM's en de evolutie naar een pan-Europese vraag. Voor 1999 werden enkel de leveringscontracten voor industriële toepassingen vernieuwd. Het bedrijf geeft ook aan dat, zelfs indien het over een volledige accreditatie met alle belangrijke leveranciers van additieven beschikte, het toch geen pan-EU-leveringsovereenkomsten in de wacht zou kunnen slepen omwille van de regionale aanwezigheid (de transportkosten binnen de EER bedragen 10 tot 12 %, handling inbegrepen). Slechts 9 % van de productie is bestemd voor de pan-Europese markt en wordt exclusief gebruikt voor industriële smeermiddelen.

(⁴⁵) Toll blending verwijst naar het mengen van smeermiddelen onder de merknaam van of volgens de specificaties van een smeermiddelmengbedrijf (dat mogelijk geen productiecapaciteit heeft in die regio).

- (370) Door de bovenaangehaalde marktdynamiek zit er voor de kleinere basisoliebedrijven weinig anders op dan hun verkoop aan exportmarkten op te voeren. Het door de Commissie gevoerd marktonderzoek toont aan dat tussen 20 en 40 % van de huidige productie van deze bedrijven wordt verkocht op de spotmarkt. Zoals eerder werd aangehaald, bestaat een groot deel van deze volumes uit hoge graden waarnaar de vraag in de EER ontoereikend is. Deze verkoop vindt vaak plaats op de spotmarkt, aan substantieel lagere prijzen dan op de EER-markt (momenteel liggen de prijzen tussen 20 en 30 % lager).

[...]*

- (371) [...]*. ⁽⁴⁶⁾ ⁽⁴⁷⁾ ⁽⁴⁸⁾

Concurrentiedruk die door kleinere marktspelers op Exxon, BP/Mobil en Shell wordt uitgeoefend: beperkte mogelijkheid om hun verkoop op de EER-markt te verhogen

- (372) Zoals al werd aangehaald, is de mogelijkheid van nationale spelers om met panregionale basisolieleveranciers te concurreren beperkt door de hogere transportkosten die ze moeten dragen en door het beperkte aantal basisolieaccreditaties. Daardoor zijn deze kleinere spelers beperkt tot leveringen aan hoofdzakelijk plaatselijke mengbedrijven, die vooral industriële smeermiddelen produceren of hun productie exporteren. De partijen hebben geargumenteed dat de basisoliemarkt in de EER met een sterke overcapaciteit te kampen heeft, wat de mogelijkheid van eender welke speler om de prijzen of productie te manipuleren, beperkt. Tijdens het marktonderzoek van de Commissie hebben concurrenten de relevantie van deze vermeende structurele overcapaciteit in twijfel getrokken, bij wijze van controle op het mogelijke gedrag van Exxon/Mobil. Er is inderdaad geen overcapaciteit op de markt, maar eerder een surplusproductie die niet op de EER-markt kan worden verkocht. Dit is te wijten aan de volgende factoren:

Eigenlijke overcapaciteit wordt verkeerd voorgesteld door de partijen

- (373) De partijen hebben overcapaciteit gedefinieerd als het verschil tussen de nominale capaciteit en de eigenlijke productie. De nominale capaciteit blijkt echter een onbetrouwbare indicator voor de productiecapaciteit van een basisolieraffinaderij te zijn. In plaats van de term overcapaciteit te gebruiken, lijkt het relevanter om de aandacht te richten op de surplusproductie (i.e. het verschil tussen de huidige productie in de EER en de huidige consumptie in de EER).
- (374) Eerst en vooral hebben de partijen hun gegevens over de nominale capaciteit bijgesteld, en toegevoegd dat de nominale capaciteit die ze in het formulier CO hadden opgegeven, aanzienlijk hoger ligt dan de eigenlijke productiecapaciteit. Op basis van de productiecapaciteit die alleen is afgesloten, hebben de partijen hun initiële „overcapaciteit van meer dan 30 %” teruggebracht tot minder dan 24 %, hoewel verschillende interpretaties van overcapaciteit circuleren ⁽⁴⁹⁾. Deze gegevens kunnen nog steeds in vraag worden gesteld. De partijen hadden bijvoorbeeld verschillende beschikbare schattingen van de nominale capaciteit van hun eigen fabrieken gereviseerd, maar geen van de concurrenten. Bovendien zijn deze gegevens gebaseerd op de capaciteit, zonder dat de output wordt gedifferentieerd. Concurrenten als NYNAS produceren enkel naftaleenbasisolie (Groep V) voor specifieke industriële toepassingen, die niet kunnen concurreren met paraffineolievoorraden die voor algemene industriële smeermiddelen of autosmeermiddelen worden gebruikt (uitgezonderd specifieke toepassingen als printerinkt of rubber), gezien het prijsverschil en de technische kenmerken. Hetzelfde geldt voor die raffinaderijen die basisoliën van groep III of IV produceren.

⁽⁴⁶⁾ [...]*.

⁽⁴⁷⁾ [...]*.

⁽⁴⁸⁾ [...]*.

⁽⁴⁹⁾ [...]*.

- (375) Er zijn verschillende redenen waarom de nominale capaciteit een overschatting is van de reële capaciteit van basisolieraffinaderijen. Zo zijn knelpunten in het productieproces en tijdelijke sluitingen van raffinaderijen voor onderhoud bijvoorbeeld oorzaken van een verminderde effectieve productiecapaciteit. Een belangrijke basisolieconcurrent legt uit dat, omdat een aantal basisoliefabrieken in de EG oud zijn, de eigenlijke gemiddelde productiecapaciteit gewoonlijk onder de nominale capaciteit ligt. Deze raffinaderijen hebben niet langer baat bij het oplossen van de knelpunten [...]*(⁵⁰).
- (376) De partijen hebben meermaals gerefereerd aan een onderzoek van de Europese raffinage-industrie door Roland Berger. Een van de bevindingen in deze studie was dat raffinaderijen door hun zeer hoge vaste kosten de natuurlijke neiging hebben om telkens aan maximale capaciteit te produceren. Concurrenten van Exxon en BP/Mobil hebben de Commissie inderdaad gezegd dat hun fabrieken aan maximale capaciteit werken (uitgezonderd basisolieraffinaderijen die andere basisoliën dan groep I produceren) en dat het economisch niet rendabel zou zijn om het gebruik van hun raffinaderijen te verminderen. Cepsa geeft aan dat, zelfs met een export van significante volumes buiten de EER (aan lagere prijzen dan binnen de EER), de fabriek aan een capaciteit van 100 % werkt. Volgens Cepsa is een gereduceerd gebruik van de productiecapaciteit economisch gezien niet levensvatbaar.
- (377) De algemene surplusproductieratio, berekend als de proportie van export in de groothandel, bedraagt 26 %. Ongeveer [...]* van deze surplusproductie is echter in handen van de partijen bij de concentratie. De surplusproductie van derde partijen bedraagt bij benadering [...]* % van de commerciële verkoop in de EER van de partijen bij de concentratie. Zoals verder wordt uitgelegd, is het niettemin onwaarschijnlijk dat een van deze productieoverschotten aan de vraag in de EER kan voldoen.

De productie van basisolie die voor de EER-markt is bestemd, zou niet eenvoudig en onmiddellijk kunnen worden opgedreven door middel van het opnieuw afstellen van raffinaderijen

- (378) De partijen hebben aangehaald dat de basisolieproductie kosteloos zou kunnen worden verhoogd met 5 tot 10 % door middel van een betere opname van ruwe aardolie en het afstellen van de raffinaderij. Uit het marktonderzoek van de Commissie blijkt echter dat de meeste raffinaderijen in de EER op de meest geschikte ruwe aardolie werken om basisoliën te produceren. Het zou eveneens irrationeel zijn ervan uit te gaan dat raffinagebedrijven hun productie niet al geoptimaliseerd hebben door het afstellen van hun raffinaderijen. Sommige van de belangrijkste concurrenten van Exxon en BP/Mobil hebben aangegeven dat ze weinig lage graden produceren.
- (379) Tot besluit kan worden aangehaald dat sommige raffinaderijen liever hun basisolie verder zouden raffineren om brandstoffen te produceren, en dat ze op elk moment dat proces zouden kunnen stoppen en zo hun productie van basisolie opdrijven. De partijen hebben echter uitgelegd dat de verdere raffinage van basisoliën in brandstoffen in de voorbije tien jaar nooit economisch interessant is geweest.
- (380) Toch kan een raffinagebedrijf beslissen om de productiecapaciteit van basisoliën aan brandstofproductie te wijden; een kleinere concurrent die basisoliën van groep III produceert, heeft laten weten dat ze overwegen om op brandstofproductie over te schakelen als het (wegens een kleine vraag) niet mogelijk is om de output van basisoliën op te drijven. [...]*(⁵¹).
- (381) De selectie van de ruwe aardolie/grondstof beïnvloedt het volume van de effectieve output. Zo zouden kleinere raffinaderijen zich blijkbaar aanpassen aan dalende exportprijzen door ruwe aardolie te gebruiken waarmee de brandstofproductie kan worden opgedreven, en wordt zo de productie van basisolie verminderd. Kuwait Petroleum International (KPI), een belangrijke concurrent op de markt van basisoliën, stelt als volgt: „Een raffinaderij zal optimaal gebruik maken van de mogelijkheden ter plaatse. Daarna zal hij ofwel geen basisoliën produceren en de grondstofmoleculen gebruiken voor de productie van brandstoffen, waardoor de capaciteit voor basisolieraffinage niet wordt gebruikt. Of hij kan beslissen om basisolie te produceren en te verkopen aan een exportmarkt (niet EU).” Een andere concurrent zegt: „We zullen de grondstoffen richten op een verhoging van de brandstofproductie indien het gebruik van de capaciteit laag is.”

(⁵⁰) [...]*

(⁵¹) [...]*

Het is niet eenvoudig om export van basisolie vanuit de EER te heroriënteren op de EER-markt

- (382) Basisoliën die uit de EER worden geëxporteerd zouden normaal gezien niet binnen de EER kunnen worden verbruikt, aangezien ze niet voldoen aan de plaatselijke vereisten. Hoewel de standaardkwaliteiten (bijvoorbeeld 150 Solvent Neutral) die alle Europese raffinagebedrijven aanbieden en verkopen, dezelfde zijn op de exportmarkten als in de EER, verschilt de vraag op de exportmarkten van de vraag in de EER.
- (383) Er is als vanouds veel vraag naar oliën met een hoge graad in de exportregio's voor motoroliën in warmere streken, wegens een hoger verbruik van industriële smeermiddelen (zware industrieën op de opkomende markten) en een hoger verbruik van procesoliën (productie van banden). Tot het moment dat de Aziatische productiecapaciteit in concurrentie ging met deze export, werden hogegraadsoliën aan een meerprijs verkocht. Het verbruik van lage graden in de EER is gestegen door de toenemende vereisten voor motorsmeermiddelen, terwijl er meer volume voor hogegraadsoliën op de markt is maar minder vraag (crisis in Azië). Dit kwaliteitsverschil wordt geïllustreerd door de materiële prijsverschillen die op de exportmarkt worden genoteerd, in vergelijking met de EER-markt, zoals in de onderstaande sectie wordt uitgelegd.

	(USD per ton)									
	Aug 98	Sep 98	Okt 98	Nov 98	Dec 98	Jan 99	Feb 99	Ma 99	Apr 99	Mei 99
Icis 150 EER	272,5	268,7	266,0	265,0	262,3	255,6	255,0	250,0	245,0	245,0
Icis 150 Export	240,0	236,2	231,1	218,0	204,0	196,8	189,1	179,8	175,0	175,0
Vershil	32,5	32,5	34,9	47,0	58,3	58,8	65,9	70,2	70,0	70,0
% van EER-prijs	12 %	12 %	13 %	18 %	22 %	23 %	26 %	28 %	29 %	29 %
Exxon SN600	[...]*									
Mid-ICIS 500SN Export	237,5	233,7	228,6	215,5	192,1	179,3	177,5	173,6	170,0	170,0
Vershil % van de EER-prijs	[...]*									

- (384) De twee bovenstaande tabellen tonen de prijsontwikkeling van twee typische basisoliën binnen de EER, in vergelijking met de export voor dezelfde kwaliteit. Het valt op dat het prijsverschil stijgt van 11-12 % van de EER-prijs in augustus 1998 tot 26-29 % in mei 1999. Als de export op één of andere manier kon worden geheroriënteerd om aan de vraag in de EER tegemoet te komen, zouden de raffinagebedrijven in de EER dit ongetwijfeld reeds lang geleden hebben gedaan wegens het prijsverschil. Dit zou vorig jaar zeker gebeurd zijn gezien de materiële toename van het prijsverschil.

- (385) De exportprijzen op de spotmarkt liggen beduidend lager dan de EER-prijzen voor een bepaalde basisolie (bijvoorbeeld SN 150) en dit kan, naast het effect van termijncontracten en potentiële kwaliteitsverschillen, enkel worden toegewezen aan de effecten van vraag en aanbod. Zoals de partijen hebben aangegeven, zal een raffinagebedrijf een bepaald volume op de spotmarkt dumpen als de tankinhoud het maximale niveau bereikt, en zal het eerder verkiezen om marktprijzen te aanvaarden die de kosten voor de basisolieproductie dekken dan ongebruikte capaciteit te hebben. Op lange termijn zou deze waarde lager kunnen zijn dan de totale exploitatiekosten, maar zou het nog steeds economisch interessant zijn voor de producent. Het dient niettemin benadrukt te worden dat Exxon, Shell en in mindere mate BP/Mobil, zeer weinig verkopen op de spotmarkt in vergelijking met hun nationale concurrenten voor basisolieproductie. Zoals reeds werd aangehaald, is de verkoop van Exxon, Shell en BP/Mobil meestal termijnhandel, terwijl de verkoop van de concurrenten op de spotmarkt is gericht. Indien in deze industrie de flexibiliteit bestond om de exportvolumes te heroriënteren op EER-verbruik, dan is het duidelijk dat, aan een huidige meerprijs van 28 %, deze flexibiliteit niet bestaat bij producenten die zich vooral op spotmarktverkoop richten. Zoals al werd aangehaald, richten raffinagebedrijven met één enkele basisoliefabriek met beperkte accreditatie zich tot plaatselijke mengbedrijven of verkopen ze op de spotmarkt (zowel binnen als buiten de EER). In elk geval is het exportvolume voor lagegraadsoliën buiten de EER beperkt, aangezien deze volumes op de EER-markt worden verkocht gezien de hogere prijzen en kleinere vraag buiten de EER. De in 1998 door de negen belangrijkste concurrenten van Exxon — Mobil geëxporteerde basisolievolumes worden als volgt op basis van de viscositeit onderverdeeld: lichte neutralen ([...]* %), medium neutralen ([...]* %), zware neutralen: [...]* %. Volgens sommige concurrenten wordt de markt voor lichte basisoliën zelfs steeds krappere.
- (386) In een interne memo van Mobil ⁽³²⁾, wordt het effect van rationalisatie op lagegraadsoliën als volgt beschreven: [...]*.
- (387) Op basis van de gegevens die de belangrijkste concurrenten (Agip, Cepsa, DEA, Elf, KPI, Repsol, Shell, TotalFina, Petrogal) aan de partijen hebben verstrekt, worden de in 1998 geproduceerde basisvolumes als volgt onderverdeeld op basis van de viscositeit: lichte neutralen (45 %), medium neutralen (8,9 %), zware neutralen (46,1 %).

Ondanks de hogere prijzen in de EER, hebben de basisolieproducenten niet de mogelijkheid om de output van lagegraadsoliën, waarnaar de vraag in de EER twee keer groter is dan de vraag naar zware graden, op te drijven. Basisolieproducenten in de EER kunnen niet overschakelen op een verhoogde productie van lichte graden zonder zware investeringen, aangezien concurrenten hebben gemeld dat ze hun LN-productie hebben geoptimaliseerd.

- (388) Volgens concurrenten is de flexibiliteit van de productie van basisoliën relatief beperkt. Een bepaalde ruwe aardolie bevat een slecht een vast potentieel van een zekere viscositeit. Als andere ruwe aardoliën worden geselecteerd dan deze die momenteel door de belangrijke concurrenten van Exxon en BP/Mobil worden gebruikt, zal dit slechts een beperkt effect hebben op de output van lage graden. Van ruwe aardolie veranderen veronderstelt ook dat het raffinagebedrijf over voldoende vacuümcapaciteit voor smeermiddelen beschikt. Indien dit niet het geval is, is een investering van ongeveer 50 miljoen USD noodzakelijk (gegevens gebaseerd op de schattingen van de concurrenten).
- (389) Een opgedreven output van lage graden kan worden bereikt door de zware basismoleculen te converteren in lichte moleculen, wat de constructie van een hydrocracker (een investering van ongeveer 100 miljoen USD) vooronderstelt.
- (390) Volgens de partijen is het mogelijk om meer geschikte grondstoffen voor smeermiddelen te gebruiken. Concurrenten hebben erop gewezen dat de economische situatie daarvoor zeer ongunstig is, aangezien voor grondstoffen die voor smeermiddelen geschikt zijn een premie van 10 USD/ton moet worden gerekend, in tegenstelling tot de normale grondstof (die de brandstofraffinaderijen gebruiken). In de veronderstelling dat de opbrengst van lichte basisolie uit de grondstof ongeveer 20 % bedraagt, zou dit resulteren in een debet van bijna 50 USD/ton van de kosten van de stijgende lichte basisolieproductie, waardoor de brutomarges met ongeveer [...]* % ⁽³³⁾ zouden afnemen. Daaraan moeten worden toegevoegd: de transportkosten van de grondstoffen voor smeermiddelen en het inkomstenverlies voor de verkoop van HN. Verschillende concurrenten hebben gemeld dat ze geen grondstoffen voor smeermiddelen kunnen vinden, zonder daarbij met onbetaalbare transportkosten te worden geconfronteerd.

⁽³²⁾ [...]*.

⁽³³⁾ [...]*.

- (391) Vluchtigheid is het tweede element: een raffinagebedrijf heeft twee opties: de Noack-vluchtigheid verbeteren (zoals is vereist voor de huidige generatie smeermiddelen), wat een verminderde productiviteit van ten minste 10 % inhoudt wanneer meer wordt geraffineerd, of een product met minder strenge specificaties op het gebied van vluchtigheid exporteren naar de exportmarkt waar kwaliteit van minder belang is. Een belangrijke concurrent op de markt van basisoliën stelt dit als volgt: „Door de beperkingen op de vluchtigheid van 150 SN wordt de volumetrische productiecapaciteit voor deze graden gereduceerd tegenover de overcapaciteit”.
- (392) Het is mogelijk dat sommige raffinagebedrijven kiezen om lichte neutralen te produceren met een aanzienlijk betere kwaliteit dan die van Exxon en BP/Mobil, en zo de productie van lagegraadsoliën te beperken. Anderzijds hebben de partijen in hun formulier CO benadrukt dat Cepsa, Repsol en Petrogal lichte basisoliën met lage vluchtigheid garanderen en dat dit de individuele sterkte is van deze raffinagebedrijven. De Commissie besluit dat deze producenten niet zouden kiezen om dergelijke lichte oliën met lage vluchtigheid te produceren indien daar geen vraag naar was op de markt, en dat vluchtigheid een belangrijk element is bij de beoordeling van de mogelijkheid om de productie van lage graden op te drijven.
- (393) Uit het bovenstaande blijkt dat de surplusproductie op de markt van basisoliën vooral geldt voor de zwaardere basisoliën, waarvoor op de Europese markt voor autobietoepassingen geen concurrentie is. Raffinaderijen werken aan de volle capaciteit of produceren ten minste de vereiste kwaliteit volgens de capaciteit van hun fabrieken. Een verdere overschakeling op basisoliën van groep III zou kunnen leiden tot de sluiting van inefficiënte basisoliefabrieken, in plaats van bijkomende capaciteit te scheppen, en de bijkomende productie in voormalige importlanden buiten Europa wordt gecompenseerd door een capaciteitsvermindering in Europa. Aangezien de vraag naar basisoliën van groep III momenteel nog marginaal is, zal de huidige productiecapaciteit voor groep III niet worden opgedreven, zoals wordt geïllustreerd door de basisfabriek van Neste, die slechts aan een fractie van de capaciteit werkt. Exxon, BP/Mobil en Shell beschikken over een aanzienlijke capaciteit voor de handelsmarkt, en indien regionale spelers overcapaciteit hebben, wordt hun mogelijkheid om op Europees niveau te concurreren beperkt door de accreditatiereglementering en de beperkte geografische spreiding.
- (394) De export is afgenomen wegens de crisis in Azië en de opkomst van nieuwe capaciteiten in voormalige exportbestemmingen. Gelijktijdig met de constructie van hogecapaciteitsfabrieken door Shell en BP/Mobil in Azië (Singapore), werden niettemin drie basisoliefabrieken in de EER gesloten, waardoor de capaciteit in de EER met meer dan 7 % verminderde. De overcapaciteit die ontstond door de verminderde export buiten de EER is zo in evenwicht gebracht door de sluiting van productiecapaciteit in de EER.

Marktprijzen en marges en het effect van overcapaciteit

- (395) Uit de door de partijen verstreekte informatie blijkt dat de basisolieprijzen in de EER ongeveer stabiel zijn gebleven in de voorbije tien jaar. Uit de ontwikkeling van de brutomarges als een percentage van de verkoopprijs blijkt dat zich in de voorbije tien jaar geen neerwaartse trend heeft voorgedaan. De brutomarge, zoals Exxon die berekende voor SN 150 en SN 600, bleef binnen de [...]*. Uit een vergelijking van de brutomarges en kosten voor die periode [...]* blijkt dat er een hoge correlatie is tussen deze bedragen en ook tussen hun absolute variaties. Met andere woorden, de prijzen werden weinig beïnvloed door de variaties in kosten tijdens die periode. Dit is geen typisch kenmerk van een markt die, naar wordt beweerd, te kampen heeft met een aanzienlijke overcapaciteit. Het valt namelijk te verwachten dat in een markt met een voorzieningsoverschot, een kostendaling dadelijk een prijsdaling tot gevolg zou hebben. Met andere woorden, hoewel er overcapaciteit is, wordt Exxon daar in veel mindere mate door getroffen dan de concurrenten die zich in het derde en vierde cashcostkwartiel van Solomon bevinden.

(396) [...]* ⁽⁵⁴⁾.

(397) [...]* ⁽⁵⁵⁾.

(398) [...]* ⁽⁵⁶⁾.

⁽⁵⁴⁾ [...]*

⁽⁵⁵⁾ [...]*

⁽⁵⁶⁾ [...]*

Unieke rol van Exxon

- (399) In de Exxon-fabriek te Augusta (Sicilië) is de productie hoofdzakelijk bestemd voor leveringen aan afnemers op lange termijn op de exportmarkten. [...]*
- (400) [...]*(⁵⁷).

Gevolgen van de concentratie voor de concurrentie op de markt van basisolie*Marktstructuur na de concentratie*

- (401) Na de concentratie zouden Exxon en BP/Mobil een gecombineerd marktaandeel hebben tussen [40-50]* % en [40-50]* %, afhankelijk van het feit of deze berekening op basis van de nominale capaciteit gebeurt, of op basis van het vermogen van de partijen om op de groothandelsmarkt te verkopen (zie tabel boven). Shell zou hun dichtste concurrent zijn, met een marktaandeel in de buurt van 18 % (op basis van de nominale capaciteit) en 10-14 % op basis van de verkoop aan derde partijen. De marktaandelen van Total en Agip zouden onder 8 % liggen. Alle overblijvende concurrenten zouden marktaandelen van minder dan 5 % hebben.
- (402) De partijen hebben betoogd dat een aantal nationaal geïntegreerde basisolieproducenten significante capaciteiten beschikbaar hebben voor de groothandelsmarkt. Daarom zouden ze, op basis van hun sterke concurrentiepositie, in staat zijn om onmiddellijk te reageren op eender welke poging van de partijen om, na de concentratie, de prijzen te doen stijgen. Ze voegen eraan toe dat de concentratie niet tot de creatie of de versterking van een dominante positie zou leiden, aangezien de markt wordt gekenmerkt door een significante structurele overcapaciteit van [...] % van de nominale capaciteit. De partijen betogen ook dat door het gebruik van de meer geavanceerde groep III-capaciteit, de beschikbaarheid van de groep I-capaciteit zelfs nog zal toenemen. De partijen argumenteren eveneens dat de export van de EER geheroriënteerd zou worden naar de EER om van de prijsstijging te kunnen genieten.
- (403) Zoals reeds werd uitgelegd in de bovenstaande secties, werd geen enkele van deze beweringen bevestigd door het marktonderzoek dat de Commissie heeft gevoerd.

De partijen bij de concentratie zouden hun prijzen met winst kunnen doen stijgen of prijsdruk uitoefenen.

- (404) De enige concurrentiedruk op het gedrag van Exxon/Mobil zou van Shell afkomstig kunnen zijn. Volgens de marktinformatie is de basisoliestrategie van Shell gericht op gebruik binnen het concern, en zou de capaciteit voor de groothandelsmarkt onvoldoende zijn om in te gaan tegen de gecombineerde marktsterkte van Exxon/Mobil. Bovendien hebben Shell en Exxon gemeenschappelijke belangen en bestuursfuncties in een aantal ondernemingen, meerbepaald in het productiebedrijf voor additieven, Infineum. Volgens Shell zou een prijsstijging van 5 % geen voldoende stimulans zijn om te overwegen de basisolie-output op te drijven. Shell's beleid voor basisolie is erop gericht eerst interne leveringen te doen. De winstgevendheid van de overblijvende productie-output wordt geëvalueerd op basis van de gecombineerde raffinage van brandstoffen en smeermiddelen, en wordt sterk ondersteund door de productie van speciale basisoliën (witte oliën, vetten en wassen) en van procesoliën. Shell zou daarom de prijsleider voor de basisolieproductie volgen.
- (405) Exxon zou maatregelen kunnen treffen tegen zijn concurrenten indien deze zich tegen de prijsbewegingen zouden verzetten. [...]*. Het vooruitzicht dat door een dergelijke maatregel van Exxon de marktprijs zou dalen, zou elk van de concurrenten weerhouden van een agressieve prijsafbraak.

(⁵⁷) [...]*

- (406) Concurrenten op de basisoliemarkt hebben gemeld dat ze in het geval van prijsstijgingen, de prijs-leider zullen volgen (aan de huidige prijzen). Hoewel de partijen de nadruk legden op de kwestie van overcapaciteit in de EER, is dit niet bevestigd door concurrerende derde partijen op de basisolie-markt. De voornaamste concurrenten (met meerdere accreditaties voor afgewerkte smeermiddelen, zoals Shell, Total, DEA, KPI) hebben allemaal gemeld dat ze geen ongebruikte capaciteit hebben, en ook geen exportvolumes waarmee rendabel kan worden geconcurrereerd op de EER-markt. Dit wordt verder aangetoond door de overname van Fina door Total. [...]*. Total heeft de Commissie erop gewezen dat, hoewel het over meer dan voldoende capaciteit beschikt voor de verkoop binnen de EER-markt, het bedrijf niet over voldoende capaciteit beschikt voor lichte basisoliën, en dat het niet de mogelijkheid heeft om de productiecapaciteit voor lage graden te vergroten zonder aanzienlijke investeringen. Daaruit besluit de Commissie dat Total niet in staat zal zijn om basisoliën te leveren voor Fina's smeermiddelmengactiviteiten.

Beperkte tegenmacht van de afnemers

Beperkte alternatieven

- (407) De partijen hebben betoogd dat ze geen marktinvoer zouden kunnen uitoefenen, omdat ze aan een geconcentreerde en gesofisticeerde vraag van de smeermiddelmengbedrijven zouden moeten voldoen. Dit argument kan echter niet worden aanvaard, aangezien de grotere smeermiddelmengbedrijven weinig andere keuze zouden hebben dan met Exxon — BP/Mobil of Shell samen te werken. Vóór de concentratie konden de smeermiddelmengbedrijven nog één van de drie tegen de anderen konden uitspelen, maar deze mogelijkheid zal na de concentratie verdwijnen, als Exxon — BP/Mobil de markt beheersen. Grote smeermiddelmengbedrijven hebben benadrukt dat de kwaliteit en de zekerheid van toelevering belangrijker zijn dan de prijs, en dat ze het aantal leveranciers voor hun panregionale activiteiten proberen te beperken tot twee, hoogstens drie. Na de concentratie zullen ze nog weinig keuze hebben, aangezien Shell slechts over een beperkte, nog niet in termijncontracten vastgelegde capaciteit voor de groothandelsmarkt beschikt.
- (408) Concurrerende mengbedrijven hebben verklaard dat, indien Exxon — BP/Mobil de prijzen met vijf procentpunten deed stijgen, ze niet gemakkelijk van basisolieleverancier zouden kunnen veranderen omwille van de bovengenoemde redenen. Zowel van basisolieleverancier als van additievenleverancier veranderen, zou een te overwegen alternatief zijn, aangezien de mengbedrijven de additievenleveranciers zouden kunnen vergelijken en de bestaande, volledig geaccrediteerde combinaties kiezen. Dit zou echter niet vlug kunnen gebeuren, vooral wegens de productietijd die nodig is om de bestaande additieven te verwijderen, om te herbevoorraden en om goedkeuringen van de OEM te verkrijgen. Concurrenten op de markt van basisolie schatten dat dit 12 tot 18 maanden in beslag zou nemen, en tussen 300 000 en 700 000 EUR zou kosten. In de praktijk zou het mengbedrijf de prijsstijging aanvaarden en ondertussen met een compleet nieuwe formule starten, indien het verwachte verkoopvolume het noodzakelijke O&O-budget zou compenseren. Smeermiddelmengbedrijven zouden gevangen zitten tussen de hogere prijzen voor basisoliën enerzijds, en de afnemers van smeermiddelen anderzijds, aangezien de smeermiddelenmarkt een concurrerende markt lijkt te zijn.

Het is onwaarschijnlijk dat de door ATIEL voorgestelde hervormingen een impact zullen hebben op de markt

- (409) De partijen hebben voorts betoogd dat de regels van ATIEL betreffende de verwisselbaarheid van basisoliën (en bijgevolg het gemak waarmee van basisoliën kan worden veranderd in smeermiddel-formules) in 1999 zullen worden gewijzigd. De aan ATIEL voorgestelde wijzigingen zullen kleinere basisolieproducenten toelaten om groeperingen van verwisselbare basisoliën te vormen. Het klopt dat ATIEL, de beroepsvereniging waarvan een groot aantal smeermiddelfabrikanten lid zijn, een herziening van zijn richtlijnen voor de verwisseling van basisoliën heeft bevolen. Om deze herziening verzochten de nationale raffinagebedrijven en smeermiddelmengbedrijven enkele jaren geleden. Het verzoek werd blijkbaar gemotiveerd met de bewering dat vele grote raffinagebedrijven erg bevoordeeld worden op het gebied van pan-Europese toelevering in vergelijking met de kleinere raffinagebedrijven. Aangezien deze herziening nog niet is gebeurd, is de Commissie van mening dat de beoordeling van de aangemelde concentratie moet worden gebaseerd op de bestaande vereisten die in de richtlijnen van ATIEL voor de verwisseling van basisoliën vervat zijn, en niet op een potentiële revisie in de toekomst.

- (410) De kans dat deze wijzigingen zich zullen voordoen is namelijk zeer onwaarschijnlijk. ATIEL vertegenwoordigt de smeermiddelensector en heeft vertegenwoordigers van de onafhankelijke smeermiddelmengebbedrijven en van de nationaal geïntegreerde oliebedrijven. Hoewel de bedrijven die panregionaal zijn geïntegreerd (Exxon, BP/Mobil en Shell), in de minderheid zijn, moet een wijziging van de reglementering unaniem worden goedgekeurd. Het verzoek om een wijziging van de ATIEL-reglementering werd drie jaar geleden ingediend, wat er duidelijk op wijst dat het proces om een akkoord te bereiken langdradig is en tot op heden niet werd afgesloten. Zelfs indien het voorstel unaniem werd goedgekeurd, dan zou het nog moeten worden aangenomen door ATC en ACEA. Van ATC moeten geen significante problemen worden verwacht (additievenleveranciers), maar ACEA (vertegenwoordiging van de OEM's) daarentegen zal een bewijs eisen dat de reglementering van ATIEL geen negatieve invloed zal hebben op de kwaliteit van de afgewerkte smeermiddelen (cf. Productaansprakelijkheid), wat een vlugge tenuitvoerlegging (of zelfs goedkeuring) van de voorgestelde wijzigingen zou kunnen verhinderen.
- (411) Zelfs indien de herziening volledig in overeenkomst met het voorstel zou worden aangenomen (naar een systeem toe waarbij twee of meer bedrijven samen tests kunnen uitvoeren om verwisselbaarheid te claimen), dan gelooft de Commissie toch niet dat de potentiële ontspanning van de verwisselbaarheid van basisolie een materiële factor zou zijn bij de beoordeling van de marktoperatie. De grote Europese motorfabrikanten zijn overeengekomen om via hun vertegenwoordiging in ACEA bepaalde minimumvereisten goed te keuren voor technische specificaties voor benzine- en dieselmotoren, waarbij de kwestie van basisolieverwisselbaarheid valt onder de ATIEL-code. In Europa is het gebruik van API- en ACEA-specificaties ongeveer 50/50. Japanse en Amerikaanse fabrikanten zullen eerder de API-specificaties gebruiken terwijl Europese fabrikanten zich op de ACEA-specificaties baseren. Auto's die niet in Europa zijn vervaardigd, zullen daarom op smeermiddelen met de API-specificatie werken, en mengbedrijven van autosmeermiddelen zullen daarom aan beide accreditaties voldoen om voldoende volume op de markt te kunnen verkopen. Eigenlijk wordt op bijna alle automobiel-smeermiddelen op de markt een API-specificatie vermeld, want er wordt van uit gegaan dat klanten meer met de API-specificatie vertrouwd zijn. Volgens leveranciers van additieven worden smeermiddelen met ACEA-accreditatie gewoonlijk niet zonder andere waarmerken verkocht. Bijgevolg moeten de automobielsmeermiddelen aan beide accreditaties voldoen om in voldoende volume op de markt te kunnen worden gebracht. De voorgestelde wijzigingen zouden daarom enkel van toepassing zijn op de first fill-markt in de EER, waar Exxon (en in mindere mate BP/Mobil) heel sterk vertegenwoordigd zijn. Nationale basisolieproducenten/smeermiddelmengebbedrijven verwachten dat een minder strenge reglementering van ATIEL uiteindelijk de weg zal banen voor een gemeenschappelijke ACEA/API-standaard, hoewel tot nu toe nog niets op dit niveau is bereikt (of zelfs voorzien). Aangezien API de specificaties om de twee jaar wijzigt, zal er geen verandering komen in de huidige accreditatielast en het gebrek aan verwisselbaarheid van basisolie.
- (412) Bovendien legt ACEA slechts minimumvereisten voor technische specificatie op. De OEM's afzonderlijk hanteren strengere eisen. Zo beschikt Ford over eigen productspecificaties waaraan de leveranciers moeten voldoen, niet enkel binnen de EU, maar ook op wereldschaal. Deze specificaties zijn gebaseerd op API. Volkswagen, om een ander voorbeeld te noemen, gebruikt enkel de API-standaarden.

Uitoefening van marktsterkte

- (413) Uit de bovenstaande ontwikkelingen kan worden besloten dat Exxon en BP/Mobil een dominante positie zullen hebben op de EER-markt voor basisoliën. Uit marktonderzoek blijkt dat de concentratie geen dominante positie op de markt van additieven of afgewerkte smeermiddelen zal creëren of versterken. Toch kunnen Exxon en BP/Mobil door de gezamenlijke uitoefening van hun marktsterkte op de markt van basisoliën, en door de al sterke positie van Infineum op de markt van additieven, een sterkere positie verkrijgen op de markt van afgewerkte smeermiddelen. Voor de ontwikkeling van de nieuwe generatie smeermiddelen, zou een dergelijke controle over de toeleveringsketen voor smeermiddelen zelfs tot een situatie kunnen leiden waarin de concurrentie aanzienlijk wordt belemmerd.
- (414) Na de concentratie zou de combinatie Exxon-BP/Mobil de dominantie op de markt van basisoliën op verschillende strategische wijzes kunnen gebruiken. Zo zou het bedrijf zijn dominantie op het niveau van de basisoliemarkt kunnen gebruiken om de kosten van onafhankelijke concurrenten op het niveau van de smeermiddelenmarkt te doen stijgen. Daartoe zou het druk kunnen uitoefenen op de kleinere marktspelers door middel van prijsstijgingen voor basisolie, standaardisatie van de producten met een toename van het aantal nieuwe geaccrediteerde formules tegenover de basisvoorraad/additievenpakketten van Infineum, of zelfs door middel van onverwachte prijsstijgingen, de gecombineerde verkoop van basisvoorraadadditieven en de beperkte verkoop van ruwe grondstoffen. Ook voor Shell zou een dergelijke strategie voordelig zijn, aangezien de marktpositie voor smeermiddelen van het bedrijf zo zou worden geconsolideerd. Kleine producenten van basisolie zouden

geen tegenwicht kunnen bieden aangezien hun basisoliën niet als referentie worden gebruikt door de additievenleveranciers. Zelfs indien deze producenten ook internationaal actief zijn, zijn ze verplicht om basisoliën uit verschillende bronnen te leveren (eigen productie in sommige landen, maar basisoliën van concurrenten in andere landen), waardoor ze genoodzaakt zijn meer tijd en geld aan goedkeuringen te spenderen (zowel van API/ACEA als van de OEM's) en waardoor hun concurrentiepositie verzwakt.

- (415) Na de concentratie zou een gecombineerde Exxon-BP/Mobil meer reden kunnen hebben om een veranderende basisoliemarkt uit te dagen door een marktaandeel van de nationaal geïntegreerde olie-maatschappijen over te nemen, bijvoorbeeld door middel van lage prijzen. Enkel Shell zou zich waarschijnlijk aan lage prijzen aanpassen, en de andere spelers met weinig vraag in de EER zouden hun verkoop moeten heroriënteren op de exportmarkt. Zo zou de concurrentiepositie van nationale spelers worden ondermijnd, en zou de druk op de industrie om de verouderde basisolieraffinaderijen toenemen, aangezien het gebruik van bepaalde fabrieken niet langer rendabel zou zijn. Door de sluiting van faciliteiten zou de huidige kleine, effectieve overcapaciteit worden geëlimineerd. Indien een dergelijke strategie succesvol blijkt, dan zou Exxon-BP/Mobil nadien opnieuw de prijzen kunnen doen stijgen.
- (416) Door middel van een combinatie van de marktsterkte op de basisoliemarkt ([40-50]* %) en op de markt voor smeermiddelen ([20-30]* %), zou Exxon-BP/Mobil in staat kunnen zijn om de dominante positie op de basisoliemarkt uit te breiden naar de markten voor additieven en smeermiddelen. De gecombineerde entiteit zou in een goede positie zijn om toekomstige ontwikkelingen van nieuwe smeermiddelen op te vangen en de banden met OEM's en producenten van additieven nauwer aan te halen. Op hun beurt zouden deze hun concurrenten de toegang tot de markt belemmeren.
- (417) De markt voor additievenpakketten wordt bepaald door de markt voor eindproducten die dergelijke additieven bevatten: marktsterkte wordt uitgeoefend door de toeleveringsketen voor smeermiddelen te concentreren. Additievenpakketten worden steeds meer gekoppeld aan een specifieke basisvoorraad om zo de hogere performantie die de OEM's eisen, te bereiken. Daardoor is de surpluscapaciteit in de basisvoorraad niet langer een waarborg voor een concurrerende markt. Onafhankelijke mengbedrijven zouden steeds vaker een basisvoorraad van Exxon-BP/Mobil en mogelijk ook van Shell kopen omdat deze onmiddellijk getest en geaccrediteerd worden door de additievenleveranciers. Voor de ontwikkeling van mengsels van additieven met een andere basisvoorraad zou een meerprijs moeten worden betaald, aangezien additievenproducenten met deze basisvoorraden niet langer zeker zijn van een voldoende groot verkoopvolume.
- (418) De ontwikkeling, het testen en de accreditatie van basisvoorraden die niet van Exxon-BP/Mobil zijn, zou steeds meer moeten worden gefinancierd door de smeermiddelmengbedrijven. Deze stappen in de ontwikkeling van smeermiddelen, die anders (gedeeltelijk) worden gefinancierd door de leverancier van additieven, zouden significante kosten impliceren voor de mengbedrijven. Kleine, onafhankelijke mengbedrijven zouden hier als eerste het slachtoffer van worden en van de markt verdwijnen. Nationaal geïntegreerde mengbedrijven zouden hun activiteiten in hun thuislanden beperken. Zeer winstgevende mengbedrijven als Castrol, Fuchs of Texaco, zouden ook worden getroffen door stijgende kosten en zouden op een bepaald punt niet meer in staat zijn met Exxon-Mobil en Shell op de prijs te concurreren. Hun budgetten voor Onderzoek & Ontwikkeling en voor marketing zouden dalen, waardoor het marktleiderschap van Exxon-BP/Mobil nog meer zou worden bevestigd.

Besluit

- (419) Op basis van het bovengenoemde, kan worden besloten dat de operatie tot de creatie van een dominante positie op de EER-markt voor basisoliën leidt.

Additieven

- (420) De markt voor additieven is heel geconcentreerd: de vijf leidende leveranciers hebben 86 % van de wereldmarkt in handen (en meer dan 90 % van de motorolieadditieven). Lubrizol en Ethyl (respectievelijk de nummers 1 en 3 op de markt) beperken hun activiteiten tot de productie van additieven. Texaco (nummer 5) heeft een eigen additievenbedrijf, maar produceert geen basisolie, en het nummer 4 op de markt, Chevron (Oronite), brengt in Europa enkel smeermiddelen op de markt. Infineum neemt de tweede plaats in en werd in het begin van '98 gesticht, toen Shell en Exxon hun activiteiten in de productie van additieven combineerden. Hoewel Infineum's positie niet significant

zal worden versterkt door het beperkte ([...]* %) marktaandeel van Mobil op de additievenmarkt, dient toch gezegd dat het bedrijf na de concentratie rechtstreeks in verband zal staan met alle panregionale basisolieproducenten die een overcapaciteit hebben voor de geaccrediteerde groothandelmarkt voor automobieltoepassingen. Gezien de beperkte overlapping, zal de concentratie niet leiden tot de creatie of versterking van een dominante positie op de markt van smeermiddeladditieven.

Smeermiddelen

- (421) In het huidige concurrentieklimaat concurreren verschillende grote spelers op pan-Europese basis. Deze marktdeelnemers zijn ofwel verticaal geïntegreerde bedrijven zoals de aanmeldende partijen, of onafhankelijke mengbedrijven als Castrol of Fuchs. Zowel Exxon als Mobil hebben belangrijke activiteiten op de markt van smeermiddelen en ondervinden concurrentie van (nationale) geïntegreerde oliemaatschappijen als TotalFina, Elf, Repsol, Statoil, Nynas, Texaco, Shell (die als de grootste producent van automobielsmeermiddelen en industriële smeermiddelen moet worden beschouwd) en onafhankelijke smeermiddelenbedrijven als Castrol, Fuchs/DEA.
- (422) Exxon's aandeel in de EER-markt voor afgewerkte automobielsmeermiddelen in 1996 bedroeg 10 %, dat van BP/Mobil (op basis van aggregatie) was 13 %. Voor diezelfde periode schat Enerfinance het marktaandeel van Shell op 13 %, dat van Castrol op 7 %, dat van Elf op 6 % en dat van TotalFina op 6 %. Het marktaandeel van Exxon in de EER-markt voor afgewerkte industriële smeermiddelen in 1996 bedroeg 8 %, dat van BP/Mobil (op basis van aggregatie) was 17 %. Voor diezelfde periode schat Enerfinance het marktaandeel van Shell op 11 %, dat van Castrol op 6 %, dat van AGIP op 6 %, dat van KPC op 4 %, dat van Elf op 3 % en dat van TotalFina op 5 %.
- (423) Wat betreft scheepvaartsmeermiddelen is Shell de marktleider met 21 %. Exxon (12 %) en Mobil (18 %) zijn sterk aanwezig. Het marktaandeel van BP bedraagt ongeveer 14 %. Castrol, Elf en Texaco hebben elk een aandeel van 10 %.
- (424) Hoewel de partijen, door de efficiëntie van Exxon met de merkbekendheid van Mobil te combineren, veruit het grootste smeermiddelmeng- en verkoopbedrijf zullen worden, zal de concentratie niet tot een dominante positie leiden, tenzij deze bedrijven hun dominante positie op de basisoliemarkt zullen exploiteren. De industriesector voor smeermiddelen zal waarschijnlijk concurrerend blijven, met concurrenten als Shell, Castrol, TotalFina of Elf. Bovendien zal de invloed en de koopkracht van afnemers, zoals distributeurs of OEM's, in de toekomst waarschijnlijk nog toenemen.

E. RAFFINAGE EN AFZET VAN BRANDSTOFFEN (DOWNSTREAM-OLIE)

ALGEMEEN OVERZICHT

- (425) De downstream-activiteiten omvatten de raffinage van ruwe aardolie en de marketing en distributie van geraffineerde producten naar eindafnemers.

De aanvoerketen

Raffinage

- (426) De raffinage van ruwe aardolie bestaat normaal gezien uit de volgende processen: i) fractie van ruwe aardolie in de koolwaterstofbestanddelen; ii) conversie, waarbij de chemische aard van de producten wordt gewijzigd; iii) behandeling, waarmee de ongewenste elementen of specifieke moleculen worden gereduceerd tot aanvaardbare niveaus; en iv) het mengen, i.e. de combinatie van verschillende geraffineerde producten om de marktspecificatie te bereiken.
- (427) Geraffineerde producten worden vaak opgedeeld in lichte destillaten (LPG, motorbenzine, nafta), middeldestillaten (dieselolie, gasolie, kerosine), en zware producten (stookolie en bitumen).

Verkoop en marketing van geraffineerde producten

- (428) Geraffineerde producten worden ofwel via de kleinhandel voor distributie of de niet-kleinhandel voor distributie verkocht. Kleinhandelverkoop omvat de verkoop aan automobilisten via servicestations. De producten die via de kleinhandeldistributie worden verkocht zijn motorbenzine en diesel. In sommige landen wordt via de kleinhandelsbedrijven ook LPG-gas voor auto's verkocht.
- (429) De niet-kleinhandelverkoop bestaat uit de grootschalige verkoop aan drie categorieën afnemers: onafhankelijke kleinhandelsbedrijven (operatoren van ongemerkte servicestations, e.g. hypermarkten), andere onafhankelijke verkopers, industriële en commerciële afnemers (ziekenhuizen, autoverhuurbedrijven, fabrieken). De levering gebeurt door raffinagebedrijven of andere verkopers die over grote volumes geraffineerde producten beschikken, omdat ze ofwel een productiesite in de omgeving (raffinaderij) of een grote opslagfaciliteit (terminal) bezitten.
- (430) De verkoop af raffinaderij gebeurt in grote partijen op spotbasis, door raffineurs van andere aardoliebedrijven, handelaars, doorverkopers en grote industriële afnemers. Deze transacties houden gewoonlijk una tantum-aankopen (afzonderlijke leveringen) in van cargopartijen (1-3 Kt in binnenschip of tot 20 Kt met olietankers), en de prijzen worden bepaald aan de hand van de marktkoersen. De plaats van levering is af raffinaderij. De verkoop af raffinaderij is gericht op de verkoop aan wat in de industrie de „vervoermarkt” wordt genoemd. Aangezien deze transacties gewoonlijk grote hoeveelheden geraffineerde producten inhouden, die over grote afstanden kunnen worden getransporteerd gezien de relatief lage transportkosten, zijn de prijzen op de vervoermarkten in de hele wereld tamelijk gelijklopend. Deze prijzen worden dagelijks gepubliceerd door organisaties als Platt's en Petroleum Argus, zodat de kopers de mogelijkheid hebben om te onderhandelen op basis van de meest actuele prijzen.

