

# officiella tidning

Svensk utgåva

## Lagstiftning

Innehållsförteckning

I Rättsakter vilkas publicering är obligatorisk

.....

II Rättsakter vilkas publicering inte är obligatorisk

### Kommissionen

2003/259/EG:

- ★ **Kommissionens beslut av den 20 december 2001 om att förklara en företagskoncentration förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalet (Ärende nr COMP/M.2530 – Südzucker/Saint Louis Sucre) <sup>(1)</sup> [delgivet med nr K(2001) 4524] .....**

1

2003/260/EG:

- ★ **Kommissionens beslut av den 21 februari 2002 om att en företagskoncentration är förenlig med den gemensamma marknaden och med EES-avtalet (Ärende COMP/M.2495 – Haniel/Fels) <sup>(1)</sup> [delgivet med nr K(2002) 554] .....**

36

<sup>(1)</sup> Text av betydelse för EES.

Pris: 18,00 EUR

(Fortsättning på nästa sida)

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 en begränsad giltighetstid.

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

- ★ **Kommissionens beslut av den 27 november 2002 om statligt stöd som Tyskland beviljat till förmån för Ambau Stahl- und Anlagenbau GmbH<sup>(1)</sup> [delgivet med nr K(2002) 4483] .....** 50

- ★ **Kommissionens beslut av den 27 november 2002 om bidragssystemet för researrangörer i Grekland<sup>(1)</sup> [delgivet med nr K(2002) 4488] .....** 63

---

(<sup>1</sup>) Text av betydelse för EES.

## II

(Rättsakter vilkas publicering inte är obligatorisk)

## KOMMISSIONEN

## KOMMISSIONENS BESLUT

av den 20 december 2001

om att förklara en företagskoncentration förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalet

(Ärende nr COMP/M.2530 – Südzucker/Saint Louis Sucre)

[delgivet med nr K(2001) 4524]

(Endast den tyska texten är giltig)

(Text av betydelse för EES)

(2003/259/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 artikel 57 i detta,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 4064/89 av den 21 december 1989 om kontroll av företagskoncentrationer<sup>(1)</sup>, senast ändrad genom förordning (EG) nr 1310/97<sup>(2)</sup>, särskilt artikel 8.2 i denna,

med beaktande av kommissionens beslut av den 23 augusti 2001 om att inleda ett förfarande i detta ärende,

efter att ha gett de berörda företagen tillfälle att yttra sig om kommissionens invändningar,

efter att ha hört Rådgivande kommittén för koncentrationer<sup>(3)</sup>,

med kännedom om förhørsombudets slutrapport i detta ärende<sup>(4)</sup>, och

av följande skäl:

- (1) Den 20 juli 2001 mottog Europeiska kommissionen en anmälan från Südzucker AG, Mannheim/Ochsenfurt, (nedan kallat Südzucker) enligt artikel 4 i förordning (EEG) nr 4064/89 (nedan kallad koncentrationsförordningen) om planerat förvärv av ensam kontroll över hela Saint Louis Sucre SA, Paris (nedan kallat SLS).
- (2) Efter att ha granskat anmälan konstaterade kommissionen till att börja med att koncentrationsförordningen skall tillämpas på den anmälda transaktionen och att transaktionen ger anledning till allvarliga tvivel beträffande dess förenlighet med den gemensamma marknaden.
- (3) Efter att ingående ha undersökt fallet har kommissionen nu kommit fram till att den anmälda transaktionen å ena sidan kan leda till att dominerande ställningar förstärks, och att effektiv konkurrens därmed avsevärt skulle begränsas inom en väsentlig del av den gemensamma marknaden. Å andra sidan gör Südzuckers åtaganden det möjligt att undanröja de konkurrensproblem som koncentrationen ger upphov till.

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

(2) EGT L 180, 9.7.1997, s. 1. Rättelse EGT L 40, 13.2.1998, s. 17.

(3) EUT C 97, 24.4.2003.

(4) EUT C 97, 24.4.2003.

## I. PARTERNA

(4) Den tyska Südzucker-koncernen hör till de största sockerproducenterna i världen. Dess verksamhet omfattar tillverkning och distribution av socker, sötningsmedel, livsmedelstillsatser, stärkelse, melass, jordbruksprodukter (inklusive tjänster), glass och djupfrysta varor. I geografiskt hänseende ligger tyngdpunkten för Südzucker-koncernens aktiviteter i Tyskland, särskilt södra och östra Tyskland, och i Belgien, Österrike och Östeuropa. Till de dotterbolag som kontrolleras av Südzucker hör bland annat det belgiska Raffinerie Tirlemontoise SA, Bryssel, och det österrikiska Agrana Zucker und Stärke AG (nedan kallat Agrana), Wien, som också är verksam inom tillverkning och distribution av socker, sötningsmedel, livsmedelstillsatser och melass.

(5) SLS är den näst största franska och den sjunde största europeiska sockerproducenten. Dess verksamhet består av tillverkning och distribution av socker, alkohol och melass. I geografiskt hänseende ligger tyngdpunkten för dess aktiviteter i Frankrike och Östeuropa. Det kontrolleras av holdingbolaget Financière Franklin Roosevelt SAS, Paris, som innehar 99,7 % av aktierna i SLS. SLS å sin sida äger till 13,8 % den största spanska sockerproducenten, Ebro Puleva SA (nedan kallat Ebro Puleva). Dessutom innehar SLS en minoritetsandel på 44,5 % i den franska sockerproducenten Sucrerie Distillerie des Ouvrés Fils SA (nedan kallat Souppes-Ouvrés).

## II. TRANSAKTIONEN

(6) Den anmälda koncentrationen skall ske genom att Raffinerie Tirlemontoise SA, Bryssel, förvärvar samtliga andelar i Financière Franklin Roosevelt SAS.

## III. KONCENTRATIONEN

(7) Südzucker kommer att få ensam kontroll över SLS genom den avsedda transaktionen. Härigenom genomförs en koncentration i den mening som avses i artikel 3.1 b i koncentrationsförordningen.

## IV. GEMENSKAPSDIMENSION

(8) De berörda företagen har en sammanlagd omsättning på mer än 5 miljarder euro <sup>(5)</sup> (Südzucker: 4,664 miljarder euro under det räkenskapsår som avslutades den 28 fe-

bruari 2001; SLS: [...]\*) (miljarder euro under det räkenskapsår som avslutades den 30 september 2000). Südzucker och SLS har vidare en omsättning i gemenskapen på mer än 250 miljoner euro vardera (Südzucker: 3,711 miljarder euro under räkenskapsåret som avslutades den 28 februari 2001; SLS: [...]\*) (miljoner euro under räkenskapsåret som avslutades den 30 september 2000). Südzucker har inte mer än två tredjedelar av sin sammanlagda omsättning i gemenskapen i en och samma medlemsstat. Den anmälda koncentrationen har därför en gemenskapsdimension.

## V. FÖRFARANDET

(9) Den 23 augusti 2001 beslutade kommissionen att inleda ett förfarande enligt artikel 6.1 c i koncentrationsförordningen.

(10) Den 9 oktober 2001 sändes ett meddelande om invändningar till Südzucker, till vilket Südzucker tog ställning den 24 oktober 2001 i ett skriftligt svar <sup>(6)</sup>. Efter ansökan från Südzucker ägde formell muntlig hearing rum den 26 oktober 2001 i Bryssel i enlighet med artikel 14 i kommissionens förordning (EG) nr 447/98 av den 1 mars 1998 om anmälningarna, om tidsfristerna och om hearing enligt rådets förordning (EEG) nr 4064/89 om kontroll av företagskoncentrationer <sup>(7)</sup>, där också SLS och tredje man deltog.

(11) Den 22 november 2001 lämnade Südzucker kommissionen ett förslag till åtaganden, som förbättrades i vissa tekniska detaljer den 6 december 2001. Den 14 december 2001 meddelade kommissionen Südzucker i enlighet med sitt tillkännagivande om korrigerande åtgärder <sup>(8)</sup> att undanröjande av konkurrensproblemen i detta fall inte är beroende av Südzuckers åtaganden vad gäller koncernens framtida förhållande till den spanska Ebro-Puleva-koncernen. Därefter återkallade Südzucker denna del av sina åtaganden. De återstående åtagandena beskrivs närmare i skälen 151 och 152 och bedöms i konkurrensrättsligt hänseende i skäl 153 ff.

