

Europeiska gemenskapernas officiella tidning

ISSN 1024-3054

L 11

fjrtionde årgången

14 januari 1997

Svensk utgåva

Lagstiftning

Innehållsförteckning

I *Rättsakter vilkas publicering är obligatorisk*

.....

II *Rättsakter vilkas publicering inte är obligatorisk*

Kommissionen

97/25/EG:

- ★ Kommissionens beslut av den 18 oktober 1995 om att en koncentration är förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion i ett förfarande enligt rådets förordning (EEG) nr 4064/89 (Ärende nr IV/M.580 — ABB/Daimler-Benz) 1

97/26/EG:

- ★ Kommissionens beslut av 24 april 1996 som förklarar att en koncentration är oförenlig med den gemensamma marknaden och med EES-avtalets funktion (Ärende nr IV/M.619 — Gencor/Lonrho) 30

Pris: 19,50 ecu

SV

De rättsakter vilkas titlar är tryckta med fin stil är sådana rättsakter som har avseende på den löpande handläggningen av jordbrukspolitiska frågor. De har normalt begränsad giltighetstid.

Beträffande alla övriga rättsakter gäller att titlarna är tryckta med fet stil och föregås av en asterisk.

II

(Rättsakter vilkas publicering inte är obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUT

av den 18 oktober 1995

om att en koncentration är förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion i ett förfarande enligt rådets förordning (EEG) nr 4064/89

(Ärende nr IV/M.580 — ABB/Daimler-Benz)

(Endast den tyska texten är giltig)

(Text av betydelse för EES)

(97/25/EG)

EUROPEISKA GEMENSKAPENS KOMMISSION HAR FATTAT DETTA BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av EES-avtalet, särskilt artikel 57 i detta,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 4064/89 av den 21 december 1989 om kontroll av företagskoncentrationer⁽¹⁾, ändrad genom Anslutningsakten för Österrike, Finland och Sverige, särskilt artikel 8.2 i denna,

med beaktande av kommissionens beslut av den 23 juni 1995 om att inleda ett förfarande i detta ärende,

efter det att de berörda företagen har haft möjlighet att yttra sig om kommissionens invändningar,

med beaktande av yttrandet från rådgivande kommittén för företagskoncentrationer⁽²⁾, och

med beaktande av följande:

⁽¹⁾ EGT nr L 395, 30.12.1989, s. 1. Rättelse i EGT nr L 257, 21.9.1990, s. 13.

⁽²⁾ EGT nr C 13, 14.1.1997.

1. Den aktuella anmälan av den 8 maj 1995 gäller samriskföretaget ABB Daimler-Benz Transportation vilket Asea Brown Boveri AG (ABB), Zürich, och Daimler-Benz Aktiengesellschaft (Daimler-Benz) har för avsikt att bilda och till vilket de båda moderföretagen ämnar förlägga sina världsomfattande verksamheter inom området för banteknik.
2. Genom ett beslut av den 31 maj 1995 beordrade kommissionen att genomförandet av den anmälda koncentrationen skulle skjutas upp, enligt artiklarna 7.2 och 18.2 i förordning (EEG) nr 4064/89 (nedan kallad förordningen), tills dess att kommissionen fattar ett slutligt beslut.
3. Efter att ha granskat anmälan fann kommissionen att transaktionen omfattas av förordningen och ger anledning till allvarliga tvivel vad gäller dess förenlighet med den gemensamma marknaden. Genom beslut av den 23 juni 1995 inledde kommissionen därför ett förfarande enligt artikel 6.1 c i förordningen.
4. I en skrivelse av den 2 juni 1995 underrättade Tyskland, i enlighet med artikel 9.2 i förordningen,

kommissionen om att koncentrationen hotar att skapa eller förstärka en dominerande ställning som medför att den effektiva konkurrensen påtagligt hämmas på sju marknader i Tyskland vilka var och en utgör en särskild geografisk marknad enligt artikel 9.7. Kommissionen översände den 7 augusti 1995 ett meddelande enligt artikel 18 i förordningen för att fortsätta undersökningen av sakförhållandena. Den 6 september hölls förhör med de företag som deltar i samgåendet. Den 28 september 1995 hörde kommissionen företagsråden vid AEG Austria och Kiepe Electric, Wien. Rådgivande kommittén diskuterade utkastet till detta beslut den 4 oktober 1995.

I. PARTERNA

5. ABB är ett holdingbolag som främst har intressen i utformning, utveckling, produktion, försäljning och underhåll av produkter, anläggningar och system inom områdena elproduktion, elöverföring och -distribution samt även i industri, byggteknik och i spårbundna transporter.
6. Även Daimler-Benz är ett holdingbolag som genom sina delägda bolag är verksam inom följande affärsområden:
 - Mercedes-Benz AG: tillverkning och försäljning av personbilar och nyttofordon.
 - AEG AG: tillverkning och försäljning av apparater och system för automatiseringsteknik, bansystem, elektrotekniska anläggningar och komponenter, mikroelektronik och dieselmotorer.
 - Daimler-Benz Aerospace AG (DASA): tillverkning och försäljning av utrustning och system för luft- och rymdfart, försvarsteknik, medicinteknik, drivsystem, radar, radio- och avkänningsystem och elektriska energisystem.
 - Daimler-Benz InterServices (debis) AG: tjänster i fråga om informationssystem, finansiering, försäkring och marknadsföring.

II. KONCENTRATIONEN

7. Transaktionen utgör en koncentration enligt artikel 3.1 b i förordningen.
 - a) *Gemensam kontroll*
Daimler-Benz och ABB får gemensam kontroll över samriskföretaget ABB Daimler-Benz

Transportation och kommer att äga 50 % var. Moderbolagens kontrollrättigheter motsvarar deras ägarandelar och är därför lika.

b) *Fullt fungerande samriskföretag*

Samriskföretaget kommer på sikt att utöva alla de funktioner som en självständig ekonomisk enhet utövar och inte bara eller till största delen ha stödfunktioner för moderbolagen. ABB och Daimler-Benz kommer att överföra sina världsomfattande verksamheter inom området för banteknik. Därigenom kommer företaget att få tillräckligt mycket kapital för att kunna agera självständigt på marknaden. Visserligen framgår det av anmälan att samriskföretaget i framtiden kommer att köpa vissa elektroniska och mekaniska komponenter av moderbolagen, men med tanke på leveransernas ringa andel av den av parterna prognosticerade totala omsättningen för samriskföretaget ändrar detta inte bedömningen.

c) *Ingen samordningsrisk*

Samriskföretaget har inte till syfte och orsakar inte heller samordning av konkurrensbeteendet hos företag som är oberoende av varandra, på ett sätt som skulle kunna medföra en sådan konkurrensbegränsning som avses i artikel 85.1 i Romfördraget. Moderbolagen avser att överföra sina världsomfattande verksamheter inom området för banteknik till samriskföretaget. Det är med tanke på de investeringar och resurser som krävs inom området för banteknik inte troligt att de själva kommer att vara verk samma på marknaden i framtiden.

III. GEMENSKAPSDIMENSION

8. Världsomsättningen för Daimler-Benz och ABB uppgår till mer än 5 miljarder ecu. Daimler-Benz totala omsättning uppgår till mer än 50 miljarder ecu och för ABB är motsvarande siffra mer än 20 miljarder ecu. Vart och ett av företagen har en total omsättning i gemenskapen på mer än 250 miljoner ecu. Daimler-Benz omsättning i gemenskapen ligger på över 30 miljarder ecu och ABB:s på över 10 miljarder ecu. Inget av de berörda företagen uppnår ensamt mer än två tredjedelar av sin omsättning i gemenskapen i en och samma medlemsstat. Koncentrationen har därför gemenskapsdimension enligt artikel 1 i förordningen.

IV. BEDÖMNING ENLIGT ARTIKEL 2 I KONCENTRATIONSFÖRORDNINGEN

A. RELEVANTA PRODUKTMARKNADER

9. I princip kan de produktmarknader som berörs av koncentrationen delas in i fyra nivåer:

Nivå I:

Hela området för banteknik.

Nivå II:

Indelning i "rullande material" och "stationär utrustning".

Nivå III:

Ytterligare indelning i produktkategorier:

- "Rullande material" i fjärrtåg, regionaltåg, lokaltåg och lokaltrafiksystem.
- "Stationär utrustning" i kompletterande utrustning för järnvägslinjer och övrigt.

Nivå IV:

Ytterligare underindelning av produktkategorierna i enskilda produktgrupper:

- Fjärrtåg: indelning i eldrivna tåg och dieseldrivna tåg, tågsätt för fjärrtrafik, passagerarvagnar och godsvagnar.
- Regionaltåg: indelning i el- och dieseldrivna motorvagnståg.
- Lokaltåg och lokaltrafiksystem: indelning i spårvagnar (inbegripet pendeltåg och elektrisk utrustning för trådbussar), tunnelbanetåg och totalsystem för lokal passagerartrafik.
- Kompletterande utrustning för järnvägslinjer: indelning i kontaktledningar, strömförsörjning inbegripet trafiklednings- och fjärrstyrningsteknik samt tåglednings- och säkerhetssystem.
- Övrigt: indelning i underhåll och modernisering av rälsfordon (utan åtskillnad beroende på fordonstyp) och system för resandeinformation och biljettkontroll.

10. Parterna utgår i första hand från en gemensam marknad för banteknik.

11. Den tyska konkurrensmyndigheten anser däremot att området för banteknik till att börja med bör indelas i delområdena rullande material och stationär utrustning. Delområdet rullande material bör sedan indelas i självständiga lok, passagerarfordon

utan lok och godsvagnar. Huruvida loken bör indelas i el- och dieseldrivna lok lämnades öppet. Passagerarfordonen bör enligt myndigheten delas in i marknader för fjärrtrafik och för regional- och lokaltrafik. Fjärrtrafiken indelas sedan i lok, motorvagnar i tågsätt och passagerarvagnar. Myndigheten lutar åt att även se fordon för regional- och lokaltrafik som olika marknader. Vad gäller regionaltrafiken överväger myndigheten att skilja på eldrivna och dieseldrivna motorvagnståg. Inom området för lokaltrafik skiljer den på spårvagnar, tunnelbanetåg och automatstyrda transportsystem (s.k. People Mover). Inom området för stationär utrustning anser myndigheten det lämpligt att hålla isär kontaktledningar och strömförsörjning å ena sidan och signal- och säkerhetssystem å andra sidan.

12. En rundfrågning bland parternas konkurrenter inom området för banteknik och bland tyska köpare av dessa produkter visade på en tendens att tillämpa nivåerna III och IV. Medan de största tyska köparna med stor majoritet ansåg nivå IV lämpligast, angav konkurrenterna både nivå III och nivå IV som den nivå de föredrog.

13. Kommissionens etablerade praxis när det gäller att avgränsa relevanta produktmarknader är att bedöma om produkterna ur kundens synvinkel är funktionsmässigt utbytbara för ett särskilt användningssyfte. Avgörande är då produkternas egenskaper, priser och den avsedda användningen av produkterna.

14. Mot bakgrund av dessa kriterier är det inte lämpligt att låta hela området för banteknik utgöra en enda produktmarknad. Det är visserligen uppenbart att det rullande materialet och den stationära utrustningen måste vara anpassade efter varandra. Men det finns ingenting som tyder på att båda måste införskaffas tillsammans eller från samma leverantör, och produkterna uppfyller inte heller likadana krav från efterfrågesidan vad gäller deras användning, egenskaper eller pris. Snarare skiljer sig produkterna tydligt från varandra. Det är endast när ett helt nytt transportsystem skall byggas som det blir aktuellt att införskaffa produkterna som ett paket. För det första är detta inte den största affärsverksamheten i Europa. För det andra är det även i ett sådant fall möjligt att göra

- flera delbeställningar och därför är det inte nödvändigt att anta att det finns en självständig marknad för fullständiga system. I sitt beslut av den 26 maj 1992 (ärende nr IV/M.221 ABB/BREL) var kommissionen inte bara benägen att dela in marknaden i rullande material och stationär utrustning, utan fann det även värt att överväga en ytterligare indelning. Områdena rullande material och stationär utrustning omfattar även de mycket olika produkter.
15. De fjärrtåg, regionaltrafikfordon, lokaltrafikfordon och lokaltrafiksystem som ingår i produktgruppen rullande material används till exempel för olika långa sträckor som ställer olika krav och de efterfrågas i regel av olika avnämare. Fjärrtågen förvärvas av nationella järnvägsföretag, medan lokaltrafikfordonen införskaffas av kommunala trafikföretag. Det är visserligen tänkbart att leverantörer som är verksamma inom ett av dessa tre områden på grund av de kunskaper de fått i princip skulle kunna erbjuda produkter inom de andra två områdena, men de tekniska specifikationerna inom de tre områdena är olika och kräver i en första fas separata utvecklingskostnader, vilket kan utgöra ett hinder för att inleda produktion.
 16. Även de produktområden som ingår i stationär utrustning är mycket olika vad gäller deras egenskaper, priser och användningsområden. Det enda de har gemensamt är att de tillhör ett system för spårbunden transport. Därutöver tillfredsställer de produkter som sammanfattas med begreppet kompletterande utrustning för järnvägslinjer, dvs. kontaktledningar och strömförsörjning inbegripet trafiklednings- och fjärrstyrningsteknik samt tåglednings- och säkerhetssystem helt andra behov hos efterfrågesidan än underhåll och modernisering av rälsfordon och system för resandearbete och biljettkontroll.
 17. Enligt de kriterier som gäller för avgränsning av produktmarknaden är det lämpligt att dela in dessa produktkategorier ytterligare. Passagerar- och godsvagnar uppfyller ur köparens synvinkel helt andra behov än lok och tågsätt för fjärtrafik. De förstnämnda produkterna, av vilka den övervägande delen kan hänföras till den mekaniska delen av banteknik, har ingen egen drivanordning utan används endast tillsammans med ett lok. De sistnämnda produkterna har egen drivanordning. Deras syfte är visserligen att tillsammans med passagerar- eller godsvagnar bilda ett tågssystem, men det är möjligt att anskaffa passagerar- och godsvagnar utan att även köpa ett lok. Detsamma gäller omvänt för anskaffandet av lok. Tågsätt för fjärtrafik däremot utgör ett komplett tågssystem, som kan särskiljas från enstaka passagerarvagnar och lok. Med tanke på de olika typerna av drivanordningar finns det starka skäl att även skilja på el- och dieseldrivna lok. Medan det på sträckor som inte är elektrifierade endast går att använda dieseldrivna lok, skulle ekonomiska skäl kunna tala för användning av eldrivna rälsfordon på elektrifierade sträckor. Även spårvagnar, tunnelbanetåg, och totalsystem för lokal passagerartrafik skiljer sig åt. Vad gäller kompletterande utrustning för järnvägslinjer kan man skilja på kontaktledningar, strömförsörjning och tåglednings- och säkerhetssystem, som alla har olika syften. Även modernisering av rälsfordon och resandearbeteinformationssystem samt biljettkontroll fyller olika funktioner.
 18. Därutöver finns det anledning att i fråga om rälsfordon göra en indelning i en mekanisk och en elektrisk del. Den senare utgör i genomsnitt ungefär 55—60 % av förädlingsvärdet. Endast företag som förfogar över tillräcklig kompetens inom båda områdena har möjlighet att erbjuda ett eget fordonssystem utan att anlita samarbetspartners. Detta skapar framför allt problem för renodlade mekanikföretag. Dessa måste för att kunna erbjuda ett lok eller en annan produkt med elektriska komponenter anlita en samarbetspartner som levererar dessa innan de kan erbjuda en produkt som motsvarar kundernas önskemål. Med tanke på att kunderna tydligt föredrar att köpa rälsfordon som fullständiga system, ger detta dock ingen anledning att särskilja olika marknader. Det är snarare så att denna aspekt bara berättigar till en viktning av de andelar som uppnås på produktmarknaden som helhet. Denna distinktion krävs för en riktig analys av respektive produktmarknad.
 19. På de nämnda produktmarknaderna måste de komponenter som levererats av underleverantörer skiljas från dem som produktleverantören själv tillverkat. Tendensen är att tillverkarna av rälsfordon gör allt mindre själva och därmed ökar underleveranserna av komponenter från andra företag. Förmågan att leverera de komponenter som huvudentreprenören eller underentreprenören skall bygga

in i ett rälsfordons elektriska eller mekaniska undersystem räcker dock inte för att ett företag skall kunna anses vara verksamt på marknaden för produkten som system. Parterna hänvisar helt riktigt till den ökande tendensen till att en huvudentreprenör anlitas för ett helt system, vilken gör att möjligheten att leverera ett undersystem inte innebär marknadsdeltagande på samma nivå som systemleverantörerna. Detta gäller framför allt komponentleveranser, vilket har bekräftats genom förfrågningar hos tyska kunder. Det är endast förmågan att ensam eller tillsammans med underleverantörer erbjuda en fullständig produkt på ett sätt som kunden kan godta som gör det möjligt att vara verksam på marknaden för produktsystem. åttio procent av de tillfrågade kunderna angav att de hade tilldelat en huvudentreprenör kontrakt i form av ett totalsystem för rälsfordon. Endast fyra procent angav att de inte hade gjort det. Nittiotvå procent av kunderna bekräftade dessutom att det finns en ökande tendens att anlita huvudentreprenörer.

20. Sammanfattningsvis kan fastställas att de relevanta produktmarknaderna skall avgränsas i enlighet med nivå IV. Den indelningen motsvarar också det anskaffningsbeteende som kommissionen har observerat på efterfrågesidan.
21. Med tanke på detta entydiga resultat kan överväganden om åtminstone vissa leverantörers flexibilitet när det gäller att ställa om mellan produkter inte anses ge skäl att sammanföra de nämnda produktmarknaderna till enhetliga marknader. För det första kommer framför allt de marknadsaktörer att ha möjlighet att ställa om produktionen som redan har ett brett produktsortiment inom området för banteknik och därmed tillräcklig kompetens för omställning av produktionen. För det andra är banteknikföretagen av mycket varierande storlek och är närvarande på marknaden i mycket varierande utsträckning. Endast de europeiska *full-line*-leverantörerna är representerade på alla produktmarknader. Enligt kunderna betjänar de andra europeiska leverantörerna bara bestämda produktmarknader som de är specialiserade på. De är inte i stånd att utan vidare ställa om produktionen, utan skulle först behöva utveckla den produkt som behövs för den aktuella marknaden.

B. RELEVANTA GEOGRAFISKA MARKNADER

22. Hittills har marknaderna för banteknik varit nationella. Detta har förutom tendensen att föredra nationella leverantörer, berott på skillnader i produktspecifikationer i olika länder (t.ex. olika nätspänning och frekvens, spårbredd och säkerhetssystem), vilket tidigare gjorde det svårt för leverantörer inom området för banteknik att erbjuda produkter i andra medlemsstater. Detta har lett till att efterfrågesidans behov till största delen har täckts av inhemska företag. Omvänt medförde denna inköspolitik att de olika järnvägsföretagen utarbetade nationella normer som fortfarande finns kvar.
23. Enligt artikel 9.7 i förordningen skall nationella marknader anses vara relevanta geografiska marknader framför allt då konkurrensvillkoren i en medlemsstat är tillräckligt homogena och tydligt kan skiljas från dem i grannmedlemsstaten. Vid denna bedömning skall hänsyn tas särskilt till de berörda varornas och tjänsternas beskaffenhet och egenskaper, eventuella hinder för inträde på marknaden, användarpreferenser, väsentliga skillnader i företagens marknadsandelar eller betydande pris-skillnader mellan det aktuella området och angränsande områden.
24. Kommissionens undersökningar har bekräftat att kunderna tidigare har haft en tendens att föredra leverantörer med säte i samma region eller samma medlemsstat, delvis på grund av deras närhet och delvis på grund av att de känner till kundernas behov väl. Visserligen förekommer även utländska leverantörer på den tyska marknaden för banteknik. Deras marknads närvaro sker dock fortfarande huvudsakligen genom tillverkning i Tyskland. Import till Tyskland sker endast undantagsvis. Importandelen för rälsfordon utgör för närvarande ungefär 2—5 %.
25. Beställningarna av rälsfordon har i Tyskland hittills nästan uteslutande, antingen direkt eller som underleverantörer, gått till sådana huvudentreprenörer eller huvudleverantörer av de elektriska och mekaniska delarna som har säte i Tyskland. I regel har utländska företag bara beaktats via sina dotterbolag i Tyskland. Kommissionen känner bara till två fall inom hela området för rälsfordon i vilka det inte varit företag med säte i Tyskland som blivit huvudentreprenörer vid konstruktion av rälsfordon. Dessa fall gällde städerna Köln och Saarbrücken som beställde pendeltåg av det kanadensiska företaget Bombardier, vars europeiska huvudkontor ligger i Belgien. Underleverantör av pendeltågens elektriska delar var dock företaget Kiepe, dotterbolag till Daimler-Benz/AEG, med säte i Düsseldorf. I en artikel i tidskriften *Der Nah-*

- verkehr* nr 6/94 står att den sammanlagda tyska andelen av ordern låg på 71 % trots att Bombardier fick kontraktet. Av dessa 71 % utgjorde den elektriska delen 46 % och den vagnbyggnad som utförts i Tyskland 25 %.
26. Särskilt betydelsefull blir förmånen för nationella företag när det gäller rälsfordonens elektriska delar. Inte ens parterna kunde nämna något fall i vilket ett tyskt företag valt ett utländskt företag som huvudentreprenör eller underleverantör för det elektriska systemet.
27. Det är av väsentlig betydelse att anbudsgivarna känner till uppdragsgivarens särskilda krav och framför allt de allmänna produktspecifikationerna i den aktuella medlemsstaten.
28. Kommissionens undersökningar har bekräftat att nationella eller regionala specifikationer inom stora delar av området för banteknik fortfarande utgör hinder för försäljning utanför den egna regionen. Om produkter erbjuds för ett befintligt system måste de vara anpassade till den befintliga infrastrukturen, t.ex. till nätspänningen i den aktuella medlemsstaten. Även nationella bestämmelser om säkerhetskrav och tillståndsvillkor kan utgöra tekniska hinder. Slutligen finns det, på grund av att kontrakten länge tilldelats till nationella och även lokala företag, en mängd specifikationer som tillkommit tidigare på önskemål från kunder och som fortfarande gäller i dag. De krav detta ställer på utländska anbudsgivare är enligt den information kommissionen har visserligen tekniskt möjliga att lösa, men orsakar tilläggskostnader som försvårar inträdet på marknaden.
29. Hittills har uppdragen i Tyskland nästan uteslutande gått till företag med säte i Tyskland. De stordriftsfördelar som dessa anbudsgivare kan uppnå gör det svårt för utländska företag som hittills inte fått något uppdrag att komma med ett konkurrenskraftigt erbjudande och leder till en mera avskärmad marknad. Därför blir det inte särskilt ekonomiskt intressant för företag som hittills inte haft någon betydande kontraktsvolym i Tyskland att gå in på marknaden när det endast
- gäller små kontrakt, i fall de innebär att produkter som hittills tillverkats för andra geografiska marknader måste ändras. Sådana tekniska ändringar är oftast bara lönsamma vid större order.
30. Även inom området för stationär utrustning gör tekniska specifikationer det svårare för utländska företag att komma in på marknaden i Tyskland. I Tyskland baserar sig t.ex. nätspänningen och frekvensen på 15 000 volt $16 \frac{2}{3}$ Hertz, medan dessa i norra och östra Frankrike, Storbritannien, Spanien (TAV-linjer) och de nordiska länderna är baserade på 25 000 volt 50 Hertz, i Italien, Belgien och Spanien (breda spår) 3 000 volt likström och i Nederländerna samt södra och västra Frankrike 1 500 volt likström. Åtminstone i Tyskland hör det fortfarande till undantagen även på dessa marknader att utländska företag får order. De tekniska skillnaderna går visserligen att övervinna, men i praktiken är det svårare att gå in på marknaden med framgång utan motsvarande kompetens och den nödvändiga erfarenheten av de aktuella nätspänningarna. Enligt parternas uppgifter för åren 1992—1994 uppnådde parterna, Siemens och det tyska företaget Elpro en marknadsandel för kontaktledningar på 100 % ⁽³⁾ och för strömförsörjning 80 % ⁽⁴⁾. Å andra sidan fick dessa företag, enligt parternas uppgifter, under samma period inga uppdrag i Frankrike för dessa båda produkter. Vad gäller kontaktledningar var under perioden 1992—1994 ABB det enda av dessa företag som fick order, vilka motsvarade en andel på ungefär 24 % ⁽⁵⁾. När det gäller kontaktledningar ligger ABB:s andel i Italien på ca 2 % ⁽⁶⁾ och Siemens på 5 % ⁽⁷⁾.
31. De pågående ansträngningarna att utjämna skillnaderna i tekniska förutsättningar inom banteknik i gemenskapen väcker en viss förhoppning om att situationen kan förändras i framtiden. Ännu går det dock inte att fastställa några tillräckligt konkreta effekter för att man skall kunna anta att hela Europa kommer att bli en homogen marknad. Med tanke på de höga finansiella kostnaderna för att byta ut den befintliga baninfrastrukturen, kommer den och dess tekniska specifikationer att finnas kvar under längre tid. Det är därför tveksamt om tendenserna att öppna de nationella marknaderna och skapa en europeisk marknad, inom de pro-

⁽³⁾ Marknadsandelarna är baserade på information tillhandahållen av parterna.

⁽⁴⁾ Se fotnot 3.

⁽⁵⁾ Se fotnot 3.

⁽⁶⁾ Se fotnot 3.

⁽⁷⁾ Se fotnot 3.

- gnosperioder som är relevanta för koncentrationskontroll, kommer att nå en omfattning som tillåter en vidare avgränsning av den geografiska marknaden.
32. På grund av direktiven om upphandlingsförfaranden, särskilt rådets direktiv 90/531/EEG av den 17 september 1990 om upphandlingsförfaranden, ändrat genom direktiv 93/38/EEG av den 14 juni 1993, privatiseringspolitiken i vissa medlemsstater, begränsade statliga medel och det grundläggande konkurrenstrycket att utveckla ett effektivt räls-transportsystem, finns det trots de befintliga produktspecifikationerna idag en tendens att luckra upp detta mönster vid tilldelning av kontrakt.
33. Dessutom strävar Europeiska gemenskapen efter att harmonisera de tekniska specifikationerna inom området för banteknik, samt efter att skapa transeuropeiska rälstransportnät. Enligt rådets direktiv 91/440/EEG av den 29 juli 1991 är medlemsstaterna skyldiga att särskilja räkenskaperna för järnvägsdriften och infrastrukturen från transportverksamheten. Därigenom kan medlemsstaternas järnvägsinfrastruktur i framtiden öppnas för överregionala rälstransportföretag i andra medlemsstater. För att avskaffa de hinder för internationell räls-transport som de olika signal- och tågkontrollsystemen utgör, eftersträvas ett enhetligt, europeiskt och automatiskt tågkontrollsystem ETCS (European Train Control System), vilket är en del av EURET-programmet för transportutveckling. Kommissionen har vidare lagt fram förslag om gemenskapsriktlinjer för uppbyggnad av ett transeuropeiskt transportnät, vilket är godkänt av rådet. Rådet uppmanade dessutom kommissionen att vidta ytterligare åtgärder för att upprätta ett transeuropeiskt nät och uppnå kompatibilitet mellan de nationella näten. Alla dessa åtgärder är lämpade att i framtiden bidra till en ökad standardisering av bantekniska produkter och därmed till att avskaffa tekniska hinder för inträde på marknaden.
34. Enligt kommissionens undersökningar är det dock tveksamt om man redan kan utgå från europeiska marknader, eftersom efterfrågebeteendet fortfarande präglas av nationella drag och de befintliga ramvillkoren fortfarande gäller. Det finns fortfarande en tendens att föredra inhemska leverantörer som inte kan förklaras med att dessa känner till de allmänna förhållandena på grund av mångåriga kundrelationer eller med språklig närhet. Det är lika viktigt att ha kunskaper om köparens särskilda krav.
35. Framför allt inom lokaltrafiken, men även inom regional- och fjärrtrafiken, tillkommer att kunderna eftersträvar att minska sin lagerhållning av reservdelar och även visar tendenser att lägga ut större underhålls- och reparationsarbeten på andra företag. Därför är närheten till en av leverantörens fabriker eller åtminstone lager en hjälp.
36. Kommissionen har frågat parternas konkurrenter om deras uppskattning av hur viktiga olika faktorer är för att ett anbud skall vara framgångsrikt och bett dem värdera faktorerna från 1 (oviktig) till 5 (mycket viktig). Resultatet blev att mångåriga kundrelationer i genomsnitt fick 4,1 poäng och kännedom om kundernas krav 4,4 poäng. Båda poängtalerna visar att den erfarenhet som leverantörer fått av kundernas krav genom tidigare uppdrag kan utgöra en avsevärd konkurrensfördel och spela stor roll vid framtida anbudsinfordringar. För nya leverantörer som vill satsa på marknaden är det därför fråga om en medel- eller långfristig process under vilken de genom att skaffa en referensprodukt stegvis kan komma in på marknaden. Om enskilda anbudsgivare i framtiden lyckas tränga in på marknaden, kommer det därför inte att kunna påverka konkurrensen nämnvärt förrän på medellång eller lång sikt. Denna analys får stöd av svaren i fråga om betydelsen av regional eller inhemsk tillverkning. Den fick i genomsnitt 4,1 poäng. Om leverantören inte är närvarande på den regionala eller nationella produktionsmarknaden, värderades betydelsen av att ha en lokal eller inhemsk samarbetspartner till 4,0.
37. Kommissionen har även frågat köparna av banteknikprodukter i Tyskland om betydelsen av vissa konkurrensfaktorer vid tilldelningen av kontrakt. Befintliga affärsförhållanden värderades i genomsnitt till 2,7 och anbudsgivarens erfarenhet av det som efterfrågas till 3,6. Den lokala eller regionala närvaron fick i genomsnitt endast 2,4 poäng, medan kostnaden fick 4,9 och tillförlitligheten 4,6 poäng. Dessa resultat visar att det framför allt är betydelsen av leverantörernas närhet som köparna värderar lägre än anbudsgivarna själva. Denna skillnad låter sig bl.a. förklaras med att köparna på grund av sitt intresse att få så låga kostnader som möjligt även beaktar leverantörer som är belägna längre bort, även om uppdragen till slut ändå nästan uteslutande går till nationella företag. Eftersom det medför tämligen höga kostnader att lämna ett anbud kommer konkurrenter-

nas uppskattningar av sina chanser att få ordern dock att ha väsentlig inverkan på deras beteende vid anbudsgivandet. Det faktum att konkurrensfaktorn tillförlitlighet har så stor betydelse visar dessutom, om man ser den i samband med bedömningen av betydelsen av leverantörens erfarenhet av kundens behov, att leverantörer som redan levererat tillräckligt tillförlitliga produkter har fördelar. Köparens främsta mål är att erbjuda sina kunder ett fungerande transportsystem.

38. Företag som inte har säte i Tyskland har hittills endast i mycket ringa utsträckning lämnat anbud till tyska upphandlare. Sådana företag tenderar dock att i högre grad lämna anbud när det är Deutsche Bahn AG som handlar än när det gäller kommunala trafikföretag. Detta bekräftar kommissionens uppfattning att det, huvudsakligen på grund av de befintliga produktspecifikationerna, endast lönar sig för utländska företag i Tyskland att lämna anbud vid större ordervolymer. Dessutom torde de kommunala trafikföretagen ha en starkare tendens att tilldela nationella företag kontrakt. I varje fall har Deutsche Bahn AG betydligt större möjligheter att även gynna utländska anbudsgivare vid upphandling av större volymer.
39. Marknadssituationen i Tyskland skiljer sig väsentligt från den i andra medlemsstater som Frankrike och Italien, eftersom tyska företag har en mycket svagare ställning på marknaden där och de inhemska företagen därför har höga marknadsandelar. Jämförelsen med situationen i Frankrike och Italien är viktig därför att det i dessa båda medlemsstater, liksom i Tyskland, finns en stor inhemsk banteknisk industri med leverantörer som i princip även skulle kunna ha betydelse i de andra medlemsstaterna. Inom hela området för banteknik uppnår enbart Siemens, ABB, AEG och DWA en andel på runt 70 %⁽⁸⁾ i Tyskland. De flesta övriga kontrakt tilldelas mindre tyska leverantörer. Andelen utländska företag är liten. Däremot uppnår de nämnda tyska företagen endast en andel på ungefär 1 %⁽⁹⁾ i Frankrike och ungefär 10 %⁽¹⁰⁾ i Italien av hela det bantekniska området. Franska

företag, framför allt GEC-Alsthom, och Bombardier tillgodoser till övervägande delen efterfrågan på bantekniska produkter i Frankrike. De viktigaste italienska företagen har obetydliga marknadsandelar i Frankrike. I Italien går de flesta kontrakten till italienska företag. Inte heller det franska företaget GEC-Alsthom har hittills haft någon framgång i Italien.

40. Priserna kan bara delvis ge en hänvisning. Eftersom kvaliteten spelar stor roll när det gäller bantekniska produkter och det dessutom ofta rör sig om mycket heterogena produkter, kan prisjämförelser mellan enskilda medlemsstater inte ge tillräcklig information om jämförbara konkurrensförhållanden.
41. Sammanfattningsvis kan man utgå ifrån att de relevanta produktmarknaderna i de medlemsstater som har en mycket stor egen banteknisk industri ännu är nationella, i den mån den inhemska bantekniska industrin erbjuder motsvarande produkter. Framför allt i Tyskland kan den mycket stora bantekniska industrin i samband med de ovan nämnda omständigheterna avskräcka företag från att gå in på marknaden. Åtminstone i Tyskland finns det därför fortfarande nationella marknader för dessa produkter, även om de ändrade ramvillkoren skulle kunna leda till en öppning efter en övergångstid. Denna övergångsperiod kommer dock även med tanke på den befintliga rälsinfrastrukturen att vara lång. Förutom dessa grundläggande överväganden bör de geografiska marknaderna för godsvagnar och system för resandearbete information nämnas särskilt. Med tanke på att de tekniska kraven vid tillverkning av godsvagnar är små och att system för resandearbete information har ett brett användningsområde är det möjligt att göra en vidare geografisk avgränsning för dessa produkter. Denna fråga måste dock inte avgöras eftersom koncentrationen inte medför några problem i detta sammanhang ens om den geografiska marknaden avgränsas snävare, dvs. om man antar att det finns en tysk marknad. Slutligen är det i princip möjligt att överväga en vidare geografisk marknadsavgränsning även för anskaffande av totalsystem för bantrafik. Dock finns det i Tyskland, där den planerade koncentrationen skulle ha störst effekt, redan införda system för spårvagn och tunnelbana och det är sällsynt att ett helt nytt system införs utan att den befintliga infrastrukturen beaktas, särskilt vad gäller de övriga kontrakten för förbättring och komplettering av de system som finns. Därför måste åtminstone marknaderna för spårvagnar och tunnelbanetåg anses vara nationella marknader.

⁽⁸⁾ Se fotnot 3.

⁽⁹⁾ Se fotnot 3.

⁽¹⁰⁾ Se fotnot 3.