Transport van geraffineerde producten

- (431) Geraffineerde producten die af raffinaderij worden verkocht aan vervoermarkten, worden per tanker of binnenschip opgehaald. Het transport en de fysieke distributie van geraffineerde producten gebeuren in drie verschillende stappen: i) transport van geraffineerde producten van de olieraffinaderijen naar distributiterminals via waterwegen, pijpleidingen en per spoor (primaire distributie); ii) opslag van het massagoed van brandstoffen in distributiterminals, en daarna het laden op leveringsvoertuigen; en iii) transport en levering aan afnemers, voornamelijk per truck maar ook met het spoor en met binnenschepen (secundaire distributie). Er zijn een aantal onafhankelijke deelnemers op elk van deze niveaus en de gebruikers van deze diensten hebben een brede keuze aan concurrerende opties tot hun beschikking.

Logistiek

- (432) Distributiterminals zijn een essentieel onderdeel voor de distributie van brandstofproducten naar de eindafnemers. Oliemaatschappijen beschikken doorgaans over opslagdepots op hun grondgebied, alsook over pijpleidingen om tijdige leveringen aan afnemers, met inbegrip van servicestations, te kunnen verzekeren. Ook onafhankelijke operatoren van terminals beschikken echter over opslagfaciliteiten. Deze operatoren leasen opslagcapaciteit aan alle belangstellende partijen op basis van overeenkomsten op korte of lange termijn. In het algemeen kunnen twee types opslagdepots worden onderscheiden: grote terminals met een capaciteit van meer dan 50 000 m³, die worden bevoorrad met middelen voor massatransport (pijpleidingen, schepen, binnenschepen, spoorwegtanks), en kleinere randdepots die worden gebruikt voor de distributie van kleinere hoeveelheden brandstoffen naar de eindbestemming, met secundaire transportmiddelen (trucks en binnenschepen).

De concurrentiesituatie

- (433) De downstream-oliesector wordt gekenmerkt door de aanwezigheid van vele verticaal geïntegreerde oliemaatschappijen die actief zijn op het vlak van aardolieraffinage en de groot- en kleinhandel in geraffineerde producten. Elk segment van de downstream-brandstoffensector omvat echter ook verschillende onafhankelijke, niet-geïntegreerde bedrijven.

(434) Meer specifiek wordt de concurrentiesituatie in kleinhandel in motorbrandstoffen gekenmerkt door de aanwezigheid van drie categorieën operatoren:

- i) de traditionele verticaal geïntegreerde oliemaatschappijen, die actief zijn op alle niveaus van de keten, i.e. de raffinage, groothandel en kleinhandel. Binnen deze categorie kan een verder onderscheid worden gemaakt tussen de majors, i.e. de verticaal geïntegreerde multinationals die allemaal in de meeste EER-landen opereren (Exxon, Shell, BP/Mobil); de mini-majors, i.e. de kleinere multinationals die hun activiteiten op sommige EER-landen richten (Total, Texaco); de nationale kampioenen, i.e. verticaal geïntegreerde bedrijven op nationale basis die gevestigde waarden zijn in hun landen van herkomst (Elf, Agip).
- ii) de onafhankelijke kleinhandelsbedrijven, i.e. de operatoren die enkel op het niveau van de kleinhandel actief zijn en motorbrandstoffen van raffinagebedrijven en andere handelaars aankopen. Witte pompstations zijn een voorbeeld van onafhankelijke kleinhandels. Het zijn gewoonlijk faciliteiten met een lager volume (in vergelijking met het gemiddelde van de industrie) die door een eigenaar-wederverkoper worden uitgebaat, en tevoren werden beheerd door grote oliemaatschappijen. Operatoren met één of meerdere verkooppunten kopen deze faciliteiten op en laten ze opereren als witte benzinstations.
- iii) De hyper- en supermarkten, die de niet-traditionele kleinschalige leveranciers van motorbrandstoffen zijn. Hoewel ze gelijkenissen vertonen met de traditionele onafhankelijke kleinhandelsbedrijven, verschillen ze op een aantal punten van deze concurrenten. Hypermarkten zijn gewoonlijk grote massaverkooppunten van kruidenierswaren en andere consumptiegoederen, die een faciliteit voor de detailhandel in motorbrandstoffen hebben voorzien op hun parkeerterrein. In tegenstelling tot de meeste onafhankelijke kleinhandelsbedrijven beschouwen hypermarkten de brandstofverkoop meestal niet als een deel van hun corebusiness, maar eerder als een extra dienst die ze de klanten aanbieden, of als een bijkomende manier om hen naar de winkels te lokken. Gezien het aantal klanten in deze hypermarkten, wordt gewoonlijk een aanzienlijke omzet bereikt en gewoonlijk concurreren deze hypermarkten op de prijs. Tot besluit opereren ze gewoonlijk eerder in dichtbevolkte dan in landelijke gebieden, in tegenstelling tot een aantal onafhankelijke kleinhandelsbedrijven.

(435) Kleinschalige verkooppunten kunnen worden beheerd of geleasd door de leverancier (COSS) of door onafhankelijke dealers (DOSS). Het COSS-kanaal kan verder worden opgedeeld in twee soorten benzinstationoperatoren:

- i) company operated/commission agent (COCO), stations die worden geleid door werknemers van het bedrijf, die werken aan hun salaris of loon; of door agenten die op commissiebasis worden betaald. In beide gevallen blijven de toeleveringsbedrijven de eigenaar van het pompstation en bepalen ze de prijzen.
- ii) Independent licensees/tenants, i.e. sites die door onafhankelijke licentiehouders worden uitgebaat die gemerkte motorbrandstoffen aankopen (CODO).

Het DOSS-kanaal kan ook worden opgedeeld in twee categorieën:

- i) dealer operated, i.e. servicestations onder zelfstandig beheer, waarbij het toeleveringsbedrijf brandstoffen verkoopt aan de dealer;
- ii) agency operated, i.e. servicestations onder zelfstandig beheer, waarbij de eigenaar de brandstoffen van het toeleveringsbedrijf verkoopt.

Op de CODO- en DODO-sites kan de dealer in principe de brandstofprijzen zelf bepalen, aangezien hij eigenaar is van de brandstof die op de locatie wordt verkocht. In de praktijk heeft het toeleveringsbedrijf echter gewoonlijk veel zeggenschap in het prijsbeleid van deze stations. Dit gebeurt in wezen via bepaalde mechanismen van financiële compensatie, waardoor de dealer compensatie krijgt als hij verlies lijdt wanneer het toeleveringsbedrijf een brandstofprijzervermindering wil doorvoeren. Ook zijn de contractuele banden tussen de zelfstandige dealer en het toeleveringsbedrijf van die aard dat de dealer gewoonlijk bereid is om de door het bedrijf aanbevolen brandstofprijzen te aanvaarden.

Productmarkt

Detailverkoop van motorbrandstoffen

- (436) De detailverkoop van motorbrandstoffen omvat de verkoop aan automobilisten in gemerkte en ongemerkte servicestations. De verkochte producten zijn voornamelijk benzine en diesel. Aan de vraagzijde is er geen substitueerbaarheid van de producten, aangezien automobilisten het brandstoftype dat geschikt is voor hun voertuig moeten gebruiken. Aan de aanbodzijde is er echter wel substitueerbaarheid, aangezien raffinaderijen verschillende outputs van verschillende types brandstoffen kunnen produceren. Er is veel flexibiliteit, gebaseerd op de inputkwaliteit van ruwe aardolie en de manier waarop een raffinaderij is geconfigureerd. Op het niveau van de distributie zijn beide producten altijd op hetzelfde verkooppunt beschikbaar. Ook zullen de marktaandeelen van elk type brandstof ongeveer overeenkomen met het totale marktaandeel. Voor de onderhavige zaak bestaat de relevante productmarkt voor de kleinhandel bijgevolg uit de verkoop van motorbrandstoffen, en is een verder onderscheid niet nodig.

Kleinhandel in brandstoffen op autosnelwegen met tolheffing

- (437) In bepaalde landen kan de kleinhandel in brandstoffen op autosnelwegen als een aparte productmarkt worden beschouwd. Een dergelijk onderscheid is gebaseerd op de aparte concurrentievoorzwaarden van een autosnelweg. Ten eerste is de vraag niet onafhankelijk, aangezien automobilisten die van autosnelwegen gebruik maken vaak de regio waarin ze reizen niet kennen. Bijgevolg is de mogelijkheid om de autosnelweg te verlaten en te tanken in een pompstation dat niet aan de autosnelweg ligt, heel beperkt. Ten tweede verkiezen de automobilisten de autosnelwegen omwille van de snelheid, en zijn ze bijgevolg niet geneigd om tijd te verliezen om te tanken. Ook door de tolheffing zijn de automobilisten minder geneigd om de autosnelwegen te verlaten om in niet aan de autosnelweg gelegen tankstations te gaan tanken. Over het algemeen betalen automobilisten tol in ruil voor snelheid, en zijn ze zelfs nog minder geneigd om de snelweg te verlaten om te tanken. Een sterke aanwijzing dat de autosnelwegen een afzonderlijke productmarkt kunnen vormen, ligt in het feit dat brandstofprijzen op de autosnelwegen gewoonlijk hoger liggen dan de prijzen op de gewone wegen.

Niet-detailverkoop

- (438) De niet-detailverkoop van brandstoffen kan niet op dezelfde manier globaal worden beschouwd. De verschillende brandstoffen worden voor verschillend gebruik geleverd aan verschillende soorten klanten. De distributiekanaalen kunnen ook significant verschillen, aangezien de voorziening van brandstofolie aan een elektriciteitscentrale verschilt van de levering van LPG voor huisverwarming. De vereiste investering voor deze distributiekanaalen zal verschillen van deze voor kleinhandels in brandstoffen. Voor de twee brandstoffen die zowel op de kleinhandels- als de niet-kleinhandelsmarkt worden verkocht, i.e. diesel en LPG, hangt het brandstofgebruik af van het distributiekanaal. Diesel wordt in de kleinhandel aangekocht door de gebruikers van dieselveertuigen. Diesel die niet in de kleinhandel wordt aangekocht, wordt gewoonlijk aan grootschalige transportbedrijven met een groot voertuigenpark en eigen opslagfaciliteiten geleverd. Op dezelfde manier zal de levering van LPG voor voertuigen via kleinhandelsbedrijven gebeuren, en zal LPG voor huisverwarming niet via de kleinhandel worden geleverd.
- (439) In het licht van het bovengenoemde, vormt in het niet-kleinhandelskanaal elk geraffineerd product een aparte relevante productmarkt.

Geografische markt

Detailverkoop van motorbrandstoffen

- (440) Vanuit een geografisch oogpunt wordt de detailverkoop van motorbrandstoffen gekenmerkt door een plaatselijk element, voor zover de vraag afkomstig is van automobilisten die normaal gezien in een tankstation dicht bij hun plaats van activiteit tanken. Bijgevolg is de substitueerbaarheid tussen de pompstations geografisch beperkt.

- (441) Anderzijds is er normaal gezien een zekere overlapping tussen de afzetgebieden van de pompstations, wat niet enkel de concurrentiële interacties tussen de nabijgelegen pompstations zal bepalen, maar ook in zekere mate een kettingreactie of domino-effect zal teweegbrengen op verder gelegen pompstations. Bijgevolg kan het geografische gebied dat moet worden behouden voor de beoordeling vanuit het oogpunt van de mededinging verschillende kleinere overlappende gebieden omvatten. Bovendien worden aan de aanbodzijde verschillende belangrijke parameters voor concurrentie, zoals de productenreeks, de herkomst van deze producten, de kwaliteit, het niveau van de dienstverlening (openingsuren, etc.), reclame, promotie en prijzen (e.g. van promotieproducten) niet bepaald op plaatselijk niveau, maar op regionaal of nationaal niveau. De belastingen op de brandstoffenkleinhandel is daarenboven zo bepalend voor de uiteindelijke brandstofprijzen in de tankstations (in het VK bestaat meer dan 80 % van de brandstofprijzen in het tankstation uit belastingen) dat de prijsverschillen op de meeste nationale markten gewoonlijk relatief klein zijn. Ook zijn de marktposities van de verschillende leveranciers gewoonlijk gelijklopend in de verschillende delen van de nationale markten waarop ze opereren. In het licht van het bovengenoemde zal, ten behoeve van onderhavige zaak, de markt voor kleinhandel in brandstoffen als nationaal worden beschouwd.

Detailverkoop van motorbrandstoffen op autosnelwegen met tolheffing

- (442) De beschouwingen in de overwegingen 440-441 zijn ook van toepassing op de detailverkoop van motorbrandstoffen op autosnelwegen met tolheffing.

Niet-detailverkoop van geraffineerde producten (brandstoffen)

- (443) Er zijn een aantal indicaties dat de geografische markt voor niet-detailverkoop een lokaal bereik heeft. Op deze markt gebeurt de toelevering door de raffinagebedrijven die massahoeveelheden van de geraffineerde producten van hun raffinaderijen of terminals kunnen verkopen. De vraag is afkomstig van herverkopers en eindgebruikers die een nabijgelegen bron van toelevering zoeken, aangezien ze extra kosten moeten dragen voor het transport van deze producten van het toeleveringspunt naar de eindbestemming (een tankstation, een huishouden, een fabriek). De graad van substitueerbaarheid van de toeleveringsbronnen is dus geografisch beperkt. In het algemeen kan elk toeleveringspunt een zeker geografisch gebied bevoorraden (afzetgebied of achterland), waarvan de straal afhankelijk is van de transportkosten die de klanten moeten dragen om de producten naar de eindbestemming te transporteren. Deze kosten kunnen variëren naargelang het transportmiddel. Aangezien de meeste klanten het wegtransport gebruiken, ligt deze straal gewoonlijk in de rangorde van 100-150 km.
- (444) Anderzijds kan er een zekere overlapping zijn tussen de afzetgebieden van de verschillende toeleveringspunten, wat niet alleen de concurrentie-interacties tussen de geografisch dichtbij gelegen punten zal bepalen, maar ook een zeker domino-effect of een kettingreactie teweegbrengt op de verafgelegen toeleveringspunten. Bijgevolg kan het geografische gebied dat moet worden bepaald voor de beoordeling vanuit het oogpunt van de mededinging bestaan uit verschillende kleine, overlappende gebieden.
- (445) In elk geval kan deze vraag onbeantwoord blijven, aangezien de operatie geen specifieke bedreiging voor de concurrentie inhoudt, ongeacht welke bepaling van de geografische markt in dit geval wordt gebruikt.

Beoordeling vanuit het oogpunt van de mededinging

De beoordeling van de gemeenschappelijke onderneming BP/Mobil

- (446) Om de impact op de mededinging van deze transactie te beoordelen, moet eerst de positie van de gefuseerde entiteit ten aanzien van de structurele banden tussen BP en Mobil worden bestudeerd. In de downstream-markt van olieproducten heeft Mobil samen met BP een gemeenschappelijke onderneming opgericht, waarin alle Europese activiteiten in deze sector worden gecombineerd. De gemeenschappelijke onderneming omvat meer bepaald de raffinage, toelevering, verkoop en marketing van geraffineerde brandstoffen en smeermiddelen. Binnen deze onderneming is BP verantwoordelijk voor de brandstoffen, en Mobil voor de smeermiddelen. De gemeenschappelijke onderneming is aangemeld en goedgekeurd onder de concentratieverordening.

- (447) In de huidige aanmelding beweren de partijen dat, hoewel Mobil de gezamenlijke zeggenschap heeft over BP/Mobil in de zin van de concentratieverordening, het bedrijf niet is betrokken bij het dagelijkse bestuur van de brandstoffenbusiness van BP/Mobil. Bijgevolg beweren de partijen dat de gefuseerde Exxon/Mobil en BP/Mobil elk genoeg stimuli zullen hebben om elkaar heftig te blijven beconcurreren in deze sector. Het zou dus ongepast zijn om de aandelen BP/Mobil bij deze van Exxon te voegen om de gevolgen van deze transactie voor de mededinging te kunnen beoordelen.
- (448) De argumenten van de partijen komen in wezen op hetzelfde neer als de bewering dat de gecombineerde entiteit Exxon/Mobil en BP/Mobil, ondanks het feit dat Mobil de gezamenlijke zeggenschap heeft over de gemeenschappelijke onderneming BP/Mobil, toch moeten worden beschouwd als bestaande uit twee onafhankelijke ondernemingen die elkaar beconcurreren, zeker op het vlak van de downstreambrandstoffensector. Met andere woorden, volgens de partijen heeft de bestaande relatie van zeggenschap geen invloed op de stimuli voor concurrentie van de ondernemingen die bij deze relatie zijn betrokken.
- (449) Dit argument moet worden verworpen op basis van een aantal beschouwingen. Krachtens de concentratieverordening worden de verwerving van gemeenschappelijke zeggenschap of de oprichting van een volwaardige gemeenschappelijke onderneming gelijkgesteld met concentraties, en zijn ze in die zin onderworpen aan de machtspositietest, zoals bepaald in artikel 2 van de concentratieverordening. Om het bestaan van een machtspositie vast te stellen, worden de relaties tussen de GO en de moederbedrijven bestudeerd op basis van de algemeen als correct beschouwde veronderstelling ze een zekere vorm van integratie bereiken en dat het moederbedrijf in staat is om het commerciële beleid van zijn GO te besturen, zodat vanuit het oogpunt van de concurrentie deze bedrijven worden beschouwd als niet-concurrerend met elkaar.
- (450) Wat betreft onderhavige zaak, moet worden herinnerd aan het feit dat de GO BP/Mobil was aangemeld bij de Commissie onder de concentratieverordening, en als een gemeenschappelijke onderneming met het karakter van een concentratie werd beschouwd. Zowel BP als Mobil werden beschouwd als de houders van de gezamenlijke zeggenschap over de gemeenschappelijke onderneming in het algemeen, ongeacht het feit dat elke partner een specifieke operationele verantwoordelijkheid had voor een specifieke business (BP voor de brandstoffen en Mobil voor de smeermiddelen). Dit besluit was namelijk gebaseerd op het feit dat de twee moederbedrijven samen een beslissende invloed hadden op het beleid van de gemeenschappelijke onderneming, via een comité van toezicht dat onder meer belast was met de besluitvorming op de volgende gebieden: concernplannen, grote aankopen, sluitingen, verkopen, investeringen en bepaalde andere strategische beslissingen. Mobil was één van de aanmeldende partijen van deze transactie, en heeft deze bevindingen op dat moment nooit betwist.
- (451) Het argument van de partijen dat Mobil niet bij machte is om in het dagelijkse bestuur van de brandstoffenbusiness, die door BP wordt geleid, tussen te komen, is niet overtuigend: uit de bewijsstukken die in het onderzoek werden verzameld, blijkt dat in de huidige stand van zaken Mobil (en na de concentratie de gecombineerde entiteit Exxon/Mobil) wel degelijk een significante en diepgaande invloed uitoefent op alle relevante concurrentiële beslissingen betreffende de brandstoffenbusiness van BP/Mobil. In het bijzonder geeft Mobil binnen het comité van toezicht de goedkeuring voor belangrijke beslissingen zoals de goedkeuring van het strategische businessplan, de vaststelling van parameters voor het financiële beheer, de goedkeuring van belangrijke aankopen, sluitingen, verkopen en investeringen, alsook andere strategische besluiten. Bovendien houdt de contractuele verplichting van BP om de goedkeuring van Mobil te verkrijgen voor dergelijke beslissingen in dat aan deze laatste veel meer informatie die belangrijk is voor de mededinging wordt onthuld, zoals onder andere de verkoop van raffinaderijen, de fusie van raffinaderijen, de prestatie van brandstoffen (met inbegrip van voorspellingen, marges voor de raffinage, marges voor de kleinhandel, plannen voor bedrijfsverbetering, volumes voor de kleinhandel), de businessstrategie voor de brandstoffen (met inbegrip van concurrentiedruk, de concurrentiepositie, groei, productiviteitsniveaus) en het bedrijfsplan voor brandstoffen (met inbegrip van het bedrijfsklimaat, de ondernemingsstimulansen, opbrengsten, uitgaven, liquiditeitsramingen, stopzetting van kleinhandelzaken en strategische doelstellingen op langere termijn). Samengevat zijn de bevoegdheden van Mobil binnen de GO met BP van dien aard dat Mobil, en bijgevolg de gefuseerde entiteit, in staat is om een beslissende invloed uit te oefenen op het concurrentiebeleid van de GO, met inbegrip van de door BP geleide brandstoffenbusiness.
- (452) De partijen betogen echter dat, gezien de uitzonderlijke omstandigheden die in dit geval bestaan, BP/Mobil en Exxon/Mobil als twee onafhankelijke ondernemingen moeten worden beschouwd, die in staat zijn om elkaar te beconcurreren. Dit betoog is meer bepaald gebaseerd op het feit dat i) BP de operationele verantwoordelijkheid over de brandstoffenbusiness heeft, ii) en dat BP eveneens het „leidende” moederbedrijf is van de gemeenschappelijke onderneming, en zich dus kan verzetten

tegen inmenging van Exxon/Mobil in de beslissingen op het gebied van het mededingingsbeleid binnen de GO. Zelfs indien deze veronderstelling wordt aangenomen, moet toch worden rekening gehouden met het relevante aandeel van het ene bedrijf in het andere. In dit opzicht moet worden opgemerkt dat een dergelijke band, ongeacht de formele kwalificatie, de stimulansen van de bedrijven om elkaar te beconcurreren in grote mate reduceert. Het is namelijk een algemeen aanvaard principe binnen de toonaangevende economische antitrusttheorieën dat het bestaan van banden tussen twee concurrerende ondernemingen in de vorm van significante aandelen van een bedrijf in het andere doorgaans de stimulansen om met elkaar te concurreren kan verminderen. Ten eerste schept een dergelijke band een aanzienlijk financieel belang van het ene bedrijf in het welvaren van zijn concurrent. Dit kan automatisch de dynamiek van het concurrentiespel wijzigen, aangezien het ene bedrijf minder belangstelling heeft voor concurrentie met het andere bedrijf dan voor het vinden van een gemeenschappelijke commerciële strategie die voor beide bedrijven rendabel kan zijn. Bovendien kan een dergelijke band de toegang tot commercieel gevoelige informatie verzekeren. Dit zorgt ervoor dat het concurrentiegedrag van elke onderneming ten aanzien van de andere onderneming transparanter wordt, en dus gemakkelijker kan worden geanticipeerd en gecontroleerd. Eveneens, en misschien is dit wel het belangrijkste, kan een dergelijke band een onderneming in staat stellen om de strategische keuzes van de concurrent te richten op beslissingen die overeenkomen met het algemene belang. Tot besluit heeft een dergelijke band een disciplinair effect, aangezien het een bedrijf kan blootstellen aan een mogelijke represaille van het andere bedrijf, indien zich onenigheid zou voordoen. Door al deze factoren kunnen de betrokken ondernemingen ertoe worden geleid hun commerciële beleid te convergeren. Het dient te worden opgemerkt dat het hierboven beschreven gedrag voor elk van de ondernemingen absoluut rationeel is, aangezien van het principe van winstmaximalisatie wordt uitgegaan.

- (453) De onderhavige zaak moet daarom worden beoordeeld tegen deze achtergrond. De relevantie van deze band voor de invloed van Mobil (en na de concentratie van Exxon/Mobil) op het concurrentiegedrag van de GO, alsook de aanwezigheid in deze zaak van een aantal structurele kenmerken die eigen zijn aan een naar een oligopolie neigende markt, leiden ertoe dat de relatie tussen Exxon/Mobil en BP/Mobil uiteindelijk kan worden beoordeeld in het kader van de collectieve machtspositietest. Kortom, de beoordeling vanuit het oogpunt van de mededinging van de zaak zou ongewijzigd blijven.
- (454) In hun antwoord op het besluit van de Commissie om een tweede-fase-onderzoek te openen, alsook in hun antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, brengen de partijen twee bijkomende bezwaren in tegen de bovenstaande redenering.
- (455) Ten eerste beweren ze dat Exxon/Mobil niet eenvoudigweg zijn concurrentiegedrag kan aanpassen ten behoeve van BP/Mobil, aangezien andere concurrenten ook zouden profiteren van een verzwakking van de concurrentiële sterkte van Exxon/Mobil. Ze betogen in het bijzonder dat de directe belangen van Exxon/Mobil via het Exxon-netwerk groter zijn dan de indirecte belangen via het aandeel van 30 % in BP/Mobil. Bijgevolg zou Exxon/Mobil belang hebben bij een maximalisatie van zijn winst in plaats van de gemeenschappelijke onderneming BP/Mobil te begunstigen. A fortiori wordt geargumenteed dat BP er geen belang bij zou hebben om zijn concurrentiestrategie te wijzigen in het voordeel van Exxon/Mobil, aangezien het geen belangen heeft in de laatstgenoemde. In dit opzicht dient te worden opgemerkt dat het op elkaar afstemmen van de concurrentiestrategieën van Exxon/Mobil en BP/Mobil, wat een resultaat kan zijn van de concentratie, tot doel zou hebben de winst van beide entiteiten op de markt te maximaliseren. Deze convergentie van concurrentiestrategieën is een rationele gedragslijn die elke bedrijf in zijn eigen belang volgt. Wat betreft de mogelijkheden van de andere concurrenten om te profiteren van de „verzwakking” van de concurrentiesterke van Exxon/Mobil en BP/Mobil, is de Commissie van mening dat, gezien de oligopolide kenmerken van de markten in kwestie (zie onder), het op elkaar afstemmen van de concurrentiestrategieën van beide entiteiten tot een reductie van de concurrentie kan leiden, wat in het nadeel is van de consumenten en niet tot een reactie van de andere spelers zou leiden.
- (456) Ten tweede betogen de partijen eveneens dat de benadering van de Commissie in tegenspraak is met recente communautaire rechtspraak. De partijen verwijzen daarbij in het bijzonder naar het arrest Gencor/Lonhro van 25 maart 1999 ⁽⁵⁸⁾, waarbij het Gerecht van eerste aanleg bevond dat een bedrijf, waarin een fuserende partij een aandeel van 27 % heeft, toch een significante concurrent van deze minderheidsaandeelhouder is. Volgens de partijen is de situatie van Gencor voor de concentratie structureel zeer gelijkaardig met het scenario dat na de concentratie kan worden verwacht voor Exxon, BP en BP/Mobil op het vlak van de brandstoffenbusiness. Ten gevolge van de concentratie zal de gefuseerde entiteit Exxon/Mobil een eigen brandstoffenbusiness hebben, en een minderheidsaandeel in een concurrerende business, BP/Mobil.

⁽⁵⁸⁾ Zaak T-102/96, Gencor vs. Commissie, nog niet gepubliceerd.

- (457) In antwoord op de bewijsvoering van de partijen moet worden opgemerkt dat er twee specifieke punten zijn die de onderhavige zaak duidelijk onderscheiden van de feitelijke achtergrond van het arrest Gencor. Ten eerste blijkt op basis van een volledige studie van de twee feitelijke achtergronden dat de situatie in de zaak Gencor vóór de concentratie helemaal niet vergelijkbaar is met de situatie in de zaak Exxon/Mobil. Zoals duidelijk wordt gesteld in het arrest, had Gencor niet enkel geen invloed op het dagelijkse bestuur van Lonrho, maar ook niet op de marketing en verkoop van de platinaproductie van Lonrho. Kortom, de groep Gencor oefende geen invloed uit op de concurrentiestrategieën van LPD (zie rechtsoverweging 176 van het arrest). Mobil echter, zoals al werd vermeld, behoudt binnen het kader van de gemeenschappelijke onderneming BP/Mobil een significante en diepgaande invloed op alle relevante beslissingen op het gebied van de concurrentie voor de brandstoffenbusiness van BP/Mobil. Het volstaat er hierbij aan te herinneren dat elke grote beslissing die betrekking heeft op het prijsbeleid van de gemeenschappelijke onderneming, onderworpen zou zijn aan de goedkeuring van Mobil.
- (458) Het tweede en belangrijkere punt is dat in de vergelijking die de partijen maken geen rekening wordt gehouden met het verschil tussen een situatie vóór en na een concentratie. De vraag in de zaak Gencor was of de concurrentiesituatie zou veranderen na de concentratie tussen Gencor en Lonrho. In dit opzicht kon de Commissie (en het GEA) haar beoordeling funderen op een ex-post-beschouwing van het concurrentiegedrag van beide firma's, en besloot ze dat de beide bedrijven, ondanks het minderheidsaandeel van Gencor in de platinabusiness van Lonrho, elkaar in de fase vóór de concentratie hadden beconcurrereerd. In dit opzicht benadrukken zowel de Commissie als het Gerecht duidelijk het feit dat „LDP en Implats, die elk hun eigen marketingafdelingen behielden, vóór de concentratie met elkaar concurreerden en (...) dat LDP gedurende het afgelopen decennium samen met Rusland de voornaamste concurrentiefactor op de markt was” (zie de overwegingen 174 tot 176 van de beschikking en rechtsoverweging 177 van het arrest). Wat de relatie van Exxon/Mobil en de gemeenschappelijke onderneming BP/Mobil na de onderneming zal zijn, moet de toekomst echter uitwijzen en moet in de context van een ex-ante-analyse worden beoordeeld. In overeenstemming met de benadering die moet worden gevolgd in de context van het concentratietoezicht, moet de Commissie bijgevolg het slechtst denkbare scenario aanwenden ten behoeve van antitrust, i.e. de gelijkstelling van de concurrentiestrategieën van Exxon/Mobil en BP/Mobil, als een gevolg van de gezamenlijke zeggenschap van de eerstgenoemde over BP/Mobil.

Het belang van Mobil in Aral

- (459) Om de impact van de transactie op de mededinging in de detailverkoop van brandstoffen te beoordelen, moet ook rekening worden gehouden met de significante banden die bestaan tussen Mobil en Aral. Aral is de leidende operator van motorbenzine in Duitsland, en is ook actief in Oostenrijk en Luxemburg. Mobil heeft een aandeel van 28 % in Aral, de andere aandeelhouders zijn Veba (56 %), Wintershall (15 %) en een aantal benzeenproducenten (samen 1 %). De drie hoofdaandeelhouders hebben elk [...] % van de stemmen. Volgens de partijen heeft Mobil niet de gezamenlijke zeggenschap over Aral in de zin van de concentratieverordening. [...]*
- (460) Er kan echter worden gesteld dat Mobil samen met Veba en Wintershall de de facto gezamenlijke zeggenschap heeft over Aral, op basis van de volgende overwegingen: [...]*
- (461) In elk geval kan deze vraag open blijven, aangezien Mobil, ongeacht de kwestie van zeggenschap, ontegensprekelijk een significant belang heeft in Aral, wat ertoe leidt dat Mobil een groot financieel belang heeft bij de welvaart van de laatstgenoemde. Bovendien kan Mobil via dit aandeel een relevante invloed uitoefenen op het commerciële beleid van Aral. Het beschikt over dezelfde stemmen als de andere hoofdaandeelhouders, en wijst hetzelfde aantal leden van het comité van toezicht aan, die op hun beurt het bestuur kiezen. Tot besluit heeft Mobil toegang tot een grote hoeveelheid strategische informatie die binnen de besluitvormende organen van Aral wordt uitgewisseld. Het is dus duidelijk dat het bestaan van deze link de stimulansen van Mobil om tegen Aral te concurreren en vice versa waarschijnlijk zal verminderen. Met een dergelijk belangrijk aandeel van de eerstgenoemde in het kapitaal van de laatste, lijkt de concurrentie tussen de twee operatoren ernstig verzwakt.

Kleinhandel in motorbrandstoffen

- (462) De onderstaande tabel toont de markten op nationaal niveau, met de marktaandelen van de partijen en hun concurrenten in die landen waar het uit de concentratie resulterende gemeenschappelijke marktaandeel boven 15 % ligt.

(463) Marktposities in de kleinhandel in motorbrandstoffen:

1997	AU	GER	FR autosnel- wegen	LUX	NL	UK
Exxon	[0-10]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*
BP/Mobil	[10-20]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[20-30]*	[10-20]*
Ex/BP/M	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[10-20]*	[30-40]*	[30-40]*
Shell	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[20-30]*	[20-30]*	[10-20]*
Aral	[0-10]*	[10-20]*		[10-20]*		
Andere	[20-30]* OMV	[0-10]* DEA	[30-40]* TotalFina [20-30]* Elf	[10-20]* TotalFina	[10-20]* Texaco [0-10]* TotalFina	[0-10]* TotalFina
Hypermarkten		[0-10]* (totaal)				[0-10]* Tesco [20-30]* (totaal)

Schattingen van de partijen

- (464) In percentages varieert de positie op de nationale markten afzonderlijk enigszins van land tot land. Algemeen beschouwd kan worden opgemerkt dat de gefuseerde entiteit de marktleider zou worden in de meeste van deze landen, met gecombineerde marktaandelen van Exxon, BP/Mobil en Aral, die variëren van minimaal [20-30]* % (Franse autosnelwegen) tot een piek van bijna [30-40]* % (zowel in Duitsland als in het VK). Niettemin zou de aanwezigheid in al deze landen van enkele sterke concurrenten (grote internationale majors of nationale kampioenen) met marktaandelen van 15-20 % of meer, de mogelijkheid uitsluiten dat de gecombineerde entiteit alleen de machtspositie zou kunnen verkrijgen.
- (465) In plaats daarvan moet de kwestie van een mogelijke oprichting of versterking van een gemeenschappelijke machtspositie worden onderzocht, gezien de structurele kenmerken van de betrokken markten. In dit opzicht vertonen de markten voor de detailverkoop van motorbrandstoffen gewoonlijk alle kenmerken die normaal gezien als noodzakelijk worden beschouwd opdat een collectieve machtspositie kan worden gecreëerd. Deze kenmerken zijn de volgende:

Concentratie van de toelevering

- (466) De concentratie van de markt aan de aanbodzijde is de eerste noodzakelijke voorwaarde voor het bestaan van een oligopolie. Een oligopolie is een markt die wordt gekenmerkt door de aanwezigheid van weinig grote toeleveringsbedrijven, die onafhankelijk concurreren. De kleinhandelsmarkten voor brandstof zijn, op nationaal niveau, gewoonlijk geconcentreerd, met de aanwezigheid van enkele toeleveringsbedrijven (drie tot vijf) die ongeveer twee derde van elke nationale markt in handen hebben. De partijen betogen dat de markten die de Commissie in beschouwing neemt, niet genoeg geconcentreerd zijn. De concentratiegraad die de Commissie in het verleden beschouwde als mogelijk-kerwijs leidend tot een oligopolie lag namelijk veel hoger. Over deze kwestie wordt verder uitgeweid in de secties betreffende elke nationale markt. Algemeen beschouwd moet worden opgemerkt het vast staat dat hoe meer firma's in een oligopolie participeren, hoe hoger het risico is op afvalligheid. Niettemin wordt in de standaard-antitrusttheorieën gesuggereerd dat een oligopolie ook op minder geconcentreerde markten kan functioneren. Dit is het geval wanneer de transparantie van de markt in termen van prijs van die aard is dat een wederzijdse controle zich gemakkelijk kan voordoen, zelfs tussen meerdere spelers op de markt.

Homogeniteit van de producten

- (467) Een hoge graad van homogeniteit vereenvoudigt de stilzwijgende coördinatie van het prijsbeleid. Aangezien geen andere kenmerken aanwezig zijn die de ene leverancier van de andere zouden kunnen onderscheiden, zal de concurrentie op een homogene productmarkt daarom eerder gericht zijn op de prijzen. In de onderhavige zaak is de motorbrandstof zonder twijfel een product waarvan de mogelijkheid van differentiatie of aanpassing van het product aan klantenspecifieke behoeften erg beperkt is. Brandstoffen zijn waarschijnlijk één van de weinige producten waarvan de afnemers (automobilisten) geen verschillen kunnen aanwijzen tussen twee verschillende merken van motorbrandstoffen, wat betreft kenmerken en prestatie. Motorbrandstof is zo een fungibel handelsartikel dat raffinagebedrijven systematisch toepassingen uitwisselen om hun servicestations te bevoorraden.
- (468) In hun antwoord op het besluit van de Commissie om de tweede fase te openen, betogen de partijen dat de sector van de kleinhandel in motorbrandstoffen wordt gekenmerkt door een hevige concurrentie wat betreft het totaalaanbod aan de afnemer. De afnemer zou, naast de prijs, ook andere factoren in acht nemen zoals het comfort, het extra aanbod in het gamma van producten in de winkel, de beschikbaarheid van andere faciliteiten (carwash), het aanbod van kenmerken met een andere gepercipieerde waarde, zoals promoties en beloningen voor vaste klanten. Bijgevolg luidt het argument dat, aangezien er grote verschillen zijn tussen het totaalaanbod van de verschillende concurrenten, er niet veel homogeniteit zou zijn.
- (469) Deze overwegingen worden blijkbaar niet gestaafd door het in het onderzoek verzamelde bewijsmateriaal. Wat betreft naambekendheid en productdifferentiatie, wordt door het onderzoek bevestigd dat deze factoren geen significante rol spelen in de bepaling van de voorkeuren van de klanten. De grote meerderheid van de door de Commissie ondervraagde kleinhandelaars gaf aan dat naambekendheid slechts een kleine rol speelt bij de detailverkoop van brandstoffen. Kleinhandelaars in motorbrandstoffen hebben weliswaar naambekendheid proberen verkrijgen, in het bijzonder via reclamecampagnes en beloningen voor loyaliteit. In het algemeen kan echter worden opgemerkt dat het beleid van de oliemajors om hun merken te promoten, niet erg succesvol is gebleken. Een uitzondering daarop is Nederland, en in mindere mate Duitsland, waar kleinhandelaars in motorbrandstoffen via beloningen voor loyaliteit een zekere merkbekendheid hebben kunnen bereiken. Hier wordt dieper op ingegaan in de secties over Nederland en Duitsland.
- (470) Wat betreft het „extra aanbod” dat door de partijen wordt genoemd, werd geen bewijsmateriaal bezorgd waaruit blijkt dat deze factoren op één of andere manier een rol spelen in de conditionering van de voorkeuren van de automobilisten. Ook heeft de industrie nooit een dergelijke bewering gestemd.
- (471) In feite blijkt uit het door de Commissie verzamelde bewijsmateriaal dat de keuze van automobilisten bij de aankoop van brandstof door twee essentiële parameters wordt bepaald: een geschikte locatie en de prijs. Bovendien blijkt duidelijk uit een door de partijen zelf verstrekt onderzoek dat de meeste afnemers in de ontwikkelde landen geen belangrijk verschil zien in de brandstofkwaliteit van verschillende brandstofmerken. In plaats daarvan kiest een overweldigende meerderheid van de afnemers een verkooppunt van motorbrandstoffen op basis van de ligging en prijs.
- (472) Uit het onderzoek blijkt dat een geschikte locatie de bepalende factor is voor het kopen van brandstof. Toch is, in tegenstelling tot wat de partijen beweren, het gemak enkel relevant voor het definiëren van het geografische bereik van de markt. In dit opzicht, zoals in de sectie over de marktomschrijving werd erkend, wordt de concurrentiedynamiek van de kleinhandel in motorbrandstoffen bepaald door de behoefte van de automobilist om motorbrandstof te kopen zonder een grote omweg te moeten maken. Deze factor kan echter helemaal niet worden beschouwd als een differentiatiefactor voor de aard van de betreffende producten.

Weinig technologische innovatie

- (473) Het gebrek aan technologische innovatie is nog een typisch kenmerk van een tot een oligopolie leidende markt, en staat rechtstreeks in verband met de homogeniteitskwestie. Zonder innovatie hebben concurrenten geen andere keuze dan concurrentie via de prijs. Ook zorgt een lage technologische innovatie ervoor dat de aard van de concurrentie (en de homogeniteit van de producten) niet substantieel zullen veranderen in de nabije toekomst. De kleinhandel in motorbrandstoffen wordt gekenmerkt door een lage technologische innovatie. De technologische ontwikkeling wordt bereikt via graduele en langzaam toenemende veranderingen aan processen en producten, in plaats van revolutionaire, snelle veranderingen.

Transparantie van de markt

- (474) Markttransparantie is ook één van de basisvoorwaarden die de tot een oligopolie leidende markten kenmerken. Ten eerste stelt transparantie de spelers op de markt in staat om samen tot een bepaalde prijs te komen zonder dat expliciete coördinatie nodig is. De transparantie van prijzen kan dus leiden tot een parallel van de prijzen van de ondernemingen op de markt. Ten tweede beschikken deze ondernemingen over de mogelijkheid om onderling elkaars gedrag te controleren en zich er zo, onder andere, van te vergewissen dat geen enkele onderneming vals speelt. De markt in kwestie wordt gekenmerkt door volledige transparantie, voor zover het een kleinhandelsmarkt betreft waar de brandstofprijzen algemeen gekend zijn. In feite is de informatie over de prijzen vlot toegankelijk, niet enkel op het niveau van de marketing, maar op alle handelsniveaus. De handelsprijzen van de brandstoffenverkoop af raffinaderij worden bijvoorbeeld dagelijks gepubliceerd door gerespecteerde organisaties als Platt's en Petroleum Argus. De transparantie van prijzen bestaat ook op het niveau van de ruwe aardolie. Samengevat is de informatie over prijzen in heel de industrie beschikbaar, tot op het marketingniveau. Ook opmerkenswaardig is dat de transparantie van de markt een essentiële voorwaarde is voor een oligopolie om efficiënt te kunnen functioneren. In de kleinhandel in motorbrandstoffen is de transparantie van die aard dat elke vorm van vals spelen door de marktspelers onmogelijk wordt. Tot besluit is de kleinhandel in motorbrandstoffen ook een transparante markt wat betreft de verkochte hoeveelheden. In dit opzicht volstaat het te zeggen dat de meeste operatoren in de industrie goed op de hoogte lijken van de verkoop van hun concurrenten, wegens de intensieve uitwisseling van informatie op het niveau van de industrieverenigingen. Ook zijn er in deze sector een aantal bronnen met gepubliceerde statistische gegevens.

Middelmatige groei van de markt

- (475) Op markten met een gestagneerde of matig toenemende vraag zal geen impuls worden gegeven door de marktgroei om de concurrentie op de markt op te drijven, en dit om twee redenen. Ten eerste is er onder de betrokken marktpartijen geen stimulans om te concurreren voor een toename in de vraag. Een groter marktaandeel kan enkel worden bereikt ten koste van de concurrenten, wat mogelijk leidt tot een schadelijke prijzenoorlog waar niemand bij wint. Ten tweede trekt een matige groei van de vraag geen buitenstaanders aan om toe te treden tot de markt. Wat betreft de onderhavige zaak is, zoals de partijen hebben erkend, de vraag naar brandstoffen in Europa relatief stabiel. De vraag naar motorbenzine is meer bepaald stabiel gebleven, terwijl de vraag naar diesel het meeste is toegenomen. De vraag naar motorbrandstoffen in de EER heeft in de voorbije vijf jaar een gemiddelde jaarlijkse stijging van 0,4 % gekend.

Kostensymmetrie

- (476) Een oligopolide machtspositie heeft meer kans op duurzaamheid indien de leden van het oligopolie gelijkaardige kostenstructuren hebben. Ten eerste zullen gelijkaardige kostenstructuren normaal gezien gelijkaardige stimulansen creëren in een bepaalde marktsituatie. Ten tweede doen gelijkaardige kostenstructuren het risico op vergelding toenemen, in die zin dat een toeleveringsbedrijf weet dat de concurrenten zijn concurrentiële activiteiten op dezelfde basis kan evenaren. In de onderhavige zaak zullen de kostenstructuren van de brandstoffenkleinhandelsbedrijven worden geanalyseerd voor elk land afzonderlijk, waarbij wordt gerefereerd aan de motorbrandstoffenkleinhandel, die als een autonome handel wordt beschouwd.

Symmetrie van de marktaandelen

- (477) Symmetrie van de marktaandelen tussen concurrenten wordt ook aanzien als een factor die over het algemeen het anti-concurrentiële parallelgedrag stimuleert. Dit is voornamelijk te wijten aan het feit dat in een dergelijke gelijkenis de symmetrie van kosten tussen de ondernemingen onderling kan worden gereflecteerd. Aangezien de kosten een belangrijke invloed hebben op het prijsbeleid van een onderneming, wordt door de bovengenoemde symmetrieën de coördinatie van prijzen vereenvoudigd. In bepaalde van de door de Commissie bestudeerde nationale markten (zie verder), zijn de marktaandelen onevenredig verdeeld onder de verschillende spelers. Deze factor mag echter niet worden beschouwd als een hindernis voor een mogelijke oligopolide machtspositie. Door de symmetrie van de marktaandelen wordt gelijklopend gedrag namelijk wel meer gestimuleerd, maar toch kan die symmetrie niet worden beschouwd als een basisvoorwaarde voor het bestaan van een

dergelijk gelijklopend gedrag. Zo kunnen er zelfs bij asymmetrieën in de marktaandelen, kostensymmetrieën zijn. Dit is het geval in de motorbrandstoffenkleinhandel, waar de belangrijkste schaalvoordelen worden bereikt op het niveau van de locatie van het tankstation. Eveneens kunnen de leden van een oligopolie van mening zijn dat ze een fair share van de markt in handen hebben en dat ze vinden dat ze op „gelijke voet” staan met elkaar, en een gelijkaardige sterkte hebben. Ze zouden daarom weinig te winnen en veel te verliezen hebben bij agressieve concurrentiële acties. Dit is het geval voor de kleinhandel in motorbrandstoffen, waar zo goed als alle zogenaamde leden van het oligopolie verticaal geïntegreerde operatoren zijn die in de hele wereld actief zijn en een financiële capaciteit hebben die de positie op het kleinhandelniveau opeen specifieke nationale markt overschrijdt. Kortom, voor deze spelers heeft de symmetrie in de nationale marktaandelen waarschijnlijk niet veel belang. In dit opzicht dient te worden opgemerkt dat alle verticaal geïntegreerde kleinhandelsbedrijven een compensatiesysteem hebben gecreëerd, dat is bedoeld om de financiële verliezen te compenseren die hun netwerken van kleinhandelszaken kunnen lijden bij een eventuele hevige concurrentie via de prijs. In het licht van het bovenstaande wordt voorgelegd dat de asymmetrie van marktaandelen die in een aantal door de Commissie bestudeerde landen voorkomt, niet relevant is voor de onderhavige zaak.

Verticale integratie

- (478) Een gelijkaardige mate van verticale integratie tussen de leden van een oligopolie zorgt er gewoonlijk voor dat deze leden meer open staan voor parallel gedrag en dat dit gedrag waarschijnlijk stabiel zal zijn. Dit is eerst en vooral het resultaat van het feit dat door integratie de geïntegreerde spelers kostenvoordelen en gelijklopende kosten kunnen verkrijgen, in tegenstelling tot de niet-geïntegreerde spelers. Een tweede en belangrijker feit is dat de strategische belangen tussen gelijk geïntegreerde firma's gewoonlijk op elk commercieel niveau samenvallen. Veranderingen in de marktvoorwaarden zullen de geïntegreerde firma's op een zelfde manier beïnvloeden, waardoor ze op een zelfde manier zullen reageren. Het gevolg daarvan is dat een hogere stabiliteit van het gelijklopende gedrag kan worden verwacht op dergelijke markten. In de onderhavige zaak wordt de aardolie-industrie gekenmerkt door de aanwezigheid van grote, verticaal geïntegreerde firma's. Wat betreft de gevolgen van deze integratie in de sector van de brandstoffenkleinhandel, zijn er sommige voordelen aan verbonden voor de geïntegreerde firma's zoals, onder andere, toeleveringszekerheid en op lange termijn een beter vermogen om met veranderende marktomstandigheden om te gaan. Ook is het een feit dat verticale integratie in een gemeenschap van belangen resulteert tussen de geïntegreerde oliebedrijven die alle sectoren van de industrie bestrijken. Op die manier doet een dergelijke integratie de mogelijkheid van stabiliteit van het parallelgedrag aanzienlijk toenemen, doordat de belangen van de „olijemajors” met elkaar samenvallen.