<sup>(5)</sup> Omsättningen har beräknats enligt artikel 5.1 i koncentrationsförordningen och kommissionens tillkännagivande angående beräkning av omsättning (EGT C 66, 2.3.1998, s. 25).

<sup>(\*)</sup> Konfidentiella uppgifter har utelämnats i denna text och ersatts av hakparenteser.

<sup>(6)</sup> Dessutom yttrade sig parterna skriftligen efter hearingen, i synnerhet genom Südzuckers skriftliga inlagor av den 5 och 6 november 2001 och SLS skriftliga inlagor av den 5, 9 och 23 november 2001.

<sup>(7)</sup> EGT L 61, 2.3.1998, s. 1.

<sup>(8)</sup> Jfr kommissionens tillkännagivande om korrigerande åtgärder som kan godtas enligt rådets förordning (EEG) nr 4064/89 och kommissionens förordning (EG) nr 447/98, EGT C 68, 2.3.2001, s. 3, fotnot 13 till punkt 12.

**VI. KONKURRENSRÄTTSLIG BEDÖMNING AV DEN  
TRANSAKTION SOM LIGGER TILL GRUND FÖR  
ANMÄLAN**

(12) Den planerade koncentrationen påverkar i stort sett alla sockermarknader i Tyskland, Belgien och Frankrike. Beträffande koncentrationen i den form som ligger till grund för anmälan föreligger farhågor i konkurrenshänseende när det gäller sockermarknaderna i södra Tyskland och Belgien.

**A. DE RELEVANTA MARKNADERNA**

(13) Den planerade koncentrationen gäller tillverkning och distribution av socker, som enligt parternas uppfattning kan delas upp i följande tre relevanta produktmarknader: socker för industrin, socker för detaljhandeln och leverans av socker för distributörens egna märken.

**1. SOCKER FÖR INDUSTRI (INDUSTRISOCKER)**

(14) Socker för industrin (också kallat industrisocker) säljs löst (som silovara) eller i stora förpackningar (som säckvara, dvs. i kvantiteter på mer än 5 kg). Kunderna är huvudsakligen förädlare från livsmedels- och dryckesindustrin.

**2. SOCKER FÖR DETALJHANDELN (DETALJSOCKER)**

(15) Socker för detaljhandeln (också kallat detaljsocker) säljs under respektive tillverkares märke i mindre kvantiteter (förpackningar på upp till 5 kg) och används i första hand av slutkonsumenter i hushåll och inom restaurangbranschen. Det distribueras via grossist- och detaljhandel.

(16) Åtskillnaden mellan socker för industrin och socker för detaljhandeln motsvarar kommissionens vedertagna beslutspraxis<sup>(9)</sup>. De båda marknaderna har visserligen kännetecken som överlappar varandra. För båda marknaderna är till exempel utgångsprodukten densamma, och det sammanlagda utbudet regleras i båda fallen genom rådets förordning (EG) nr 1260/2001 av den 19 juni 2001 om den gemensamma organisationen av marknaden för socker<sup>(10)</sup> (nedan kallad den gemensamma organisationen av marknaden för socker). Skillnaderna i förpackning, distribution och kundprofiler för socker för industrin och för socker för detaljhandeln leder dock till olika prisstrukturer i gemenskapen och motiverar en avgränsning av olika produktmarknader.

**3. LEVERANS AV SOCKER FÖR DISTRIBUTÖRERS EGNA  
MÄRKEN**

(17) Leverans av socker för distributörens egna märken skall särskiljas från marknaderna för industrisocker och socker för detaljhandeln. Handelsföretag, särskilt stora detaljhandelskedjor som säljer detaljsocker under egna märken, får sina leveranser från sockerproducenterna. Dessa fyller sockret i förpackningar som tillhandahålls av handelsföretagen eller tillverkas speciellt för dessa, och som endast är försedda med deras varumärke.

(18) Leverans av socker för distributörens egna märken utgör en egen produktmarknad. Ur den andra partens synvinkel, dvs. handelsföretagen på efterfrågesidan, finns det väsentliga skillnader mellan anskaffning av produkter som saluförs under en distributörs eget märke och produkter som bär sockerproducentens varumärke<sup>(11)</sup>.

(19) När det gäller anskaffning av produkter med varumärke spelar framför allt sådana faktorer roll för handelsföretagen som påverkar den ställning som produkten i fråga har hos slutkonsumenten (i senare led), dvs. kundpreferenser, pris och det sätt på vilket produkten marknadsförs. För handelsföretaget är det bara realistiskt att välja mellan sådana produkter med varumärken, för vilka försäljningen för tillfället i viss omfattning stöds genom reklamkampanjer i respektive försäljningsområde. Antalet leverantörer är därför begränsat.

(20) När det gäller leverans till handelsföretag av produkter som säljs vidare under en distributörs eget märke har dessa synpunkter däremot ingen betydelse. Det är i stället handelsföretaget självt som bestämmer kvalitet, mängd och andra specifikationer för produkten som skall levereras. Tillverkaren levererar enligt dessa krav. Marknadsföring och reklam tas över av handelsföretaget som också avgör produktutformningen (förpackningen). Ur handelsföretagets synvinkel är det därför betydligt enklare att byta leverantör än om produkterna köps in under ett varumärke; valet av leverantör avgörs av det ekonomiskt fördelaktigaste anbudet. Kriterier för tilldelning är här pris, kvalitet, ledig kapacitet och leveranssäkerhet.

(21) Ett antagande om åtskilda marknader för leverans av produkter för distributörens egna märken och av produkter med varumärke strider inte heller mot det faktum att varumärken och distributörens egna märken särskilt i detaljhandeln konkurrerar med varandra om slutkonsum-

<sup>(9)</sup> Jfr kommissionens beslut 97/624/EG av den 14 maj 1997 i ärendet IV/F-3/M.34.621 – Irish Sugar m.fl., EGT L 258, 22.9.1997, s. 1 (skäl 90) och kommissionens beslut 1999/210/EG av den 14 oktober 1998 i ärendet IV/F-3/33.708 – British Sugar m.fl., EGT L 76, 22.3.1999, s. 1 (skäl 59).

<sup>(10)</sup> EGT L 178, 30.6.2001, s. 1.

<sup>(11)</sup> Jfr beträffande detta och det följande kommissionens beslut av den 31 januari 2001 i ärendet COMP/M.2097 – SCA/Metsä Tissue (skäl 23 ff.) och kommissionens beslut av den 27 juli 2001 i ärendet COMP/M.2337 – Nestlé/Ralston Purina (skäl 15 ff.).

menterna och där följaktligen skall hänföras till en enhetlig marknad. Det är nämligen fråga om en enhetlig slutkundsmarknad i senare led på detaljhandelnivå, medan båda produkterna anskaffas av handelsföretagen på olika marknader i tidigare led.

#### 4. RESULTAT AV MARKNADSUNDERSÖKNING

- (22) Resultaten av kommissionens marknadsundersökning bekräftade åtskillnaden av socker för industrin och socker för detaljhandeln. I den mån Tyskland berörs bekräftas också definitionen av en separat produktmarknad för leverans av socker för distributörers egna märken. Mot antagandet om en separat marknad talar för övrigt inte heller det faktum att en sådan åtskillnad är mindre välbekant för aktörerna på marknaden i andra medlemsstater, som till exempel i Frankrike, där socker knappast distribueras under distributörers egna märken ens på slutkundsmarknaden i senare led. Atminstone när det gäller de medlemsstater där den anmälda transaktionen leder till konkurrensproblem är det korrekt att särskilja marknaderna.

#### 5. SAMMANFATTNING BETRÄFFANDE DE RELEVANTA PRODUKTMARKNADERNA

- (23) Av ovan redovisade skäl finner kommissionen och parterna att tre produktmarknader skall särskiljas för bedömningen av den anmälda transaktionen:

- socker för industrin,
- socker för detaljhandeln, och
- leverans av socker för distributörers egna märken.