42. Därvid kan man inte heller utgå ifrån att eventuell potentiell konkurrens från företag utan säte i Tyskland tillåter en vidare marknadsavgränsning för Tyskland på de tyska marknaderna. De tillgängliga uppgifterna räcker åtminstone inte för detta. Kommissionen beaktar den potentiella konkurrensen inom ramen för konkurrensprognosen.
43. Parternas åsikt att den avgörande prognosperioden behöver förlängas väsentligen utöver de normala 2—3 åren på grund av att marknaden senare kan komma att öppnas kan inte godtas. Bortsett från att prognosperioden i första hand syftar till att bedöma potentiell konkurrens och inte så mycket till att avgränsa den geografiska marknaden, står kommissionen fast vid att bedömningen av detta ärende skall ske med en prognosperiod på fem år som grund beroende på de särskilda förutsättningarna inom området för banteknik. Därför angav kommissionen en prognosperiod på fem år när den bad marknadsaktörerna om en bedömning av utvecklingen. En ytterligare förlängning kan dock inte bli aktuell i det här ärendet. Generellt sett bör i detta sammanhang beaktas att kontrollen av koncentrationer syftar till att förhindra marknadsdominerande strukturer. Genom att förlänga prognosperioden allt för mycket skulle man inte bara få en osäkrare prognos, utan också godta marknadsdominans under en betydande tidsrymd. Detta skulle stå i motsats till syftet med koncentrationskontrollen, nämligen att skydda de marknadsstrukturer som möjliggör konkurrens. Dessutom blir prognoserna om en eventuell öppning av marknaden tvivelaktiga om marknadsdominerande strukturer godtas på medellång sikt. Det kan då inte längre uteslutas att de marknadsdominerande företagen utnyttjar sin ställning till att med hjälp av ekonomiska åtgärder dela upp marknaderna, vilket skulle stå motsats till gemenskapens strävan att öppna marknaden.
44. När koncentrationen har genomförts kommer ABB Daimler-Benz Transportation att vara den ledande leverantören i världen inom området för banteknik före Siemens och GEC-Alsthom. Även inom Europeiska samarbetsområdet torde samriskföretaget vara ledande före Siemens och GEC-Alsthom. Inom EES kommer det bara att finnas tre entydiga *full-line*-leverantörer kvar, ABB/AEG (ca [...] ⁽¹¹⁾ ecu i omsättning i EES), Siemens (ca [...] ⁽¹²⁾ ecu i omsättning i EES) och GEC-Alsthom (ca [...] ⁽¹³⁾ ecu i omsättning i EES). På vissa produktmarknader nådde parterna tillsammans med Siemens och GEC-Alsthom 1992—1994 marknadsandelar på långt över 70 % ⁽¹⁴⁾ i Europa, särskilt vad gäller spårvagnar, tunnelbanetåg och elektriska lok.
45. Det är dock framför allt i Tyskland som samgåendet väsentligen kommer att öka koncentrationen inom området för banteknik. Tyskland är den enda medlemsstat i vilken parterna har stora omsättningsandelar vilka genom koncentrationen kommer att slås samman. Ungefär två tredjedelar av den omsättning som Daimler-Benz för med sig i samriskföretaget och ca en tredjedel av den omsättning ABB medför uppnås i Tyskland (ca [...] + ca [...] ⁽¹⁵⁾). I Tyskland kommer samriskföretaget att bli en av två marknadsledande anbudsgivare på ungefär samma nivå som Siemens, medan GEC-Alsthom (ca [...] ⁽¹⁶⁾ ecu) i första hand genom sitt dotterbolag Linke-Hoffmann-Busch (LHB) fortfarande har en mycket mindre marknadsandel.
46. Visserligen uppnår parterna höga marknadsandelar även i Skandinavien, men detta beror i första hand på de kontrakt ABB får. Enligt parternas uppgifter uppgick ABB:s andel av upphandlingsvolymen av elektriska lok under perioden 1992—1994 till 73 % ⁽¹⁷⁾ i Norge. När det gäller tågsätt för fjärrtrafik och eldrivna regionaltrafikfordon har ABB en marknadsandel på 100 % ⁽¹⁸⁾ i Sverige och för regionaltrafikfordon är andelen 67 % ⁽¹⁹⁾ i Danmark och 89 % ⁽²⁰⁾ i Norge. ABB:s marknadsandel i fråga om dieseldrivna regionaltrafikfordon är 100 % ⁽²¹⁾ både i Sverige och Danmark. I dessa medlemsstater har dock Daimler-Benz under den aktuella perioden inte fått några kontrakt. Det är bara på marknaden för strömförsörjning i Sverige som det tilltänkta sammanslagna bolaget kommer att få en något högre marknadsandel än ABB har nu (50 %) ⁽²²⁾ eftersom Daimler-Benz har 0,5 % ⁽²³⁾ av den svenska marknaden, medan Daimler-Benz under denna tidsperiod uppnådde en andel på ca 20 % ⁽²⁴⁾ i Danmark och ABB en på 13 % ⁽²⁵⁾ i Norge, vilket gör att deras marknadsan-

C. KONCENTRATIONENS VERKNINGAR

I. Allmänt

44. När koncentrationen har genomförts kommer ABB Daimler-Benz Transportation att vara den ledande leverantören i världen inom området för banteknik före Siemens och GEC-Alsthom. Även inom Europeiska samarbetsområdet torde samriskföretaget vara ledande före Siemens och GEC-Alsthom. Inom EES kommer det bara att finnas tre entydiga

⁽¹¹⁾ Konfidentiellt.

⁽¹²⁾ Konfidentiellt.

⁽¹³⁾ Konfidentiellt.

⁽¹⁴⁾ Se fotnot 3.

⁽¹⁵⁾ Konfidentiellt.

⁽¹⁶⁾ Konfidentiellt.

⁽¹⁷⁾ Se fotnot 3.

⁽¹⁸⁾ Se fotnot 3.

⁽¹⁹⁾ Se fotnot 3.

⁽²⁰⁾ Se fotnot 3.

⁽²¹⁾ Se fotnot 3.

⁽²²⁾ Se fotnot 3.

⁽²³⁾ Se fotnot 3.

⁽²⁴⁾ Se fotnot 3.

⁽²⁵⁾ Se fotnot 3.

delar inte kommer att adderas. Även på marknaden för tåglednings- och säkerhetssystem i Norge leder koncentrationen till andelssammanslagningar (ABB 17 % ⁽²⁶⁾, Daimler-Benz 3 % ⁽²⁷⁾).

47. Enligt parternas uppgifter fick Daimler-Benz/AEG 1991 dessutom ett kontrakt på 12 elektriska utrustningar för tunnelbanan T 2000 i Oslo värt 8,7 miljoner ecu. I Bergen fick Daimler-Benz/AEG 1990—1993 kontrakt på fem elutrustningar för trådbussar till ett värde av sammanlagt 1,3 miljoner ecu. På dessa båda produktmarknader har i Norge ingen upphandling gjorts mellan 1992 och 1994. ABB/Strommens verksted levererade 1989—1990 15 fordon till Oslos spårvagnar. Under 1995 skall enligt parterna upphandling till sammanlagt 32 fordon genomföras. Anbudsgivare är ABB, AEG, Siemens, GEC-Alsthom och Deutsche Waggonbau Aktiengesellschaft (DWA).

48. Sammantaget finns inget som tyder på att koncentrationen, utöver den marknadsposition som ABB redan har, skulle komma att leda till en väsentlig förändring av konkurrenssituationen i Skandinavien. Om Daimler-Benz/AEG, trots att det är ett icke-skandinaviskt företag, har lyckats få kontrakt i Oslo kan det inte uteslutas att även de andra stora europeiska anbudsgivare kan ha framgång om de sätter in motsvarande resurser.

49. I Belgien, Frankrike, Irland, Island, Italien, Luxemburg, Nederländerna, Portugal och Storbritannien leder koncentrationen inte till sammanslagning av marknadsandelar. I Finland (där AEG bara har 1 % ⁽²⁸⁾ av hela det bantekniska området), Grekland (där ABB har 2 % ⁽²⁹⁾ av hela det bantekniska området), Österrike (där AEG har 1 % ⁽³⁰⁾ av hela det bantekniska området) och Spanien (där AEG har 1 % ⁽³¹⁾ av hela det bantekniska området) blir det endast mycket små sammanslagningar av marknadsandelar. För dessa stater gäller samma överväganden som för Norge. I betraktande av frånvaron av en mycket stor inhemsk banteknisk industri kan man med utgångspunkt i de angivna kriterierna inte utgå från att det i dessa stater finns nationella referensmarknader på det sätt som avses i artikel 9.7 i förordningen.

⁽²⁶⁾ Se fotnot 3.

⁽²⁷⁾ Se fotnot 3.

⁽²⁸⁾ Se fotnot 3.

⁽²⁹⁾ Se fotnot 3.

⁽³⁰⁾ Se fotnot 3.

⁽³¹⁾ Se fotnot 3.

50. I syfte att bedöma om koncentrationen är oförenlig med den gemensamma marknaden är det därför lämpligt att i första hand studera konkurrenssituationen i Tyskland, eftersom landet är en väsentlig del av den gemensamma marknaden. Det är endast om koncentrationen på en tysk referensmarknad skulle vara oförenlig med den gemensamma marknaden som en motsvarande bedömning på andra geografiska marknader skulle komma i fråga. Så länge koncentrationen på en tysk referensmarknad är förenlig med den gemensamma marknaden är det osannolikt att den skulle kunna vara oförenlig med den gemensamma marknaden i fråga om andra geografiska marknader.

II. Koncentrationens verkningar på konkurrensförhållandena på de relevanta produktmarknaderna i Tyskland

1. Allmänna egenskaper hos marknaderna för banteknik och utbudsstrukturen

51. Medan planeringen, utvecklingen och tillverkningen av bantekniska produkter tidigare skedde i nära samarbete med kunderna, så att dessa hade omedelbar möjlighet att påverka de produkter som skulle tillverkas och valet av företag som skulle tillverka dem, går utvecklingen numera i riktning mot att leverantörerna tillverkar färdiga produkter som kunderna kan välja bland. Följaktligen beror ett företags konkurrenskraft i dag på dess förmåga att ensamt eller i samarbete med andra företag kunna lämna anbud på en hel produkt.

52. I Tyskland är det Deutsche Bahn AG, det nationella järnvägstrafikföretaget, och ett större antal regionala och lokala trafikföretag som är verk-samma på kommunal nivå som beställer bantekniska produkter. Deutsche Bahn AG efterfrågar stationära anläggningar för fjärr- och regionaltrafik samt motsvarande rälsfordon. I och med den regionalisering av den spårbundna lokala passagerartrafiken som planeras till den 1 januari 1996 övergår detta ansvar från förbundsregeringen till delstaterna, vilket kan väntas påverka efterfrågestrukturen. Stationära anläggningar för regionaltrafiken samt motsvarande rälsfordon efterfrågas dessutom av de regionala trafikföretagen. Stationära anläggningar och rälsfordon för lokaltrafiken efterfrågas av de kommunala bolagen.

2. Hittillsvarande utbudsstruktur på de tyska marknaderna för banteknik

53. I Tyskland finns det för närvarande tre *full-line*-leverantörer inom området för banteknik. Förutom

parterna och Siemens är visserligen även företaget GEC-Alsthom verksamt på vissa produktmarknader. Denna verksamhet har dock hittills huvudsakligen skötts via dess dotterbolag LHB, som GEC-Alsthom förvärvade för bara några år sedan och som i egenskap av rent mekanikföretag endast förfogar över en del av den kapacitet som krävs för att tillverka rälsfordon. Även det tyska företag som Bombardier förvärvade för en tid sedan, Talbot, är liksom Bombardier ett rent mekanikföretag. Inga andra stora europeiska leverantörer av banteknik har dotterbolag i Tyskland. Andra utländska företag som önskar gå in på marknaden i Tyskland kan endast göra detta genom import, vilket hittills inte har skett i någon större omfattning. Det finns emellertid tecken på att utländska företag i högre grad uppträder som anbudsgivare i synnerhet vid anbudsinfordringar från Deutsche Bahn AG. Det enda andra någorlunda stora företaget i Tyskland är Deutsche Waggonbau Aktiengesellschaft (DWA) som i egenskap av leverantör av mekanisk utrustning inte heller är närvarande på alla marknader. DWA bygger för närvarande upp egen kapacitet på det elektriska området. Förutom de ovan nämnda företagen finns det ytterligare några leverantörer i Tyskland, men de sysslar endast med vissa bantekniska produkter och tillverkar ofta bara delar av dem själva.

3. Koncentrationens inverkan på utbudsstrukturen

a) Allmänna synpunkter

54. Efter samgåendet kommer endast två företag, ABB/Daimler-Benz och Siemens, att vara närvarande som *full-line*-leverantörer.

55. Vid undersökningen av företagens marknadsstyrka bör beaktas att efterfrågan på produkter och tjänster inom banteknik är ojämnt fördelad över tiden. Därför måste undersökningen för att ge ett riktigt resultat grundas på en längre tidsperiod. Parterna har föreslagit att marknadsandelarna skall beräknas på genomsnittet för de senaste tre åren (dvs. 1992—1994). Det verkar lämpligt. Andelarna beräknas med utgångspunkt i orderingången, eftersom den är det omedelbara resultatet av konkurrensen mellan de olika anbudsgivarna under en viss tid.

56. De marknadsandelarna som beräknats på perioden 1992—1994 för de företag som deltar i samgåendet orsakar inga problem på följande 7 av de 15 produktmarknaderna ⁽³²⁾:

- Diesellok (0 %, marknaden i Tyskland och i EES är obetydlig).
- Passagerarvagnar (ca 4 % i Tyskland, ca 3 % i EES).
- Godsvagnar (ca 14 % i Tyskland, ca 9 % i EES).
- Totalsystem för lokala transportmedel.
- Tåglednings- och säkerhetssystem (ca 1 % i Tyskland, ca 10 % i EES).
- Underhåll och modernisering av rälsfordon (ca 4 % i Tyskland, ca 7 % i EES).
- Resandearbetsinformationssystem och biljettkontroll (ca 55 % omsättning av Daimler-Benz i Tyskland och i EES, men ingen addering av marknadsandelarna, mycket liten marknad och potentiell konkurrens från andra större företag med erfarenhet av datorsystem).

57. Daimler-Benz och ABB:s verksamheter leder tillsammans med Siemens verksamhet till mycket höga marknadsandelarna för ellok, tågsätt för fjärrtrafik, el- och dieseldrivna regionaltrafikfordon, spårvagnar, tunnelbanetåg, kontaktledningar och strömförsörjning, den senare inbegripet trafiklednings- och fjärrstyrningsteknik. Parterna kommer efter samgåendet att ha betydande marknadsandelarna på de åtta produktmarknaderna (ungefärliga uppgifter baserade på parternas uppgifter om orderingången) ⁽³³⁾:

	ABB + DB	Samriskföretag
	37 % + 17	
— Elektriska lok	%	= 54 %
— Tågsätt för fjärrtrafik	5 % + 26	= 31 %
— Eldrivna regionaltrafikfordon	18 % + 26	= 44 %
— Dieseldrivna regionaltrafikfordon	0 % + 49	= 49 %
— Spårvagnar	15 % + 29	= 44 %
— Tunnelbanetåg	42 % + 22	= 64 %
— Kontaktledningar	30 % + 31	= 61 %
— Strömförsörjning	6 % + 26	= 32 %

⁽³²⁾ Se fotnot 3.

⁽³³⁾ Se fotnot 3.

58. Trots att parterna i många fall har en mycket stark position på de tyska marknaderna, finns det ingen risk för att de ska få en dominerande ställning, eftersom åtminstone också Siemens är närvarande som anbudsgivare på de berörda marknaderna och i de flesta fall även har en väsentlig marknadsandel.
59. Parterna och Siemens har tillsammans följande marknadsandelar på de nämnda produktmarknaderna (med utgångspunkt i parternas uppgifter om orderingång) ⁽³⁴⁾:

	ABB/DB + Siemens
— Elektriska lok	54 % + 46 % = 100 %
— Tågsätt för fjärrtrafik	31 % + 46 % = 77 %
— Eldrivna regionaltrafikfordon	44 % + 25 % = 69 %
— Dieseldrivna regionaltrafikfordon	49 % + 23 % = 72 %
— Spårvagnar	44 % + 41 % = 85 %
— Tunnelbanetåg	64 % + 19 % = 83 %
— Kontaktledningar	61 % + 33 % = 94 %
— Strömförsörjning	32 % + 35 % = 67 %

60. De marknadsandelar som parterna angivit motsvarar i stort de marknadspositioner för företagen som kommissionen kommit fram till i sina undersökningar. Med tanke på Siemens konkurrenskraft inom nyckelteknologier och det faktum att företaget är välkänt på den tyska marknaden och är finansiellt starkt är det inte självklart att parterna kommer att lyckas uppnå en marknadsdominerande ställning gentemot Siemens.

61. För den konkurrensmässiga analysen är det desutom viktigt att parterna och Siemens i fråga om rälsfordons elektriska och elektroniska delar tillsammans har en mycket starkare position än den som framgår av de ovan nämnda marknadsandelarna. De viktigaste av de övriga konkurrenterna i Tyskland till de företag som ingår i koncentrationen marknadsför enbart mekaniska delar till rälsfordon och är därför beroende av andra företag med motsvarande kompetens inom området för elektricitet och elektronik för att kunna lämna ett rimligt anbud vid upphandling av system för rälsbunden transport. Potentiella samarbetspartners är i dessa fall i första hand parterna och Siemens.

62. Förutom parterna och Siemens finns det enligt parternas uppgifter om marknadsandelar för när-

varande inget företag som i fråga om sammantagen betydelse på den tyska marknaden kan närma sig parterna. På de åtta produktmarknader som undersöks är parterna tillsammans respektive Siemens de största företagen mätt i marknadsandelar. De närmast följande konkurrenterna är

— i fråga om ellok på grund av avsaknad av kontrakt till andra företag ingen,

— i fråga om tågsätt för fjärrtrafik DWA med en marknadsandel på 18 % ⁽³⁵⁾,

— i fråga om eldrivna regionaltrafikfordon DWA med en marknadsandel på 17 % ⁽³⁶⁾ och LHB med en marknadsandel på 14 % ⁽³⁷⁾,

— i fråga om dieseldrivna regionaltrafikfordon LHB med 19 % ⁽³⁸⁾,

— i fråga om spårvagnar LHB med 11 % ⁽³⁹⁾,

— i fråga om tunnelbanetåg LHB med 11 % ⁽⁴⁰⁾,

— i fråga om kontaktledningar Elpro med 6 % ⁽⁴¹⁾, och

— i fråga om strömförsörjning Elpro med en marknadsandel på 13 % ⁽⁴²⁾.

De kontrakt som gått till LHB är delvis från tiden innan företaget köptes av GEC-Alsthom och kan därför bara delvis räknas till GEC-Alsthom.

b) Verkningar med tanke på skapandet eller förstärkandet av ett marknadsdominerande oligopol

1) Allmänna synpunkter

63. De höga marknadsandelar parterna och Siemens har tillsammans i Tyskland gör en prövning av om koncentrationen leder till ett marknadsdominerande duopol eller en förstärkning av ett befintligt oligopol nödvändig på alla åtta produktmarknaderna. Visserligen kan de övriga konkurrenternas konkurrensförmåga inte enbart mätas i deras marknadsandelar, men parternas och Siemens styrka i förhållande till dem är likväl väsentlig. Att endast två företag uppnår marknadsandelar på mellan 67 % och 100 % ⁽⁴³⁾ är ett tecken på att de

⁽³⁵⁾ Se fotnot 3.

⁽³⁶⁾ Se fotnot 3.

⁽³⁷⁾ Se fotnot 3.

⁽³⁸⁾ Se fotnot 3.

⁽³⁹⁾ Se fotnot 3.

⁽⁴⁰⁾ Se fotnot 3.

⁽⁴¹⁾ Se fotnot 3.

⁽⁴²⁾ Se fotnot 3.

⁽⁴³⁾ Se fotnot 3.

⁽³⁴⁾ Se fotnot 3.

båda företagen tillsammans har en marknadsdominerande ställning gentemot konkurrenter utanför duopolet.

64. Även ABB/Daimler-Benz och Siemens storlek och finansiella styrka i jämförelse med de konkurrenter som hittills uppträtt i Tyskland tyder på att de båda företagen har ett avsevärt försprång på alla de berörda produktmarknaderna. Daimler-Benz och Siemens är de andra och tredje största företagen i Europa mätt i omsättning. ABB är bland de 30 största europeiska företagen mätt i omsättning (uppgifterna grundar sig på statistik från tidningen *Frankfurter Allgemeine Zeitungs* arkiv). Inga slutsatser kan dras om företagets konkurrensförmåga med utgångspunkt enbart i deras finansiella styrka, men den finansiella styrka som ligger bakom deras storlek sedd tillsammans med den aktuella marknadspositionen och de investeringar som krävs på marknaderna för banteknik, på vilka det är viktigt med forskning och utveckling, är tecken på att företagen har ett väsentligt försprång före andra leverantörer.
65. Det är framför allt parternas och Siemens fullständiga produktsortiment på området för banteknik i egenskap av *full-line*-leverantörer och deras förmåga att även klara av stora beställningar som ger dem konkurrensmässigt försprång. De kan framgångsrikt lämna anbud på kontrakt som är för stora för mindre leverantörer. Därför kan de uppnå ett bättre kapacitetsutnyttjande som framför allt ligger på en högre nivå. I Europa är det förutom parterna för närvarande bara GEC-Alsthom som har samma fördelar som *full-line*-leverantör och även motsvarande storlek. Daimler-Benz och Siemens har fördelar gentemot GEC-Alsthom på de tyska produktmarknaderna, eftersom deras produkter inom området för banteknik redan är introducerade på marknaden och därför att de förfogar över stor kapacitet i Tyskland. Dessutom måste frågan ställas om GEC-Alsthom som dominerande företag i Frankrike kan ha något intresse av att slåss om marknadsandelarna i Tyskland och därigenom framkalla konkurrensmässiga motreaktioner från tyska företag i Frankrike. Dock har GEC-Alsthom särskilt genom att förvärva LHB visat ett tydligt intresse för den tyska marknaden och har genom förvärvet bättre möjligheter att lyckas på marknaderna.
- 2) Rälsfordon
66. På produktmarknaderna för rälsfordon har ABB/Daimler-Benz och Siemens en särskild kompetens vad gäller elektriska och elektroniska komponenter. Såväl Bombardier via Talbot, GEC-Alsthom via LHB som hittills DWA, har i Tyskland tillverk-

ning av bara de mekaniska delarna av system för spårbunden transport. Därför ingick Bombardier de båda gånger företaget fick de hittills enda kontrakten på den tyska marknaden inom området för rälsfordon ett samarbete med Kiepe, dotterbolag till Daimler-Benz/AEG, för att få de elektriska delarna tillverkade. Det är bara GEC-Alsthom som har tillräcklig kompetens inom koncernen för att tillverka de nödvändiga elektriska komponenterna, medan DWA och Bombardier är hänvisade till samarbete, i första hand med duopolisterna. DWA strävar visserligen efter att bygga upp egen kapacitet för elektriska komponenter via dotterbolaget FAGA, men ännu är det inte möjligt att uppskatta resultatet av ansträngningarna. Parterna har dock hävdad att AEG efter påtryckningar från Deutsche Bahn AG inom ramen för en order från S-Bahn-Berlin var tvungna att gratis överföra väsentligt know-how inom drivteknik till FAGA, varigenom FAGA får möjlighet att leverera fullständiga drivanordningar för elektriskt drivna regionaltrafikfordon. Vad gäller GEC-Alsthom finns det starka skäl att tro att problemen med att gå in på den tyska marknaden, även med tanke på de olika specifikationerna, uppstår när företag saknar tillverkning i Tyskland.

67. Den aktuella trenden mot att det inte längre är enstaka delar till rälsfordon som efterfrågas, utan i större utsträckning system för spårbundna transportmedel som ges i uppdrag till en överordnad huvudentreprenör stöder dessa överväganden. Det är sedan denna huvudentreprenörs uppgift att vid behov göra beställningar hos underleverantörer. Huvudentreprenören är dock ensam ansvarig inför uppdragsgivaren. Anbudsgivarna måste därför dels kunna erbjuda en realistisk lösning i fråga om de elektriska komponenterna i ett system för spårbundna transportmedel, dels på grund av sin finansiella styrka och i förekommande fall erfarenheter hos uppdragsgivare framstå som en tillräckligt lämplig partner. De finansiellt starka *full-line*-leverantörerna Siemens, AEG och ABB klarar detta utan problem. De övriga företag som är närvarande på den tyska marknaden måste, om de inte har egen kapacitet att tillverka elektriska komponenter, först hitta ett passande företag att samarbeta med.
68. Det finns i Tyskland förutom parterna och Siemens inga passande företag att samarbeta med för tillverkning av elektriska komponenter för rälsfordon. Förutom GEC-Alsthom kommer eventuellt det nederländska företaget Holec, det brittiska företaget Brush och det österrikiska företaget Elin i fråga. De tre sistnämnda företagen är dock framför allt i förhållande till de nämnda *full-line*-leverantörerna mycket små och har hittills inte fått några order i Tyskland. Följaktligen saknar de också

viktiga referensprodukter. Även de italienska företagen Fiat och Ansaldo skulle eventuellt kunna komma i fråga som samarbetspartner för tillverkning av elektriska delar, men har hittills inte heller lyckats få några referensprodukter i Tyskland inom detta område. Deutsche Bahn AG beställde visserligen lutningstekniken från Fiat, men ordern på den elektriska utrustningen gick till Siemens.

69. GEC-Alsthom är visserligen en *full-line*-leverantör men har hittills inriktat sig mest på den franska och brittiska marknaden, medan företaget hittills inte, som GEC-Alsthom, har fått något uppdrag som huvud- eller underentreprenör för elektrisk utrustning. De tekniska specifikationer som finns gör att det bara är lönsamt för GEC-Alsthom att gå in på marknaden vid större order. Till exempel är det olika nätspänning i Tyskland och Frankrike. I Tyskland används vid fjärrtrafik vanligen 15 000 volt 16 $\frac{2}{3}$ Hertz, i Frankrike däremot 25 000 volt 50 Hertz. Dessa skillnader, som även finns mellan andra medlemsstater, leder än i dag ofta till lokbyten vid gränserna. Det är visserligen tekniskt möjligt att tillverka lok som passar flera system, men sådana lok är mycket dyrare.

70. Parterna har nämnt att det vid de order Daimler-Benz/AEG:s dotterbolag Kiepe utfört åt städerna Köln, Saarbrücken och Düsseldorf till produkternas elektriska utrustning användes motorer från det franska företaget GEC-Alsthom, vilka Kiepe hade köpt några år tidigare men sedan hade sålt till Daimler-Benz. Detta exempel gäller dock bara produktmarknaden för spårvagnar. Men även om detta exempel vore tillämpligt på andra marknader för rälsfordon är det ensamt inte tillräckligt som bevis på väsentlig konkurrens. Eftersom parterna själva i överensstämmelse med vad kommissionen hittills har kommit fram till menar att det i framtiden inte längre går att erbjuda enskilda delar till rälsfordon, utan att trenden går mot att erbjuda färdiga rälsfordon kan ett företag som levererar komponenter till en huvud- eller underentreprenör inte anses delta på de nämnda produktmarknaderna för rälsfordon. Leveranser av komponenter rör en annan marknad än den för leveranser av rälsfordon. Dessutom kan det faktum att det är tekniskt möjligt att bygga in komponenter och att kunden godtar att det är en utlandstillverkad motor som levereras endast i begränsad utsträckning användas som bevis på att det finns en möjlighet till konkurrens från komponentleverantörer. Det är snarare så att man måste skilja på

olika nivåer på marknaden. Det ligger nära till hands att marknaderna för komponenter är betydligt internationellare än marknaderna för rälsfordon. Framför allt gäller det vid leveranser av komponenter inte längre avtal som senare skall slutas av kunderna. Kunderna kan kanske i viss utsträckning påverka valet av underleverantörer. Det finns dock inget som tyder på att kundernas inflytande skulle sträcka sig så långt att de kontrollerar komponentleveranserna och detta är i varje fall tvivelaktigt med tanke på parternas uppgift om att kunderna fäster stor vikt vid att kontraktera en huvudentreprenör som konstruerar och levererar ett produktsystem och är ensam ansvarig. Dessutom är de tekniska skillnaderna inom bantekniken i de olika medlemsstaterna visserligen överkomliga ur tekniskt hänseende men orsakar kostnader. Det är mycket tveksamt om en utländsk anbudsgivare har möjlighet att lämna ett konkurrenskraftigt anbud för elektriska system med tanke på de högre kostnaderna. I varje fall har ännu ingen utländsk elleverantör fått något kontrakt i Tyskland, även om det redan tidigare har varit möjligt att övervinna de tekniska problemen. De tekniska specifikationerna för komponenter kan vara olika detaljerade och orsaka olika hinder för inträde på marknaden. Slutligen saknar de utländska anbudsgivare som önskar övervinna sådana hinder för första gången i regel ett referensprojekt som kan skapa förtroende för deras produkter.

a) Fjärrtåg

71. På marknaderna för elektriska lok och tågsätt för fjärrtrafik är koncentrationen mycket hög. Enligt egna uppgifter har parterna tillsammans med Siemens en marknadsandel på 100 %⁽⁴⁴⁾ när det gäller ellok och 77 %⁽⁴⁵⁾ när det gäller tågsätt för fjärrtrafik. Den näst största konkurrenten i Tyskland vad gäller tågsätt för fjärrtrafik är DWA med en marknadsandel på 18 %⁽⁴⁶⁾. Vid bedömningen av DWA:s marknadsstyrka bör beaktas att företaget, i egenskap av att åtminstone hittills ha varit ett rent mekanikföretag, ännu inte förfogar över den nödvändiga nyckelteknologin inom det elektriska området. Av detta skäl, men också på grund av att DWA är så mycket mindre än parterna, verkar det för närvarande inte troligt att DWA skulle kunna lämna ett eget framgångsrikt anbud i konkurrens med parterna på någon av produktmarknaderna.

⁽⁴⁴⁾ Se fotnot 3.

⁽⁴⁵⁾ Se fotnot 3.

⁽⁴⁶⁾ Se fotnot 3.

Inte heller de tyska mekanikföretagen LHB, dotterbolag till GEC-Alsthom, eller Talbot, dotterbolag till Bombardier, är var för sig eller tillsammans i stånd att utsätta parterna och Siemens för någon betydande konkurrens utanför duopolet.

72. Man kan dock utgå ifrån att när det gäller fjärtrafiken har inte heller AEG, i alla fall inte hittills, haft möjlighet att utsätta Siemens för väsentlig konkurrens. Med tanke på Siemens styrka i fråga om nyckelteknologier är utgångspunkten för närvarande att även AEG kan lämna ett anbud endast i samarbete med Siemens. Följaktligen har så vitt kommissionen vet inga kartellrättsliga klagomål inkommit angående samarbetet mellan Siemens, AEG och ABB för ICE 1 och mellan Siemens och AEG för ICE 2. Det samarbete med Siemens som varit nödvändigt för AEG bortfaller också enligt företagen efter koncentrationen, eftersom AEG och ABB då kommer att ha möjlighet att tillsammans lämna anbud i konkurrens med Siemens eller med ett samarbete som leds av Siemens.
73. Det är egentligen bara GEC-Alsthom som har möjlighet att utsätta parterna och Siemens för väsentlig konkurrens på dessa båda produktmarknader. GEC-Alsthom har dock ännu inte fått några kontrakt på dessa områden, bortsett från genom dotterbolaget LHB. GEC-Alsthom förfogar visserligen över ett eget höghastighetståg för fjärtrafik, TGV, med vilket det tidigare konkurrerade aktivt över hela världen med höghastighetståget ICE, huvudsakligen tillverkat av tyska företag, främst Siemens och Daimler-Benz/AEG. I detta sammanhang bör dock även beaktas att det är mycket prestigefyllt för *full-line*-leverantörer att tillverka tågsätt för fjärtrafik och att det särskilt i fråga om sådana är osannolikt att de nationella bantrafikföretagen skulle tilldela kontrakt till företag som inte har sitt huvudsakliga säte i samma medlemsstat, eftersom det skulle medföra att de inhemska anbudsgivarna fräntogs en referensprodukt som de behöver i den internationella konkurrensen och att deras närvaro på marknaden i framtiden kunde äventyras. Med tanke på att kontrakten hittills uteslutande har gått till inhemska företag och att en ur nationellt hänseende relevant fråga när det gäller kontrakt av den här storleken är säkerställandet av arbetsplatser, kan det inte antas att TGV:s blotta existens skall räcka som grund för väsentlig yttre konkurrens. Trots detta lyckades Deutsche Bahn AG dock sänka priserna kraftigt för ICE 2 jämfört med priserna för ICE 1.
74. Vad gäller ellok har Deutsche Bahn AG bara genomfört ett anbudsförfarande sedan 1992, vilket

gällde byggande av tre loktyper. Vid anbudsförfrandet 1994 lämnade förutom parterna och Siemens även GEC-Alsthom, Ansaldo och Skoda anbud. Förutom anbudet från parterna och Siemens, vilka fick kontrakt på var sin loktyp, beaktade Deutsche Bahn AG enligt egen utsago även anbudet från GEC-Alsthom närmare. Deutsche Bahn AG, som är den enda köparen i Tyskland, menar att det även efter koncentrationen kommer att finnas tillräckligt många leverantörer på marknaden.

b) Regionaltrafikfordon

75. Marknaderna för elektriskt drivna och dieseldrivna regionaltrafikfordon är åtminstone mycket nära förbundna med varandra. Det går inte att slutgiltigt fastställa om de olika typerna av drift rättsfärdiga olika marknader. Om man antar att dieseldrivna regionaltrafikfordon utgör en egen marknad uppstår visserligen ingen addering av marknadsandelar på den marknaden, eftersom ABB inte har fått några order i Tyskland under den aktuella tidsperioden. Eftersom ABB under den berörda tidsperioden fått kontrakt på dieseldrivna regionaltrafikfordon framför allt i Danmark och Sverige, kommer företaget dock i fråga som potentiell konkurrent på grund av sin närvaro på andra tyska marknader.
76. Enligt kommissionens uppgifter har inom regionaltrafiken inget kontrakt på ett rälsfordon gått till ett företag som inte har säte i Tyskland, varken som huvud- eller underleverantör av den elektriska eller mekaniska delen. Talbot/GEC och Bombardier/Brush har båda en gång lämnat in anbud som inte beaktats för eldrivna regionaltrafikfordon. En rundfrågning hos tyska kunder visade att åtminstone vissa kunder uppenbarligen ser GEC-Alsthom som en potentiell lämplig leverantör av den mekaniska delen av regionaltrafikfordon.

c) Lokala transportmedel

77. På marknaden för spårvagnar (inbegripet pendeltåg och elektrisk utrustning för trådbussar) och tunnelbanetåg finns det förutom parterna och Siemens inga andra konkurrenter med större marknadsandelar. Kontrakten har hittills nästan uteslutande gått till företag med säte i Tyskland. På marknaden för spårvagnar har dock Bombardier fått två kontrakt som huvudentreprenör för tillverkning av pendeltåg för Köln och Saarbrücken. Bombardier

kan dock bara tillverka den mekaniska delen av tågen och har ingått ett samarbete med Daimler-Benz/AEG:s dotterbolag Kiepe om underleveranser av den elektriska delen. De båda företagen har också samarbetat i fråga om andra anbud på marknaden för spårvagnar, även om inte de anbudet varit framgångsrika.

78. Kommissionen har frågat de större tyska lokaltrafikföretagen om deras anbudsinfordringar under 1992. Av svaren framgår att Bombardier förutom i Köln utan framgång har lämnat anbud vid sex andra anbudsinfordringar av de 18 kontrakt på produkter på marknaden för spårvagnar som hittills meddelats kommissionen av 14 större kommunala trafikföretag. I ett fall lämnade även företaget Breda ett anbud. Varken ett anbud från det tjeckiska företaget Tatra i ett fall eller anbud från det schweiziska företaget Vevey i två fall eller anbud från Fiat i tre fall har så vitt kommissionen vet tagits med i en andra urvalsomgång av upphandlarna. Dessutom rör det sig i fråga om Vevey om ett mekanikföretag som i sin tur måste samarbeta.

79. Vad gäller de sex kontrakt för tunnelbanetåg som hittills meddelats kommissionen av fyra tyska beställare, har enligt kommissionens uppgifter GEC-Alsthom och Bombardier lämnat in anbud i två fall och Ansaldo, Vevey och CAF i ett fall. Dessa anbud har enligt vad kommissionen erfarit inte beaktats närmare. Ett kontrakt tilldelades dock LHB och ABB. Huruvida LHB skulle kunna lämna framgångsrika anbud tillsammans med ett elföretag utanför Tyskland är tvivelaktigt därför att det hittills inte har kommit in några anbud från företag som anses vara lämpliga potentiella samarbetspartner. För att LHB skall kunna lämna anbud oberoende av parterna och Siemens är det viktigt att ett passande elektronikföretag står till LHB:s förfogande. Dessutom gäller även här att det innebär nackdelar att företagets produkter inte är tillräckligt kända på den tyska marknaden. I ett fall söktes ingen huvudentreprenör utan upphandlingen gällde komponenter. I detta fall inkom även ett anbud för vagnbyggnadsdelen av tunnelbanetågen från det schweiziska företaget Schindler.

3) Kontaktledningar och strömförsörjning

80. Inom området för stationär utrustning spelar det ingen roll vem som lämnar anbud för de mekaniska delarna av rälsfordonssystemet.

81. Med tanke på den marknadsandel som parterna och Siemens har tillsammans på marknaden för kontaktledningar, nämligen 94 % ⁽⁴⁷⁾, finns det här ett tydligt tecken på att det saknas väsentlig yttre konkurrens. Enligt uppgift från parterna är det bara det tyska företaget Elpro som också fått kontrakt. Elpro kan inte jämföras med duopolisterna vare sig vad gäller marknadsposition eller kapacitet.

82. Det är Deutsche Bahn AG och de kommunala trafikföretagen som efterfrågar kontaktledningar. Den övervägande delen av beställningarna har under de senaste åren kommit från Deutsche Bahn AG. Av naturliga skäl har Deutsche Bahn AG en väsentligt större kontraktsvolym än de kommunala trafikföretagen. Särskilt när det gäller tilldelningen av Deutsche Bahn AG:s större kontrakt måste företagen för att kunna genomföra uppdragen vara så stora att de enda företag på den tyska marknaden som klarar det är parterna och Siemens. Detta begränsar andra leverantörers betydelse på marknaden redan i utgångsläget.

83. Enligt vad kommissionen erfar har under den senaste tiden kontrakt i mindre omfattning tilldelats det tyska företaget SAG och det franska företaget Spie Enertrans på marknaden för kontaktledningar.

84. På denna marknad kan alltså en viss konkurrenspotential från andra företag skönjas. För närvarande saknas det dock tillräcklig produktionskapacitet i Tyskland utanför duopolet ABB/Daimler-Benz och Siemens. Deutsche Bahn AG anser, i egenskap av enda kund inom området för fjärrtrafik inom vilket små leverantörers problem är särskilt uppenbara, att förutsättningar för en ökad yttre konkurrens har skapats under de senaste två åren genom förkvalificering av europeiska leverantörer.