Rigiditeit van de vraag

- (479) Algemeen beschouwd is er, indien de vraag inelastisch is wat betreft de prijzen, een grotere drijfveer voor parallel gedrag. Aangezien de totale volumes van de vraag niet significant zullen dalen wanneer zich prijsstijgingen voordoen, worden de marktspelers erg gestimuleerd om een supra-concurrentieel prijsbeleid te voeren. In de kleinhandel in motorbrandstoffen is de vraag rigide, gezien dit product niet echt kan worden vervangen. Uit verschillende onderzoeken blijkt dat, in het geval van een prijsstijging, de gemiddelde consumptie van autobrandstoffen op lange termijn stabiel blijft. Dit is ook te wijten aan het feit dat er een zekere gebondenheid is in de vraag.

Structurele banden

- (480) De waarschijnlijkheid van oligopolide gedrag stijgt gewoonlijk als er structurele banden bestaan tussen de leden van het oligopolie. Dit is hoofdzakelijk te wijten aan het feit dat marktspelers door het bestaan van structurele banden begaan zijn met het welzijn van hun partners, en dat ze er door bewust zijn van elkaars strategie, kostenstructuur en plannen. Dergelijke banden kunnen de stimulans voor concurrentie tussen de leden van het oligopolie reduceren, of ze kunnen een potentieel middel voor represailles zijn en, afhankelijk van de omstandigheden, kunnen ze ook resulteren in een zeker gemeenschappelijk commercieel belang op de markt in kwestie. De downstream-aardolie-sector wordt gekenmerkt door het bestaan van verschillende banden tussen de belangrijke spelers, ofwel in de vorm van banden tussen de bedrijven (zoals de gemeenschappelijke onderneming BP/Mobil en de participatie van Mobil in Aral-Duitsland) of onder de vorm van niet-geïncorporeerde of andere commerciële relaties (zoals swap-overeenkomsten voor brandstoffen).

Toetredingsdrempels — Afwezigheid van potentiële concurrentie

- (481) Een oligopolie kan efficiënter functioneren als er hoge toetredingsdrempels zijn. Deze drempels zorgen ervoor dat de markttoetreding wordt bemoeilijkt en maken de markt immuun voor concurrentiedruk van potentiële concurrenten. De sector van de motorbrandstoffenkleinhandelszaken, en meer algemeen de volledige aardolie-industrie, worden gekenmerkt door significante toetredingsdrempels. Verticale integratie is een niet onoverkomelijke hindernis gebleken in de laatste jaren, wat duidelijk blijkt uit de succesvolle aanwezigheid van enkele niet-geïntegreerde kleinhandelaars op de markten. Niettemin bestaan er andere significante drempels die de toetreding van nieuwkomers tot de markt voor motorbrandstoffenkleinhandel onwaarschijnlijk maken.
- (482) Ten eerste is het, om efficiënt te kunnen concurreren op de markt, van essentieel belang een aanzienlijke hoeveelheid tankstations te hebben met een hoge gemiddelde verwerkingscapaciteit. Dit vereist grote investeringen, deels wegens de kosten om aan de milieuvorschriften te voldoen (de partijen schatten de kosten voor het openen van een nieuw station op [...] * EUR), maar ook wegens de beschikbaarheid van geschikte locaties voor kleinhandel. Wat betreft dit laatste is het in vele landen moeilijk om bouwvergunningen voor nieuwe tankstations te verkrijgen, gezien de marktverzadiging. Dit is zeker het geval voor alle landen waarop de onderhavige transactie van toepassing is. Gesteld kan worden dat nieuwe toetredingen zich kunnen voordoen in de toekomst, door het heropenen van tankstations die in de voorbije jaren werden gesloten, maar deze stations zijn normaal gezien kleiner en onaantrekkelijk. Ook is door de milieuvorschriften het heropenen van een oud tankstation bijna net zo moeilijk en duur als het bouwen van een nieuw station.
- (483) Eigenlijk zijn de hypermarkten de enige nieuwkomers die met succes een significante aanwezigheid in sommige lidstaten hebben verkregen. Dit is te wijten aan een mix van speciale voorwaarden: i) beschikbaarheid van concurrerende toelevering; ii) breed gamma aan distributie- en terminalfaciliteiten; iii) centrale aankoop; iv) toegang tot geschikt commerciële eigendom; v) relatief gemakkelijk verkregen vergunningen; vi) lage kostenstructuur in vergelijking met de traditionele concurrenten. In mindere mate zijn ook enkele „lagekosten”-kleinhandelsbedrijven in staat geweest om een geschikt netwerk op te bouwen, wat betreft het aantal locaties en de gemiddelde verwerkingscapaciteit (Save in het VK, of Jet Conoco in Duitsland).
- (484) Anderzijds is in vele lidstaten een opmerkelijke stabilisatie genoteerd, die te wijten is aan een algemene vermindering van de marges, waardoor een groot aantal onafhankelijke kleinhandelsbedrijven uit de markt zijn gestoten. Dit is een kenmerk dat alle hieronder beschreven markten gemeen hebben. In deze context lijkt, in tegenstelling tot wat de partijen beweren, de mogelijkheid dat „kleine” ondernemingen in de toekomst tot de markt van de motorbrandstoffenkleinhandel kunnen toetreden op kleine schaal, onwaarschijnlijk.
- (485) Samengevat zijn de hypermarkten de enige echte bron van potentiële concurrentie in de kleinhandelsector voor motorbrandstoffen. Deze hypermarkten zijn in bepaalde landen zeer succesrijk geweest in het opdrijven van hun verkoop (in Frankrijk hebben hypermarkten in minder dan 20 jaar tijd een marktaandeel van meer dan 50 % behaald). Niettemin kan het feit dat deze operatoren niet of weinig aanwezig zijn in landen als Nederland, Luxemburg en Oostenrijk erop wijzen dat enkele structurele hindernissen bestaan die waarschijnlijk zelfs in de toekomst ontwikkelingen op dit vlak zouden verhinderen. In andere landen waar deze operatoren zich reeds hebben gevestigd (VK en Duitsland), zou hun echte concurrentiële potentieel moeten worden gemeten door terdege rekening te houden met de talrijke factoren die hun verdere groei zouden kunnen verhinderen. Op dit punt wordt dieper ingegaan in de secties die zijn gewijd aan de beoordeling per land.

Gebrek aan koopkracht

- (486) De mogelijkheid van de leden van een oligopolie om de prijzen op te drijven, kan worden beperkt door de tegenwerkende marktmacht van de afnemers. Sterke en gegroepeerde klanten kunnen ofwel verhinderen dat de leden van een oligopolie een supra-concurrentieel prijsbeleid voeren, of ze kunnen de leden voldoende stimuleren opdat deze niet zouden samenspannen, maar elkaar zouden beconcurreren. In de kleinhandelsector voor motorbrandstoffen is er een totale afwezigheid van koopkracht, aangezien de vraag van automobilisten komt.

Contacten op meerdere markten

- (487) Door contacten op meerdere markten kan een oligopolide machtspositie in stand worden gehouden, omdat door deze contacten het bereik van represaillesacties vergroot, aangezien represaille ook op andere markten kan plaatsvinden. De aardolie-industrie wordt gekenmerkt door verticaal geïntegreerde bedrijven die op alle niveaus van de handel actief zijn, van de winning van ruwe aardolie tot de marketing van brandstoffen.
- (488) Tegen deze achtergrond, die alle bovengenoemde nationale markten gemeen hebben, moet dan worden beoordeeld of de specifieke marktvoorwaarden van elke nationale markt van die aard zijn dat een oligopolie er, als gevolg van de concentratie in kwestie, effectief kan functioneren. Hieronder zal de heersende situatie in elk land uitvoerig worden besproken, met bijzondere nadruk op de graad van concentratie van elke markt, de concurrentiedruk die andere operatoren dan de zogenaamde leden van het oligopolie uitoefenen en het causale verband dat tussen de concentratie in kwestie en de vaststelling van een collectieve machtspositie bestaat.
- (489) Onderstaande tabel toont een vergelijking van de motorbrandstofprijzen in de landen die bij de transactie zijn betrokken.

Product: Motorbenzine in de kleinhandel — Prijs in tankstation

Gebied	Gemiddelde Prijs per Metrisch Ton (USD)					
	1996		1997		1998	
	Incl. belastingen	Excl. belastingen	Incl. belastingen	Excl. belastingen	Incl. belastingen	Excl. belastingen
Oostenrijk	1 438	491	1 288	457	1 193	390
België	1 500	398	1 389	370	1 312	313
Frankrijk	1 524	285	1 384	278	1 391	266
Duitsland	1 400	354	1 222	334	1 174	279
Luxemburg	1 148	401	1 028	383	936	321
Nederland	1 579	428	1 447	406	1 405	347
Verenigd Koninkrijk	1 271	270	1 397	300	1 487	271

Product: Diesel in de kleinhandel — Prijs in tankstation

Gebied	Gemiddelde Prijs per Metrisch Ton (USD)					
	1996		1997		1998	
	Incl. belastingen	Excl. belastingen	Incl. belastingen	Excl. belastingen	Incl. belastingen	Excl. belastingen
Oostenrijk	1 014	407	900	369	820	314
Frankrijk	937	255	856	239	854	220
Duitsland	955	334	822	294	762	234
Luxemburg	832	333	739	305	659	247
Nederland	1 003	366	903	329	842	271
Verenigd Koninkrijk	1 044	249	1 194	266	1 278	228

OOSTENRIJK

ALGEMEEN OVERZICHT

Raffinage

- (490) In Oostenrijk is er slechts één raffinaderij, en die is in het bezit van en wordt geopereerd door OMV. Als vanouds is meer dan 70 % van de petroleumproducten rechtstreeks uit binnenlandse raffinaderijen afkomstig. Invoer in Oostenrijk gebeurt blijkbaar door geen enkele onafhankelijke wederverkoper, maar door geïntegreerde bedrijven. In Oostenrijk is voldoende capaciteit beschikbaar. De ruwe aardolie wordt door OMV en RAG aangekocht en door een oliepijpleiding getransporteerd, van de Adriatische Zee naar Wenen, waar het in de raffinaderij Schwechat van OMV wordt geraffineerd. Bijgevolg speelt OMV een belangrijke rol in Oostenrijk: het bedrijf bezit de enige raffinaderij in Oostenrijk, het heeft de meerderheidsaandelen in de pijpleiding tussen de Adriatische kust en Wenen en in de Erdöl-Lagergesellschaft-opslag, het heeft aandelen in de „Autobahn-Betriebsgesellschaft” en heeft de eigendomsrechten over een pijpleiding tussen Wenen en St.Valentin.
- (491) OMV heeft een productiedelingscontract voor zijn raffinaderij met Shell, Mobil, Esso en AGIP. Samen gebruiken deze bedrijven 15 % van deze raffinaderij. OMV sluit ook swap-overeenkomsten met Conoco, Agip en Aral. Shell, Mobil, Esso en Agip zijn ook aandeelhouders van AWP, Erdöl-Lagergesellschaft (opslag) en „Autobahn-Betriebsgesellschaft”. De „Paritätische Ausschuß für Kartellangelegenheiten” was van mening dat deze samenwerking van de majors dicht aanleunde bij een kartel. Majors leveren brandstoffen aan elkaars stations om te besparen op transportkosten.

Infrastructuur

- (492) Exxon meldt dat verschillende lijnrederijen recent tarieven hebben aangeboden voor toelevering met binnenschepen van Rotterdam tot Wenen van [...] DM/T voor distillaat en [...] voor benzine, wat neerkomt op een gemiddeld volumegewichttarief voor motorbrandstoffen van ongeveer [...] DM/T. Het vrachttarief van Rotterdam naar een gebruikelijke bestemming in Duitsland (het Rijn/Maingebied) bedraagt ongeveer [...] DM/T. De gemiddelde toeleveringskost voor Oostenrijk ligt dus [...] boven deze voor Duitsland. Dit hogere tarief is een gevolg van de grotere afstand voor verschepping; tolheffingen op kanalen; het uitzonderlijk grote aantal sluizen op het Rijn/Donau-kanaal, die de reis vertragen; de lagere niveaus van het water in vergelijking met de Rijn en een hoog risico op vertragingen wegens het lage water op de Donau (ten gevolge van het feit dat de waterniveaus op de Donau niet door dammen onder controle worden gehouden).
- (493) Naast de opslagfaciliteiten die door de majors wordt beheerd, bestaan er ook onafhankelijke opslagmogelijkheden, zoals Tamoil in Linz, Roth Öl in Styria en kleinere terminals die voorzien in de regionale vraag. Hoewel de partijen geen gegevens hebben verschaft over deze alternatieve opslagfaciliteiten, zijn de capaciteiten blijkbaar niet significant. In elk geval hebben concurrenten erop gewezen dat er geen risico bestaat op markt afscherming van de opslagcapaciteit, aangezien de majors er eerder voor kiezen om opslagcapaciteit te huren dan deze capaciteit te beheren.

Groothandel

- (494) In 1997 werd 27 % van de verbruikte brandstof en 35 % van de diesel ingevoerd. Majors, handelaars en „outsiders” importeren olieproducten per binnenschip op de Donau, of ze gebruiken het trein- of wegverkeer. Outsiders of B-merken (i.e. kleinhandelnetwerken die kleiner zijn dan de door OMV, Aral of BP/Mobil beheerde netwerken als Avia, Jet, Turmöl, Rühl, IQ, AWI, Roth, Hölzl, Champion, A1, en Eurol) voeren brandstof in, of kopen brandstof van de majors en groothandels, en kunnen blijkbaar het goedkoopste aanbod kiezen en hun prijzen onafhankelijk bepalen. Exxon haalt [...] % van de behoeften uit aankopen van derde partijen. De rest komt van transfers van dochtermaatschappijen of van termijnovereenkomsten voor verwerking in de Schwechat-raffinaderij van OMV. BP/Mobil koopt [...] % van de volumes die het verkoopt aan derde partijen. De rest is binnenlandse raffinageproductie.

Kleinhandel

- (495) In Oostenrijk bestaat de kleinhandelsector van brandstoffen uit gemerkte stations, onafhankelijke tankstations (of vrije stations) en witte pompen. Supermarkten spelen geen belangrijke rol in de verkoop van brandstoffen, en hebben heel weinig tankstations in hun bezit.
- (496) De voornaamste gemerkte netwerken zijn deze van OMV, Aral, BP/Mobil, Shell en Esso. Andere gemerkte stations zijn de B-merken en witte pompen.
- (497) 64 % van de stations zijn gemerkt. Deze stations worden geleid door agenten, via een systeem waarbij deze agenten hun prijzen moeten bepalen volgens de instructies van de majors. Het is opmerkenswaardig dat de majors (OMV, Aral, BP/Mobil, Shell and Esso) de aandeelhouders zijn in ten minste [...] * % van de stations in Oostenrijk.
- (498) De onafhankelijke stations (of B-merken) zijn Avia, Jet, Turmöl, Rühl, IQ, AWI, Roth, Hölzl, Champion, A1, Euro1, etc. Andere B-merken zijn deels in handen van de majors: Genol (29 % van OMV) en Avanti (50 % van Shell) hebben een netwerk over heel Oostenrijk. In Oostenrijk zijn de witte pompstations niet in handen van onafhankelijke bedrijven, maar van de majors, die verkiezen om deze stations niet te merken (OMV bijvoorbeeld heeft een netwerk van witte pompen: Stroh-Tankstellen).
- (499) [...] *.
- (500) De sector van de tankstations is streng gereguleerd in Oostenrijk. Vóór 16 september 1981 werden de brandstofprijzen door de regering bepaald. De prijzen werden enkel gewijzigd op verzoek van de aardoliebedrijven, als deze hogere kosten hadden. In 1981 werd de prijs voor alle brandstoffen, uitgezonderd diesel, geliberaliseerd. De spelers op de markt waren OMV, Agip Austria AG, BP Austria AG, Mobil Oil Austria AG, Shell Austria AG en Aral Austria GmbH. Op plaatselijk niveau moeten de majors concurreren met B-merken (e.g. Avanti, Jet, Turmöl) en onafhankelijke stations. In de omgeving van deze concurrenten boden de majors lagere prijzen in hun stations, om in deze gebieden te concurreren („prijskoncentratie”). In 1990 werd een nieuwe overeenkomst van kracht (de „Branchenübereinkommen”), waarmee de prijsvorming objectiever moest worden gemaakt. Een marktinformatiesysteem werd opgericht om de internationale en nationale brandstofprijzen wekelijks op te volgen. Deze operatie was geen groot succes, en de overeenkomst werd opgeheven, net als de prijsregeling van diesel.
- (501) Oostenrijk legt ook hoge milieueisen op, maar deze verschillen niet van de eisen in Duitsland. Kleine stations kunnen het zich niet veroorloven om aan deze hoge vereisten te voldoen (Volgens Exxon is dit de voornaamste reden voor de verdere rationalisatie van de markt). Er wordt financiële steun uitgetrokken voor het sluiten van stations. Alle vermelde kosten zijn gelijkaardig in Duitsland.
- (502) Oostenrijk heeft een zeer dicht netwerk van tankstations (dichter dan in Duitsland). Bijgevolg is de gemiddelde omzet per station lager: 1 422 m³ in Oostenrijk, in vergelijking met 3 170 m³ in Duitsland. Het aantal tankstations is gedaald met 23 % in de periode van 1995 tot 1997. Sinds 1995 is er geen nieuwe speler tot de markt toegetreden, uitgezonderd het bedrijf Jet-Conoco, dat zijn netwerk van 29 stations uitbreidde tot 55 stations.

DE OMSTANDIGHEDEN VÓÓR DE CONCENTRATIE — HUIDIGE STAND VAN DE CONCURRENTIE

Marktstructuur

- (503) In de volgende tabel wordt de ontwikkeling van de marktaandelen in Oostenrijk in de laatste vier jaar getoond. Uit deze tabel blijkt dat de markt tot op heden werd beheerst door drie bedrijven, nl. OMV, BP/Mobil en Shell, die samen [50-60] * % van de markt in handen hebben. Zij worden gevolgd door twee marktspelers, nl. Esso en Aral, elk met een aandeel van meer dan [0-10] * %.

(%)

	1995	1996	1997	1998
OMV	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*
BP ⁽⁵⁹⁾	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[10-20]*
Shell	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*
ESSO	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
Aral	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
Andere gemerkte	[20-30]*	[20-30]*	[10-20]*	[10-20]*
Andere	[0-10]*	[10-20]*	[10-20]*	[0-10]*

⁽⁵⁹⁾ Het aandeel van Mobil is bij dat van BP gevoegd vanaf 1997. Het aandeel van Mobil vóór het oprichten van de gemeenschappelijke onderneming is niet beschikbaar.

- (504) Zoals al werd uitgelegd, bestaat de rest van de marktspelers uit andere, kleinere gemerkte netwerken, supermarkten en witte pompen. Een aantal van de kleinere gemerkte netwerken, goed voor ongeveer [30-40]* % van de B-merken, zijn afhankelijk van de financiële belangen van één van marktspelers uit de top drie. Volgens de aanmeldende partijen zijn de marktaandelen van supermarkten stabiel gebleven op 2 % tijdens de laatste 5 jaar, en hierin wordt geen significante verandering verwacht in de toekomst. Het aandeel van de witte pompstations is in diezelfde periode eveneens gedaald van 8,4 % naar 8,0 %. De partijen verwachten niet dat de concurrentieverhoudingen in Oostenrijk aanzienlijk zullen veranderen op korte termijn. Dit zou te wijten zijn aan de beperkende voorwaarden voor het verkrijgen van vergunningen.

Concurrentiedynamiek — Kosten en prijzen

Kosten

- (505) Het is zeer onwaarschijnlijk dat één van de andere gemerkte kleinhandelsbedrijven concurrentiedruk zou uitoefenen op de drie grootste marktspelers. In de loop van het marktonderzoek hebben concurrenten namelijk aan de Commissie gemeld dat, indien de majors hun prijzen opdrijven, de onafhankelijke bedrijven zullen volgen. De onafhankelijke bedrijven willen een goede verhouding met de majors, aangezien ze een prijzenoorlog of een te sterke concurrentie niet zouden overleven. Dit is eerst en vooral te wijten aan de financiële belangen die OMV, BP/Mobil of Shell hebben in enkele van deze bedrijven. Ten tweede zijn de kostenbasissen van deze spelers hoger dan de kostenbasissen van A-merken. Hun gemiddelde omzet in 1998 was namelijk ongeveer 824 kubieke meter, in vergelijking met een sectoraal gemiddelde van 1 422 en van 2 000 voor de drie grootste bedrijven. Bij dergelijke lage omzetniveaus zijn de vaste kosten op een smalle basis gespreid, en maken ze daarom een substantieel deel van de totale kosten uit. Bijgevolg resulteren deze verschillen in de omzetniveaus in significante verschillen in kosten. Ten derde hangen de kleinere concurrenten in aanzienlijke mate af van leveringen op grootschalig niveau van de drie grootste spelers, die met Exxon de productie van de OMV-raffinaderij in handen hebben.
- (506) Met het oog op het bovenstaande lijken de concurrentievoorwaarden op de Oostenrijkse markt te worden gedictieerd door OMV, BP/Mobil, Shell, Exxon en Aral. Gezien het kleine aantal actieve concurrenten, en aangezien de omstandigheden van de kleinhandelsector van motorbrandstoffen gewoonlijk tot oligopolide gedrag kan leiden, zouden er sterke aanwijzingen zijn dat de Oostenrijkse markt zou kunnen functioneren in of neigen tot oligopolide omstandigheden.

- (507) Wat betreft Oostenrijk moet worden gelet op het feit dat BP/Mobil en Aral structurele banden hebben (zie de algemene sectie boven), en dat al deze bedrijven specifieke overeenkomsten hebben met de Schwechat-raffinaderij van OMV.

Prijzen

- (508) Uit een onderzoek van het niveau en de schommelingen van de prijzen in de kleinhandelsector van motorbrandstoffen kan worden afgeleid dat de markt een tekort aan concurrentie vertoont.
- (509) De prijzen (excl. belastingen) in Oostenrijk behoren tot de hoogste prijzen in Europa. De nettoprijzen voor benzine en diesel lagen in 1998 respectievelijk 33 % en 29 % hoger dan in Duitsland. Bovendien vertoont de motorbenzineprijs relatief weinig correlatie met de prijs van ruwe aardolie of de prijsnoteringen van Platt's voor diesel of motorbenzine. In het Puwein-onderzoek dat door de partijen wordt aangehaald, wordt uitgelegd dat de maandelijkse prijsschommelingen in Duitsland 50 % sterker waren dan in Oostenrijk, en dat een verandering van 10 % in de prijs van ruwe aardolie tot een schommeling van 3 % leidt in Oostenrijk, en van 5 % in Duitsland (excl. belastingen).
- (510) Volgens de partijen zijn de hogere prijzen in Oostenrijk toe te schrijven aan een combinatie van bijkomende logistieke kosten, een lagere omzet en restricties voor de winkels van de tankstations. De kosten voor de logistiek zouden worden verdeeld in bijkomende transportkosten (in vergelijking met Duitsland) van [...] * USD en in [...] * USD voor de bijkomende distributiekosten binnen Oostenrijk, ten gevolge van de structuur van het plaatselijke terrein- en kleinhandelnetwerk. Een lagere omzet zou resulteren in bijkomende kosten van USD [...]*, die zouden moeten worden gecompenseerd met hogere marges. Tot besluit zouden de restricties op winkels een beperking van de oppervlakte inhouden (80 m² tegenover een Exxon-standaard van [...] * m²), alsook de noodzaak van een speciale licentie voor de verkoop van tabak, etc. Daardoor zou de operator een verlies lijden op de inkomensbijdragen van [...] * USD. De partijen tellen deze drie zaken bij [...] * USD en besluiten dat zo het verschil van 90 % tussen de Oostenrijkse en Duitse tankprijzen voor motorbrandstoffen wordt verklaard.
- (511) De bewering dat het verlies van inkomsten te wijten is aan restricties op winkels lijkt aanvechtbaar. Ten eerste refereren de partijen aan een verlies van inkomsten en niet aan een daling van de marges, wat een lagere waarde zou moeten zijn dan het totale inkomstenverlies. Ten tweede refereren de partijen, bij de vraag over een evaluatie van de bijkomende marges die door de kleine warenhuizen in Duitsland worden gegenereerd, aan een item genoemd „brutodistributiemarge — andere”, met een bedrag van [...] * USD/ton voor Duitsland ([...]*). Voor hetzelfde item staat bij Oostenrijk echter een hogere waarde van [...] * USD/ton.
- (512) In elk geval zou, er van uitgaande dat deze 85 USD/ton op ruwe schattingen is gebaseerd, het niet-verklaarde prijsverschil van [...] * % met Duitsland nog steeds ongeveer [...] *dollarcent/liter bedragen. Aangezien de partijen zelf hebben geschat dat een marge op de directe kosten van ongeveer [...] * dollarcent/liter een aanvaardbaar rendement op het geïnvesteerde vermogen zou opleveren, zou dit een toename van [...] * % van het rendement betekenen. [...]*.

Toetredingsdrempels — Expansie — Potentiële concurrentie

- (513) Exxon heeft zowel mondeling tijdens de vergaderingen met de diensten van de Commissie als schriftelijk in de interne documenten laten blijken dat het geen concurrentiedreiging verwacht van de supermarkten in Oostenrijk. Dit werd door het marktonderzoek bevestigd.

DE OMSTANDIGHEDEN NA DE CONCENTRATIE — IMPACT VAN DE OPERATIE OP DE MEDEDINGING

- (514) De impact van de operatie moet worden beoordeeld tegen de hierboven beschreven achtergrond, ook wat betreft de punten die werden geïdentificeerd in de sectie betreffende de structurele kenmerken van de kleinhandelsmarkten voor brandstoffen in het algemeen.

- (515) De concentratie van Exxon en Mobil zal resulteren in sterke banden tussen de activiteiten van BP/Mobil, Aral en Exxon respectievelijk in de motorbrandstoffen-kleinhandel in Oostenrijk. Daardoor zullen de stimulansen voor Aral en Esso om aanspraak te maken op de leiderspositie van OMV, BP/Mobil en Shell, sterk verminderen. Aral en Esso leken namelijk als enige netwerken in staat om concurrentiedruk uit te oefenen op de drie grootste bedrijven. Als gevolg van de concentratie zou het oligopolie gecombineerde marktaandeel van [70-80]* % bezitten (met inbegrip van het eigendom van of aandelen in tankstations die niet tot een A-merk behoren), met in de marges zeer kleine concurrenten die een kostenbasis hebben waarmee ze niet efficiënt kunnen concurreren. Bovendien zouden deze kleine concurrenten tot op zekere hoogte afhankelijk zijn van de financiële belangen van één van de drie grootste markspelers, en zouden ze ook afhangen van de toelieferingen van diezelfde markspelers. De concentratie zou daarom resulteren in de creatie of versterking van een collectieve machtspositie op de Oostenrijkse kleinhandelsmarkt voor motorbrandstoffen, die zou worden ingenomen door OMV, het trio Exxon — BP/Mobil — Aral en Shell.

FRANKRIJK- AUTOSNELWEGEN

ALGEMEEN OVERZICHT

- (516) Zoals hieronder wordt aangetoond, worden de concurrentieomstandigheden op de kleinhandelsmarkt voor motorbrandstoffen op de Franse autosnelwegen met tolheffing gekenmerkt door de aanwezigheid van heel weinig spelers. De toelevering is zeer geconcentreerd, en alle spelers zijn grote, verticaal geïntegreerde oliemaatschappijen. Aangezien er geen tekenen van markt afscherming lijken te zijn voor wat betreft de raffinage en groothandel op deze markt, worden deze punten voor de onderhavige beoordeling niet verder beschouwd.

Tankstations op autosnelwegen met tolheffingen: een aparte productmarkt

- (517) De operatie zal een heel significante impact hebben op de autosnelwegen in Frankrijk. Zoals hierboven werd vermeld, kunnen tolautosnelwegen als aparte productmarkten worden beschouwd door hun specifieke kenmerken. Bovendien is Frankrijk één van de lidstaten waar op de meeste autosnelwegen tol wordt geheven, en de automobilisten het tolgeld betalen op basis van de afstand die ze op de autosnelweg hebben afgelegd. Door deze factor zijn automobilisten nog minder geneigd om de autosnelwegen te verlaten en in een niet aan een autosnelweg gelegen tankstation te tanken. Ook heeft, wat betreft de aanbodzijde, de afscheiding van de detailverkoop langs autosnelwegen te maken met het bestaan van hoge toetredingsdrempels (zie de punten 554-561 onder).
- (518) In de onderstaande grafiek worden de verschillen getoond tussen de tankprijzen in de Exxon-stations op autosnelwegen en de tankprijzen in het gewone Exxon-net, voor de lidstaten waar de transactie de grootste impact heeft ⁽⁶⁰⁾.

Geschatte delta van de brandstofprijzen op autosnelwegen, als een % van de gemiddelde prijs van het Exxon-netwerk	Motorbenzine incl. belastingen	Motordiesel incl. belastingen	Motorbenzine excl. Belastingen	Motordiesel excl. belastingen
---	--------------------------------	-------------------------------	--------------------------------	-------------------------------

[...]*

- (519) Uit de bovenstaande grafiek kan worden afgeleid dat Frankrijk het enige land is van de voor de onderhavige zaak bestudeerde landen, waar er significante prijsverschillen zijn tussen de prijzen na belasting van de brandstof op autosnelwegen, en de prijzen na belasting van de niet op autosnelwegen verkochte brandstof (in de rangorde van [...] %). Dit is waarschijnlijk te wijten aan het feit dat op de autosnelwegen in andere landen meer concurrentiedruk heerst van de niet aan de autosnelwegen gelegen stations.

⁽⁶⁰⁾ Aangezien geen gegevens over de gemiddelde brandstofprijzen op autosnelwegen beschikbaar zijn, worden de brandstofprijzen op autosnelwegen van Exxon als een proxy genomen voor de gemiddelde brandstofprijzen in de sector. De partijen konden evenmin afzonderlijke gegevens verschaffen voor de autosnelwegen met tolheffing. De Commissie nam daarom gegevens die gelden voor alle autosnelwegen als een proxy voor autosnelwegen met tolheffing.

- (520) Volgens de partijen is de detailverkoop van motorbrandstoffen op de Franse autosnelwegen geen afzonderlijke markt naast de detailverkoop van motorbrandstoffen in niet aan autosnelwegen gelegen tankstations. Dit is ook de mening van andere oliebedrijven die reageerden op de Mededeling van punten van bezwaar, die door de Commissie in de loop van de procedure werd verstrekt. Al deze bedrijven refereren aan het feit dat, gezien de grote brandstofcapaciteit van de moderne wagens, automobilisten langere afstanden kunnen rijden en kunnen tanken in een niet aan de autosnelwegen gelegen tankstation. Bovendien ontvangen automobilisten in Frankrijk geregeld speciale brochures met de prijsverschillen tussen de aan de autosnelwegen en niet aan de autosnelwegen gelegen stations. Bovendien is volgens de beide partijen en de andere interveniërende oliemaatschappijen de gemiddelde brandstofconsumptie op de Franse autosnelwegen in de laatste jaren gedaald, zeker als wordt rekening gehouden met de stijging van het gemiddelde wegverkeer.
- (521) Gesteld wordt in het bijzonder dat de vraag naar brandstoffen op de Franse autosnelwegen significant is afgenomen, net vanwege de concurrentiedruk van de niet aan de autosnelwegen gelegen tankstations. Om hun standpunten te staven, refereren de partijen aan een onderzoek dat in 1992 door de Union Française de l'Industrie du Pétrole werd uitgevoerd, waarbij een toename van de verkoopsvolumes van motorbrandstoffen op concessiesnelwegen werd voorspeld van ongeveer 410 miljoen liter voor de daarop volgende vijf jaar. Daarbij werd rekening gehouden met een toename van de verkeersstroom en de infrastructuur van de autosnelwegen. Ex post blijkt dat de toename van de verkeersstroom en van de autosnelweginfrastructuur plaatsvond, maar dat de verkoop van motorbrandstoffen in die periode met ongeveer 270 miljoen liter verminderde. Hieruit besluiten de partijen dat zich een migratie van de klanten heeft voorgedaan, van de autosnelwegstations naar de stations die van de autosnelwegen af liggen.
- (522) Het door de partijen verstrekte bewijsmateriaal is op zijn minst onvolledig. Het feit dat de verkoop van brandstoffen op autosnelwegen in vijf jaar met 270 miljoen liter is gedaald, is op zich niet afdoend. Om aan te tonen dat de verkoop van motorbrandstoffen op autosnelwegen is gedaald ten voordele van de verkoop in niet aan autosnelwegen gelegen tankstations, hadden de partijen op een zinvolle manier de consumptiepatronen van beide netwerken moeten vergelijken. Een dergelijke studie hebben de partijen nooit gemaakt. Belangrijker nog is dat de partijen helemaal geen rekening hebben gehouden met het feit dat zelfs in niet aan autosnelwegen gelegen tankstations, er logischerwijs een toename van de verkeersstroom en de wegeninfrastructuur kan zijn.
- (523) Een zinvolle vergelijking van de vraag naar motorbrandstoffen in aan een snelweg gelegen en niet aan een snelweg gelegen tankstations toont aan dat de consumptiepatronen in beide netwerken erg gelijkaardig zijn. In de onderstaande tabel wordt het totale verkoopsvolume van motorbrandstoffen op Franse autosnelwegen in de laatste vijf jaar getoond, alsook het totale verkoopsvolume van motorbrandstoffen op de Franse markt in het algemeen. Er is geen rekening gehouden met de toename van de verkeersstroom en de wegeninfrastructuur.

(Kt)

FRANKRIJK	1994	1995	1996	1997	1998
GESCHAT VOLUME OP AUTOSNELWEGEN					
Motorbenzine	908	852	799	788	781
Autodiesel	1 449	1 519	1 509	1 587	1 684
	2 357	2 371	2 308	2 375	2 465
VOLUME IN DETAILVERKOOP					
Motorbenzine	16 122	15 379	14 738	14 377	14 289
Autodiesel	15 649	16 532	17 139	18 118	19 005
	31 771	31 911	31 877	32 495	33 294

- (524) Zoals uit de bovenstaande tabel kan worden afgeleid, is de trend in de verkoop aan autosnelwegen in de laatste vijf jaar erg gelijkaardig met de algemene trend. De vraag is licht toegenomen, wat voornamelijk toe te schrijven is aan de vraag naar diesel, terwijl de consumptie van benzine licht is afgenomen. Deze trend geldt zowel voor het autosnelwegennetwerk als het netwerk van niet aan autosnelwegen gelegen tankstations. Hieruit blijkt dat de consumptiepatronen op autosnelwegen niet ongelijk zijn met de patronen die de van de autosnelwegen af gelegen tankstations kenmerken.
- (525) Ook een kwalitatieve analyse van het klantenbestand van de tankstations op autosnelwegen is leerrijk. De onderstaande tabel toont een schatting van het totale volume motorbrandstoffen dat in de Exxon-kleinhandel werd verkocht in 1996-'97-'98, op maandelijkse basis.
- (526) Percentage van de verkoop per maand van het Exxon-netwerk op de autosnelwegen

	Januari	Februari	Maart	April	Mei	Juni	Juli	Augustus	September	Oktober	November	December
[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*

De gegevens zijn uitgedrukt in percentages.

- (527) Uit de bovenstaande tabel blijkt duidelijk dat de meeste verkoop in het jaar op de Franse autosnelwegen gebeurt in de vakantiemaanden. Zo zijn voor de verkoop van motorbenzine twee maanden in het jaar, namelijk juli en augustus, goed voor meer dan [...]* % van de totale verkoop; als april en mei daar nog worden aan toegevoegd, maken vier maanden ongeveer [...]* % uit van de totale verkoop over het hele jaar. Voor diesel is deze trend minder uitgesproken, maar toch aanwezig. Over het algemeen ligt de verkoop hoger in alle maanden met vakantiedagen. Met andere woorden, uit de bovenstaande gegevens blijkt dat de vraag zeer seizoengebonden is, wat een hogere graad van gebondenheid impliceert. Seizoensgebonden klanten zijn voornamelijk toeristen, die hoofdzakelijk op de autosnelwegen zullen bijtanken. Deze bevindingen pleiten er opnieuw voor dat de autosnelwegen als een aparte markt worden beschouwd.
- (528) Tot besluit ligt het bewijs dat de kleinhandel in motorbrandstoffen op Franse autosnelwegen met tolheffing een aparte markt vormt, in het feit dat de prijzen 5 tot 10 % hoger liggen dan de prijzen in niet aan autosnelwegen gelegen tankstations. Hierover beweren de partijen dat de kleinhandelaars in motorbrandstoffen hogere kosten moeten dragen voor het uitbaten van tankstations aan autosnelwegen. Dit verklaart echter helemaal niet waarom automobilisten bereid zijn om een meerprijs te betalen voor op de autosnelwegen gekochte brandstof. Samengevat wordt het feit dat de tankstations op de Franse autosnelwegen „geïsoleerd” zijn van de rest van de markt juist in de prijzen gereflecteerd, die 5 tot 10 % hoger liggen dan de prijzen in de niet aan autosnelwegen gelegen tankstations.

DE OMSTANDIGHEDEN VÓÓR DE CONCENTRATIE — HUIDIGE STAND VAN DE CONCURRENTIE

Marktstructuur

- (529) De situatie vóór de concentratie is de volgende. In tegenstelling tot de kleinhandel in niet aan de autosnelwegen gelegen tankstations, is de kleinhandelsmarkt voor motorbrandstoffen op autosnelwegen met tolheffing in Frankrijk al erg geconcentreerd. De markt wordt gekenmerkt door de aanwezigheid van slechts 6 spelers, allemaal verticaal geïntegreerde oliemaatschappijen, waarvan één bedrijf een onbelangrijke positie heeft, nl. Agip. De 5 overige spelers kunnen worden opgedeeld in twee categorieën: de nationale kampioenen, nl. Total en Elf en de majors, nl. Shell, Exxon en BP/Mobil. De twee nationale kampioenen zijn de marktleiders. Dit heeft te maken met het feit dat ze als vanouds sterk aanwezig zijn op het nationale grondgebied, en hun marktleiderschap blijft onbetwist. In dit opzicht hebben beide spelers hun eigen raffinaderijen, gevestigd in Frankrijk, wat tijdige en goedkope toeleveringen van motorbrandstof mogelijk maakt; ze bezitten allebei verschillende opslagfaciliteiten die goed verspreid zijn over het Franse grondgebied; ze hebben allebei een groot aantal tankstations, die een haarfijn netwerk vormen over het autosnelwegennet. Van beide spelers heeft Total de leidende positie op de autosnelwegen met tolheffing. Na de concentratie met Fina, heeft Total zijn machtspositie verder versterkt en het bedrijf heeft een marktaandeel van naar schatting [30-40]* %. Total is ook, zoals hieronder zal worden aangetoond, de meest kosteneffectieve kleinhandelaar, wat betreft de gemiddelde omzet per site. De drie majors zijn middelgrote spelers. Shell en Exxon hebben een vergelijkbare marktpositie (respectievelijk [10-20]* % en [10-20]* %), zowel wat betreft het verkoopsvolume als het aantal sites. BP/Mobil volgt hen van dichtbij. De CR4 vóór de concentratie ligt dicht bij de [80-90]* %.

- (530) Er zijn bijna geen onafhankelijke kleinhandelaars aanwezig op de markt. Dit is te wijten aan een aantal zaken, namelijk de moeilijkheid om licenties voor autosnelwegen te verkrijgen, het gebrek aan beschikbare sites, de hoge investeringskosten die noodzakelijk zijn (op deze aspecten wordt dieper ingegaan in de onderstaande punten 554-561).
- (531) De onderstaande tabel toont een schatting van de marktaandelen (in volume) van de partijen en hun concurrenten tijdens de laatste vijf jaar.

Frankrijk	1994	1995	1996	1997	1998
Total	[30-40]*	[30-40]*	[30-40]*	[30-40]*	[30-40]*
Elf	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*
Shell	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*
Esso	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*
BP/Mobil	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*
Fina	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
Agip	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*

- (532) De markt is tamelijk stabiel gebleven wat betreft trends in marktaandelen. Er zijn schommelingen in de marktaandelen van sommige spelers, die in de rangorde van 10 % over een tijdspanne van vijf jaar liggen. Niettemin blijft de marktpositie van de leidende spelers bijna onveranderd in die tijdspanne, met Total als marktleider, gevolgd door Elf, Shell, Exxon en BP/Mobil.
- (533) Het loont ook de moeite om de marktpositie van de verschillende spelers te meten aan de hand van het aantal tankstationsites die ze bezitten.

Aantal stationsites	1996	1997	1998
Total	111	113	126
Elf	128	125	124
Shell	48	51	57
Esso	55	56	60
BP/Mobil	22	42	41
Fina	26	34	24
Agip	9	9	7

- (534) Total en Elf hebben een vergelijkbaar aantal sites (respectievelijk 126 en 124), gevolgd door Shell, Exxon en BP/Mobil. Wat betreft de ontwikkeling van de aandelen door de jaren heen, is de stabiliteit minder nadrukkelijk dan bij de marktaandelen op basis van volume, maar niettemin zijn de marktaandelen zeer stabiel. Total heeft namelijk in vijf jaar tijd zijn aantal sites vermeerderd met ongeveer 20 % (zonder de verwerving van Fina erbij te tellen), waardoor het bedrijf het leiderschap van Elf overnam. De positie van de andere leidende spelers, met uitzondering van BP dat in 1997 met Mobil de respectieve netwerken combineerde, is nagenoeg onveranderd gebleven.

- (535) Algemeen beschouwd blijkt uit de bovenstaande overwegingen dat de markt van de motorbrandstof-fenkleinhandel op autosnelwegen met tolheffing in Frankrijk, in de laatste jaren statisch is gebleven en er werden geen wijzigingen opgemerkt. De vraag is gedurende vijf jaar bepaald stabiel gebleven. De concurrenten hebben hun positie min of meer in stand gehouden.

Concurrentiedynamiek — Kosten en prijzen

Kosten

- (536) Een belangrijke factor in de rentabiliteit van een kleinhandelsnetwerk is de omzet. Hoe groter de omzet is, hoe lager de gemiddelde exploitatiekosten per liter van de site zijn. Voor een kostenvergelijking van de bovengenoemde spelers, wordt in de onderstaande tabel de gemiddelde omzet per site van de verschillende spelers in de voorbije vijf jaar getoond.

Frankrijk Motorways Omzet								
	Agip	BP/Mobil	Elf	Esso	Fina	Total	Shell	Cumulative
1998								
Stations	7	58	124	60	24	126	73	472
Motorbrandstoffen km ³ /jr	29	309	771	389	93	1 004	430	3 026
Omzet/Station, m ³ / yr	4 199	5 333	6 220	6 482	3 889	7 970	5 891	6 412
1997								
Stations	9	60	125	64	34	113	70	475
Motorbrandstoffen, km ³ /yr	35	296	731	399	106	929	425	2 922
Omzet/Station, m ³ / yr	3 911	4 933	5 851	6 234	3 118	8 223	6 078	6 152
1996								
Stations	9	60	128	67	26	111	66	467
Motorbrandstoffen, km ³ /yr	37	292	702	408	90	893	422	2 844
Omzet/Station, m ³ / yr	4 139	4 873	5 485	6 089	3 465	8 042	6 390	6 090
1995								
Stations	8	57	128	64	25	108	67	457
Motorbrandstoffen, km ³ /yr	35	318	705	414	89	914	450	2 927
Omzet/Station, m ³ / yr	4 392	5 585	5 506	6 476	3 570	8 466	6 719	6 404
1994								
Stations	9	60	121	59	21	103	66	439
Motorbrandstoffen, km ³ /yr	39	328	697	424	78	897	454	2 918
Omzet/Station, m ³ / yr	4 364	5 469	5 761	7 184	3 734	8 705	6 881	6 646

Bron: UFIP

- (537) Uit de bovenstaande tabel blijkt dat Total de hoogste omzet heeft, met 7 970 m³ per site, gevolgd door Exxon met 6 482 m³. Alle leidende spelers hebben echter een omzet van meer dan 5 000 m³. Algemeen beschouwd kan worden gesteld dat de gemiddelde omzet bepaald hoog is in vergelijking met de gemiddelde omzet van niet aan autosnelwegen gelegen tankstations. Dit is echter te wijten aan het feit dat stations aan autosnelwegen over het algemeen groter zijn dan de gewone, niet aan de autosnelwegen gelegen tankstations.

- (538) Met een gemiddelde omzet tussen 3 000 en 3 500 m³ per site is een gewoon tankstation volgens de industrie in staat om een minimale efficiëntieschaal te bereiken („m.e.s.”). Gezien de hogere kosten van de tankstations aan autowegen ten opzichte van de gewone stations, kan echter een hogere gemiddelde omzet worden genomen om een minimale efficiëntieschaal te bereiken. Een omzet van 6 000 m³ (twee maal de gemiddelde m.e.s.-omzet) kan terecht als een maatstaf voor breakeven worden beschouwd. Als deze benadering wordt gebruikt, blijkt dat er geen opvallende verschillen bestaan tussen de verschillende spelers, op het vlak van kostenefficiëntie. Drie spelers (Total ⁽⁶¹⁾, Exxon en Elf) voldoen ruimschoots aan deze maatstaf, terwijl twee andere (Shell en BP/Mobil) deze zeer dicht benaderen.

Prijzen

- (539) Om ten volle de concurrentiële omstandigheden op de kleinhandelsmarkt van motorbrandstoffen op de Franse tolautosnelwegen te begrijpen, loont het de moeite om de Franse markt voor autobrandstoffenkleinhandel in het algemeen als referentie te beschouwen. Deze markt is volgens de aanmeldende partijen een van de meest concurrerende markten in Europa.
- (540) Zoals wordt aangetoond in de bovenstaande punten 518-520, heeft Frankrijk blijkbaar veruit het hoogste prijsverschil. De vergelijking met gegevens van verschillende landen kan soms misleidend zijn, gezien de verschillende concurrentiële omstandigheden van elke nationale markt. In sommige landen, zoals Oostenrijk en Nederland bijvoorbeeld, liggen nog niet belaste prijzen van brandstoffen voor niet aan autosnelwegen gelegen tankstations algemeen beschouwd extreem hoog, wat ten dele een lager prijsverschil met de brandstofprijzen op autosnelwegen kan verklaren. Ook is in al deze landen, uitgezonderd Frankrijk, het gebruik van autosnelwegen gratis. Daardoor wordt een intensievere concurrentiedruk vanwege de niet aan autosnelwegen gelegen stations op de stations aan autosnelwegen gestimuleerd. Niettemin kan de situatie in Frankrijk met deze in het VK worden vergeleken, aangezien de tankprijzen vóór belasting in het VK dicht bij deze in Frankrijk aanleunen. Het VK heeft echter een prijsverschil dat vijf keer kleiner is dan dat van Frankrijk. Ook is het interessant om de situatie in Duitsland met die in Frankrijk te vergelijken, aangezien de prijsverschillen er niet zo uitgesproken zijn.
- (541) De onderstaande tabel toont een vergelijking tussen de autosnelwegprijzen van Exxon en netwerkprijzen van Exxon in Frankrijk, het VK en Duitsland.