#### B. DE RELEVANTA GEOGRAFISKA MARKNADERNA

- (24) De företag som berörs av koncentrationen hävdar att man åtminstone i en framtidsprognos kan förvänta sig alleuropeiska sockermarknader. Detta gäller särskilt leverans av socker för distributörers egna märken – där har handelsföretagen särskilt stor frihet att välja leverantörer. Också inom områdena socker för industrin och socker för detaljhandeln är definitionen av nationella eller rent av regionala marknader tvivelaktig, men avgränsningen av de geografiska marknaderna kan lämnas öppen i detta hänseende.

#### 1. SOCKER FÖR INDUSTRI OCH SOCKER FÖR DETALJHANDELN

- (25) Vad marknaderna för socker för industrin och socker för detaljhandeln beträffar skall det enligt kommissionen till att börja med fastslås att en bestämd sockerkvot tilldelas varje medlemsstat inom ramen för den gemensamma organisationen av marknaden för socker. Detta tillvägagångssätt har avsevärt inflytande på produktionen och försäljningen av socker i gemenskapen och bidrar till att befästa uppdelningen i nationella marknader<sup>(12)</sup>. I enlighet med detta skiljer sig de största europeiska sockerproducenternas viktigaste avsättningsområden tydligt åt, vilket också återspeglas i att dessa företag har principiellt olika marknadsandelar i de enskilda medlemsstaterna (jfr nedan, tabellerna 2 och 3). Följdriktigt har kommissionen i sin senare beslutspraxis i förfaranden enligt artiklarna 81 och 82 i EG-fördraget ansett att de geografiska marknaderna för socker för industrin och socker för detaljhandeln åtminstone är nationella<sup>(13)</sup>.

- (26) Redan i sitt beslut "European sugar industry"<sup>(14)</sup> utgick dock kommissionen från att södra Tyskland är en geografisk marknad som är mindre än en medlemsstat. I strid med parternas uppfattning anser kommissionen också att avgränsningen av regionala sockermarknader i Tyskland är riktig för bedömningen av den här anmälda transaktionen. Analysen inriktas här på att göra en avgränsning efter en grupp av tyska delstater. Detta synsätt kan ses som bästa möjliga tillvägagångssättet särskilt vad gäller det praktiska genomförandet av undersökningen av den planerade koncentrationen (t.ex. undersökning av marknadsandelarna inom ramen för marknadsundersökningen). För denna uppskattning gäller följande överväganden som anknyter till den tyska sockermarknadens struktur:

- (27) Det kan till att börja med konstateras att i Tyskland, till skillnad från exempelvis Frankrike, är de tre viktigaste sockerproducenternas (Südzucker, Nordzucker och Pfeifer & Langen) produktionsanläggningar fördelade på olika regioner (jfr kartan i bilaga I). Südzuckers produktionsanläggningar finns till exempel huvudsakligen i Bayern, Baden-Württemberg, Hessen och Rheinland-Pfalz. Nordzucker däremot producerar huvudsakligen i

<sup>(12)</sup> Så också domstolens dom av den 16 december 1975 i de förenade målen 40–48, 50, 54–56, 111, 113 och 114/73 – Suiker Unie m.fl. mot kommissionen, Rec. 1975, 1663 (punkterna 16, 17 och 24).

<sup>(13)</sup> Jfr kommissionens beslut 97/624/EG av den 14 maj 1997 i ärendet IV/F-3/M.34.621 – Irish Sugar m.fl., EGT L 258, 22.9.1997, s. 1 (skäl 98), och kommissionens beslut 1999/210/EG av den 14 oktober 1998 i ärendet IV/F-3/33.708 – British Sugar m.fl., EGT L 76, 22.3.1999, s. 1 (skäl 65).

<sup>(14)</sup> Jfr beslut 73/109/EEG av den 2 januari 1973 i ärendet IV/26.918 – European sugar industry, EGT L 140, 26.5.1973, s. 17.

Schleswig-Holstein och Niedersachsen, medan Pfeifer & Langens produktionsanläggningar är koncentrerade till Nordrhein-Westfalen. I de nya tyska delstaterna<sup>(15)</sup> är var och en av de tre viktigaste sockerproducenterna representerade med produktionsanläggningar med jämförbar kapacitet.

(28) Socker är dessutom en homogen bulkvara för vilken konkurrensen framför allt sker via priset. Transportkostnaderna är alltid en viktig kostnadsfaktor och därmed också en avgörande prissfaktor. Till skillnad från exempelvis Frankrike, där de viktigaste sockerproducenternas produktionsanläggningar är koncentrerade till den norra och nordöstra delen av landet, är i Tyskland längre transportvägar en extra kostnadsfaktor för konkurrenter till respektive producent med säte i området på grund av den ovan beskrivna regionala fördelningen av produktionsanläggningarna.

(29) Den regionala marknadssegmenteringen på de tyska marknaderna förstärks genom de tyska sockerproducenternas beteende på marknaden. De flesta kunderna till sockerindustrin bekräftade inom ramen för marknadsundersökningen att den geografiska närheten mellan kunden och sockerleverantören i Tyskland avsevärt påverkar leveranserna. De tyska sockerproducenterna levererar i regel bara fraktfritt på ett visst avstånd runt respektive produktionsort. Sockerleveranser till områden utanför denna region avböjs antingen helt av sockerproducenterna eller görs åtminstone tydliga pristillägg på grund av de påstådda extra transportkostnaderna, varigenom offerten för det mesta inte längre är konkurrenskraftig jämfört med offerter från en sockerproducent med säte i området.

(30) I Tyskland har därför, såsom bekräftats av kommissionens marknadsundersökning, en marknadskonstellation uppkommit inom området socker för industrin och socker för detaljhandeln, där de tre största sockerproducenterna har en dominerande eller åtminstone mycket stark marknadsposition i sina viktigaste avsättningsområden i närheten av sina respektive produktionsanläggningar. Südzucker hade till exempel mycket stora marknadsandelar på båda produktmarknaderna i delstaterna Bayern, Baden-Württemberg, Saarland, Hessen och Rheinland-Pfalz i söder under kampanjåret 1999/2000<sup>(16)</sup>, liksom även åren innan, och Südzuckers marknadsandel i dessa områden är totalt ungefär [över 80 %]\*. Detsamma gäller för Nordzucker i Schleswig-Holstein, Hamburg, Bremen och Niedersachsen och, om

än i mindre omfattning, för Pfeifer & Langen i Nordrhein-Westfalen. Endast i östra Tyskland är alla de tre stora sockerproducenterna representerade med ungefär lika stora marknadsandelar.

(31) I Tyskland har därför, i enlighet med de tre stora sockerproducenternas viktigaste avsättningsområden, separata sockermarknader för industrisocker och detaljsocker uppkommit i de respektive områdena södra Tyskland, västra Tyskland, norra Tyskland och östra Tyskland. En sådan regional segmentering bekräftades också av parternas konkurrenter och kunder genom marknadsundersökningen.

#### Angående Südzuckers svar

(32) Südzucker hävdade däremot i sitt svar på kommissionens invändningar<sup>(17)</sup> att den gemensamma organisationen av marknaden för socker leder till i stor utsträckning homogena konkurrensvillkor i gemenskapen, särskilt beträffande priserna. Det uppgavs vara en grundläggande motsägelse att gemenskapen å ena sidan som lagstiftare utfärdar föreskrifter om en gemensam organisation av marknaden för socker och å andra sidan bestrider denna europeiska sockermarknad i egenskap av myndighet för kontroll av företagskoncentrationer.

(33) Enligt Südzucker kan södra Tyskland inte heller definieras som en särskild marknad för industrisocker och detaljsocker. Att de tyska sockerproducenterna har olika geografiska tyngdpunkter betyder inte att dessa alltid kan agera oberoende av varandra och utan hänsyn till varandra i sina respektive områden, vilket skulle vara fallet med geografiskt åtskilda marknader. Områdena södra, västra och norra Tyskland kan inte avgränsas klart från varandra, vilket får till följd att det finns stora områden med överlappning, där antingen alla tre eller åtminstone de båda angränsande sockerföretagen kan vara verksamma i samma utsträckning. I dessa områden med överlappning kan de tyska sockerproducenterna inte tillämpa någon annan marknadsstrategi än i kärnområdena, där de eventuellt är utsatta för mindre konkurrens. Detta bekräftas av att prisnivåerna är i stort sett desamma i Tyskland, och detta i högre grad än vad som skulle kunna vara fallet vid en jämförelse av olika medlemsstater.