85. På marknaden för strömförsörjning är parternas och Siemens gemensamma marknadsandel ca 67 % ⁽⁴⁸⁾. Den viktigaste konkurrenten är enligt parterna företaget Elpro (vars omsättning inom banteknik är ca [...] ⁽⁴⁹⁾ ecu enligt uppgift från parterna) med en marknadsandel på 13 % ⁽⁵⁰⁾ enligt parterna. Även på denna marknad har

⁽⁴⁷⁾ Se fotnot 3.

⁽⁴⁸⁾ Se fotnot 3.

⁽⁴⁹⁾ Konfidentiellt.

⁽⁵⁰⁾ Se fotnot 3.

mindre kontrakt tilldelats framför allt SAG, Spie Enetrans och det österrikiska företaget Elin. De övriga leverantörerna uppnår enligt parterna tillsammans en marknadsandel på 20 %⁽⁵¹⁾. Vad gäller fjärtrafik anser Deutsche Bahn AG även här att europeiska anbudsgivare kan bidra till ökad konkurrens.

4) Slutsats

86. Föremål för den konkurrensmässiga bedömningen måste på grundval av dessa uppgifter om marknadsstrukturerna vara huruvida koncentrationen skapar ett marknadsdominerande duopol på referensmarknaden Tyskland eller ett befintligt marknadsdominerande oligopol förstärks genom att minskas till ett duopol. För antagandet om ett oligopol krävs två förutsättningar. För det första får oligopolisterna inte vara väsentliga konkurrenter till varandra. För det andra får de inte längre vara utsatta för någon väsentlig yttre konkurrens.

4. Skapande eller förstärkning av en dominerande ställning

a) Grundläggande synpunkter på konkurrensen mellan parterna och Siemens

87. För bedömningen av om det finns väsentlig inre konkurrens mellan parterna och Siemens före och efter samgåendet finns det såväl allmänna kriterier för alla berörda produktmarknader, vilka gäller marknadsstrukturen och prisutvecklingen, som särskilda kriterier för vissa produktmarknader gällande samarbete mellan företag och efterfrågesidans inflytande. Slutligen påverkas den inre konkurrensens styrka även av konkurrensens styrka utanför duopolet; om det finns en strukturell grund för väsentlig inre konkurrens kan den konkurrensen stärkas av yttre konkurrens som inte i sig skulle anses väsentlig, vilket gör konkurrensbegränsande samordnat beteende från duopolisternas sida ekonomiskt omöjligt, eller så osannolikt att frånvaron av konkurrens inom duopolet inte längre kan förutses med den säkerhet som krävs.

1) Utbudsstruktur

88. Duopolets symmetri talar snarast emot antagandet att de båda duopolisterna kommer att konkurrera med varandra i väsentlig omfattning i framtiden.

Eftersom de har ungefär samma konkurrensmässiga styrka är de inte så motiverade att konkurrera. Även vad gäller de produkter som erbjuds kommer de båda företagen efter ett samgående att ha ungefär samma struktur, även om parterna kunde visa att produkterna åtminstone till att börja med inte skulle motsvara varandra helt och att parterna även efter en koncentration skulle ha vissa fördelar gentemot Siemens och vice versa. Med tanke på *full-line*-leverantörernas principiella möjlighet att vara närvarande på alla produktmarknader och även särskilt på Siemens finansiella styrka vilken också ligger till grund för antagandet att parterna inte ensamma kan dominera, någon av de berörda produktmarknaderna, förblir det planerade samriskföretaget och Siemens jämförbara trots olikheterna.

89. Ett samordnat beteende mellan ABB/Daimler-Benz och Siemens skulle kunna främjas ytterligare genom den öppenhet med vilken kontrakten tilldelas på marknaden för banteknik. Denna öppenhet beror på det lilla antalet aktörer på marknaden och på kravet på offentlighetsförklarande av anbudsinfördringar. Visserligen har öppenheten inom den offentliga upphandlingen också en konkurrensfrämjande effekt, eftersom den skall göra det möjligt för så många företag som möjligt att lämna anbud. Vid de förhandlingar som följer efter det att anbudet lämnats in liksom på grund av att antingen parterna eller Siemens hittills har deltagit i nästan varje banteknikkontrakt i Tyskland får anbudsgivarna ytterligare kunskaper. Den förbättrade överblick över marknaden som detta ger främjar i hög grad ett konkurrensbegränsande samordnat beteende i ett duopol.

90. Antagandet att det åtminstone i framtiden inte kommer att förekomma någon konkurrens mellan parterna och Siemens stöds av att det finns överkapacitet särskilt för den mekaniska delen på marknaden för rälsfordon. Om de skall utnyttja sin egna tillverkningskapacitet verkar det inte vara lämpligt för de båda företagsgrupperna att samarbeta med utomstående, och särskilt inte mekanikföretag, genom att leverera elektriska komponenter och därigenom främja ny konkurrens. Detta innebär att det är i deras gemensamma intresse att i den mån det är möjligt undvika att samarbeta med andra leverantörer om dessa först därigenom skulle få möjlighet att bli tilldelade kontrakt.

91. Denna strukturbetingade fara för att den inre konkurrensen begränsas på marknaderna för ban-

⁽⁵¹⁾ Se fotnot 3.

teknik mildras i den utsträckning det i fråga om bantekniska produkter inte gäller homogena mass-tillverkade varor, utan heterogena produkter för vilka forskning och utveckling spelar en viktig roll. Det är därför i allmänhet inte möjligt att omedelbart reagera på en konkurrensmässig åtgärd från den ena av duopolisterna, under förutsättning att det rör sig om en innovativ framstöt.

2) Prisutveckling

92. Det faktum att priserna under de senaste åren sjunkit, åtminstone vad rälfordon beträffar, talar för att konkurrensen tidigare varit väsentlig. Vid kommissionens undersökning bekräftade de flesta kunderna att priserna på rälfordon sjunkit under de senaste åren. Det finns flera skäl till denna utveckling. Delvis beror den på att efterfrågesidan önskar rälfordon som är mindre utrustade än tidigare och på en ökad serietillverkning. En viktig anledning till detta är det ökade kostnadstryck som efterfrågesidan är utsatt för. Precis som till exempel i fråga om ICE måste de tekniska kraven på produkterna numera allt oftare genomgå en kostnadseffektivitetskontroll. Deutsche Bahn AG uppnådde vid kontraktstilldelningen för ICE 2.2 en prissänkning på [...] ⁽⁵²⁾. Kunderna fastställer fler prestandakriterier än tekniska specifikationer. Ett ytterligare skäl är den konkurrens som orsakas av utländska företag. På marknaden för spårvagnar medförde städerna Kölns och Saarbrückens tilldelningar av kontrakt till Bombardier, som i båda fallen samarbetade med Daimler-Benz/AEG:s dotterbolag Kiepe i fråga om den elektriska utrustningen, en betydande prissänkning på marknaden.

93. Man kan dock inte på alla de berörda produktmarknaderna utgå ifrån att dessa orsaker till prissänkningar i framtiden kommer att räcka för att garantera väsentlig konkurrens. Gynnsamma produktionskostnader kommer i regel bara kunderna till godo om väsentlig konkurrens fortsätter att råda. Detta förhållande visas framför allt av exemplet med de kontrakt som tilldelades Bombardier. Utan en sådan konkurrenspress från europeiska företag är duopolisterna inte tvungna att vidta motsvarande prissänkningar. I den utsträckning koncentrationen medför en risk för att den tyska marknaden blir ännu slutnare, vilket främst skulle kunna ske om det saknas lämpliga elektronikföretag för prisaktiva mekanikföretag att samarbeta

med, kan en fortsättning av denna utveckling inte förutsägas för tiden efter koncentrationen. Inte heller de kostnadssänkningar som beror på att kunderna avstår från högvärdiga utrustningar för sina rälfordon är lämpade som bevis på att väsentlig konkurrens kommer att finnas kvar i fortsättningen. Det faktum att det finns överkapacitet är i avsaknad av yttre konkurrens snarare ett argument för att duopolisterna kommer att bete sig som om det inte råder någon konkurrens och vägra ingå samarbeten med mekanikföretag.

94. De prissänkningar som observerats i fråga om rälfordon gäller enligt vad kommissionen erfarit bara delvis för kontaktledningar och strömförsörjning. I den mån kunderna har lagt märke till en prissänkning hänför de den till öppnandet av marknaden och den resulterande konkurrensen.

3) Samarbete

95. Härtill kommer samarbetet mellan parterna och Siemens i det förflutna. Just inom området för banteknik finns det ett nät av samarbetsrelationer. Detta gäller framför allt på marknaderna för rälfordon. Samarbetets art och omfattning skiljde sig dock åt på de enskilda marknaderna för rälfordon.
96. Man bör framför allt tänka på att sådant samarbete även kan föranledas av kunderna. Särskilt kan den speciella vikt som kunderna bevisligen lägger vid leverantörernas geografiska närhet, genom att det resulterar i att flera leverantörer befinner sig nära varandra, leda till att kunderna önskar ett samarbete, och även om detta inte kullkastar samarbetets bevisvärde kan det i enskilda fall begränsa det.

4) Andra faktorer

97. När allt kommer omkring är en värdering av den inre konkurrensen vid oligopol inte möjlig att göra utan att den yttre konkurrensen betraktas, eftersom även möjligheten att handla samspelt inom ett duopol begränsas vid bestående yttre konkurrens.
98. Förvisso finns det på produktmarknaderna för närvarande olika starka tecken på att inre konkurrens kommer att finnas kvar. Styrkan hos denna kvarvarande konkurrens inom duopolet beror i stor utsträckning på styrkan hos kvarvarande yttre konkurrens. Ju starkare de konkurrensmässiga impulserna utanför duopolet är, desto mindre är incitamentet för duopolisterna att ingå ett konkurrensbegränsande samordnat beteende.

⁽⁵²⁾ Konfidentiellt

99. Vid värdering av tecken på bristande inre konkurrens inom duopolet måste man dessutom ta i beaktande att Deutsche Bahn är den enda köparen av parternas produkter när det gäller produkter för fjärrtrafik i Tyskland. Även inom regionaltrafiken har Deutsche Bahn AG under senare år dominerat som kund. Endast inom lokaltrafiken möter leverantörerna för närvarande ett större antal kunder, nämligen de tyska kommunala lokaltrafikföretagen. Enligt vad kommissionen har kunnat fastställa skulle för närvarande 54 kommunala trafikföretag kunna efterfråga spårvagnar (inbegripet pendeltåg och elektrisk utrustning för trådbussar) och fyra skulle kunna efterfråga tunnelbanetåg. Därför krävs mindre konkurrensintensitet utanför duopolet när det gäller fjärr- och regionaltrafik för att ge den monopsonistiska kunden Deutsche Bahn AG tillräcklig konkurrensmässig handlingsfrihet. Där emot har de kommunala trafikföretagen inte på samma sätt som Deutsche Bahn AG möjlighet att påverka leverantörerna, vilket gör att de i mycket större omfattning är beroende av redan befintliga konkurrensmässiga alternativ.
- b) **Konsekvenser på de undersökta produktmarknaderna**
100. Dessa principiella överväganden leder till olika bedömningar av koncentrationens konkurrensmässiga konsekvenser på de undersökta produktmarknaderna.
101. På områdena fjärr- och regionaltrafikfordon såväl som när det gäller kontaktledningar och strömförsörjning är den klart största, för att inte säga den enda, kunden på den tyska marknaden Deutsche Bahn AG. Företaget uppstod genom omvandlingen av Deutsche Bundesbahn och Reichsbahn och är helt offentligägt. Detta företag har som monopsonist, enligt vad kommissionen kan konstatera, i mycket större omfattning än de kommunala trafikföretagen möjlighet att påverka utbudsstrukturen. Det kan om duopolet fortfarande möter konkurrens utifrån, även om denna konkurrens i sig inte skulle klassificeras som betydande ur koncentrationskontrollshänseende, få till stånd konkurrensmässiga anbud från parterna och Siemens även efter en koncentration. Dels har företaget möjlighet att, till exempel genom stora kontraktsvolymer, få ett kontrakt att för de tyska *full-line*-leverantörerna framstå som nära nog oemotståndligt och på så sätt förmå dem att lämna förmånliga anbud. Detta är kanske inte tillräckligt så länge Deutsche Bahn AG inte har några ekonomiska möjligheter att vända sig till andra anbudsgivare, om de båda tyska *full-line*-leverantörerna betar sig på ett samordnat konkurrensbegränsande sätt. Dels kan Deutsche Bahn AG dock, bland annat genom att kontraktera stora volymer, göra de bestående och tekniskt överkomliga skillnaderna när det gäller tekniska specifikationer mellan de enskilda medlemsstaterna lönsamma även för leverantörer utanför Tyskland. Det är just Deutsche Bahns stora kontraktsvolymer som är intressanta för utländska leverantörer. Därför placerades en order på kontaktledningar hos Spie Enertrans.
102. Det kan i framtiden inte heller längre tas för givet att Deutsche Bahn AG inte kommer att utnyttja det ekonomiska handlingsutrymme som står till företagets förfogande. Det kan inte heller uteslutas att företaget i framtiden just på grund av sin stora betydelse som enda kund i Tyskland när det gäller banteknikprodukter för fjärrtrafik hamnar under ett visst allmänt tryck att vid sina kontraktstilldelningar på ett rimligt sätt ta hänsyn till leverantörer i Tyskland, så att dessa behåller sin affärsmässiga potential. Å andra sidan skulle, redan på grund av det förhållandet att två av tre *full-line*-leverantörer i Europa skulle finnas i Tyskland, en fortsatt betydande uppdragsgivning till tyska företag vara sannolik, även av rent konkurrensmässiga skäl. Avgörande är dock att man på grund av de förändrade ramar inom vilka företaget verkar kan vänta en inköpspolitik hos Deutsche Bahn som är grundad på affärsmässighet. Det finns visserligen exempel på tidigare beteenden som inte entydigt leder till denna slutsats. Men med hänsyn till de nya ramarna går det i vilket fall som helst inte längre att dra några slutsatser med den sannolikhet som krävs inom ramen för prognosen. Omvandlingen av tyska statsjärnvägen till Deutsche Bahn AG och därmed till ett privaträttsligt bolag är inte den enda faktorn som spelar in här. I denna omvandling kommer givetvis den vilja till en affärsmässigt orienterad företagsledning som följer av situationen till uttryck. Härtill är trafikföretagen, som hittills inte varit regelmässigt finansiellt oberoende i förhållande till den lokala eller regionala budgeten, tvungna på grund av de offentliga medlens knapphet. Dessutom befinner sig järnvägen i en principiell konkurrenssituation med andra transportmedel, som tvingar den att ge sina kunder förmånliga erbjudanden. Huruvida ramlagstiftningen i framtiden, till exempel genom en fördyring av andra transportmedel, kommer att ge järnvägen ett vidare handlingsutrymme är i alla fall inte möjligt att

- förutse för närvarande. Slutligen skulle det vara en överträdelse av riktlinjerna för offentlig upphandling att ge företräde åt nationella företag.
103. Det handlingsutrymme som står till Deutsche Bahn AG:s förfogande i egenskap av enda kund har de kommunala trafikföretagen inte alls eller enbart i begränsad omfattning. De är inte bara när det gäller omsättning utan även när det gäller kontraktsvolymer betydligt mindre än Deutsche Bahn AG och har hittills dessutom inte, eller knappast inte, heller företagit gemensamma inköp. I så motto kan det argument om att större trafikföretag spelar en marknadsledande roll som har framförts av parterna inte, eller i mycket begränsad utsträckning, åberopas. Deutsche Bahn AG:s inköpsvolym enbart på området för regionaltrafikfordon beräknas, enligt parternas skattningar, uppgå till totalt omkring 5 miljarder ecu till år 2000. I jämförelse därmed beräknas, enligt parternas skattningar, den totala volymen av inköp på området för lokaltrafikfordon uppgå till omkring 4 miljarder ecu under denna tidsperiod. Dock måste betydelsen av efterfrågestyrkan viktas olika på marknaderna för spårvagnar och tunnelbanetåg. Medan de 54 kommunala trafikföretagen tillsammans har begränsad efterfrågestyrka på marknaden för spårvagnar, är de fyra tunnelbanetågekundernas efterfrågestyrka av större betydelse. På denna marknad står Berliner Verkehrsbetriebe för den övervägande delen av efterfrågan och de är därför i stånd att utöva en viss ledarfunktion. Dock uppnår Berliner Verkehrsbetriebe framför allt på grund av den mindre inköpsvolymen inte samma efterfrågestyrka som Deutsche Bahn AG.
104. Några enskilda, för köparen förmånliga order, skulle nog leda till att prisnivån totalt sett tydligt sjönk. Detta upplevs dock inte så av alla lokaltrafikföretag, vilket kommissionens förfrågningar också visar, trots att de genomsnittliga priserna på marknaden tydligt har fallit. Därutöver finns det fortfarande betydande skillnader beträffande de produkter som efterfrågas av lokaltrafikföretagen, även om de hör till samma produktkategori. Detta i kombination med vissa skillnader i den befintliga infrastrukturen försvårar gemensamma inköp.
105. Även det argument som förts fram av parterna om konkurrensskapande respektive konkurrensfrämjande effekter av koncentrationen i förhållande till Siemens kan, och även här endast begränsat, bara åberopas på området för fjärrtrafik. Däremot är detta argument, inte heller genom parternas argumentation som betonar de små leverantörernas konkurrensmässiga möjligheter, inte relevant på området för lokaltrafik.
106. Slutligen är det hittillsvarande leverantörssamarbete som har konstaterats av kommissionen utpräglat framför allt inom lokaltrafiken, där det som kommissionen kunnat fastställa finns minst behov av samarbete mellan parterna och Siemens. Detta talar för att det just på marknaden för lokaltrafikfordon finns ett behov av konkurrensmässig kontroll genom leverantörer utanför duoplet.
107. Dessa skillnader stöds av utländska företags anbudsbedömande hittills. Av de svar som Deutsche Bahn och lokaltrafikföretagen givit på kommissionens frågor framgår det att utländska konkurrenter deltar oftare i Deutsche Bahns anbudsinfordringar än i genomsnitt i lokaltrafikföretagens anbudsinfordringar.
108. Slutligen stöder även kommissionens frågor angående de väntade konsekvenserna av koncentrationen dessa skillnader. Medan Deutsche Bahn inte väntar sig några negativa följder för egen del finns det i lokaltrafikföretagens svar flera röster som väntar sig en försämring av konkurrensförhållandena genom koncentrationen.
109. Dessa olika situationer leder till principiellt olika bedömningar av koncentrationens konsekvenser på marknaderna för banteknikprodukter för fjärr- och regionaltrafik och för lokaltrafik.
- 1) Fjärr- och regionaltrafikfordon
110. På marknaderna för rälsfordon för fjärr- och regionaltrafik kan man av en rad skäl inte med tillräcklig sannolikhet fastställa att koncentrationen kommer att leda till att ett dominerande duopol skapas eller förstärks. ABB/Daimler-Benz och Siemens styrka på utbudssidan försvagas som visats väsentligt genom Deutsche Bahn AG:s monopsonistiska styrka på efterfrågesidan. Dessutom medför produkternas heterogena art och behovet av forskning och utveckling att ett konkurrensbegränsande samordnat beteende visserligen inte är uteslutet, men att risken för allianser är betydligt mer begränsad på dessa marknader än på marknader med homogena produkter och lägre forsknings- och utvecklingsintensitet. Dessutom är kontrakten på dessa marknader ibland mycket stora och de tilldelas i allmänhet oregelbundet, vilket också i princip minskar risken för allianser.

a) Fjälltrafikfordon

111. På marknaden för tågsätt för fjälltrafik gick uppdragen i varje fall för produktion av höghastighetståg tidigare till nationella konsortier, där det var svårt att fastställa något internt konkurrensförhållande. På så sätt samarbetade Siemens, AEG och ABB i fråga om Deutsche Bahn AG:s ICE 1. Siemens och AEG samarbetar för närvarande på ICE 2, medan ABB konkurrerar genom utveckling av sitt eget tågsätt. ABB deltar inte längre i utvecklingen och produktionen av ICE 2. Det av ABB utvecklade X 2000 är ett tågsätt för fjälltrafik som inte hör till området för höghastighetståg, men som med hjälp av lutningsteknik kan komma upp i höga hastigheter även på banavsnitt som är mindre välutbyggda. Efter koncentrationen skulle dessa konkurrensmässiga potentialer sammanföras.
112. Koncentrationen försämrar dock inte situationen, snarare tenderar den att förbättra den strukturellt. Man kan förmoda att samarbetena tidigare berodde på att de tyska leverantörerna förutom Siemens inte förmådde lämna självständiga anbud på tillverkning av tågsätt för fjälltrafik. Huruvida väsentlig inre konkurrens kan uppstå efter en koncentration genom att samarbetet mellan Siemens och AEG vad gäller ICE 2 skulle upphöra helt och hållet går inte att säga med säkerhet för närvarande. Visserligen är det samarbete mellan Siemens och GEC-Alsthom som nu har anmälts rörande försäljning av höghastighetstågen ICE och TGV utanför Europa möjligen ett tecken på ett framtida mer konkurrensmässigt beteende inom duopolet på denna marknad. För närvarande kan det dock lika litet uteslutas att det anmälda samarbetet mellan Siemens och GEC-Alsthom utanför Europa kommer att bli utan effekt på konkurrenssituationen inom EES.
113. Dessutom måste man beakta att det med hänsyn till den hittillsvarande praxisen vad gäller tilldelningar var mindre sannolikt med en tilldelning till ett utländskt företag. På så sätt kan det inom ramen för det duopol som bildas av parterna och Siemens konstateras att det genom sammanföringen av parternas potentialer för första gången uppkommer ett företag som kan konkurrera med Siemens. Enligt vad kommissionen har kunnat fastställa har Siemens i princip möjlighet att erbjuda ett tågsätt för fjälltrafik även utan samarbete med Daimler-Benz, varvid Siemens eventuellt kunde samarbeta med andra företag.
114. Slutligen handlar det på marknaden för tågsätt för fjälltrafik om en marknad med mycket heterogena produkter. Den omfattar inte bara de omtalade höghastighetstågen, utan även IC-tåg med lutningsteknik, till vilka även naturligtvis det av ABB utvecklade X 2000 räknas. ABB, Fiat och DWA/Fiat/Siemens deltog i ett anbudsförfarande utlyst av Deutsche Bahn AG för detta marknadssegment år 1994. Det sistnämnda konsortiet fick uppdraget varvid Fiat levererar lutningstekniken.
115. Med hänsyn till denna marknadssituation kan man även om man antar att det redan finns ett marknadsdominerande oligopol på den tyska marknaden, bestående av Siemens och AEG, inte utgå från att detta oligopol skulle förstärkas genom koncentrationen. Snarare skulle chanserna för anbud i konkurrens med Siemens öka och därmed den konkurrensmässiga strukturen inom duopolet förbättras. I betraktande av denna konkurrensfrämjande effekt kan man inte med tillräcklig säkerhet utgå från att den uppkomna symmetrin leder till en försämring av den inre strukturen.
116. På marknaden för eldrivna lok har det enligt kommissionens kännedom inte förekommit något samarbete mellan parterna och Siemens/Kraus-Maffei vid Deutsche Bahns anbudsinfordringar, även om vart och ett av de tre företagen slutligen fick varsitt uppdrag av tre. Efter en koncentration kan den här befintliga konkurrensen dämpas, om det saknas tillräcklig konkurrens utanför som förmår parterna och Siemens till väsentlig konkurrens även inom duopolet.
117. Genom att gruppera kontrakten, som vid tilldelningen av kontraktet för eldrivna lok, kan Deutsche Bahn öka anbudsvolymen och därigenom göra det intressant även för utländska företag att komma med anbud. På så sätt fanns vid detta uppdrag även GEC-Alsthoms anbud med bland de som slutligen övervägdes. Deutsche Bahn lyckades vid denna anbudsinfordran få oberoende anbud från AEG, ABB och Siemens, (...) ⁽⁵³⁾. Visserligen delade Deutsche Bahn sedan kontraktet mellan dessa tre företag, varvid vart och ett av företagen framställde varsin typ av eldrivna lok. Men enligt egna uppgifter resulterade denna uppdelning inte i några nackdelar för Deutsche Bahn. I betraktande av avsaknaden av samarbete på marknaden för eldrivna lok i det förflutna i förbund med de strukturella faktorerna, särskilt Deutsche Bahn AG:s makt på efterfrågesidan och den växande konkurrensen utifrån framför allt från GEC-

⁽⁵³⁾ Konfidentiellt.

- Alsthom, kan man inte utgå från att väsentlig konkurrens mellan AEG, ABB och Siemens skulle saknas om koncentrationen inte genomfördes.
118. Men även efter det att koncentrationen genomförts kan man inte med tillräcklig säkerhet fastställa att väsentlig konkurrens skulle komma att saknas mellan ABB/AEG och Siemens i framtiden. Visserligen kommer marknadsstrukturen att förändras då Deutsche Bahn under den närmaste framtiden endast kommer att ha två i Tyskland etablerade *full-line*-leverantörer. På grundval av den grundläggande marknadsstruktur som har skildrats kan man inte med tillräcklig säkerhet anta att denna minskning av antalet leverantörer kommer att leda till en minskad konkurrens mellan ABB/AEG och Siemens. Deutsche Bahn AG kommer enligt egen uppfattning att få tillräckligt med konkurrensmässiga alternativ. För denna uppfattning talar det faktum att GEC-Alsthom via LHB kommer att få bättre tillgång till marknaden. Dessutom handlar det när det gäller det av Bombardier förvärvade tyska dotterbolaget Talbot om ett företag som kan komma i beaktande för de mekaniska delarna till ett eldrivet lok. Talbot behöver dock ett samarbete med en elektronikleverantör. Med hänsyn till Deutsche Bahn AG:s makt på efterfrågesidan och dess möjlighet att vid bristande konkurrens mellan ABB/AEG och Siemens tilldela en gruppering av tyska mekanikföretag och GEC-Alsthom åtminstone en del av kontraktet, kan det i alla fall inte med tillräcklig säkerhet fastställas att AEG/ABB och Siemens inte i framtiden av strukturella skäl kommer att bli tvungna att under tryck från Deutsche Bahn, som själv står under ett ökande tryck att skära ned kostnaderna, träda i väsentlig konkurrens med varandra.
- b) Regionaltrafikfordon
119. För elektriska regionaltrafikfordon har det sedan 1992 genomförts fyra offentliga anbudsinfordringar, två optioner i samband därmed har utnyttjats och en utbyggnad som inte varit utsatt för konkurrens har genomförts. Vid de fyra anbudsförfarandena gick sammanlagt fem kontrakt till grupper av samarbetande företag, varav ett kontrakt gick till Siemens tillsammans med MAN (AEG), två gick till LHB och ABB med olika huvudentreprenörer, ett till DWA och AEG och ett till AEG, Siemens och DWA. För dieseldrivna regionaltrafikfordon har genom två anbudsförfaranden AEG ensamt anlitats en gång och Siemens med MAN som underleverantör en gång. En av de optioner som utnyttjades rörde ett samarbete mellan Siemens, LHB och AEG.
120. Elektriska och dieseldrivna regionaltrafikfordon efterfrågas både av Deutsche Bahn AG och delvis även av regionala trafikföretag. I detta avseende är efterfrågestrukturen för regionaltrafiken och fjärrtrafiken inte fullständigt identiska. Regionaliseringen av lokaltrafiken för passagerare kan leda till en ytterligare förändring av efterfrågestrukturen. På grund av möjligheten för Deutsche Bahn AG att inta en viss ledande ställning kan man även på området för regionaltrafik utgå ifrån att styrkan på dess efterfrågan kan begränsa utbudssidans styrka, även om förekomsten av ett antal mindre regionala trafikföretag med väsentligt mindre efterfrågestyrka än Deutsche Bahn AG gör att dennes efterfrågestyrka inte kan anses vara lika framträdande som inom fjärrtrafiken.
121. På grund av de elektriska och elektroniska komponenternas betydelse ger efterfrågestyrkan endast möjlighet att åstadkomma eller vidmakthålla yttre konkurrens från företag utanför duopolet inom den tidsperiod som är relevant för kontrollen av koncentrationen, om det inte endast är för de mekaniska komponenterna som det finns tillräckliga utbudsalternativ. I detta sammanhang skall dock hänsyn tas till att parternas samarbete med Siemens hittills inte varit så starkt inriktat på marknaderna för regionaltrafik. Den tidigare förhållandevis ringa betydelsen av samarbeten gör att de förefintliga indicierna på bristande framtida konkurrens inom duopolet kan ifrågasättas.
122. Med hänsyn till den hittillsvarande verksamheten på dessa marknader i samarbete med ABB är det av avgörande betydelse för LHB:s framtida marknadsstyrka i vilken utsträckning det kommer att vara möjligt för LHB att även tillsammans med sitt moderföretag GEC-Alsthom framgångsrikt kunna erbjuda sina tjänster i Tyskland. Hänsyn bör därvid tas till att LHB är särskilt starkt i sin hemregion. Mot bakgrund av denna förankring kan det inte förutsättas att LHB i framtiden kommer att vara utan betydelse på regionaltrafikmarknaderna. För närvarande uppgår enligt parterna LHB:s marknadsandel på marknaden för elektriska regionaltrafikfordon till ca 14 % ⁽⁵⁴⁾ och på marknaden för dieseldrivna regionaltrafikfordon till ca 19 % ⁽⁵⁵⁾. Framför allt har enligt parternas inlägga DWA genom samarbetet med AEG beträffande ett kontrakt från Deutsche Bahn rörande S-Bahn i Berlin skaffat sig den nödvändiga kunskapen om och erfarenheten av dessa marknader. Kompetens-

⁽⁵⁴⁾ Se fotnot 3.

⁽⁵⁵⁾ Se fotnot 3.

överföringen måste i vilket fall, vad avser ansträngningarna från DWA att skaffa sig en egen kompetens på det elektriska området, ses i förhållande till vad den framtida konkurrensen, inbegripet den som är fristående från parterna och Siemens, kommer att tillåta. För närvarande uppgår enligt parterna DWA:s marknadsandel för elektriska regionaltrafikfordon till ca 17 %⁽⁵⁶⁾ och för diesel-drivna regionaltrafikfordon till ca 9 %⁽⁵⁷⁾.

123. Med tanke på denna yttre konkurrens kan mot bakgrund av Deutsche Bahn AG:s efterfrågestyrka och det konkurrensmässiga beteendet i övrigt inte fastställas att koncentrationen av strukturella skäl skulle leda till uppkomsten av ett duopol med en dominerande ställning på marknaden.

2) Lokala transportmedel

124. Koncentrationen leder till uppkomsten av ett duopol, bestående av parterna och Siemens, med en dominerande ställning på produktmarknaderna för spårvagnar (inbegripet pendeltåg och elektrisk utrustning för trådbussar) och tunnelbanetåg. Inom ramen för den prognos som skall göras vid koncentrationskontrollen kan man utgå ifrån att det utan ett samgående skulle råda en väsentlig inre konkurrens mellan Daimler-Benz, ABB och Siemens. Till grund för detta antagande ligger förutom de beskrivna grundläggande övervägandena, det konkurrenstryck som uppkommer från andra leverantörer som till exempel Bombardier, som kan förhindra ett konkurrensbegränsande samordnat beteende. Bortsett från att koncentrationsgraden på marknaden är lägre om samgåendet inte äger rum, kan det utan ett samgående framför allt inte med tillräcklig sannolikhet antas att företag som Bombardier skulle vara hindrade att gå in på marknaden på grund av att det saknas samarbetspartner. Detta visas av de befintliga samarbetena mellan Bombardier och Kiepe, dotterbolag till Daimler-Benz/AEG. Efter ett samgående är denna prognos inte längre tillämplig på för båda produktmarknaderna inom den relevanta tidsperioden.

125. På marknaderna för spårbundna lokala transportmedel finns det ett nätverk av samarbeten av olika slag. Som svar på att kontrakt i ökande utsträckning ges till en huvudentreprenör sker ofta samarbetet i form av att kontraktet fördelas på underleverantörer. För de 18 kontrakt som anmälts till kommissionen inom ramen för dess undersökningar av kommunala trafikföretag på marknaden för spårvagnar fördelade sig kontrakten enligt följande:

— Siemens och Daimler-Benz fick var och en själva endast ett kontrakt.

— I två fall samarbetade Siemens och AEG direkt.

— I två fall samarbetade Siemens och Daimler-Benz/AEG:s dotterföretag Kiepe.

— I ett fall samarbetade Siemens, AEG och ABB.

— I ett fall samarbetade Siemens, AEG och MAN.

— I tre fall samarbetade Siemens och ABB.

— I fyra fall samarbetade Siemens, ABB och DWA.

Vid de sex kontrakt som hittills anmälts till kommissionen av de fyra tyska kunderna på marknaden för tunnelbanetåg samarbetade ABB, AEG och Siemens i tre fall.

126. I motsats till de andra marknaderna för rälsfordon finns här starka indicier för att de strukturella betingelserna för en väsentlig konkurrens mellan parterna och Siemens i vilket fall saknas efter ett samgående. Här för talar det betydande samarbetet mellan parterna och Siemens i det förgångna, den på dessa marknader även enligt parternas inlägga icke självklara nödvändigheten av ett samarbete mellan *full-line*-leverantören AEG, ABB och Siemens och den jämfört med Deutsche Bahn betydligt svagare efterfrågestyrkan för lokaltrafikföretagen. Denna bedömning gäller i vilket fall så länge som ett icke konkurrensmässigt samordnat beteende inte strukturellt förhindras genom konkurrensimpulser från andra anbudsgivare. Dessa impulser måste mot bakgrund av styrkan på indicierna om strukturella hinder för en väsentlig konkurrens inom duopolet vara starkare än på de andra marknaderna för rälsfordon. Därtill kommer att på grund av det större antalet anbudsinfördringar på området för lokaltrafik är trycket på en anbudsgivare att konkurrera om varje enskilt kontrakt betydligt mindre än på de marknader där Deutsche Bahn som enda kund har möjlighet att erbjuda betydligt högre kontraktsvolymer än vad som hittills i regel varit fallet på området för lokaltrafik.

127. Avgörande är således i vilken utsträckning andra anbudsgivare i framtiden har möjlighet att lägga framgångsrika anbud.

128. För att bedöma vilken roll den geografiska närheten spelar för om en anbudsgivare skall tilldelas ett kontrakt är transportmedlets mekaniska komponenter av särskild vikt eftersom dessa är mer arbetsintensiva jämfört med de elektriska komponenterna, även om den elektriska delen i dag står

⁽⁵⁶⁾ Se fotnot 3.

⁽⁵⁷⁾ Se fotnot 3.

för större delen av förädlingsvärdet. Försåvitt sådana överväganden kan spela en roll vid tilldelningen av kontrakt för rälsfordon är de emellertid i princip relevanta för alla delar av kontraktet.

129. Den geografiska närheten spelar särskilt på området för spårbunden lokaltrafik även en ekonomiskt betydelsefull roll. För närvarande sköter lokaltrafikföretagen i allt mindre utsträckning själv underhåll, reparationer och lagerhållning av reservdelar för sina rälsfordon utan utvecklingen går mot mindre lager och att större underhålls- och reparationskontrakt läggs ut på entreprenad. Ju närmare anläggningen för den leverantör av rälsfordon som i detta syfte kan komma i fråga som partner ligger i förhållande till kunden i fråga, desto bättre kan kundens behov på detta område uppfyllas. På grund av den särskilda vikten av snabbast möjliga insatsberedskap för rälsfordon har inhemska konkurrenter även en större chans att få kontrakt på rälsfordon. Denna omständighet utgör ytterligare ett hinder för de utländska företag som hittills inte agerat på den tyska marknaden och som inte har egna produktionsanläggningar där. Något som även understryker betydelsen av inhemska produktionsanläggningar är att företag som GEC-Alsthom och Bombardier uppenbarligen anser det vara viktigt att förvärva tyska produktionsanläggningar för att kunna delta på den tyska marknaden.
130. Dessutom är kunderna intresserade av att införskaffa rälsfordon som fungerar så friktionsfritt som möjligt. På grund av den starka inhemska efterfrågan är det fördelaktigt att förfoga över en referensprodukt som redan finns på den tyska marknaden. Till och med Bombardier, som är det hittills enda utländska företag som blivit huvudentreprenör för ett kontrakt på rälsfordon i Tyskland, saknar fortfarande en etablerad referensprodukt på den tyska marknaden, eftersom denna först måste tillverkas och visa att den håller måttet i trafik. Eftersom den viktiga konkurrensfaktorn pålitlighet först går att utvärdera efter en viss tid, kan följderna av det kontrakt som tilldelats Bombardier ännu inte fullständigt utvärderas. Särskilt möjligheten av att Bombardierna hittillsvarande samarbetspartner Kiepe drar sig ur skulle kunna eliminera de marknadsöppnande effekterna av anbudsinfördringarna i Köln och Saarbrücken. Eftersom Kiepe är en del av det planerade samriskföretaget befinner sig parterna i den situationen att de kan vara med och besluta om marknadstillträdet och marknadsframgången för en konkurrent. Den marknadsstyrka som detta leder till är ägnad att förhindra en väsentlig konkurrens.
131. Tendenser till dominerande ställning för duopol är efter en koncentration betydligt mer sannolika än före densamma. Enbart det faktum att oligopolet övergår till ett duopol gör att den strukturella risken för en gemensam blockeringsstrategi från duopolisternas sida ökar. Dessutom uppstår i och med samriskföretaget ett andra företag jämte Siemens med en liknande struktur, som av företagspolitiska skäl kommer att försöka att så vitt möjligt självt, och inte i samarbete med ett mekanikföretag, erhålla kontrakt. Eftersom duopolisternas kompetens på det elektriska området gör att en sådan blockeringsstrategi på den tyska marknaden efter en koncentration förefaller ha goda utsikter att bli framgångsrik, kan en väsentlig yttre konkurrens från Bombardierna sida efter en koncentration inte längre förutses. Detsamma gäller för de båda tyska företagen DWA och GEC-Alsthoms dotterföretag LHB. Marknadsandelen för bägge företagen är för närvarande också mindre på marknaderna för lokala transportmedel än på marknaderna för regionaltrafikfordon. DWA har enligt parterna för närvarande en andel på ca 3 % ⁽⁵⁸⁾ av marknaden för spårvagnar och ca 5 % ⁽⁵⁹⁾ av marknaden för tunnelbanetåg. LHB:s andel av marknaden för spårvagnar uppgår för närvarande till ca 8 % ⁽⁶⁰⁾ och av marknaden för tunnelbanetåg till ca 11 % ⁽⁶¹⁾. Marknaden för tunnelbanetåg kan bedömas positivare än marknaden för spårvagnar eftersom LHB:s nya moderbolag GEC-Alsthom är den största tillverkaren av tunnelbanetåg i Europa. Det är därför troligt att LHB:s marknadsstyrka ökar genom detta förvärv.
132. Dessa omständigheter har i Tyskland hittills inte endast medfört att inga utländska företag har tilldelats kontrakt, bortsett från det nämnda undantaget. Därutöver har det hittills inte heller förekommit någon betydande anbudsaktivitet från utlandsbaserade företag i Tyskland. Huruvida detta beror på bristande konkurrensförmåga hos dessa företag på den tyska marknaden eller på att de blivit avskräckta på grund av att de inte fått några kontrakt låter sig inte med säkerhet sägas. Det står dock klart att hittills har inte något väsentligt och av parterna och Siemens oberoende konkurrenstryck på den tyska marknaden för spårvagnar utövats av andra företag än Bombardier, i samarbete med Kiepe.
133. GEC-Alsthom betraktas visserligen av några kunder som en potentiell leverantör, men på grund av

⁽⁵⁸⁾ Se fotnot 3.