	Frankrijk	VK	Duitsland
Prijzen excl. belasting van Exxon op autosnelwegenbenzine	[...]*	[...]*	[...]*
Prijzen excl. belasting van Exxon voor het netwerk — benzine			
Prijzen excl. belasting van Exxon-diesel			
Gemiddelde netwerkprijzen excl. Belasting van Exxon — diesel			

- (542) Opgemerkt kan worden dat de prijsverschillen tussen deze landen zeer significant zijn en nauwelijks kunnen worden verklaard door de hogere kosten in Frankrijk in tegenstelling tot het VK en Duitsland. In aanmerking genomen dat sommige van de door de partijen aangegeven kosten voor de Franse autosnelwegen niet bestaan in het VK en Duitsland (zoals de concessiehuur), blijken de andere kosten gemeenschappelijke extra kosten te zijn die een kleinhandelaar moet dragen voor het uitbaten van een tankstation aan een autosnelweg, ongeacht het land.

⁽⁶¹⁾ Er moet ook rekening worden gehouden met het feit dat Total recent Fina heeft verworven, dat het slechtste scoort op het vlak van omzet per site.

- (543) Een vergelijking van de nettomarges en kosten van Exxon op de Franse autosnelwegen in Frankrijk, het VK en Duitsland kan opheldering verschaffen. Het is leerzaam om te vergelijken wat de partijen „andere groothandelskosten” noemen in hun aanvraag, i.e. die kosten die alle directe (zoals de grondhuur/-belasting, reclame, personeel voor de kleinhandelsbedrijven) en indirecte (zoals algemene bedrijfskosten, systemen) kosten omvatten, die specifiek in verband staan met het uitbaten en leiden van de kleinhandelsactiviteiten in dat land. Transport- en leveringskosten zijn niet inbegrepen.

Autosnelwegen — 1998	Frankrijk	VK	Duitsland
Kosten groothandel Exxon — benzine		[...]*	
Kosten groothandel Exxon — diesel		[...]*	
Brutomarges Exxon — benzine		[...]*	
Brutomarges Exxon — diesel		[...]*	

Gegevens zijn uitgedrukt in US dollars per metrische ton.

- (544) Uit de bovenstaande tabel blijkt dat de kosten die de partijen als oorzaak voor de overprijs op Franse autosnelwegen beschouwen, lager liggen in Frankrijk dan in het VK en Duitsland. De brutomarges en prijzen in Frankrijk liggen daarentegen aanzienlijk hoger dan in het VK en Duitsland.
- (545) Er kan ook niet worden beweerd dat de vergelijking van de bovenstaande gegevens misleidend is door de verschillende structuur van het kleinhandelsnetwerk van Exxon in elk land. In dit opzicht volstaat het te zeggen dat het autosnelwegennetwerk van Exxon in Frankrijk uitsluitend uit stations in beheer van het bedrijf bestaat, i.e. stations waarvoor Exxon zelf de hoogste kosten moet dragen.
- (546) In hun antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, merken de partijen op dat de bovengenoemde kosten, die als representatief voor de autosnelwegstations worden beschouwd, in feite zowel de stations aan de autosnelwegen als deze die niet aan de snelwegen liggen, omvatten. In dit opzicht dient te worden opgemerkt dat de informatie waarop de Commissie zich heeft gebaseerd, door de partijen werd ingediend in antwoord op een onmiskenbaar verzoek om informatie over de kostengegevens voor tankstations aan autosnelwegen. De Commissie gaat er dan ook van uit dat de partijen deze gegevens ook als representatief voor de kosten van hun tankstations aan de autosnelwegen beschouwen.
- (547) Zelfs als de beoordeling wordt gebaseerd op die gegevens die de partijen niet betwisten, blijkt in elk geval dat de marges die op de Franse autosnelwegen worden behaald, onverklaarbaar hoog liggen. Zoals al werd vermeld liggen in dit opzicht de brandstofprijzen exclusief belasting op de Franse autosnelwegen gemiddeld tussen [...]* en [...]* % hoger dan de Franse brandstofprijzen exclusief belasting in het algemeen. De partijen betogen dat deze verschillen voortkomen uit de hogere kosten die een kleinhandelaar moet dragen als hij een tankstation aan een autosnelweg wil exploiteren. Ze beweren in het bijzonder:
- i) dat alle Franse „geconcessioneerde” tankstations aan autosnelwegen (die [...]* % uitmaken van de Exxon-stations) overeenkomstig het volume huur moeten betalen, van bij benadering [...]*cent/liter, aan de concessieverlener voor de autosnelwegen;
 - ii) dat tankstations aan autosnelwegen hogere investeringskosten hebben om in bijkomende, door de concessionaris vereiste faciliteiten te voorzien. Deze faciliteiten zijn gewoonlijk bijkomende opslagtanks voor brandstoffen, carwash en parkeerfaciliteiten, etc. De extra kost daarvoor bedraagt [...]* cent/liter;

- iii) dat tankstations aan autosnelwegen dagelijks 24 uur moeten openblijven. De extra kosten daarvoor bedragen ongeveer [...] * cent/liter;
- iv) dat het gebruik van tankkaarten hoger ligt op autosnelwegen, wat een extra kost van ongeveer [...] * cent/liter impliceert.

Al deze kosten zijn naar verluidt de oorzaak van een groot gedeelte van deze prijsverschillen — [...] * % voor motorbenzine en [...] * % voor diesel.

- (548) Toch zou er, zelfs als deze ruime schattingen van de partijen worden aanvaard, nog steeds een onverklaard significant prijsverschil zijn van 20-30 %. Kortom, op basis van de door de partijen verstrekte berekening, blijft nog een marge over van 10 cent/liter die niet door extra kosten wordt verklaard.
- (549) In het licht van het bovenstaande, blijkt dat de algemene marges en bijgevolg de winsten die door de brandstoffenkleinhandelaars op Franse autosnelwegen worden behaald, hoger zijn dan deze van de niet aan autosnelwegen gelegen tankstations in Frankrijk. Deze opbrengsten liggen ook hoger dan de opbrengsten van de tankstations aan autosnelwegen in de andere, hierboven aangehaalde lidstaten.

Trends in prijzen

- (550) Een vergelijking van de trends in prijzen tijdens de laatste vier jaar, tussen de tankprijzen op de autosnelwegen en deze van de autosnelwegen af, is ook heel ophelderend.

(USD/T)

Tankprijs		1995		1996		1997		1998	
		Belastingen Incl.	Belastingen Excl.	Belastingen Incl.	Belastingen Excl.	Belastingen Incl.	Belastingen Excl.	Belastingen Incl.	Belastingen Excl.
Autosnelwegen	Benzine	1 630	378	1 653	380	1 500	364	1 465	327
	Diesel	1 007	331	1 066	355	984	339	934	286
Kleinhandel-uitgez. autosnelwegen	Benzine	1 568	326	1 598	334	1 426	302	1 384	260
	Diesel	949	282	1 006	305	909	277	848	215
Prijzdelta Autosnelweg vs. niet-autosnelweg	Benzine	62	52	55	46	75	62	80	67
	Diesel	59	49	60	50	75	62	87	72

- (551) Uit de bovenstaande tabel blijkt dat in absolute termen, de prijzen excl. belasting zowel in de tankstations op de autosnelwegen als in de gewone tankstations zijn gedaald, ten gevolge van de prijsdaling van de ruwe aardolie. Niettemin blijkt in relatieve termen dat de tankprijzen excl. belastingen andere trends hebben gevolgd, waarbij de prijzen in de gewone tankstations veel sterker zijn gedaald. In dit opzicht is het opvallend dat de prijsverschillen tussen de tankstations aan autosnelwegen en de gewone tankstations gestegen zijn met 30 tot 40 %.
- (552) In wezen toont de bovenstaande tabel aan dat, eerst en vooral, de kleinhandelsmarkt van motorbrandstoffen op de Franse autosnelwegen met tolheffing niet in verband staat met de trends in prijzen in de naburige markt van gewone tankstations; ten tweede lijken de spelers op de markt van autowegen met tolheffing een supra-concurrentieel evenwicht te hebben bereikt, dat niet wordt verstoord door de intensieve concurrentie onder de spelers op de gewone kleinhandelsmarkt voor motorbrandstoffen.

- (553) Tot besluit is het opmerkenswaardig dat, wat betreft de graad van concurrentie via de prijzen tussen de verschillende kleinhandelaars op deze markt, de prijsverschillen heel klein zijn. Algemeen beschouwd zijn de tankprijzen heel gelijklopend en zijn de prijsverschillen onder de verschillende kleinhandelaars zeer gering. Dit gebrek aan concurrentie via de prijzen toont opnieuw aan dat elke kleinhandelaar tevreden is met de opbrengsten, en dat deze markt een supra-concurrentieel evenwicht heeft bereikt.

Toetredingsdrempels — Expansie — Potentiële concurrentie

Toetredingsdrempels

- (554) Door de industrie wordt erkend dat een aantal factoren de toetreding tot de markt van de motorbrandstoffenkleinhandel op autosnelwegen met tolheffing moeilijker maken dan de toetreding tot de kleinhandelsmarkt van tankstations in het algemeen. Dit geldt ook voor Frankrijk.
- (555) Ten eerste is voor de bouw van een nieuwe site aan een autosnelweg een zekere investering vereist. De partijen schatten dat de kosten voor de bouw van een nieuwe site op de autosnelweg vijf tot tien keer hoger kunnen liggen dan de kosten voor een gewone site. Volgens de partijen kan een dubbelzijdige site tot [...] * USD kosten en een enkelzijdige site [...] * USD, terwijl een site die niet aan de autosnelweg is gelegen, gewoonlijk rond [...] * USD kost. De extra kosten zijn voornamelijk het gevolg van de vereiste extra faciliteiten, zoals opslagtanks voor brandstoffen, een extra carwash, parkeerfaciliteiten, etc.
- (556) Ten tweede kan het goedkeuringsproces voor de bouw van een nieuwe site lange tijd in beslag nemen. Doorgaans is in Frankrijk een periode van 1 tot 2 jaar vereist om de constructie van een site langs een autosnelweg te voltooien. Daarbij is ook de tijd gerekend die nodig is om de vereiste toestemming te verkrijgen en de uitbestedingsprocedures te voleindigen.
- (557) Ten derde is de constructie van nieuwe tankstations zwaar gereguleerd en zorgvuldig gecontroleerd door de autoriteiten voor het wegbeheer in Frankrijk. Zo is onder andere de afstand tussen de tankstations op autosnelwegen geregeld. Hierdoor wordt de mogelijkheid om nieuwe sites te ontwikkelen duidelijk beperkt.
- (558) Ten vierde is de markt al erg verzadigd met de bestaande sites. Daardoor wordt de mogelijkheid om nieuwe winkels te openen aanzienlijk beperkt.
- (559) In feite heeft het gebrek aan nieuwe sites, in combinatie met de bovengenoemde andere factoren, reeds lange tijd de toetreding van nieuwkomers op de markt voor de autosnelwegen met tolheffing in Frankrijk voorkomen. Het is heel opvallend dat in de laatste 10 jaar slechts drie tankstations aan autosnelwegen zijn uitbesteed aan bedrijven die vóór 1989 niet op de Franse autosnelwegen vertegenwoordigd waren. Een station werd toegekend aan Leclerc (een Frans bedrijf van hypermarkten), de twee andere stations aan Dyneff (een grote, onafhankelijke wederverkoper).
- (560) De partijen betogen dat er een betwistbaar element zit in de markt, wegens het feit dat concessies voor de exploitatie van sites van beperkte duur zijn, en periodiek opnieuw worden toegewezen door de autoriteiten voor het wegbeheer. De autosnelwegen in Frankrijk zijn ofwel in het bezit van de centrale overheid, de plaatselijke overheden of van volledig of gedeeltelijk particuliere bedrijven. Deze laatstgenoemde kunnen langs autosnelwegen bouwen en opereren op basis van „concessies” van de nationale/plaatselijke overheden. Zij kennen op hun beurt concessies voor kleinschalige tankstations toe aan kleinhandelaars in motorbrandstoffen. De termijn van dergelijke concessies voor autosnelwegen ligt normaal gezien tussen 15 en 30 jaar, hoewel de concessies die rechtstreeks door de plaatselijke of nationale overheden worden toegekend gewoonlijk meer dan 30 jaar duren.

- (561) Tegen deze achtergrond moet worden opgemerkt dat dit systeem, hoewel het in theorie was ontworpen om een zekere concurrentiestrijd voor de herverkaveling van een bestaande site uit te lokken, nooit naar behoren heeft gewerkt. De partijen geven zelfs toe dat ze geen geval kennen van een nieuwe bidder die aan het eind van een initiële concessieperiode een reeks bestaande tankstations langs autosnelwegen verwerft. In deze sector is het namelijk de gewoonte dat de bestaande leverancier een verlenging van de initiële concessie verkrijgt, gewoonlijk samen met een overeengekomen investering in of een modernisering van het tankstation, voordat de initiële concessieperiode verstreken is.

Potentiële concurrentie

- (562) Het dient ook opgemerkt dat er geen echte potentiële concurrentie dreigt op de Franse autosnelwegen met tolheffing. Wat dit betreft is de grootste bron van competitie op de kleinhandelsmarkt voor niet aan autosnelwegen gelegen tankstations afkomstig van supermarkten en hypermarkten (deze hebben meer dan 50 % van de totale verkoop in Frankrijk in handen). Deze spelers hebben in het bijzonder de kleinhandel in brandstoffen ontwikkeld als een nevenactiviteit die complementair is aan hun kernactiviteiten. Hun verkoopstoename is in wezen te wijten aan de mogelijkheid om de prijzen te drukken door kostenefficiëntie te bereiken. Dit is mogelijk dankzij de logistieke synergieën die tussen hun kernactiviteiten en de kleinhandel in motorbrandstoffen bestaan. In de formule van een hypermarkt wordt namelijk een gunstig gelegen tankstation vooraan op het parkeerterrein aangelegd, om het grote aantal klanten die in de supermarkt komen winkelen, te benutten. Op deze manier heeft de operator een hoge omzet en bedrijfskosten. Al deze factoren zijn echter minder evident langs autosnelwegen. In feite is tot op heden geen enkele supermarktketen aanwezig op de Franse autosnelwegen, met een kleine uitzondering (Leclerc heeft een tankstation met prijzen die lager liggen dan het gemiddelde). De meeste supermarkt- en hypermarktketens die actief zijn in de kleinhandel in motorbrandstoffen hebben in hun antwoorden op het onderzoek van de Commissie vermeld dat ze niet van plan zijn om toe te treden tot de markt van autosnelwegen met tolheffing, en wel precies om de bovenvermelde redenen. Ook wijzen ze op het feit dat het zonder een voldoende groot aantal tankstations des te moeilijker is om de markt van autosnelwegen met tolheffing te betreden.

DE OMSTANDIGHEDEN NA DE CONCENTRATIE: IMPACT VAN DE OPERATIE OP DE MEDEDINGING

- (563) Zoals hierboven werd aangegeven, vertoont de situatie vóór de concentratie al een tekort aan concurrentie, dat door een aantal factoren kan worden verklaard. De markt is erg geconcentreerd, met vijf operatoren (TotalFina, Elf, Shell, Esso en BP/Mobil) die bijna 90 % van de verkoop in handen hebben. Er is geen enkele agressieve concurrent aanwezig, in tegenstelling tot de gewone markt. De markt is goed afgeschermd voor concurrentiedreiging enigerlei door hoge toetredingsdrempels. Ook hebben onafhankelijke kleinhandelaars en in het bijzonder hypermarkten, die in theorie de ideale kandidaten zouden zijn om deze markt te betreden, geen interesse getoond om dit te doen, of zijn ze er niet toe in staat geweest.
- (564) De impact van de onderhavige transactie moet worden beoordeeld tegen de hierboven beschreven achtergrond. Er moet ook rekening worden gehouden met de kenmerken die werden vastgesteld in de sectie over de structurele kenmerken van de kleinhandelsmarkt voor motorbrandstoffen in het algemeen. De operatie doet eerst en vooral de marktconcentratie verder toenemen. In essentie wordt door de operatie een middelgrote concurrent van de markt verwijderd.
- (565) Belangrijker is dat de operatie de structuur van de markt zal wijzigen, aangezien ten gevolge van de operatie een nieuwe macht wordt opgericht, die bestaat uit de twee-eenheid Exxon/Mobil en BP/Mobil, die samen een marktpositie innemen die ongeveer overeenkomt met die van concurrent nr. 2. Kortom, de operatie heeft een significant nadelig effect omdat het interne, oligopolide evenwicht opnieuw wordt gebalanceerd. In plaats van 5 spelers, waarvan 3 met relatief lage marktaandelen, zal het nieuwe landschap worden gekenmerkt door de aanwezigheid van twee grote spelers, namelijk Total/Fina met [30-40]* % en Elf met [20-30]* %, plus een gelijkaardige derde macht, bestaande uit Exxon en BP/Mobil, samen goed voor [20-30]* % en een kleinere speler, Shell, met [10-20]* %.
- (566) De verandering van de concurrentieverhouding tussen de leden van het oligopolie is van die aard dat de omvang van represailles zal toenemen. Door de grotere en meer uitgebalanceerde marktaandelen van de deelnemers, kunnen de gevolgen van concurrentiële represaillemaatregelen uitgebreider en ernstiger zijn dan in de huidige toeleveringsstructuur.

- (567) In het scenario vóór de concentratie konden de drie middelgrote spelers nog storingsfactoren zijn in het oligopolide evenwicht. Ze hadden namelijk het recht om te proberen hun marktaandeelen te vergroten, gezien hun goede scores op het vlak van kostenefficiëntie. Ook zijn deze drie spelers de enige multinationale super majors, en zijn ze bijgevolg in staat om een constante concurrentiedreiging voor elke nationale marktleider te vormen. Na de concentratie zal de marktstructuur van die aard zijn dat geen enkele concurrentiezet denkbaar is zonder dat deze een sterke en breed verspreide tegenreactie ontketent. Wegens de kleine toename van de vraag naar brandstoffen zal eender welke poging van één van de verschillende spelers om de verkoop op te drijven onvermijdelijk ten koste gaan van de andere spelers. Bovendien bestaat, gezien de homogeniteit van het product, de enige mogelijke concurrentiestrategie die erop gericht is marktaandeelen te winnen, uit de vermindering van de prijzen. Eender welke prijsreductie zal echter onvermijdelijk represaillemaatregelen van de andere spelers uitlokken, die zich rechtstreeks aangevallen zullen voelen. Gezien het feit dat drie van de vijf spelers over het hele grondgebied aanwezig zijn, en dat hun kostenefficiëntie gelijk is, zal concurrentie via de prijs moet hoe dan ook worden vermeden. Shell, dat het enige „kleinere” lid is dat overblijft in het oligopolie, en over verschillende stimulansen tot concurrentie zou kunnen beschikken, zou echter een erg groot risico lopen indien het sterk zou concurreren. Het bedrijf bestrijkt namelijk een kleinere markt dan de grotere kleinhandelsbedrijven, en is daarom kwetsbaarder. In wezen zal de concentratie de implementatie van en controle over de interactie tussen de weinige dominante spelers vergemakkelijken, en tezelfdertijd de slechte economische prestatie van de markt nog verergeren.
- (568) In het licht van het bovengenoemde blijkt dat de operatie zal resulteren in de versterking van een collectieve machtspositie, die in handen is van TotalFina, Elf, Shell, Esso en BP/Mobil. Bijgevolg zal de efficiënte mededinging op de gemeenschappelijke markt aanzienlijk worden verhinderd.

DUITSLAND

ALGEMEEN OVERZICHT

Raffinage

- (569) Momenteel zijn er 17 raffinaderijen in Duitsland, aan de kust of in het binnenland. De belangrijkste raffinagebedrijven zijn Exxon, Shell, BP/Mobil en DEA, die samen ongeveer 42 % van de totale capaciteit in handen hebben. Deze drie bedrijven zijn verticaal geïntegreerd, in die zin dat ze ook actief zijn in de groot- en kleinhandel in motorbrandstoffen. De meeste andere raffinagebedrijven (zoals Conoco, Elf, Total, Agip, OMV) zijn ook verticaal geïntegreerde oliemaatschappijen. Niet-geïntegreerde raffinagebedrijven als Ruhr Oel, Wintershall, Beta, Holborn maken 43 % uit van de totale Duitse productie. Deze raffinaderijen hebben een totale capaciteit van 2 186 KBD. Het verbruik in heel Duitsland (diesel, benzine, mofuel) bereikte een totaal van 622 miljoen vaten in 1996. Volgens de gegevens van Eurostat bedraagt de netto-import in Duitsland ongeveer 21 % van de productiecapaciteit, hoewel in dit percentage niet de recent gebouwde Leuna-raffinaderij is inbegrepen. Het dient te worden opgemerkt dat de binnenlandse raffinaderijen hun overproductie niet kunnen verkopen op de vervoermarkt, waardoor ze deze in Duitsland op de markt moeten brengen.

Infrastructuur

- (570) Raffinaderijen en opslagfaciliteiten zijn strategisch gelegen aan de grote consumptiegebieden, en met regionale opslagfaciliteiten worden de meer afgelegen delen in Duitsland bevoorraad. De Rijn verbindt de in het westen gelegen raffinaderijen (Gelsenkirchen VEBA, Wesseling DEA, Godorf Shell, Karlsruhe Esso/DEA/VEBA/Conoco) en indirect de raffinaderij van Wintershall, via het Mittellandkanaal. De in het zuiden gelegen raffinaderijen (Ingolstadt Esso, Vohburg BP/Mobil/AGIP/RuhrOel) zijn toegankelijk via de Donau-rivier. Drie raffinaderijen zijn verbonden met de haven van Hamburg (Heide DEA, Hamburg Holborn en Hamburg Shell). Binnenlandse raffinaderijen die niet zijn verbonden met een haven of een rivier, bevoorraden voornamelijk de regio waarin ze zijn gelegen, of een belangrijke opslagconcentratie, zoals in het geval Leuna (Elf) voor de regio rond Dresden, Burghausen (OMV) voor München en Oostenrijk (via pijpleidingen met de Donau verbonden) en Schwedt (DEA/RuhrOel/AGIP/Total/Elf) voor het gebied rond Berlijn. De regio's met hoge consumptieniveaus (Hamburg, Hannover, Keulen, Frankfurt, Stuttgart, München, Berlijn, Dresden, etc.) worden bevoorraad door verkoop af raffinaderij van nabijgelegen raffinaderijen.

- (571) Pijpleidingen (zowel productpijpleidingen als de pijpleiding voor vliegtuigbrandstoffen van de NAVO) bestrijken de westelijke en zuidelijke delen van Duitsland, terwijl het oostelijke deel van Duitsland wordt bevoorraadt door een belangrijke opslagcapaciteit die verbonden is door de beide pijpleidingen en de rivier de Elbe. Pijpleidingen verbinden alle grote opslaglocaties met de raffinaderijen, hoewel een onderscheid moet worden gemaakt tussen de pijpleidingen in privé-bezit en het pijpleidingennet van de NAVO, dat op volle capaciteit werkt en waarvan de hoofdfunctie het vervoer van vliegtuigbrandstoffen naar militaire luchthavens is.
- (572) Het grootste deel van Duitsland kan worden bevoorraadt op de vervoermarkt via binnenscheepvaart op de Rijn, Donau en Elbe (die Hamburg met Oost-Duitsland verbindt). Wegens het wisselende waterpeil kunnen daar enkel binnenschepen van maximaal 1 000 ton varen. De binnenvaart op de Rijn kan last hebben van zowel lage als hoge waterstanden. Stijgende waterpeilen hebben nagenoeg geen impact op de transportkosten zolang het verkeer niet is onderbroken (wat zeer zelden gebeurt). Lage waterpeilen hebben echter wel een impact op de transportkosten, omdat de ladingen moeten worden beperkt om een goede vaart door laag water te verzekeren. Tijdens deze periodes stijgen de kosten van het goederenvervoer, hoewel de impact op de kosten ook afhangt van de eigenlijke toestand van de vraag upstream. Wanneer er weinig vraag is (voornamelijk in de zomer, wanneer de vraag naar gasolie laag is), hebben lage waterpeilen mogelijk weinig effect op transportprijzen. Bij veel vraag kunnen lage waterpeilen de transportprijzen substantieel wijzigen. Het water van de Rijn blijft gemiddeld een week tot een maand per jaar op een laag peil.

Groothandel

- (573) Uit het marktonderzoek blijkt dat de toegang tot de groothandelsmarkt relatief eenvoudig is voor kleinhandelaars. Gewoonlijk zijn de verkoopprijzen die aan onafhankelijke wederverkopers worden gevraagd, gebaseerd op de prijsnoteringen in het OMR (het Oil Market Report is een plaatselijk equivalent van Platt's), met een overeengekomen prijsverschil voor de dekking van factoren als prijsverschillen voor de locatie en verstrekte diensten. OMR-prijsnoteringen omvatten de prijs die een wederverkoper zou moeten betalen indien hij motorbrandstoffen wil opkopen van dicht bij de Rijn gelegen opslagfaciliteiten. De prijsnoteringen zijn gelijklopend met die van Platt's, maar liggen ongeveer 10 % tot 15 % hoger. Volgens de partijen zou de binnenschepvracht van het ARA-gebied (Antwerpen-Rotterdam-Amsterdam) naar het gebied rond Karlsruhe ongeveer de helft van het verschil tussen de prijsnoteringen van Platt's en van OMR bedragen. De andere helft van het verschil vertegenwoordigt alle andere kosten die een bedrijf dat producten naar Duitsland transporteert en daar aan afnemers verkoopt, kan hebben, met inbegrip van de interne transportkosten (zoals de kosten van het laden en lossen van binnenschepen), kosten voor terminals/opslag, havengeld ter plaatse (indien nodig), verzekering, personeelskosten voor de ordehandhaving en verkoop, etc., en een marge voor het bedrijf dat het product verkoopt.
- (574) De partijen schatten dat 55 % van de opslagcapaciteit in Duitsland in handen is van onafhankelijke bedrijven. Dit werd bevestigd aan de Commissie door onafhankelijke leveranciers van opslagfaciliteiten, zoals Petroplus, Oiltanking en Van Ommeren, en door rechtstreekse afnemers als Mabanft (wederverkoper), AVIA en Baywa (groothandelaars). Deze onafhankelijke ondernemingen bieden allerlei diensten aan klanten, zelfs aan majors.
- (575) In Duitsland is als vanouds meer dan 70 % van de petroleumproducten rechtstreeks afkomstig van binnenlandse raffinaderijen. Invoer is meestal bestemd voor onafhankelijke wederverkopers, maar kan ook handel binnen een groep betreffen. Momenteel kopen de meeste concurrenten van de partijen enkel beperkte volumes, om de onafhankelijkheid van de majors die de raffinaderijen beheren, te behouden. Niet-geïntegreerde concurrenten van de partijen hebben erop gewezen dat in de voorbije jaren, meer dan 90 % van de aangekochte producten werd geleverd door binnenlandse raffinaderijen of gekocht van de majors, die de producten via transacties of aankoop door de dochterondernemingen verkrijgen. De niet-geïntegreerde concurrenten kopen zowel van binnenlandse raffinaderijen als op de vervoermarkt (ARA). De keuze tussen de leveranciers hangt af van de aangeboden condities; aangezien het prijsverschil tussen cargo en binnenlandse raffinaderijen constant verandert, zijn de prijzen op de vervoermarkt soms lager dan de binnenlandse prijzen. Zo werd aan de Commissie uitgelegd dat de binnenlandse raffinaderijen momenteel een aantrekkelijker prijs bieden dan de cargo plus transport en opslag. Daaruit volgt dat, tenzij de cargoprijzen significant dalen, het interessanter is om af binnenlandse raffinaderij te kopen.

- (576) De verticaal geïntegreerde kleinhandelaars bekomen hun motorbrandstoffen van drie bronnen: eigen productie, uitwisselingsovereenkomsten met andere raffinagebedrijven of aankopen van derde partijen [...]*. BP/Mobil koopt [...]* % van de vereiste hoeveelheid aan van derde partijen. Exxon heeft uitwisselingsovereenkomsten voor motorbrandstoffen met [...]*. Dit is deels te wijten aan het feit dat Exxon hoofdzakelijk raffinaderijen in het zuiden van Duitsland heeft.
- (577) Een aantal actoren, zoals Avia, Mabanaf en Petroplus (groot- en kleinhandelaars), zijn aanwezig op de groothandelsmarkt, waardoor niet-geïntegreerde kleinhandelsbedrijven voorraden motorbrandstoffen kunnen verkrijgen. Niettemin dient te worden opgemerkt dat de hiervoor genoemde groot-handelaars de leveringen via wederverkopers slechts beperkt gebruiken, aangezien de meeste groot-handelaars ook (beperkte) herverkoopactiviteiten hebben of over voldoende gecombineerde koopkracht beschikken om vaartuigen/binnenschepen op de vervoermarkt in te schakelen.

Kleinhandel

- (578) Er kunnen vier categorieën kleinhandelaars worden onderscheiden in Duitsland: A-merken, B-merken, onafhankelijke kleinhandelaars en supermarkten. De A-merken omvatten verticaal geïntegreerde aardoliebedrijven als Exxon, BP/Mobil, DEA en Shell, maar ook Aral, waarin, zoals reeds eerder werd aangehaald, Mobil een aandeel heeft van 28 % (de andere hoofdaandeelhouders zijn Veba (56 %) en Wintershall (15 %)), en dat profiteert van gebonden toelieferingen van zijn aandeelhouders Mobil (via BP), Veba en Wintershall. B-merken omvatten de kleinere geïntegreerde bedrijven zoals Elf, TotalFina of Jet/Conoco.
- (579) Van 1994 tot 1997 is het aantal tankstations met 7 % gedaald. Gedurende diezelfde periode bleef het volume motorbrandstoffen die in tankstations werden verkocht stabiel op 50 miljoen kubieke meter.
- (580) Ongeveer 60 % van de tankstations zijn gemerkt. Soms bezit het oliebedrijf de grond en de gebouwen/investeringen op die grond. Soms bezit het oliebedrijf enkel het gebouw en de investeringen, en behoort de grond toe aan de kleinhandelaar. De majors die op de Duitse markt actief zijn, hebben een „contractensysteem via agentuur” ingevoerd. Dit is specifiek voor Duitsland, waar omwille van de personeelskosten blijkbaar geen COCO-structuren (i.e. wederverkoper in loondienst) mogelijk zijn. Het agentsysteem („Agentursystem”) kan ofwel alle activiteiten van het tankstation omvatten, of het kan ook bepaalde delen uitsluiten, zoals de winkel of de carwash.
- (581) Er kan een onderscheid worden gemaakt tussen stations in het bezit van de eigenaar-wederverkoper, en de stations die door het bedrijf worden beheerd. Er bestaan slechts enkele „teststations” van door een bedrijf beheerde stations. Wat betreft de tankstations van eigenaars-wederverkopers, hebben de oliebedrijven nog steeds een sterke positie. De agenten zijn afhankelijk van het oliebedrijf, dat de prijs bepaalt. Zo werken alle bedrijven in Duitsland die door wederverkopers onder het Esso-merk worden beheerd, onder een agentuurcontract. Op basis van deze contracten bezit Exxon de brandstoffen die op het terrein van het tankstation zijn opgeslagen, en bepaalt het de prijs voor de detailverkoop. Met het agentsysteem zijn betere en zekerdere marges mogelijk [...]*⁽⁶²⁾.
- (582) De dealer wordt vergoed met een commissieloon op basis van het verkoopsvolume en onafhankelijk van de brandstofprijzen. De agent ontvangt slechts een marge op elke verkoop, die gewoonlijk 2,5-3 Pfennig per liter bedraagt voor stations van wederverkopers, en 5 Pfennig per liter voor stations van eigenaars. De commissie is hoger voor stations van eigenaars omdat de dealer meer kosten zelf moet dragen dan in stations onder beheer van het bedrijf.
- (583) Wat betreft de stations in de categorie wederverkoper/huurder (agenten), zijn de contracten van lange duur (normaal gezien ongeveer 10 jaar, maar een tweemalige verlenging voor een periode van 5 jaar is mogelijk), wat de toetreding voor concurrenten bemoeilijkt. De duur van een toelieferingscontract voor een Exxon-agent varieert tussen [...]*. De duur bedraagt gemiddeld [...]*.
- (584) Tankstationwinkels zijn een belangrijk element in de winstgevendheid van tankstations in Duitsland, aangezien ze de brandstofprijzen subsidiëren. Ze worden uitgebaat door dochterondernemingen van de oliemaatschappijen, of door bedrijven als „Lekkerland”. De oliemaatschappij op haar beurt ontvangt huur, hoewel het agentsysteem voor sommige bedrijven ook van toepassing is op de winkels.

⁽⁶²⁾ [...]*.

- (585) Door de streng gereglementeerde openingsuren van winkels en supermarkten, zijn de tankstationwinkels in Duitsland een belangrijke kleinhandelsfaciliteit geworden (4 % van de verkoop van voedingswaren en drank in Duitsland). De tankstationwinkel trekt klanten aan en heeft tot doel de dienstverlening en het kwaliteitsimago van de brandstoffenkleinhandelaar te verbeteren. Met de huur van de winkels worden belangrijke winsten behaald, die een lagere vraag naar brandstoffen kunnen compenseren ([...]*). Tankstationwinkels zullen naar verwachting nog meer toenemen in belang. De majors zijn van mening dat deze winkels het grootste onderscheid zijn met de witte pompen en B-merken.
- (586) [...]*. Majors doen daarom zware investeringen in het aanbod van diensten, op basis van de significante 70 % merktrouw van de Duitse klanten, als een strategie om de winstgevendheid en marktaandeelen te behouden door de A-merken te differentiëren van de „prijskrakers”. [...]*.

West-Duitsland en Oost-Duitsland

- (587) Gezien de verschillen op het vlak van toeleveringen, welvaart en zelfs marktspelers tussen Oost- en West-Duitsland, zou kunnen worden beweerd dat beide delen aparte relevante geografische markten vormen. Er zijn inderdaad enkele verschillen in prijzen, en ook de marktaandeelen zijn niet gelijkwaardig.
- (588) Deze bewering werd echter niet gestaafd door het onderzoek van de Commissie, en wel om de volgende redenen. Ten eerste is het prijsverschil tussen beide regio's beperkt, en in sommige gevallen zelfs kleiner dan de prijsverschillen binnen West-Duitsland zelf. De prijzen liggen gewoonlijk iets lager in het oostelijke deel van Duitsland. Dit is eigenlijk te wijten aan de massale toetreding tot deze markt in de vroege jaren '90, toen de traditionele West-Duitse kleinhandelsbedrijven hun marktaandeelen in de nieuwe Länder probeerden te verdubbelen. Dit heeft geresulteerd in een overcapaciteit, wat prijsdrukkend werkte. Ten tweede hebben de duidelijke verschillen in marktaandeelen tussen West- en Oost-Duitsland een historische achtergrond. Na de hereniging van Duitsland werd de monopolistische positie van Minol opgeheven toen Elf in 1992, met een marktaandeel van minder dan 10 % in West-Duitsland, Minol opkocht en zo marktleider werd. Tot op heden heeft Elf deze positie van marktleider behouden, hoewel zijn marktaandeel onder invloed van de concurrentie tot 24 %⁽⁶³⁾ werd herleid. Minol had een verouderd netwerk, en de concurrenten hebben hun marktaandeel vergroot door middel van nieuwe tankstations en strategische locaties. Aangezien het verouderde netwerk van Minol waarschijnlijk verder zal worden gerationaliseerd, kan worden verwacht dat de Oost-Duitse markt langzamerhand zal evolueren naar de opsplitsing van marktaandeelen, zoals in West-Duitsland het geval is. Ten derde is er geen verschil in de wetgeving, fiscale voorzieningen of milieueisen. Ten vierde is er geen natuurlijke grens tussen de oostelijke en westelijke delen van Duitsland. Daardoor zou een uniforme prijsstijging in het westelijke deel via minimale concurrentie worden tegengewerkt, op de grens tussen het oostelijke en westelijke deel, via een soort golfbeweging.

DE OMSTANDIGHEDEN VÓÓR DE CONCENTRATIE — HUIDIGE STAND VAN DE CONCURRENTIE

Marktstructuur

- (589) In het algemeen hebben de majors (ARAL, Shell, Esso, BP, DEA of de zogenoemde A-merken) meer dan 65 % van de markt in handen. Hyper- en supermarkten hebben een aandeel van ongeveer [0-10]* %, witte pompen hebben een aandeel van [0-10]* % en het belangrijkste B-merk, JET-Conoco, heeft een aandeel van ongeveer [0-10]* %. Volgens de gegevens van 1997 van de partijen, is Aral de marktleider [20-30]* %, Shell heeft [10-20]* %, Exxon [10-20]* %, DEA, [0-10]* %, BP/Mobil [0-10]* %, Elf [0-10]* %, TotalFina [0-10]* %, Agip [0-10]* % en KPI minder dan [0-10]* %. De zogenoemde prijskrakers waren goed voor [10-20]* % (met een aandeel van [0-10]* % voor de hypermarkten, [0-10]* % voor Jet CONOCO en [0-10]* % voor de witte tankstations). De kleinere B-merken (zoals Avia, Tamoil, ...) hadden ongeveer [0-10]* % in handen.

⁽⁶³⁾ Op basis van de marktaandeelen van de belangrijkste Oost-Duitse concurrenten in 1998. Gegevens verstrekt door de partijen.

- (590) Er is weinig variatie geweest in de marktaandeelen van A-merken of zelfs van B-merken in de periode van 1994 tot 1998, zoals blijkt uit de onderstaande tabel.

	1994	1995	1996	1997	1998
Aral	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*
Shell	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*
Esso	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*
DEA	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
BP	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
Conoco	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
Elf/Minol	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
Agip			[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
Fina			[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
Total			[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
Andere	[10-20]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
Hypermarkten en witte tankstations	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*

Concurrentiedynamiek — Kosten en prijzen

- (591) Volgens de aanmeldende partijen variëren de brandstofprijzen in Duitsland slechts in beperkte mate. De prijsverschillen worden verklaard door de hogere exploitatiekosten in landelijke gebieden en in mindere mate de transportkosten voor afgelegen gebieden. Uit het marktonderzoek is gebleken dat de Duitse markt wordt gekenmerkt door een situatie waarin alle A-merken prijzen van een gelijk niveau vragen, terwijl de overige concurrenten prijzen van 1 pfennig onder de prijzen van de A-merken vragen. Supermarkten vragen 3 pfennig minder dan de A-merken. Deze prijzenstructuur lijkt niet te veranderen met de tijd.
- (592) Aral is marktleider. De prijsvariatiën lijken door de A-merken te zijn ingevoerd, volgens variabele patronen, en worden door de rest van de concurrenten gevolgd. De majors hebben de grootste impact op de prijzen. Alle verticaal geïntegreerde oliemaatschappijen (Aral, Shell, Esso, BP en DEA) vertonen gelijkaardige bedrijfsstructuren. In vergelijking met hun concurrenten hebben ze een goede toegang tot de verkoop- en toeleveringmarkten. Enkel de vijf bovengenoemde bedrijven hebben een dicht kleinhandelsnetwerk voor de volledige relevante geografische markt. Er bestaan vele banden tussen deze vijf bedrijven (verwezenlijkt in GO's voor raffinaderijen, uitwisselingen, opslag en toelevering van brandstoffen aan luchthavens). Dit leidt tot identieke of ten minste vergelijkbare aankoopkosten tussen de A-merken onderling.
- (593) Ondanks de lagere prijzen die ze vragen, volgen B-merken en supermarkten gewoonlijk de prijschommelingen. Volgens het marktonderzoek van de Commissie nemen voornamelijk de majors het initiatief voor de prijsveranderingen, en gebeurt het heel zelden dat één van de majors niet volgt. Prijzenoorlogen komen af en toe voor, tijdens een korte periode, bijvoorbeeld als een supermarkt een nieuw tankstation opent. Concurrenten hebben gemeld dat, indien de majors de brandstofprijzen met 5 - 10 % willen vermeerderen, de andere bedrijven eerder zouden volgen om te kunnen profiteren van de hogere marges. De sector van brandstoffenkleinhandel heeft ingezien dat het marktaandeel niet veel kan worden vergroot door de majors te beconcurreren met lagere prijzen. Bovendien hebben de concurrenten gemeld dat ze wegens de lage marges en hoge investeringskosten (om aan de milieueisen te voldoen), een prijzenoorlog niet zouden kunnen volhouden.

- (594) Volgens concurrenten zijn de B-merken in staat om lagere prijzen te vragen omdat ze vaak efficiënter opereren en een verschillende kostenstructuur hebben dan de majors, aangezien hun vaste bedrijfskosten meestal iets lager zijn (geen kosten voor marketing en reclame, kleinere winkels, minder investeringen in de site, minder personeel) en aangezien ze beperktere diensten verlenen. B-merken vragen 1 pfennig minder dan de majors. Hun omvang is echter vaak zeer beperkt in vergelijking met de A-merken. Bedrijven als Elf, Agip, Fina, Total en OMV kunnen elk afzonderlijk op maximaal 3 % van het marktaandeel aanspraak maken.
- (595) [...]*
- (596) Hoewel de majors niet reageerden toen Conoco tot de markt toetrad in de late jaren '80, blijkt nu uit het marktonderzoek dat als een nieuwe concurrent probeert om prijsverschillen van 1 pfennig en meer te bieden, er zich een plaatselijke prijzenoorlog voordoet in die omgeving. Aan de Commissie werd uitgelegd dat, toen Conoco twee jaar geleden onbemande tankstations uittestte, met brandstofprijzen die 2 pfennig lager lagen dan de prijzen van de majors, deze majors reageerden. Aangezien Conoco de acceptatie en toeleveringen van de majors nodig heeft, stopte het de prijzenoorlog en verhoogde het de prijzen.
- (597) [...]*. Dat reduceert de potentiële volumewijziging van prijskrakers tot maximaal twee derden van het bestaande volume.
- (598) Hoewel sommige kleine/onafhankelijke bedrijven goedkopere brandstofprijzen aanbieden (1 %), is dit niet voldoende om te kunnen besluiten dat er concurrentie via de prijzen zou zijn. Onafhankelijke bedrijven zijn enkel actief in bepaalde regio's. Ze hebben gewoonlijk een lagere omzet (1 600 tegenover een gemiddelde van 3 000 voor deze sector) en bijgevolg hogere vaste kosten per verkocht product. Deze lagere omzet compenseren ze met minder service, om te kunnen blijven concurreren. Zelfs indien de omzet stijgt, zijn deze onafhankelijke bedrijven niet in staat om via de prijzen te concurreren, aangezien hun variabele kosten bepaald hoger liggen dan die van de majors. In een grafiek waarin de algemene kosten in functie van de omzet worden getoond⁽⁶⁴⁾, heeft Exxon aangetoond dat de kosten relatief stabiel blijven voor traditionele tankstations, zoals de Duitse tankstations kunnen worden gekwalificeerd. Het Bundeskartellamt is van oordeel dat de onafhankelijke bedrijven geen concurrentiedruk uitoefenen, noch kunnen uitoefenen, op de vijf bedrijven van A-merken. Dit werd bevestigd door het marktonderzoek van de Commissie. De marges van de onafhankelijke kleinhandelaars zijn blijkbaar te laag om te kunnen concurreren via de prijzen met de majors. Aangezien hun aanwezigheid meestal geografisch bepaald is, zouden zij namelijk meer te lijden hebben onder een prijzenoorlog dan de A-merken.
- (599) De majors concurreren met de supermarkten en bieden lage prijzen tijdens de week, kortingen op vrijdagen en hogere prijzen op zondagen, wanneer de supermarkten gesloten zijn.
- (600) In Duitsland hebben de hyper- en supermarkten niet zo een belangrijke concurrentiële impact op de markt als in Frankrijk, maar toch oefenen ze in bepaalde gebieden een zekere prijscontrole uit op de majors. Supermarkten hebben een tamelijk klein marktaandeel, net onder [0-10]*%. [...]*. Hypermarkten zijn geen significante bedreiging voor de majors, en wel om de volgende redenen:
- de hypermarkten die brandstoffen verkopen zijn zeer gefragmenteerd en hebben geen keten die over het hele land opereert,
 - hun prijs is gewoonlijk 3 % tot 4 % lager dan die van de majors, maar ze kunnen niet dezelfde diensten aan de klanten leveren, aangezien hun openingsuren beperkt zijn,
 - ze hebben geen winkel aan de voorzijde van hun terrein en
 - ze aanvaarden enkel contante betalingen.
- (601) In tegenstelling tot wat in Frankrijk gebeurde (waar de toetreding van de supermarkten tot de markt gelijktijdig gebeurde), zijn de supermarkten in Duitsland niet geïntegreerd in de toeleveringsketen. Ze hebben geen significante omzet behaald, en profiteren niet van specifieke kostenvoordelen in vergelijking met A-merken. [...]*(⁶⁵). Daarom kan slechts beperkte concurrentie van de supermarkten worden verwacht.

⁽⁶⁴⁾ [...]*

⁽⁶⁵⁾ [...]*

- (602) De majors concentreren zich op de grote steden, terwijl de onafhankelijke bedrijven actiever zijn in landelijke gebieden en kleine/middelgrote steden, waar er minder concurrentie is. De omzet ligt hoger in de steden, maar de kosten zijn lager in de landelijke gebieden, aangezien er geen grote investeringen nodig zijn, het persoonlijke contact belangrijker is, etc. De brandstofprijs is normaal gezien dezelfde of hoger in landelijke gebieden.
- (603) In Duitsland heeft het agentsysteem prijzenoorlogen helpen vermijden, aangezien de majors de absolute controle hebben over de prijzen. Majors regelen de prijzen, aangezien ze via agenten opereren, en niet via onafhankelijke dealers. De agent moet de prijzen aanvaarden, en soms worden de prijzen zelfs automatisch via het computersysteem gewijzigd.
- (604) Volgens derde partijen zijn de kleinhandelaars in brandstoffen op de hoogte van prijsstijgingen van de brandstoffen, alvorens deze in de praktijk worden gebracht, zodat ze voldoende tijd hebben om de prijzen in het tankstation aan te passen. Op basis van de marktwaarnemingen in Zuid-Duitsland ⁽⁶⁶⁾, werd besloten dat er geen significante concurrentie is onder de A-merken. Op basis van publieke ad-hoccontroles in 1990, 1991, 1993, 1997 en 1998, werd uit dit onderzoek besloten dat de prijsstijgingen enkel door de vijf majors (A-merken) werden ingevoerd, en dat bedrijven het initiatief voor prijsstijgingen nemen op basis van een overeengekomen (hoewel variabel) tijdschema. In een concurrerende markt zouden concurrenten overwegen af te zien van de mogelijkheid om de prijzen te verhogen, en zo hun imago bij de klanten te verbeteren.

Toetredingsdrempels — expansie — potentiële concurrentie

- (605) In het westelijke deel van Duitsland zijn de toetredings- en expansiemogelijkheden heel beperkt. Dit is te wijten aan eigendomsbeperkingen, verschillende planningskwesaties en specifieke wetgeving die de mogelijkheden voor de bouw van nieuwe verkooppunten beperkt (plaatselijke instanties). Het dient ook te worden opgemerkt dat Duitsland reeds grotendeels dichtbevolkt is. Daardoor is de oprichting van nieuwe verkooppunten moeilijker en duurder. Ook milieueisen spelen een belangrijke rol bij het afschrikken van toetreding en expansie. De milieuwetgeving is strenger dan in de meeste andere Europese landen. Voor de zogenoemde fase II, en waterdichte trottoirs, zijn significante investeringen vereist, die een verdere reductie van het netwerk tot gevolg kunnen hebben. Het agentsysteem laat toe dat oliebedrijven de contractduur van de dealer die het station uitbaat, verlengen, wat een belangrijke drempel voor nieuwkomers vormt. Tot besluit worden getrouwheidskaarten en merknamen (representatief voor de kwaliteit van de dienst) als belangrijk beschouwd door de Duitse consument, en bemoeilijken ze de markttoegang nog meer.
- (606) Toetreding tot de markt was eenvoudiger in het oostelijke deel van Duitsland, aangezien het noodlijdende Minol-netwerk opnieuw moest worden opgebouwd, en de gewoonlijk lange duur van de kleinhandelscontracten in West-Duitsland (voor eigendom en toelevering) de nieuwkomers niet hinderde. Aangezien majors dezelfde marktaandeelen wilden bereiken in Oost-Duitsland als in West-Duitsland, waren de tankstations te groot en hadden ze lage omzetcijfers. Momenteel zijn er te veel tankstations in Oost-Duitsland, met een te grote capaciteit, en daardoor hebben de meeste stations financiële problemen, voornamelijk de witte tankstations. Hypermarkten in Oost-Duitsland hebben marktaandeelen van 10-12 %, maar hebben te kampen met een lage omzet en zware concurrentie van de supermarkten in de landen van het voormalige Oostblok.
- (607) Over het algemeen is de Duitse markt een verzadigde markt, waar de omzetcijfers laag zijn en er wordt verwacht dat de vraag zal afnemen. Sinds 1998 werden 600 tankstations gesloten en slechts 150 nieuwe geopend: deze trend zal zich waarschijnlijk in de toekomst voortzetten.