<sup>(15)</sup> Thüringen, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Mecklenburg-Vorpommern, Berlin och Brandenburg.

<sup>(16)</sup> Med kampanj avses perioden oktober till december varje år; under denna period produceras socker i Europa. Kampanjåret börjar följaktligen den 1 oktober och slutar den 30 september varje år.

<sup>(17)</sup> Punkt 64 ff. i svaret.

- (34) Efter att ha granskat Südzuckers argument håller kommissionen fast vid sin geografiska marknadsavgränsning för industri- och detaljsocker. Att det finns en gemenskapslagstiftning för en viss näringsgren medför inte nödvändigtvis att en gemenskapstäckande geografisk marknad skall läggas till grund även för den konkurrensrättsliga bedömningen av en koncentration. I stället förhindrar just existensen av en gemensam organisation av marknaden för socker, på grund av de nationella kvoterna som föreskrivs enligt denna, att det bildas europeiska marknadsstrukturer inom sockerindustrin<sup>(18)</sup>.
- (35) Vad beträffar de områden med överlappning som Südzucker anfört bestrider inte kommissionen att det kan uppkomma överlappning i gränsområdet mellan de olika sockerproducenternas viktigaste avsättningsområden, eftersom kundernas avstånd till två producenters sockerfabriker där är ungefär detsamma. Konkurrensvillkoren i sådana områden med överlappning kan emellertid inte överföras på kärnområdena inom respektive avsättningsområde, eftersom en sockerproducent inte är utsatt för samma tryck i sitt kärnområde som i gränsområdet till en annan leverantörs avsättningsområde – de högre transportkostnaderna gör det mindre attraktivt för konkurrenterna att ta sig in i respektive producentens kärnområde än att ta sig in i områden med överlappning i gränsområdet mellan avsättningsområden.
- (36) En mer exakt avgränsning av de geografiska marknaderna med hjälp av koncentriska cirklar runt respektive produktions- och distributionslager skulle för övrigt stöta på praktiska problem. Inriktningen på de tyska delstaternas gränser, som lagts till grund för detta beslut, möjliggör också en användbar uppskattning. Den konkurrensrättsliga bedömningen av den planerade koncentrationen skulle nämligen inte ändras väsentligt om marknaden avgränsades med koncentriska cirklar, eftersom det är oundvikligt att det även med denna metod skulle visa sig att respektive sockerproducent har ett viktigaste avsättningsområde.

## 2. LEVERANS AV SOCKER FÖR DISTRIBUTÖRERS EGNA MÄRKEN

- (37) I sina invändningar hade kommissionen också definierat regionen södra Tyskland som geografisk marknad för leverans av socker för distributörers egna märken<sup>(19)</sup>.

## Angående Südzuckers svar

- (38) Denna geografiska marknadsdefinition bestred Südzucker i sitt svar på kommissionens invändningar<sup>(20)</sup>. Det uppgavs att även om man delar in marknaderna för industrisocker och detaljsocker regionalt i Tyskland, kan detta under inga omständigheter gälla för leverans av socker för distributörers egna märken. Här är det fråga om en klart europeisk marknad, men åtminstone borde en nationell tysk marknad uppkomma. Marknadsstrukturerna är principiellt annorlunda jämfört med de båda förstnämnda produktmarknaderna, och i synnerhet är valet av leverantör avsevärt friare, tjänster och service spelar ingen roll, det finns bara några få stora handelskedjor som kunder och det träffas också bara centrala avtal, genom vilka dessa kunder anskaffar sitt socker genom en central uppköpare, och detta inte bara regionalt eller nationellt utan även internationellt. Exemplet [...] visar detta.
- (39) Efter att ingående ha granskat Südzuckers argument har kommissionen nu också kommit fram till att den geografiska marknaden för leverans av socker för distributörers egna märken inte kan begränsas till södra Tyskland. Även om resultaten av marknadsundersökningen inte tyder på att det är allmänt förekommande att stora handelskedjor gör centrala uppköp av socker, har det i praktiken visat sig att denna produktmarknad har viktiga särdrag jämfört med marknaderna för socker för industrin och socker för detaljhandeln, vilka motiverar olika behandling. Särskilt följande synpunkter bör enligt kommissionen framhåvas i detta sammanhang:
- (40) I motsats till socker för detaljhandeln spelar kundernas märkestrohet ingen roll vid leverans av socker för produkter som saluförs under en distributörs eget märke. Och i motsats till socker för industrin, som också levereras till mindre företag, är detaljhandelskedjorna som efterfrågar socker för produkter med deras eget märke uteslutande storkunder – de har motsvarande större inflytande på marknaden.
- (41) Det är också riktigt att tyska och utländska konkurrenters produkter inom området leverans av socker för distributörers egna märken har fått klart större genomslag i Südzuckers viktigaste avsättningsområde än som varit fallet på marknaderna för industri- och detaljsocker. Andelen import till en tänkt sydtysk marknad på över 50 % är följaktligen så hög, och Südzuckers marknadsandel på mindre än 50 % så låg att utvidgningen av den geografiska marknadsdefinitionen är motive-

<sup>(18)</sup> Så också domstolens dom av den 16 december 1975 i de förenade målen 40–48, 50, 54–56, 111, 113 och 114/73 – Suiker Unie m.fl. mot kommissionen, Rec. 1975, 1663 (punkterna 16, 17 och 24).

<sup>(19)</sup> Punkt 21–29 i invändningarna.

<sup>(20)</sup> Punkt 64 ff. i svaret.



rad. Detta konstaterande är också i överensstämmelse med kommissionens senare beslutspraxis i andra fall som gällt leverans av produkter för distributörers egna märken <sup>(21)</sup>.

### 3. SAMMANFATTNING BETRÄFFANDE DE RELEVANTA GEOGRAFISKA MARKNADERNA

#### a) *Socker för industrin och socker för detaljhandeln*

(42) Av ovan redovisade skäl finner kommissionen att de geografiska marknaderna för socker för industrin och socker för detaljhandeln i princip är nationella. I strid med parternas åsikt måste dessutom en ytterligare segmentering göras i Tyskland på grund av marknadsstrukturen där. Särskilt södra Tyskland <sup>(22)</sup> utgör en egen geografisk marknad. Följaktligen skall Belgien och södra Tyskland avgränsas som geografiska marknader för bedömningen av den här anmälda transaktionen.

#### b) *Leverans av socker för distributörers egna märken*

(43) Vad leverans av socker för distributörers egna märken beträffar kan det fastslås att den geografiska marknaden inte kan begränsas till södra Tyskland. I övrigt kan dock definitionen av de geografiska marknaderna lämnas öppen, eftersom den planerade koncentrationen inte leder till konkurrensrättsligt relevanta farhågor vare sig på basis av en marknad som omfattar Tyskland eller en marknad som omfattar Europa.

### C. EN VÄSENTLIG DEL AV DEN GEMENSAMMA MARKNADEN

(44) Den sydtyska marknaden utgör en väsentlig del av den gemensamma marknaden med hänsyn till dess befolkningssiffror (cirka 33,8 miljoner invånare), dess sockerkonsumtion (ungefär 1 miljon ton kampanjåret 1999/2000) och dess centrala geografiska läge. Detsamma gäller för Belgien, som har cirka 10 miljoner invånare och vars sockerkonsumtion uppgick till ungefär 540 000 ton kampanjåret 1999/2000 <sup>(23)</sup>.

<sup>(21)</sup> Jfr kommissionens beslut av den 31 januari 2001 i ärendet COMP/M.2097 – SCA/Metsä Tissue (skäl 60 ff.) och av den 27 juli 2001 i ärendet COMP/M.2337 – Nestlé/Ralston Purina (skäl 32 ff.).

<sup>(22)</sup> Området södra Tyskland i den mening som avses här omfattar delstaterna Bayern, Baden-Württemberg, Saarland, Hessen och Rheinland-Pfalz.