⁽⁵⁹⁾ Se fotnot 3.

⁽⁶⁰⁾ Se fotnot 3.

⁽⁶¹⁾ Se fotnot 3.

de uteblivna konkurrensframgångarna och den förhållandevis ringa anbudsaktiviteten ger dock denna bedömning endast begränsad anledning att anta att den potentiella konkurrensen kommer att leda till ett konkurrensstryck på parterna och Siemens. Förvärvet av LHB ger vissa utsikter till framtida marknadsframgångar. Det är inte uteslutet att kunder till LHB, som har en stark position i sin region, på medellång sikt även kommer att anta anbud från LHB med GEC-Alsthom som elektronikpartner. På kort sikt är detta dock mindre troligt. Inte heller det nederländska företaget Holec har hittills varit verksamt på dessa marknader. Fiat har visserligen redan vid tre tillfällen lämnat anbud i Tyskland, (...) ⁽⁶²⁾ kan ingen väsentlig konkurrens spåras här heller.

134. Vid bedömningen av möjligheten för strukturell yttre konkurrens måste slutligen hänsyn tas till att parterna och Siemens, på grund av deras konkurrensmässiga styrka på produktmarknaderna även inom EES, endast är möjliga att angripa genom en yttre konkurrens med tillräckligt fast strukturell grund. På grundval av parternas uppgifter uppgår den sammanlagda marknadsandelen för parterna och Siemens inom EES på marknaden för spårvagnar till ca 39 % ⁽⁶³⁾, medan GEC-Alsthom endast har ca 11 % ⁽⁶⁴⁾. På marknaden för tunnelbanetåg har parterna endast en andel på ca 25 % ⁽⁶⁵⁾ och Siemens ca 12 % ⁽⁶⁶⁾ medan GEC-Alsthom på denna marknad uppnår 45 % ⁽⁶⁷⁾. Parternas betydligt svagare ställning vad gäller tunnelbanetåg jämfört med GEC-Ahlstom inom EES torde även bero på att det i Tyskland för närvarande endast finns fyra lokaltrafikföretag som använder tunnelbanetåg och att det sedan 1992 endast varit Berlin som efterfrågat dessa i någon större omfattning. Dessa marknadsandelar leder dock till antagandet att det kommer att vara lättare för GEC-Alsthom att lämna framgångsrika och av parterna och Siemens oberoende anbud på marknaden för tunnelbanetåg än på marknaden för spårvagnar.

135. Sammanfattningsvis kan fastställas att de företag som, bortsett från de parter som omfattas av koncentrationen, hittills tilldelats kontrakt på marknaderna för spårvagnar och tunnelbanetåg i Tyskland, är rena mekanikföretag som för att kunna lämna anbud på marknaden för spårbundna lokala transportmedel måste ingå samarbete med

företag som har kompetens på det elektriska området. De hittillsvarande marknadserfarenheterna ger inte möjlighet att dra slutsatsen att det för närvarande för dessa företag skulle finnas något realistiskt alternativ till ett samarbete med parterna eller Siemens. Styrkan på efterfrågesidan är begränsad. Den är dock något högre på marknaden för tunnelbanetåg. Därför krävs det färre konkurrensmässiga alternativ på den marknaden för att i tillräcklig utsträckning begränsa parternas och Siemens makt på utbudssidan. Duopolisternas marknadsstyrka ger för närvarande inga förhoppningar om väsentlig konkurrens från företag utanför duopolet på någon av de två marknaderna. Det kan inte heller förväntas att den efter koncentrationen kvarvarande yttre konkurrensen kommer att kunna angripa de punkter inom duopolet som är svaga, på grund av de grundläggande strukturella förhållandena såsom produkternas heterogenitet och forsknings- och utvecklingsintensiteten, i tillräcklig utsträckning för att ett samordnat konkurrensbeteende mellan parterna och Siemens skall kunna utslutas med tillräcklig sannolikhet.

3) Kontaktledningar och strömförsörjning

136. Vad avser samarbeten är situationen på marknaderna för kontaktledningar och strömförsörjning annorlunda i så måtto att inget nämnvärt samarbete mellan anbudsgivarna kan fastställas. Hittills har sammanlagt 19 kontrakt från kommunala kunder anmälts till kommissionen för dessa båda produktmarknader. Endast i samband med två projekt har Siemens och ABB respektive Siemens, ABB och AEG samarbetat. I samband med ytterligare fyra projekt har kontrakten fördelats på ett flertal leverantörer. Inte heller i samband med kontrakt för Deutsche Bahn AG:s har kommissionen fått kännedom om några nämnvärda samarbeten. Vad avser ledningsbygget för höghastighetståget ICE finns det visserligen ett gemensamt licensavtal mellan Deutsche Bahn AG, parterna och Siemens. Detta licensavtal är resultatet av gemensam forskning och utveckling. Koncentrationens marknadslutande effekt är, enligt den information kommissionen har, mindre på dessa båda marknader eftersom det här inte i lika hög grad är nödvändigt att samarbeta för att överhuvudtaget kunna erbjuda en produkt. Enligt kommissionens undersökningar har det under senare år knappt förekommit något samarbete alls. Det samarbete som har förekommit blir dock desto betydelsefullare eftersom parternas och Siemens konkurrens på grund av att de har betydligt mindre tillverkningskapacitet till sitt förfogande i väsentligt mindre grad har möjlighet att utan samarbete med en större leverantör lämna anbud vid större upphandlingar i konkurrens med en större anbudsgivare. Därför innebär minskningen av antalet möjliga samarbetspartner från tre

⁽⁶²⁾ Konfidentiellt.

⁽⁶³⁾ Se fotnot 3.

⁽⁶⁴⁾ Se fotnot 3.

⁽⁶⁵⁾ Se fotnot 3.

⁽⁶⁶⁾ Se fotnot 3.

⁽⁶⁷⁾ Se fotnot 3.

till två en svårare situation för de mindre anbudsgivarna.

137. Med hänsyn till Deutsche Bahn AG:s inflytande på båda dessa marknader vid större kontrakt, avsaknaden av tidigare samarbete mellan parterna och den tilltagande konkurrensen även från utländska anbudsgivare, som Deutsche Bahn AG självt håller för redan tillräcklig för att en konkurrensmässig kontroll skall råda, kan det inte på någon av produktmarknaderna varken före eller efter koncentrationen fastställas med tillräcklig säkerhet att parterna och Siemens inte står i ett väsentligt konkurrensförhållande till varandra. Forsåvitt lokaltrafikföretagen lägger ut kontrakt på denna marknad rör det sig om mindre volymer som även små leverantörer kan klara. Dessa har bekräftat kommissionens undersökningsresultat. I det förflutna har vid ett flertal mindre anbudsinfordringar kontrakt tilldelats flera mindre, delvis lokala, leverantörer enskilt, vilka uppenbart inte var verk samma i hela Tyskland.

5. Sammanfattning

138. Genom den föreslagna koncentrationen skulle det uppstå en dominerande marknadsställning för ett duopol som består av parterna och Siemens på de tyska marknaderna för spårvagnar (inbegripet pendeltåg och elektrisk utrustning för trådbussar) och tunnelbanetåg genom vilken den effektiva konkurrensen inom en väsentlig del av gemenskapen påtagligt skulle hämmas. På de övriga marknader som berörs av koncentrationen skulle en dominerande marknadsställning inte uppstå eller förstärkas.

D. PARTERNAS ÅTAGANDEN

1. åtaganden från parternas sida

139. Parterna har för att avvärja ett förbud åtagit sig följande gentemot kommissionen:

- 1) "Parterna åtar sig att sörja för att samtliga andelar i företaget Kiepe Elektrik GmbH, Düsseldorf ("Kiepe"), senast (...) ⁽⁶⁸⁾ säljs till en köpare som inte genom ett deltagande på minst (...) ⁽⁶⁹⁾ är förbunden med ABB eller Daimler-Benz eller med deras koncernföretag. Försäljningen skall inledas utan dröjsmål. En försäljning till Siemens AG eller ett därmed förbundet företag är utesluten. Parternas rätt att överföra andelarna i Kiepe till samriskföretaget påverkas inte.

⁽⁶⁸⁾ Raderat, företagshemlighet.

⁽⁶⁹⁾ Raderat, företagshemlighet.

- 2) Parterna åtar sig att sörja för att Kiepe till och med försäljningen skall drivas vidare enligt de principer som tillämpats alltsedan AEG AG:s förvärv av Kiepe. Dessa principer innebär särskilt att Kiepe oinskränkt skall ha tillgång till företag inom banteknikområdet, vilka varken är förbundna med ABB eller Daimler-Benz, som samarbetspartner eller underleverantörer av komponenter. Parterna skall inte ge Kiepes företagsledning några direktiv vad avser val av sådana avtalsparter och skall inte påverka företagsledningen inom ramen för den gängse affärsverksamheten, såvida detta inte är nödvändigt för att bevara företagets tillgångar eller lönsamhet. Vidare åtar sig parterna att sörja för att de av Kiepes tillgångar som ligger utanför den gängse affärsverksamheten inte minskar innan försäljningen. Detta rör särskilt bevarande av anläggningstillgångar, know-how och personalens tekniska och affärsmässiga kompetens.

- 3) Vad avser försäljningsåtagandet enligt punkt 1 ovan ingår inte Kiepes dotterbolag i Österrike i andelarna om det inte är nödvändigt för att försäljningen skall kunna genomföras.

- 4) I det fall en försäljning inte har skett (...) ⁽⁷⁰⁾, skall parterna på begäran av kommissionen oåterkalleligen överföra andelarna till en förvaltare som utses i samråd med kommissionen. Denne skall inom (...) ⁽⁷¹⁾ från överföringen genomföra försäljningen av företagsandelarna för innehavarens räkning på ett ordnat och affärsmässigt sätt enligt anvisningar. Kommissionen skall till och med (...) ⁽⁷²⁾ inte göra bruk av denna rättighet om parterna senast (...) ⁽⁷³⁾ har undertecknat ett bindande viljeförklaringsbrev med en köpare som avser en försäljning senast (...) ⁽⁷⁴⁾.

2. Bedömning av åtagandena

140. Genom de åtaganden som parterna gjort förhindras att det uppkommer ett marknadsdominerande duopol på marknaderna för spårvagnar och tunnelbanetåg i Tyskland inom den tidsperiod som är relevant för bedömningen av koncentrationen.

⁽⁷⁰⁾ Raderat, företagshemlighet.

⁽⁷¹⁾ Raderat, företagshemlighet.

⁽⁷²⁾ Raderat, företagshemlighet.

⁽⁷³⁾ Raderat, företagshemlighet.

⁽⁷⁴⁾ Raderat, företagshemlighet.

a) Inverkan på den yttre konkurrensen

141. Genom försäljningen kommer Kiepe att bevaras som en av parterna och Siemens oberoende leverantör av elektrisk utrustning på området för spårbundna lokala transportmedel. Kiepe Deutschland har uppnått en årsomsättning på ca (...) ⁽⁷⁵⁾ miljoner tyska mark och har under senare tid stått för en stor del av omsättningen beträffande elektrisk utrustning för spårbundna lokala transportmedel. Kiepes affärsresultat är positivt. Kiepe köptes 1992 av Daimler-Benz/AEG. Företaget har sedan dess drivits som ett självständigt företag och är etablerat på marknaden.
142. Inom ramen för de 18 kontrakt på spårvagnar för större tyska lokaltrafikföretag som kommit till kommissionens kännedom har Kiepe vid fyra tillfällen samarbetat med mekanikföretag i egenskap av partner med kompetens på det elektriska området. Därutöver bidrar Kiepe med den elektriska utrustningen vid ytterligare ett kontrakt. De kontrakt som kommissionen noterat under åren 1992—1994, vid vilka Kiepe levererar spårvagnarnas elektriska utrustning, utgör runt 30 % av den totala kontraktsvolymen på marknaden för spårvagnar under denna period. Därtill kommer det för kommissionen bekanta kontraktet för Saarbrücken i samarbete med Bombardier. Därmed torde Kiepe under denna period ha varit den näst framgångsrikaste leverantören av elektrisk utrustning på denna marknad efter Siemens. Kiepe var klart framgångsrikare än ABB och övriga delar av AEG. Sammanlagt var resten av AEG:s samt ABB:s andel av upphandlingen av elektrisk utrustning på denna marknad inte mycket högre än Kiepes. På marknaden för tunnelbanetåg var Kiepe verksam genom ett delkontrakt på tillverkning av tunnelbanetåg för München. Kiepe har följaktligen en väsentlig betydelse såsom partner med elektrisk kompetens, särskilt för mekanikföretag på området för spårbundna lokala transportmedel.
143. På marknaden för spårvagnar leder avyttrandet av Kiepe till att en sådan potentiell partner för de mekanikföretag som är verksamma på denna marknad bevaras, som med tanke på de marknadsframgångar företaget hittills uppnått kan erbjuda kunderna en på marknaden etablerad lösning för elektrisk utrustning. På marknaden för tunnelbanetåg är Kiepes betydelse för närvarande mindre. Ändå leder åtagandet även på denna marknad till att de befintliga problemen undanröjs. Kiepes hittillsvarande ägare hade ingen anledning att låta Kiepe vara verksamt i större utsträckning även på denna marknad. Om behovet skulle uppstå på marknaden verkar Kiepe dock ha möjlighet att på medellång sikt uppträda som samarbetspartner även här. Det verkar åtminstone som om Kiepe med tanke på det positiva resultatet skulle kunna finansiera de nödvändiga investeringarna. Med hänsyn till detta uppstår genom avyttrandet av Kiepe ett företag som är oberoende av parterna och Siemens och som mekanikföretag som tillverkar tunnelbanetåg vid behov skulle kunna samarbeta med. Tillsammans med den större efterfrågetyrkan och den gynnsammare prognosen för LHB:s framgång på marknaden i framtiden genom GEC-Alsthoms delaktighet, kan inte heller på denna marknad efter åtagandet med tillräcklig säkerhet förutses att det kommer att saknas väsentlig konkurrens.
144. Syftet med att Kiepe finns kvar som en av parterna och Siemens oberoende anbudsgivare på det elektriska området är att även i framtiden möjliggöra sådana anbud vad gäller spårbundna transportmedel som är konkurrenskraftiga gentemot parterna och Siemens. Därvid kan Kiepes begränsade produktionskapacitet sätta gränser för kontraktsvolymer. Kiepe kan dock såsom en av parterna och Siemens oberoende anbudsgivare, i förekommande fall även genom att utnyttja befintlig utländsk produktionskapacitet för elektriska komponenter, möjliggöra tillträde till marknaden för andra, särskilt utländska, anbudsgivare. Bombardier, LHB och DWA skulle kunna utnyttja Kiepes kapacitet oberoende av parterna och Siemens och på så sätt stärka och i framtiden bygga ut sin marknadsställning. Genom försäljningen av Kiepe tillses därför att den öppning av marknaden som kan skymtas på området för lokaltrafik, vilket särskilt illustreras av det kontrakt som tilldelades Bombardier i samarbete med just Kiepe, kan fortsätta.

b) Inverkan på konkurrensen mellan parterna och Siemens

145. Enligt vad kommissionen konstaterar leder denna konkurrensimpuls till att en väsentlig konkurrens mellan parterna och Siemens även i framtiden främjas strukturellt på ett sådant sätt att det inte längre går att utgå från bristfällig konkurrens inom duopolet. Dessutom är den konkurrens som möjliggjorts genom marknadsstrukturen tillräckligt stark för att förhindra ett icke konkurrensmässigt samordnat beteende mellan parterna och Siemens på dessa marknader. Om parterna och Siemens i framtiden skulle avstå från konkurrensmässiga framstötter skulle de vara tvungna att räkna med att exempelvis Bombardier/Kiepe eller Kiepe i andra samarbetskonstellationer skulle tilldelas kontrakt i ökad utsträckning. Detta tillsammans med den övriga potentiella konkurrensen skulle leda till att de konkurrensmässiga förlusterna för parterna och Siemens vid ett icke konkurrensmässigt sam-

(75) Konfidentiellt.

ordnat beteende, på grund av denna yttre konkurrens skulle vara så höga att förlusterna till följd av de kontrakt som går till andra konkurrenter skulle överstiga de eventuella vinsterna av det samordnade beteendet. Slutligen skulle mot bakgrund av dessa befintliga konkurrenskraftiga anbud kunderna även vid andra kontrakt, som möjligtvis av kapacitetsskäl skulle tilldelas parterna och Siemens, knappast vara beredda att godta eventuella mindre konkurrenskraftiga anbud från parterna och Siemens. Visserligen måste kunderna kanske mot bakgrund av den rådande marknadsstrukturen tillfälligt finna sig i situationen, men det missnöje som skulle bli resultatet skulle endast ytterligare skynda på öppnandet av den tyska marknaden för andra anbudsgivare. Detta skulle å andra sidan parterna och Siemens endast ha ett ringa intresse av. Följaktligen skulle genom försäljningen av Kiepe den yttre konkurrensen gentemot parterna och Siemens bevaras i tillräcklig utsträckning, vilken dessutom även skulle vara betydelsefull för konkurrensen mellan parterna och Siemens.

c) Underrättelseskylighet

146. Kommissionens erfarenheter har visat att för att kontrollera parternas åtaganden är det nödvändigt att parterna underrättar kommissionen i tremånadersintervall om hur försäljningsansträngningarna fortskrider samt hur övriga åtaganden uppfylls. Den första redogörelsen skall lämnas tre månader efter dagen för detta beslut.

Redogörelsen skall innehålla en detaljerad skildring av försäljningsansträngningarna med angivande av spekulanternas namn. Framställningen måste utformas så att den gör det möjligt för kommissionen att kontrollera uppgifterna.

Med hänsyn till uppfyllandet av åtagandet 2 om bevarande av Kiepes ekonomiska prestationsförmåga till och med försäljningen, är det nödvändigt att redogörelsen dessutom innehåller följande uppgifter:

- Principiell bekräftelse att parterna kommer att uppfylla åtagandet.
- I förekommande fall åtgärder från parternas sida beträffande Kiepe.
- Utvecklingen av Kiepes personalstyrka, särskilt personalstyrkan vid tremånadersperiodens början och slut, antal medarbetare som lämnat företaget eller som nyanstälts, namn på de medarbetare som flyttats över från Kiepe till ABB eller Daimler-Benz eller till något av deras koncernföretag.

- De balansräkningar, års- och kvartalsbokslut som upprättats för den interna företagsstyrningen inom den tidsperiod som redogörelsen omfattar.
- En allmän rapport om Kiepes ekonomiska verksamhet under den tidsperiod som redogörelsen omfattar.

147. Kommissionen förbehåller sig rätten att begära in ytterligare uppgifter från parterna om det är nödvändigt för att kontrollera att dessa uppfyllt sina åtaganden.

E. HÖRANDE AV FÖRETAGSRÅD

148. Företagsråden vid AEG Austria och Kiepe Electric Wien hävdade särskilt att de, om Kiepe skall avyttras till följd av ett åtagande från parternas sida, önskar att det tyska företaget Kiepe i Düsseldorf avyttras tillsammans med dess dotterbolag Kiepe i Wien. Eftersom de konkurrensmässiga problem som faststälts endast berör den tyska marknaden behöver Kiepe Wien, som visserligen på kontraktbasis levererar vissa komponenter till Kiepe Düsseldorf men i övrigt i första hand som fungerar som en förlängd verkstad åt Kiepe Düsseldorf, inte avyttras. Läget blir annorlunda om det skulle visa sig att Kiepe Düsseldorf och Kiepe Wien inte går att sälja var för sig.
149. Företagsrådet vid AEG Schienenfahrzeuge GmbH, Henningsdorf, bad i ett yttrande av den 29 september 1995 att kommissionen skulle beakta nödvändigheten av att företagen lämnar de anställda tillräcklig information om den planerade omstruktureringen samt frågan om inrättande av ett europeiskt företagsråd om företaget åläggs skyldigheter. Kommissionen kan på grund av avsaknad av rättslig grund inte inom ramen för förfarandet för koncentrationskontroll föreskriva information till företagsråden och inrättande av ett europeiskt företagsråd, vilket enligt andra rättsakter i vissa fall är möjligt.

F. ÖVERGRIPANDE BEDÖMNING

150. Kommissionens undersökningar av de berörda produktmarknaderna för banteknik i Tyskland har lett till slutsatsen att koncentrationen mellan ABB och Daimler-Benz enbart med hänsyn tagen till Siemens konkurrensförmåga inte leder till att ett manöverutrymme utan tillräcklig konkurrensmässig kontroll uppstår. Under förutsättning att parterna uppfyller sina åtaganden leder koncentrationen inte heller till att en gemensam marknadsdominans tillsammans med Siemens uppstår eller förstärks på de berörda marknaderna för banteknik i Tyskland.

På fem av de åtta undersökta produktmarknaderna kan det tas som utgångspunkt att koncentrationen även utan parternas åtaganden inte skulle leda till en avsaknad av väsentlig konkurrens mellan parterna och Siemens. På marknaden för tågsätt för fjärrtrafik leder koncentrationen åtminstone inte till en förstärkning av ett eventuellt befintligt marknadsdominerande duopol. På marknaderna för spårvagnar och tunnelbanetåg kommer uppkomsten av ett marknadsdominerande duopol efter en koncentration att förhindras genom det åtagande som parterna gjort, eftersom det i vilket fall kan tas som utgångspunkt att det framdeles kommer att råda en väsentlig konkurrens mellan parterna och Siemens.

151. Detta beslut påverkar inte tillämpningen av de allmänna bestämmelserna inom gemenskapens konkurrenslagstiftning på redan befintliga kontrakt mellan parterna till den planerade koncentrationen och tredje man.

V. SLUTSATS

152. Av de skäl som anges ovan kan det tas som utgångspunkt att, under förutsättning att parterna uppfyller sina åtaganden, den föreslagna koncentrationen inte leder till att en dominerande marknadsställning uppstår eller förstärks genom vilken den effektiva konkurrensen inom en väsentlig del av den gemensamma marknaden påtagligt skulle hämmas. Koncentrationen förklaras följaktligen på detta villkor förenlig med den gemensamma marknaden och med EES-avtalets funktion enligt artikel 2.2 i förordningen och artikel 57 i EES-avtalet.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Den anmälda koncentrationen mellan ABB och Daimler-Benz AG förklaras förenlig med den gemensamma marknaden och med EES-avtalets funktion under förutsättning att de åtaganden från parternas sida som anges i punkt 139 uppfylls.

Artikel 2

Parterna åläggs att underrätta kommissionen enligt punkt 146 i detta beslut.

Artikel 3

Detta beslut riktar sig till

1. ABB Asea Brown Boveri AG
P.O. Box 8131
Affolternstraße 44
CH-8050 Zürich
2. Daimler-Benz AG
Epplestraße 225
D-70546 Stuttgart

Utfärdat i Bryssel den 18 oktober 1995.

På kommissionens vägnar

Karel VAN MIERT

Ledamot av kommissionen

KOMMISSIONENS BESLUT

av 24 april 1996

som förklarar att en koncentration är oförenlig med den gemensamma marknaden och med EES-avtalets funktion

(Ärende nr IV/M.619 — Gencor/Lonrho)

(Endast den engelska texten är giltig)

(Text av betydelse för EES)

(97/26/EG)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR FATTAT DETTA BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av Avtalet om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet, särskilt dess artikel 57,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 4064/89 av den 21 december 1989 om kontroll av företagskoncentrationer⁽¹⁾, ändrad genom Anslutningsakten för Österrike, Finland och Sverige, särskilt artikel 8.3 i denna,

med beaktande av kommissionens beslut av den 20 december 1995 om att inleda förfaranden i detta ärende,

och efter att ha gett de företag som berörs möjlighet att lämna sina synpunkter på kommissionens invändningar,

med beaktande av yttrandet från Rådgivande kommittén för koncentrationer⁽²⁾, och

med beaktande av följande:

1. Det aktuella förfarandet gäller Gencor Limited of South Africa (nedan kallat "Gencor") och Lonrho plc of the United Kingdom (nedan kallat "Lonrho") som gemensamt har anmält en transaktion varigenom de kommer att förvärva gemensam kontroll över Impala Platinum Holdings Limited (nedan kallat "Implats"). Implats äger för närvarande samtliga Gencors andelar i brytning och raffinering av platinagruppens metaller. Lonrhos verksamhet inom platinaområdet finns inom företagen Eastern Platinum Limited (nedan kallat "Eastplats") och Western Platinum Limited (nedan kallat "Westplats"), som tillsammans utgör divisionen Lonrho Platinum Division (nedan kallat

"LPD"). Gencor kontrolleras enligt artikel 3.3 i förordning (EEG) nr 4064/89 (nedan kallad "förordningen"), gemensamt av South African National Life Insurance Company (nedan kallat "Sanlam") och Rembrandt Group Limited (nedan kallat "Rembrandt").

2. Genom ett beslut av den 8 december 1995 gav kommissionen order om att koncentrationen i dess helhet tills vidare skulle upphävas i enlighet med artiklarna 7.2 och 18.2 i förordningen till dess att kommissionen fattat ett slutgiltigt beslut.
3. Genom ett beslut av den 20 december 1995 kom kommissionen fram till att koncentrationen gav upphov till allvarliga tvivel om huruvida den var förenlig med den gemensamma marknaden. Kommissionen inledde därför förfaranden i enlighet med artikel 6.1 c i förordningen angående detta ärende.

I. PARTERNA

4. Gencor är en internationell grupp med metall- och mineralresurser som har sitt säte i Sydafrika. Lonrho är ett brittiskt företag med intressen inom gruvarbete och raffinering, hotell, jordbruk och handel i allmänhet.

II. TRANSAKTIONEN

5. Den föreslagna transaktionen leder till att Lonrho och Gencor förvärvar gemensam kontroll över hela Implats och LPD.
6. Denna transaktion är uppdelad i två steg: a) Lonrho och Gencor förvärvar den gemensamma kontrollen över Implats, som Gencor för närvarande äger 46,5 % — av resten av aktiekapitalet är spritt mellan ett flertal ägare —, och b) Implats

⁽¹⁾ EGT nr L 395, 30.12.1989, s. 1. Förordningen rättad i EGT nr L 257, 21.9.1990, s. 13.

⁽²⁾ EGT nr C 13, 14.1.1997.

förvärvar ensamt kontrollen över de två företagen Eastplats och Westplats som i dag äger all platinaverksamhet inom Lonrho och i vilket Lonrho äger 73 % och Implats 27 %.

7. I utbyte mot överföringen till Implats av sina andelar i Eastplats och Westplats kommer Lonrho att erhålla nya aktier i Implats. Aktierna kommer att vara noterade på aktiebörsen i Johannesburg och på den internationella aktiebörsen i London. Efter det att de nya aktierna har emitterats kommer Gencor och Lonrho var och en att äga cirka 32 % vardera av aktierna i Implats och de återstående aktierna kommer att vara spridda mellan ett flertal ägare.

III. KONCENTRATIONEN

Gemensam kontroll

8. Parterna kommer att utse fyra ledamöter var till styrelsen för Implats. I styrelsen kommer också två oberoende icke arbetande styrelseledamöter och fyra arbetande styrelseledamöter att ingå, vilka inte får vara anställda vid eller styrelseledamöter i företagsgruppen Lonrho eller företagsgruppen Gencor. En av de personer som Gencor utser kommer att utnämnas till verkställande ordförande och kommer att ha utslagsröst. Denna utslagsröst kommer dock inte att användas för "frågor som beslutas av styrelsen", för vilka ett röstmöte skall säkerställa att de ledamöter som har nominerats av parterna röstar på samma sätt. En liknande mekanism kommer att säkerställa att parterna röstar på samma sätt i frågor som föreslås vid Implats bolagsstämmor. Med "frågor som beslutas av styrelsen" avses följande:
- Ingående, ändring eller uppsägning av avtal eller kontrakt mellan Implats och Gencor eller Lonrho.
 - Försäljning eller förvärv i en enda transaktion av tillgångar vilkas sammanlagda värde överstiger 50 miljoner rand (cirka 10 miljoner ecu).
 - Godkännande av budgeten.
 - Utbetalning av utdelningar och emittering av aktier.

Den ledningsstruktur som transaktionen resulterar i kommer därför att ge parterna gemensam kontroll över Implats.

En fullt fungerande verksamhet på lång sikt

9. Implats kommer att fortsätta att vara verksam inom produktion och raffinering av platinagrupper

metaller. Följden av transaktionen är att verksamheten inom Implats förs samman med verksamheten inom LPD-företagen Westplats och Eastplats. Genom transaktionen skapas på så sätt ett större företag som omfattar alla moderföretagens intressen i fråga om platinagruppernas metaller. Implats och LPD är redan företag med fullt fungerande verksamhet. Att det nuvarande Implats förs samman med Westplats och Eastplats ändrar ingenting i detta avseende. Samriskföretaget fungerar därför helt och fullt.

Brist på samordning

10. Implats, Eastplats och Westplats utgör det enda intresse som Lonrho och Gencor har inom brytning, produktion och raffinering av platinagruppernas metaller. Dessutom har parterna, som en del av transaktionen, kommit överens om att Implats skall vara det enda företag genom vilket alla framtida andelar inom primärbrytning, anrikning, raffinering eller handel i platinagruppernas metaller förvärfvas eller ägs av någon av de två grupperna i syfte att exploatera sådana metaller ur platinagrupperna. Det finns därför ingen potential för samordning mellan Gencor eller Lonrho med Implats på grund av transaktionen. Det finns inte heller någon risk för att parterna åter skulle gå in på marknaderna för platinagruppernas metaller.
11. Enligt parterna har Rembrandt en effektiv andel på 14 % i Northam Platinum Limited (nedan kallat "Northam") vars övriga stora aktieägare är Anglo American Corporation of South Africa Limited (nedan kallat "AAC"), 21 %, och Liberty Life (en aktieägare i Gencor), 7 %. Återstoden av aktierna i Northam är spridda mellan olika ägare. Dessutom har det angetts att Sanlam inte har något betydande intresse i andra gruvor för platinagruppernas metaller och att varken Sanlam eller Rembrandt har några betydande förbindelser med AAC. Under alla omständigheter kommer inte Lonrho att i framtiden ha några intressen i gruvdrift och raffinering av platinagruppernas metaller utanför Implats. Det finns därför ingen potential för samordning mellan Lonrho och ägarna till Gencor på grund av den anmälda transaktionen.

Slutsats

12. Samriskföretaget kommer att kontrolleras gemensamt av Gencor och Lonrho och kommer att vara en fullt fungerande verksamhet. Det föreligger ingen risk för samordning mellan parterna på grund av transaktionen eftersom endast Rembrandt, som är en av ägarna till Gencor, kommer att ha intressen i brytning och raffinering av platinagruppernas metaller utanför samriskföretaget. Därför kommer det resulterande samriskföretaget att ha en koncentrations egenskaper enligt förordningen.

IV. GEMENSKAPSDIMENSIONEN

13. Koncentrationen har en gemenskapsdimension enligt artikel 1.2 i förordningen. Företagen i fråga har en sammanlagd global omsättning på mer än 10 miljarder ecu vilket är mer än de 5 miljarder ecu som krävs enligt förordningen. Både Gencor och Lonrho hade en omsättning inom gemenskapen på mer än 250 miljoner ecu under det senaste räkenskapsåret och de har inte mer än två tredjedelar av sin sammanlagda omsättning inom gemenskapen i en och samma medlemsstat.

V. EFFEKTER PÅ DET EUROPEISKA EKONOMISKA SAMARBETSOMRÅDET

14. Parternas totala försäljning inom EES är som följer: för Lonrho 1 281 miljoner ecu under 1994 och för Gencor 1 164 miljoner ecu under 1995. Dessutom sker LPD:s försäljning av platinagruppens metaller genom Western Metal Sales, som är ett i Bryssel baserat dotterföretag till Lonrho.
15. AAC:s platinaverksamhet, "Amplats", den tredje största Sydafrikanska leverantören säljer också en avsevärd del av sin metall genom Johnson Matthey i Förenade kungariket, som är agent med ensamrätt på återförsäljningen. Johnson Matthey säljer sedan till sina kunder och dotterföretag över hela världen.
16. Under perioden från 1993 till 1995 utgjorde den västeuropeiska konsumtionen av platinagruppens metaller 20 % av den totala efterfrågan i världen. Emellertid måste dessa statistiska uppgifter tolkas med försiktighet, eftersom marknaderna för platinagruppens metaller, som det framgår nedan, är världsomspännande. Följaktligen rör sig platinagruppens metaller fritt, lätt och i stor omfattning över världen. Försäljning i en region leder till användning i en annan. En del av parternas försäljning till kunder inom EES exporteras till tredje länder, som när exempelvis LPD säljer till Mitsubishi i Förenade kungariket som i sin tur säljer till den slutliga kunden i Japan. Motsatt är Implats största kund General Motors som gör sina inköp i Nordamerika. General Motors säljer sedan vidare till sina dotterföretag inom Europeiska unionen.
17. Det finns en avsevärd tillverkningsindustri i efterföljande led (där man förädlar platinagruppens metaller till halvfärdiga eller färdiga produkter) inom EES och här förekommer multinationella företag baserade i Förenade kungariket, Tyskland och Frankrike. Dessutom är en av de tre internationella marknaderna för platinagruppens metaller baserad i London och har omfattande leveranser till denna marknad i Zürich.
18. På grundval av vad som ovan konstaterats har slutsatsen dragits att alla effekter på den världsomspännande marknaden skulle återspeglas fullständigt inom Europeiska unionen och inom EES.

VI. RELEVANTA MARKNADER

A. Relevanta produktmarknader

A.1 Bakgrund: platinagruppens metaller

19. Båda parter är verksamma inom brytning och raffinering av vissa metaller som sammantaget är kända som platinagruppens metaller. De raffinerar till fastställda renhetsstandarder genom en serie komplicerade processer.
20. Platinagruppens metaller förekommer naturligt tillsammans i samma malmkropp. Dessutom brukar de finnas i koncentrationer tillsammans med järnhaltiga metaller (järn, nickel, koppar, krom och kobolt) som ett resultat av naturliga geologiska processer. Platinagruppens metaller utgör dock inte en enda relevant produktmarknad, utan i stället sex enskilda marknader, och då särskilt platina, palladium, rodium, iridium, rutenium och osmium. I sin anmälan angav parterna att platinagruppens metaller "kan kombineras för att användas i bilkatalysatorer men har för övrigt många olika användningsområden och är inte inbördes utbytbara eftersom de har olika egenskaper." Dessutom är möjligheterna att i praktiken finna substitut för platinagruppens metaller begränsade. En tillverkare anmärkte:

"Platinagruppens metaller har många unika egenskaper och ... en fullständig substitution brukar äga rum sällan eller långsamt, även om hushållning (dvs. en minskning av den kvantitet av platinagruppens metaller som används per enhet i produktionen) normalt är kännetecknande för marknaden."