DE OMSTANDIGHEDEN NA DE CONCENTRATIE — IMPACT VAN DE OPERATIE OP DE CONCURRENTIE

- (608) De impact van de onderhavige operatie moet worden beoordeeld tegen de hierboven beschreven achtergrond, ook met betrekking tot de kenmerken die in de sectie over de structurele kenmerken van de kleinhandelsmarkten voor motorbrandstoffen in het algemeen werden bepaald.
- (609) De concentratie zal tot gevolg hebben dat drie A-merken sterke onderlinge banden zullen hebben. In totaal zullen Aral, Esso en BP/Mobil samen 40 % van de kleinhandelsmarkt in handen hebben. De twee andere A-merken, Shell en DEA, zullen respectievelijk 14 % en 10 % van de markt in handen hebben.

⁽⁶⁶⁾ Onderzoek van Bayerische Landeskartellbehörde 1998.

- (610) De creatie van een band tussen drie van de belangrijkste concurrenten op de Duitse kleinhandelsmarkt voor motorbrandstoffen zal leiden tot materiële stimulansen voor deze bedrijven om elkaar niet te beconcurreren. Het is onwaarschijnlijk dat andere A-merken als Shell of DEA de afwezigheid van significante concurrentie vanwege Aral, Esso en BP/Mobil zouden wraken. Zoals werd uitgelegd in de bovenstaande punten 591-604, wordt de Duitse markt namelijk gekenmerkt door de afwezigheid van een echte concurrent voor de A-merken, en quasi onmiddellijke prijsinstructies van de majors. In een dergelijk concurrentieklimaat zouden Shell (dat zich als vanouds op de kwaliteit heeft gericht, en niet op de prijzen) en DEA eerder van de hogere marges in een stabiele markt willen profiteren dan van lagere marges voor dezelfde marktaandeelen.
- (611) Om dezelfde redenen als hierboven werd aangehaald, is het onwaarschijnlijk dat andere, concurrerende niet-A-merken een dergelijke situatie zouden benutten. Ten eerste hebben ze samen minder dan 35 % van de markt in handen, en heeft geen enkel bedrijf een marktaandeel van meer dan 5 %. Een prijzenoorlog met de A-merken zou hen zelf meer kwaad doen dan de A-merken (die zouden elkaar kunnen subsidiëren, door hun grotere omvang). Ten tweede hangen ze tot op zekere hoogte af van de bedrijven van de A-merken, namelijk voor de toelieferingen van motorbrandstoffen. Ten derde hebben ze, uitgezonderd Jet-Conoco, een hogere kostenbasis dan de meeste A-merken.
- (612) Bijgevolg kan worden besloten dat de operatie zal resulteren in de creatie van een oligopolide machtspositie van de A-merken, namelijk Exxon, BP/Mobil, Aral, Shell en DEA.

LUXEMBURG

ALGEMEEN OVERZICHT

Raffinage

- (613) Aangezien er geen raffinaderijen zijn in Luxemburg, gebeurt de toelevering van motorbrandstoffen via import vanuit de naburige landen, hoofdzakelijk uit de ARA-regio's via secundaire transportmiddelen, vooral via het spoor, binnenschepen en vrachtwagens. Een marketeer die producten in Luxemburg wil invoeren, beschikt meerbepaald over twee opties: voor opslagcapaciteit zorgen in één van de terminals in Luxemburg en scheepsladingen van brandstofleveranciers in de ARA-regio kopen, of scheepsladingen in andere terminals in naburige landen opslaan, en de producten met vrachtwagens in Luxemburg invoeren.

Groothandel

- (614) Aangezien de meeste kleinhandelaars die in Luxemburg opereren verticaal geïntegreerde bedrijven zijn, is de groothandelsactiviteit zeer beperkt. Wat betreft de logistiek is er geen risico op marktbescherming op het vlak van de terminals die voor de opslag van motorbrandstoffen beschikbaar zijn. Er zijn in wezen vier actieve terminals in Luxemburg, waarvan één strategisch gelegen is aan de rivierhaven van Mertert (56 000 m³) en in het bezit is van een onafhankelijk terminalbedrijf. Wegens de kleine oppervlakte van het land, vormen de meeste opslagruimtes die zich in naburige lidstaten bevinden concurrentiële alternatieven en worden ze momenteel gebruikt door sommige kleinhandelaars die in Luxemburg opereren.

Kleinhandel

- (615) De kleinhandelsmarkt voor motorbrandstoffen in Luxemburg heeft twee specifieke kenmerken. Ten eerste wordt de vraag naar brandstoffen gestimuleerd door het overheidsbeleid van lage brandstofaccijnzen, waardoor de tankprijzen lager zijn dan in de buurlanden. Bijgevolg zijn de verkoopsvolumes groter in verhouding met de grootte van het land. Ook gebeurt het grootste deel van de verkoop aan „niet-ingezetenen” uit de buurlanden. Ten tweede legt de overheid maximumwaarden op voor de tankprijzen van motorbrandstoffen. Zoals hieronder zal blijken, hebben de prijsvoorschriften ervoor gezorgd dat de tankprijzen in de kleinhandel samenvallen in de door de overheid vastgelegde plafondprijzen.

DE OMSTANDIGHEDEN VOOR DE CONCENTRATIE — HUIDIGE STAND VAN DE CONCURRENTIE

Luxemburg als een afzonderlijke geografische markt

- (616) Hoewel kan worden beweerd dat Luxemburg geen aparte geografische markt kan vormen omwille van de geografische locatie, pleiten de specifieke marktvoorwaarden die in dit land bestaan er toch voor om Luxemburg als een aparte markt te beschouwen. In dit opzicht is het opmerkenswaardig dat gezien de lage belastingen, Luxemburg binnen de Gemeenschap veruit de laagste prijzen na belasting heeft (936 USD per Mt). In vergelijking met de buurlanden, variëren de verschillen met de motorbrandstofprijzen in Luxemburg met een minimum van 15 % in vergelijking met Duitsland, tot 40 % in vergelijking met Frankrijk (zie bovenstaande tabel).

Marktstructuur

- (617) Aan de aanbodzijde wordt het concurrentieklimaat gekenmerkt door de aanwezigheid van een aantal verticaal geïntegreerde oliemaatschappijen met kleinhandelsactiviteiten. Vijf spelers hebben elk meer dan 10 % van de markt in handen, en twee andere meer dan 5 %. Geen enkele van hen beschikt over significante voordelen voor de toegang tot toeleveringsbronnen, aangezien er geen raffinaderijen staan op het Luxemburgse grondgebied. Niettemin kunnen kleinhandelaars, wegens de kleine oppervlakte van het land en de betrekkelijke nabijheid van sommige belangrijke raffinagegebieden (ARA), motorbrandstoffen kopen en hun netwerk bevoorraden zonder een significante meerkost in vergelijking met het Europese gemiddelde. Er zijn geen hyper- en supermarkten actief op dit vlak in Luxemburg. De onafhankelijke kleinhandelaars hebben een zeer marginale positie.
- (618) De situatie vóór de concentratie is als volgt. De onderstaande tabel toont een schatting van de marktaandelen (in volume) van de partijen en hun concurrenten tijdens de voorbije vijf à zes jaar.

Luxemburg	1994	1995	1996	1997	1998	Juni 1999
Shell	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*
Aral	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*
Exxon	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*
Q8	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*
Texaco	[10-20]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
Total	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[10-20]*
BP/Mobil	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*

- (619) De markt lijkt tamelijk geconcentreerd te zijn. Shell is de marktleider met [20-30]* %, gevolgd door Aral met bij benadering [10-20]* %, en vervolgens Total dat, na de concentratie met Fina, zijn marktaandeel heeft vermeerderd met ongeveer [10-20]* %. Exxon is een middelgrote speler met een aandeel van [10-20]* %. BP heeft een klein marktaandeel van [0-10]* %. De CR4 vóór de concentratie ligt dicht bij de 70 %.
- (620) Wat betreft de trends in marktaandelen, vertoont de markt een zekere evolutie onderaan de ranking (die kan waarschijnlijk worden verklaard door de kleine hoeveelheden in kwestie), terwijl de positie van de leidende spelers tamelijk stabiel blijft. Total heeft meer bepaald in vijf jaar tijd zijn marktpositie verdubbeld (zonder rekening te houden met de concentratie met Fina), terwijl BP en Texaco een daling van hun verkoop van naar schatting [...] % hebben genoteerd. In tegenstelling daarmee is er een grotere stabiliteit bij de leidende spelers Shell, Aral, Exxon en Q8. [...]*.
- (621) Als een kortere tijdsspanne wordt genomen als referentie (drie of vier jaar), lijkt de statische aard van de markt nog duidelijker. Met uitzondering van Total, dat recent een concentratie aanging met Fina, zijn de variaties in marktaandelen volstrekt onbeduidend.

- (622) Het loont ook de moeite om de marktpositie van de verschillende spelers te bepalen aan de hand van het aantal tankstationsites.

Luxemburg	1994	1995	1996	1997	1998
Shell	55	59	58	52	
Aral	51	52	53	50	
Exxon	34	31	30	30	29
Q8	56	52	52	48	
Texaco	29	23	22	22	
Total	15	15	15	16	34
Fina	21	19	19	18	
BP/Mobil	1	3	2	3	
Totaal industrie	293	272	275	261	

- (623) Uit de gegevens van 1997 blijkt dat drie operatoren een vergelijkbaar aantal sites hebben, namelijk Shell, Aral en Q8 met respectievelijk 52, 50 en 48 tankstations. Total/Fina en Exxon beschikken respectievelijk over 34 en 30 sites. BP heeft slechts drie sites. Wat betreft de evolutie over de tijd is de stabiliteit opnieuw zeer uitgesproken. Onder de leidende spelers ligt de belangrijkste variatie bij Q8, dat de hoogste daling noteert, met een vermindering van 8 stations in 5 jaar tijd. Het bedrijf wordt gevolgd door Exxon, dat zijn totale aantal met 5 stations heeft verminderd in een periode van vijf jaar.
- (624) Het is ook opvallend dat het algemene aantal sites extreem hoog ligt, gezien de grootte van het land. Zoals hieronder zal blijken, lijkt een dergelijke concentratie van tankstations op zo een klein territorium erop te wijzen dat een verdere expansie wat betreft nieuwe sites onwaarschijnlijk zal zijn.
- (625) In het algemeen blijkt uit de bovenstaande overwegingen dat de kleinhandelsmarkt voor motorbrandstoffen in Luxemburg tijdens de laatste vijf jaar bepaald statisch is gebleven met zeven hoofdspelers (Shell, Aral, Exxon, Q8, Texaco, Total/Fina en BP/Mobil) en er werden geen drastische veranderingen genoteerd. De vraag is gedurende vijf jaar heel stabiel gebleven. De concurrenten hebben hun positie min of meer behouden.

Concurrentiedynamiek — Kosten en prijzen

Kosten

- (626) Een belangrijke factor voor de winstgevendheid van een kleinhandelsnetwerk is de omzet. Hoe hoger deze omzet, hoe lager de gemiddelde exploitatiekosten van de sites zijn. Om een kostenvergelijking te maken van de spelers op de markt, wordt in de onderstaande tabel de gemiddelde omzet per site van de verschillende spelers, gedurende de laatste vijf jaar, getoond.

Gemiddelde omzet per site — m ³	1994	1995	1996	1997	1998
Shell	4 394	4 318	4 051	4 849	
Aral	3 915	4 210	3 741	4 197	
Exxon	3 470	4 370	4 732	5 057	6 795
Q8	1 929	2 174	2 150	2 542	
Texaco	4 976	5 695	4 895	4 988	
Total	2 990	4 486	5 875	6 609	
BP/Mobil	10 272	30 502	27 741	14 486	

- (627) Op basis van het referentiejaar 1997, waarover volledige gegevens beschikbaar zijn, blijkt dat BP veruit de hoogste omzet heeft. Dit is echter toe te schrijven aan het feit dat het over slechts drie heel grote sites beschikt. Wat de andere kleinhandelaars betreft, heeft Total de hoogste omzet met 6 609 m³ per station (dit is echter de omzet vóór de concentratie met Fina), gevolgd door Exxon met 5 057 m³ (6 795 m³ in 1998), vervolgens Texaco en Shell met een vergelijkbare gemiddelde omzet van 4 900 m³. Q8 heeft de laagste gemiddelde omzet met 2 542 m³ per site.
- (628) Toch kan over het algemeen worden gesteld dat de gemiddelde omzet van deze sector in Luxemburg heel hoog ligt in vergelijking met de gemiddelde omzet in andere landen.

Vergelijking gemiddelde omzet	Oostenrijk	Duitsland	VK	Nederland	Luxemburg
	1 422	2 932	2 577	2 502	4 372

- (629) Met een gemiddelde omzet van meer dan 3 000/3 500 m³ per site kan een kleinhandelaar volgens de industrie een minimaal rendementsniveau behalen om zijn vaste kosten te dekken. Wat dit betreft toont een door de partijen uitgevoerde interne studie dat een gewoon tankstation een efficiënt rendementsniveau behaalt als het een omzet van ongeveer [...] m³ en een brutomarge van [...] cent per liter bereikt. Hieruit blijkt dat geen van de leidende operatoren een significant voordeel heeft over de anderen wat betreft de exploitatiekosten per site.

Prijzen

- (630) Om de concurrentieverhoudingen in de motorbrandstoffenkleinhandel in Luxemburg ten volle te kunnen begrijpen, loont het de moeite de trends van de prijzen vóór belasting in de landen waarop de operatie van toepassing is, met elkaar te vergelijken.

Product: Motorbenzine in detailverkoop — Tankprijs

Regio	Gemiddelde Prijs per Metrisch Ton (USD)					
	1996		1997		1998	
	Incl. belast.	Excl. belast.	Incl. belast.	Excl. belast.	Incl. belast.	Excl. belast.
Oostenrijk	1 438	491	1 288	457	1 193	390
België	1 500	398	1 389	370	1 312	313
Frankrijk	1 524	285	1 384	278	1 391	266
Duitsland	1 400	354	1 222	334	1 174	279
Luxemburg	1 148	401	1 028	383	936	321
Nederland	1 579	428	1 447	406	1 405	347
Verenigd Koninkrijk	1 271	270	1 397	300	1 487	271

Product: Diesel in detailverkoop — Tankprijzen

Regio	Gemiddelde Prijs per Metrisch Ton (USD)					
	1996		1997		1998	
	Incl. belast.	Excl. belast.	Incl. belast.	Excl. belast.	Incl. belast.	Excl. belast.
Oostenrijk	1 014	407	900	369	820	314
België	981	363	860	324	784	264
Frankrijk	937	255	856	239	854	220
Duitsland	955	334	822	294	762	234
Luxemburg	832	333	739	305	659	247
Nederland	1 003	366	903	329	842	271
Verenigd Koninkrijk	1 044	249	1 194	266	1 278	228

- (631) Zoals uit de bovenstaande tabel kan worden afgeleid, zijn de prijzen excl. belastingen in Luxemburg in de laatste drie jaar gedaald (van 401 USD per Mt in 1996 naar 321 USD per Mt in 1998), maar dit is hoofdzakelijk te wijten aan de prijsdaling van ruwe aardolie. In het algemeen liggen de prijzen excl. belastingen rond het gemiddelde van de prijzen in de Europese Gemeenschap.
- (632) Het loont ook de moeite om de brutomarges in de landen waar de operatie van toepassing is, te vergelijken. De brutomarges van Exxon worden als een benadering voor de gemiddelde brutomarges in deze sector gebruikt.

Brutomarges — 1998 — USD per ton — benzine	Oostenrijk	Duitsland	VK	Nederland	Frankrijk	Luxemburg
	[...]*					

- (633) Uit deze tabel kan worden opgemaakt dat de brutomarges, hoewel ze niet dezelfde pieken als in Nederland en Oostenrijk bereiken, niettemin zeer hoog liggen in vergelijking met de Franse marges, die volgens de partijen tot de meest door concurrentie bepaalde marges in Europa behoren. In termen van percentages, zijn de Luxemburgse marges ongeveer [...]* dan de Franse marges. Deze verschillen kunnen niet worden verklaard door specifieke kosten die verband houden met een bijzonderheid van het Luxemburgse grondgebied. In de onderstaande tabel worden de transport- en leveringskosten van Exxon, alsook de „andere kosten voor de groothandel” van Exxon voor de bovengenoemde landen, vergeleken.

1998 — USD per ton	Oostenrijk	Duitsland	VK	Nederland	Frankrijk	Luxemburg
Transport- en leveringskosten	[...]*					
Andere kosten voor de groothandel	[...]*					

- (634) Uit de bovenstaande tabel blijkt dat de transport- en leveringskosten binnen het Europese gemiddelde liggen. Anderzijds liggen de „andere kosten voor de groothandel” veel hoger in Luxemburg dan in Frankrijk. Deze verschillen zijn echter geen verklaring voor het volledige prijsverschil tussen de brutomarges van Frankrijk en Luxemburg. De Luxemburgse marges blijven meer bepaald ongeveer [...] * hoger dan de brutomarges in Frankrijk. Aangezien Luxemburgse tankstations een hogere gemiddelde omzet hebben (en bijgevolg waarschijnlijk een lager kostengemiddelde) dan de Franse tankstations, en met het oog op de producthomogeniteit van de motorbrandstoffen, zouden dergelijke marges op een substantieel deficit in de concurrentie op de markt kunnen duiden.

Specifieke kenmerken van de Luxemburgse markt — Prijsvoorschriften

- (635) Een specifiek kenmerk van de markt in Luxemburg is het feit dat de regering een maximumprijs bepaalt per graad van de motorbrandstoffen. Het is meer bepaald het ministerie van economische zaken dat een systeem hanteert van maximumprijzen voor groot- en kleinhandel. De formule van maximumprijzen is in wezen gebaseerd op vier grote componenten: i) prijsnoteringen op de vervoermarkt; ii) een basismarge (groothandel) voor de leverende oliemaatschappij; iii) een bijkomende compensatie voor verschillende kosten (kosten van het spoorwegtransport, verplichte kosten voor de opslag en investeringen in het milieu); en iv) een marge voor de wederverkoper.
- (636) De meeste prijsveranderingen doen zich voor door prijsveranderingen in de vervoermarktprijzen, en resulteren niet in een verandering van de kleinere componenten van de formule. De officiële (groot-handels-) marge, gebaseerd op de huidige maximumprijzen en de dagelijkse vervoermarktprijzen, wordt dagelijks door het ministerie (en door de industriesector) berekend. In deze berekeningen zijn accijnzen en BTW inbegrepen. Indien zich een stijging in de vervoermarktprijzen voordoet nadat de heersende maximumprijzen werden bepaald, zullen de feitelijke marges die voor de industriesector beschikbaar zijn, dalen tot onder het niveau van de vastgestelde basismarges. Indien zich echter een daling in de prijzen op de vervoermarkt voordoet, is het omgekeerde waar en zullen de feitelijke marges boven het niveau van de vastgestelde basismarges liggen. Schommelingen in de buitenlandse wisselkoers zullen ook leiden tot veranderingen in de feitelijke marges ten opzichte van de basismarges, aangezien de maximumprijzen in de lokale munteenheid worden vastgesteld. Deze verschillen zorgen voor veranderingen in de maximumprijzen. Het ministerie gaat ervan uit dat wijzigingen van de maximumprijzen gerechtvaardigd zijn als het prijsverschil tussen de maximale marges en de feitelijke (berekende) marges voor een bepaald product gedurende 10 opeenvolgende dagen méér bedraagt dan 0,25 LUF per liter, of gedurende meer dan 2 opeenvolgende dagen méér bedraagt dan 0,4 LUF per liter. Wijzigingen aan de maximumprijzen kunnen echter enkel gebeuren behoudens de goedkeuring van de regering. Bijgevolg volgen deze wijzigingen niet onmiddellijk op periodes van afwijkende prijzen. De nijverheid — én het ministerie — gaan na wat de hoeveelheden van under-recovery en over-recovery zijn (veroorzaakt door de vervoermarkt en de schommelingen van de wisselkoersen) ten opzichte van de basismarges. Under-recovery wordt gewoonlijk gecompenseerd door een opzettelijk uitgestelde reductie van de maximumprijzen als de vervoermarktprijzen dalen, en over-recovery wordt gecompenseerd door de implementatie van de stijgingen van de maximumprijzen uit te stellen wanneer de vervoermarktprijzen stijgen.
- (637) Ook kan een aanpassing van de prijsformule gebeuren op verzoek van de industriesector, om een kostentoeename te compenseren. In dat geval moet een toepassing voor stijgingen van de prijzenmarge worden gemaakt door de plaatselijke aardolie-industrievereniging. Prijsveranderingen ten gevolge van of met inbegrip van een stijging van de marge zijn echter zeldzaam, in vergelijking met de prijsveranderingen ten gevolge van gewijzigde vervoermarktprijzen en schommelingen in de wisselkoersen. In dit opzicht is het opmerkelijk dat er in de voorbije 12 maanden, tot in juni 1999, 12 veranderingen in de maximumprijs voor motorbenzine waren en 11 veranderingen in de maximumprijs voor diesel. De laatste wijzigingen van de marge vonden plaats in augustus 1998.
- (638) Hoewel een regeringsinterventie bij het vaststellen van de maximumprijzen ontegensprekelijk een verstoring van de concurrentieverhoudingen inhoudt voor de goede werking van de markt, verhindert het de kleinhandelaars evenwel niet om elkaar via prijzen die onder het door de overheid vastgestelde maximum liggen, te beconcurreren. Niettemin passen de meeste concurrenten de door de overheid vastgelegde maximumverkoopprijzen toe, en verlenen ze slechts heel zelden minieme reducties.

- (639) In wezen stemmen de kleinhandelaars hun prijzen af op de door de overheid vastgestelde prijs, en wijken ze nauwelijks af van die prijs. Uit het onderzoek van de Commissie blijkt dat van alle brandstoffenkleinhandelaars, slechts weinigen momenteel motorbrandstof verkopen aan een verminderde prijs: sommige witte tankstations prijzen hun brandstoffen momenteel tussen 0,1 en 0,4 F/liter onder de maximumprijzen, en sommige gemerkte stations, namelijk Total en Exxon, prijzen momenteel aan 0,1F/liter onder de maxima.
- (640) Samengevat lijkt het concurrentiespel momenteel niet naar behoren te functioneren. In de praktijk is er heel weinig concurrentie tussen de zeven belangrijkste motorbrandstoffenkleinhandelaars, die systematisch hun eigen brandstofprijzen aanpassen aan de door de overheid bepaalde maximumprijzen.

Toetredingsdrempels — expansie — potentiële concurrentie

- (641) Naast de toetredingsdrempels die eigen zijn aan de sector, is de marktverzadiging op het gebied van het aantal stationsites de grootste hinderpaal voor een nieuwkomer die zich op de Luxemburgse markt van motorbrandstoffenkleinhandel wil vestigen. Door dit gegeven wordt de mogelijkheid om nieuwe handels op te starten aanzienlijk verminderd.
- (642) Wat de mogelijke toegang van agressieve concurrenten tot de Luxemburgse markt betreft, moet worden opgemerkt dat er in Luxemburg geen hypermarkten zijn met een tankstation aan de voorzijde. Belangrijker is dat de drempels voor een mogelijke toekomstige marktpenetratie van deze hypermarkten te hoog liggen. Ten eerste hanteren zowel de nationale als de lokale overheden in Luxemburg zeer strikte wetten en regels voor de vergunningen. Ten tweede is de toegang tot commercieel bezit beperkt, wegens de kleine oppervlakte van het land. Ten derde zijn de beschikbare commerciële gronden heel duur. Ten vierde is Luxemburg te klein om een significante groei van supermarkten aan te kunnen. Tot besluit bestaat de vraag naar motorbrandstoffen in Luxemburg uit het transitverkeer van buitenlanders die door de lage prijzen worden aangetrokken. Het is duidelijk dat deze vraag niet kan worden opgevangen door hypermarkten die motorbrandstoffen verkopen.

DE OMSTANDIGHEDEN NA DE CONCENTRATIE — IMPACT VAN DE OPERATIE OP DE CONCURRENTIE

- (643) De impact van de onderhavige transactie moet tegen de hierboven beschreven achtergrond worden beoordeeld, waarbij rekening moet worden gehouden met de kenmerken die worden geïdentificeerd in de sectie over de structurele kenmerken van de kleinhandelsmarkten voor motorbrandstoffen in het algemeen.
- (644) In de huidige situatie, en ondanks de aanwezigheid van zeven belangrijke spelers, presteert de markt voor brandstoffenkleinhandel in Luxemburg zeer slecht op het vlak van de concurrentie via prijzen. Door de plafondprijzen die de regering heeft vastgesteld, stemmen de meeste kleinhandelaars in motorbrandstoffen hun prijzen af op dat plafond, en vermijden ze onderlinge concurrentie. De marges die via de formule van de overheid worden verzekerd, zijn genereus en laten ook de meest inefficiënte kleinhandelaars toe om op de markt te blijven, zonder concurrentie te ondervinden. In feite wijken zeer weinig spelers op de markt af van de prijs van de overheid, dat als een kartelafpraak functioneert. De brandstofprijzen variëren namelijk nauwelijks door het initiatief van een speler, maar enkel als de overheid prijsaanpassingen doorvoert.
- (645) Hoewel het buiten kijf staat dat de concurrentiedynamiek wordt verstoord door het bestaan van de overheidsregeling waardoor maximumprijzen voor brandstoffen worden vastgelegd, staat het echter vast dat concurrentie evengoed kan functioneren onder de maximumprijzen. De kleinhandelaars in motorbrandstoffen verkiezen echter om concurrentie via de prijzen te vermijden. Kortom, tot op heden lijkt de markt gekenmerkt door een substantieel concurrentiedeficit.

- (646) Hoewel de operatie als rechtstreeks resultaat zal hebben dat de gecombineerde entiteit gezamenlijk een kleine marktspeler zal beheren (Exxon [10-20]* % en BP/Mobil [0-10]* %), moet toch rekening worden gehouden met de band die bestaat tussen Mobil en Aral, de tweede grootste concurrent in Luxemburg met een marktaandeel van [10-20]* %.
- (647) Uit deze benadering blijkt dat door de operatie de concentratiegraad van de markt substantieel zal stijgen, aangezien het trio Exxon/Mobil, BP/Mobil en Aral samen een marktaandeel van naar schatting [30-40]* % in handen zal hebben.
- (648) Belangrijker nog is dat door de operatie, de structuur van het oligopolie zal worden gewijzigd, aangezien een nieuwe verzameling spelers zal worden gecreëerd, die over een aanzienlijke marksterkte beschikt. Bijgevolg zal de markt worden gekenmerkt door de aanwezigheid van een leidende verzameling spelers, namelijk Exxon-BP/Mobil-Aral, een tweede sterkste marktspeler, Shell, plus een aantal „volgers”. Bijgevolg zal de operatie ervoor zorgen dat het bestaande oligopolie aanzienlijk verstrakt, waardoor mogelijkheden voor concurrentie tussen de verschillende spelers op de markt nog meer worden beperkt. Na de concentratie zal de marktstructuur van die aard zijn dat geen concurrerende zet denkbaar zal zijn zonder dat een sterke en uitgebreide tegenreactie komt. Bijvoorbeeld, indien de regering de huidige plafondprijzen deed stijgen of zelfs afschafte, zou de operatie het nog onwaarschijnlijker maken dat een marktdeelnemer zich meer concurrerend opstelt, aangezien op een dergelijke actie bijna zeker een sterke en algemene tegenreactie zou volgen. Evenzo zou elke potentiële marktdeelnemer met een sterkere en meer uitgebreide vijandigheid van de huidige marktspelers worden geconfronteerd.
- (649) In het licht van het bovenstaande, blijkt dat de operatie zal resulteren in de creatie of versterking van een collectieve machtspositie, die in handen is van Shell, Aral, Exxon, Q8, Texaco, TotalFina en BP/Mobil, waardoor de efficiënte concurrentie significant zou worden verhinderd in een substantieel deel van de gemeenschappelijke markt.

NEDERLAND

ALGEMEEN OVERZICHT

- (650) Binnen de EU is Nederland één van de landen waarin de operatie de grootste gevolgen heeft op het vlak van de kleinhandel in motorbrandstoffen. Er zijn twee categorieën spelers aanwezig, de geïntegreerde oliemajors (Shell, Exxon, BP/Mobil, Texaco, TotalFina en Q8) en de niet-geïntegreerde, onafhankelijke of ongemerkte kleinhandelaars. De kleinhandelsmarkt wordt gekenmerkt door een hoge concentratiegraad, waarbij de oliemajors meer dan [80-90]* % van de verhandelde volumes hebben, en de rest onder de onafhankelijke operatoren wordt verdeeld. In tegenstelling tot andere nationale markten, namelijk het VK en Frankrijk, zijn in Nederland momenteel geen supermarkten actief in de detailverkoop van brandstoffen. De grootschalige toelevering van brandstoffen wordt lokaal georganiseerd, waarbij zowel geïntegreerde als niet-geïntegreerde kleinhandelaars hun kleinhandelsnetwerken bevoorraden met brandstoffen van één van de vijf lokale raffinaderijen (Shell, Exxon, Total, BP-Texaco en Q8). Het aantal tankstations is in de voorbije jaren gedaald (3 980 tankstations in 1997, met een gemiddelde omzet van 2 502 m³, een van de laagste cijfers op de relevante markten die zijn onderzocht). De brandstofprijzen behoren tot de hoogste. Het overheidsbeleid op het gebied van planning en vergunningen is een van de strengste op de relevante markten die werden onderzocht, waardoor er weinig vooruitzichten zijn voor de expansie van het kleinhandelsnetwerk niet gunstig zijn. Wegens de topografie van het land (i.e. zachte, absorberende ondergrond), is de milieuwetgeving een van de meest veeleisende in de EU, wat een toename van de exploitatiekosten tot gevolg heeft.

Raffinage

- (651) De belangrijke aardoliebedrijven (Shell, Exxon, BP/Mobil, Texaco, TotalFina en Q8) zijn de belangrijkste leveranciers van motorbrandstoffen. Ze hebben de vijf raffinaderijen in Nederland in handen, zoals blijkt uit de onderstaande tabel. Er is een zesde raffinaderij in Amsterdam, die eigendom is van Smith & Hollander. Deze produceert geen motorbrandstoffen, maar voornamelijk asfaltproducten.

Raffinagecapaciteit in Nederland (1997)

Raffinaderij	Eigendom van	Participatie	Raffinagecapaciteit 000en bcd
Europoort-Pernis	NL Refining Co	Texaco (35%) BP/Mobil (65%)	399
Pernis	Shell	Shell (100%)	374
Rotterdam	Esso Nederland BV	Exxon (100%)	180
Rotterdam	Kuwait Petroleum	Q8 (100%)	76
Vlissingen	Total Raffinaderij	Total (55%) Dow (45%)	148

Roland Berger & Partners GmbH, 1997

Groothandel

- (652) Nederland is een netto-exporteur van geraffineerde petroleumproducten. Motorbrandstoffen die bestemd zijn voor de toelevering van het kleinhandelsnetwerk worden plaatselijk aangekocht van een van de bovengenoemde raffinaderijen. De grootste aardoliebedrijven zijn daarom de belangrijkste brandstofleveranciers. Ze verhandelen hun producten ofwel via hun eigen marketingorganisaties, of via onafhankelijke operatoren, die de producten verder verkopen aan de kleinhandelsmarkt.

Kleinhandel

- (653) Op het niveau van de kleinhandel zijn er twee categorieën operatoren, i.e. alle bovengenoemde geïntegreerde grote oliebedrijven enerzijds, en anderzijds een aantal niet-geïntegreerde, onafhankelijke kleinhandelaars. Zoals in de vorige overweging werd vermeld, kopen de onafhankelijke kleinhandelaars praktisch al hun motorbrandstoffen aan van een of meerdere van de bovenstaande raffinagebedrijven.
- (654) Hypermarkten zijn geen actieve marktspeler op het vlak van brandstoffenkleinhandel. Dit is hoofdzakelijk te wijten aan het strenge milieubeleid dat de overheid voert voor de tankstations, en aan het feit dat supermarkten in Nederland over het algemeen niet over grote voorplaatsen beschikken waarop tankstations kunnen worden gebouwd, zoals het geval is in Frankrijk of het VK. Naar verluidt waren supermarkten in Nederland 15 jaar geleden wel actief in de kleinhandel in motorbrandstoffen. Ze kregen echter steeds meer te kampen met milieukosten en -lasten, en besloten de markt te verlaten (Exxon, bijvoorbeeld, kocht 15 stations van de supermarktketen Miro, en sloot deze drie jaar later). Onder het Nederlandse vergunningenbeleid verliest de eigenaar, eenmaal het tankstation wordt gesloten, zijn vergunning. Bijgevolg is het onwaarschijnlijk dat zij die in de voorbije jaren de markt hebben verlaten, onder het huidige overheidssysteem voor de toekenning van vergunningen opnieuw zullen toetreden tot deze markt.

DE OMSTANDIGHEDEN VOOR DE CONCENTRATIE — HUIDIGE STAND VAN DE CONCURRENTIE

Marktstructuur

- (655) De kenmerken van de markt dragen bij tot een oligopolide structuur onder de geïntegreerde majors onderling. Ondanks de asymmetrie van de marktposities, blijkt uit de stabiliteit van de marktaandelen en de bijzondere gezamenlijke kenmerken van de majors (verticale integratie, gelijklopende kostenstructuren voor raffinage, groothandel en kleinhandel, gelijkaardig rendement van kapitaalinvesteringen), dat de markt functioneert aan marge- en prijsniveaus die niet afhangen van de concurrentiedynamiek van het ARA-gebied.

- (656) Shell is de leidende marktspeeler, en de nationale „kampioen”. Naar verluidt is het overwicht van Shell op de Nederlandse markt te wijten aan historische redenen, die verband houden met de ontdekking van het aardgasveld van Groningen, samen met Exxon. De twee bedrijven werden door de regering aangemoedigd om de opbrengsten van het ontdekte aardgas opnieuw te investeren in Nederland. Shell herinvesteerde deze opbrengsten in de downstream-sector, en legde raffinagecapaciteit en een uitgebreid distributienetwerk aan ⁽⁶⁷⁾. Het marktaandeel van Shell op de kleinhandelsmarkt in 1998 bedroeg [30-40]* %.
- (657) Naast Shell is de volgende grootste speler BP/Mobil, met een marktaandeel op de kleinhandelsmarkt van [10-20]* %. Daarna volgen Texaco, Exxon en TotalFina met marktaandelen die rond [10-20]* % bedragen, en daarna volgt Q8 die op het niveau van de kleinhandel minder aanwezig is. Deze bedrijven hebben samen een marktaandeel van bij benadering [80-90]* %. Het resterende marktaandeel is in handen van een aantal onafhankelijke kleinhandelsbedrijven en witte tankstations. Hun basiskenmerk, dat hen onderscheidt van de majors, is de afwezigheid van verticale integratie, en bijgevolg hun afhankelijkheid van de majors voor toelevering.

Marktaandelen voor de kleinhandel 1998

(%)

Shell	BP/Mobil	Exxon	Texaco	TotalFina	Q 8	Onafhankelijke
[30-40]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*

Gegevens van de partijen

- (658) Uit de stabiliteit van de marktaandelen in de laatste jaren blijkt dat er een gebrek is aan intensieve concurrentie, alsook aan markttoetredingen. Over het algemeen werden geen merkbare schommelingen waargenomen in de relatieve concurrentieposities van de verschillende concurrenten. In de onderstaande tabel wordt de beweging van de marktaandelen op de kleinhandelsmarkt tijdens de laatste vijf jaar getoond.

Beweging van de marktaandelen op de kleinhandelsmarkt

(%)

	1994	1995	1996	1997	1998
Shell	[20-30]*	[30-40]*	[30-40]*	[30-40]*	[30-40]*
Mobil	[0-10]*	[10-20]*	[10-20]*	0,00	0,00
BP	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[10-20]*
Texaco	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*
Esso	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*
Total	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
Fina	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
Q8	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
Onafhankelijke	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*

Gegevens van de partijen

- (659) De hierboven aangehaalde marktposities worden ook weerspiegeld in de spreiding van verkooppunten over het Nederlandse grondgebied. De kleinhandelsmarkt wordt beheerst door de grote raffinaderijen, die meer dan 75 % van de bestaande tankstations in handen hebben. Hoewel het aantal verkooppunten in de laatste jaren is gedaald ten gevolge van milieusanering en het strikte planingsbeleid, zijn de majors toch in staat geweest om hun netwerk verder uit te breiden, ten nadele van de onafhankelijke kleinhandelaars.

⁽⁶⁷⁾ [...]*.

Aantal tankstations in Nederland

	Eind '94	Eind '95	Eind '96	Eind '97
Shell	770	770	750	745
Mobil	375	470	450	0
BP	300	300	300	750
Texaco	555	551	555	557
Esso	395	395	390	390
Total	185	180	190	185
Fina	170	170	172	185
Q8	200	200	190	190
Totaal Raffinagebedrijven	2 950	3 036	2 997	3 002
Avia (onafhankelijk)	185	185	190	190
Andere onafhankelijke bedrijven	1 010	829	813	788
Totaal aantal Tankstations	4 145	4 050	4 000	3 980
Totaal Volume (K Kubieke meter)	8 846	9 097	9 443	9 957
Gemiddelde sectoraal volume (Kubieke meter)	2 949	3 237	3 373	3 078

Gegevens van de partijen

Concurrentiedynamiek — Kosten en prijzen**Kosten**

- (660) De grote raffinaderijen beschikken bovendien niet enkel over de grootste brandstoffenvolumes voor de kleinhandel, ze functioneren ook op de meest kostenefficiënte manier, doordat ze de het grootste volume per site behalen. In de volgende tabel wordt de gemiddelde omzet die de majors en de onafhankelijke bedrijven in Nederland behalen, getoond.

Gemiddelde omzet (m³)

	1994	1995	1996	1997
Shell	3 395	3 629	3 884	4 218
Mobil	2 256	2 026	2 233	
BP	2 574	2 519	2 595	2 426
Texaco	1 922	2 024	2 149	2 311
Esso	2 424	2 348	2 463	2 776
Total	2 262	2 582	2 546	2 728
Fina	2 261	2 161	2 286	2 308
Q8	1 636	1 559	1 641	1 537
Onafhankelijke	1 221	1 389	1 401	1 433
Sectoraal gemiddelde	2 134	2 246	2 361	2 502

- (661) Vanaf 1997 was de gemiddelde omzet van de majors bijna tweemaal zo groot als de gemiddelde omzet van de onafhankelijke kleinhandelaars. Dit verschil zal door de concentratie nog toenemen. Er zijn twee belangrijke redenen voor het verschil in omzet: de grotere omvang van de tankstations die onder de merknaam van de majors opereren (en bijna uitsluitend de grote tankstations die langs autosnelwegen zijn gelegen); en de goede locatie van de meeste tankstations van de majors. Volgens een verslag in opdracht van de Nederlandse overheid zijn de grote aardoliemaatschappijen in staat geweest om, dankzij hun financiële draagkracht, grotere tankstations op goede locaties te bouwen en uit te baten. Bovendien zijn ze als vanouds in staat geweest om een uitgebreid netwerk van tankstations met een hoge omzet te vestigen langs de Nederlandse autosnelwegen. Tot 1994 werden de concessies aan de grote oliemaatschappijen toegewezen, in overeenstemming met hun bestaande marktaandeelen. Aangezien de beperking van dit vergunningenbeleid onverantwoord was, werd het beleid opgegeven en vervangen door een beleid waarbij nieuwe concessies aan de hoogste bieder werden verleend, voor een onbeperkte periode.
- (662) Een hogere omzet vermindert de kostenbasis van de kleinhandelaar. In dit opzicht is het vanzelfsprekend dat de majors betere winstmarges kunnen verwachten dan de onafhankelijke kleinhandelaars. Hoewel hun absolute brutomarges gelijklopend kunnen zijn, verschillen hun relatieve kosten: de majors zijn in staat om deze relatieve kosten over een bredere omzetbasis te spreiden. Door deze situatie wordt de creatie van schaalvoordelen in de werking van het kleinhandelsnetwerk van de majors bevorderd; bij stijging van de omzet nemen hun winstmarges toe. Uit het verslag van de Nederlandse overheid en het marktonderzoek blijkt dat, binnen het huidige concurrentieklimaat waarin naar verwachting geen nieuwe grote concessies zullen worden toegekend, schaalvoordelen een vereiste zouden kunnen zijn voor een speler om rendabel te blijven op de markt. Het inkrimpende netwerk van de onafhankelijke kleinhandels kan, in grote mate, worden verklaard door de afwezigheid van schaalvoordelen in de kleinere netwerken en winkels.

Prijzen

- (663) De prijzen in Nederland liggen hoog, in vergelijking met de prijzen van brandstoffen in het ARA-gebied. Hoewel de prijzen af raffinaderij zijn afgestemd op de niveaus van Platt's, blijken de marges en prijzen voor groot- en kleinhandel onevenredig hoog te liggen. Dit heeft geleid tot hogere tankprijzen in vergelijking met de markten in buurlanden binnen hetzelfde toeleveringsgebied. Zo lagen de tankprijzen in de laatste vijf jaar tot 40 % hoger dan deze in Frankrijk, dat volgens de partijen toch tot de meest concurrerende markten in Europa behoort. Uit de volgende tabel blijkt dat de groothandels- en de tankprijzen in 1998 hoger liggen in Nederland dan in andere, naburige markten die de prijsnoteringen van Platt's voor de ARA-regio volgen.

	Nederland	Frankrijk	Verenigd Koninkrijk	Duitsland
Tankprijzen	1	0,7	0,72	0,75
W/verkoopprijzen	1	0,84	0,88	0,9

- (664) Dit verschil kan niet enkel worden toegeschreven aan hogere accijnzen en BTW in Nederland (de belastingen zijn ongeveer gelijk of zelfs iets lager in Nederland), maar vooral aan de substantieel hogere brutomarges voor distributie, die meer dan het dubbele zijn van de Franse marges in dezelfde periode. In de onderstaande tabel wordt de variatie van de brutomarge getoond (groothandelsprijs vs. kleinhandelsprijs, excl. belastingen) voor de vier naburige geografische markten die zijn afgestemd op de prijsnoteringen van Platt's voor de ARA-regio.

Gemiddelde Brutomarge

	Nederland	Frankrijk	VK	Duitsland
Diesel	[...]*			
Benzine	[...]*			
Motorbrandstoffen	[...]*			

Extrapolatie uit gegevens van partijen Annex 7.7

- (665) Deze substantiële verschillen kunnen evenmin worden toegeschreven aan hogere kosten. De belangrijkste componenten van distributiekosten zijn het opslaan in terminals en het transport. In Nederland zijn er talrijke en goed gesitueerde toeleveringsbronnen; de vijf plaatselijke raffinaderijen leveren praktisch aan de volledige kleinhandelsmarkt. De afgelegde afstanden zijn relatief klein, waardoor de rechtstreekse distributie van de toeleveringsbron naar de verkooppunten een kwestie is van enkele uren. De kosten voor opslag en andere logistieke kosten worden zo substantieel beperkt, terwijl de transportkosten gelijk lopen met deze op de andere referentiemarkten (binnenschip: 1 % van de niet-kleinhandelsprijs van benzine; spoorwegen: 2 %; pijpleidingen: 1 % en vrachtvervoer: 3 %).
- (666) In hun antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, betogen de partijen dat de hogere distributiemarges voornamelijk te wijten zijn aan de hoge kleinhandelsmarges, die toekomen aan de operatoren van tankstations en niet aan de toeleverende oliemaatschappijen. Bovendien moeten de kleinhandelaars in brandstoffen in Nederland ook bijkomende extra kosten dragen, door de getrouwheidskaarten en de strenge milieueisen.
- (667) Hoewel het buiten kijf staat dat de marges voor dealers in Nederland tot de hoogste van Europa horen, zoals hierboven werd vermeld, is het een feit dat ook de groothandelsprijzen en -marges onverklaarbaar hoog liggen in Nederland, vooral gezien de structurele kenmerken van de regio. In de onderstaande tabel wordt een vergelijking gemaakt tussen de brutomarges verminderd met de dealermarges voor Exxon in Nederland en Frankrijk.

Groothandelsmarges 1998 (USD per ton)	Nederland	Frankrijk
Benzine — Brutomarges distributie	[...]*	
Dealermarges		
Restant		
Diesel — Brutomarges distributie		
Dealermarges		
Restant		

- (668) De Nederlandse groothandelsmarges blijken ongeveer [...]* hoger te liggen dan de Franse marges. Deze prijsverschillen kunnen nauwelijks worden verklaard door andere extra kosten die door de partijen worden opgegeven (getrouwheidskaarten en milieueisen), die overigens grotendeels moeten worden overgedragen door de dealer die eigenaar is van de site.
- (669) Kortom, het klimaat van hogere prijzen in Nederland wijst op een concurrentietekort. De kern van de Nederlandse kleinhandelsmarkt staat blijkbaar niet in verband met de prijsschommelingen die zich op de markten in de buurlanden voordoen. Prijzen liggen structureel hoger op het hele grondgebied, met uitzondering van enkele grensgebieden waar rechtstreeks met een buurland wordt geconcurrereerd. Dit is het geval voor een gebied langs de Nederlands-Duitse grens, waar de lagere Duitse prijzen het prijsbeleid van de Nederlandse tankstations hebben beïnvloed. Het is heel kenmerkend dat, om een verslechtering van de marges in dit gebied te voorkomen, de Nederlandse regering heeft beslist om een compensatiesysteem in te voeren om de onafhankelijke kleinhandels te steunen.

Drempels voor toetreding/expansie — potentiële concurrentie**Toetredingsdrempel**

- (670) De belangrijkste drempels voor toetreding en/of expansie op de Nederlandse kleinhandelsmarkt houden verband met het strikte milieubeleid en daaruit volgend het beperkende concessiebeleid van de regering. De beperking van het aantal tankstations was volgens het verslag van de Nederlandse overheid deels te wijten aan het feit dat de overheid bepaalde tankstations stimuleerde om te sluiten, indien ze niet aan de strenge milieuwetgeving voldeden (preventie van bodemverontreiniging). Exploitatievergunningen worden door de stad en de provinciale overheden verleend. In het algemeen stellen deze instanties geen nieuwe locaties voor tankstations ter beschikking, aangezien de markt reeds is verzadigd. Als ze dit toch doen, dan leggen ze strenge eisen voor veiligheid en milieubescherming op. Daarbij lijken ze meer bereid om nieuwe vergunningen te verlenen aan de oliemajors dan aan de onafhankelijke kleinhandelaars en witte tankstations. Naar verluidt moet een onafhankelijke aanvrager soms tot vier jaar wachten op een nieuwe licentie, in tegenstelling tot de oliemajors die veel sneller een licentie kunnen behalen, vooral als side-infrastructure-activiteiten deel uitmaken van de aanbesteding. Aangezien de aanbestedingen voor nieuwe licenties of voor de vervanging van oude licenties, bovendien aan de hoogste bieder worden toegekend, zijn de oliemajors meestal in de beste positie om hun netwerk uit te breiden.