<sup>(23)</sup> Redan ett område av delstaten Rheinland-Pfalz storlek med en yta på ca 20 000 km<sup>2</sup> och ca 4 miljoner invånare skall enligt domstolens rättspraxis anses vara en väsentlig del av den gemensamma marknaden (dom av den 25 oktober 2001 i mål C-475/99 – Ambulanz Glöckner, punkt 38, ännu inte offentliggjort i rättsfallssamlingen).

### D. TILLÄMPLIGA BESTÄMMELSER

#### 1. ORGANISATIONEN AV DEN GEMENSAMMA MARKNADEN FÖR SOCKER

(45) Den gemensamma organisationen av marknaden för socker inom ramen för den gemensamma jordbrukspolitikens skall stödja och säkerställa sockerproduktionen inom gemenskapen. Detta mål skall framför allt nås genom följande tre åtgärder <sup>(24)</sup>:

— För produktion av socker från sockerbeter och sockerrör som skördats i gemenskapen och är avsett för försäljning på den gemensamma marknaden fastställer rådet nationella kvoter (så kallade A- och B-kvoter). Kvoterna som tilldelas de enskilda medlemsstaterna delar respektive regering upp på de nationella sockerproducenterna och deras sockerproduktionsanläggningar.

— Det finns ett prisstödssystem, enligt vilket ett interventionspris för A- och B-kvotsocker fastställs som garanterar ett lägsta pris vid försäljning av kvotsocker.

— För sockerbeter som behövs för produktion av A- och B-kvotsocker fastställs också ett garanterat lägsta pris.

(46) Sockerkvoterna gäller produktionen under så kallade "kampanjår", som sträcker sig från oktober till september följande år.

(47) Till denna bestämmelse om A- och B-kvotsocker kommer överenskommelser mellan gemenskapen och tredje land, som t.ex. Indien eller de så kallade AVS-staterna <sup>(25)</sup>, enligt vilka dessa stater har rätt till förmånsexport av socker. Priserna som betalas för denna import motsvarar priserna på kvotsocker. Därför kan man mot bakgrund av den gemensamma organisationen av marknaden för socker betrakta denna import som "import på kvotsockervillkor".

(48) De kvantiteter som företagen med säte i gemenskapen producerar utöver sina A- och B-kvoter och import med samma kvot gäller som C-socker – de måste antingen säljas utan stöd på världsmarknaden, dvs. till tredje land, eller lagras i minst tolv månader och användas som en del av A- och B-kvoterna för följande år.

<sup>(24)</sup> Jfr också kommissionens beslut 1999/210/EG av den 14 oktober 1998 i ärendet IV/F-3/33.708 – British Sugar m.fl., EGT L 76, 22.3.1999, s. 1 (punkt 4).

<sup>(25)</sup> Afrika, Västindien, Stilla havsområdet. Jfr artikel 36.4 och bilaga V artikel 13 i partnerskapsavtalet mellan medlemmarna i gruppen av stater i Afrika, Västindien och Stillahavsområdet å ena sidan och Europeiska gemenskapen och dess medlemsstater å andra sidan, undertecknat i Cotonou den 23 juni 2000, EGT L 317, 15.12.2000, s. 3 – i detta bekräftas protokoll nr 3 om AVS-socker som undertecknats den 28 februari 1975 i Lomé, EGT L 25, 30.1.1976, s. 114.

- (49) Totalt sett kan man för kampanjåret 1999/2000 sammanfatta marknadssituationen som helhet enligt följande, uppdelat efter medlemsstater:

Tabell 1

## Marknadsstatistik för kampanjåret 1999/2000

EU:s balansräkning för socker kampanjåret 1999/2000

(tusental ton)

	A/B sockerkvot	Produktion A/B socker 1999/2000	Överföring till 2000/2001	Överföring från 1998/1999	A/B socker totalt 1999/2000	Avtalad EU-import (på kvotsocker-villkor)	Disponibelt kvotsocker 1999/2000	Konsumtion	Överskottsproduktion	Produktion C sockerexport
Frankrike	3 802	3 603	- 509	506	3 600	119	3 719	2 177	1 542	1 200
Tyskland	3 449	3 523	- 220	147	3 450	38	3 488	2 752	736	878
Nederländerna	872	952	- 80	—	872	55	927	642	285	165
Belgien/ Luxemburg	826	885	- 82	23	826	8	834	544	290	206
Italien	1 568	1 614	- 261	215	1 568	21	1 589	1 411	178	91
Danmark	425	426	- 43	42	425	—	425	245	180	127
Österrike	390	391	- 63	63	391	1	392	309	83	110
Irland	200	200	- 18	18	200	—	200	135	65	16
Fören. kungariket	1 144	1 144	- 115	115	1 144	1 077	2 221	2 187	34	402
Portugal	70	75	- 5	—	70	277	347	327	20	—
Sverige	370	370	- 37	37	370	—	370	375	- 5	60
Finland	147	165	- 18	—	147	52	199	223	- 24	2
Grekland	319	232	—	—	232	19	251	306	- 55	—
Spanien	1 000	978	- 152	174	1 000	71	1 071	1 268	- 197	127
Summa EU	14 582	14 558	- 1 603	1 340	14 295	1 738	16 033	12 901	3 132	3 384

Källa: Europeiska kommissionens balansräkning för socker.

## 2. TILLÄMPNINGEN AV KONKURRENSBESTÄMMELSERNA PÅ SOCKERMARKNADEN

- (50) Enligt artikel 32.3 i samband med bilaga I kapitel 17 i EG-fördraget skall den gemensamma jordbrukspolitiken tillämpas på socker. Enligt artikel 36.1 i EG-fördraget i samband med artikel 1 i rådets förordning nr 26 av den 4 april 1962 om tillämpning av vissa konkurrensregler på produktion av och handel med jordbruksvaror<sup>(26)</sup> senast ändrad genom förordning nr 49<sup>(27)</sup>, är artiklarna 85 till 90 (nu artiklarna 81 till 86) i EG-fördraget samt tillämpningsbestämmelserna till dessa, dit särskilt koncentrationsförordningen hör, tillämpliga för detta område<sup>(28)</sup>. I sin dom i ärendet Suiker Unie bekräftar också domstolen mot bakgrund av den gemensamma organisationen av marknaden för socker att gemenskapens konkurrensbestämmelser kan tillämpas på sockermarknaden<sup>(29)</sup>:

*"Oavsett vilken kritik man kan rikta mot ett system som är utformat för att avskärma de nationella marknaderna genom nationella kvoter (...), faktum är att ett begränsat men verkligt område omfattas av konkurrensreglerna."*

- (51) Enligt artikel 2.3 i koncentrationsförordningen skall en koncentration som skapar eller förstärker en sådan dominerande ställning som medför att den effektiva konkurrensen inom den gemensamma marknaden eller en väsentlig del av den påtagligt skulle hämmas, förklaras vara oförenlig med den gemensamma marknaden.

## 3. RESULTAT AV UNDERSÖKNINGEN AV DE NUVARANDE MARKNADSVILLKOREN PÅ SOCKERMARKNADEN

- (52) Såsom redan nämnts (jfr skäl 29) har ett stort antal av sockerindustrins kunder i samband med marknadsundersökningen konstaterat att marknaderna, särskilt inom Tyskland, är strikt uppdelade i regionala verksamhetsområden mellan de enskilda sockerproducenterna och att det därför i praktiken inte råder någon konkurrens inom en medlemsstat. Sockerindustrins kunder har vidare konstaterat att konkurrensen i stort sett bara sker genom export från utländska sockerproducenter som har produktionsanläggningar nära gränsen.
- (53) I praktiken kan den rådande prisnivån på de europeiska sockermarknaderna ses som ett entydigt tecken på en mycket begränsad konkurrens. Så kan de europeiska sockerproducenterna trots den europeiska sockerindustrins avsevärda överkapacitet vid försäljningen av sitt socker komma upp till en prisnivå som inte bara är mer än dubbelt så hög som världsmarknadspriset utan också ligger betydligt (cirka 10 % till 20 %) över EU:s interventionspris.

## Angående Südzuckers svar

- (54) I sitt svar på kommissionens invändningar<sup>(30)</sup> uttrycker Südzucker åsikten att det inte säljs mer socker från Frankrike till södra Tyskland än från andra delar av Tyskland. Enligt WZV:s statistik exporterades ungefär 195 000 ton från Frankrike till Tyskland under kampanjåret 1999/2000, varav cirka 100 000 ton till södra Tyskland enligt Südzuckers uppskattning, medan cirka 108 000 ton såldes från norra och västra Tyskland till södra Tyskland under samma period.