21. Den sammanlagda globala försäljningen av platinagruppens metaller uppgick till cirka 2,3 miljarder ecu under 1994. Den viktigaste (65 % av försäljningen) och mest använda av platinagruppens metaller är platina (därav gruppens namn). Palladium och rodium rankas som den andra och tredje viktigaste metallen i platinagruppen med 23 % respektive 12 % av försäljningen. De tre återstående metallerna ur platinagruppen (iridium, osmium och rutenium) är av mindre kommersiell betydelse och tillsammans utgör de mindre än 1 % av den totala försäljningen av platinagruppens metaller. De används normalt i legeringar med platina eller palladium. Dessutom används var och en av dem i ett litet antal särskilda fall där man

föredrar dem på grund av deras särskilda fysiska eller kemiska egenskaper.

22. Platinagruppens metaller klassificeras som ädelmetaller eftersom de förekommer i mycket liten mängd. Det produceras endast en tjugondel så mycket platina som guld, som i sig är en sällsynt metall. De klassificeras också som ädelmetaller från kemisk synpunkt. Platinagruppens metaller uppvisar särskilt hög motståndskraft mot oxidering och korrosion, en förmåga att motstå mycket höga temperaturer (med smältpunkter över 1 500 °C); de upplöses inte i syra och de leder elektricitet utmärkt. Slutligen uppvisar de mycket goda katalytiska egenskaper (en katalysator startar en kemisk reaktion eller påskyndar den utan att själv förändras). På grund av dessa enastående fysiska och kemiska egenskaper har de många olika användningsområden, bl.a.
- i smycken,
 - i katalytiska avgasrenare till bilar och andra användningsområden i bilar, såsom tändstift och syreavkännare,
 - allmänt som katalysator inom industrin, i industriella produktionsprocesser såsom oljeraffinering och inom tillverkning av glas till LCD-skärmar,
 - i elektronisk utrustning såsom hårddiskar i personatorer, och
 - i elektroniska komponenter såsom keramiska kondensatorer av flerskiktstyp (MLCC) som ofta används i data- och telekommunikationsutrustning.
23. Det är tydligt att de egenskaper som platinagruppens metaller har gör dem viktiga för bil- och elektronikindustrin samt för den kemiska industrin, och när det gäller platina även för smycken. Som förklaras nedan anser man därför att de marknader som påverkas av denna transaktion är marknaderna för var och en av de raffinerade metallerna ur platinagruppen.

A.2 Platina

i) Huvudsaklig användning av platina

24. De huvudsakliga användningsområdena för platina är i bilkatalysatorer (32 %), industrin (20 %) och smycken (38 %) medan återstoden (10 %) i stort sett säljs i investeringssyfte (se avsnitt VII.B 1). Av diskussionen nedan framgår det att möjligheten att ersätta platina med andra metaller är begränsad för alla dessa ändamål.

Användning i bilar

25. Bilkatalysatorer som baseras på platina, palladium eller rodium har utvecklats för att eliminera de tre

farligaste gaser som släpps ut från motorfordon, nämligen koloxid (CO), kväveoxider (NO_x) och oförbrända kolväten (HC). Bilkatalysatorer används för att omvandla dessa skadliga gaser till mindre skadliga beståndsdelar (koldioxid, kväve och vatten).

26. I huvudsak tillverkas för närvarande två typer av kommersiella bilkatalysatorer. I det äldre systemet används oxiderande katalysatorer av platina/palladium som omvandlar CO och HC (därför kallas det för tvåvägssystemet) till koldioxid och vatten. Det nyare systemet klarar inte bara av samma uppgift som tvåvägssystemet, utan även av den tredje föroreningen, NO_x. Genom att lägga till rodium till platina/palladium-katalysatorn omvandlar systemet CO, HC och NO_x till koldioxid, kväve och vatten. Denna katalysator kallas därför för trevägssystemet. I trevägskatalysatorerna används för närvarande antingen platina/rodium eller platina/palladium/rodium.
27. Platina, palladium och rodium används i varierande grad beroende på särskilda krav, såsom motorstorlek, vilket bränsle som används (bensin eller diesel), eftersträvd verkningsgrad, fordonets massa och vilken konstruktion och teknologi tillverkaren använt. Platina har en fördel jämfört med de andra metallerna i platinagruppen eftersom den kan absorbera ett större antal typer av gaser. Den är den mest aktiva av de tre metallerna när det gäller att omvandla CO och HC, och den påverkas minst av bly och svavel i bränslet och fungerar bra vid låga temperaturer. Den gör dock inte att NO_x minskar på ett effektivt sätt (en uppgift som rodium klarar mycket bra). Palladium har viss förmåga att omvandla CO och HC och att minska NO_x men kan lätt förorenas och blir långsamt verksamt. Därför fungerar platina, palladium och rodium på olika sätt i den katalytiska avgasrening som krävs i bilkatalysatorer för att ta bort de skadliga beståndsdelarna.

28. Dessutom kräver konstruktionsändringar av bilkomponenter normalt ledtider på flera år. Sådana ändringar är dyrbara och kräver betydande insatser i forskning och utveckling samt tester för att säkerställa om den nya modellen uppfyller de allt strängare miljöbestämmelserna. Biltillverkare har påpekat att det inte skulle vara ekonomiskt möjligt att överväga de insatser i forskning och utveckling som krävs för att ändra konstruktionen, om inte priserna för platinagruppens metaller ändras avsevärt och oåterkalleligen eller att miljöskyddslagstiftningen liberaliseras. Det är tydligt att biltillverkarnas omställningskostnader är mycket högre än kostnaderna för de olika metaller ur platinagrupp-

pen som ingår. Därför kan metallerna i platina-gruppen ersätta varandra endast i ganska begränsad omfattning när det gäller användning i bilkatalysatorer. När det gäller katalytiska avgasrenare för bilar kompletterar platinagruppens metaller varandra snarare än att vara utbytbara mot varandra. Dessutom går det bara att använda platina- och inte palladiumkatalysatorer i dieselmotorer. Möjligheterna att ersätta platina med palladium är därför begränsade för dessa ändamål.

29. Parterna har angivit att det finns mycket större möjligheter att ersätta platina med palladium i bilkatalysatorer än vad kommissionen vill göra gällande. Ford, Nissan och Engelhard uppger i detta avseende ligga i täten när det gäller utvecklingen av denna teknik, som sägs ha större betydelse i Europa på grund av de mindre bilmotorerna.
30. Kommissionen har vid sin undersökning haft kontakt med två av dessa företag. Det ena företaget har uppgett att det alltid har använt platina och rodium vid sin tillverkning av bilkatalysatorer och att eventuella förändringar skulle kräva kostsamma förändringar i konstruktionen. Det andra företaget har bekräftat att det tillverkar bilkatalysatorer som använder enbart palladium.
31. Kommissionen känner till att palladium har fått ersätta platina i vissa typer av bilkatalysatorer under de senaste åren. Det är, som parterna hävdar, troligt att denna trend fortsätter i viss utsträckning. Emellertid menar kommissionen att det finns ganska begränsade möjligheter för att palladium blir en betydande ersättning för platina i bilkatalysatorer, på grund av kostnaderna för konstruktionsändringar och de olika metallernas specifika egenskaper när det gäller att reagera med specifika skadliga gaser. Dessa egenskaper omfattar som ovan nämnts också det faktum att bly och svavel gör palladium inaktivt och att dieselmotorer och stora bensinmotorer kräver platinakatalysatorer. Enligt Johnson Matthey är det därför så att "många europeiska fordon är försedda med katalyseringsystem med dubbel inmatning [two-brick] och det är nu vanligt att man använder sig av en palladium- eller rodiumkatalysator tillsammans med en annan katalysator med platina. Härigenom kan biltillverkarna utnyttja palladiums effektivitet vad gäller att omvandla HC, medan man utnyttjar platina för dess effekter på CO och rodium för dess förmåga att ta hand om NO_x". Parterna medger att palladium inte helt kan ersätta platina (se parternas svar av den 19 mars 1996 på frågorna till följd av förhöret).
32. Även om användningen av palladium har ökat i förhållande till platina kommer marknadens efter-

frågan på platina att bestå, eftersom platina kommer att fortsätta vara en grundläggande beståndsdel i bilkatalysatorer.

Användning inom industrin

33. Användningen av platina är väl utbredd inom industrin, till exempel som katalysator i form av ett nät vid tillverkning av salpetersyra till gödningsmedel, och inom glasindustrin som använder utrustning gjord av legeringar av platina och rodium som används i de mycket korrosiva driftsmiljöer som krävs vid tillverkning av LCD-glas av mycket hög kvalitet (som används till data- och TV-skärmar). Det går inte att ersätta platina inom sådana användningsområden i industrin.

Smycken

34. Som nedan förklaras är platina en världsomspännande handelsvara. Efterfrågan på platina till smycken domineras av den japanska marknaden. Ungefär 85 % av den globala efterfrågan på platina till smycken härrörde år 1994 från japanska konsumenter. De unika egenskaper som den japanska marknaden för smycken uppvisar har därför en betydande påverkan på efterfrågan på platina och följaktligen på om andra metaller kan ersätta platina i någon större utsträckning.
35. Skälen till denna höga konsumtion är historiska. För det första har japanerna en förkärlek för renhet och platina uppfyller detta krav eftersom dess standard för renhet är 99,95 % och den förefaller vara vit. För det andra var importen av guld till Japan strängt kontrollerad i många år (fram till år 1973) och därför växte en tradition med platinasmycken fram. Slutligen har yenen varit mycket stark i förhållande till USA-dollar under de senaste åren (platinapriset sätts alltid i USA-dollar) och detta har hållit uppe efterfrågan på platina och andra ädelmetaller såsom guld.
36. Platina är den enda av metallerna i platinagruppen som används till smycken. Det är också den kostbaraste av alla ädelmetaller och i synnerhet är platinasmycken dyrare än guldsmycken. Förutom dess högre kostnad per enhet är platinasmycken dyrare dels för att platinasmycken har en högre renhetsgrad än guld och dels för att platina är hårdare att bearbeta än guld. Som förklaras nedan används dock varken guld eller andra ädelmetaller som substitut för platina på den japanska marknaden för smycken.

37. Kommissionen har erhållit uppgifter som gör det möjligt för den att bedöma den ställning som platina för närvarande har jämfört med guld på den japanska marknaden. Under 1994 såldes 29,3 miljoner smycken som var gjorda av platina, guld

eller kombinationer av platina och guld i Japan. Som framgår av tabell 1 stod platina för 23,2 % av smyckena, men 57 % av värdet på försäljningen av smycken, vilket belyser den väsentligt högre kostnaden per enhet för platinasmycken.

Tabell 1

Detaljhandels försäljning av smycken av platina, av kombinationer av platina och guld samt av guld i Japan under 1994

(i procent)

	Andel av sålda enheter	Andel av försäljningsvärdet
Platina	23,2	57
Kombination av platina och guld	7,8	6,8
Guld	69,0	36,2

Källa: Platinum Guild International.

Anm. platinasmycken säljs ofta med ädelstenar så i denna jämförelse tenderar prisskillnaden mellan platina- och guldsmycken att bli överdrivet stor.

38. Mätt i försäljningsvärde 1994 stod platina för 64 % av smycken med sten, guld för 31 % och kombinationer av platina och guld för 5 %. Å andra sidan stod guld för 59 % av smycken utan sten under 1994. Detta pekar på att platina huvudsakligen används för de dyraste smyckena i det översta marknadssegmentet på den japanska marknaden för smycken.

inte i någon större utsträckning är utbytbara mot varandra vad avser smycken. Ännu viktigare är att uppskattningarna av priselasticiteten för den japanska efterfrågan på platina i smycken bekräftar att platina inte är utsatt för någon stark konkurrens från andra metaller.

39. Platina är det övervägande förstahandsvalet för ringar i Japan. Under 1994 var 98 % av alla förlovningsringar, 63 % av alla vigselringar och 66 % av övriga ringar gjorda av platina. Sålunda var endast 2 % av alla förlovningsringar gjorda av antingen guld eller en kombination av platina och guld och i likhet med detta var endast 16 % av vigselringarna gjorda av guld och 21 % av en kombination av platina och guld. Platinans mycket stora popularitet jämfört med guld och kombinationer av platina och guld i ringar har varit ganska oförändrad under de senaste fem åren på grund av de unika egenskaper som påverkar konsumtionsmönstret för smycken i Japan. Däremot används platina i mindre grad för andra typer av smycken. Mätt i försäljningsvärde stod platina för 45 % av de berlocker, 36 % av de halsband och 25 % av de örhängen som såldes i Japan under 1994.

42. För att göra denna uppskattning av priselasticiteten för den japanska efterfrågan på platina i smycken krävdes en ekonomisk uppskattning. Kommissionen beställde, som en del av undersökningen av det föreliggande ärendet, en studie för att fastställa vilka faktorer som påverkar priset på platina (se nedan). I en del av studien uppskattades priselasticiteten för den japanska efterfrågan på platina till smycken till -0,6, dvs. oelastisk (mindre än 1) ⁽³⁾.

43. En låg priselasticitet tyder på låg substituerbarhet. Mot bakgrund av uppgifterna ovan kan man dra slutsatsen att efterfrågan på platina i smycken därför inte är utsatt för stark konkurrens från andra ädelmetaller på den japanska marknaden.

Efterfrågan från investerare

40. Därför förefaller guld och platina inte vara utbytbara i smycken eftersom de används i helt olika typer av smycken.

44. Platina säljs som en investering till enskilda personer och företag (främst i Japan), till exempel i form av platinatackor och en sådan efterfrågan från investerare kan vara spekulativ. Platina har dock inte samma ställning som guld som historiskt sett

41. Den betydande skillnaden i prisnivåerna för guld och platinasmycken på den japanska marknaden kan också tyda på att guld och platina i smycken

⁽³⁾ Detta innebär att om priset till exempel ökar med 10 % så minskar den efterfrågade kvantiteten med mindre än 10 %. Den sammanlagda inkomsten av försäljningen ökar därför i denna situation, även om den kvantitet som säljs blir mindre.

har använts som betalningsmedel. Därför återspeglar efterfrågan på platina från investerare den bakomliggande användningen av platina i bilkatalysatorer, inom industrin och i smycken, eftersom det är inom dessa användningsområden som platina har ett värde. Dessutom finns inga bevis som pekar på att ackumulerade lager av sådana tackor och mynt återinträder på platinamarknaden. Detta påvisas i *Platinum 1995 Interim Review* från Johnson Matthey, som visar förändring i efterfrågan från investerare under endast ett år (1986) och då enbart för en enda typ av tacka.

Slutsats

45. Det finns i praktiken inga substitut för platina inom dess huvudsakliga användningsområden som är bilkatalysatorer, industriprocesser och smycken. Denna slutsats bekräftas av en analys av vilka faktorer som påverkar platinapriset.

ii) Faktorer som påverkar platinapriset

46. Platina är en vara som handlas fritt och priset sätts genom utbud och efterfrågan på marknaden. Enligt en del av de mest betydande handlarna/tillverkarna och bankerna som är aktiva på platinamarknaden bestäms platinapriset av dess grundläggande användningsområden. Marknaden för platina är en volymmässigt förhållandevis liten marknad jämfört med till exempel guld. Enligt handlare/tillverkare och banker är marknaden för platina därför inte särskilt spekulativ, eftersom köp av en stor post uppenbarligen gör det svårt att lämna marknaden igen (vilket ökar risken med spekulatör).
47. Enligt vad som anges nedan anser kommissionen att de grundläggande faktorerna för utbud och efterfrågan på platina för användning i smycken, i bilkatalysatorer och inom industrin på ett avgörande sätt påverkar platinapriset.

Iakttagelser från *Metals Analysis Outlook*:

48. För att fastställa de grundläggande faktorer för utbud och efterfrågan som påverkar priset försökte kommissionen finna de viktigaste faktorerna som har påverkat priserna under de senaste fem åren genom att studera utdrag ur tidskriften "Metals Analysis Outlook", i vilken utvecklingen på marknaden förutspås per kvartal. Enligt dessa dokument fann man att de viktigaste faktorerna är

- prognoser för produktionen i Sydafrika, utvidgning eller tillfällig stängning av schakt,
- hur mycket platina som återvinns,
- storleken på Almaz' försäljning på den ryska statens vägnar, prognostiserad utifrån produktionen av nickel och lagrens storlek,
- inköp av bilkatalysatorer och efterfrågan på bilar,
- efterfrågan på smycken i Japan, ekonomiska förhållanden i det landet och växelkursen mellan yen och USA-dollar, och
- malmlager under bearbetning.

49. De faktorer som räknas upp ovan visar att platinapriset påverkas av grundläggande faktorer för utbud av och efterfrågan på platina.

Kommissionens studie om faktorer som påverkar förändringar i platinapriset

50. Syftet med kommissionens studie var att, om möjligt, fastställa de viktigaste faktorerna som påverkar platinapriset. De viktigaste slutsatserna från studien är följande:

- a) På kort sikt är platinapriset statistiskt sett korrelerat med priset på guld, om än inte med nödvändighet på lång sikt (nedan visas att förhållandet är falskt), men platinapriset påverkas också av de grundläggande faktorerna för utbud och efterfrågan inom platinaindustrin.
- b) Korrelationen mellan priset på guld och priset på platina bevisar inte att det finns ett orsaks samband mellan dessa priser.
- c) Det är inte möjligt att fastställa något betydande samband mellan priset på platina och de mest betydande makroekonomiska indikatorerna, inte heller mellan priset på guld och de mest betydande makroekonomiska indikatorerna (inflation, räntesatser, växelkurser och ekonomisk tillväxt).
- d) Futuresmarknaden för platina är först och främst en terminsmarknad och uppvisar normalt inte många spekulativa inslag. På lång sikt kommer därför de grundläggande faktorerna att vara avgörande för prissättningen.
- e) Efterfrågan på platina är prisokänslig (elasticiteten är mindre än 1, se avsnitt iii nedan).

f) Trots att marknaden för platina är mindre och mer volatil än marknaden för guld finns det inga belägg för överdriven spekulation. Till skillnad från guld finns det som mest begränsade lager av platina som kan tillfredsställa periodiska toppar i efterfrågan från investerare.

51. Genom studien bekräftas därför att marknaden för platina är en marknad med få spekulativa inslag och att grundläggande faktorer för utbud och efterfrågan är viktiga för platinapriset.

Priskorrelationen mellan platina, guld, silver, rodium och palladium är falsk

52. Även om priserna på ädelmetaller som guld och platina i hög grad är korrelerade så innebär inte en hög korrelation i sig ett orsakssamband. Ekonomiska prisserier är ofta ickestationära (dvs. de har en trend) och är därför automatiskt korrelerade. Kommissionen beslutade därför att genomföra en utförligare analys av korrelationen mellan priset på platina, guld, silver, rodium och palladium.
53. Kommissionen gjorde en kointegrationsanalys av dataserien för priset på platina, rodium och palladium samt för priset på guld och silver. Kointegrationsanalys är en ekonometrisk metod med vilken man kan undersöka om det finns ett systematiskt jämviktsförhållande (eller långsiktigt förhållande) mellan två eller flera tidsserier av data. Analysresultaten visar att dataserien inte tyder på att det finns något jämviktsförhållande (eller långsiktigt förhållande) mellan prisnivåerna för platina, rodium, palladium, guld respektive silver och inte heller för någon delmängd av dessa metaller. Denna ekonometriska analys av metallpriser visar att priset på platina, rodium, palladium, guld och silver på lång sikt tenderar att variera oberoende av varandra, vilket bekräftar åsikten att platina, rodium, palladium, silver och guld är separata relevanta produktmarknader.

Parternas metod för att prognostisera platinapriset

54. Betydelsen av de grundläggande faktorerna för utbud och efterfrågan för platinaprisets utveckling bekräftas av parternas sätt att prognostisera platinapriset. Enligt Implats är det mycket svårt att förutsäga priset på kort sikt (mindre än ett år) och

det beror på ett antal faktorer som till exempel priset på guld och silver, förändringar i ränteläget och i växelkurser, rykten om teknisk utveckling m.m. På lång sikt (mer än ett år) studerar dock Implats de grundläggande faktorerna för jämvikt mellan utbud och efterfrågan, där utbudsöverskott är det samma som ett lågt pris, medan underskott på marknaden ger högre priser. LPD förutspår priser på kort sikt (6 — 12 månader) genom att studera en blandning av stämningen på marknaden, spekulation och tillgång på metallen. Priset på lång sikt förutspås helt enkelt genom att en faktor för den uppskattade inflationen i USA tillämpas på det prognostiserade kortsiktiga priset. Det är dock klart att både LPD och Implats anser att tillgången på metall och därmed jämvikten mellan utbud och efterfrågan är viktig för att bestämma marknadspriset på platina.

Slutsats

55. En analys av de faktorer som påverkar platinapriset visar att platinapriset på lång sikt tiden påverkas av de grundläggande faktorerna för utbud och efterfrågan på platina, såsom efterfrågan för användning i bilkatalysatorer, industriella processer och smycken. Platinapriset kan på kort sikt påverkas av spekulation i ädelmetaller såsom guld, men på lång sikt påverkas inte platinapriset av priset på andra ädelmetaller.

iii) Efterfrågan på platina är prisokänslig

56. Den andel av efterfrågan på platina som industriella processer och bilkatalysatorer står för är prisokänslig och har antagligen en mycket låg priselasticitet eftersom det nästan inte går att ersätta platina för dessa ändamål, vid sidan av de begränsade möjligheterna att ersätta platina med palladium för vissa typer av bilkatalysatorer. Priselasticiteten för efterfrågan på smycken på den japanska marknaden befanns i ovannämnda studie vara oelastisk med en elasticitet på $-0,6$. Eftersom bilkatalysatorer och industriella processer står för cirka 51 % av marknaden och den japanska marknaden för smycken för cirka 34 %, innebär detta att priselasticiteten för den globala platinamarknaden är mycket oelastisk. Återstående 15 % av efterfrågan utgörs av smycken utanför Japan (5 %) och investeringar (10 %). Marknaden för smycken

utanför Japan har troligen en oelastisk efterfrågan, eftersom platinasmycken är en speciell produkt i det översta marknadssegmentet. Dessutom är effekterna av efterfrågan från investerare på den totala priselasticiteten begränsad. Man kan därför sluta sig till att priselasticiteten för marknaden som helhet är oelastisk (mindre än 1).

57. En priselasticitet som är mindre än 1 innebär att substitutionselasticiteten med andra metaller är ännu mindre, dvs. att konkurrensen från andra metaller inte är särskilt hög. En låg priselasticitet för efterfrågan tyder därför på att platina utgör en separat relevant produktmarknad.
58. Det är givetvis enbart inom nuvarande prisintervall som efterfrågan på platina är prisokänslig. Detta innebär till exempel att en förändring i prisnivån på 10 % skulle vara möjlig utan att någon betydande substitution börjar äga rum. Kommissionen inser dock att man inte kan utesluta att platina i betydande utsträckning skulle kunna ersättas med andra metaller, dock med vissa ledtider, om priset till exempel skulle öka med 100 % eller mer. Detta var fallet när priset på rodium ökade från 300 USA-dollar till 7 000 USA-dollar per uns i början av 1990-talet. När priset steg med mer än 2 000 % startade rodiumköparna utvecklingsprojekt i syfte att hitta substitut. Resultatet var att man slutade använda rodium i många sammanhang. En sådan extrem situation är dock inte det största problemet i detta fall.
59. Parterna hävdar i sitt svar på meddelandet om invändningar att den analys som ligger till grund för kommissionens slutsats att efterfrågan på platina är prisokänslig inte är vederhäftig (NERA-rapporten, s. 27). Parterna har emellertid inte föreställt kommissionen med några bevis till stöd för detta påstående och de har inte ifrågasatt att priselasticiteten för efterfrågan på platina är oelastisk.

iv) Slutsats

60. På grundval av ovanstående analys instämmer kommissionen i parternas slutsats i anmälan att platina utgör en separat relevant produktmarknad.

A.3 Palladium

61. Palladium används huvudsakligen för industriella ändamål. Endast 4 % (200 000 ounce) av den årliga efterfrågan på palladium används till smycken som en legering med platina eller som ett

icke allergiframkallande medel som gör guld vitare. Palladium ersätter i synnerhet inte platina i smycken.

62. Palladium används ofta i bilkatalysatorer och katalysatorer för industrin inom oljeraffinering och inom kemisk industri, till exempel för att minska förlusterna av platina och rodium under omvandlingen av ammoniak till salpetersyra. Palladium är även ett strategiskt viktigt råmaterial i elektroniska komponenter, särskilt i de komponenter som innehåller palladium som är kända som keramiska kondensatorer av flerskiktstyp (MLCC). Dessa komponenter används ofta inom elektronik- och telekommunikationsutrustning. Till exempel innehåller en enda mobiltelefon ungefär hundra keramiska kondensatorer av flerskiktstyp.
63. Palladium förekommer i samma malmkroppar som platina och produceras, om än med hjälp av en annan raffineringsprocess, av samma företag som platina.
64. Som framgår av diskussionen ovan under rubriken platina varierar priset på palladium oberoende av priset på de andra metallerna i platinagruppen samt av priset på guld och silver (avsnitt VI.A.2 ii). Det finns begränsade möjligheter att ersätta palladium med platina i bilkatalysatorer och med nickel i mindre avancerade elektroniska kondensatorer. Kommissionen instämmer i parternas slutsats i anmälan att palladium utgör en separat relevant produktmarknad.

A.4 Rodium

65. Rodium används huvudsakligen i bilar. Rodium förekommer i samma malmkroppar som platina och produceras, om än med hjälp av en annan raffineringsprocess, av samma företag som platina. Som framgår av diskussionen ovan under platina varierar priset på rodium oberoende av priset på de andra metallerna i platinagruppen samt av priset på guld och silver (avsnitt A.2 ii). Det finns inga substitut (avsnitt A.2 i). Därför är priselasticiteten inom det nuvarande prisintervallet nästan noll. Kommissionen instämmer i parternas slutsats i anmälan att rodium utgör en separat relevant produktmarknad.

A.5 Rutenium, iridium och osmium

66. De återstående tre metallerna i platinagruppen (iridium, osmium och rutenium) är av mindre affärsmässig betydelse och används normalt i legeringar med platina eller palladium.

67. Det finns inga substitut för dessa metaller och mot bakgrund av offentliga prisuppgifter förefaller deras pris att utvecklas oberoende av andra metaller. Därför förefaller var och en av de tre metallerna att utgöra separata relevanta produktmarknader. Kommissionen instämmer i parternas slutsats i anmälan att var och en av de tre metallerna utgör en separat relevant produktmarknad.

B. Relevant geografisk marknad

B.1 Handel med platinagruppens metaller

68. Platinagruppens metaller är fungibla tillgångar som lätt kan transporteras; de raffinerar till samma renhetsstandarder i hela världen och kan snabbt säljas och köpas utan tullhinder. Platinagruppens metaller säljs över hela världen antingen enligt långfristiga kontrakt eller på metallmarknaden. Priset på de metaller ur platinagruppen som köps enligt långfristiga kontrakt är kopplat till ett marknadsprisindex och fastställs i allmänhet på månadsbasis av de genomsnittliga dagliga noteringarna på börserna under månaden före leveransmånaden. Priset uttrycks i USA-dollar per troy uns gross.

B.2 Metallbörser där platina och palladium handlas

69. De viktigaste metallbörserna för platina och palladium är London Platinum and Palladium Market (LPPM), New York Mercantile Exchange (NYMEX) och Tokyo Commodity Exchange for Industry (TOCOM). Det finns väldefinierade krav för både platina och palladium som bestämmer den form, vikt, renhet och de stämplarna som varje metall skall ha för att få handlas på metallbörserna. Producenterna måste vara erkända som "Good Delivery"-producenter eller "Good Delivery"-tillverkare innan deras varor godkänns för handel på marknaden. Det finns ett antal producenter som har erkänts enligt "Good Delivery"-avtalet.

70. LPPM-marknaden är den enda spotmarknaden av de tre medan NYMEX och TOCOM båda är futuresmarknader, varav NYMEX är den viktigaste. Dessa metallbörser fungerar dock som en del av samma integrerade globala marknad för platina och palladium. Handlarna är regelbundet aktiva på alla tre marknader samtidigt, till exempel genom att de handlar på LPPM-spotmarknaden för faktisk leverans medan de terminssäkrar positionen på futuresmarknaden i New York.

B.3 Handlarpriser för rodium, rutenium, iridium och osmium

71. Priset på rodium, rutenium, iridium och osmium noteras inte på metallbörserna utan fastställs med hjälp av NYD-priser (New York Dealer) och baspriser från Johnson Matthey. Dessa priser är marknadspriser som regelbundet offentliggörs i tidsskriften *Platt's Metals Week* eller som, i fråga om baspriser från Johnson Matthey, handlarna har tillgång till på sina dataskärmar.

B.4 Slutsats

72. Metallbörserna är i praktiken sammanlänkade med varandra. Det finns därför en global geografisk marknad med ett världsmarknadspris som uttrycks i USA-dollar per troy uns för både platina och palladium.

73. Marknaderna för de mindre metallerna är mindre utvecklade. Dessa metaller handlas dock globalt till offentligt noterade priser som uttrycks i USA-dollar per troy ounce. På grund av den globala handeln och fastställandet av marknadspriset på rodium, rutenium, osmium och iridium, är den relevanta geografiska marknaden för var och en av dessa metaller en global marknad.

VII. FÖRENLIHET MED DEN GEMENSAMMA MARKNADEN OCH EES-AVTALET

74. Den föreslagna transaktionen skulle minska antalet primärproducenter av platinagruppens metaller från tre till två i Sydafrika. Dessa tre producenter kontrollerar i själva verket de sydafrikanska platinareserverna. Sydafrika och, i mycket mindre utsträckning, USA är de enda länder där malmen är tillräckligt rik för att kunna brytas för sitt innehåll av platinagruppens metaller (i stället för att bryta platinagruppens metaller som en biprodukt). Detta kommer i framtiden också att gälla för Zimbabwe.

75. Förutom de ryska reserverna (som utgör ungefär 10 % av jordens reserver) där platinagruppens metaller bryts som en biprodukt vid brytning av nickel finns det inga andra betydande tillgångar av platinagruppens metaller i världen. Sålunda skulle transaktionen medföra att endast två företag skulle äga ungefär 90 % av världens reserver av platinagruppens metaller.

76. Förstudier och uppskattningar av industrin har genomgående bekräftat att Sydafrika har, och inom överskådlig framtid kommer att ha, den viktigaste tillgången på platinagruppens metaller, i synnerhet platina.

77. Av de tre sydafrikanska producenterna skiljer sig LPD från de andra. Det beror i första hand på dess härstamning; eftersom det är av europeiskt ursprung har företaget betraktats som en outsider inom industrin. Dessutom har det en annan ledningsstrategi än de andra sydafrikanska gruvbolagen och anses av andra aktörer vara kostnadsmedvetet och aggressivt.

78. Även om platinagruppens alla metaller bryts tillsammans, inriktas bedömningen på den effekt som den föreslagna transaktionen har på brytning och raffinering av platina och rodium, eftersom transaktionen endast befanns skapa dominerande ställningar på dessa marknader. När det gäller osmium förekommer dessutom ingen överlappning mellan parterna eftersom LPD inte producerar osmium. På liknande sätt får transaktionen ingen uppskattningsbar effekt på marknaden för palladium.

A. Tillgångar av platinagruppens metaller

A.1 Dokumenterade och troliga reserver, lager och befintliga gruvor för primära metaller ur platinagruppen

79. Platinagruppens metaller bryts huvudsakligen i Sydafrika och Ryssland men mindre fyndigheter finns i USA och Kanada. Brytning av platinagruppens metaller i Sydafrika sker på tre olika sätt, nämligen dagbrytning där malmen bryts i marknivå, brytning i donlägigt schakt där ett donlägigt schakt bryts i marken i samma vinkel som malm-lagret samt brytning i vertikalt schakt. I det sistnämnda fallet bryts ett vertikalt schakt i marken och horisontella tunnlar sprängs från detta in i malmlagren. Dagbrytning är den billigaste metoden, följt av brytning i donlägigt schakt medan brytning i vertikalt schakt är dyrast. Kostnaderna för brytning i vertikalt schakt ökar betydligt när väl ett djup på 1 000 meter har nåtts. Detta beror på den extra kylning som krävs och på den ytterli-

gare sträcka som arbetskraften och malmen måste transporteras. Varken LPD eller Implats har något dagbrott, det enda dagbrottet ägs av Amplats. Generellt sett anses den teknik som används i alla tre brytningsmetoder vara fullt utvecklad.

80. De enskilda metallerna i platinagruppen produceras i fasta proportioner, som beror på naturliga förutsättningar och på den särskilda malmkropp där brytningen sker. Enligt officiella källor⁽⁴⁾ är proportionerna platina/palladium/rodium cirka 100:42:21 i Merensky reef och 100:83:54 i UG2 reef. I andra länder förekommer palladium i högre koncentrationer jämfört med platina. I den mest betydande ryska gruvan i Norilsk är proportionerna ungefär 100:284:16, i den amerikanska gruvan i Stillwater 100:350:73 och i den kanadensiska gruvan i Sudbury 100:110:24. Denna produktionsstruktur resulterar ofta i en del lager och överutbud av de mindre metallerna. Det innebär också att palladium automatiskt utgör en större del av den ryska produktionen än platina. I de sydafrikanska gruvorna är dock platina utan jämförelse den viktigaste metallen och svarar för mer än 80 % av försäljningsintäkterna.

81. Som framgår av tabell 2 stod sydafrikanska producenter för 70 % av det globala utbudet av platina och 75 % av utbudet av rodium år 1994, medan Ryssland stod för 22 % av utbudet av platina och 21 % av utbudet av rodium. Ryssland var den största leverantören av palladium med 63 % av det globala utbudet medan Sydafrika stod för 28 % av utbudet. Dessa marknadsandelar kan dock variera något från år till år beroende på om producenterna säljer ut av sina lager och det är till exempel med säkerhet så att Ryssland minskade sina lager under 1994. Sett över flera år förefaller det inte att finnas några tvivel om att Sydafrika är och kommer att förbli den största leverantören av samtliga metaller i platinagruppen. Som framgår av tabell 3 fanns 89 % av världens reserver i Sydafrika, cirka 10 % i Ryssland och 1 % i Nordamerika år 1993⁽⁵⁾.

⁽⁴⁾ *European Minerals Yearbook, 1995.*

⁽⁵⁾ Enligt en del källor uppskattas de sydafrikanska reserverna av palladium till ungefär det dubbla av de ryska reserverna av palladium (Vermaak, 1995).

Tabell 2

Globalt utbud av platinagruppens metaller per geografisk region under 1994

(i procent)

	Platina	Palladium	Rodium
Sydafrika	70	28	75
Ryssland	22	63	21
Nordamerika	5	8	4
Övriga	3	1	0
Totalt	100	100	100

Källa: "Platinum 1995" Johnson Matthey.

Tabell 3

Beräknade reserver av platinagruppens metaller 1993

(i ton)

Sydafrika	50 030	88,6 %
OSS	5 900	10,5 %
USA	250	0,5 %
Kanada	250	0,5 %
Totalt	56 430	100,0 %

Källa: "European Minerals Yearbook".

82. En alternativ bedömning av reserverna, som gjorts av C. F. Vermaak i *The Platinum Group Metals — a global perspective*, visas att Zimbabwe har cirka 9 % av de globala reserverna och att Finland har cirka 12 %. I det förstnämnda landet har den faktiska brytningen av dessa reserver ännu inte påbörjats och de befintliga reserverna är cirka 50 % lägre än i Bushveld Complex. Brytningen i Finland av metaller ur platinagruppen är i huvudsak av mindre ekonomisk betydelse i och med att den är en biprodukt vid nickelbrytningen. Finland producerade i genomsnitt endast 2 000 uns per år av platina under perioden 1981 till 1992. Landets metaller kan således inte räknas som en betydande tillgång i framtiden. Utvecklingen skulle ta lång tid och det skulle krävas stora kapitalinsatser för att utveckla Finland till en stor producent. Det bör dessutom påpekas att man under de senaste 30 åren har genomfört omfattande prospektering efter platinagruppens metaller och att man inte förväntar sig att finna några nya större landbaserade fyndigheter.

83. De sydafrikanska reserverna av platinagruppens metaller finns till största delen i Bushveld Complex cirka 130 km nordväst om Johannesburg. Bushveld Complex är den rikaste kända fyndigheten av

platinagruppens metaller i världen. Bushveld Complex är en ellipsformad intrusion som är cirka 350 × 250 kilometer stor. Platinagruppens metaller bryts i tre malmlager, nämligen Merensky reef, UG2 reef rakt under Merensky reef och Platreef. Merensky reef och UG2 reef ligger i den östra respektive västra delen och Platreef i den norra delen av Bushveld Complex.

84. I Ryssland sker brytning av platinagruppens metaller huvudsakligen i fyndigheten Norilsk i norra Sibirien. Det är en nickelfyndighet där platinagruppens metaller produceras som en biprodukt vid produktionen av nickel. På liknande sätt är platinagruppens metaller en biprodukt vid produktionen av nickel i Kanada.

Slutsats

(85) Bushveld Complex i Sydafrika är det enda större område där fyndigheterna bryts endast för sitt innehåll av platinagruppens metaller. Dessutom har Bushveld Complex cirka 89 % av världens reserver av platinagruppens metaller och Ryssland cirka 10 %, som en biprodukt vid produktionen av nickel.