Potentiële concurrentie

- (671) Het concurrentiepotentieel van de onafhankelijke kleinhandelaars werd substantieel beperkt. Momenteel lijkt de markt op een supra-concurrentieel prijsevenwicht te functioneren, waar zowel de geïntegreerde als de niet-geïntegreerde kleinhandelaars bij winnen. Grote oliemaatschappijen zijn op beide niveaus van de toeleveringsketen actief, zowel toeleveranciers voor brandstoftengroothandel als op het niveau van de kleinhandel. Onafhankelijke kleinhandelsbedrijven zijn enkel op het kleinhandelsniveau actief, en halen nagenoeg alle brandstoffen die ze nodig hebben bij de plaatselijke majors, veelal via exclusieve, jaarlijks hernieuwbare toeleveringsovereenkomsten. De inkomsten van de geïntegreerde oliemajors kunnen op verschillende niveaus van de toeleveringsketen worden behaald, terwijl deze van de kleinhandelaars enkel op het niveau van de kleinhandel mogelijk zijn. De brutomarges voor groothandel komen toe aan de oliemajors, in tegenstelling tot de kleinhandelsmarges die zowel voor de majors als de onafhankelijke kleinhandelaars gelden.
- (672) Het is duidelijk dat de geïntegreerde oliemajors een aanzienlijk financieel voordeel hebben ten opzichte van de onafhankelijke bedrijven. Ze hebben een hoger flexibiliteitsniveau in het geval van prijsconcurrentie. Naar verluidt kunnen de oliemajors compensatieregelingen voor geleden verliezen bieden aan hun kleinhandelsnetwerk, in het geval van een plaatselijke prijzenoorlog. Door hun financiële beschikbaarheid en het feit dat ze de toeleveringsbronnen in handen hebben, kunnen de grotere oliemajors, en voornamelijk Shell, zichzelf als prijsleiders profileren. Uit het marktonderzoek is gebleken dat, wanneer de kleinhandelsprijzen stijgen, de onafhankelijke kleinhandelaars deze prijsstijging volgen. Het is namelijk aantrekkelijker om hun winstmarge te verhogen door middel van hogere prijzen, dan door meer volume aan een lagere marge te verkopen. Aangezien de meeste tankstations al aan een piekomszetsvermogen werken, zou elke stijging van de omzet een expansie van de tankstations of van het kleinhandelsnetwerk impliceren. Dit wordt bemoeilijkt door i) de hoge periodiek stijgende kosten die een expansie met zich meebrengt en ii) het feit dat de mogelijkheden voor een uitbreiding van het kleinhandelsnetwerk beperkt zijn, om redenen die in de overwegingen 670-671 werden aangehaald.
- (673) De waarschijnlijkheid van een door de onafhankelijke kleinhandelsbedrijven gestarte prijzenslag wordt door een aantal oorzaken substantieel verminderd. De onafhankelijke kleinhandelsbedrijven zouden in staat kunnen zijn om het verhandelde volume op te drijven, maar dit kan enkel in zekere mate gebeuren. Indien zij besluiten om een prijzenslag aan te gaan, zouden ze hun toekomstige contractuele toeleveringsovereenkomsten met de oliemajors in gevaar kunnen brengen. Een prijzenoorlog van hun kant zou van beperkte duur kunnen zijn, aangezien de oliemajors in staat zullen zijn om de lagere prijzen door te voeren zonder dat dit hun financiële toestand verandert. Op langere termijn zullen de onafhankelijke kleinhandelaars andere toeleveringsbronnen moeten zoeken, zoals de vervoermarkt. Uit het onderzoek blijkt echter dat onafhankelijke kleinhandelaars daar doorgaans weigerachtig tegenover staan. De prijzen op de vervoermarkt zijn namelijk niet noodzakelijk meer concurrerend dan de prijzen van plaatselijke raffinaderijen. Om betere prijzen op de vervoermarkt te krijgen, moeten er bovendien voldoende volume worden aangekocht. In Nederland is de gemiddelde omzet van onafhankelijke kleinhandelaars over het algemeen lager dan in andere buurlanden, waar de grotere onafhankelijke kleinhandelsbedrijven en supermarkten toeleveringen op de vervoermarkt

krijgen (bijvoorbeeld in Frankrijk en Duitsland). De meeste onafhankelijke kleinhandelaars hebben niet meer dan 4 000 liter per site per week nodig, terwijl de prijzen op de vervoermarkt echt interessant zijn bij aankoop van volumes van meer dan 10 000 liter. Hierdoor zouden onafhankelijke kleinhandelaars gedwongen worden om samen te werken en gezamenlijke aankopen te doen; bovendien zouden de transport- en opslagkosten bijgevolg mogelijke prijsvoordelen teniet doen. Onafhankelijke kleinhandelaars hebben daarenboven verklaard dat de kwaliteit van de producten niet altijd gewaarborgd is bij aankopen op de vervoermarkt. In het algemeen verkiezen ze om producten bij de plaatselijke raffinagebedrijven te kopen, omdat ze zeker zijn van de productkwaliteit en getrouwheidsvoordelen krijgen van deze raffinaderijen. Daaruit volgt dat onafhankelijke kleinhandelaars zich schikken naar de prijzen, zolang hun kleinhandelsmarges niet worden gedrukt. In dat geval zullen ze mogelijk overwegen om de markt te verlaten, gewoonlijk door hun winkels aan één van de majors te verkopen.

- (674) De lage verwachtingen voor potentiële concurrentie van de onafhankelijke kleinhandelaars worden goed geïllustreerd in de volgende casestudy, uit het verslag van de Nederlandse overheid. De plaatselijke instanties van de stad Almere overtuigden een wit tankstation om tot de lokale markt toe te treden (door de concessieprocedure te versnellen), zodat het plaatselijke oligopolie van de bestaande tankstations zou worden doorbroken. In ruil voor deze concessie verbond het witte tankstation zich ertoe om een kleinhandelsprijs te bieden die 4 % onder de prijzen van de onmiddellijke concurrenten lag.
- (675) Het witte tankstation werd in de buurt van de 3 bestaande tankstations aangelegd. Verder afgelegen, maar nog steeds binnen het gebied van Almere, waren nog 6 tankstations actief. Alle bestaande tankstations opereerden onder het merk van de majors.
- (676) In het eerste jaar behaalde het witte tankstation een geschikte omzet, net als de drie tankstations die de nieuwkomer hadden gevolgd met een prijsverlaging. Het verkoopsvolume in Almere was tijdens die periode niet gestegen, waardoor het marktaandeel van de 6 tankstations die de prijsverlaging niet hadden gevolgd, daalde. Na een jaar boden alle 9 tankstations dezelfde prijzen als het witte tankstation.
- (677) Na het eerste jaar dreef het witte tankstation de druk op, en verminderde de prijzen met 7 %, 9 % en gedurende een periode zelfs met 12 %. Bij elke prijsverlaging volgden de andere tankstations. Met andere woorden, het witte tankstation veranderde van nieuwkomer in prijsleider.
- (678) Aangezien alle tankstations dezelfde prijs vroegen, kon het witte tankstation in dit geval zijn omzet enkel verhogen via de goodwill, die het op deze plaatselijke markt had gecultiveerd. Ondanks het feit dat het witte tankstation werd gewaardeerd als prijsvechter, verdween deze goodwill na een zekere tijd. Toen de eigenaar van het witte tankstation de prijzen met 12 % verlaagde, was het nog nauwelijks mogelijk om break-even te draaien. De tankstations van de grote oliemaatschappijen waren echter in staat om de prijsleider snel te volgen, aangezien ze door de oliemaatschappijen werden gecompenseerd voor de verlaagde distributiemarges. Het witte tankstation concurreerde bijgevolg niet met de plaatselijke tankstations, maar met de oliemaatschappijen. Op dat moment lag de brandstofprijs in Almere weer op het prijsniveau waarop het witte tankstation was geïntroduceerd. Op hetzelfde moment besliste het witte tankstation om de operatie te verkopen aan het grote oliebedrijf met het hoogste bod.
- (679) In het licht van het bovenstaande kan worden besloten dat de potentiële concurrentie van de onafhankelijke kleinhandelaars geen substantiële druk kan uitoefenen op de grote oliebedrijven.

DE OMSTANDIGHEDEN NA DE CONCENTRATIE — IMPACT VAN DE OPERATIE OP DE CONCURRENTIE

- (680) De impact van de operatie moet worden beoordeeld tegen de beschreven achtergrond, waarbij rekening moet worden gehouden met de kenmerken die in de sectie over de structurele kenmerken van de kleinhandelsmarkten voor motorbrandstoffen in het algemeen, worden geïdentificeerd.
- (681) Ten gevolge van de operatie zal de oligopolide structuur van de markt nog meer worden versterkt, met drie concurrenten, die samen meer dan de helft van de markt in handen hebben en een cluster van twee gelijkaardige middelgrote spelers, i.e. Texaco en TotalFina. De rest van de markt zal verdeeld blijven onder een klein aantal onafhankelijke kleinhandelsbedrijven.

- (682) De aangemelde operatie zal bijgevolg tot een verdere concentratie onder de oliemajors leiden. De huidige oligopolide omstandigheden zullen nog verder worden verscherpt, waardoor de interactie tussen de spelers gemakkelijker kan plaatsvinden en worden gecontroleerd. In een scenario van de situatie na de concentratie zal de poeve economische prestatie van de Nederlandse kleinhandelsmarkt nog worden verergerd. De onafhankelijke kleinhandelaars hebben geen stimulansen om via de prijzen te concurreren, aangezien ze integendeel van door de majors doorgevoerde prijsstijgingen op het niveau van de kleinhandel kunnen profiteren. Algemeen beschouwd zal de eindconsument onder dergelijke omstandigheden slechter af zijn. Besloten kan worden dat de concentratie zal leiden tot de creatie of versterking van een collectieve machtspositie op de kleinhandelsmarkt, die in handen zal zijn van de grote oliemaatschappijen (Shell, BP/Mobil, Exxon, Texaco en TotalFina).

HET VERENIGD KONINKRIJK

ALGEMEEN OVERZICHT

Raffinage

- (683) Het Verenigd Koninkrijk is een netto-exporteur van geraffineerde aardolieproducten. Als vanouds zijn meer dan 85 % van de aardolieproducten rechtstreeks afkomstig uit binnenlandse raffinaderijen. Invoer (normaal gezien vanuit continentaal Europa of de Scandinavische landen verscheept) is over het algemeen op onafhankelijke wederverkopers gericht, maar kan ook het resultaat zijn van handel binnen het concern van de raffinagebedrijven.
- (684) Momenteel zijn er 10 grote brandstoffenraffinaderijen in het Verenigd Koninkrijk. De meeste zijn gelegen in de zuidelijke helft van het Verenigd Koninkrijk, en zijn verbonden met de hoofdpijpleidingen die het grootste deel van Engeland en Wales beslaan. Ze zijn ook vaak met schepen bereikbaar. Het dient echter te worden opgemerkt dat Schotland slechts een raffinaderij heeft (de Grangemouth site van BP/Mobil), die de meeste plaatselijke distributierminals bedient.
- (685) De belangrijkste raffinagebedrijven in het VK zijn BP/Mobil, Exxon en Shell, die ongeveer 57 % van de totale capaciteit in handen hebben. De meeste andere raffinagebedrijven (zoals Elf, Total/Fina, Texaco en Conoco) zijn echter ook verticaal geïntegreerde oliemaatschappijen met kleinhandelsactiviteiten in het VK, en hebben elk afzonderlijk vaak meer dan 10 % van de binnenlandse raffinagecapaciteit in handen.

Groothandel

- (686) Ingevoerde of binnenlandse geraffineerde motorbrandstoffen worden dan ofwel op de vervoermarkt verkocht en uitgevoerd, of worden naar kleinhandelaars, eindgebruikers of wederverkopers getransporteerd. In sommige gevallen worden de benzine en diesel rechtstreeks aan de raffinaderij of de opslagfaciliteiten voor invoer opgehaald en via het wegverkeer gedistribueerd. In de meeste gevallen worden motorbrandstoffen echter naar distributierminals getransporteerd, die verspreid liggen in het VK en worden toegeleverd door een binnenlands pijpleidingennetwerk, via schepen of (minder frequent) het spoor. Motorbrandstoffen worden dan opgehaald met tankwagens en geleverd aan de afnemers in de omtrek.
- (687) In Engeland en Wales worden de meeste motorbrandstoffen getransporteerd via een van de 6 pijpleidingen die de raffinagebedrijven met de distributierminals verbinden. In Schotland bestaat een dergelijk netwerk niet, en de meeste producten worden verscheept vanuit de Grangemouth raffinaderij van BP/Mobil.
- (688) De niet-kleinhandelssector in het VK lijkt momenteel concurrerend te zijn. Dit blijkt ten eerste uit het feit dat momenteel geen enkel bedrijf blijkt meer dan 20 % van de niet-detailverkoop van motorbrandstoffen aan derde partijen in handen heeft. Het wordt ook bevestigd door het feit dat de meeste bedrijven die meewerkten aan het onderzoek van de Commissie, erop wezen dat de niet-kleinhandelsprijzen voor motorbrandstoffen over het algemeen overeenkomen met de internationale index van Platt's en de transportkosten van de desbetreffende raffinaderij of importterminal, en dat zij geen moeilijkheden ondervinden om toelieferingen te krijgen.

- (689) Het Bureau voor Eerlijke Handel (Office of Fair Trading of „OFT“) kwam tot gelijkaardige besluiten in zijn verslag over de concurrentie in de Britse benzinesector ⁽⁶⁸⁾. Het kwam zelfs tot de bevinding dat, door deze concurrentieomstandigheden, „minimajors“ vaak verliezen hebben geleden in de groothandel tijdens bijna elk van de vijf voorbije jaren.
- (690) Eén van de belangrijkste factoren voor een dergelijke concurrentie lijkt de chronische overcapaciteit van de raffinage te zijn in GB: de totale output van een raffinaderij voor aardolieproducten ligt bijna 20 % hoger dan de binnenlandse vraag, die sinds 1990 blijkbaar gelijk is gebleven. Hoewel verwacht wordt dat deze kloof enigszins zal worden overbrugd na de sluiting van Shell's faciliteit Shellhaven (de kleinste raffinaderij in het VK), zal ze nog steeds ongeveer 15 % van de totale vraag bedragen.
- (691) Een andere uitleg is dat een significant aantal van de onafhankelijke bedrijven distributieterminals bezitten en/of opereren, zodat ze producten van de vervoermarkt kunnen importeren en leveren aan kleinhandelaars zonder raffinageactiviteiten (zoals hypermarkten) of aan ongemerkte kleinhandelaars. Door hun aanwezigheid kunnen grote eindafnemers en kleinhandelaars zonder raffinageactiviteiten gemakkelijk voorraden aan concurrerende prijzen vinden.

DE OMSTANDIGHEDEN VÓÓR DE CONCENTRATIE — HUIDIGE STAND VAN DE CONCURRENTIE

Marktstructuur

- (692) De markt in het VK wordt gekenmerkt door de aanwezigheid van een substantieel aantal concurrenten: naast de drie grote raffinagebedrijven (Exxon, BP/Mobil en Shell) die samen nog steeds meer dan 50 % van de markt in handen hebben, zijn ook een aantal andere aardoliebedrijven (Total/Fina, Elf, Texaco en Conoco) actief op de markt, net als hypermarkten en onafhankelijke kleinhandelaars.
- (693) De ontwikkeling van de marktaandelen (wat betreft het volume) tussen 1994 en 1998 kan als volgt worden samengevat:

	(%)						
Bedrijf	Exxon	BP/Mobil	Shell	Total/Fina	Texaco	Conoco/Jet	Hypermarkten
Marktaandelen (1994)	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*
Marktaandelen (1998)	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[20-30]*

- (694) De kleinhandelssector kan globaal worden verdeeld in vier hoofdreeksen: i) de „majors“ (Exxon, BP/Mobil en Shell); ii) de „minimajors“ (Total/Fina, Texaco, Conoco/Jet en Elf); iii) de hypermarkten (Tesco, Sainsbury's, Safeway en Asda), en iv) de onafhankelijke kleinhandelaars.
- (695) Exxon, BP/Mobil en Shell („de majors“) zijn de drie belangrijkste kleinhandelaars in het VK, elk met marktaandelen (wat betreft het volume) van meer dan [10-20]* % (en meer). Ze hebben een uitgebreide geografische dekking, wat blijkt uit hun groot aantal sites (elk meer dan 1 800).
- (696) Ze hebben relatief lage kosten dankzij i) lage toeleveringskosten (wegens rechtstreekse toelieferingen van raffinagebedrijven binnen het concern of swaps met andere raffinagebedrijven), ii) een hoge gemiddelde omzet per site (naar schatting [...] m³ en meer) en iii) winkels op de parking, die bijkomende inkomsten en winsten opbrengen.
- (697) Hun marktaandelen (wat betreft de volumes) zijn licht gestegen sinds 1994, en bedragen momenteel in totaal [50-60]* %.

⁽⁶⁸⁾ Concurrentie in de toelevering van benzine in GB — een verslag van het Office of Fair Trading: mei 1998.

- (698) Total/Fina, Texaco, Conoco/Jet en Elf zijn ook verticaal geïntegreerde aardoliemaatschappijen met raffinaderijen in het VK. Ze behoren niet tot dezelfde categorie als de supermajors, aangezien hun marktaandeelen substantieel lager liggen en ze minder aanwezig zijn (minder dan 1 000 sites voor alle bedrijven uitgezonderd Texaco).
- (699) Hoewel ze hun toelieferingen ook rechtstreeks van raffinaderijen binnen het concern of swaps met andere raffinaderijen verkrijgen, lijken ze hogere kosten te moeten dragen dan de supermajors, aangezien ze in bijna elk van de laatste vijf jaar verlies hebben geleden in de groothandel. Tot besluit bereiken de meeste van deze bedrijven substantieel lagere omzetcijfers (bij benadering 2 000 m³ en minder) dan de supermajors, en zouden ze daarom hogere kleinhandelskosten dragen.
- (700) Tot besluit blijkt hun collectieve marktaandeel, in tegenstelling tot dat van de supermajors, met meer dan 23 % te zijn gedaald sinds 1994, en bedraagt het momenteel ongeveer 20 % in totaal.
- (701) De hypermarkten (Tesco, Sainsbury's, Safeway en Asda) verkopen motorbrandstoffen in tankstations die op de parkeerplaatsen op hun terreinen zijn gelegen. Ze bevinden zich meestal in stedelijke of dicht bevolkte gebieden, en hebben daarom een beperkt geografisch bereik, wat verder wordt bevestigd door het relatief lage aantal tankstations dat elke hypermarktketen heeft (minder dan 200 sites).
- (702) Hypermarkten halen hun toelieferingen voornamelijk bij raffinaderijen (en bepaalde hypermarkten voornamelijk bij BP/Mobil). Ze kopen echter vaak grote volumes motorbrandstoffen aan en verkrijgen hun brandstoffen bijgevolg ook van handelaars en importeurs, die bij benadering tot 35-40 % van de toelieferingen voor hun rekening kunnen nemen.
- (703) De tankstations van hypermarkten bereiken over het algemeen een veel hogere omzet (gewoonlijk 10 000 m³) dan de sites van andere kleinhandelaars. Daardoor hadden de hypermarkten substantiële kostenvoordelen over alle andere kleinhandelaars, tot de supermajors het aantal tankstations die ze uitbaatten, verminderden om zo hogere omzetcijfers te behalen.
- (704) Hypermarkten hebben aanzienlijk veel marktaandeelen gewonnen in de laatste tien jaar. Momenteel bedraagt hun marktaandeel in totaal [20-30]* %, en Tesco is de vierde grootste kleinhandelaar in motorbrandstoffen geworden in het VK. Volgens het OFT ⁽⁶⁹⁾ is deze indrukwekkende groei voor eerst te wijten aan het voortdurende en substantiële prijsvoordeel (tussen 2,5 en 4 pence per liter) dat ze hebben tegenover hun concurrenten. De groei wordt vanzelfsprekend ook gestimuleerd door de sterke expansie (meer dan 10 % per jaar tussen 1994 en 1997) van het aantal aangelegde tankstations. Niettemin zijn er, zoals hieronder verder zal worden besproken, aanwijzingen dat de marktaandeelen van de hypermarkten niet substantieel zullen stijgen in de komende jaren, en dit omwille van capaciteitsbeperkingen, drempels voor de expansie en stijgende kosten.
- (705) Onafhankelijke tankstations zijn gewoonlijk „oude” sites die reeds lang geleden werden gebouwd. Ze verkopen gewoonlijk niet enkel brandstoffen, maar ook andere producten (zoals verwarmingsbrandstof, kruidenierswaren, etc.).
- (706) Hoewel ze blijkbaar gemakkelijk toelieferingen kunnen krijgen, zijn onafhankelijke kleinhandelaars niet verticaal geïntegreerd en dragen ze daarom vaak hogere toelieferingskosten. In de resultaten van het door de Commissie geleide onderzoek wordt gesuggereerd dat hun kosten voor de kleinhandel ook hoger liggen dan die van andere kleinhandelsbedrijven, voornamelijk wegens hun lage omzet (gewoonlijk 500 m³). Een aantal van die sites zijn in landelijke gebieden gelegen, waar ze hogere prijzen (tot 3-4 pence per liter) kunnen vragen in ruil voor extra diensten en comfort. De meeste van deze sites bevatten bijvoorbeeld ook dorpswinkels, postkantoren, etc.
- (707) Hun gezamenlijke marktaandeel ligt nu onder 6 % en blijft dalen.

⁽⁶⁹⁾ Zie voetnoot 68.

Concurrentiedynamiek — Kosten en prijzen**Een historisch perspectief**

- (708) Er zijn aanwijzingen dat de sector van de motorbrandstoffenkleinhandel vóór 1995 veel minder concurrerend was: [...]*
- (709) Eind 1994 of begin 1995 beseften de majors blijkbaar dat de groei van de hypermarkten hun activiteiten ernstig in gevaar bracht, en mogelijk tot dezelfde marktstructuur kon leiden als in Frankrijk, waar de hypermarkten 50 % van de marktaandeelen hebben, en de prijzen exclusief belastingen laag zijn. Sommige majors, en voornamelijk Exxon, besloten om te proberen de kosten van de hypermarkten te doen stijgen en hun eigen kosten te doen dalen, door volumes van de hypermarkten weg te halen en terug naar de majors te leiden. Exxon, met name, begon samen met de majors een intensieve prijzenoorlog (gekend als de Pricewatch-campagne) en drastische programma's voor kostenvermindering.
- (710) Hierdoor daalden de prijzen aanzienlijk, en bereikten ze zulke lage niveaus dat alle kleinhandelaars in de eerste helft van 1996 blijkbaar verliezen noteerden. Daarop werd getracht de prijzen te doen stijgen, wat enkel resultaat opleverde indien Exxon dit steunde. De prijzen zijn sinds die periode blijkbaar aan het stijgen, en hebben zelfs de prijsniveaus overschreden die de hypermarkten als vanouds hanteerden voor dezelfde prijzen op de vervoermarkt.
- (711) Uiteindelijk probeerden de majors [...]* tijdens diezelfde periode hun kostenverschillen met de hypermarkten te overbruggen. [...]*
- (712) Tot 1995 leek de markt niet volledig concurrerend te zijn. Dit blijkt uit het feit dat, begin 1994, de benzineprijzen excl. belastingen in de kleinhandel 20 % hoger lagen dan in Frankrijk, alvorens ze in twee jaar tijd met meer dan 30 % daalden. [...]*
- (713) In die context werden de hypermarkten blijkbaar niet erg ernstig genomen en, zoals het OFT aangeeft: „tot 1995 konden de supermarkten bijna zonder verzet opereren aan prijzen die aanzienlijk lager waren dan deze die op de rest van de markt werden gevraagd. (...) De pogingen van aardoliemaatschappijen om het hoofd te bieden aan de bedreiging van de supermarkten, door (prijsondersteuningsprogramma's) voor die sites die het ergst waren getroffen, waren onsystematisch, gewoonlijk op lokaal niveau en zonder grote openbaarheid”.
- (714) [...]*
- (715) Eind 1994 bereikten aandelen in volumes van de hypermarkten bij benadering 17 %. Zoals het OFT aangeeft, heeft „het aanhoudende verlies van volumes aan het in snel tempo uitbreidende netwerk van supermarkten de grote oliemaatschappijen aangezet tot een hevigere reactie dan ooit tevoren”.
- (716) [...]*. In die context vreesde Exxon ervoor dat „de marktpositie en rendabiliteit van de Esso-kleinhandel substantieel zouden worden uitgehold in 5-10 jaar”.
- (717) Dit resulteerde in een hevige reactie, die tweeledig was. Het eerste onderdeel van deze reactie bestond uit een zware prijsconcurrentie, waarvan werd verwacht dat Exxon zo volume zou kunnen terugwinnen en van de supermarkten zou kunnen wegtrekken, en daardoor de kloof tussen de kosten van Exxon en die van de hypermarkten wat zou kunnen dichten. Ook moest de verdere markttoegang of expansie van de hypermarkten worden voorkomen. Het tweede deel van deze reactie was een programma voor drastische kostenvermindering.

De Pricewatch-campagne

- (718) De eerste stap werd gezet door BP, dat eind 1994 aankondigde dat het zijn prijsbeleid op nationaal vlak zou voeren, als antwoord op de supermarkten. Spoedig daarna volgde Exxon, dat in de herfst van 1995 zijn „Pricewatch”-campagne in Schotland en het noordoosten van Engeland uitprobeerde, alvorens deze campagne op nationaal vlak te lanceren in januari in 1996. Shell verklaarde ook dat het in alle gebieden van de Pricewatch-campagne de prijsniveaus van Exxon zou hanteren.

- (719) De Pricewatch-campagne bestond erin dat de prijsniveaus van de hypermarkten werden geëvenaard en dat dit beleid gemeenschappelijk werd gevoerd, zodat de volumes naar de sites van Exxon werden teruggehaald en van de tankstations van bij de hypermarkten werden weggehaald. De andere majors volgden dezelfde aanpak, evenwel in mindere mate.
- (720) In de eerste helft van 1996 blijkt een dergelijke prijsconcurrentie verwoestende gevolgen te hebben voor de marges van de kleinhandelaars. [...]*. Bijgevolg daalden de brutomarges en ze lagen zelfs 50 % lager dan in Frankrijk. Aan dergelijke niveaus kon geen enkele kleinhandel in motorbrandstoffen blijkbaar break-even draaien.

Herstel van de prijzen

- (721) Door deze verliezen zouden de hypermarkten, BP of Shell geprobeerd hebben om prijsstijgingen door te voeren. In het begin faalden de meeste van deze pogingen, [...]*. Deze beweging werd voortgezet in 1997, toen de prijzen in de kleinhandel de prijsniveaus bereikten die normaal gezien door hypermarkten werden gehanteerd, op basis van de prijzen op de vervoermarkt.
- (722) Deze beweging duurde niettemin, en in tegenstelling tot de situatie vóór de Pricewatch-campagne, zelfs nog voort in 1998, toen de hypermarkten blijkbaar aanvaardden dat de kleinhandelsprijzen uitstegen boven de niveaus die zij vóór Pricewatch hanteerden.

Kostenpatronen

- (723) In 1994-1995 lag het kostenverschil tussen de hypermarkten en de majors blijkbaar in de rangorde van 0,02 tot 0,03 Britse pond per liter in het voordeel van de hypermarkten. In deze context zou elke poging die de majors ondernamen om via de prijzen te concurreren waarschijnlijk hebben gefaald zonder een bijkomend op kosten georiënteerd programma.
- (724) Bijgevolg, en bovenop de prijsconcurrentie tussen de majors (en voornamelijk Exxon) en de hypermarkten, werd de periode van 1995-1998 ook gekenmerkt door een aanzienlijk aantal op kosten georiënteerde acties.
- (725) Hoewel dergelijke acties een aantal onderwerpen omvatten, bestond het meest zichtbare (zo niet belangrijkste) programma uit de vermindering van het verschil van de gemiddelde omzet per site tussen de hypermarkten en de tankstations van de majors. Dit blijkt voornamelijk door twee verschillende acties te zijn bereikt:
- Prijsconcurrentie met de hypermarkten: het doel was de volumes terug te halen naar de majors (en zo hun totale volumes te doen stijgen) en weg te halen van de hypermarkten (en zo hun totale volumes te doen dalen). Ten gevolge van Pricewatch blijken de volumes van Exxon met ongeveer [...] % te zijn gestegen in de eerste helft van 1996;
 - De stopzetting van minder rendabele tankstations: tussen 1994 en 1997 verloor Exxon 11 % van de gemerkte tankstations. BP en Mobil verloren 10 % van hun gecombineerde aantal sites en Shell verloor 30 % van zijn tankstations. Het is ook opmerkenswaardig dat de meeste van de verloren sites eigendom waren van een dealer of door een dealer werden geleid, waardoor deze campagne ook tot gevolg had dat de majors een grotere controle hadden over hun kleinhandelsnetwerk.
- (726) Bijgevolg, en ten gevolge van andere kostenbesparende acties, [...]*.
- (727) Alle andere concurrenten lijken inderdaad voornamelijk terrein te hebben verloren ten opzichte van de majors en de hypermarkten in die periode: ze waren blijkbaar niet in staat om het tempo dat werd aangegeven door de hypermarkten en de oliemaatschappijen te volgen, aangezien de markt-aandelen van elk van deze groepen concurrenten met meer dan 23 % daalde tussen 1994 en 1998.

Minimajors en onafhankelijke kleinhandelaars oefenen niet langer concurrentiedruk uit

- (728) De veranderingen in de kleinhandelssector voor motorbrandstoffen in het VK hebben geleid tot een nieuwe marktstructuur, waarin de minimajors en de onafhankelijke kleinhandelaars niet langer echte concurrentiedruk kunnen uitoefenen.

- (729) Dit is duidelijk zichtbaar in het feit dat de minimajors en de onafhankelijke kleinhandelaars het door de grote oliebedrijven en hypermarkten opgelegde tempo niet konden volgen. Ook het feit dat ze nu veel lagere gemiddelde omzetcijfers behalen (minder dan 2 300) dan de grote oliebedrijven (meer dan [...]*) of de hypermarkten is daar een duidelijke indicatie van. Het wordt tot besluit bevestigd door het feit dat geen van deze individuele concurrenten momenteel een marktaandeel van meer dan 6 % heeft, en dat [...]*
- (730) Dit wordt ook bevestigd in het verslag van het OFT, waarin wordt gesteld dat „de winstmarges van onafhankelijke kleinhandelaars (...) in de meeste gevallen lager liggen dan deze van andere sites in vergelijkbare gebieden, en dat ze onhoudbaar laag kunnen zijn voor vele van dergelijke kleinhandelaars”.

Hypermarkten zullen prijsvolgers worden

- (731) Er zijn ook aanwijzingen dat hypermarkten niet langer zullen trachten of in staat zijn om concurrentiële prijzenacties te leiden, en in plaats daarvan de majors zullen volgen. Hypermarkten wezen er namelijk op dat, hoewel ze hun prijzen zullen blijven afstemmen op de laagste prijs die op eender welke site van hun grootste concurrenten staat aangegeven, ze nu toch geleidelijk aan afwijken van het beleid waarbij ze actief op zoek gingen naar lagere pomprijzen dan deze in de concurrerende tankstations van de oliebedrijven.
- (732) [...]*. Dit wordt ook bevestigd door het feit dat, hoewel de brutomarges in 1997 historische niveaus bereikten, ze verwacht worden te stijgen in de volgende jaren.
- (733) Een eerste uitleg voor deze evolutie is dat hypermarkten heel weinig mogelijkheden zullen hebben tot agressieve concurrentieacties, aangezien ze niet langer echte kostenvoordelen hebben ten opzichte van de majors. [...]*. Bovendien wordt in de resultaten van het door de Commissie gevoerde onderzoek gesuggereerd dat de kosten van de hypermarkten in de toekomst zouden stijgen, aangezien nieuwe sites een minder grote omzet zullen behalen en daarom meer kosten zullen maken dan de bestaande sites.
- (734) Uit het onderzoek van de Commissie blijkt dat er een andere mogelijke uitleg is voor het feit dat de hypermarkten, na Pricewatch, hebben geleerd dat elke agressieve prijzenslag door de majors zal worden gevolgd, zelfs indien dit grote verliezen in de kleinhandelssector met zich meebrengt. In een dergelijk geval zou er geen stimulans zijn voor prijsreducties, aangezien deze niet zouden leiden tot hogere marktaandelen, maar tot lagere winsten.
- (735) Het feit dat hypermarkten waarschijnlijk niets te winnen hebben bij een agressief prijsbeleid wordt ook bevestigd door het feit dat ze hun verkoopsvolumes niet significant kunnen uitbreiden. Uit het onderzoek van de Commissie blijkt dat het erg moeilijk zou zijn voor de hypermarkten om hun verkoopsvolumes uit te breiden via hun bestaande verkoopskanalen of om vergunningen voor nieuwe sites te verkrijgen, en dat, hoewel hypermarkten van plan zijn om bijkomende tankstations te openen, deze stations een lagere omzet zullen hebben (en bijgevolg een lagere rendabiliteit). Hypermarkten hebben ook aangegeven dat ze geen significante stijging verwachten van hun marktaandelen.
- (736) Deze besluiten worden bevestigd door het verslag van het OFT, waarin wordt gesteld dat „de benzinestations van supermarkten dicht bij de grens van hun groei zijn. (...) Een verdere stijging van hun marktaandelen is enkel mogelijk via een groter marktaandeel, en zelfs dit is beperkt wat betreft capaciteit. Naarmate de benzineverkoop de grenzen nadert, zal de stimulans om aan lage marges te verkopen (...), verminderen”.
- (737) Tot besluit hebben sommige hypermarkten recent gemeenschappelijke ondernemingen opgericht met de majors voor de bevoorrading en bediening van gemerkte winkels van hypermarkten aan gemerkte tankstations van majors. Voorbeelden van dergelijke ondernemingen zijn BP/Safeway en Exxon/Tesco. Een dergelijke samenwerking beperkt zich momenteel tot de desbetreffende gemerkte sites van de majors, en heeft geen impact op de operatie of de toelevering van de eigen tankstations van de hypermarkten. Toch zal het duidelijk banden op lange termijn scheppen tussen de hypermarkten en de majors, die uiteindelijk de brandstoffenkleinhandel van de hypermarkten zou kunnen uitbreiden en waarschijnlijk de stimulans zou verminderen voor hypermarkten om de majors te beconcurreren.

- (738) Hoewel de hypermarkten als vanouds als prijsleiders hebben gefungeerd op de kleinhandelssector voor motorbrandstoffen, stabiliseren hun marktaandeelen en capaciteiten zich en lijken ze prijsvolgers van de majors te worden. Dit wordt ook bevestigd door de resultaten van het onderzoek van de Commissie, waarbij de hypermarkten hebben aangegeven dat ze in het geval van schommelingen in de groothandelsprijzen gewoonlijk de reactie van de majors afwachten alvorens over hun eigen reactie te beslissen.

De majors worden de duidelijke marktleiders

- (739) De majors lijken echter sterker in plaats van zwakker te zijn geworden door de hevige prijzenslag van 1995-1996. Dit blijkt vooreerst duidelijk uit het feit dat hun gecombineerde marktaandeelen gestegen zijn met ongeveer [...] % tussen 1995 en 1998.
- (740) Bovendien lijken bepaalde huidige winstcijfers van de majors zelfs hoger te zijn dan begin 1995, hoewel de huidige brutomarges veel lager liggen dan die van begin 1995 (voor de agressieve concurrentieslag met de hypermarkten begon).
- (741) Naast de toegenomen winsten, hebben de majors ook een betere greep op de markt, aangezien het de minimajors en onafhankelijke kleinhandelaars waren die de meeste schade van de prijzenoorlog ondervonden. Hypermarkten lijken niet langer in een positie te verkeren waarin ze een grote bedreiging kunnen vormen voor Exxon, BP/Mobil en Shell, en een aanzienlijk aantal dealer-operated tankstations (waar prijzen minder gemakkelijk te controleren zijn) werd gesloten.
- (742) In het licht van het bovenstaande blijkt dat de majors nu de duidelijke marktleiders in de kleinhandelssector van motorbrandstoffen in het VK worden, en dat eender welke significante concurrentie daarom enkel kan ontstaan door onderlinge rivaliteit tussen de leden van deze groep, aangezien de andere concurrenten elke substantiële capaciteit of stimulans hebben verloren om tegen Exxon, BP/Mobil en Shell te strijden.
- (743) De partijen antwoorden dat de brandstofprijzen excl. belastingen, alsook de brutomarges voor distributie in het VK bij de laagste blijven behoren in Europa, dat dit wijst op intensieve concurrentie en dat de algemene historisch gegroeide tendens om de marges te doen dalen bij intensieve concurrentie waarschijnlijk zal blijven duren. Hoewel de tankprijzen excl. belastingen en de brutomarges voor distributie in de het VK relatief laag zijn, blijkt dit niettemin ook het geval te zijn voor de kosten. Zo lijken de kosten van Exxon te zijn gedaald met [...] % tussen 1994 en 1997. In tegenstelling daarmee, en in tegenspraak met de bezwaren van de partijen, [...]*. Dergelijke gegevens lijken geen enkele van de beweringen van de partijen te staven.
- (744) De partijen betogen eveneens dat de bij de Commissie ingediende documenten aantonen dat elke mogelijke prijsstijging door de majors niet door de hypermarkten zou worden gevolgd, en dat het niet waarschijnlijk is dat het beleid van de hypermarkten om onklopbare prijzen te hebben in hun regio zal veranderen door de aangemelde transactie. Dit zou erop duiden dat de majors geen marktsterkte kunnen uitoefenen. Niettemin, zoals hierboven werd uitgelegd, kunnen de hypermarkten de laagste prijzen in hun eigen regio's blijven vragen, maar ze kunnen ook prijsstijgingen volgen. [...]*. Dit wordt ook bevestigd door het feit dat hypermarkten erop hebben gewezen dat ze geleidelijk aan afstappen van het beleid van actief trachten lagere prijzen te vragen dan deze in de concurrerende tankstations van de aardoliebedrijven, en dat ze, in het geval van een prijsstijging, in het algemeen naar de reactie van de majors zullen kijken alvorens over hun eigen reactie te beslissen. Tot besluit komt dit overeen met het feit dat hypermarkten het moeilijk hebben om de verkoop op te drijven in bestaande verkooppunten én nieuwe concurrerende tankstations te openen. In deze context is het feit dat sommige hypermarkten beweren dat ze een prijsstijging van 5 % niet volledig zouden volgen, waarschijnlijk te wijten (zoals in hun antwoorden wordt gesuggereerd) aan het feit dat een prijsstijging van 5 % heel ongewoon is op de kleinhandelsmarkt van brandstoffen.
- (745) Daarenboven lijkt de nieuwe marktstructuur in grote mate aan te sporen tot oligopolide gedrag, en de stimulansen blijken nog sterker te zijn dan vóór de opkomst van de hypermarkten.

- (746) Het feit dat de marktstructuur tot oligopolide gedrag leidt, wordt duidelijk aangetoond door de algemene kenmerken van de kleinhandelssector voor motorbrandstoffen in Europa (i.e. producthomogeniteit, transparantie, afwezigheid van technologische ontwikkeling, rigiditeit van de vraag, afwezigheid van een tegenwicht uitoefenende koopkracht, hoge toetredingsdrempels, etc.) en de kenmerken van de verhoudingen tussen Exxon, BP/Mobil en Shell onderling (verticale integratie, contacten op verschillende markten, en dergelijke meer).
- (747) Bovenop deze algemene kenmerken zorgt de uit de recente evolutie resulterende structuur van de markt in het VK dat dergelijke stimulansen nog toenemen, tot op een niveau waarvan kan worden beweerd dat het in geen jaren meer (of zelfs nooit) werd bereikt.
- (748) Ten eerste lijkt de Britse markt voor de detailverkoop van motorbrandstoffen zeer gestagneerd te zijn in de voorbije paar jaar, aangezien de verkochte volumes in het VK blijkbaar met minder dan 2 % zijn gestegen van 1994 tot 1998.
- (749) Ten tweede bestaat er een duidelijke symmetrie tussen de marktaandelen van Exxon, BP/Mobil en Shell, die in 1998 varieerden tussen [10-20]* % (voor Shell) en [10-20]* % (voor Exxon). Hoewel kan worden aangevoerd dat deze marktaandelen in de laatste vier jaar niet stabiel zijn geweest, is het van groter belang op te merken dat i) al deze marktaandelen zijn gestegen (waarin de toename van de invloed van de majors op de kleinhandelssector voor motorbrandstoffen wordt weerspiegeld), en ii) de symmetrie in de marktaandelen van de majors in de laatste paar jaar gestegen is, aangezien het verschil tussen het hoogste en het laagste van deze marktaandelen met 37 % is verminderd in 1994.
- (750) Ten derde lijkt er ook een sterke correlatie te bestaan tussen de kostenstructuur van deze bedrijven, [...]*. De partijen zijn het niet eens met dit punt, en betogen dat de verschillen in de bedrijfskosten tussen de verschillende deelnemers op deze markt veel groter zijn [...]*. De partijen betogen eveneens dat er, zelfs binnen Exxon, kostenverschillen zijn afhankelijk van het formaat en aanbod van het tankstation. Niettemin dient eerst te worden opgemerkt dat de nationale strategie van de markspelers (of tenminste van Exxon) wordt bepaald op basis van de gemiddelde vereisten voor een break-even, en dat daarom de gemiddelde kostenstructuur van de markspelers telt voor de bespreking van de symmetrie van hun kostenstructuren. Ten tweede wordt door het feit dat de kosten in aanzienlijke mate kunnen variëren, zelfs binnen het bedrijf van een bepaalde concurrent, nogmaals bevestigd dat een verschil van bij benadering 0,01 Britse pond per liter tussen de gemiddelde kosten van verschillende concurrenten wijst op een symmetrie in de kosten van deze concurrenten.
- (751) Ten vierde lijken Exxon, BP/Mobil en Shell gelijkaardige stimulansen te hebben, aangezien de drie majors een nationaal bereik hebben op de Britse markt en dezelfde mate van verticale integratie hebben. Ook delen ze het eigendom van bepaalde opslagfaciliteiten en pijpleidingen.
- (752) Een laatste en misschien belangrijkste ontwikkeling is dat de majors nu een aanzienlijke marktsterkte hebben in de Britse kleinhandelssector voor motorbrandstoffen. Daardoor nemen de voordelen toe die de majors kunnen halen uit gecoördineerd gedrag en vergroot bijgevolg ook de stimulans om dienovereenkomstig te handelen.
- (753) Hoewel kan worden besloten dat de kleinhandelssector voor motorbrandstoffen in het VK nog steeds concurrerend is, zoals de partijen betogen en het OFT meldt, blijkt niettemin dat de majors de controle over deze markt opnieuw in handen hebben genomen, dat elke significante concurrentie daarom enkel kan ontstaan uit rivaliteit tussen de leden van deze groep, en zo een rivaliteit onwaarschijnlijker is geworden wegens de bovengenoemde ontwikkelingen.
- (754) De partijen opperen dat de concurrentie op de Britse kleinhandelsmarkt voor motorbrandstoffen intensief is, op grond van het feit dat in de verslagen van de Britse instanties voor het mededingingsbeleid werd besloten dat de markt heel concurrerend is. Zoals hierboven werd uitgelegd, blijkt echter dat de markt significant is geëvolueerd in de laatste paar jaar, en dat door de hevige prijzenslag in de helft van de jaren '90 de majors de controle over de markt in handen hebben gekregen. En, hoewel uit het laatste verslag van het OFT blijkt dat de markt concurrerend is, wordt ook besloten dat „de markt zal moeten worden gecontroleerd om te verzekeren dat de concurrentie tussen de grote spelers niet wordt verzwakt als de markt meer wordt geconcentreerd”.

Toetredingsdrempels — expansie — potentiële competitie

- (755) Exxon, BP/Mobil en Shell zouden blijkbaar niet moeten vrezen voor het vooruitzicht van een mogelijke groei van of toetreding tot de markt, aangezien de verkochte volumes in het VK relatief stabiel zijn gebleven sinds 1994 (ze zijn met minder dan 2 % toegenomen op 3 jaar tijd) en omdat toetreding tot de markt erg onwaarschijnlijk lijkt.
- (756) In het bijzonder wordt in het verslag van het OFT gemeld als volgt: „de toegang tot de kleinhandelsmarkt is momenteel onaantrekkelijk, gezien de lage marges op de verkoop van brandstoffen en de kosten om aan milieueisen te voldoen. Om voldoende opbrengsten te halen, moet de toetreding op een tamelijk grote schaal gebeuren en het kan moeilijk blijken om een projectvergunning te krijgen voor sites in groenzones. Er kan worden aangehaald dat nieuwe toetredingen in de toekomst mogelijk kunnen zijn door het heropenen van een groot aantal sites die in de voorbije jaren zijn gesloten. Deze sites zijn echter gewoonlijk kleiner en, omwille van de milieueisen zijn ze vaak volledig afgesloten en worden de tanks met beton gevuld. Dergelijke sites krijgen gewoonlijk een alternatieve bestemming. Het heropenen van een oude site is bijgevolg bijna even moeilijk als het bouwen van een nieuwe site”.
- (757) Bovendien kunnen de partijen, hoewel ze betogen dat nieuwe toetredingen tot de kleinhandelsmarkt voor motorbrandstoffen voorkomen, enkel de voorbeelden van de hypermarkten aanhalen (die niet echt nieuwkomers zijn) en van het „Save”-netwerk (dat een heel beperkt marktaandeel heeft en 15 % van zijn tankstations verloor in 1997).

DE OMSTANDIGHEDEN NA DE CONCENTRATIE — IMPACT VAN DE OPERATIE OP DE CONCURRENTIE

- (758) De impact van de onderhavige operatie moet worden beoordeeld tegen de hierboven beschreven achtergrond, waarbij ook rekening moet worden gehouden met de kenmerken die worden genoemd in de sectie over de structurele kenmerken van de kleinhandelssector voor motorbrandstoffen in het algemeen.
- (759) Zoals hierboven werd uitgelegd, wordt de Britse markt voor de detailverkoop van motorbrandstoffen nu duidelijk geleid door de majors, en hebben de andere concurrenten elke mogelijkheid of stimulans verloren om Exxon, BP/Mobil en Shell in significante mate te beconcurreren. De marktstructuur leidt duidelijk tot oligopolide gedrag tussen de drie majors, die gelijkaardige kenmerken en vergelijkbare marktaandelen hebben.
- (760) Derde partijen hebben aangegeven dat er een concurrerend prijsbeleid wordt gevoerd tussen Exxon en BP, en dat dit de dynamiek is die naar verwachting de marktprijzen in het VK in de toekomst zal beïnvloeden. [...]*. Gezien de nieuwe en sterke stimulansen van de majors voor oligopolide gedrag, is het onwaarschijnlijk dat deze rivaliteit in dezelfde mate zal voortduren in de toekomst.
- (761) Zoals hierboven werd uitgelegd, zal de aangemelde concentratie een structurele band creëren tussen Exxon en BP/Mobil, waardoor Exxon in staat zal zijn om een significante invloed uit te oefenen op de gemeenschappelijke onderneming BP/Mobil en deze band zal, meer algemeen, nieuwe stimulansen creëren voor samenwerking tussen deze twee bedrijven. Gezien daarenboven sterke marktgerelateerde stimulansen bestaan voor een dergelijke samenwerking, is het erg waarschijnlijk dat echte concurrentie tussen Exxon en BP/Mobil na de concentratie zal verdwijnen.
- (762) Ook is er voldoende bewijs dat Shell niet zou proberen om de concurrentiepositie van Exxon en BP/Mobil aan te vechten. Het is erg waarschijnlijk dat Shell, daarentegen, zich bij Exxon en BP/Mobil zal voegen om een oligopolie te vormen.
- (763) Zelfs vóór de concentratie is Shell blijkbaar nooit een echt agressieve concurrent op het vlak van prijzen geweest. [...]*. Bovendien blijkt Shell één van de belangrijkste deelnemers te zijn geweest in de beweging van prijsherstel [...]*.