<sup>(26)</sup> EGT L 30, 20.4.1962, s. 993/62.

<sup>(27)</sup> EGT L 53, 1.7.1962, s. 1571/62.

<sup>(28)</sup> Südzucker medger också uttryckligen detta i punkt 6 i sitt svar på invändningarna.

<sup>(29)</sup> Domstolens dom av den 16 december 1975 i de förenade målen 40–48, 50, 54–56, 111, 113 och 114/73 – Suiker Unie m.fl. mot kommissionen, Rec. 1975, 1663 (punkt 24).

<sup>(30)</sup> Punkt 93 i svaret.

- (55) Efter att ha granskat Südzuckers argument håller kommissionen fast vid att endast mycket begränsad konkurrens råder inom Tyskland och att utländska leverantörer är en viktig utjämnande faktor för den sydtyska och belgiska marknaden. Så gick till exempel leveranser från norra och västra Tyskland till södra Tyskland inte huvudsakligen till hemmamarknadens kärnområden utan framför allt till gränsområdet mellan de geografiska marknaderna. Dessutom visade marknadsundersökningen att utländska leverantörers priser för leverans av socker till sydtyska kunder var klart lägre än Südzuckers och de andra tyska sockerproducenternas priser. Slutligen ökade de franska producenternas leveranser till Tyskland klart under perioden 1996/1997–1999/2000 (jfr skäl 95), medan de inomtyska leveranserna stagnerade under samma period enligt vad kommissionen erfarit.

#### E. KONCENTRATIONENS FÖRENLIGHET MED DEN GEMENSAMMA MARKNADEN

##### 1. INLEDNING

##### a) *De viktigaste europeiska sockerproducenternas ställning på marknaden*

- (56) Redan före koncentrationen är Südzucker-koncernen en av de största sockerproducenterna i världen. Resultatet vad gäller andelen konkurrenter om A- och B-sockerkvoten i gemenskapen framgår av tabellen nedan:

Tabell 2

#### Kvotandelar för kampanjåret 1999/2000

Företag/koncern	Andel av A/B-sockerkvoten i EG	De viktigaste avsättningsmarknaderna
Südzucker	16,4 %	Södra Tyskland, östra Tyskland, Belgien, Österrike
Béghin-Say	13,3 %	Frankrike, Italien
British Sugar	7,7 %	Förenade kungariket
Nordzucker	7,1 %	Norra Tyskland
Danisco	7,0 %	Danmark, Sverige, Finland
Ebro Puleva	5,4 %	Spanien
SLS	5,1 %	Frankrike

Källa: parterna, konkurrenter.

- (57) Härmed intar Südzucker-koncernen redan före koncentrationen en ledande ställning i Europa. Dess kvotandel av produktionen av A- och B-socker i gemenskapen skulle öka från 16,4 % till 21,5 % genom den planerade koncentrationen.

b) *Berörda marknader*

(58) Följande marknader berörs av den planerade sammanslagningen av Südzucker och SLS:

Tabell 3

## Marknadsandelar för kampanjåret 1999/2000, baserat på försäljningsvolym (31)

Produktmarknad	Geografisk marknad	Kvantiteter (i 1 000 t)	Südzucker	Saint Louis Sucre (SLS)	Konkurrent 1	Konkurrent 2
Industrisocker	Frankrike	1 660	[0–10 %]*	[10–20 %]*	[20–30 %]* (Béghin-Say)	[10–20 %]* (Sucre Union)
	Italien	891	[10–20 %]*	[0–10 %]*	[35–45 %]* (Béghin-Say)	[10–20 %]* (S.F.I.R. (32))
	Belgien	502	[60–70 %]*	[0–10 %]*	[15–25 %]* (Groupe Sucrier)	[0–10 %]* (Cosucra)
	Södra Tyskland	878	[75–85 %]*	[0–10 %]*	[0–10 %]* (Pfeifer &Langen)	[0–10 %]* (Béghin-Say) (33)
	Tyskland	2 045	[30–40 %]*	[0–10 %]*	[25–35 %]* (Nordzucker)	[15–25 %]* (Pfeifer&Langen)
	EU	10 055	[10–20 %]*	[0–10 %]*	Exakt uppgift saknas	Exakt uppgift saknas
Detaljsocker	Frankrike	510	[0–10 %]*	[20–30 %]*	[20–30 %]* (Béghin-Say)	[5–15 %]* (Union SDA)
	Belgien	59	[85–95 %]*	[0–10 %]*	Exakt uppgift saknas	Exakt uppgift saknas
	Södra Tyskland	180	[80–90 %]*	[0–10 %]*	[10–20 %]* (Pfeifer&Langen)	[0–10 %]* (Nordzucker)
	Tyskland	497	[30–40 %]*	[0–10 %]*	[20–30 %]* (Nordzucker)	[19,0 %]* (Pfeifer&Langen)
Socker för distributörers märken	Tyskland	152	[15–25 %]*	[5–15 %]*	[40–50 %]* (Nordzucker)	[20–30 %]* (Pfeifer&Langen)

Källa: anmälade part, konkurrenter och kunder.

(31) SLS und Béghin-Says sockerförsäljning i södra Tyskland fanns endast tillgänglig för kalenderåret 2000. När marknadsandelarna beräknades ställdes dock denna försäljning i relation till den totala sydtyska försäljningen för kampanjåret 1999/2000. Eftersom de sammanlagda kvantiteterna för kalenderåret 2000 inte avviker nämnvärt från kampanjåret 1999/2000 synes detta tillvägagångssätt vara godtagbart.

(32) Società Fondaria Industriale Romagnola SpA (SFIR).

(33) Béghin-Says sockerförsäljning skedde nästan uteslutande via en tysk sockergrossist.

- (59) Koncentrationen ger endast anledning till tvivel i konkurrensrättsligt hänseende på sockermarknaderna i södra Tyskland och Belgien, eftersom den medför att Südzuckers dominerande ställning på marknaderna där för industri- och detaljsocker förstärks. På de franska och italienska sockermarknaderna uppnår Südzucker inte någon marknadsdominerande position genom koncentrationen. På de österrikiska sockermarknaderna förstärks inte Südzuckers nuvarande dominerande ställning (marknadsandelar på cirka [över 90 %]\* på samtliga sockermarknader) genom koncentrationen.

## 2. SÜDZUCKERS DOMINERANDE STÄLLNING PÅ MARKNADEN

- (60) Genom koncentrationen skulle Südzuckers dominerande ställning i södra Tyskland och Belgien förstärkas på marknaderna för socker för industrin och socker för detaljhandeln.
- (61) Särskilt stor betydelse har sektorn socker för industrin, som utgör cirka 80 % av den sålda sockervolymen i gemenskapen, för Südzucker-koncernen till och med cirka [...] % (SLS cirka [...] % av dess sålda sockervolym på de tre produktmarknaderna kampanjåret 1999/2000. Följaktligen ligger tyngdpunkten i redogörelserna nedan på denna produktmarknad både för södra Tyskland och för Belgien. Den genomförda konkurrensbedömningen kan dock i stort sett överföras på marknaderna för socker för detaljhandeln i södra Tyskland och Belgien, vilka har motsvarande mindre betydelse vad gäller volymen. Nedan behandlas därför effekterna av den planerade koncentrationen med marknaden för industrisocker i södra Tyskland som exempel, och där det synes lämpligt tas särdragen hos marknaden för detaljsocker i södra Tyskland och sockermarknaderna i Belgien upp.
- a) ***Südzuckers dominerande ställning på marknaderna för socker för industrin och socker för detaljhandeln i södra Tyskland och Belgien***
- (62) Domstolen har definierat begreppet dominerande ställning som en situationen där ett företag har sådan ekonomisk maktställning att det får möjlighet att hindra upprätthållandet av en effektiv konkurrens på den relevanta marknaden genom att företagets ställning tillåter det att i betydande omfattning agera oberoende i förhållande till konkurrenter, kunder och i sista hand konsumenter. En sådan ställning utesluter inte en viss konkurrens, men den möjliggör för det dominerande företaget att bestämma eller åtminstone ha ett avsevärt inflytande på de villkor under vilka denna konkurrens kan utveckla sig och att i vart fall i stor omfattning agera utan att behöva ta hänsyn till konkurrensen och utan att för den skull denna hållning skadar den egna verksamheten.
- (63) Förekomsten av en dominerande ställning kan vara resultatet av flera faktorer, som tagna var för sig inte nödvändigtvis måste vara avgörande men bland vilka förekomsten av avsevärda marknadsandelar är kännetecknande i hög grad. Ett viktigt bevis för en dominerande ställning är för övrigt förhållandet mellan de av koncentrationen berörda företagens marknadsandelar och konkurrenternas andelar, särskilt den näst största konkurrentens <sup>(34)</sup>.
- (64) Südzuckers marknadsandel på marknaden för socker för industrin i södra Tyskland är för närvarande omkring [75–85]\* %, medan de andra sockerproducenternas andelar i detta område är motsvarande små (jfr tabell 3). Denna fördelning har inte heller förändrats väsentligt under de senaste fem åren enligt vad kommissionen erfarit, och den bestreds inte heller av parterna i deras svar på kommissionens invändningar eller under hearingen.