A.2 Inträde på marknaderna för platinagruppens metaller och nya gruvprojekt

86. Ingen ny oberoende aktör har trätt in på världsmarknaden för platinagruppens metaller under de senaste fem åren. ⁽⁶⁾
87. Två gruvprojekt har påbörjats i Zimbabwe. Det första och viktigaste projektet är Hartley Platinum Project som är ett samriskföretag mellan två australiensiska företag, Delta Gold och BHP. Enligt offentligt tillgänglig information planeras den första malmen att börja brytas under 1996. Årsproduktionen planeras uppgå till cirka 150 000 uns platina, 110 000 uns palladium och 11 500 uns rodium under perioden 1997 till 1999. Detta motsvarar 2,5 % av det globala utbudet av platina, 2 % av det globala utbudet av palladium och 2,5 % av det globala utbudet av rodium. Som parterna hävdar är allt som går utöver dessa mängder spekulation.
88. Det andra projektet i Zimbabwe är försöksgruvan i Mimosa som skall drivas av Zimbabwe Mining and Smelting Company som är ett företag som kontrolleras av sin ledningsgrupp. Enligt publicerade källor uppskattas försöksprojektets produktion att bli 6 000 uns per år men att det eventuellt kan bli mer. Malmen är dock uppenbarligen av sämre kvalitet än i Hartley-projektet och en utvidgning av produktionen anses inte trolig inom en nära framtid. Ett antal andra projekt är kvar på planeringsstadiet, till exempel i Zimbabwe, Kanada och USA. I fråga om gruvan i Stillwater har parterna uppgivit att produktionen skulle kunna fördubblas till 125 000 uns per år vid slutet av år 1997. Gruvan skulle fortfarande vara en mindre leverantör eftersom produktionsnivån då skulle uppgå till ungefär 2,5 % av det globala utbudet per år. Det angavs också att Stillwaters produktion år 2000 skulle kunna uppgå till totalt 250 000 uns per år, beroende på vad en förstudie kommer att visa. Detta skulle motsvara 5 % av det nuvarande utbudet och betraktas som litet även om det går att uppnå. Dessutom bör det noteras att Stillwater inte har några anläggningar för att bearbeta platina utan sänder det utomlands för raffinering.
89. Alla kända, ekonomiskt livskraftiga inmutningar i Bushveld Complex i Sydafrika kontrolleras av Imp-

lats, LPD eller Amplats. Därför väntas inga nya aktörer träda in på detta område. Dessutom krävs det mycket kapital för att bygga upp en ny gruva för platinagruppens metaller och de sammanlagda utgifterna för inträde överstiger troligen 100 miljoner USA-dollar för köp av land, för att erhålla en inmutning och investeringar i utrustning. En stor andel av dessa utgifter är "sunk costs". Även om sådana projekt skulle bli verklighet har de dock normalt en ledtid på fem år eller mer. Därför kan alla viktiga nya projekt, även om de är ekonomiskt genomförbara, inte påverka marknaden inom överskådlig framtid.

Slutsats

90. Det är troligt att Hartley-gruvan kommer att bli den enda tillgång på metaller ur platinagruppen som ligger utanför en av de nuvarande aktörernas kontroll. Den kommer dock bara att vara en marginell aktör på världsmarknaden, och kommer endast att i liten grad påverka den totala marknaden. Det förefaller alltså som att primära metaller ur platinagruppen inom överskådlig framtid i huvudsak kommer att fortsätta komma från kända reserver i Sydafrika och Ryssland samt kommer att produceras och säljas av Amplats, Implats, LPD och Ryssland.

A.3 Återvinning av platinagruppens metaller

91. Återvinning av platinagruppens metaller sker på två sätt:

a) Slutet kretslopp:

När platinagruppens metaller används i katalysatorer i industrin behöver metallerna regenereras efter det att de har varit i drift en viss tid på grund av kontamination. Förlusterna är små (ungefär 2 %) inom både återvinningen och industriprocessen. Den driftsansvarige för anläggningen låter legoraffinera metallen och således byter den inte ägare genom återvinningen. Följaktligen härrör ny efterfrågan inom industrin antingen från utbyggnad av kapaciteten eller från ersättning av dessa små förluster.

b) Återvinning av skrot:

Platinagruppens metaller återvinns i små kvantiteter från skrot, såsom tryckta kretsar, men den viktigaste tillgången på skrot är utan jämförelse bilkatalysatorer. Enligt beräkningar från Johnson Matthey är västvärldens återvinning av platinagruppens metaller från bilkatalysatorer följande:

⁽⁶⁾ Undantaget Northam-gruvan i vilken AAC och Rembrandt äger aktier. Emellertid är framtidsutsikterna för denna gruva osäkra eftersom den är olönsam.

Tabell 4

Total konsumtion av platinagruppens metaller i bilkatalysatorer och återvinning av skrot i samband med detta

PLATINA

(i tusental uns)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Totalt	1 535	1 565	1 550	1 685	1 870	1 790
Återvinning	215	215	245	275	315	315
Återvinning	14,0 %	13,7 %	15,8 %	16,3 %	16,8 %	17,6 %

PALLADIUM

(i tusental uns)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Totalt	315	355	490	705	950	1 515
Återvinning	85	85	95	100	105	105
Återvinning	27,0 %	23,9 %	19,4 %	14,1 %	11,0 %	6,9 %

RODIUM

(i tusental uns)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Totalt	334	301	305	356	381	415
Återvinning	13	16	22	26	38	39
Återvinning	3,9 %	5,3 %	7,2 %	7,3 %	10,0 %	9,4 %

92. I tabell 4 visas att andelen platina som återvinns (i procent av sammanlagd konsumtion) har ökat långsamt, och nått 17,6 % under 1995. Återvinningen av palladium och rodium har också ökat i absoluta tal.

93. Det totala antalet metaller ur platinagruppen som återvinns från bilkatalysatorer kommer troligen att öka i och med att användningen av bilkatalysatorer ökar. Inte ens med de etablerade insamlingssystemen i Nordamerika och Japan är det troligt att denna andel kommer att uppgå till 100 % eftersom den logistik som är förbunden därmed och kostnaderna för insamlingen utgör ett hinder för insamlingen av skrotet. Dessutom innebär det faktum att många begagnade bilar från Europa och USA exporteras till Östeuropa eller till länder i tredje världen att de inte kommer med i något återvinningssystem. Dessutom tyder erfarenheter från Amerika, där miljölagstiftning har funnits i ungefär 20 år, på att återvinna metaller ur platinagruppen stod för endast 30 % av Nordamerikas årliga konsumtion för bilkatalysatorer år 1994.

94. Parterna har uppgivit att cirka 737 000 uns platina kommer att komma från återvinna bilkatalysato-

rer år 2000, vilket skulle motsvara en fördubbling av 1995 års nivå (om man utgår från siffrorna från Johnson Matthey, skulle det motsvara en ökning med 134 %). En sådan mängd återvunnet material bör jämföras med Implats prognostiserade konsumtion för bilkatalysatorer. år 1995 var förhållandet mellan återvunnen platina och konsumtion 19 %, prognosen för år 2000 är 39 %. En sådan ökning verkar alltför optimistisk, särskilt med tanke på att återvinningsnivån år 1995 (enligt Johnson Matthey) var 30 % i Nordamerika, 16 % i Japan och 7 % i Europa. Kommissionen har därför dragit slutsatsen att den prognosen inte är rimlig.

Slutsats

95. Vid bedömningen av återvinningens påverkan bör det först uppmärksammas att den sammanlagda efterfrågan på platinagruppens metaller förväntas öka (se avsnitt VII.B.3 nedan). Följaktligen kan den nuvarande återvinningstakten inte avhjälpa

några obalanser i efterfrågan. Dessutom, vad avser återvinning i form av ett slutet kretslopp, så kommer sådana metaller ur platinagruppen i praktiken inte ut på marknaden och kan sålunda bortses från. Å andra sidan är metaller ur platinagruppen som har återvunnits från bilkatalysatorer en begränsad extra tillgång i utbudet och det förväntas inte ändras inom överskådlig framtid. Slutligen konsumeras en stor andel platina av smyckeindustrin som genererar förhållandevis lite skrot och det finns inga tillgängliga belägg för att smycken returneras för återvinning. Mot bakgrund av detta förväntas återvunna metaller ur platinagruppen fortsätta att endast ha en begränsad betydelse för utbudet inom överskådlig framtid.

B. Platina

B.1 Efterfrågan

Nuvarande efterfrågestruktur

96. I tabellerna 5 och 6 nedan anges västvärldens efterfrågan på platina i tusentals ounce, per användningsområde och per region under de senaste fem åren. Alla dessa siffror är hämtade från *Platinum 1992, 1993, 1994, 1995 and Interim Review 1995* från Johnson Matthey och grundar sig på konsumtionen.

Tabell 5

Användningsområde	1991	1992	1993	1994	1995
Bilkatalysatorer (netto)	1 350 (33 %)	1 305 (34 %)	1 410 (35 %)	1 555 (34 %)	1 475 (32 %)
Industrin	825 (20 %)	730 (19 %)	695 (17 %)	815 (18 %)	945 (20 %)
Smycken	1 470 (36 %)	1 510 (40 %)	1 615 (40 %)	1 735 (38 %)	1 805 (38 %)
Övrigt	395 (11 %)	255 (7 %)	325 (8 %)	445 (10 %)	485 (10 %)
Totalt	4 040 (100 %)	3 800 (100 %)	4 045 (100 %)	4 550 (100 %)	4 710 (100 %)

Tabell 6

Region	1991	1992	1993	1994	1995
Västeuropa	775 (19 %)	845 (22 %)	875 (22 %)	910 (20 %)	810 (17 %)
Japan	2 050 (51 %)	1 870 (49 %)	1 975 (49 %)	2 140 (47 %)	2 235 (48 %)
Nordamerika	815 (20 %)	705 (19 %)	760 (19 %)	940 (21 %)	960 (20 %)
Övrigavärlden	420 (10 %)	380 (10 %)	415 (10 %)	510 (11 %)	585 (12 %)
Kina	-20 (0 %)	0 (0 %)	20 (0 %)	50 (1 %)	120 (3 %)
Totalt	4 040 (100 %)	3 800 (100 %)	4 045 (100 %)	4 550 (100 %)	4 710 (100 %)

97. Efterfrågan på platina till bilkatalysatorer svarade för 32 %, efterfrågan från industrin för 20 % och efterfrågan till smycken för 38 % av den sammanlagda efterfrågan år 1995. Dessa andelar är i stort sett desamma för hela perioden 1982 till 1995 vad avser smycken, men andelen för motorfordonssektorn har ökat medan andelen för industriella ändamål har minskat.
98. Japan konsumerade under de senaste fem åren mellan 47 % och 51 % av världens sammanlagda efterfrågan på platina och detta förhållande har inte sjunkit under 42 % under perioden 1982 till 1995. Nordamerika konsumerade i genomsnitt
- 25 % av världens sammanlagda efterfrågan under samma period och mellan 19 % och 20 % under de senaste fem åren. Västeuropa konsumerade mellan 17 % och 22 % under de senaste fem åren och dess genomsnittliga konsumtion under de senaste 14 åren har varit ungefär 17 %.
99. Dessa regionala olikheter i konsumtion kan förklaras. Under de senaste 14 åren har Japans smyckeindustri i genomsnitt svarat för ungefär 63 % av Japans sammanlagda platinakonsumtion; skälen till denna konsumtionsnivå har belysts tidigare.

100. Det regionala konsumtionsmönstret för platina i bilkatalysatorer grundar sig på två faktorer, nämligen datum för införande av lagstiftning om utsläppskontroll och biltäthet, där USA har ledningen, följt av Japan och Västeuropa. När det gäller miljölagstiftning var USA först med att införa lagstiftning om obligatorisk kontroll av utsläpp under 1970; strängare kontroller började tillämpas år 1990. I Japan trädde en motsvarande lagstiftning i kraft först under slutet av 1970-talet och i början av 1980-talet. I Västeuropa införde Österrike och Schweiz år 1987 samma standarder som USA och Norge och Sverige gjorde detta år 1989. Ett EG-direktiv trädde i kraft år 1992 enligt vilket alla nya bensindrivna bilar skall ha trevägs-katalysatorer från och med år 1993. Dessutom rapporterar Johnson och Mattheys att från och med år 1996 kommer huvuddelen av diesebilarna i Europa att vara utrustade med katalysatorer för att följa den strängare lagstiftningen.

Slutsats

101. Platina har en viktig funktion både som katalysator och ädelmetall. Historiskt sett förefaller det som att efterfrågan på metallen har ökat allt eftersom nya användningsområden inom industrin har upptäckts eller miljölagstiftning har krävt installation av bilkatalysatorer.

B.2 Leverantörer

102. Som framgår av tabell A1 och A2 (bilaga I) var de största leverantörerna av platina under 1994 de sydafrikanska företagen Gencor, LPD och Amplats samt Ryssland. Andra producenter är Inco i Canada och Stillwater i USA. En kort beskrivning av de största producenterna belyser hur viktig den sydafrikanska brytningen av platina är.

Amplats

103. Amplats är det ledande företaget inom industrin och den äldsta platinaproducenten i Sydafrika. Företaget hade en marknadsandel på [...] (*) (7) av den globala platinamarknaden år 1995 och har mycket goda reserver. Uppgifter om reserverna är ytterst hemliga. Det finns dock beräkningar av Amplats' reserver som baserar sig på officiella opublicerade uppgifter. Enligt de allra senaste

beräkningarna kontrollerar Amplats cirka 50 % av de ekonomiskt livskraftiga reserverna i Bushveld Complex (resterande 50 % kontrolleras av dess konkurrenter Implats och LPD).

104. Amplats bryter 75 % av sin produktion i Merensky reef. Merensky reef innehåller mer basmetaller som nickel och koppar än UG2 reef. Basmetallerna är en kompletterande inkomstkälla till platinagruppens metaller. Det är därför normalt en fördel att ha brytning i Merensky reef jämfört med UG2 reef.

105. Som framgår av diagrammet i bilaga II A sträcker sig Amplats' verksamhet från brytning till låg kostnad i dagbrottet i Potgietersrust till några konventionella schakt där kostnaderna för brytningen är förhållandevis höga och som inte var lönsamma till 1994 års pris- och kostnadsnivå. På grundval av uppgifter från Implats gör kommissionen den bedömningen att schakt som står för cirka [...] (8) av Amplats produktion bar enbart sina egna kostnader eller gjorde rörelseförluster år 1994.

106. Amplats har ekonomiska intressen långt ner i produktionskedjan, inom handel, tillverkning och marknadsföring.

a) AAC är indirekt aktieägare genom Minorco, det företag som sköter dess utländska verksamhet, med säte i Luxemburg, och genom Johannesburg Consolidated Investment Limited (JCI) i två tillverkare som är Johnson Matthey (mindre än 25 %) och Engelhard (mindre än 40 %). Dessutom är Engelhard en betydande kund till Amplats och Johnson Matthey är dess försäljningsagent med ensamrätt, men kunder kan under vissa omständigheter även köpa direkt från Amplats.

b) Amplats är den som bidrar mest till Platinum Guild International vars syfte är att främja platinans användning i smycken. Det finns fem olika Platinum Guild International som är verksam i Förenade kungariket, Förenta staterna, Italien, Japan och Tyskland. Platinum Guild International i Japan är utan jämförelse den viktigaste, helt enkelt på grund av storleken på den japanska marknaden för smycken.

107. Amplats är den ledande aktören inom platinaindustrin och har en stark finansiell ställning med låg skuldsättning och stor kassareserv.

(*) Blankutrymme inom hakparentes markerar avsnitt som innefattar affärshemligheter vilka utelämnats i den offentliggjorda versionen av detta beslut.

(7) Mindre än 40 %.

(8) Mindre än 25 %.

Implats

108. Implats är den näst största leverantören av platina med en marknadsandel på [...] ⁽⁹⁾ av den globala platinamarknaden år 1995. Enligt Amplats kontrollerar Implats och LPD tillsammans cirka 50 % av de ekonomiskt attraktiva reserverna i Bushveld Complex. Enligt det cirkulär till aktieägarna som utarbetades inför koncentrationen, uppskattades att Implats' reserver skulle räcka i åtminstone 40 år till. Det är i detta sammanhang dock också viktigt att uppmärksamma att Implats är ett äldre företag inom platinaindustrin och att de flesta av Implats' reserver ligger långt ned i marken och därför medför höga kostnader. Implats bryter för närvarande 50 % av sin malm i Merensky reef och 50 % i UG2 reef.
109. Som framgår av diagrammet i bilaga II A har Implats några ur kostnadssynpunkt mycket konkurrenskraftiga schakt, men det är fortfarande den sydafrikanska producent som har de högsta kostnaderna. År 1994 gick cirka [...] ⁽¹⁰⁾ av Implats' produktion med förlust eller bar enbart sina egna kostnader. I jämförelse med Amplats och LPD är det möjligt att utvidga verksamheten endast genom att bryta reserver som ligger djupare och som därmed medför högre kostnader.
110. Historiskt sett ägde Gencor handlarer Ayrton Metals Limited men företaget såldes år 1994 till Standard Bank Investment Corporation Limited. Standard Bank ägs av South African Mutual Life som äger aktier i Rembrandt och i De Beers (som är kopplat till AAC). Än viktigare är att Gencor år 1994 köpte Billitons tillgångar från Shell. Billitons tillgångar omfattar gruvdrift, raffinering och en stor handelsverksamhet i icke-järnhaltiga metaller som redan handlar med sådana ädla metaller som guld. Billiton är medlem av London Metal Exchange och har tillstånd att handla i ringen. Implats bidrar på projektbasis till en del av verksamheten inom Platinum Guild International i USA och Japan.
111. Implats' verksamhet har en bra finansiell ställning med en stor kassa och låg skuldsättning. Före koncentrationsplanerna var Implats intresserat av att utvidga sin verksamhet inom platinasektorn. Det fann dock att den strategiska möjligheten att gå samman med LPD var mer attraktiv än en utvidgning genom att bryta reserver som ligger längre ned i marken eftersom det senare alternati-

vet skulle kräva stora investeringar i anläggningstillgångar.

LPD

112. LPD är den tredje största sydafrikanska producenten med en marknadsandel på [...] ⁽¹¹⁾ av den globala platinamarknaden år 1995. Som framgår av diskussionen ovan, kan man på grundval av uppgifter från Amplats sluta sig till att LPD och Implats tillsammans kontrollerar 50 % av reserverna i Bushveld Complex. Enligt Lonrhos cirkulär till aktieägarna i november 1995, kommer LPD:s reserver att räcka i minst 35 år till och en del tyder på att det finns ytterligare reserver som räcker mycket längre än denna period. I detta sammanhang bör det uppmärksammas att LPD har mycket goda reserver som ligger nära markytan och mycket låga driftskostnader.
113. LPD bryter 75 % av sin malm i UG2 och 25 % i Merensky. LPD har lyckats bli mycket konkurrenskraftigt ur kostnadssynpunkt. Som framgår av diagrammet i bilaga II A har LPD de lägsta genomsnittliga kostnaderna av de tre sydafrikanska producenterna och inget av dess schakt var olönsamt under 1994. De låga kostnaderna i LPD:s verksamhet beror delvis på att dess reserver ligger nära markytan och delvis på företagets kostnadsmedvetna verksamhet. LPD har en platt organisationsstruktur, en mycket entreprenörmässig kultur och de betonar ansvar. LPD skiljer sig därför kraftigt från många av de större sydafrikanska gruvbolagen.
114. LPD har i begränsad utsträckning bidragit till verksamhet inom ramen för Platinum Guild International, men i övrigt har företaget inga intressen i efterföljande led. Det har emellertid funnits strukturella förbindelser mellan Implats och LPD sedan år 1990 när Lonrho förvärvade gruvan Karee från Implats i utbyte mot en ägarandel på 27 % i LPD. Transaktionen medförde också att ett aktieägaravtal upprättades mellan företagsgruppen Lonrho och företagsgruppen Gencor. Enligt avtalet skall varje aktieägare utse lika många styrelseledamöter; dessa styrelseledamöter skall ha samma rösträtt men ingen ensam styrelseledamot skall ha utslagsröst. Enligt avtalet kräver vissa beslut att styrelsen ger sitt godkännande, nämligen diversifiering av LPD, storleken på utdelningen, den årliga strategiska planen och budgeten, godkännandet av årliga ekonomiska redogörelser och ändringar i de avgifter som betalas för ledningsavtal osv. För beslut om större investeringar och avyttringar krävs aktieägarnas godkännande.

⁽⁹⁾ Mindre än 20 %.

⁽¹⁰⁾ Mindre än 25 %.

⁽¹¹⁾ Mindre än 15 %.

115. Trots dessa förbindelser har LPD förblivit en oberoende konkurrent. Under 1989, när dess platinaproduktion uppgick till 346 000 ounce, genomförde LPD ett utvidgningsprogram. Samma år beställdes ett nytt anrikningsverk för en miljon ton per år till Westplats' gruva. Därefter, under 1990, slutfördes en större utbyggnad av smältverket samt raffinaderiet för basmetaller och ädelmetaller. Programmet fortsatte i blygsam takt under 1991 och 1992 och ledde till en produktion av cirka 550 000 uns per år. Under 1992 avslutades utvidgningsplanerna, men i Lonrho's årsredovisning anges det att en framtida jämn produktion på 900 000 uns per år förväntades från LPD:s verksamhet. En ytterligare expansion har förutspåtts. Som fastställdes i Lonrho's årsredovisning för 1993 "är platinagruvorna väl förberedda att genomföra ... en ytterligare utvidgning snabbt, effektivt och till minsta möjliga kostnad". Enligt cirkuläret till aktieägarna i november 1995 uppgick LPD:s investeringar i anläggningstillgångar till 163 miljoner rand år 1993, 96 miljoner rand år 1994 och 79 miljoner rand år 1995. Man beräknar att begränsade ytterligare investeringar i anläggningstillgångar skulle göra det möjligt för LPD att expandera till den nivå som nämns ovan, nämligen 900 000.
116. Till följd av 1990 års avtal är LPD ett oberoende företag med en egen ledningsstruktur och egna marknadsförings- och försäljningsstrategier. Lonrho Management Services, som ingår i företagsgruppen Lonrho och som strukturmässigt är oberoende av LPD, behåller rätten att leda både Eastplats och Westplats, vilket också inbegriper ansvaret för "den sedvanliga dagliga ledningen och kontrollen av verksamheten, åtaganden och affärer" för dessa företag. Dessutom skall Lonrho Management Services "tillhandahålla sådan rådgivning och sådana tjänster . . . som krävs för den affärsmässiga driften" av LPD "utan att göra avkall på . . . ärenden i samband med lednings- och personalfrågor". Lonrho Management Services kontrolleras av företagsgruppen Lonrho och alla styrelseledamöter är anställda inom företagsgruppen Lonrho.
117. Hela LPD:s produktion skall kontraktsevenligt saluföras och säljas av Western Metal Sales, som är ett företag med säte i Bryssel. Western Metal Sales har inte några strukturella förbindelser med LPD. Det ägs av företagsgruppen Lonrho och dess ledning och styrelseledamöter varken utses eller kontrolleras av företagsgruppen Gencor. I och med att LPD och Implats behåller sina separata försäljningsavdelningar konkurrerar de faktiskt med varandra och har för närvarande leveranser till samma kunder på olika villkor (till exempel genom att erbjuda olika rabatter).
118. Företagsgruppen Gencor utövade inget inflytande på LPD:s konkurrensstrategier. Detta bekräftas av parterna själva, som har uppgivit att "Implats och LPD har varit, och har till dags dato förblivit, helt skilda enheter vars dagliga verksamhet sköts av deras respektive ledningsgrupper utan hänsyn till varandra. Implats intresse bestod i, och består fortfarande i, ... en ägarandel på 27 % av LPD." Dessutom angav parterna att "förhållandet [mellan företagsgruppen Gencor och företagsgruppen Lonrho] var ett förhållande mellan två aktieägare i de två företagen Western Platinum Limited och Eastern Platinum limited och inte ett partnerskap eller ett partnerskapsliknande förhållande". Det faktum att Lonrho Management Services tillhandahåller ledningstjänster åt LPD medför att det får en både mäktig och privilegierad ställning i och med att det både har kännedom om och tar hand om affärerna och har ett starkt inflytande över alla affärsbeslut.
119. LPD:s självständighet förstärks av att Lonrho-gruppens ledning kraftigt tagit ställning för att bevara LPD som en oberoende verksamhet. När avtalet inleddes utsågs en chef från Lonrho, T. Wilkinson, till verkställande direktör och han har sedan stannat kvar på den posten. Hans ställning har stärkts i och med att företagsgruppen Gencor inte utsåg några styrelseledamöter i LPD förrän över ett år efter det att avtalet undertecknades i januari 1990.
120. Såsom förklaras utförligare i avsnitt VII.B.5 kommer denna transaktion att leda till att verksamheterna inom Western Metal Sales och Lonrho Management Service slås samman. Dessutom kommer LPD att förlora sin möjlighet att självständigt expandera sin produktion, varför slutsatsen blir att LPD:s oberoende verksamhet via sin ledningsstruktur och sina produktions-, marknadsförings-, och affärsstrategier kommer att försvinna. Följaktligen kommer det att ske en markant förändring av konkurrenssituationen i industrin.
121. LPD har en relativt hög skuldsättning och liten kassa på grund av sina investeringar under de senaste åren, men verksamheten är lönsam vid de nuvarande prisnivåerna. Det kunde vara önskvärt att minska skuldbördan, men ledningsgruppen för LPD och Lonrho South Africa tror inte att en koncentration med Gencor är nödvändig för att minska skuldbördan. Däremot tror man att det vore möjligt att få låna nytt kapital på annat håll. Det skulle till exempel kunna komma från det interna betalningsflödet (vilket enligt prognoserna kommer att vara tillräckligt för att täcka begränsade investeringar i anläggningstillgångar), banklån (med garantier från aktieägarna) eller ytterligare lån från en aktieägare.

Ryssland

122. Ryssland stod för 23 % av det globala utbudet av platina under 1995. Under 1995 angav dock Johnson Matthey att endast cirka 13 av de 23 procentheterna härrörde från produktion under det att cirka 10 % eller cirka 500 000 uns kom från lager. Den ryska regeringen kontrollerar Rysslands export av ädelmetaller genom sin kommitté för ädelmetaller och ädelstenar och sin försäljningsagent Almaz.
123. Enligt Johnson Matthey i "Platinum 1995" nådde den ryska produktionen av platina sin topp i slutet av 1980-talet. Dessutom säger de att de politiska förändringarna i Ryssland har lett till minskad produktion, eftersom bland annat viktiga investeringar inte har gjorts och eftersom kvaliteten på metallerna ur platinagruppen har försämrats då den sulfidrika malmen har brutits så länge att den håller på att ta slut. De ryska gruvorna kan således inte konkurrera genom expansion inom en över-skådlig framtid.
124. I princip skulle det vara möjligt för västerländska företag att investera i produktion av platinagruppens metaller i Ryssland. Detta är dock inte troligt, vilket förklaras nedan (se VII B.3). Det förefaller därför som att den ryska förmågan att konkurrera på platinamarknaden kommer att avta under kommande år.
125. Parterna har uppgivit att den ryska gruvan i Norilsk kommer att öka sin årliga produktion till 1 miljon uns inom de närmaste fem åren. Detta är en produktionsnivå som aldrig tidigare har uppnåtts enligt rapporten "The Platinum Group Metals — a global perspective" av C. F. Vermaak. Enligt parterna krävs det för att uppnå en sådan produktion en stor investering på en till två miljarder USA-dollar, vilken skulle kunna bli aktuell under de närmaste fyra till fem åren. Parterna hävdar vidare att Uneximbank och Europeiska banken för återuppbyggnad och utveckling har åtagit sig att skaffa fram dessa medel (inom de närmaste två åren). I

motsats till vad som angivits, erbjuder Europeiska banken för återuppbyggnad och utveckling inte någon finansiering. Med tanke på det långa investeringsperspektivet och hur sannolikt det är att man skaffar fram medlen, är det föga troligt att ryssarna kommer att kunna nå tidigare produktionsnivåer (eller till och med överskrida dessa nivåer, såsom parterna hävdar), under de närmaste fem åren.

Övriga aktörer

126. Övriga aktörer inom industrin är särskilt Stillwater Mining Company i USA och Inco i Kanada. Stillwater har varken den produktionskapacitet eller de reserver som krävs för att hota de sydafrikanska företagens ställning på marknaden. Inco är i första hand en nickelgruva. I vart fall skulle var och en av dessa verksamheter bara kunna svara för några få procent av världsmarknaden för platina.

B.3 Prognoser om tillgång och efterfrågan*Parternas prognoser över efterfrågan*

127. Både Implats och Lonrho har inkommit med prognoser över den framtida efterfrågan på platina. Implats prognos har sammanställts internt, medan den prognos som lämnats in av Lonrho (tabell 7) är ett offentligt dokument som sammanställts av mäklarfirmen Anderson, Wilson & Partners Inc, Johannesburg, och som förekom i ett cirkulär av den 28 augusti 1995. Enligt den prognosen kommer efterfrågan (i tusental ounce) att uppgå till följande:

Tabell 7

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Bilkatalysatorer	2 000	2 050	2 100	2 100	2 200	2 300
Återvinning	-375	-375	-400	-425	-450	-500
Smycken	1 750	1 900	2 000	2 100	2 200	2 300
Industri	700	745	770	775	790	800
Bränsleceller	30	30	40	50	60	70
Investeringar	400	350	300	350	400	400
Övrigt	200	200	200	200	200	200
Totalt	4 705	4 900	5 010	5 150	5 400	5 570

Den genomsnittliga andelen av den ovan angivna sammanlagda efterfrågan är för bilkatalysatorer cirka 34 %, smycken cirka 40 %, industrianvändning 19 % och investeringar 7 %. Parterna har givit kommissionen tillgång till andra prognoser sammanställda av BOE Nat West Securities och SBC Warburg för åren 1996 och 1997 och av Engelhard för perioden fram till år 2000. Prognoserna från Implats och BOE Nat West Securities är mer optimistiska än de som återges ovan och Engelhard och SBC Warburg är mer pessimistiska. För perioden 1997 till 2000 är tabellen ovan mer optimistisk än Implats' prognos och Engelhards prognos är mer pessimistisk.

Faktorer som påverkar prognosen

Bilkatalysatorer

128. Den framtida efterfrågan på platina till bilkatalysatorer beror på tillväxten i efterfrågan på motorfordon och införandet av ny eller omarbetad lagstiftning om avgasutsläpp. När det gäller miljölagstiftningen förväntas strängare kontroll av utsläpp både i USA och Europa fram till sekelskiftet. Dessutom finns det belägg för ökad användning av platina i katalysatorer för dieslbilar i Europa. Detta antas vara en globalt växande marknad.
129. Det kommer att finnas en fortsatt och ökande efterfrågan på platina till bilkatalysatorer. Efterfrågan kommer att stärkas av den nya lagstiftning som införs, exempelvis, i Brasilien år 1996 och i Argentina år 1997.

Smycken

130. Enligt prognosen från Platinum Guild International kommer den japanska marknaden för platina till

smycken att fortsätta att växa fram till sekelskiftet. Dessutom är både den kinesiska och den amerikanska marknaden föremål för stora marknadsföringskampanjer från International Platinum Association och från Platinum Guild International. I USA kan efterfrågan återgå till 1920-talets nivåer (150 000 uns per år). Å andra sidan är en ökad efterfrågan i Kina mer osäker, även om det finns kulturella likheter mellan Japan och Kina där metallens renhet och "vithet" är viktiga faktorer för en sådan ökning.

Industrin

131. Det är generellt sett inte troligt att någon ny efterfrågan av större betydelse uppstår från oljeindustrin eller den kemiska industrin, eftersom deras användningsområden för platina i allmänhet är fullt utvecklade. Trots detta kommer det att ske viss ersättning eftersom anläggningar som lades ned under konjunkturnedgången nu börjar tas i bruk igen. Den ökande användningen av personatorer kommer att leda till en ökad efterfrågan eftersom mer platina kommer att användas som beläggning på diskar och i andra datorkomponenter. Dessutom skulle bränsleceller kunna leda till en ökad efterfrågan på lång sikt.

Parternas prognoser över utbudet

132. Lonrho har hänvisat till en prognos (tabell 8) som sammanställts av mäklarfirmen Anderson, Wilson & Partners Inc, Johannesburg, och som förekom i ett cirkulär av den 28 augusti 1995. Enligt denna prognos kommer utbudet att uppgå (i tusental ounce) till följande:

Tabell 8

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Nordamerika	230	220	210	210	210	210
Hartley	0	25	50	75	100	125
Mimosa	0	25	50	75	100	125
Övriga	140	140	140	140	140	140
Sydafrika	3 294	3 495	3 510	3 510	3 528	3 569
Delsumma	3 664	3 905	3 960	4 010	4 078	4 169
Rysk försäljning	900	750	650	550	450	450
Totalt	4 564	4 655	4 610	4 560	4 528	4 619

133. Parterna har givit kommissionen tillgång till andra prognoser sammanställda av BOE Nat West Securities och SBC Warburg för år 1996 och 1997 och av Engelhard för perioden fram till år 2000. Alla de tre prognoserna visar på ett större utbud för år 1996 och 1997 än vad som anges ovan. För perioden 1998 till 2000 förutspår Engelhard också att utbudet kommer att bli större än vad som anges ovan. Implats har också lämnat in en prognos över utbudet som förekommit i styrelsens papper och som för ovan nämnda period visar ett större utbud än vad som anges ovan. Denna prognos har ifrågasatts av LPD som hävdar att den är alltför pessimistisk angående överskottet i utbudet.
134. Vilken av dessa prognoser som är mest riktig är inte relevant; det viktiga är det som tydligt framgår av tabell 8, nämligen att utbudet från Sydafrika och Ryssland kommer att fortsätta att dominera det globala utbudet av platina och att efterfrågan kommer att öka måttligt. Mot bakgrund av att utbudet från andra geografiska områden och från återvinning är mycket litet kan eventuella underskott i utbudet jämfört med efterfrågan täckas endast av sydafrikanska eller ryska tillgångar. Det är inte troligt att ryska försäljningar kommer att vara tillräckligt för att uppväga en eventuell framtida obalans mellan utbud och efterfrågan (eftersom gruvan i Norilsk inte är i full drift på grund av brist på reservdelar och materiel, och av andra svårigheter, som till exempel ett haveri i ett lokalt kraftverk). Det är inte heller troligt att gruvan kan tas i drift fullt ut utan stora investeringar, förmodligen från västvärlden. Förmodligen är inga sådana investeringar på väg eftersom västerländska investerare skulle vara tvungna att åtgärda skador på miljön innan de investerade i anläggningen.
135. Johnson Matthey bedömer att Ryssland har sålt från lager "under minst fyra av fem år sedan 1991". Frågan är alltså hur många års lager som återstår och som skulle kunna användas för att överbrygga eventuella klyftor mellan västvärldens efterfrågan och produktionen. Det går inte att ge något exakt svar på denna fråga, men [...] inom industrin anses generellt att med nuvarande försäljningsnivåer kommer det ryska lagerbeståndet av platina att vara uttömt om cirka två år. Denna åsikt [...] avspeglas i tabell 8 som visar minskande rysk försäljning.
136. Det är därför troligt att en växande marknad kommer att leda till ett underskott i utbudet, som realistiskt sett kan fyllas endast av de sydafrikanska producenterna.
- B.4 De underliggande ekonomiska premisserna vid kommissionens analys av dominerande ställningar inom platinaindustrin**
137. Kommissionen anser att konkurrensen inom platinaindustrin i huvudsak utgörs av konkurrensen mellan de fyra stora leverantörerna Amplats, Implats, LPD och Ryssland, som tillsammans står för 90 % av marknaden. Var och en av dessa aktörer är dessutom medveten om det genomslag de har på marknaden, vilket följaktligen påverkar deras marknadsbeteende. Skälen till denna åsikt är följande:
138. a) Platinaindustrin utnyttjar naturtillgångar och producerar en homogen produkt med börsnoterat pris. De fyra viktigaste producenterna är alla medvetna om sin betydelse på marknaden. Detta visas till exempel i den rapport som [...] sammanställde [...] i vilken det påvisas att [...] en begränsning av den nya enhetens produktion skulle leda till prishöjningar. På samma sätt har ryssarna uppenbarligen insett fördelarna med att sälja platina när marknaden är stark (se nedan). Leverantörerna är alltså medvetna om faran med att pressa ned priserna på platina. Leverantörerna anser sig i ekonomiska termer inte enbart vara pristagare, framför allt inte efter koncentrationen mellan Implats och LPD. Efter denna koncentration kommer det att inledningsvis finnas tre och kort därefter (förutsett att den ryska försäljningen minskar, se nedan) två stora aktörer.
- b) Platinaindustrin är en industri med höga fasta kostnader och en oflexibel kostnadsstruktur. [...] anger till exempel att de fasta kostnaderna utgör 70 % av deras totala kostnader. [...] platinaproduktionen kan inte varieras särskilt mycket med tanke på de höga fasta kostnaderna ens när ett antal produktionsschakt bidrar lite eller inte alls till lönsamheten. En strategi för att stänga schakt med låg marginal och koncentrera verksamheten till de mest lönsamma schakten skulle med föra att de kostnader som inte går att bli av med måste spridas på de återstående schakten och därigenom göra varje schakt med låg marginal olönsamt och framtvinga ytterligare en serie stängningar...] Platinaproducenten måste därför se till verksamhetens totala kostnadsläge när han beslutar om en lämplig produktionsnivå och inte enbart se till driftskostnaderna för enskilda schakt.