- (764) In tegendeel, derde partijen hebben gemeld dat Shell een beleid lijkt te voeren waarin het een marktpositie op basis van een merk van superieure kwaliteit wil behalen, en dit niet enkel voor brandstoffen. Dit zou de motivatie van Shell zijn geweest om zijn producten boven de marktprijzen te prijzen.
- (765) Er zijn ook geen aanwijzingen dat Shell zou proberen of in staat zou zijn om deze strategie na de concentratie te wijzigen. [...]*. Ten tweede is Shell, in tegenstelling tot Exxon en BP/Mobil, niet betrokken bij gemeenschappelijke ondernemingen met hypermarkten, en kan het bedrijf daarom niet dezelfde aanbiedingen doen. Tot besluit lijkt de huidige strategie van Shell relatief succesrijk te zijn, aangezien het marktaandeel voor kleinhandelsvolumes van motorbrandstoffen met 13 % is gestegen tussen 1994 en 1998 (hoewel, zoals hierboven werd vermeld, een dergelijke groei in de toekomst normaal gezien zal worden beperkt).
- (766) Daarenboven is Shell al betrokken bij een aantal partnerschappen met BP/Mobil en Exxon: Shell heeft samen met BP/Mobil of Exxon het gezamenlijke beheer over een aantal distributierminals in het VK, en Shell en BP/Mobil participeren samen in het beheer van 2 van de belangrijkste pijpleidingnetwerken die Engeland en Wales beslaan. Er wordt ook verwacht dat de banden van Shell met BP zullen toenemen na de sluiting van de Shellhaven-raffinaderij van Shell, wanneer een substantieel deel van de geraffineerde brandstoffen van Shell waarschijnlijk uit de Coryton-raffinaderij van BP/Mobil afkomstig zal zijn.
- (767) Tot besluit is de mogelijkheid dat Shell een meer concurrerende positie zou innemen des te kleiner, aangezien de stimulansen voor oligopolide gedrag, zoals hierboven beschreven, waarschijnlijk in jaren niet zo sterk zijn geweest als nu.
- (768) In het licht van het bovengenoemde kan worden besloten dat de majors na de operatie zullen betrokken zijn in een oligopolie in de marktsector voor motorbrandstoffen in het VK.

Unieke concurrentiepositie in de groothandelssector

- (769) Exxon, BP/Mobil en Shell zijn actief in de niet-detailverkoop van motorbenzine en diesel aan derde partijen. Op basis van de gegevens waarover de Commissie beschikt, zouden hun huidige gecombineerde aandelen in deze sector in de orde van [30-40]* % liggen.
- (770) In deze marktgegevens wordt bovendien de reële marktsterkte van de majors onderschat. In dat opzicht is het opmerkenswaardig dat de majors, zelfs na de sluiting van de Shellhaven-raffinaderij, samen ongeveer [50-60]* % van de totale raffinagecapaciteit in het VK zullen vertegenwoordigen. Ze zullen samen ook [40-50]* % van de distributierminals in het VK in handen hebben en ze zullen (samen met niet-majors) participeren in het gezamenlijke beheer van een bijkomende [0-10]* % van de distributierminals. Tot besluit zullen de Fawley-site van Exxon en de Coryton-site van BP/Mobil de enige twee raffinaderijen zijn in het zuiden en zuidoosten van Engeland.
- (771) Exxon, BP/Mobil en Shell zullen dan ook een unieke concurrentiepositie hebben. Ten eerste zullen deze bedrijven in de hoedanigheid van raffinagebedrijven swapovereenkomsten kunnen sluiten met andere raffinagebedrijven, en zo in heel het land toelieferingen kunnen krijgen aan betere voorwaarden dan deze voor niet-raffinagebedrijven. Ten tweede zullen ze significante concurrentievoordelen hebben ten opzichte van andere raffinagebedrijven, omdat ze ongeëvenaarde verkoopsvolumes zullen behalen, alsook een ongeëvenaard geografisch bereik op het Brits grondgebied. De raffinagecapaciteit van de majors zal bijvoorbeeld 5 keer zo hoog zijn als deze van hun naaste concurrenten (Texaco en Conoco), en het aantal distributierminals die ze bezitten of delen, zal aanzienlijk groter zijn dan dat van hun naaste concurrent.
- (772) De majors zullen in veel mindere mate afhankelijk zijn van swaps met andere raffinagebedrijven dan dat andere raffinagebedrijven zullen afhankelijk zijn van swaps met de majors. Daarom is een mogelijk gevolg van hun samenwerking dat ze de stimulans en de mogelijkheid zouden hebben om strengere voorwaarden op te leggen voor hun swapovereenkomsten met andere raffinagebedrijven.
- (773) Een ander mogelijk gevolg van de situatie na de concentratie is dat de majors zich in een betere positie zullen bevinden om plaatselijke concurrentieacties (zoals markttoetreding) van andere raffinagebedrijven of groothandels te ontmoedigen, aangezien ze door hun uitgebreide geografisch bereik de kosten ten gevolge van plaatselijke concurrentieacties zouden kunnen compenseren door de grotere volumes en een groter afzetgebied.

- (774) Een derde mogelijk gevolg van de situatie na de concentratie is dat Exxon invloed zal uitoefenen op BP/Mobil (of zelfs op Shell), dat momenteel een belangrijk toeleveringsbedrijf is voor hypermarkten, om hogere prijzen te vragen of beperktere hoeveelheden te leveren aan deze. Bepaalde hypermarkten hebben hun bezorgdheid uitgesproken over het feit dat door een dergelijk gedrag hun kosten kunnen stijgen en hun concurrentiepositie in de downstream-kleinhandelssector voor motorbrandstoffen daarom in het gedrang kan komen.
- (775) Gezien de overcapaciteit wat betreft raffinage en het substantiële aantal groothandelaars in het VK, zal door de operatie waarschijnlijk geen machtspositie worden gecreëerd in de niet-kleinhandelssector in dit land. De majors zullen niettemin een unieke concurrentiepositie innemen in deze sector, wat, zoals hierboven werd vermeld, de toeleveringskosten van hun concurrenten zal doen toenemen.
- (776) De partijen betogen dat, het feit dat andere bedrijven dan de majors ongeveer 46 % van de raffinagecapaciteit en 58 % van de distributierminals in het VK in handen zullen hebben, het besluit in twijfel trekt dat majors in staat zullen zijn om marktmacht uit te oefenen of de toeleveringskosten van andere concurrenten te doen stijgen na de transactie. Zoals hierboven werd vermeld, kan in het licht van deze gegevens en van de onderzoeken van de Commissie worden besloten dat de groothandelssector concurrerend zal blijven. In de bewijsvoering van de partijen lijkt echter geen rekening te worden gehouden met het feit dat de andere partijen in de groothandelssector veel kleiner zijn dan eender welke major, dat ze gewoonlijk een beperkt geografisch bereik hebben en dat ze ofwel geen toegang hebben tot swaps, ofwel veel afhankelijker zijn van swaps met de majors dan vice versa. Bijgevolg wordt het feit dat de majors in staat zullen zijn om de toeleveringskosten van hun rivalen te beïnvloeden of om met succes in plaatselijke concurrentieacties deel te nemen, in hun bewijsvoering niet ter discussie gesteld.
- (777) Volgens de partijen zijn er ook bewijzen dat de geïntegreerde bedrijven zowel raffinage als marketing als een aparte business beschouwen. De partijen zijn daarom van mening dat verticale integratie geen enkel voordeel verschaft voor de majors ten opzichte van de niet-geïntegreerde spelers, en dat dit blijkt uit de toename van niet-geïntegreerde bedrijven, vooral hypermarkten of ketens als British Fuels. Het feit dat raffinage en marketing als aparte bedrijfstukken worden beschouwd, sluit echter niet uit dat geïntegreerde bedrijven door middel van verticale integratie concurrentiële voordelen kunnen krijgen en al krijgen, aangezien raffinagebedrijven toegang hebben tot veilige toelieferingen en swaps, wat betreft de majors, ook voordeel halen uit een uitgebreid geografisch bereik en een uitgebreide distributie-infrastructuur (zoals pijpleidingen en distributierminals). Daarnaast moet ook worden opgemerkt dat, naast de hypermarkten (die door hun omvang, aanwezigheid en merkbekendheid tamelijk uitzonderlijke concurrenten zijn), de niet-geïntegreerde bedrijven slechts een kleine (minder dan 6 %) en afnemende fractie van de detailverkoop in handen hebben.

Onbetwist marktleiderschap in de kleinhandel

- (778) De majors zijn de drie grootste kleinhandelaars in het VK, en nog in grotere mate de twee belangrijkste majors. Hun gecombineerde marktaandeel bedragen bij benadering [50-60]* % — ongeveer [...] * maal zo hoog als het marktaandeel van hun naaste concurrent (Tesco, die een gemeenschappelijke onderneming heeft met Exxon).
- (779) Zoals werd uitgelegd in de bovenstaande punten 728 tot 738, werd de recente evolutie in de kleinhandelssector voor motorbrandstoffen gekenmerkt door de afname van het aantal traditionele concurrenten van de majors, i.e. de minimajors en de onafhankelijke kleinhandelaars. Dit heeft er ook toe geleid dat de hypermarkten hun leiderschap op het vlak van prijzen en hun agressieve concurrentiegedrag hebben ingeruild voor een positie als prijsvolgers, met beperkte verwachtingen voor een stijging van het marktaandeel.
- (780) In het bijzonder blijkt uit de huidige marktdynamiek dat de majors hun marktaandeel blijven vergroten ten koste van de minimajors en de onafhankelijke kleinhandels. Daarom kan worden verwacht dat, door deze ontwikkeling en de capaciteitsbeperkingen van de hypermarkten, het gecombineerde marktaandeel van de majors zelfs nog hogere niveaus zal bereiken in de volgende paar jaar en dat deze bedrijven hun controle over de kleinhandelsmarkt definitief zouden kunnen verzekeren.

- (781) Deze besluiten zullen nog duidelijker worden na de operatie, aangezien de majors dan de kans zullen hebben om de toeleveringskosten van andere kleinhandelaars te doen stijgen en bijgevolg de positie van hun concurrenten op de kleinhandelsmarkt te verzwakken, zoals al werd uitgelegd in de punten 769 tot 777.
- (782) Gezien het beperkte geografische bereik van de hypermarkten en de onafhankelijke kleinhandels en de uitgebreide nationale aanwezigheid van de majors die daar tegenover staat, zullen Exxon, BP/Mobil en Shell bovendien in bepaalde gebieden gezamenlijk selectieve concurrentieacties kunnen ondernemen en de concurrenten aanzienlijke schade toebrengen. Daarbij zullen ze hun eigen kosten die aan deze concurrentieacties zijn verbonden, kunnen compenseren door middel van beperkte prijsstijgingen op nationaal vlak. De partijen gaan niet akkoord met het feit dat hypermarkten een beperkt geografisch bereik hebben, op grond van het feit dat [...] % van de tankstations van Exxon en [...] % van de tankstations van BP/Mobil binnen een straal van 5 kilometer van een hypermarkt zijn gelegen. Er dient echter te worden opgemerkt dat slechts een fractie van de hypermarkten is uitgerust met een tankstation: volgens sommige hypermarkten is slechts 35 % tot 50 % van hun verkooppunten uitgerust met een aangrenzend tankstation. Een site van de partijen kan bijgevolg dicht bij een hypermarkt liggen, maar geen concurrentie ondervinden van deze hypermarkt. Bovendien refereren de door de partijen verstrekte gegevens aan de hypermarkten in hun geheel. Hun gegevens kunnen daarom misleidend zijn: de hypermarkten in hun geheel mogen dan wel een nationaal bereik hebben, de afzonderlijke ketens van hypermarkten zijn echter in veel beperktere mate aanwezig.
- (783) Bijgevolg zouden de marktposities van de majors na de operatie niet met succes kunnen worden betwist door concurrenten die geen major zijn.
- (784) In het licht van het bovengenoemde zal de aangemelde concentratie een oligopolide machtspositie creëren voor Exxon, BP/Mobil en Shell op de markt van de detailverkoop van motorbrandstoffen in het VK. Daardoor zou efficiënte concurrentie worden verhinderd in die lidstaat die een belangrijk deel uitmaakt van de EER.

F. VLIEGTUIGSMEERMIDDELEN

- (785) Smeermiddelen voor de luchtvaart (ook turbinesmeermiddelen op basis van esters of synthetische turbineoliën voor de luchtvaart genoemd) worden gebruikt voor de smering van tunnelschroefmotoren (commerciële en militaire vliegtuigen) of bij afgeleide toepassingen van de luchtvaart (deze die op basis van de technologie van vliegtuigmotoren werden ontwikkeld, zoals schepsturbinemotoren en sommige turbo-gelubrificeerde vermogensgeneratoren en andere industriële accessoires). Zoals in de overwegingen betreffende de afbakening van de productmarkt wordt bepaald, zijn de markten van smeermiddelen voor commerciële vliegtuigen, voor militaire vliegtuigen en voor afgeleide toepassingen van de luchtvaart drie afzonderlijke productmarkten.
- (786) Het productieproces volgt min of meer de typische stadia van de reguliere smeermiddelenproductie, i.e. het mengen van een synthetische basisvoorraad met additieven, hoewel de ingrediënten verschillen van deze die in de productie van reguliere smeermiddelen worden gebruikt.
- (787) Zoals het geval is voor automobielsmeermiddelen zijn, alvorens de producten op de markt kunnen worden gebracht en in luchtvaartapparatuur mogen worden gebruikt, goedkeuringen vereist van de relevante organisaties, in dit geval van de relevante militaire instanties en de oorspronkelijke fabrikanten. In tegenstelling tot de automobielsmeermiddelen, en gezien de strengere veiligheidsvoorschriften waaraan vliegtuigsmeermiddelen moeten voldoen, is het goedkeuringsproces voor vliegtuigsmeermiddelen echter strenger en duurt het langer.
- (788) Er zijn drie hoofdcategorieën van afnemers van vliegtuigsmeermiddelen, i.e. de commerciële luchtvaartmaatschappijen, de militaire luchtvaart en verschillende industriële klanten.

MARKTOMSCHRIJVING

Relevante Productmarkt**Vliegtuigsmeermiddelen en reguliere smeermiddelen behoren niet tot dezelfde markt**

- (789) De partijen betogen dat vliegtuigsmeermiddelen behoren tot dezelfde markt als de reguliere smeermiddelen (voor de automobielsector en de industrie), die hierboven werd onderzocht. Hoewel beide categorieën smeermiddelen niet substitueerbaar zijn vanuit de vraagzijde, beweren de partijen dat zij aan de aanbodzijde wel substitueerbaar zijn, en dat producenten van reguliere smeermiddelen die niet actief zijn in de productie van vliegtuigsmeermiddelen bijgevolg dadelijk hun productieproces kunnen omschakelen op dat voor vliegtuigsmeermiddelen. Dit standpunt wordt met drie redenen ondersteund: ten eerste zijn de ruwe materialen die nodig zijn voor het mengen van vliegtuigsmeermiddelen (i.e. een basisvoorraad polyol-ester en additieven) op grote schaal beschikbaar; ten tweede is de menguitrusting voor beide categorieën smeermiddelen dezelfde; ten derde is er algemeen een overcapaciteit van mengbedrijven, waardoor het economisch haalbaar zou zijn om mengfaciliteiten daarvoor te gebruiken. De substitutie van de aanbodzijde met andere automobielsmeermiddelen zou daarom mogelijk zijn door de mengmachines die voor automobielsmeermiddelen werden gebruikt, schoon te maken en binnen een relatief korte tijdspanne om te bouwen in een uitrusting om vliegtuigsmeermiddelen te produceren.
- (790) Het besluit van het marktonderzoek was dat reguliere smeermiddelen (voor de automobielsector of de industrie) en vliegtuigsmeermiddelen twee aparte productmarkten zijn. Vanuit de vraagzijde is er duidelijk geen substitutie van de twee mogelijk; de hogere veiligheidseisen voor vliegtuigsmeermiddelen en de verschillende operationele omstandigheden van auto- en vliegtuigmotoren maken elke substitutie vanuit de vraagzijde met reguliere automobielsmeermiddelen onmogelijk. De partijen ontkennen dit niet. Wat betreft de aanbodzijde, volstaan de argumenten van de partijen niet om van één productmarkt te kunnen spreken, aangezien ze de puur logistieke aspecten van de toeleverings-substitutie aanhalen. Zelfs indien wordt aangenomen dat de substitutie van de menginstallaties technisch mogelijk is (hoewel andere producenten hun bedenkingen hadden over deze mogelijkheid), en dat een mengbedrijf van reguliere smeermiddelen zou kunnen vliegtuigsmeermiddelen produceren, kan een volledige markttoegang toch niet eenvoudig en snel worden bereikt, aangezien er hoge toetredingsdrempels zijn, die in de volgende overwegingen zullen worden besproken. Daarenboven zijn de reguliere smeermiddelen niet alleen niet substitueerbaar door de vliegtuigsmeermiddelen, er kunnen zelfs aparte productmarkten worden onderscheiden voor vliegtuigsmeermiddelen die worden gebruikt voor motoren van commerciële vliegtuigen, van militaire vliegtuigen en voor afgeleide toepassingen.

Commerciële, militaire en afgeleide toepassingen voor de luchtvaart

- (791) Het bestaan van drie kleinere markten voor vliegtuigsmeermiddelen blijkt uit het gebrek aan substitutie van de vraag- en aanbodzijde tussen de drie bovengenoemde categorieën onderling. Het gebrek aan substitueerbaarheid van de vraag tussen de verschillende categorieën van vliegtuigsmeermiddelen is het resultaat van een continuüm van kwaliteitskenmerken, waardoor het bedoelde gebruik van de drie respectieve producten wordt beperkt. De vliegtuigsmeermiddelen die voor motoren van commerciële vliegtuigen worden gebruikt, moeten aan strengere kwaliteits- en veiligheidsvereisten voldoen dan deze voor motoren van militaire vliegtuigen (militaire vliegtuigmotoren worden heel regelmatig geïnspecteerd en de tijd tussen de inspecties bedraagt 200 tot 1 000 uren, in vergelijking met 20 000 uren voor commerciële vliegtuigmotoren). Het tekort aan substitutie van de aanbodzijde is een gevolg van de verschillende specificatievereisten en de tijd die nodig is om toe te treden tot elk van de kleinere vliegtuigsmeermiddelenmarkten. Om volledig te kunnen toetreden tot de markt voor commerciële vliegtuigsmeermiddelen, moet het potentiële toeleveringsbedrijf enkele verplichte stappen in acht nemen alvorens hij het product op de markt brengt. De procedure kan, zoals hieronder wordt beschreven, gewoonlijk tot zes jaar in beslag nemen voor smeermiddelen die in militaire vliegtuigmotoren worden gebruikt, en tot twaalf jaar voor smeermiddelen die in commerciële vliegtuigmotoren worden gebruikt.
- (792) Om een verkoopbaar product te hebben dat voldoet aan de noden van de meerderheid van luchtvaartmaatschappijen die over gemengde luchtvlotten beschikken, moet een toeleveringsbedrijf uitgebreid onderzoek doen met het oog op de productformule. De cumulatieve tijd die voor deze eerste stap is vereist, kan variëren van drie maanden voor producenten die al op de markt aanwezig zijn, tot vier jaar voor nieuwkomers. In dit stadium kan een toeleveringsbedrijf kiezen om geen accreditatieprocedure voor militaire en/of commerciële smeermiddelen aan te gaan, maar producten te produceren en op de markt te brengen die voor industriële toepassingen zijn bestemd (zoals turbine-motoren voor het boren naar aardolie, voor het oppompen van gas, voor stroomopwekking of voor

de scheepvaart). Vervolgens moet een toeleveringsbedrijf dat producten voor militaire en commerciële vliegtuigen wil verkopen, de goedkeuringen van respectievelijk de militaire instanties en de oorspronkelijke fabrikanten krijgen. Ten eerste dient een toeleveringsbedrijf de goedkeuringen van de militaire staatsagentschappen te krijgen (bijv. US Navy, UK MoD, French DGA, etc.). Dit proces omvat laboratoriumproeven („glassware and rig”) en de motorenproefbank. Dit kan tot twee jaar in beslag nemen en is gewoonlijk een voorafgaande vereiste vóór de OEM tests uitvoert, of wordt vereist voordat de OEM de volledige goedkeuring geeft. Opnieuw kan het toeleveringsbedrijf kiezen om niet door te gaan met de goedkeuring van de OEM, aangezien deze enkel wordt vereist voor producten die bestemd zijn voor gebruik in commerciële vliegtuigen. In een dergelijk geval kan het toeleveringsbedrijf smeermiddelen produceren voor militaire afnemers. Volgens de partijen wordt de militaire markt gestuurd door het aanbod en is de markt niet merkvast en wel selectiever.

- (793) De volgende stap naar de volledige markttoetreding op de markt voor commerciële vliegtuigsmeermiddelen is de goedkeuring van de oorspronkelijke fabrikant (OEM). Deze goedkeuring bestaat uit de volledige accreditatie in de meerderheid van vliegtuigmotoren en onderdelen die door commerciële luchtvaartmaatschappijen worden gebruikt. Dit omvat gewoonlijk de zeven grote motorfabrikanten (zoals General Electric, Rolls Royce, Pratt & Whitney, Allied Signal, Snecma, International Aero Engines, CFM International); twintig belangrijke motortypes; vier grote producenten van onderdelen en vier belangrijke onderdelen (APU, CSD, IDG en ATS)⁽⁷⁰⁾. Het proces omvat laboratoriumproeven („glassware and rig”), de motorenproefbank per type en een uitgebreide evaluatie van elk type op basis van de prestaties tijdens de vlucht. Volgens schattingen van de partijen kan de cumulatieve tijd die vereist is vanaf het ontwerp van de formule tot de volledige goedkeuring en commercialisering van commerciële vliegtuigsmeermiddelen, tot twaalf jaar in beslag nemen. De partijen beweren echter dat er een neerwaartse trend is in de vereiste tijd voor het verkrijgen van goedkeuringen van oorspronkelijke fabrikanten voor commerciële vliegtuigsmeermiddelen. Bepaalde motorfabrikanten zouden geen vluchtevaluatie eisen voor sommige van hun motoren. Zo heeft Pratt & Whitney zijn programma herzien, en eist het bedrijf enkel nog evaluaties op basis van één motor, waardoor de vereiste tijd en kosten om van een militaire goedkeuring op een commerciële goedkeuring over te schakelen worden verminderd tot [...]* jaar en USD [...]*. De partijen verklaren dat de gemiddelde tijdspanne die nodig is voor de goedkeuring van een oorspronkelijke fabrikant voor commerciële vliegtuigsmeermiddelen nu zou liggen tussen [...]* en [...]* jaar en van USD [...]* tot [...]* kan kosten. In elk geval blijft dit nog steeds een aanzienlijke belemmering voor de markttoegang.
- (794) Vanuit een technisch oogpunt zouden commerciële vliegtuigsmeermiddelen voor militaire toepassingen kunnen worden gebruikt, het omgekeerde is echter niet mogelijk. Dit is te wijten aan de bijkomende tests die vereist zijn voor de goedkeuring voor burgerluchtvaart. Bovendien moeten de smeermiddelen die in de afgeleide toepassingen van de luchtvaart worden gebruikt, heel beperkte goedkeuringsprocedures ondergaan. Vanuit een technisch oogpunt zouden zowel commerciële als militaire smeermiddelen in deze toepassingen kunnen worden gebruikt, hoewel het omgekeerde technisch niet haalbaar zou zijn. Een illustratie van de hierboven beschreven eenzijdige substitutie is dat de meeste luchtvaartmaatschappijen hetzelfde product gebruiken voor al hun luchtvaarttoepassingen (zowel voor de vlieg- als de gronduitrusting) en daarom kopen ze enkel de smeermiddelen van hogere kwaliteit voor commerciële vliegtuigmotoren, die zijn goedgekeurd door oorspronkelijke fabrikanten⁽⁷¹⁾. Bijgevolg kan worden gesteld dat de substitueerbaarheid van zowel het aanbod als de vraag in één richting opereren. Dit wordt ook geïllustreerd door het beperkte aantal toeleveringsbedrijven voor commerciële luchtvaartmaatschappijen (Exxon, Mobil en in mindere mate Shell en Castrol) en het grotere aanbod van toeleveringsbedrijven voor de militaire luchtvaart (de bovengenoemde majors plus een aantal kleinere, gespecialiseerde producenten als NYCO, Henkel, Hatco, etc.).
- (795) Op basis van de bovenstaande feiten kan worden besloten dat de sector van de vliegtuigsmeermiddelen bestaat uit drie aparte productmarkten, die worden onderscheiden op basis van de verschillen in gebruik. De operatie zal materiële gevolgen hebben voor de markt van smeermiddelen voor de commerciële luchtvaart.

Relevante geografische markt

- (796) De partijen betogen dat de geografische markt wereldwijd is, omdat de meeste producenten hun wereldwijde netwerk vanuit één of enkele fabrieken bevoorraden; omdat vliegtuigsmeermiddelen gemakkelijk en goedkoop worden vervoerd; omdat de prijzen in verschillende gebieden van de wereld gelijkaardig zijn en omdat er geen handelsbelemmeringen zijn. Uit het marktonderzoek werd de bovenstaande bepaling voor alle types van vliegtuigsmeermiddelen bevestigd. Daarom wordt de wereld als de geografische markt beschouwd.

⁽⁷⁰⁾ Auxiliary Power Units (grondgroep), Constant Speed Drivers (aandrijving met constante snelheid), Integrated Drive Generators en luchturbinestarter (Air Turbine Starter).

⁽⁷¹⁾ Een anekdotisch gegeven is dat, om mogelijke veiligheidsrisico's te beperken, luchtvaartmaatschappijen eenzelfde smeermiddel met OEM-goedkeuring gebruiken voor stationaire toepassingen en voor toepassingen aan boord. Zo kan een niet-goedgekeurd smeermiddel voor afgeleide toepassingen niet per vergissing worden gebruikt in een vliegtuigmotor.

BEOORDELING VANUIT HET OOGPUNT VAN DE MEDEDINGING

- (797) Exxon en Mobil hebben samen [60-70]* % van de wereldwijde productie en verkoop van turbines-meermiddelen op basis van esters (Exxon: [30-40]* %; Mobil: [20-30]* %). De andere grote toeleveringsbedrijven zijn Shell ([0-10]* %), Castrol ([0-10]* %), NYCO ([0-10]* %) en andere ([20-30]* %).
- (798) Op de markt van smeermiddelen voor commerciële vliegtuigmotoren is het gecombineerde marktaandeel van de partijen bij de concentratie aanzienlijk groter. Volgens schattingen van de partijen bedroeg hun gecombineerde marktaandeel op het einde van 1997 [80-90]* % (Exxon: [40-50]* %; Mobil: [40-50]* %, Shell: [0-10]* %; andere: [0-10]* %). Luchtvaartmaatschappijen en concurrenten die tijdens het marktonderzoek werden ondervraagd, wezen erop dat de gecombineerde entiteit meer dan [0-90]* % van de markt in handen zou kunnen krijgen en dat momenteel enkel Shell en Castrol de beschikbare alternatieve toeleveringsbedrijven zouden zijn, met respectievelijk [0-10]* % en [0-10]* % (het is opmerkelijk dat Shell bij geen enkele Amerikaanse luchtvaartmaatschappij afnemers heeft, en slechts in heel beperkte mate aan commerciële maatschappijen in de EU verkoopt).
- (799) Exxon en Mobil blijken nauwelijks overtreffbare marktleaders te zijn, wat volgens sommige concurrenten te wijten is aan historische marktomstandigheden. De industriële sector voor vliegtuigsmeermiddelen heeft te kampen gehad met een lage rentabiliteit en een hoge kostenbasis, ten gevolge van de voortdurende behoefte aan onderzoek en ontwikkeling, die wordt veroorzaakt door de technologische innovaties in de vliegtuigproductie. Vele toeleveringsbedrijven hebben zich bijgevolg uit de markt teruggetrokken. Alle ondervraagde partijen hebben gewezen op het hoge niveau van betrokkenheid dat de markt van commerciële vliegtuigmotoren oplegt. De bedrijven bij de concentratie zijn van bij het begin van de ontwikkeling van de vliegtuigturbinetechnologie betrokken en zijn het meest verkozen toeleveringsbedrijf van alle grote luchtvaartmaatschappijen geworden. Volgens de partijen is hun groter aandeel op deze markt te wijten aan hun decennialange inzet voor deze markt, terwijl andere toeleveringsbedrijven van vliegtuigsmeermiddelen zich hebben geconcentreerd op de twee andere markten (Castrol op de markt van smeermiddelen voor industriële en militaire toepassingen, Shell op de markt van smeermiddelen voor militaire toepassingen en andere luchtvaartproducten, Hatco in de verkoop van basisvoorraden op basis van esters, het hermerken en de militaire verkoop). De partijen beweren dat ze helemaal geen onovertreffbaar technologisch leiderschap hebben, omdat de vereiste technologie om te kunnen concurreren reeds ver ontwikkeld is. Dit is waarschijnlijk waar, maar dat verandert niets aan het feit dat er wegens de goedkeuringsprocedures hoge toetredingsdrempels zijn op deze markt, waardoor toetredingen onwaarschijnlijk zijn, zelfs indien de prijzen zouden stijgen.
- (800) In feite zijn de overblijvende producenten van vliegtuigsmeermiddelen gewoonlijk gespecialiseerde fabrikanten van smeermiddelen en chemische producten, die zich voornamelijk concentreren op afgeleide toepassingen van de luchtvaart en sommige ook op militaire toepassingen. Hatco (VS) is een belangrijk toeleveringsbedrijf van esterbasisvoorraden en levert vooral voor militaire toepassingen en afgeleide toepassingen van de luchtvaart. Het heeft bepaalde commerciële samenwerkingsovereenkomsten met Shell; NYCO (FR), is een onafhankelijk toeleveringsbedrijf met een aanbod van hoofdzakelijk militaire luchtvaartproducten en bepaalde goedkeuringen van motorproducenten; Anderol (VS) levert voornamelijk smeermiddelen voor afgeleide toepassingen voor de luchtvaart en in beperkte mate voor militaire luchtvaarttoepassingen; Henkel (VS) is een toeleveringsbedrijf van ester dat een gespecialiseerde activiteit heeft die rechtstreeks gericht is op afgeleide toepassingen voor de luchtvaart en militaire toepassingen, en het heeft geen goedkeuringen voor smeermiddelen voor de commerciële luchtvaart. Andere voorbeelden van producenten van turbinesmeermiddelen op esterbasis en van de productmarkten waarop ze actief zijn: Arpol Petroleum (VS-hermerkt-militair); BP Marine Ltd (VK-hermerkt-industrieel); Caltex (VS-hermerkt-industrieel); Delta Petroleum (VS-hermerkt-militair, industrieel); Hexagon (VS-hermerkt-militair, industrieel); Petron International (VS-hermerkt-militair); Total (FR-hermerkt-militair); Velsicol (VS-hermerkt-militair, industrieel).
- (801) Exxon en Mobil zijn duidelijk de leidende toeleveringsbedrijven van vliegtuigsmeermiddelen van eigen productie, die bestemd zijn voor commerciële vliegtuigmotoren, en ze hebben de grootste productiecapaciteit voor vliegtuigsmeermiddelen. De reële concurrentie op de markt voor commerciële vliegtuigsmeermiddelen beperkt zich tot de twee partijen bij de concentratie (hun respectieve prijsstijgingen tijdens de voorbije vijf jaar bedroegen [...] % en [...] %). Elk resterend onderhandelingsvoordeel voor afnemers zal dan ook verdwijnen als de concurrentie tussen beide partijen ophoudt.
- (802) De partijen betogen dat, indien de gecombineerde entiteit de prijzen boven concurrerende niveaus zou opdrijven, de gevestigde toeleveringsbedrijven hun verkoop zouden uitbreiden en potentiële concurrenten tot de markt zouden toetreden. Uit het onderzoek is gebleken dat de vraag naar motoren voor de commerciële luchtvaart onelastisch is,

ten gevolge van het kleine aandeel die de vliegtuigsmeermiddelen uitmaken in de totale kosten van de luchtvaartproducten die commerciële luchtvaartmaatschappijen moeten aankopen, en gezien het grotere belang dat dergelijke afnemers eraan hechten om het hoogste niveau van vliegveiligheid te verzekeren. Daardoor stijgen de kosten voor de omschakeling, wat de afnemers verhindert om de markt te verkennen. De partijen hebben bijvoorbeeld uitgelegd dat afnemers er baat bij hebben om bij hun huidig toeleveringsbedrijf te blijven kopen, aangezien een verandering van vliegtuigolie-merken kosten met zich meebrengt en de afnemers deze verandering bovendien aan hun lokale luchtvaartautoriteit moeten melden en de nodige formulieren dienen in te vullen (ook voor de Federal Aviation Authority indien ze in het Amerikaanse luchtruim willen vliegen). Ook dienen alle kopieën van hun bedienings- en onderhoudshandboeken te worden veranderd, en moeten ze de wijziging melden aan alle luchthavens waar ze landen. Bovendien beslissen vliegtuigmaatschappijen volgens de partijen over de aankoop van smeermiddelen op basis van de evaluatie van de technische en tijdsgebonden prestatie, wat dus niet sterk verband houdt met de prijs.

- (803) Met een gecombineerd marktaandeel van [0-90]* %, zou de geconcentreerde entiteit zich inderdaad in een positie bevinden om onafhankelijk van de concurrenten en afnemers te kunnen functioneren. De partijen betogen dat, ondanks de lage prijselasticiteit van de vraag, het meer waarschijnlijk is dat nieuwe toetredingen door bestaande concurrenten als Castrol, Hatco en Shell zich voordoen, die hun productie van smeermiddelen voor afgeleide toepassingen voor de luchtvaart en voor militaire vliegtuigmotoren zouden kunnen uitbreiden naar commerciële motoren. Ze betogen bovendien dat deze nieuwe toetredingen door luchtvaartmaatschappijen zouden worden gesponsord als reactie op hogere prijzen. Uit het marktonderzoek is gebleken dat markttoetreding niet noodzakelijk zou worden aangemoedigd door de verwachte groei van de vraag (1-2 % in de volgende vijf jaar), en aanzienlijk zou kunnen worden gehinderd door de hoge marginale toetredingskosten, die verband houden met de vergunningsvereisten en de bezorgdheid om rentabiliteit te verzekeren door het opdrijven van de verkoopsvolumes. Daarenboven hebben de partijen verklaard dat een toeleveringsbedrijf van smeermiddelen voor commerciële vliegtuigmotoren dat op deze markt op een rendabele en optimale manier wil concurreren, een minimum marktaandeel van 20 % moet hebben. Er zijn in feite minder bestaande toeleveringsbedrijven die een kleinere klantenbasis delen, terwijl er in de voorbije twintig jaar geen nieuwkomers zijn toegetreden tot de markt voor smeermiddelen voor commerciële vliegtuigmotoren.
- (804) De partijen betogen dat hun klantenbasis van luchtvaartmaatschappijen over een significante koopkracht beschikt, en wijzen erop dat de trend naar concentratie in de luchtvaartsector de tegenmacht van de luchtvaartmaatschappijen doet toenemen. Behalve het feit dat de vliegtuigsmeermiddelen geen significante kosten meebrengen voor de luchtvaartmaatschappijen, blijkt echter ook uit het onderzoek dat de trend naar concentratie tot strategische allianties zal leiden tussen de luchtvaartmaatschappijen, die zich zullen concentreren op de kosten en de verkoop van vliegtuigplaatsen. Tenzij hun technische afdelingen ook worden gecombineerd, zal een dergelijke macht misschien nooit van belang zijn voor de toeleveringsbedrijven van smeermiddelen. Bovendien suggereren de partijen dat een supraconcurrentiële prijsstijging een omgekeerd effect zou hebben voor verschillende andere luchtvaartproducten die dezelfde luchtvaartmaatschappijen mogelijkwijs van hetzelfde toeleveringsbedrijf kopen. De ondervraagde luchtvaartmaatschappijen zien de vliegtuigsmeermiddelen evenwel als een afzonderlijk product en zijn van mening dat, indien er geen beschikbare vervanging is voor de smeermiddelen, het bestaan van andere luchtvaartproducten geen invloed kan hebben op de bestaande handelsbetrekkingen inzake de smeermiddelen voor commerciële vliegtuigmotoren.
- (805) Door de operatie zullen de twee grote, momenteel concurrerende leveranciers worden samengebracht, zal de concurrentie tussen beide verdwijnen, en zal een machtspositie worden gecreëerd die in handen is van de geconcentreerde entiteit op de markt voor vliegtuigsmeermiddelen die voor commerciële vliegtuigmotoren worden gebruikt.

G. VLIEGTUIGBRANDSTOFFEN

PRODUCTMARKT

- (806) Voor vliegtuigmotoren (of reactiemotoren) wordt een soort kerosinebrandstof gebruikt voor het aandrijven van motoren van straalvliegtuigen. Ofschoon vergelijkbaar met kerosine voor huishoudelijk gebruik (voor verwarmingsdoeleinden, voornamelijk het Verenigd Koninkrijk) moet kerosine voor vliegtuigmotoren voldoen aan strikte prestatievereisten. In eerdere beschikkingen (BP/Mobil, Shell/Gulf Oil), is de Commissie tot de conclusie gekomen dat kerosine een afzonderlijke productmarkt vormt ten opzichte van andere brandstoffen (zoals motorbenzine, autodiesel en scheepvaartbrandstoffen). Dit standpunt wordt gedeeld door de aanmeldende partijen.

GEOGRAFISCHE MARKT

- (807) De partijen voeren aan dat de markt voor vliegtuigbrandstoffen een wereldwijde dimensie heeft, of ten minste een grotere dimensie dan de EER. Om dit standpunt te staven, refereren ze aan het feit dat vliegtuigbrandstoffen worden verkocht na openbare aanbestedingen voor wereldwijde leveringscontracten door de verschillende luchtvaartmaatschappijen, die van de leveranciers verlangen dat zij dit product leveren op verschillende luchthavens in de hele wereld. Om dit standpunt kracht bij te zetten, verwijzen de partijen naar het feit dat de prijs van vliegtuigbrandstoffen tot stand komt op basis van de Platt's notering, waardoor de prijzen van deze brandstof op de vervoermarkten over de gehele wereld niet veel van elkaar verschillen.
- (808) De Commissie is van oordeel dat deze feiten niet volstaan om te besluiten dat er sprake is van één enkele markt met een wereldwijde dimensie. Er moet onderscheid worden gemaakt tussen de productie van vliegtuigbrandstoffen, die een wereldwijde relevantie kan hebben, en de reële toelevering van die luchtvaartbrandstoffen op vastgestelde plaatsen, aangezien de logistieke infrastructuur in dat geval een beperking kan inhouden van het geografische bereik van de concurrentie.
- (809) Er is dan wel weinig verschil tussen de prijzen af raffinaderij en de prijzen op de vervoermarkten, maar dit is te wijten aan de aard van het product en een algemene onderlinge afstemming van de prijzen van de geraffineerde aardolieproducten. Gelet op de uniforme tarifiering van grondstoffen (ruwe olie) en de min of meer uniforme structuur van de raffinageprocessen en transportkosten in de hele wereld, kan worden verwacht dat, net als voor andere geraffineerde olieproducten, de prijs van vliegtuigbrandstoffen ook op wereldvlak uniform is. Wat daarentegen de toelevering van deze brandstof op bepaalde luchthavens betreft, is er veel minder sprake van een markt met een Europees karakter. De luchtvaartmaatschappijen schrijven weliswaar mondiale openbare aanbestedingen uit, maar kiezen niet noodzakelijkerwijs voor één enkele leverancier voor de toelevering op wereldvlak. Integendeel, per luchthaven selecteren ze de onderneming met de voordeligste offerte, afhankelijk van de relatieve sterktes en voordelen van de leveranciers op die welbepaalde locatie. Voorts kunnen de prijzen waartegen de brandstof aan boord van de vliegtuigen wordt gebracht, verschillen van contract tot contract. De concurrentieomstandigheden kunnen ook verschillen van de ene luchthaven tot de andere, of van de ene regio tot de andere. Deze verschillen zijn hoofdzakelijk te wijten aan de infrastructuur voor de distributie van vliegtuigbrandstoffen naar de verschillende luchthavens, die doorgaans specifiek is voor elke luchthaven. Toeleveringsbedrijven moeten derhalve niet alleen vliegtuigbrandstoffen produceren om de contracten met de luchtvaartmaatschappijen te kunnen verwerven, ze moeten ook toegang hebben tot de specifieke distributie- en bevoorradingsinfrastructuur waarmee ze hun product daadwerkelijk op de markt kunnen brengen, tot aan de laatste schakel van de toeleveringsketen, i.e. aan boord van het vliegtuig.
- (810) De concurrenten die in de loop van het marktonderzoek werden ondervraagd, betwistten ook de wereldwijde dimensie van deze markt. Ze wezen erop dat er mogelijkwelks markten bestaan die zich tot één luchthaven beperken, zelfs als er verschillende luchthavens in hetzelfde gebied zijn gelegen (bijvoorbeeld de luchthavens van Londen, Heathrow, Gatwick en Londen City). Dit betekent dat, aan de vraagzijde, een luchtvaartmaatschappij in het geval van een stijging van de brandstofprijzen op een gegeven luchthaven niet kan overschakelen op een andere luchthaven voor goedkopere brandstof, wat vooral te wijten is aan de beperkte beschikbaarheid van slots. Aan de aanbodzijde hangt het vermogen van een oliemaatschappij om de bevoorrading op een bepaalde luchthaven te onderbreken en op een andere luchthaven brandstof te leveren, af van de toegang die deze maatschappij heeft tot de logistieke infrastructuur. Ook de substitueerbaarheid aan de aanbodzijde is dus beperkt.
- (811) De partijen onderkennen het belang van de toegang tot de toeleveringsinfrastructuur van luchthavens. Ze betogen evenwel dat er hevige concurrentie woedt onder een aantal toeleveringsbedrijven, en dat veel dezelfde toeleveringsbedrijven op verschillende luchthavens aanwezig zijn, of dat andere bedrijven gemeenschappelijke ondernemingen hebben opgericht voor de opslag op de luchthavens en voor het aan boord brengen van de brandstoffen.
- (812) Hoewel deze bewering niet onjuist is, blijkt uit het onderzoek dat op minstens één Europese luchthaven — Gatwick in Londen — de toegang van nieuwe toeleveringsbedrijven aanzienlijk wordt beperkt door de bestaande distributie-infrastructuur, terwijl de toegangsvoorwaarden voor de bestaande toeleveringsbedrijven materieel zouden kunnen worden aangetast ten gevolge van de concentratie. Gatwick wordt bevoorrad via een netwerk van specifiek daarvoor aangelegde pijpleidingen, waarvan er één toebehoort aan Exxon, en een ander aan een consortium tussen Shell, Mobil, BP en Texaco. In dit opzicht kunnen het aanbod van en de vraag naar vliegtuigbrandstoffen niet worden gelijkgesteld met deze van een andere luchthaven, zelfs niet met deze van dichtbij gelegen luchthavens als Heathrow of Londen City. Luchtvaartmaatschappijen die vanuit Gatwick opereren, kunnen bij een prijsverandering op een andere luchthaven hun vraag dus niet op die luchthaven

betrekken. Toeleveringsbedrijven zouden niet in staat zijn om de toelevering aan Gatwick te stoppen en aan een andere luchthaven te leveren, aangezien ze afhankelijk zijn van de toegang tot de logistieke infrastructuur. In dit opzicht lijken de voorwaarden voor vraag en aanbod een gesloten systeem te vormen, wat ervoor zorgt dat substitutie tussen luchthavens niet haalbaar is, aangezien de vraag en het aanbod enkel op lokaal vlak op elkaar worden afgestemd. Onder deze omstandigheden kan worden besloten dat de toelevering van luchthavenbrandstoffen aan de luchthaven van Gatwick een aparte geografische markt is.

- (813) De luchthaven van Gatwick is een belangrijk onderdeel van de gemeenschappelijke markt. In termen van luchtverkeer neemt Gatwick de vijfde plaats in van de luchthavens in de EER. Bovendien vertegenwoordigt Gatwick op het vlak van het verbruik van vliegtuigbrandstoffen 25 % van het totale verbruik van vliegtuigbrandstoffen in het VK (Heathrow vertegenwoordigt 55 %, en de overige vliegtuigen in het VK samen 20 %) en neemt de luchthaven 6 % van de totale verkoop van vliegtuigbrandstoffen in de EER voor haar rekening. ⁽⁷²⁾

Toeleveringsproces en infrastructuur

- (814) Volgens de partijen zijn de luchtvaartmaatschappijen de voornaamste afnemers van vliegtuigbrandstoffen. Ze kopen brandstoffen „aan boord”, wat betekent dat de leveranciers toegang moeten hebben tot de logistieke infrastructuur om het product van hun raffinaderij of invoerterminal te transporteren naar de luchthaven en aan boord van het vliegtuig. Een dergelijke infrastructuur kan in handen zijn van de grote oliemaatschappijen, of van derde partijen, met inbegrip van de staat. De meeste luchthavens worden bevoorrad via pijpleidingen, gewoonlijk rechtstreeks vanuit de verschillende raffinaderijen. De bevoorrading kan ook door middel van treinvervoer of binnenschepen gebeuren voor het transport van de raffinaderij naar de luchthaven, maar deze alternatieven zijn duurder. Aan de luchthaven moet de brandstof voor reactiemotoren minimaal twee dagen worden opgeslagen om te bezinken. Vanuit de opslagfaciliteit aan de luchthaven wordt de reactiemotorbrandstof getransporteerd naar het vliegtuig, ofwel via een standpijpleidingensysteem, of met speciale vrachtwagens. Deze laatste stap wordt ook de „operatie aan boord” genoemd. In de gebieden rond de luchthaven waar de opslagactiviteiten en het aan boord brengen van de brandstoffen plaatsvinden, hebben de leveranciers samenwerkingsverbanden gevormd om de kosten te drukken en een hoger rendement te behalen. Dit is echter niet noodzakelijk het geval voor het transport van de brandstoffen af raffinaderij of af invoerterminal naar de luchthaven, waar de toegang aanzienlijk kan worden beperkt doordat het pijpleidingennetwerk eigendom is van of volledig wordt gebruikt door de leden van het samenwerkingsverband. Zo wordt ook de mogelijkheid voor markttoetreding en/of expansie aanzienlijk beperkt. Dit is vooral het geval op de luchthaven van Gatwick.

Toeleveringen van vliegtuigbrandstoffen op de luchthaven van Gatwick

- (815) Ten gevolge van de concentratie zal de gecombineerde entiteit samen [40-50]* % leveren van de vliegtuigbrandstoffen op Gatwick. Dit marktaandeel zal worden gecombineerd met een hoog percentage in het eigendom van de competitief voordeligste bevoorradingsinfrastructuur (pijpleidingen in beheer van de nijverheid, zoals de West London Pipeline, de Walton Gatwick Pipeline en het bestaande systeem van Exxon, waardoor de raffinaderij rechtstreeks is verbonden met Gatwick). Volgens concurrenten wordt alle andere bevoorradingsinfrastructuur beperkt door capaciteitsbegrenzungen, of ernstig benadeeld op het vlak van concurrentie. Exxon zal voorts een substantieel deel van de raffinagecapaciteit voor vliegtuigbrandstoffen in het zuidoosten van Engeland beheren, aangezien het bedrijf de Fawley-raffinaderij bezit en de gezamenlijke zeggenschap zal verwerven over de Coryton-raffinaderij, die momenteel toebehoort aan BP/Mobil. Het dient te worden opgemerkt dat de enige andere raffinaderij die in dit gebied beschikbaar is, nl. Shell Haven, aan het eind van dit jaar zal worden gesloten. Dit betekent dat de gecombineerde entiteit de volledige raffinagecapaciteit in het zuidoosten van Engeland in handen zal hebben (Mobil heeft recht op [...]* % van de brandstofafname van Coryton voor de binnenlandse distributie — merk op dat zowel de vliegtuigbrandstoffen als de scheepvaartbrandstoffen geen deel uitmaken van de bestaande gemeenschappelijke onderneming BP/Mobil). De partijen hebben samen een gecombineerd marktaandeel van toeleveringen van vliegtuigbrandstoffen aan Heathrow en City Airport van respectievelijk [30-40]* % en [40-50]* %. De partijen zouden bovendien geen hoog percentage bezitten van de relevante infrastructuur waarmee deze luchthavens worden bevoorrad.