<sup>(34)</sup> Domstolens dom av den 13 februari 1979 i mål 85/76 – Hoffmann-La Roche mot kommissionen, Rec. 1979, 461 (punkt 39); se även förstainstansrättens dom av den 25 mars 1999 i mål T-102/96 – Gencor mot kommissionen, REG 1999, II-753 (punkt 201 och 202).

- (65) Südzuckers dominans i den sydtyska regionen visar sig dock inte bara genom det tydliga gapet mellan dess egna marknadsandelar och de andra tyska sockerproducenternas. Den åtföljs dessutom av en koncentration av Südzucker-koncernens produktions- och distributionsenheter i södra Tyskland, medan Nordzucker och Pfeifer & Langen, såsom redan förklarats, har liknande tyngdpunkter i andra delar av Tyskland (jfr skäl 27).
- (66) Marknadsundersökningen har för övrigt bekräftat att sockermarknaderna inom Tyskland är uppdelade mellan de enskilda sockerproducenterna i regionala verksamhetsområden. Så påpekade till exempel ett stort antal av sockerindustrins kunder att konkurrensen inom Tyskland redan nu är mycket starkt begränsad. Denna begränsade konkurrens visar sig också i det faktum att sockerpriset inte bara är mer än dubbelt så högt som världsmarknadspriset, utan också ligger betydligt (cirka 10 % till 20 %) över gemenskapens interventionspris, trots att den europeiska sockerindustrin och särskilt situationen i Tyskland kännetecknas av överproduktion och kraftig överkapacitet.
- (67) Mot bakgrund av denna faktiskt befintliga uppdelning av den tyska sockermarknaden i regionala verksamhetsområden för de olika sockerproducenterna med säte i området finns det knappast några incitament för dessa att ta sig in i de andras viktigaste avsättningsområden. Med hänsyn till de extra transportkostnaderna och de befintliga kundrelationerna på medellång och lång sikt som anförts i ett stort antal svar på kommissionens marknadsundersökning visar det sig vara mer lönsamt för producenterna att stärka sin position i sina respektive egna viktigaste avsättningsområden och i första hand använda produktionskvoten som tilldelats dem för att betjäna sina egna kunder. Detta i synnerhet som en sockerproducent direkt skulle riskera vedergällningsåtgärder om han tog sig in i en konkurrens viktigaste avsättningsområde. Det är särskilt lätt att vidta sådana vedergällningsåtgärder inom sockerindustrin, eftersom socker är en homogen bulkvara och marknaderna är transparenta vad gäller befintliga produktionskvoter och interventionspriser.
- (68) Även kunder till sockerindustrin, vilka utfrågades av kommissionen i samband med marknadsundersökningen, konstaterade att konkurrensen i Tyskland huvudsakligen bara utgörs av export från utländska sockerproducenter som har produktionsanläggningar nära gränsen.
- (69) Av ovan nämnda skäl har kommissionen kommit fram till att Südzucker redan idag har en ekonomiskt stark position i södra Tyskland som tillåter koncernen att i betydande omfattning agera oberoende i förhållande till konkurrenter, kunder och i sista hand konsumenter. Südzucker har redan före koncentrationen en marknadsdominerande ställning i södra Tyskland, som är en betydande del av den gemensamma marknaden.
- (70) Redogörelserna som lämnats kan i stort sett också överföras på marknaden för detaljsocker i södra Tyskland. Också där visar Südzucker-koncernens marknadsandel på [80–90]\* % på ett betydande försprång i förhållande till dess huvudkonkurrenter. Skälen 65 till 69 gäller även här.
- (71) Südzucker är också dominerande på marknaderna för industrisocker och detaljsocker i Belgien, där Südzucker-koncernens marknadsandelar uppgår till [60–70]\* % respektive [85–95]\* %. Resonomanget ovan gäller även här.

#### Angående Südzuckers svar

- (72) I sitt svar på kommissionens invändningar<sup>(35)</sup> bestrider Südzucker "bilden av avsaknad av konkurrens", som kommissionen tecknar för södra Tyskland och Belgien. Südzuckers priser uppgavs vara lägre än någon annanstans i Europa, medan samtidigt de övriga tjänsterna översteg genomsnittet bland de europeiska konkurrenterna. Att andra sockerproducenter i så liten utsträckning tagit sig in på Südzuckers viktigaste avsättningsområde påstods bero just på det faktum att det inte är handelsmässigt rimligt för dessa konkurrenter att konkurrera med Südzucker. Om en bild med hemmamarknader runt varje sockerfabrik framträder i Tyskland är det en naturlig utveckling på marknaden snarare än brist på konkurrens.

<sup>(35)</sup> Punkt 90 f. och 94 i svaret.

(73) Efter att ha granskat Südzuckers argument håller kommissionen fast vid sin bedömning av marknadssituationen södra Tyskland och Belgien vad gäller socker för industrin och socker för detaljhandeln. Den är ense med parterna om att Südzucker inte är utsatt för några betydande angrepp från andra tyska sockerproducenter i dess viktigaste avsättningsområde. Detta beror emellertid inte på tillräcklig konkurrens mellan företagen utan tvärtom på den ovan beskrivna faktiska uppdelningen av den tyska sockermarknaden i viktigaste avsättningsområden och regionala verksamhetsområden.

b) **Ingen dominerande ställning på marknaden vad gäller leverans av socker för distributörers egna märken i södra Tyskland och Belgien**

aa) **Södra Tyskland**

(74) Kommissionen hade dessutom även beträffande leverans av socker för distributörers egna märken i sina invändningar antagit att Südzucker med en marknadsandel på [40–50]\* % i varje fall står på tröskeln till dominans i södra Tyskland och skulle kunna öka denna position med ytterligare [20–30]\* procentanläggningar till sammanlagt [60–80]\* % genom sammanslagningen med Saint Louis Sucre. Av detta drog kommissionen i sina invändningar slutsatsen att den planerade koncentrationen antingen skulle skapa eller förstärka en marknadsdominerande ställning för Südzucker i södra Tyskland<sup>(36)</sup>.

(75) Mot bakgrund av de numera ändrade slutsatserna om denna marknads geografiska utbredning går det inte längre att hålla fast vid den sistnämnda uppskattningen (jfr skäl 37 ff.). Om man ser på hela Tyskland ligger till exempel Südzuckers och SLS marknadsandelar bara på [15–25]\* % respektive [5–15]\* % (sammanlagt [20–40]\* %), medan enbart Nordzucker redan har [40–50]\* % i Tyskland. Man kan därmed inte utgå från att någon dominerande ställning på marknaden till följd av koncentrationen skapas eller förstärks inom området leverans av socker för distributörers egna märken i Tyskland.

(76) Bedömningen i dess helhet av den anmälda transaktionen ändras dock inte genom detta. Leveransen av socker för distributörers egna märken är av mycket mindre omfattning och betydelse än leveransen av socker för industrin, vilken från första början spelade den avgörande rollen för kommissionens konkurrensrättsliga bedömning av den planerade koncentrationen (jfr redan skäl 61)<sup>(37)</sup>.

bb) **Belgien**

(77) I Belgien kunde inga nämnvärda aktiviteter från Südzucker-koncernens sida konstateras vad gäller leverans av socker för distributörers egna märken, varför man inte heller skall utgå från någon marknadsdominerande ställning<sup>(38)</sup>.