Kostnaderna för att tillfälligt stänga gruvschakt och sedan ta dem i bruk igen ökar dessutom trögheten i produktionen. Det går helt enkelt inte att ta enskilda gruvschakt ur och i produktion efter de kortsiktiga variationerna i platinapriset.

Kommissionen har i bilaga II lagt fram en kostnadsjämförelse mellan de viktigaste sydafrikanska producenterna som grundar sig på uppgifter från Implats. Den är en jämförelse av driftskostnaderna för schakten och inte av marginalkostnadskurvorna för platinaproduktionen. En stor del av driftskostnaderna för ett gruvschakt varierar i själva verket inte med schaktets produktion utan är fasta kostnader. Som nämndes ovan bygger dessutom besluten om en platinagruvas produktion på ett antal andra faktorer än enbart de kortsiktiga driftskostnaderna och enskilda schakts marginaler. Kostnadskurvorna i bilaga II representerar alltså inte de kort- eller långsiktiga utbudskurvorna för de enskilda producenterna, utan är enbart en jämförelse av driftskostnader.

- c) Inom platinaindustrin skulle missbruk av dominerande ställning bland annat karakteriseras av att produktionen begränsas, vilket leder till prisökningar. För att detta slag av missbruk skall fungera krävs att det inte möts av ett utbud från återvinning, leverantörer utanför oligopolet och lager ovan jord som är tillräckligt stort för att fylla det behov som uppstår på marknaden till följd av den minskade produktionen.

I detta sammanhang är det intressant att tidigare uppgifter inte ger några belägg för något sådant gensvar från marginalleverantörerna. Volymmässigt ökade platinamarknaden från 2,8 till 5,2 miljoner uns mellan år 1985 och 1995 (se bilaga VI). Av den ökade efterfrågan på 2,4 miljoner uns levererades 2 miljoner uns av Amplats, LPD och Ryssland, medan de övriga leverantörerna och återvinningen stod för resterande ökning. Leverantörer utanför Ryssland och Sydafrika har inte ökat sina marknadsandelar med mer än från 6 % för 1985 till 7 % för 1995 och återvinningen ökade från 2 % till 6 % av den totala marknaden för samma period. Det är därför inte realistiskt att tro att återvinning och marginalleverantörer utanför Sydafrika och Ryssland skulle ha kunnat hindra platinapriset från att stiga väsentligt om Amplats, LPD och Ryssland inte hade tillgodosett den ökade efterfrågan på platina.

Det har förekommit förhållandevis litet försäljning ur lager ovan jord (med undantag av Ryssland) under perioden 1985 till 1995. Detta trots att de reala platinapriserna ökade från 400 USA-dollar per uns år 1985 och låg kvar på över 600 USA-dollar per uns under åren 1986 till 1989, och att den årliga efterfrågan steg med 2,4 miljoner uns under perioden 1985 till 1995. Försäljningen ur lager under denna period nådde sin topp under 1987 och 1988 med 220 000 respektive 370 000 ounce, eller, som högst, 10 % av efterfrågan. Detta hindrade emellertid inte att platinapriset steg under 1986 och 1987. Försäljning ur lager skulle alltså inte ha varit tillräckligt för att hämma en dominerande aktör på platinamarknaden under denna period.

Parterna har framfört att det sedan år 1985 har förekommit en ackumulering av lager på upp till 4 miljoner uns i form av platinatackor för investering. De flesta av dessa tackor har sålts till privata investerare i Japan och de är spridda mellan ett flertal ägare. Parterna hävdar att dessa tackor kan återinträda på marknaden och leda till prissänkningar. Eftersom innehavet av dessa tackor är mycket spritt och de ingår i privata investeringsplaner och är avsedda att behållas, är det emellertid inte troligt att de har samma prissänkande effekt som de skulle ha haft om de innehades som en stor post, som är fallet med de ryska lagren. Dessutom inträffade det endast under ett år (1986) att en del av metallen återinträdde på marknaden, och då gällde det endast en typ av tacka. Köp och försäljning av ett lager som är så begränsat som 4 miljoner uns skulle i vart fall troligen påverkas starkt av de grundläggande utbuds- och efterfrågefaktorerna, och därmed av producenternas agerande. Detta överensstämmer också med vad som framkommer i RSI-studien av faktorer som påverkar platinapriset där det sägs att: "Till skillnad från guld finns det som mest begränsade lager av platina som kan tillfredsställa periodiska toppar i efterfrågan från investerare" (se avsnitt VI.A.2 ii).

Kommissionen anser därför, såsom framförs ovan, att gensvar från det marginella utbudet från lager, nya gruvor och återvinning inte utgör några hämmande krafter av betydelse, som skulle kunna hindra missbruk av den dominerande ställning som Amplats, Implats/

LPD och Ryssland har tillsammans ⁽¹²⁾. Resultatet av den föreslagna koncentrationen skulle i själva verket bli att det sammanslagna Implats/LPD inte kommer att ha någon motivation för att genomföra någon expansion som kan strida mot oligopolets övergripande intressen (se nedan). Det bör också uppmärksammas att varje marginalaktör, i sitt beslutsfattande, måste ta hänsyn till oligopolmedlemmarnas överväldigande tyngd på marknaden.

139. Sammanfattningsvis kan sägas att en ekonomisk analys av konkurrensen och dominansen inom platinaindustrin måste utgå från premisserna att de fyra största leverantörerna är medvetna om att priserna påverkas av deras produktionsbeslut och att de marginella tillgångarna inte är tillräckliga för att förhindra ett monopolbeteende. Det är mot denna bakgrund man skall bedöma den följande analysen som hävdar att det är mycket troligt att koncentrationen kommer att leda till dominans genom oligopol.

B. 5 Dominans genom oligopol

140. De negativa effekterna av ett oligopols dominerande ställning liknar dem som uppstår av ett enda företags dominerande ställning. En sådan situation kan uppstå helt enkelt genom att medlemmarna i oligopolet anpassar sig till marknadsläget och därigenom skapar parallella konkurrensbegränsande beteenden, varigenom oligopolet får en dominerande ställning. Det krävs alltså inte en aktiv samordning för att medlemmarna i oligopolet skall få en dominerande ställning och i stor utsträckning kunna styra sitt beteende oberoende av sina återstående konkurrenter, kunder och, i sista hand, konsumenter.

141. Amplats, Implats, LPD och Ryssland har kontroll över utbudet på platinamarknaden och bildar ett oligopol. Redan innan koncentrationen genomförs förefaller marknaden ha många av de egenskaper som utmärker en konkurrensbegränsande oligopolmarknad:

- a) På efterfrågesidan finns en måttlig tillväxt, oelastisk efterfrågan och obetydligt utjämnande marknadsinflytande på köparsidan. Köparna är därför mycket känsliga för eventuellt missbruk.
- b) Utbudssidan är starkt koncentrerad med en mycket överblickbar marknad med en homogen

produkt, fullt utvecklad produktionsteknik, stora hinder för nya aktörers inträde på marknaden (bland annat höga "sunk costs") och finansiella kopplingar och kontakter på flera marknader för leverantörerna. Dessa egenskaper på utbudssidan gör det lätt för leverantörer att agera parallellt och ger dem också ett incitament att göra det, utan att efterfrågesidan kan utöva något marknadsinflytande.

142. Dessa egenskaper hos marknaden har medfört att graden av konkurrens inom platinamarknaden varit låg. Konkurrensmöjligheterna har tidigare varit små och det har funnits en tendens till dominans genom oligopol. Den aktuella koncentrationen kommer att leda till att konkurrensmöjligheterna försvinner och att en dominerande ställning genom oligopol skapas, som ytterst är till förfång för konsumenterna.

Platinamarknadens egenskaper bidrar till att dominans genom oligopol uppstår

- i) Marknaden är överblickbar och homogen

143. På en överblickbar marknad är det lätt för ett företag att bevaka sina konkurrenters agerande och att anpassa sina egna beslut därefter. På en varumarknad som platinamarknaden är produkten homogen och priset och kvantiteterna är de viktigaste marknadsparametrarna.

144. Platinas egenskap som handelsvara och handeln med platina på metallbörserna gör att marknaden blir mycket överblickbar i fråga om priser.

145. Det är lätt för industrin att få reda på vilka kvantiteter som levereras till marknaden. För det första är det offentligt vilka kvantiteter som säljs på metallbörserna och alla aktörer på marknaden skulle omedelbart få reda på om till exempel större nya kvantiteter släpptes på metallbörserna. För det andra publicerar företag som Johnson Matthey och Degussa regelbundet produktions- och försäljningsstatistik. Det finns till och med uppgifter om den ryska försäljningen att hämta från offentliga källor, till exempel genom dessa publikationer och det tycks finnas en grundläggande enighet inom industrin när det gäller den ryska gruvans allmänna tillstånd, gruvans produktion och bedömning av de ryska lagren och reserverna. För det tredje är antalet direkta kunder relativt litet och det är lätt för producenterna att hålla kontakt med alla eventuella och faktiska kunder. För det fjärde medför det faktum att huvuddelen av all platina säljs på långfristiga kontrakt (se nedan) att kunderna bara kan svara på nya anbud med en viss fördröjning.

⁽¹²⁾ Innebörden av NERA:s påstående skulle i själva verket vara att inte ens ett hypotetiskt företag som har kontroll över hela den sydafrikanska och den ryska produktionen, och alltså har en marknadsandel på 90 %, skulle befinna sig i en dominerande ställning.

- Om en kund överväger att byta leverantör kommer detta dessutom att omedelbart komma till konkurrenternas kännedom. Slutligen finns det klausuler i de långfristiga kontrakten som hindrar återförsäljning av platina som köpts enligt kontraktet (se nedan), vilket begränsar antalet försäljare på marknaden och ökar överblickbarheten.
146. Inom platinaindustrin tillförs ny kapacitet normalt genom diskreta investeringsprojekt. Uppgifter om nya investeringsprojekt som leder till kapacitetsökning är normalt också kända för industrin. Till exempel är Stillwaters expansionsplaner och de exakta förväntade produktionsnivåerna i den nya Hartleygruvan i Zimbabwe offentliga.
147. Överblickbarheten omfattar naturligtvis inte alla aspekter av företagets platinabrytning och raffineringssverksamhet. Vissa uppgifter är affärshemligheter. Detta gäller till exempel detaljerna i kundkontrakten, närmare uppgifter om produktionen och malmkvalitet och exakta uppgifter om reservernas kvalitet och omfattning. Dessutom har industrin visserligen kännedom om den ryska verksamheten, men den är inte fullständig.
148. På det hela taget måste emellertid slutsatsen bli att överblickbarheten är relativt stor inom platinaindustrin vad gäller priser, producerade och sålda kvantiteter, kapacitetshöjningar genom nya investeringsprojekt och producenternas samlade reserver. Marknadens överblickbarhet ökar i och med att platinaindustrin utgörs av en relativt liten och slutna grupp av företag. Information sprids uppenbart mycket snabbt genom informella kanaler inom industrin. Alla nyckelaktörer känner i princip varandra personligen och de träffas ofta. Det är också normalt att nyckelpersoner flyttar från företag till företag. Gencors verkställande ordförande, Gilbertson, var till exempel tidigare ordförande i Rustenburg Platinum Mines (numera Amplats). Marknadens stora överblickbarhet och homogenitet gör det möjligt för de stora aktörerna att känna till varandras åtgärder, vilket underlättar parallella konkurrensbegränsande beteenden.
- ii) Efterfrågan är prisokänslig i nuvarande prisintervall .
149. Såsom anförs i avsnittet om definition av produkten och marknaden förefaller det som att priselasticiteten för efterfrågan på platina är oelastisk (mindre än 1) i nuvarande prisintervall, på grund av att platina är oersättlig i många användningsområden. Den låga priselasticiteten för efterfrågan på platina ger ett större incitament för parallellt konkurrensbegränsande beteende, eftersom alla leverantörer skulle förlora på priskonkurrens. Dessutom förefaller priskonkurrensen vara ganska svag på platinamarknaden (se nedan).
- iii) Köparna har inget utjämnande marknadsinflytande
150. Enligt parterna är köparna starkt koncentrerade med ungefär tio större köpare globalt sett, med en avsevärd köpkraft. Två av de största tillverkarna, Johnson Matthey och Engelhard, är emellertid knutna till Amplats. Dessutom är den relativt låga nivån på de rabatter som beviljas kunderna och de klausuler i de långfristiga kontrakten som hindrar kunderna att sälja några som helst kvantiteter vidare utan tillstånd från producenten (se nedan) tecken på marknadsstyrka på köparsidan. Vad som är ännu viktigare är att tillverkarna, med undantag av ett större bilföretag (som får rabatt), inte är slutkonsumenter och prisförändringarna förs enkelt över till konsumenterna. Det inte är troligt att slutkonsumenterna av platina har något större marknadsinflytande, eftersom produkten är oundgänglig och det finns ett stort antal slutkonsumenter.
- iv) Efterfrågan förutspås växa måttligt
151. Efterfrågan förutspås i genomsnitt växa med en måttlig takt av cirka 3 % per år under de närmaste fem åren. Detta kommer att ge en total marknad år 2000 på cirka 5,7 miljoner uns (dvs. cirka 1 miljon uns större än år 1995). En relativt stabil marknad kommer inte att locka nya aktörer att träda in på marknaden eller främja aggressiva drag för att ta andelar av den växande marknaden, och kommer därigenom inte att ge något stort incitament för konkurrens.
- v) Brytnings- och raffineringstekniken är fullt utvecklad
152. Det är en del av ett företags normala verksamhet att ständigt sträva efter att förbättra sitt kostnads- läge genom att införa nya arbetsmetoder och nya produktionstekniker. Med tiden genomförs alltså i de flesta industrier en förbättring av de arbetsmetoder och tekniker som används. Platinabrytningsindustrin är inget undantag i sammanhanget. Det är dessutom helt normalt att det finns olikheter i

arbetsmetoderna mellan företag inom samma industri. Det finns alltså erkända skillnader mellan de fyra stora platinaproducenternas arbetsmetoder. LPD är sålunda den erkänt mest avancerade och effektiva av de sydafrikanska platinagruvorna. Industrin medger också att konkurrensen från LPD har tvingat Amplats och Implats att minska sitt kostnadsläge.

153. Den tekniska utvecklingen inom platinabrytningsindustrin sker emellertid ganska långsamt. Man förväntar sig inga nya tekniska genombrott som skulle revolutionera produktionsstrukturen inom platinaindustrin. Det är alltså inte troligt att framstegen inom brytnings- och raffineringstekniken kan ge upphov till någon intensiv konkurrens.

vi) Stora hinder för inträde på marknaden och inga viktigare nya aktörer

154. Amplats, Implats, LPD och Ryssland kontrollerar de globala högkvalitativa malmreserverna av platina. Framför allt kontrollerar Amplats, Implats och LPD alla ekonomiskt bärkraftiga reserver i Sydafrika. Detta är utan tvivel ett hinder för inträde på marknaden. Dessutom är brytning och raffinering av platina en kapitalintensiv industri. Kravet på kapital innebär också stora hinder för inträde på marknaden. En stor del av kostnaderna för att utveckla en gruva utgörs av s.k. "sunk costs", vilket ökar riskerna med att inleda platina-brytning. Det förefaller som att inga nya större aktörer som kan utmana oligopolet kommer att träda in på marknaden inom överskådlig framtid.

vii) Kontakter på flera marknader och strukturella förbindelser

155. Medlemmarna i oligopolet träffar varandra på alla marknader för platinagruppens metaller såväl som på ett antal andra marknader — Gencor, AAC och ryssarna är till exempel stora guldproducenter.

156. Det finns strukturella förbindelser mellan flera av industrins aktörer. Framför allt har AAC kontroll över De Beers, som är det företag som ansvarar för driften av den centrala försäljningsorganisationen som kontrollerar mellan 70 % och 80 % av den globala diamantförsäljningen. De Beers och Ryssland har ett kartellavtal på diamantmarknaden. Dessutom är Gencor (genom Samancor) och AAC (genom Vanadium) aktieägare i samriskföretaget Columbus stainless steel i Sydafrika. Columbus har sedan år 1992 varit inblandat i stora expansionsprogram för att göra företaget till den sjätte största producenten av rostfritt stål i världen. För att fylla sitt behov av mellanprodukter har Columbus till-

gång till en av sina ägares (Samancor) ferrokromsmältugnar och för sitt nickelbehov har det tillgång till de inhemska nickelproducenterna Amplats och Implats. Även om denna verksamhet ligger utanför verksamheten med platinagruppens metaller visar detta på de nära förbindelser som finns mellan parterna och deras konkurrenter.

157. Den 13 mars 1996 (dagen för det muntliga förhöret i ärendet) köpte AAC ungefär 6 % av aktierna av Lonrho PLC med förhandsrätt till ytterligare 18 %. Ett av Gencors moderföretag, Sanlam, innehar cirka 3 % av Lonrho PLC. Ett så stort innehav som nästan 25 % kommer troligen att ge avsevärt inflytande över Lonrho PLC eftersom återstående aktier i företaget är spridda mellan ett flertal ägare. Detta bekräftar Amplats intressen i LPD:s verksamhet och förstärker de strukturella förbindelserna mellan leverantörerna i platinaindustrin.

158. Kontakter på flera marknader och strukturella förbindelser kan ha disciplinära effekter på medlemmarna i ett oligopol genom att riskerna för represalier ökar då det finns många möjligheter till represalier om en medlem i oligopolet betar sig på ett sätt som är oacceptabelt för de övriga medlemmarna. I dokument, av den 6 maj 1994, som inlämnades till Gencors och Implants styrelser, presenterade en konsult en studie över ett antal möjliga konkurrensreaktioner på Implants samröre med LPD. Ett möjligt scenario innebär följande: "attacker och varningar för att återställa ordningen — koncentrerade priskrig om till exempel RH [rodium]".

viii) Slutsats

159. Marknadens överblickbarhet och produktens homogenitet i kombination med de övriga egenskaperna hos efterfrågan och utbud har lett till en situation som främjar dominans genom oligopol. Såsom diskuteras nedan är den låga konkurrensen på marknaden de senaste tjugo åren ett bevis för denna tendens till dominans genom oligopol.

Det har tidigare funnits tendenser till dominans genom oligopol

160. Marknadstillväxten och utvecklingen av marknadsandelar under det senaste årtiondet tyder på en viss konkurrens på marknaden. Låg konkurrens och annat agerande från medlemmarna i oligopolet

visar dock den låga konkurrensnivån och tendensen mot oligopol under de två senaste årtionden.

i) Tidigare marknadstillväxt och utveckling av marknadsandelar

161. Som framgår av tabellen i bilaga VI ökade den totala platinamarknaden med 2,4 miljoner uns från 2,8 till 5,2 miljoner uns under perioden 1985 till 95. Återvinningen ökade med 245 000 uns och ökade sin marknadsandel från 2 % till 6 %. De som dragit störst nytta av efterfrågeökningen är emellertid Ryssland, Amplats och LPD som tillsammans ökade sina utbud med nästan 2 000 000 uns. Ryssland ökade sin marknadsandel från 8 % till 23 %, till största delen beroende på försäljning från lager, och LPD uppvisade en ökning från [...] ⁽¹³⁾ till [...] ⁽¹⁴⁾ tack vare ökad produktion, medan Amplats trots sin expansion inte kunde förhindra att marknadsandelen sjönk från [...] ⁽¹⁵⁾ till [...] ⁽¹⁶⁾. Implats lyckades inte höja produktionen och minskade sin marknadsandel från [...] ⁽¹⁷⁾ till [...] ⁽¹⁸⁾. Dessa förändrade marknadsandelar är ett bevis på att det finns en viss konkurrens på marknaden. Särskilt Ryssland och LPD har konkurrerat hårt om marknadstillväxten, medan Amplats inte kan betecknas som en aggressiv konkurrent då företaget uppvisat vikande marknadsandelar och bara expanderat i en takt som gjort det möjligt att försvara sin ställning som den ledande tillverkaren trots att man haft goda möjligheter till fortsatt expansion.

(ii) Liten direkt priskonkurrens för långfristiga kundkontrakt

162. Tydligt är den direkta priskonkurrensen för långfristiga kundkontrakt liten. Dagspriserna bestäms på metallbörserna, men enligt information från kunder och parterna så säljs ungefär 90 % av all platina enligt långfristiga kontrakt och resterande 10 % säljs på metallbörserna. De flesta långfristiga kontrakten har en varaktighet på ett år men förnyas normalt automatiskt varje år. Förbindelserna mellan leverantörer och köpare tenderar därför att vara ganska stabila. De långfristiga kontrakten innehåller ofta en klausul som säger att metallen måste användas för det ändamål den är avsedd för, och den får i synnerhet inte säljas vidare utan säljarens tillstånd, som även har rätt att köpa

tillbaka metallen om köparen inte har användning för den. Som kompensation för dessa restriktioner får köparen ofta en liten rabatt på [...] ⁽¹⁹⁾ av marknadspriset. Dessa restriktioner hindrar även att metallen erbjuds till andra kunder eller att den kommer till metallbörsen och därigenom påverkar marknadspriset på platina. Dessa klausuler brukar vara vanliga i de långfristiga kontrakt som upprättas med bitillverkare, men de förekommer även för andra tillverkare. Enligt kommissionens uppskattningar sker upp till 40 % av den årliga platinaförsäljningen under dessa restriktioner. Den låga rabatten och restriktionerna för vidareförsäljning av metallerna utgör bevis för en begränsad direkt priskonkurrens på platinamarknaden. Stabiliteten i förbindelserna mellan leverantörer och köpare, de låga rabattnivåerna och begränsningarna avseende återförsäljningen av metaller är bevis för en begränsad direkt priskonkurrens för kundkontrakt på platinamarknaden.

163. I sitt svar på meddelandet om invändningar hävdade parterna följande:

”Kommissionens oro i fråga om priskonkurrensen tycks gälla den lilla skillnaden i de rabatter som kunder erhåller, men i en enhetlig bransch skulle man inte förvänta sig någon sådan spridning (oavsett om marknaden lydde under perfekta konkurrensvillkor eller var monopoliserad).” (NERA-rapporten, s. 27).

164. Kommissionen har inte samma uppfattning i fråga om denna synpunkt på konkurrensen inom platinaindustrin. Producenterna konkurrerar ibland om långfristiga kontrakt. En viktig faktor bakom LPD:s expansion under de senaste åren var företagets stora kontrakt med Engelhard. LPD fick kontraktet i konkurrens med Amplats tack vare att man erbjöd bättre villkor och trots att Engelhard har kopplingar till AAC. På en marknad med ett begränsat antal producenter och kunder, där priserna för metaller som säljs på långsiktiga kontrakt är indexbundna till marknadspriser, kan priskonkurrensen ske endast i form av rabatter när producenter konkurrerar om de största kontrakten. Det skulle vara ologiskt om rabatter inte var en viktig faktor när kunden bestämmer sig för en producent. Beviset är emellertid att det endast förekommer en låg nivå av sådan konkurrens på marknaden.

iii) Den ihållande höga prisnivån är ett bevis för en låg konkurrensnivå

165. I sitt svar på meddelandet om invändningar hävdar parterna att de reala platinapriserna i rand har

⁽¹³⁾ Mindre än 10 %.

⁽¹⁴⁾ Mindre än 15 %.

⁽¹⁵⁾ Mindre än 50 %.

⁽¹⁶⁾ Mindre än 40 %.

⁽¹⁷⁾ Mindre än 40 %.

⁽¹⁸⁾ Mindre än 25 %.

⁽¹⁹⁾ Mindre än 5 %.

fallit under 1990-talet, vilket lett till hård konkurrens bland de sydafrikanska producenterna:

”Mot bakgrund av den relativt höga inflationen i Sydafrika under perioden, blir det stora fallet i det reala platinapriset under 90-talet tydligt. Genomsnittspriset år 1995 var hälften jämfört med priserna tio år tidigare. Det ger en antydning om den hårda konkurrenssituation de sydafrikanska producenterna varit utsatta för under de senaste tio åren.” (rapport från NERA, s. 18).

166. I bilaga V visas den årliga utvecklingen av reala platinapriser mätt i USA-dollar, yen och rand under åren 1975—1995. Som framgår av tabellen gick det reala platinapriset i rand från 1 500 rand per uns till över 3 000 rand per uns 1980 och 1986. Under perioden 1978—1990 låg det reala platinapriset över 2 000 rand per uns med undantag av år 1982. Med tanke på efterfrågeökningen sedan 1985 och på att Ryssland och LPD har ökat sina marknadsandelar, kan man dra slutsatsen att LPD och Ryssland under de senaste fem åren spelat en avgörande roll för att sänka de reala priserna till nära nog den nivå som gällde på 1970-talet. Detta är ytterligare en bekräftelse på att LPD och Ryssland bidragit till en viss konkurrensnivå under de senaste fem åren, men det är sannerligen inte fallet om man betraktar de senaste tjugo åren.

167. Man bör dessutom beakta att de relativt små mängder platina som det handlas med på metallbörserna och förekomsten av långfristiga kontrakt ger producenterna stora möjligheter att påverka utvecklingen av marknadspriserna. För det första långfristiga kontrakt producenterna ökad kontroll över vad som skall hända med de kvantiteter som levereras och på så vis över marknadspriset. Detta gäller särskilt kontrakt som innehåller restriktioner i fråga om vidareförsäljning. Långfristiga kontrakt tycks därför hindra metallen från att direkt påverka utvecklingen av marknadspriset på metallbörserna. För det andra har de största leverantörerna stora möjligheter att påverka priserna på metallbörserna genom sina leveranser till dessa börser. Ryssland har till exempel under de senaste åren sålt stora mängder platina på metallbörserna, vilket har bidragit till det lägre platinapris som nämns ovan. Under 1991 sjönk platinapriset till och med under 350 USA-dollar när den ryska exporten för första gången översteg 1 miljon uns.

iv) Tidigare agerande från de största marknadsaktörerna

168. Kommissionen har inte genomfört någon undersökning om de största leverantörerna tidigare bildat karteller. När man skall bedöma risken för framtida konkurrensbegränsande beteende är det viktigt att observera den speciella konkurrensmiljö som sydafrikanska leverantörer har verkat i tidigare liksom Rysslands faktiska konkurrensbeteende.
169. Den sydafrikanska ekonomin har inte kännetecknats av konkurrens i någon större utsträckning före de nyligen genomförda politiska förändringarna. När Tim Modise i det sydafrikanska TV-programmet ”Focus” frågade president Mandela om hans åsikter om behovet av åtgärder mot kartellbildningar fick han följande svar:

”Det faktum att det finns fem konglomerat som äger mer än tre fjärdedelar av de aktier som handlas på aktiebörsen är mycket otillfredsställande. Vår industri och ekonomi kommer aldrig att blomstra och växa så länge ekonomin kvävs av fem konglomerat som har monopol på landets industri. Konkurrens är en nödvändighet. Detta är skälet till varför industriministern kommer att ändra konkurrenslagen för att garantera konkurrens. För det syftet är lagar mot kartellbildning ytterst viktiga.”

170. Ett officiellt diskussionsdokument från den sydafrikanska regeringen om mineraler och Sydafrikas gruvpolitik ansluter sig till president Mandelas uttalande:

”Marknadsstrukturer beroende på dominans från konglomerat medför väsentliga problem eftersom de resulterar i oligopolmarknader /.../ Det som hänt i Sydafrika är att konglomerat genom avtal om marknadsdelning sinsemellan delat upp marknader, vilket lett till att man avstår från att konkurrera på vissa marknader och som utbyte kan verka ostört på andra marknader.”

Detta dokument är ett diskussionsdokument, som kan innehålla olika ståndpunkter. Ovanstående citat är man dock inte oense om. Man bör komma ihåg att gruvdrift är en av Sydafrikas viktigaste industrier och att AAC, Gencor och Gencors ägare är några av de viktigaste aktörerna på gruvmarknaden.

171. På platinamarknaden har Ryssland under de senaste åren stått för 10 % av marknaden genom försäljning från sina lager. Den försäljningen har förmodligen främst motiverats av behovet av hårdvaluta. Genom sin försäljning har Ryssland bidragit till att öka konkurrensen och till att sänka det reala platinapriset ned till de nivåer som gällde vid början av 90-talet och har till viss del motverkat stora prisökningar fram till dagsläget. Om man skall döma efter information från Johnson Matthey tycks ryssarna ha insett fördelarna med att sälja vid efterfrågetoppar och att inte låta platinapriset sjunka alltför mycket. Det finns därför gränser för i vilken utsträckning Ryssland kommer att erbjuda konkurrens på platinamarknaden. På grundval av tidigare agerande kan man konstatera att ryssarna bara kan förväntas bidra med en viss nivå av effektiv konkurrens gentemot de största sydafrikanska producenterna och bara tills deras lager är uttömda (se nedan).
172. Enligt R. W. Rowland, tidigare verkställande direktör och styrelseordförande i Lonrho, har konkurrensbegränsande agerande diskuterats i branschen under flera år och man har sträckt sig så långt som till möjligheten att bilda en De Beers-liknande kartell. Gencor har dessutom under flera år visat intresse av att förvärva Lonrhos platinaverksamhet med målet att få den praktiska kontrollen över LPD:s gruvor. De monopolistiska målen var, enligt Rowland, uppenbarat för alla inblandade. I sitt svar på meddelandet om invändningar hävdade parterna att Rowlands påståenden antingen saknar grund eller är irrelevanta (se s. 11, svar på meddelande om invändningar). Parterna har dock varken förnekat eller motbevisat Rowlands uttalanden.
- v) Endast ett fåtal konkurrenselement på den framtida marknaden.
173. Som tidigare — påpekats har behovet av hårdvaluta varit ett incitament för ryssarna att sälja från lager under de senaste åren. Dessa extra kvantiteter har gett en viss marknads konkurrens, vilket visats i utvecklingen av reala priser. De ryska gruvorna befinner sig dock i ett miserabelt skick och det anses allmänt, bland annat av parterna, att de ryska lagren kommer att vara uttömda om ungefär två år med nuvarande försäljningstakt. Den konkurrens som kommer från de ryska lagren kan alltså förväntas försvinna om ungefär två år. Som en följd av detta kommer marknadsstyrkan hos Implats, LPD och Amplats att öka i relation till Rysslands försvagning under överblickbar framtid och reducera Ryssland till en liten marknadsaktör.
174. Det andra viktiga nya konkurrenselementet på marknaden under det senaste årtiondet (förutom de ryska lagren) har varit Lonrhos expansion, som lett till ökade marknadsdelar från [...] ⁽²⁰⁾ till [...] ⁽²¹⁾ mellan 1985 och 1995. Följande uttalande kommer från en stor platinaköpare: "Under åren har Lonrhos platinadivision genom expansion utvecklats till en betydelsefull "tredje kraft" på marknaden".
175. Lonrho har potential för ytterligare expansion under de kommande åren med endast liten kapitalinsats. Detta kommer att leda till konkurrens inom platinabranschen och förmodligen kommer motåtgärder, särskilt från Amplats, som svar på utmaningen.
176. Kurvorna över driftskostnaderna för de sydafrikanska producenterna visas i diagrammet i bilaga II. Det bör påpekas att det, exempelvis, i [...] fall, är så att cirka 80 % av de totala kostnaderna härrör från gruvdrift och anrikning, varav cirka 70 % är fasta kostnader. Som framgår av diagrammet och som det redogörs för i avsnitt VII.B.2 så uppvisar Implats och Amplats mycket större variationer i sina kostnadsstrukturer än LPD gör. Rent allmänt anses Implats vara den producent som har högst kostnader och LPD lägst kostnader bland de tre sydafrikanska producenterna. Skillnaderna i kostnadsstruktur ger företagen olika incitament i fråga om konkurrens. Särskilt LPD med sina låga driftskostnader har ett gott skäl för att öka sin produktion, vilket skulle innebära ökad konkurrens för de övriga deltagarna i oligopolet.
177. Av de tre sydafrikanska leverantörerna har Implats mest att förlora på ökad konkurrens beroende på företagets höga kostnader. Konkurrens skulle dock också sätta press på Amplats med dess höga kostnader och tvinga företaget att tidigare ytterligare utveckla sina lågkostnadsreserver. Av interna rapporter från Implats och Lonrho framgår tydligt att Lonrho vill öka produktionen och att Implats motsätter sig en expansion av LPD.
- vi) Sammanfattning
178. Av marknadskaraktäristiken, utvecklingen av pris-konkurrensen och tidigare agerande från de största marknadsaktörerna framgår tydligt att en tendens mot konkurrensbegränsande beteende har varit en del av platinamarknaden. Under de senaste fem åren har konkurrensen främst kommit från rysk

⁽²⁰⁾ Mindre än 10 %.⁽²¹⁾ Mindre än 15 %.

försäljning från lager (som kommer att ta slut om två år) och från LPD:s expansion som gjort företaget till en betydelsefull "tredje kraft" på marknaden. LPD har potential för ytterligare expansion med endast liten kapitalinsats och kommer på så vis att konkurrera med övriga medlemmar i oligopolet.

Den aktuella koncentrationen kommer att skapa en oligopolistisk dominans och i praktiken leda till ett duopol.

i) Amplats roll i platinaindustrin

179. Enligt parternas svar på meddelandet om invändningar är Amplats strategi klar:

"Ampplats har konsekvent klargjort sin strategi för konkurrenterna. Som ett färskt exempel på detta finns ett citat från Business Day den 29 oktober 1995 där Amplats hävdar att man kommer att använda sin finansiella styrka och sina överlägsna malmtillgångar för att förhindra att konkurrenterna växer på platinamarknaden. Man lade desutom till att Amplats planerade expansion skulle göra produktionskostnaderna till den faktor som skiljer vinnarna från förlorarna (se bilaga IV). Uttalanden av den här typen blir trovärdiga genom att företaget förfogar över expansomöjligheter till branschens lägsta kostnader (PP Rust).

... Amplats befinner sig i ett läge där man, om ingen vidtar motåtgärder, totalt kan dominera marknaden. För Amplats är det den bästa av alla världar, medan det för Implats och LPD skulle innebära att man skulle vara tvungen att ändra inriktning på verksamheten för att kunna få till stånd vertig konkurrens på producentnivå (se bilagorna V, VI och VII)." (Bilaga X till svar på meddelandet om invändningar).

180. Amplats har resurserna att öka kapaciteten på marknaden till låga kostnader och i den takt företaget finner lämpligt. De viktigaste hämmande faktorerna för Amplats konkurrensbeteende har under det senaste årtiondet varit LPD:s expansion och försäljning från ryska lager.

ii) Koncentrationen kommer i praktiken att skapa ett duopol

181. Transaktionen kommer att leda till att Gencors och Lonrhos platinaverksamhet samlas i ett företag. Implats/LPD och Amplats skulle ha haft en marknadsandel på cirka 30—35 % vardera under

1995. När ryssarna om två år förmodligen upphör med sin försäljning från lager ökar marknadsandelarna troligtvis till cirka 40 % var. Det kommer att göra Ryssland till en obetydlig konkurrent gentemot Implats/LPD och Amplats. På medellång och lång sikt kommer den här konkurrenssituationen troligtvis att utvecklas till ett duopol. En duopolsituation skulle göra det mycket enklare för de viktigaste leverantörerna att anpassa sig efter varandras beteende och till exempel begränsa produktionen.

iii) Liknande kostnadsstrukturer mellan Amplats och Implats/LPD ger minskad motivation att konkurrera

182. Som framgår av diagrammet i bilaga II B kommer koncentrationen mellan LPD och Implats att resultera i ett nytt företag med en driftskostnadsstruktur för gruvorna som liknar Amplats. Diagrammet i bilaga II B indikerar inte att driftskostnaderna kommer att vara identiska i alla avseenden, eftersom viktiga skillnader fortfarande kan finnas beroende på olikheter i malmkvaliteten, olika typer av malmer som bryts, olika kostnader för produktion och förädling och skillnader i administrativa kostnader. Diagrammen visar dock att likheterna i kostnader för Amplats och Implats/LPD ökar efter koncentrationen.

183. Implats har hävdad att koncentrationen skulle ge det kombinerade Implats/LPD avsevärda synergieffekter. Som framgår av avsnitt VIII nedan betvivlas dessa effekter av LPD:s ledning. Kommissionen anser att de synergieffekterna till och med skulle kunna bli negativa, eftersom de skillnader i organisationstradition som finns mellan Implats och LPD försvårar integrationen, som därför skulle kunna bli mycket dyr. Följaktligen blir den enda effekten av koncentrationen att ett företag skapas med en kostnadsstruktur som liknar Amplats, men synergieffekterna kommer inte att ge Implats/LPD någon kostnadsfördel gentemot Amplats.

184. Den ökade likheten mellan kostnadsstrukturerna hos Amplats och Implats/LPD innebär att de båda företagen i högre utsträckning kommer att påverkas av och reagera på lika sätt på marknadsutveckling, till exempel i fråga om produktionsbeslut. En prishöjning skulle exempelvis påverka deras lönsamhet på liknande sätt. De två sydafrikanska

aktörerna skulle därför få en högre grad av gemensamt intresse av marknadsutvecklingen, vilket ökar troligheten för konkurrensbegränsande parallellt beteende som en följd av koncentrationen, som exempelvis produktionsminskningar.