⁽⁷²⁾ In haar beschikking van 6 juli 1994 (Zaak IV/M.460 - Holdercim/Cedest) (PB C 211, 2.8.1994), heeft de Commissie verklaard dat markten die „minder dan een procent van de consumptie van het product in de Gemeenschap” vertegenwoordigen, een onecht deel zijn van de gemeenschappelijke markt.

- (816) Ingevolge de concentratie zal de gecombineerde entiteit een substantieel deel beheren van de totale pijpleidingenlogistiek die Gatwick bedient, en een nog groter deel van de door de nijverheid beheerde pijpleidingen (zie bijgevoegde tabellen, ingediend door de partijen en concurrenten). Exxon bezit een pijpleiding die de Fawley-raffinaderij verbindt met Gatwick. Geen enkele derde partij heeft toegang tot deze pijpleiding (uitgezonderd British Airways, dat beperkte gebruiksrechten kreeg toegekend voor eigen toelevering). De enige alternatieve rechtstreekse route naar Gatwick is de UKOP-pijpleiding, via de pijpleidingen Walton en West London. Deze route zou echter momenteel te weinig capaciteit bieden. Het beheer van deze pijpleidingen wordt in de volgende tabel getoond:

Pijpleidingen in beheer van de nijverheid naar de luchthaven van Gatwick

	Shell	Mobil	TotalFina	Texaco	BP	Chevron
UKOP	[...]*					
West London						
Walton						

- (817) Alternatieve toegangsmiddelen zijn niet concurrerend. Het transport via het spoor zou 5 Britse pond extra kosten per ton. De GPSS (een pijpleiding met vrije toegang, beheerd door de overheid) biedt geen rechtstreekse toegang tot Gatwick en loopt via de Walton-pijpleiding ([...]* % Mobil). Dit alternatief is niet rendabel, ten eerste omdat het 5 Britse pond extra zou kosten per ton, en ten tweede omdat de lijn GPSS-Walton volledig in gebruik is. Een alternatieve toegang, via de GPSS-route aan het noordelijke gedeelte van het Thames-estuarium via Aldermaston, is praktisch gezien uitgesloten, aangezien de toevoer op bepaalde punten niet in de juiste richting vloeit om Gatwick te kunnen bevoorraden. Zelfs indien wordt gesteld dat toegang kan worden verleend tot de Walton-pijpleiding, die rechtstreeks in verbinding staat met de luchthaven van Gatwick, dan nog moet de pijpleiding West London worden gebruikt ([...]* % Mobil), die naar verluidt een beperkte capaciteit heeft.
- (818) Aangezien de kosten voor toegang tot de luchthavens via pijpleidingen in beheer van de nijverheid ongeveer [...] Britse pond per ton bedragen, lijkt er een significant concurrentienadeel te zijn voor toeleveringsbedrijven die via de alternatieve routes moeten leveren. De gecombineerde entiteit zal dus de facto een logistiek voordeel hebben ten opzichte van alle andere concurrenten voor elke extra toeleveringscapaciteit. Dit concurrentienadeel is des te groter voor die spelers die geen bestaande pijpleidingen delen. Het kan een belangrijk afschrikkingmiddel zijn voor markttoetreding, aangezien het de logistieke kosten zijn die de marge en dus de prijs bepalen die aan een luchtvaartmaatschappij kan worden gevraagd (de kost van het product is namelijk grotendeels gebaseerd op de Platt's notering en de andere belangrijkste kosten zijn deze voor de toegang tot de luchthaven en voor het aan boord brengen van de brandstoffen; deze laatste kost is dezelfde voor alle spelers die toegang hebben tot de luchthaven).
- (819) In hun antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, betogen de partijen dat er, behalve de twee grote pijpleidingennetten voor de toelevering van vliegtuigbrandstoffen aan de luchthaven van Gatwick, ten minste drie alternatieve routes bestaan, namelijk verschillende delen van de GPSS-pijpleidingen van de overheid. Het dient echter te worden opgemerkt dat al deze alternatieve routes indirect zijn verbonden met Gatwick via de Walton-pijpleiding. Aangezien ze geen rechtstreekse toegang tot de luchthaven van Gatwick verschaffen, kunnen ze niet worden beschouwd als een alternatief voor de twee belangrijkste routes van pijpleidingen.
- (820) De partijen merken ook op dat, hoewel de capaciteit van de belangrijkste routes van pijpleidingen volledig of nagenoeg volledig wordt gebruikt, de daartoe bestemde pijpleidingen voor vliegtuigbrandstoffen op relatief eenvoudige wijze kunnen worden uitgebreid, indien de eigenaars dit zouden beslissen. Het is echter een feit dat ten gevolge van de concentratie, Exxon/Mobil als enige een pijpleidingenroute zal beheren en een significant aandeel zal hebben in de enige alternatieve route naar Gatwick. De gecombineerde entiteit heeft daarom de mogelijkheid om de toegang tot deze infrastructuur te beperken én om de expansie ervan te begrenzen. Kortom, het feit dat de gefuseerde entiteit het merendeel van de essentiële infrastructuur beheert, waartoe de toegang noodzakelijk is om vliegtuigbrandstoffen naar de luchthaven van Gatwick te transporteren, kan ertoe leiden dat de andere leveranciers van vliegtuigbrandstoffen worden uitgesloten van deelname aan de toeleveringsmarkt van vliegtuigbrandstoffen voor de luchthaven van Gatwick.

- (821) Wat betreft de toeleveringsbronnen is het opmerkenswaardig dat, na de sluiting van Shell Haven, de Fawley-raffinaderij van Exxon en de Coryton-raffinaderij van Mobil veruit de meest concurrerende bronnen voor de toelevering van vliegtuigbrandstoffen aan Gatwick zullen worden. [...]*. Andere raffinaderijen in het VK die toegang hebben tot de binnenlandse distributie naar het zuidoosten van Engeland, beschikken niet over een overcapaciteit van vliegtuigbrandstoffen (in 1998 voerde het VK een nettohoeveelheid van 1,6 miljoen ton vliegtuigbrandstoffen in). Bovendien is, naast Fawley en Coryton, de belangrijkste toeleveringsbron de vervoermarkt. De vervoermarkt kan tot een significant nadeel inzake prijzen leiden, aangezien het huidige verschil in kosten voor CIF/FOB ongeveer [...]* Britse pond per ton bedraagt. Daarenboven is er momenteel geen concurrerende toegang tot Gatwick vanuit de belangrijkste invoerterminals, aangezien de toegang zal afhangen van pijpleidingen onder beheer van de nijverheid en/of GPSS-pijpleidingen of het treinvervoer. Deze laatste mogelijkheid is, zoals reeds werd aangehaald, niet concurrerend of onpraktisch.
- (822) De partijen betwisten het feit dat ze de meest competitieve toeleveringsbronnen voor de markt in kwestie in handen zouden hebben. In dit opzicht verwijzen ze naar de aanwezigheid van een aantal concurrenten die de luchthaven van Gatwick bevoorraden vanuit raffinaderijen die niet in het zuid-oostelijke deel van Engeland zijn gelegen. Het staat vast dat andere operatoren vliegtuigbrandstoffen leveren aan Gatwick vanuit productiefaciliteiten die niet in de nabijheid van de luchthaven zijn gelegen, maar het blijft een feit dat de gecombineerde entiteit ten gevolge van de concentratie in de mogelijkheid zal verkeren om de markt voor vliegtuigbrandstoffen te bevoorraden vanuit de best gelegen raffinaderijen. Met andere woorden, de nabijheid van de raffinaderijen van Exxon en Mobil tot de luchthaven van Gatwick is een significant concurrentievoordeel.

Creatie van een machtspositie op de markt voor de levering van vliegtuigbrandstoffen aan de luchthaven van Gatwick

- (823) Exxon heeft momenteel een groot aandeel in de toelevering van vliegtuigbrandstof aan Gatwick. Ten gevolge van de concentratie zal deze positie nog worden versterkt. De gecombineerde entiteit zal de leverancier worden van [40-50]* % van de vliegtuigbrandstoffen naar Gatwick. De partijen gaan akkoord met deze schatting. Naast de eigen pijpleiding, zal Exxon de capaciteitsaandelen van Mobil verwerven in de drie pijpleidingen die door de nijverheid worden beheerd ([...]* % van UKOP, [...] * % van West London en [...] * % van Walton Gatwick). Bovendien zal de gecombineerde entiteit over de enige concurrerende raffinagecapaciteit in de regio beschikken.
- (824) Daarnaast heeft Exxon, volgens concurrenten, een extra capaciteit van 1,1 miljoen ton voor de eigen pijpleidingen. Het bedrijf zou deze extra capaciteit kunnen gebruiken om elke stijging van de vraag vanuit Gatwick, die naar verwachting in de volgende tien jaar zal verdubbelen, op te vangen. Andere toeleveringsbedrijven beschikken niet over extra capaciteit voor raffinage of pijpleidingen om een verdere marktgroei op te vangen.
- (825) Een concurrent en een grote luchtvaartmaatschappij die op de luchthaven in het VK opereren, hebben geklaagd over de supra-concurrerende positie die de gecombineerde entiteit zal verwerven voor de toelevering van vliegtuigbrandstof aan Gatwick. Op basis van in de vorige overwegingen toegelichte elementen, is de Commissie van oordeel dat de concentratie zal leiden tot het ontstaan van een machtspositie op de markt voor de levering van vliegtuigbrandstof op de luchthaven van Gatwick in het VK.

IV. DOOR DE PARTIJEN AANGEGANE VERBINTENISSEN EN DE BEOORDELING DAARVAN

- (826) Op 3 september 1999 hebben de aanmeldende partijen een aantal verbintenissen aangeboden om de mededingingsbezwaren uit de weg te ruimen die de Commissie in haar mededeling van punten van bezwaar van 26 juli 1999 had vastgesteld. Op 20 september 1999 hebben de partijen gewijzigde verbintenissen ingediend, waarin rekening werd gehouden met bepaalde aanpassingen die door de Commissie waren gevraagd, met name gezien de resultaten van het marktonderzoek. Deze verbintenissen worden in de navolgende punten samengevat en beoordeeld per relevante markt waarvoor de Commissie bezwaren heeft geuit, in de volgorde die in het gedeelte van deze beschikking over de beoordeling vanuit het standpunt van de mededinging werd gevolgd.
- (827) De volledige tekst van de verbintenissen is bij deze beschikking gevoegd en maakt daarvan een interesserend deel uit.

A. AARDGAS

NEDERLANDSE GROOTSCHALIGE TRANSPORTMARKT

- (828) Binnen [...] * vanaf de datum van de beschikking van de Commissie waarbij de concentratie wordt goedgekeurd („de datum van vankrachtwording”) zullen de partijen een bindende overeenkomst sluiten betreffende de verkoop van Mobil Europe Gas Inc. („MEGAS”) aan een door de Commissie goed te keuren koper. MEGAS zal worden verkocht als een goed renderend bedrijf, met inbegrip van de orderportefeuille voor toelevering en verkoop, en alle daarmee verband houdende transport-overeenkomsten en andere serviceovereenkomsten. De partijen zullen ook een onafhankelijke en ervaren trustee aanstellen die op het lopende beheer van MEGAS zal toezien in afwachting van de voleindiging van de verkoop.
- (829) MEGAS is de entiteit van Mobil die op de Nederlandse markt aardgas verkoopt in concurrentie met Gasunie. Dit bedrijf zal worden verkocht met zijn gecontracteerde portefeuille voor toeleveringen. Opgemerkt zij dat het dochterbedrijf van Mobil voor upstream-productie in Nederland amortisatiecontracten heeft gesloten voor al zijn concessies met Gasunie, MEGAS of het Duitse dochterbedrijf van Mobil. De rechten en verplichtingen van MEGAS die uit deze contracten voortvloeien voor de koper, zullen aan de koper worden overgedragen, zodat deze toegang zal hebben tot het Nederlandse aardgas in dezelfde mate als MEGAS toegang zou hebben tot het Nederlandse aardgas indien het bedrijf binnen de Mobil-groep bleef. Daarom zal de koper in dezelfde unieke positie verkeren met betrekking tot TPA-contracten met Gasunie, als Mobil voordien (zie punt 218). Aangezien de koper een goed renderend bestaand bedrijf of een potentiële concurrent moet zijn, met de mogelijkheid om MEGAS te behouden en te ontwikkelen tot een actieve concurrerende kracht, zal de Commissie ermee rekening houden dat de koper toegang kan krijgen tot aardgas dat van andere bronnen dan Nederland afkomstig is, en dat de koper dit aardgas op de Nederlandse markt kan brengen. Indien aan deze voorwaarden (die door de Commissie moeten worden gecontroleerd) wordt voldaan, zal de status quo ante van de transactie worden hersteld, zodat de transactie, behoudens de nakoming van de verbintenis, niet leidt tot de versterking van de machtspositie van Gasunie op de Nederlandse grootschalige transportmarkt.

DUITSE GROOTSCHALIGE LANGEAFSTANDSTRANSPORTMARKT(EN)

Overdracht van de participatie van 25 % van Exxon in Thyssengas

- (830) Binnen [...] * vanaf de datum van vankrachtwording zullen de partijen een bindende overeenkomst sluiten over de verkoop van de participatie van Exxon van 25 % in de activa van Thyssengas GmbH aan een derde partij die door de Commissie is goedgekeurd. Binnen 10 dagen na de datum van vankrachtwording zullen de partijen een onafhankelijke en ervaren trustee benoemen die het belang van Exxon moet vertegenwoordigen en 25 % stemrechten in Thyssengas moet uitoefenen.
- (831) De Commissie is van mening dat de overdracht van de participatie van Exxon in de activa van Thyssengas als compensatie dient voor de versterking van de machtsposities die anders zou zijn opgetreden ten gevolge van de concentratie. Deze versterking houdt verband met de activiteit van Mobil op de langeafstandsmarkt, waar het momenteel een marktaandeel van ongeveer 1,5 % heeft, en met de participatie van Mobil van 7,4 % in de activa van Ruhrgas. In dit opzicht wordt opgemerkt dat Thyssengas een marktaandeel van ongeveer 7,3 % heeft op de langeafstandsmarkt en dat het lid is van een bepaald Duits oligopolie.
- (832) Eens de partijen niet langer betrokken zijn bij Thyssengas, zal dit bedrijf volgens de Commissie meer stimulansen hebben om de andere leden van het oligopolie uit te dagen en zal het op die manier het potentieel van Mobil „vervangen”. Dit werd door een derde partij betwist, die aanhaalde dat de terugtrekking van Exxon uit Thyssengas er niet zal toe leiden dat Thyssengas uit de oligopoliegroep wordt gezet en een concurrent wordt, en zo de uitschakeling van Mobil compenseert. Deze derde partij verklaarde dat dit te wijten was aan de overblijvende banden in de activa tussen Thyssengas en de andere leden van het oligopolie via RWE-DEA (50 % aandeelhouderschap in Thyssengas) en Shell (25 % aandeelhouderschap in Thyssengas).

- (833) De Commissie is omwille van de volgende redenen overtuigd dat de voorgestelde terugtrekking van Thyssengas de concurrentie zal herstellen op het niveau van vóór de concentratie. Ten eerste had Mobil ook banden met Ruhrgas en werkte het nauw samen met BEB voor de Duitse productie. Ten tweede is het aandeelhouderschap en de invloed van RWE-DEA op Thyssengas duidelijk van groter belang dan het aandeel van 3,5 % dat het bedrijf heeft in Ruhrgas (waarin het lid is van de Bergemann-pool) en zijn verplichting om 60 % van zijn productie van Duits aardgas te leveren aan Ruhrgas (dit toeleveringsvolume vertegenwoordigt minder dan 1 % van het aardgasverbruik in Duitsland). RWE-DEA beschikt daarom over alle stimulansen om Thyssengas te ontwikkelen en te versterken. Wat betreft Shell moet worden opgemerkt dat, ten gevolge van het feit dat Exxon met Mobil fuseert en dat Exxon overdraagt van Thyssengas, de belangen van Exxon en Shell op de Duitse markten voor aardgas voor het eerst in meer dan 30 jaar niet meer parallel zullen lopen. Het is moeilijk om de impact daarvan op het concurrentiegedrag van de verschillende ondernemingen te beoordelen (de concurrentie-interactie tussen BEB-Thyssengas; BEB-Ruhrgas; Thyssengas-Ruhrgas, etc.), maar besloten kan worden dat dit opnieuw een element van instabiliteit brengt in de activiteiten van het oligopolie.
- (834) De Commissie zal, wanneer ze de geschiktheid beoordeelt van de koper van de participaties die Exxon in de activa van Thyssengas heeft, naar behoren rekening houden met de stimulansen voor het concurrentiegedrag van Thyssengas die afhankelijk zijn van de identiteit van de koper.

Stemrechten in Erdgas Münster

- (835) De partijen zullen zich in de mate van het mogelijke inzetten om de toestemming van de andere aandeelhouders in EGM te krijgen voor de herverdeling onder deze aandeelhouders van een bepaald percentage van de stemrechten dat momenteel in handen is van Mobil (in de juiste verhoudingen met hun huidige stemrechten), zodat BEB en Mobil (of Exxon Mobil) samen over minder dan 50 % van de stemrechten in EGM beschikken. In de verbintenissen is een herverdeling voor de beide wettelijke entiteiten binnen EGM opgenomen.
- (836) In de markttest van de voorgestelde verbintenissen hebben de andere aandeelhouders van EGM aan de Commissie gemeld dat ze niet zijn gekant tegen een herverdeling in de zin van de details van de verbintenis. Op basis daarvan, en gezien het feit dat de overeenkomst met de aandeelhouders zal worden onderworpen aan de goedkeuring van de Commissie, vertrouwt de Commissie erop dat de partijen niet de zeggenschap over de bedrijfsstructuur van EGM zullen krijgen.
- (837) De stimulansen van EGM om te concurreren, zullen daarom opnieuw dezelfde zijn als vóór de concentratie. De Commissie is van mening dat EGM de mogelijkheid behoudt om een potentiële concurrent te worden op de grootschalige langeafstandstransportmarkt in een toekomstig geliberaliseerd klimaat.

ONDERGRONDSE OPSLAGFACILITEITEN VOOR DE BEVOORRADING VAN ZUID-DUISSLAND

- (838) Tijdens de periode van tien jaar die volgt op de datum van vankrachtwording [...]*, zullen de partijen bereid zijn om bindende overeenkomsten te sluiten met derde partijen voor de verkoop van alle rechten van Mobil in een of meerdere van de uitgeputte reservoirs, die kunnen worden omgebouwd tot opslagfaciliteiten voor de bevoorrading van Zuid-Duitsland. Dit is van toepassing totdat het bedrijf een gecombineerd volume nuttig aardgas heeft verkocht van 600 MKM, na conversie.
- (839) Indien de partijen en een potentiële koper geen eerlijke marktprijs kunnen overeenkomen binnen de zes maanden die volgen op de door de koper ingediende schriftelijke uiting van belangstelling in dit bepaalde reservoir, zullen de partijen, op verzoek van de potentiële koper, een eerlijke marktwaardeschatting vragen aan drie onafhankelijke, door de Commissie goedgekeurde experts. De partijen gaan ermee akkoord dat de waardeschatting van dergelijke experts beslissend zal zijn.

- (840) Door de verbintenis om een of meer uitgeputte reservoirs te verkopen met een totale capaciteit voor nuttig aardgas van 600 MKM, zou het mogelijk zijn om het huidige relevante opslagvolume te doen toenemen met ongeveer [...]%. Uit het marktonderzoek blijkt ook duidelijk dat een dergelijk volume zou volstaan om met Ruhrgas op de relevante markt te concurreren. Geen enkele onder-vraagde in de markttest van de Commissie heeft bezwaar gemaakt tegen de oplossingen die zijn voorgesteld om de problemen uit het oogpunt van de mededinging weg te nemen. Daarom is de Commissie van mening dat de verbintenis ervoor zorgt dat de toetredingsbelemmeringen voor potentiële concurrenten niet zullen toenemen ten gevolge van de concentratie. Derhalve kan worden besloten dat onder deze omstandigheden de machtspositie van Ruhrgas op de markt niet zal worden versterkt.

B. BASISOLIËN

- (841) De partijen hebben zich ertoe verbonden om binnen [...] van de datum van vankrachtwording het beheer (in de betekenis die daaraan door de concentratieverordening wordt gegeven) over een of meerdere basisoliebedrijven, die samen een productiecapaciteit van ongeveer [...] vaten basisolie per dag hebben, over te dragen aan BP Amoco en/of een of meerdere derde partijen die door de Commissie moeten worden goedgekeurd, op een van de volgende manieren of door een combinatie van deze manieren:
- a) overdracht (of teruggave) van het beheer [...] of equivalente capaciteit; of
 - b) een lease-overeenkomst op lange termijn of een gelijkaardige regeling van [...], verlengbaar indien de huurder dit wenst, krachtens dewelke het operationele en strategische management van de desbetreffende basisoliecapaciteit wordt overgedragen, zodat de concessionaris unilateraal kan beslissen over alle operationele en strategische zaken, zonder daar de partijen van op de hoogte te moeten stellen. Een dergelijke regeling moet worden goedgekeurd door de Commissie en de lease-overeenkomst zal bepalen dat de verhuurder geen enkele toegang krijgt tot informatie van de huurder met betrekking tot de concurrentie. Wanneer dergelijke informatie noodzakelijk is voor de verhuurder om de normale rechten te kunnen uitoefenen, zal deze informatie worden verstrekt door een onafhankelijke vertegenwoordiger die de informatie verplicht vertrouwelijk moet houden, met uitzondering van een beperkt aantal zaken (bijvoorbeeld in het geval van lekken, waarvoor de verhuurder moet worden ingeschakeld), die in de lease-overeenkomst moeten worden bepaald.
- (842) Naast de productiefaciliteiten voor basisoliën zal in de basisoliebedrijven ook reeds het noodzakelijke personeel aanwezig zijn, alsook de toeleveringscontracten, de lijsten van afnemers en de contracten die enkel en alleen betrekking hebben op de overgedragen faciliteiten, de toegang tot technologie en de voorziening van technische ondersteuning om een basisoliebedrijf te kunnen exploiteren.
- (843) Tijdens de overgangperiode zal de bedrijfstak voor de smeermiddelenproductie van de gemeenschappelijke onderneming BP/Mobil (die ook verantwoordelijk is voor de basisolieproductie) volledig onafhankelijk van de rest van de groep Exxon-Mobil worden beheerd, en zal er geen informatie worden doorgegeven, noch verslag worden uitgebracht aan personen buiten de gemeenschappelijke onderneming. Ook zijn bepaalde maatregelen voor de overdracht met betrekking tot de gemeenschappelijke onderneming BP/Mobil, die in sectie C hieronder zullen worden uitgelegd, duidelijk van belang voor de basisolie-oplossing. Indien de basisolie-activiteiten niet worden overgekocht door BP Amoco, hebben de partijen zich ertoe verbonden om deze activiteiten gescheiden te houden van hun eigen activiteiten, door een „hold separate” trustee aan te stellen.
- (844) In de verbintenissen wordt ook bepaald dat de partijen de koper moeten helpen bij het behalen van de nodige kwaliteitsaccreditaties. Bovendien hebben de partijen zich ertoe verbonden om de toeleveringscontracten die uitsluitend betrekking hebben op de overgedragen activiteiten, over te dragen op de koper. Deze contracten vertegenwoordigen meer dan [...] van de verkoop. Tot besluit zal Mobil (afhankelijk van de keuze van de koper) bij de overgedragen raffinaderijen blijven afnemen gedurende een periode van [...]. Dit vertegenwoordigt ongeveer [...] van de productie van deze raffinaderijen.
- (845) De resulterende beperking van de overlapping ten gevolge van de concentratie zal afhangen van het resultaat van de onderhandelingen die aan de gang zijn tussen BP Amoco en Mobil over de ontbinding van de bedrijfstak voor smeermiddelen van hun gemeenschappelijke onderneming. Door de verbintenissen wordt echter verzekerd dat, wat ook het resultaat van deze onderhandelingen moge zijn, het aandeel van Exxon Mobil op de commerciële markt niet meer dan bij benadering [minder dan 40] van zal bedragen. Op basis hiervan zou de gewijzigde transactie niet resulteren in de creatie van een machtspositie van Exxon Mobil op de markt van basisoliën.

- (846) Als in plaats van de verkoop van de productiebedrijven het beheer moet worden overgedragen door middel van een lease-overeenkomst van lange termijn, zal de Commissie een dergelijke overeenkomst ook moeten goedkeuren. In dit opzicht is de Commissie van mening dat de in de verbintenissen vastgelegde bepalingen voor een dergelijke overeenkomst een gepast uitgangspunt bieden om te kunnen beoordelen of de overeenkomst tot een verandering van het beheer zou leiden en de huurder zou in staat stellen om de activiteiten te beheren als een actieve concurrerende kracht.
- (847) Derde partijen hebben verklaard dat een lease-overeenkomst in principe mogelijk is op voorwaarde dat de duur van de leasing voldoende lang is. Ze hebben tevens uitgelegd dat elke koper van de overgedragen activiteiten ook actief zou moeten zijn op het vlak van de menging van smeermiddelen om een levensvatbare concurrent te zijn. De Commissie is van mening dat een periode van 15 jaar, verlengbaar indien de koper dit wenst, zou moeten volstaan om de activiteiten te kunnen uitbaten als een onderneming van lange termijn. Met betrekking tot het belang van de smeermiddelenactiviteit voor de koper, zal de Commissie de geschiktheid van een koper of huurder onderzoeken op het moment dat de partijen een voorstel aan de Commissie voorleggen, en er zal worden rekening gehouden met de integratie van de basisolieactiviteiten in de andere activiteiten.

C. KLEINHANDEL IN MOTORBRANDSTOFFEN

- (848) In antwoord op het besluit van de Commissie dat de concentratie tot de creatie of versterking van een oligopolide machtspositie zal leiden in Oostenrijk, op de Franse autosnelwegen met tolheffing, in Duitsland, Luxemburg, Nederland en het VK, hebben de partijen zich ertoe verbonden om het aandeel van Mobil in Aral te verkopen en de participatie te beëindigen van Mobil in de bedrijfstak voor brandstoffen van de gemeenschappelijke onderneming BP/Mobil.

ARAL

- (849) De rechten die Mobil in Aral heeft, worden beheerd door Mobil Marketing und Raffinerie GmbH („MMRG”), een volledige dochteronderneming van Mobil. [...]*
- (850) De partijen verbinden zich ertoe om zich volledig uit Aral terug te trekken binnen [...]* vanaf de datum van vankrachtwording. [...]*
- (851) [...]*
- (852) Met deze verbintenis verdwijnen alle stimulansen voor Exxon of BP/Mobil en Aral om hun concurrentiegedrag op elkaar af te stemmen, en verdwijnen bijgevolg de bezwaren die de Commissie heeft geopperd.

GEMEENSCHAPPELIJKE ONDERNEMING BP/MOBIL

- (853) De partijen verbinden zich ertoe om zich, binnen [...]* vanaf de datum van vankrachtwording, volledig terug te trekken uit de brandstofactiviteiten van de gemeenschappelijke onderneming. Dit zou moeten gebeuren door middel van één van de volgende alternatieve oplossingen: i) verkoop van de participatie van Mobil in de gemeenschappelijke onderneming aan BP Amoco (of aan een derde partij, indien BP Amoco dit aandeel niet wenst te kopen en een derde partij aanvaardt), of ii) de ontbinding van de gemeenschappelijke onderneming BP/Mobil, waarbij in wezen alle activa betreffende brandstoffen door BP Amoco of een geschikte derde partij worden verworven.
- (854) In de tussenperiode hebben de partijen zich ertoe verbonden om i) onafhankelijke vertegenwoordigers aan te stellen in het bestuur van de gemeenschappelijke onderneming, die zullen stemmen in het belang van de gemeenschappelijke onderneming en geen enkele informatie over brandstoffen, basisoliën of smeermiddelen zullen uitwisselen met Mobil of Exxon Mobil; ii) de toegang tot informatie over de brandstofactiviteiten te ontzeggen aan personeel dat betrokken is bij de smeermiddelenactiviteiten (onder beheer van Mobil) van de gemeenschappelijke onderneming.

- (855) De Commissie is van mening dat zo de best mogelijke bescherming wordt geboden tijdens de tussenperiode. De Commissie erkent dat de tenuitvoerlegging van deze overgangsmaatregelen in zekere mate afhangt van de andere partner van de gemeenschappelijke onderneming, namelijk BP Amoco. Als bestuurder van de brandstoffenactiviteiten zal BP Amoco echter over een stimulans beschikken om te verhinderen dat Exxon Mobil informatie verkrijgt. Toch heeft BP Amoco bezwaar gemaakt tegen de aanstelling van onafhankelijke vertegenwoordigers in het bestuur van de gemeenschappelijke onderneming, met als argument dat dit overeenkomt met de overdracht van de rechten van Mobil, wat contractueel verboden is. Het feit dat de partijen zich er ten opzichte van de Commissie toe verbinden om bepaalde onafhankelijke, door de Commissie goed te keuren vertegenwoordigers te benoemen, lijkt echter niet uit te sluiten dat de partijen hun vertegenwoordigers als vertegenwoordigers van Mobil benoemen, krachtens de overeenkomst van de gemeenschappelijke onderneming. Het staat ook niet vast dat BP Amoco en Mobil een manier zullen vinden om het eens te worden over hoe de informatiesystemen met betrekking tot de brandstoffenactiviteiten kunnen worden afgeschermd van de smeermiddelenactiviteiten. De partijen hebben zich er echter toe verbonden om deze banden unilateraal te verbreken indien ze geen overeenkomst kunnen bereiken met BP Amoco binnen een korte tijdspanne. Ze hebben zich er eveneens toe verbonden om een onafhankelijke waarnemer aan te stellen, die als taak heeft te controleren of ze de aangeboden oplossingen uitvoeren.
- (856) BP Amoco heeft aangehaald dat de tijdspanne voor de terugtrekking van Mobil uit de gemeenschappelijke onderneming BP/Mobil niet langer dan [...] mag duren, omwille van twee redenen. Ten eerste zou Mobil geen koper moeten zoeken aangezien BP Amoco het enige bedrijf is dat de participatie van Mobil in de gemeenschappelijke onderneming BP/Mobil kan overnemen. Ten tweede zou de tussenperiode schadelijk zijn voor de concurrentie, aangezien Exxon Mobil mogelijk voordeel zou kunnen trekken uit informatie met betrekking tot de activiteiten van BP/Mobil in de kleinhandel van brandstoffen.
- (857) De Commissie is echter van mening dat de duur van de tussenperiode redelijk is. Bij het bepalen van de tussentijd heeft de Commissie het evenwicht moeten vinden tussen twee zaken: enerzijds de noodzaak van een snelle oplossing voor de problemen uit het oogpunt van de mededinging en de mogelijke schade die de aanhoudende aanwezigheid van Mobil binnen de GO zou kunnen veroorzaken voor één van de belangrijkste concurrenten van Exxon en anderzijds de noodzaak voor de partijen om over de nodige tijd te beschikken ten opzichte van een monopsonistische koper. BP Amoco zou namelijk geneigd kunnen zijn om de voorwaarden van de verkoop te bepalen, indien de tussenperiode te kort is. Deze tussenperiode zou niet door de partijen worden aangewend om de participatie van Mobil in de GO onnodig te verlengen. Daarom wordt in de verbintenissen ook voorzien in i) een verbintenis van Mobil om een expertise te aanvaarden voor kwesties die betrekking hebben op de schatting van de participatie van Mobil, indien BP Amoco dit wenst, en ii) een verbintenis voor de partijen om te goeder trouw te onderhandelen met BP Amoco. De Commissie zal op de hoogte worden gesteld van al deze kwesties door middel van de verslagen van de onafhankelijke waarnemer, waarbij de Commissie onder bepaalde omstandigheden een kortere tijdspanne zal kunnen opleggen voor de overdracht van de aandelen van Mobil, of voor de ontbinding van de gemeenschappelijke onderneming.

BEOORDELING

- (858) De verbintenissen betreffende brandstoffen maken een volledig einde aan de overlapping van activiteiten op het vlak van brandstoffen van Exxon en Mobil op alle markten waarover de Commissie besloot dat een oligopolide machtspositie zou kunnen worden gecreëerd of versterkt, en mogelijk zelfs in de volledige brandstoffensector in Europa. Dergelijke machtsposities zullen bijgevolg niet worden gecreëerd of versterkt.

D. VLIEGTUIGSMEERMIDDELEN

- (859) Binnen [...] vanaf de datum van vankrachtwording zullen de partijen zelf de wereldwijde handel in smeermiddelen van Exxon met commerciële luchtvaartmaatschappijen overdragen aan een door de Commissie goed te keuren koper. De activiteiten omvatten O&O van producten, marketing en verkoop, de faciliteiten voor het mengen en de verpakking, kwaliteitsbeheer van de producten en de technische ondersteuning en de geassocieerde marketing en verkoop, kwaliteitsbeheer van de producten en het personeel voor technisch ondersteuning. Een trustee zal ervoor zorgen dat de activiteiten van Exxon en Mobil tijdens de tussenperiode gescheiden worden gehouden.

- (860) In de door de Commissie uitgevoerde markttest werd bevestigd dat de overdracht van de handel van Exxon in smeermiddelen te verkiezen is boven de overdracht van de productie van vliegtuigsmeermiddelen van Mobil (zoals aanvankelijk door de partijen werd voorgesteld). De activiteiten van Mobil maken namelijk deel uit van de Mobil-groep. Mobil produceert een eigen basisvoorraad esters en vijf gedeponeerde additieven. Het bleek onmogelijk te zijn om de mengfaciliteit van Mobil over te dragen aangezien deze deel uitmaakt van een groter complex. De ondervraagden in de markttest van de Commissie uitten daarom hun twijfels over het feit of een koper die de activiteiten op het vlak van vliegtuigsmeermiddelproductie van Mobil overneemt, in staat zou zijn om als een rendabele concurrerende macht te functioneren tegenover de acties van Exxon Mobil. Toen de partijen op de hoogte werden gebracht dat de Commissie betwijfelde of de vliegtuigsmeermiddelproductie van Mobil geschikt was voor overdracht, boden zij aan om de activiteiten van Exxon over te dragen. In tegenstelling tot de activiteiten op het vlak van vliegtuigsmeermiddelen van Mobil, is de productie van vliegtuigsmeermiddelen van Exxon niet nauw verbonden met andere activiteiten van Exxon (toelevering van ruwe grondstoffen in grote mate door derde partijen, afzonderlijke mengfaciliteit).
- (861) Op basis hiervan is de Commissie van mening dat op deze markt geen machtspositie zal worden gecreëerd en dat de problemen vanuit het oogpunt van de mededinging die in de mededeling van de punten van bezwaar werden genoemd, hierdoor worden opgelost.

E. VLIETUIGBRANDSTOFFEN

- (862) De partijen hebben zich verbonden tot de verkoop van de pijpleidingcapaciteit voor luchtvaartbrandstoffen van de Coryton-raffinaderij naar de luchthaven van Gatwick, die equivalent is met het verkoopsvolume van Mobil op Gatwick in 1998. Deze verbintenis moet binnen [...] vanaf de datum van vankrachtwording worden voltrokken. De verbintenis zou de bottleneck moeten verwijderen van de controle die de partijen door de concentratie zouden hebben verworven over de toelevering van vliegtuigbrandstoffen naar de luchthaven van Gatwick. Bijgevolg zal geen machtspositie worden gecreëerd op de markt voor de toelevering van vliegtuigbrandstoffen naar de luchthaven van Gatwick.

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

De op 3 mei 1999 aangemelde concentratie tussen Exxon Corporation en Mobil Corporation wordt verenigbaar met de gemeenschappelijke markt en de werking van de EER-Overeenkomst verklaard op voorwaarde dat de in de overwegingen 826 tot 862 en in de bijlage bij deze beschikking aangegeven verbintenissen volledig worden nagekomen.

Artikel 2

Deze beschikking is gericht tot:

1. Exxon Corporation
5959 Las Calinas Boulevard
Irving
Texas
USA
2. Mobil Corporation
3225 Gallows Road
Fairfax
Virginia
USA

Gedaan te Brussel, 29 september 1999.

Voor de Commissie
Mario MONTI
Lid van de Commissie

BIJLAGE

De volledige oorspronkelijke tekst van de artikel 1 bedoelde voorwaarden en verplichtingen is beschikbaar op de volgende website van de Commissie:

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

INHOUDSOPGAVE

I. DE PARTIJEN EN DE OPERATIE	1
II. COMMUNAUTAIRE DIMENSIE	2
III. BEOORDELING VANUIT HET OOGPUNT VAN DE MEDEDINGING	2
A. HET EXPLORATIE-, ONTGINNINGS- EN PRODUCTIEPROCES	2
RELEVANTE PRODUCTMARKTEN	3
RELEVANTE GEOGRAFISCHE MARKTEN	3
MARKTSPELERS	4
MARKTPOSITIE VAN DE PARTIJEN	4
Exploratie	4
Productie en verkoop	4
GEVOLGEN VAN DE CONCENTRATIE VOOR DE MEDEDINGING	5
B. DE „GAS-TO-LIQUIDS“- TECHNOLOGIE	6
C. AARDGAS	6
INLEIDING	6
Beschrijving van de „gaskolom“	6
Contractueel kader	7
Kort overzicht van de aardgaskolom in Nederland en Duitsland	8
GROOTSCHALIGE TRANSPORTMARKTEN	8
Relevante productmarkt	8
a) Grootschalige transportmarkt versus plaatselijke distributiemarkt	9
b) Langeafstands- versus korteaafstandstransportmarkt op grote schaal: langeafstandsgroothandel is een afzonderlijke productmarkt indien de markttoegang afhangt van de goodwill van de betrokken partijen of van zeer hoge verzonken kosten	9
Besluit	13
Laagcalorisch en hoogcalorisch aardgas	13
Substitueerbaarheid van de vraagzijde: omschakeling van de gaskolom van LCV-compatibel op HCV- compatibel	14
Besluit betreffende de substitueerbaarheid van de vraagzijde	15
Relevante geografische markt	16
a) Nederland	16
b) Duitse grootschalige langeafstandstransportmarkt(en)	16
Positie van de marktdeelnemers	17
a) De Nederlandse grootschalige transportmarkt	17
b) De Duitse langeafstandstransportmarkt(en)	19
Beoordeling vanuit het oogpunt van de mededinging	20
a) Nederlandse Grootschalige Transportmarkt	20
b) Grootschalige langeafstandstransportmarkt(en) in Duitsland	22
Niet-concurrerende Duitse aardgasmarkt	22
Afzonderlijke machtspositie in de oude demarcatieregio's	24
Oligopolide dominantie	24
Resultaat van de concentratie	25
ONDERGRONDSE OPSLAG	26
Relevante productmarkt	26
Relevante geografische markt	26
Ondergrondse opslagfaciliteiten voor de bevoorrading van het zuiden van Duitsland	26

D. BASISOLIËN, ADDITIEVEN EN SMEERMIDDELEN	28
INLEIDING	28
BESCHRIJVING EN WERKING VAN DE MARKT	28
Basisoliën zijn het eindproduct van de raffinage van ruwe olie	28
Eigenschappen	28
Classificatie	29
Ruwe grondstoffen	29
Additieven	29
Smeermiddelen	30
Automobielsmeermiddelen en industriële smeermiddelen	30
Ontwikkeling van smeermiddelen	30
Kwaliteitsvereisten voor industriële smeermiddelen en scheepvaartsmeermiddelen	31
Normering- en accreditatiesystemen voor automobielsmeermiddelen	31
MARKTOMSCHRIJVING	33
Productmarkten	33
Basisoliën	33
Additieven	35
Smeermiddelen	35
Relevante geografische markten	35
Basisoliën	35
Additieven	36
Smeermiddelen	37
BEOORDELING VANUIT HET OOGPUNT VAN DE MEDEDINGING	37
Basisoliën	37
Huidige marktstructuur	37
Drempels voor toegang en exit	40
Bevoorrechte rol van Exxon, BP/Mobil en Shell met beperkte concurrentiedruk van de kleinere basis-olieproducenten	40
Gevolgen van de concentratie voor de concurrentie op de markt van basisolie	51
Besluit	54
Additieven	54
Smeermiddelen	54
E. RAFFINAGE EN AFZET VAN BRANDSTOFFEN (DOWNSTREAM-OLIE)	55
ALGEMEEN OVERZICHT	55
De aanvoerketen	55
Raffinage	55
Verkoop en marketing van geraffineerde producten	56
Transport van geraffineerde producten	56
Logistiek	56
De concurrentiesituatie	56

Productmarkt	58
Detailverkoop van motorbrandstoffen	58
Kleinhandel in brandstoffen op autosnelwegen met tolheffing	58
Niet-detailverkoop	58
Geografische markt	58
Detailverkoop van motorbrandstoffen	58
Detailverkoop van motorbrandstoffen op autosnelwegen met tolheffing	59
Niet-detailverkoop van geraffineerde producten (brandstoffen)	59
Beoordeling vanuit het oogpunt van de mededinging	59
De beoordeling van de gemeenschappelijke onderneming BP/Mobil	59
Het belang van Mobil in Aral	62
Kleinhandel in motorbrandstoffen	62
OOSTENRIJK	69
ALGEMEEN OVERZICHT	69
Raffinage	69
Infrastructuur	69
Groothandel	69
Kleinhandel	70
DE OMSTANDIGHEDEN VÓÓR DE CONCENTRATIE — HUIDIGE STAND VAN DE CONCURRENTIE	70
Marktstructuur	70
Concurrentiedynamiek — Kosten en prijzen	71
Kosten	71
Prijzen	72
Toetredingsdrempels — Expansie — Potentiële concurrentie	72
DE OMSTANDIGHEDEN NA DE CONCENTRATIE — IMPACT VAN DE OPERATIE OP DE MEDEDINGING	72
FRANKRIJK— AUTOSNELWEGEN	73
ALGEMEEN OVERZICHT	73
Tankstations op autosnelwegen met tolheffingen: een aparte productmarkt	73
DE OMSTANDIGHEDEN VÓÓR DE CONCENTRATIE — HUIDIGE STAND VAN DE CONCURRENTIE	75
Marktstructuur	75
Concurrentiedynamiek — Kosten en prijzen	77
Kosten	77
Prijzen	78
Trends in prijzen	80
Toetredingsdrempels — Expansie — Potentiële concurrentie	81
Toetredingsdrempels	81
Potentiële concurrentie	82
DE OMSTANDIGHEDEN NA DE CONCENTRATIE: IMPACT VAN DE OPERATIE OP DE MEDEDINGING	82

DUITSLAND	83
ALGEMEEN OVERZICHT	83
Raffinage	83
Infrastructuur	83
Groothandel	84
Kleinhandel	85
West-Duitsland en Oost-Duitsland	86
DE OMSTANDIGHEDEN VÓÓR DE CONCENTRATIE — HUIDIGE STAND VAN DE CONCURRENTIE	86
Marktstructuur	86
Concurrentiedynamiek — Kosten en prijzen	87
Toetredingsdrempels — expansie — potentiële concurrentie	89
DE OMSTANDIGHEDEN NA DE CONCENTRATIE — IMPACT VAN DE OPERATIE OP DE CONCURRENTIE	89
LUXEMBURG	90
ALGEMEEN OVERZICHT	90
Raffinage	90
Groothandel	90
Kleinhandel	90
DE OMSTANDIGHEDEN VOOR DE CONCENTRATIE — HUIDIGE STAND VAN DE CONCURRENTIE	91
Luxemburg als een afzonderlijke geografische markt	91
Marktstructuur	91
Concurrentiedynamiek — Kosten en prijzen	92
Kosten	92
Prijzen	93
Specifieke kenmerken van de Luxemburgse markt — Prijsvoorschriften	95
Toetredingsdrempels — expansie — potentiële concurrentie	96
DE OMSTANDIGHEDEN NA DE CONCENTRATIE — IMPACT VAN DE OPERATIE OP DE CONCURRENTIE	96
NEDERLAND	97
ALGEMEEN OVERZICHT	97
Raffinage	97
Groothandel	98
Kleinhandel	98
DE OMSTANDIGHEDEN VOOR DE CONCENTRATIE — HUIDIGE STAND VAN DE CONCURRENTIE	98
Marktstructuur	98
Concurrentiedynamiek — Kosten en prijzen	100
Kosten	100
Prijzen	101
Drempels voor toetreding/expansie — potentiële concurrentie	103
Toetredingsdrempel	103
Potentiële concurrentie	103
DE OMSTANDIGHEDEN NA DE CONCENTRATIE — IMPACT VAN DE OPERATIE OP DE CONCURRENTIE	104

HET VERENIGD KONINKRIJK	105
ALGEMEEN OVERZICHT	105
Raffinage	105
Groothandel	105
DE OMSTANDIGHEDEN VÓÓR DE CONCENTRATIE — HUIDIGE STAND VAN DE CONCURRENTIE	106
Marktstructuur	106
Concurrentiedynamiek — Kosten en prijzen	108
Een historisch perspectief	108
Toetredingsdrempels — expansie — potentiële competitie	113
DE OMSTANDIGHEDEN NA DE CONCENTRATIE — IMPACT VAN DE OPERATIE OP DE CONCURRENTIE	113
Unieke concurrentiepositie in de groothandelssector	114
Onbetwist marktleiderschap in de kleinhandel	115
F. VLEGTUIGSMEEERMIDDELEN	116
MARKTOMSCHRIJVING	117
Relevante Productmarkt	117
Vliegtuigsmeeermiddelen en reguliere smeermiddelen behoren niet tot dezelfde markt	117
Commerciële, militaire en afgeleide toepassingen voor de luchtvaart	117
Relevante geografische markt	118
BEOORDELING VANUIT HET OOGPUNT VAN DE MEDEDINGING	119
G. VLEGTUIGBRANDSTOFFEN	120
PRODUCTMARKT	120
GEOGRAFISCHE MARKT	121
Toeleveringsproces en infrastructuur	122
Toeleveringen van vliegtuigbrandstoffen op de luchthaven van Gatwick	122
Creatie van een machtspositie op de markt voor de levering van vliegtuigbrandstoffen aan de luchthaven van Gatwick	124
IV. DOOR DE PARTIJEN AANGEGANE VERBINTENISSEN EN DE BEOORDELING DAARVAN	124
A. AARDGAS	125
NEDERLANDSE GROOTSCHALIGE TRANSPORTMARKT	125
DUITSE GROOTSCHALIGE LANGEAFSTANDSTRANSPORTMARKT(EN)	125
Overdracht van de participatie van 25 % van Exxon in Thyssengas	125
Stemrechten in Erdgas Münster	126
ONDERGRONDSE OPSLAGFACILITEITEN VOOR DE BEVOORRADING VAN ZUID-DUIJSLAND	126
B. BASISOLIËN	127
C. KLEINHANDEL IN MOTORBRANDSTOFFEN	128
ARAL	128
GEMEENSCHAPPELIJKE ONDERNEMING BP/MOBIL	128
BEOORDELING	129
D. VLEGTUIGSMEEERMIDDELEN	129
E. VLEGTUIGBRANDSTOFFEN	130