185. Parterna anger i sitt svar på kommissionens meddelande om invändningar att Implats genomgått en grundlig förändring under de senaste fem åren och att skillnaderna i kostnader mellan de sydafrikanska producenterna är lägre än vad som hävdats. Emellertid motsätter man sig inte att LPD är den sydafrikanska platinaindustrins lägstkostnadsproducent och att Implats huvudsyfte med koncentrationen skulle vara att få tillgång till lågkostnadsreserver.

iv) Koncentrationen kommer att leda till att LPD försvinner från marknaden och till minskad konkurrens

186. Koncentrationen kommer att leda till att LPD försvinner som oberoende aktör på marknaden. Alla aspekter på brytning, produktion, förädling och marknadsföring av platina kommer att koncentreras till ledningen för Implats/LPD. Följaktligen kommer LPD som en betydelsefull "tredje kraft" på marknaden att försvinna och kunderna får ännu mindre valfrihet. Kontraktsvillkoren blir förmodligen ännu sämre för kunderna. Den nuvarande begränsade konkurrensen med rabatter sjunker troligtvis ytterligare efter koncentrationen.

187. Det är mycket troligt att koncentrationen kommer att leda till lägre produktion i det kombinerade Implats och LPD. I detta sammanhang bör det påpekas att minskning av produktionen inte enbart innebär en minskning av den absoluta produktionsnivån. Att kontrollera den hastighet med vilken kapaciteten ökar kan vara lika viktigt. Även på en marknad som växer sakta som platinamarknaden är det tillräckligt att bara minska den hastighet med vilken kapaciteten ökar för att detta skall leda till en ökad spänning i balansen mellan tillgång och efterfrågan och därigenom till prishöjningar. Att kontrollera den hastighet med vilken kapaciteten ökar tycks vara en av koncentrationens huvudsyften. Följande stod i cirkuläret till Lonrhos aktieägare inför koncentrationen:

"Implats och Lonrho har tidigare misslyckats med att uppnå en överenskommelse om flera frågor som även omfattar planer från Lonrho att utvidga LPD:s verksamhet. Ledningarna tror att en följd av koncentrationen blir att Lonrhos och Gencors intressen av att öka värdet på det utvidgade Implats kommer att leda till fördelar för bägge bolagens aktieägare."

188. Enligt de framtidsvisioner som presenterats för [...] är det dessutom så att samordningen av intressen till följd av koncentrationen kommer att innebära en nedskärning av expansionsplanerna, vilket leder till högre priser jämfört med om koncentrationen inte skulle komma till stånd och bägge företagen skulle fortsätta med sin befintliga framtidsplanering. [...] har mottagit två produktionsscenarioer som beskriver påverkan på Implats och LPD:s produktion om koncentrationen skulle genomföras respektive inte genomföras.

a) [...]

b) [...] ⁽²²⁾"

189. Enligt [...] uppfattning, som presenteras i rapporten [...], skulle koncentrationen innebära två stora marknadsfördelar (förutom eventuella kostnadsbesparingar):

"[...] bibehållande av nuvarande produktionsnivåer bör påverka priserna på de viktigaste metallerna positivt..." ⁽²³⁾.

Och dessutom,

"[...] det koncentrerade bolaget kommer att få ett högre börsvärde än det bakomliggande värdet för de enheter som ingår i koncentrationen. Detta beror på koncentrationens storlek och möjlighet att utöva större inflytande på marknaden..."

190. Om en koncentration inte kommer till stånd skulle en expansion av LPD öka konkurrenstrycket på Implats och Amplats schakt med låga marginaler. På grundval av diagrammet i bilaga II uppskattar kommissionen att schakt med negativa driftskostnader stod för [...] ⁽²⁴⁾ av Implats produktion och [...] ⁽²⁵⁾ av Amplats produktion under 1994. Koncentrationen leder till minskad konkurrens och skapar oligopolistisk dominans av två skäl:

i) Koncentrationen kommer utan tvivel att undanröja konkurrensshotet från LPD mot Implats högkostnadsverksamhet genom att LPD:s och Implats marknadsföringsverksamhet konsolideras och genom att man säkerställer att framtida expansion av LPD:s nuvarande

⁽²²⁾ [...]

⁽²³⁾ [...]

⁽²⁴⁾ Mindre än 25 %.

⁽²⁵⁾ Mindre än 25 %.

reserver genomförs under iakttagande av intresset för hela Implats/LPD. Från Implats synvinkel skulle koncentrationen dämpa nuvarande LPD:s konkurrensverksamhet.

- ii) Koncentrationen leder till ett företag av samma storlek som Amplats, med stora reserver som kan utvinnas till låga kostnader, en liknande kostnadsstruktur och med möjlighet att utöva större inflytande på marknaden. I det läget, med tanke på marknaden egenskaper och tidigare konkurrensbeteende i branschen, finns inget incitament för Amplats och Implats/LPD att konkurrera med varandra. Ett mycket troligt resultat av koncentrationen är därför ett konkurrensbegränsande parallellt beteende. Då är det faktiskt troligare att den nuvarande strukturen ger ett visst mått av konkurrens, eftersom LPD är en tredje kraft på marknaden och har större anledning att öka sin produktion än ett koncentrerat Implats/LPD skulle ha.
191. Trots de tidigare förbindelserna mellan företagsgrupperna Gencor och Lonrho, skulle inte Implats kunna förhindra att LPD ökar sin platinaproduktion om koncentrationen inte kommer till stånd. LDP kan expandera utan större kapitalinsatser. Från de uppgifter som parterna lämnat och från analysen av R. W. Rowland, tidigare styrelseordförande i Lonrho, verkar det som om det mesta av den planerade expansionen kan finansieras med egna medel. Även ytterligare expansion till låga kostnader är möjlig och trots Implats minoritetsskydd kan det inte hindra åtgärder som leder till fördelar för samtliga aktieägare.
192. I sitt svar på kommissionens invändningar uttrycker parterna oro över att kommissionen inte lagt tillräcklig vikt vid bevismaterialet i ärendet och gett en missvisande bild av tredje parterns åsikter om koncentrationen. Parterna försöker göra en uppskattning av vilken vikt bevismaterialet har genom att citera en procentandel av svaren på två särskilda frågor i kommissionens frågeformulär som de tror skulle kunna stödja deras avseende transaktionens effekter. Kommissionen håller inte med om att det är möjligt att göra en uppskattning av bevismaterialets värde genom att ge svaren procentandelar. Faktum är att det är just för att kommissionen tagit hänsyn till allt bevismaterial som slutsatsen kunnat dras att koncentrationen skulle innebära en minskning av konkurrensen på platinamarknaden.
- B.6 Parternas ekonomiska analys**
193. I sitt svar på meddelandet om invändningar bifogade parterna en ekonomisk analys av den föreslagna koncentrationen som tagits fram av det brittiska ekonomi-konsultföretaget NERA på uppdrag av de bägge parterna.
194. NERA:s ekonomiska analys ger en ram för konkurrensanalysen i platinabranschen. Slutsatsen om den tidigare konkurrensen blev följande: "Sambandet mellan det aktuella marknadspriset och driftskostnaderna för de sydafrikanska producenterna överensstämmer med resultaten på en konkurrensutsatt marknad." (NERA-rapporten, s. 12.)
195. Kommissionen anser att frågan om i vilken utsträckning den aktuella prisnivån återspeglar ett konkurrensmässigt pris i en konkurrensutsatt bransch skulle behöva fastställas genom empirisk forskning, något som varken NERA eller kommissionen genomfört. Som framgår av avsnitt VII.B.5. finner kommissionen att en viss konkurrens förekommit på platinamarknaden under de senaste åren. En konkurrens som främst beror på den ryska försäljningen från lager och LPD:s expansion. Kommissionen samtycker med NERA i fråga om att den konkurrensen lett till sänkta driftskostnader och till ett incitament att introducera nya tillgångar som kan utnyttjas till låga kostnader (NERA-rapporten, s. 6). I det avseendet har LDP spelat en viktig roll i den sydafrikanska platinaindustrin.
196. När det gäller frågan om missbruk genom monopol hävdar NERA följande: "För det första är ett av de viktigaste kännetecknen på missbruk genom monopol en minskning av produktion vars driftskostnader är lägre än (rådande) monopolprisnivå och för det andra beror utövandet av monopol i stor utsträckning på monopolistens förmåga att kontrollera marginella tillgångar."
197. Kommissionen instämmer med uppfattningen att möjligheten till en utbudsreaktion från marginella tillgångar är av avgörande betydelse för att utöva monopol i klassisk ekonomisk bemärkelse. Som tidigare poängterats (se avsnitt VII.B.4.) är det högst osannolikt att en begränsning från oligopolet av platinaproduktionen skulle kompenseras av utbud från marginella tillgångar, dvs. från leverantörer som inte ingår i oligopolet, från återvinning och från lager utanför Ryssland.
198. I fråga om risken för oligopolistisk dominans hävdar NERA följande: "Den kanske viktigaste förutsättningen för att ett tätt sammanhållet oligopol skall lyckas skapa en marknad som inte är konkurrensutsatt är en stabil marknadsmiljö fri från yttre

påverkan som kan påverka status quo." (NERA-rapporten, s. 25.)

199. NERA exemplifierar yttre påverkan med följande:

- a) Efterfrågeförändringar.
- b) Osäkerhet i fråga om efterfrågeelasticiteten (på kort och lång sikt).
- c) Osäkerhet i fråga om försäljningsstrategin hos innehavarna av platinlager och marginella tillgångar av platina som nickelgruvor.
- d) Osäkerhet i fråga om tillgängligheten av återvunnen platina (NERA-rapporten, s. 25).

200. *Om punkt a:* Det kan vara värt att notera att vissa svängningar i efterfrågan är normalt på de flesta marknader och inte är utmärkande för platinaindustrin. Sådana svängningar kan dock bara vara betydelsefulla för bedömningen av oligopolistisk dominans i den utsträckning de kan störa oligopolens jämvikt. Som tidigare nämnts väntas bara en måttlig ökning av platinamarknaden under de kommande åren. Dessutom har svängningar i efterfrågan under de senaste årtiondena lett till högre efterfrågan och för närvarande finns ingen risk för en nedåtgående tillväxttrend på marknaden. Det är snarare så att de gap i efterfrågan som väntas bara kan fyllas av Amplats, Implats, LPD eller (på kort sikt) från ryska lager.

201. NERA hävdar att "platina i viss omfattning är föremål för spekulativa svängningar i efterfrågan" och att "volymen på de papper som handlades på metallbörserna NYMEX och TOCOM uppgick till cirka 135 miljoner uns under 1995, vilket är ungefär 27 gånger mer än volymen på fysiska leveranser" (NERA-rapporten, s. 8). Den absoluta volymen av de papper som det handlas med är en dålig indikator på spekulationsnivån på en marknad. Kommissionen har inte funnit några belägg för att platinamarknaden skulle vara en spekulationsmarknad, utan snarare drivs av grundläggande tillgångs- och efterfrågefaktorer vilket framgår av avsnittet om produktmarknader. Särskilt i RSI-studien, utförd på beställning av kommissionen, framgår det att NYMEX i första hand är en terminsmarknad som betjänar den fysiska handeln snarare än en ren futuresmarknad.

202. *Om punkt b:* Kommissionen har kommit fram till att efterfrågan på platina är prisoelastisk i det

aktuella prisintervallet. Som framgår i avsnittet om produktmarknaden (avsnitt VI.A.2 iii), medger kommissionen att efterfrågeelasticiteten på lång sikt för platina skulle kunna vara högre om priserna skulle bli, till exempel, två eller tre gånger så höga. En märkbar, men mindre, prishöjning (till exempel 10 %), skulle med största sannolikhet inte leda till någon nämnvärd substitution. Detta framgår klart av erfarenheterna från perioden 1985—1989 då det reala priset på platina översteg 600 USA-dollar (cirka 40 % över 1995 års prisnivå), vilket dock inte ledde till någon substitution och efterfrågan fortsatte öka. I sitt svar på meddelandet om invändningar vänder sig parterna mot att priselasticiteten för efterfrågan är oelastisk i det aktuella prisintervallet. Detta överensstämmer med vad som skulle ha blivit resultatet på en konkurrensutsatt marknad. Faktum är att enligt ekonomisk teori skulle en priselasticitet för efterfrågan på över 1 kunna ha inneburit att platinapriset redan före den aktuella transaktionen hade satts på monopolnivå (NERA-rapporten, s. 27, punkt 3). Som framgår av ovanstående tror kommissionen emellertid inte att den nuvarande prisnivån är ett monopolpris beroende på konkurrensen från främst LPD och försäljning från ryska lager. Detta överensstämmer helt och hållet med vad som framkommit om en begränsad priselasticitet för efterfrågan på platina.

203. *Om punkterna c och d:* Som tidigare nämnts finner kommissionen det högst osannolikt att leverantörer utanför oligopolet, lager utanför Ryssland och tillgången på återvunnen platina skulle kunna påverka marknaden tillräckligt för att förhindra missbruk av den gemensamma dominerande ställningen.

B.7 Sammanfattning

204. Platinamarknaden har tidigare karaktäriserats av tendenser till konkurrensbegränsande parallellt beteende. Det finns följaktligen bevis för låg priskonkurrens under de senaste två årtiondena. Under senare år har ryssarna sålt från lager, förmodligen beroende på behov av hårdvaluta. De har dock fört en politik som syftat till att "sälja till en marknad i hausse". Det har även konstaterats att den sydafrikanska gruvindustrin tidigare karaktäriserats av starkt konkurrensbegränsande agerande. LPD har varit del av den miljön, men har ändå kunnat öka sin produktion och har därigenom stått för en del av konkurrensen gentemot Amplats och Implats. Den ryska försäljningen från lager och LPD:s expansion är marknadens två viktigaste konkurrensfaktorer.

205. Om koncentrationen skulle komma till stånd skulle vi få två sydafrikanska leverantörer med likartade

kostnadsstrukturer och incitament. Koncentrationen av LPD och Implats skulle leda till en konkurrenshämmande situation eftersom det för närvarande finns en anledning för LPD att expandera och LPD som en aktivare marknadsaktör skulle försvinna. Den nya enheten skulle ha mindre incitament att expandera eftersom den inte skulle vilja sätta press på Implats högkostnadsproduktion. Med tanke på marknadens egenskaper, en liknande kostnadsstruktur och tidigare konkurrensförhållanden i platinaindustrin kommer det inte att finnas några incitament för Implats/LPD och Amplats att konkurrera med varandra. Om LPD försvann skulle det innebära en viktig skillnad kvalitativt sett för marknaden. Det är mycket troligt att en konsekvens av koncentrationen skulle bli att platinautbudet skulle minska ytterligare på medellång sikt och därigenom skulle priset öka. Detta skulle ligga i både Amplats och det sammanslagna Implats/LPD:s intresse, som skulle kunna hålla en stabil duopolställning beroende på Rysslands svagare konkurrenskraft på medellång sikt.

206. Sammanfattningsvis skulle koncentrationen skapa en situation med duopolistisk dominans på medellång sikt, bestående av Amplats och Implats/LPD på platinamarknaden (som redan nu karaktäriseras av svag konkurrens) och där resultatet skulle bli att effektiv konkurrens skulle bli kraftigt försvagad på den gemensamma marknaden. Parterna har relativt sett lägre marknadsandelar på den gemensamma marknaden än i övriga delar av världen och har hävdats att koncentrationen därför bara skulle få en liten inverkan på den gemensamma marknaden. Platinamarknaden är dock, som tidigare hävdats, en världsmarknad och platinapriserna i gemenskapen sätts på världsmarknadsnivå. Därför skulle koncentrationens konkurrensbegränsande effekter på platinamarknaden även märkas i gemenskapen, till exempel genom högre priser på all platina som säljs i gemenskapen och inte bara på den platina som säljs av Implats och LPD.

C. Rodium

207. Rodium är den tredje viktigaste av platinagruppens metaller efter platina och palladium om man går efter försäljningsvärdet. Rodium svarade för 12 % av den totala försäljningsvolymen av platinagruppens metaller under 1994.
208. I fråga om marknadsandelar och koncentration av tillgångar är situationen för rodium ungefär densamma som för platina. Implats/LPD och Amplats håller ungefär 70 % av marknaden och Ryssland

ungefär 20—25 % (se tabell A2 i bilaga I). Karaktäristiken för rodiummarknaden tycks vara densamma som för platinamarknaden. Marknaden är överblickbar, metallen är en homogen produkt som handlas fritt och priserna är offentliga. Dessutom är brytnings- och förädlingstekniken väl etablerad, produktionsprocessen i gruvan är densamma som för andra metaller i platinagruppen, branschen har stora hinder för nya aktörers inträde, det finns finansiella kopplingar och kontakter på flera marknader och det är osannolikt att köparna har något större inflytande, vilket även gäller för platina.

209. Liksom för platina och palladium är priselasticiteten på efterfrågan på rodium oelastisk eftersom metallen nästan enbart används för bilkatalysatorer. Närmare bestämt 98 % används för bilkatalysatorer och resterande 2 % i andra industriella användningsområden.

Sammanfattning

210. Av samma skäl som anförs i diskussionen om platinamarknaden antyder karaktäristiken för rodiummarknaden att konkurrensen mellan de kvarvarande aktörerna, efter koncentrationen, inte är tillräcklig för att säkerställa effektiv konkurrens på marknaden. Därför skulle transaktionen leda till ett läge med duopolistisk dominans på medellång sikt på rodiummarknaden, vilket skulle innebära att den effektiva konkurrensen skulle bli kraftigt hämmad på den gemensamma marknaden.

D. Palladium, rutenium, iridium

211. Utöver marknaderna för platina och rodium har kommissionen också undersökt marknaderna för palladium, rutenium och iridium. Man fann inga konkurrensproblem på marknaderna för rutenium och iridium. Ryssland tycks vara dominerande på palladiummarknaden. Dock tillför LPD endast [...] ⁽²⁶⁾ till Implats marknadsandel om [...] ⁽²⁷⁾ (1994) och koncentrationen leder inte till att de ryska producenternas dominerande ställning på palladiummarknaden undanröjs.

VIII. EKONOMISKA OCH TEKNISKA FRAMSTEG

212. Implats har hävdats att det är möjligt att uppnå avsevärda synergieffekter och på så vis sänka kost-

⁽²⁶⁾ Mindre än 5 %.

⁽²⁷⁾ Mindre än 15 %.

naderna genom en koncentration av Implats och LPD. Implats anser att synergieffekterna främst kan uppnås tack vare

- i) produktionsfördelar genom att parterna drar nytta av varandras kunskaper och erfarenheter,
- ii) besparingar genom att vissa av LPD:s produktions- och förädlingsanläggningar stängs.

213. LPD:s ledning betvivlar omfattningen av dessa synergieffekter. Morgan Grenfell och James Capel har i en rapport som sammanställts till styrelsen för Lonrho Plc. uppskattat att koncentrationens synergier skulle bli endast en tiondel av de synergier som Implats räknar med (undantaget vissa negativa och positiva icke-uppskattningsbara effekter). Kommissionen anser att betydande synergieffekter bara kan uppnås i produktions- och förädlingsanläggningarna, men först om flera år och särskilt de stora synergieffekter som skulle uppkomma genom koncentration av förädling av ädelmetaller till en förädlingsanläggning är mycket osäkra. Dessutom skulle det kunna visa sig att koncentrationens totala synergier blir negativa beroende på de två företagens olika organisations-traditioner, varigenom integreringen blir svår och dyr.

214. Det verkar som om den viktigaste effekten är ökad marknadsstyrka för den nya enheten. Även om det skulle uppstå synergieffekter, anser kommissionen inte att de innebär någon fördel för konsumenten eftersom transaktionen skapar en gemensam dominerande ställning på platina- och rodiummarknaderna och dessutom formar ett konkurrenshinder på dessa marknader.

IX. ÅTAGANDEN SOM FÖRESLAGITS AV PARTERNA

215. Parterna har till kommissionen lämnat in ett förslag på åtaganden för att lindra de konkurrensproblem som transaktionen förorsakar. Förslaget vidarebefordrades till medlemsstaterna och diskuterades vid sammanträdet med Rådgivande kommittén den 9 april 1996. Förslaget består av tre delar:

- i) En kapacitetsökning om ytterligare [...] uns vid gruvschaktet [...].
- ii) Ett upprätthållande av befintliga produktionsnivåer — [...] uns per år.
- iii) En "ny leverantör" skapas på marknaden.

216. De föreslagna åtagandena är beteendeariktade och kan därför inte godkännas enligt förordningen. De

föreslagna åtagandena innebär inte på något sätt en lösning på de konkurrensproblem som kommissionen urskiljer. En kapacitetsökning skulle vara av godo, men förslaget på ytterligare kapacitet och sammantaget med förslaget att produktionen upprätthålles på nuvarande nivåer motsvarar inte den kommande marknadstillväxten som alla bedömare är ense om. Dessutom skulle produktionen kunna minskas alltför tidigt vid andra gruvor som ägs av koncentrationen bara för att produktionen skall hållas kvar på en nivå av [...] uns, vilket innebär en begränsning av det totala utbudet. Viktigare är dessutom att det i de tre föreslagna punkterna inte finns någon lösning på problemet med den oligopolistiska marknadsstrukturen. Detta innebär att om en leverantör upprätthåller produktionen på en konstant nivå, kommer detta till de andra medlemmarnas kännedom, till exempel Amplats. Om efterfrågan på marknaden ökar innebär detta följaktligen högre priser.

217. Vad avser skapandet av en "ny leverantör" på marknaden bör parterna helt enkelt [...]. Åtgärden skulle följaktligen få en försumbar effekt på den framtida leveransen av platina till slutkonsumenterna.

218. Med beaktande av dessa faktorer är det föreslagna utkastet till åtaganden som parterna lämnat inte tillräckligt för att lösa de konkurrensproblem som behandlas i ärendet.

X. SLUTSATS

219. Resultatet av koncentrationen skulle bli att en dominerande duopolställning skapas för Amplats och Implats/LPD på marknaderna för platina och rodium, vilket leder till att konkurrensen kraftigt hämmas på den gemensamma marknaden i enlighet med artikel 2.3 i förordningen.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Den koncentration som blir resultatet av att Gencor Limited och Lonrho plc förvärvar gemensam kontroll över hela Implats och LPD enligt anmälan från Gencor Limited och Lonrho plc är oförenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalet.

Artikel 2

Detta beslut riktar sig till

- 1) Gencor Limited
6 Hollard Street
Johannesburg 2001
PO Box 61820
Marshalltown 2107
Sydafrika

Utfärdat i Bryssel, den 24 april 1996.

- 2) Lonrho plc
4 Grosvenor Place
UK-London SW1X 7DL

På kommissionens vägnar

Karel VAN MIERT

Ledamot av kommissionen

BILAGA I

Tabell A1

Uppskattade marknadsandelar för platina år 1994 och 1995, beräknat på volym (*)

(i procent)

	1994	1995
Implats	< 25	< 25 (**)
LPD	< 15	< 15
Parterna	< 35	< 35
Amplats	< 35	< 40
Ryssland	< 25	< 25
Övriga	< 10	< 10
Återanvändning	< 10	< 10
Totalt	100	100

Källa: Uppgifter från parterna.

(*) Marknadsandelarna beräknade i volym och värde är identiska på platinamarknaden.

(**) Implats förlust av marknadsandelar från 1994 till 1995 berodde på tillfälliga produktionsproblem.

Tabell A2

Uppskattade marknadsandelar för platina och rodium år 1994, beräknat på volym (*)

(i procent)

	Palladium	Rodium
Implats	< 15	< 25
LPD	< 5	< 10
Parterna	< 20	< 35
Amplats	< 20	< 35
Ryssland	< 60	< 25
Övriga	< 10 (**)	< 15 (**)
Totalt	100	100

Källa: Uppgifter från parterna.

(*) Marknadsandelarna beräknade i volym och värde är identiska på dessa marknader.

(**) I dessa uppgifter är inte återanvända metaller medräknade, vilka motsvarade mindre 10 % av den totala efterfrågan på platina och rodium under 1994, enligt Johnson Matthey.

*BILAGA II***FÖRKLARING TILL DIAGRAMMEN**

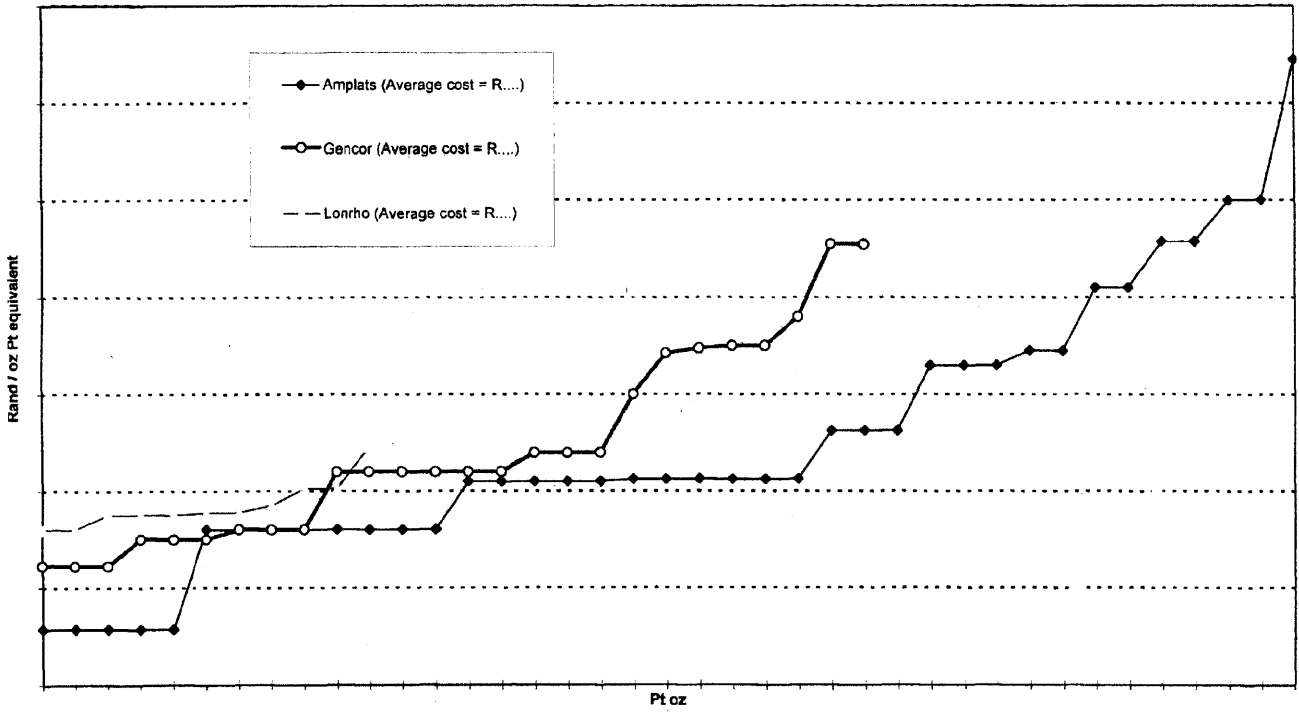
Diagrammen i bilaga II visar kurvorna för de tre sydafrikanska platinaproducenternas driftskostnader före och efter koncentrationen. Uppgifterna är framtagna av parterna i transaktionen.

Dessa diagram bygger på de sammanlagda driftskostnaderna för var och en av producenternas gruvor (uttryckt i rand per uns) för år 1994 och den kvantitet som producerats (i tusental uns) i varje gruva.

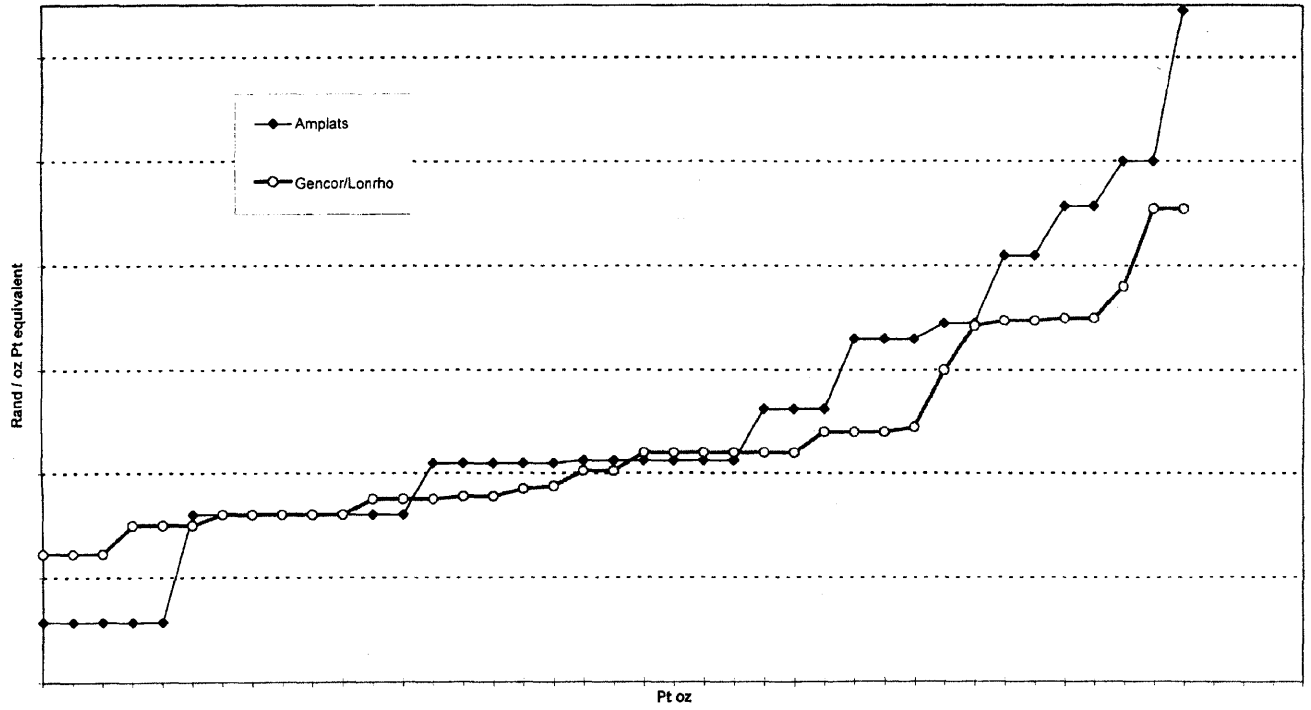
Varje steg i kostnadskurvan visar alltså produktionsökningen och därmed sammanhängande driftskostnader för varje ytterligare gruva.

Diagrammet visar de asymmetriska driftskostnadsstrukturer som för närvarande finns hos LPD, Implats och Amplats och den symmetriska kostnadsstruktur som kommer att finnas efter koncentrationen hos Implats/LPD och Amplats.

BILAGA II-A
FÖRE KONCENTRATIONEN (SCHAKTENS DRIFTSKOSTNADER)



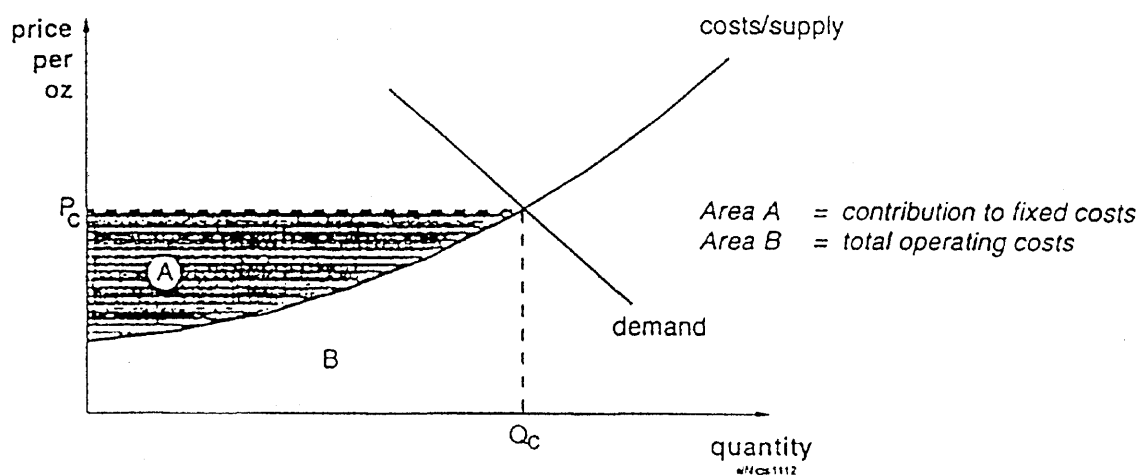
BILAGA II-B
EFTER KONCENTRATIONEN (SCHAKTENS DRIFTSKOSTNADER)



BILAGA III

Figur 2.1

Kostnader, utbud och efterfrågan i en industri som använder naturtillgångar



BILAGA IV

Figur 3.1

Platinaindustrins kostnadskurva för sydafrikanska producenter (första sex månaderna FY1995)

[...]

BILAGA V

PLATINAPRIS — OLIKA VALUTOR

År	Växelkurser (lokal valuta/dollar)		Platinapris: nominellt			Platinapris: reallt		
	Japan	Sydafrika	dollar/uns	100 yen/uns	Rand/uns	dollar/uns	100 yen/uns	Rand/uns
1975	296,79	0,74	147,9	438,9	109,4	385,6	700,04	1 414
1976	296,55	0,87	153,5	454,6	133,3	376,2	672,57	1 567
1977	268,51	0,87	157,6	423,2	137,0	362,0	588,49	1 450
1978	210,44	0,87	259,9	546,9	226,0	553,6	723,93	2 150
1979	219,14	0,84	447,7	981,1	377,0	876,6	1 264,87	3 113
1980	226,74	0,78	662,0	1 501,0	515,6	1 184,6	1 850,55	3 437
1981	220,54	0,88	446,4	984,5	391,8	726,4	1 169,48	2 335
1982	249,08	1,09	328,2	817,5	356,4	503,0	955,85	1 868
1983	237,51	1,11	424,7	1 008,7	473,2	625,6	1 162,53	2 142
1984	237,52	1,48	357,4	848,9	527,3	503,8	956,16	2 141
1985	238,54	2,23	293,2	699,4	653,4	398,8	776,02	2 286
1986	168,52	2,29	466,9	786,9	1 066,9	618,3	857,58	3 203
1987	144,64	2,04	556,6	805,1	1 113,3	714,8	877,48	2 979
1988	128,12	2,27	530,3	679,5	1 205,7	655,6	738,22	2 755
1989	137,96	2,62	509,8	703,3	1 337,1	602,8	750,08	2 605
1990	144,74	2,58	472,1	683,4	1 218,1	535,1	712,77	2 062
1991	143,47	2,76	376,1	505,8	1 038,1	410,5	517,19	1 549
1992	126,70	2,85	359,9	456,0	1 025,8	382,1	459,57	1 361
1993	111,20	3,27	374,1	416,0	1 223,4	388,7	417,21	1 461
1994	102,20	3,55	405,3	414,2	1 438,7	412,6	415,36	1 556
1995	94,00	3,60	424,2	398,8	1 527,2	424,2	398,78	1 527

BILAGA VI

PLATINA MARKNADSVOLYM OCH — ANDELAR, 1985-1995

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
a) Volym (i miljoner unms)											
Amplats	1 260	1 350	1 350	1 370	1 360	1 330	1 385	1 265	1 670	1 530	1 805
Implats	940	850	1 010	1 050	1 040	1 120	1 005	1 065	1 080	1 010	870
Lonrho	140	150	160	160	220	310	380	420	505	510	560
Northam									105	110	115
Totalt för Sydafrika	2 340	2 350	2 520	2 580	2 620	2 760	2 770	2 750	3 360	3 160	3 350
Ryssland (försäljning)	230	290	400	440	550	720	1 100	750	680	1 010	1 200
Nordamerika	150	150	140	210	195	185	220	200	220	220	240
Övriga	40	40	40	50	60	65	70	120	130	140	100
Återvinning	70	90	115	160	175	215	215	245	275	315	315
Totalt världen	2 830	2 920	3 215	3 440	3 600	3 945	4 375	4 065	4 665	4 845	5 205
b) Andelar (i procent)											
Amplats	45	46	42	40	38	34	32	31	36	32	35
Implats	33	29	31	31	29	28	23	26	23	21	17
Lonrho	5	5	5	5	6	8	9	10	11	11	11
Northam	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2	2
Totalt för Sydafrika	83	80	78	75	73	70	63	68	72	65	64
Ryssland (försäljning)	8	10	12	13	15	18	25	18	15	21	23
Nordamerika	5	5	4	6	5	5	5	5	5	5	5
Övriga	1	1	1	1	2	2	2	3	3	3	2
Återvinning	2	3	4	5	5	5	5	6	6	7	6
Totalt för världen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Källa: Johnson Matthey Platinum 1995 och Platinum 1995 Interim Review. Siffrorna över utbudet kommer från Implats beräkningar av gruvornas försäljning av primär platina, med undantag för Ryssland ligger detta nära gruvans produktion.

BILAGA VII

PLATINAPRIS — OLIKA VALUTOR