3. FÖRSTÄRKNING AV SÜDZUCKERS DOMINERANDE STÄLLNING PÅ MARKNADERNA FÖR SOCKER FÖR INDUSTRI OCH SOCKER FÖR DETALJHANDELN

(78) Den planerade koncentrationen innebär en risk för att Südzuckers dominerande ställning på marknaderna för socker för industrin och socker för detaljhandeln kommer att förstärkas i södra Tyskland och Belgien och att prisnivån som ligger klart över interventionspriset kommer att befästas.

(79) Enligt kommissionen leder följande tre faktorer till att Südzuckers dominerande ställning på marknaden förstärks:

- För det första skulle koncentrationen leda till en avgörande minskning av den potentiella konkurrensen på den sydtyska och belgiska marknaden.

<sup>(36)</sup> Jfr i synnerhet punkterna 54 och 57 i invändningarna.

<sup>(37)</sup> Så även redan punkt 45 i invändningarna.

<sup>(38)</sup> Så även redan punkt 55 i invändningarna.



- För det andra skulle det genom förvärvet av den näst största franska sockerproducenten skapas en vedergällningspotential som knappast förekommit tidigare och genom vilken Südzucker bättre skulle kunna skydda sig mot utländsk konkurrens i sitt viktigaste avsättningsområde södra Tyskland och i Belgien. Koncernen skulle i fortsättningen ha möjlighet att effektivt genomföra vedergällningsåtgärder på den franska sockermarknaden och därigenom avskräcka eventuella franska konkurrenter från att ta sig in på den sydtyska och belgiska marknaden.
- Slutligen skulle Südzucker genom koncentrationen i högsta grad jämfört med huvudkonkurrenterna få möjlighet att leverera socker över de nationella gränserna till storkunder inom industrin genom "alleuropeiska avtal".

a) **Undanröjande av SLS som potentiell konkurrent**

- (80) Genom att SLS bortfaller som potentiell konkurrent förstärker den planerade koncentrationen Südzuckers dominerande ställning på sockermarknaderna i södra Tyskland och Belgien.
- (81) Ur konkurrensrättslig synpunkt utgör närvaro av potentiell konkurrens generellt en avgörande utjämnande faktor för marknader som endast är utsatta för mycket begränsad konkurrens. Denna potentiella konkurrens bidrar till att skydda kunderna mot att det till följd av den endast marginella konkurrensen sätts priser som annars bara skulle vara möjliga under monopolförhållanden. För detta är det nödvändigt att det finns så många ekonomiskt starka och betydande potentiella konkurrenter som möjligt, eftersom det är dessa som har störst möjlighet att komma in på intilliggande marknader med marknadsaktörer som har en dominerande ställning.
- (82) Man bör utgå från att den potentiella konkurrensens betydelse är desto viktigare
- ju mindre den befintliga konkurrensen på en marknad är,
  - ju högre en marknads regleringsgrad är,
  - ju större kundernas beroende är, det vill säga ju svårare det är att med andra produkter eller tjänster substituera produkter i tidigare led i produktionskedjan eller tjänster som är absolut nödvändiga för kundernas verksamhet, och
  - ju starkare dominans den marknadsaktör har som företagen från intilliggande marknader konfronteras med i egenskap av potentiella konkurrenter.

När en eller flera av dessa faktorer är mycket accentuerade på en marknad innebär undanröjande av en viktig potentiell konkurrent en avgörande försämring av konkurrensstrukturen.

- (83) Såsom framgår av redogörelserna ovan är de anförda faktorerna mycket starkt accentuerade på sockermarknaderna i södra Tyskland och Belgien, varför den potentiella konkurrensen från intilliggande marknader har väsentlig betydelse.
- (84) På grund av transportkonstnadernas avgörande betydelse för sockermarknaden kan gränsöverskridande konkurrens bara genomföras effektivt mellan grannländer. I Belgien är konkurrens från de intilliggande regionerna i Nederländerna, Frankrike och Tyskland tänkbar. I södra Tyskland kan gränsöverskridande konkurrens bara förväntas från den intilliggande franska regionen, eftersom marknaden är avskärmad söderifrån genom Südzuckers österrikiska dotterbolag Agranas monopolställning (marknadsandelar på cirka [över 90]\* % på samtliga sockermarknader). Därför har de franska sockerproducenterna avgörande betydelse som potentiella konkurrenter i samband med den aktuella koncentrationen.

- (85) För att komma i fråga som potentiell konkurrent måste ett företag både ha incitament för att komma in på marknaden och potential för att ta sig in på den intilliggande marknaden. Båda förutsättningarna är särskilt väl uppfyllda i SLS fall.
- aa) **Incitament för franska sockerproducenter att ta sig in på den sydtyska och belgiska marknaden**
- (86) De franska sockerproducenternas höga produktivitet, de franska sockerproduktionsanläggningarnas läge, Frankrikes stora överproduktion av socker, de krympande möjligheterna att exportera till tredje land och högre vinstmarginaler för sockerförsäljning inom gemenskapen jämfört med export till tredje land är de viktigaste konkreta anledningarna för franska sockerproducenter att agera på den sydtyska och belgiska marknaden.
- (87) De franska sockerproducenterna har de effektivaste odlingsområdena i Europa (högsta andelen sockerbetor per hektar mark, hög sockerhalt hos sockerbetorna) och därför, särskilt på grund av de betydligt lägre kostnaderna för bettransport till produktionsenheten, avgörande konkurrensfördelar jämfört med alla utländska konkurrenter. Detta leder till högre produktivitet och därmed till uppenbara kostnadsfördelar.
- (88) De franska sockerproduktionsanläggningarna är koncentrerade till norra och nordöstra Frankrike, och av alla utländska konkurrenter är de följaktligen de som är belägna närmast Südzuckers viktigaste avsättningsområde i södra Tyskland och Belgien.
- (89) Av alla medlemsstater har Frankrike den i särklass största överproduktionen av A- och B-kvotsocker. Kampanjåret 1999/2000 uppgick överproduktionen av kvotsocker till 1,5 miljoner ton och var därmed nästan dubbelt så hög som Tysklands överproduktion (mer än fem gånger så hög som Belgiens överproduktion). Frankrikes överproduktion motsvarade cirka 56 % av den totala tyska sockerkonsumtionen (nästan 300 % av den totala belgiska sockerkonsumtionen).
- (90) Konceptet bakom den gemensamma organisationen av marknaden för socker är att en del av de nettoexporterande medlemsstaternas sockeröverskott skall täcka behovet för de medlemsstater som inte kan täcka sin sockerkonsumtion genom egen produktion. Spanien är den enda medlemsstaten som med 197 000 ton (kampanjåret 1999/2000) noterar nämnvärd underproduktion av kvotsocker respektive import på kvotsockervillkor i gemenskapen. Såsom just visats är Spaniens nettobehov emellertid klart lägre än enbart Frankrikes årliga överskottsproduktion.
- (91) För den återstående delen av en medlemsstats överproduktion av kvotsocker finns i princip två alternativ:
- Export till tredje land av kvotsocker som subventioneras inom ramen för den gemensamma organisationen av marknaden för socker,
  - eller export av kvotsocker till andra medlemsstater.

- (92) För sockerproducenter i gemenskapen är export av A- och B-kvotsocker till tredje land mycket mindre lönsamt än export inom gemenskapen. För export av kvotsocker till tredje land föreskrivs nämligen enligt den gemensamma organisationen av marknaden för socker endast att differensen mellan försäljningspriset (världsmarknadspriset) och interventionspriset skall kompenseras. Prisnivån inom gemenskapen ligger däremot i regel mellan 10 % och 20 % över interventionspriset. Dessutom blir transportkostnaderna vid export till tredje land också betydligt högre.
- (93) I övrigt tillkommer ett avgörande ytterligare hinder för export av kvotsocker till tredje land i och med begränsningen av de subventionerade exportkvantiteterna för socker inom ramen för GATT-avtalet. Sålunda förband sig gemenskapen i de senaste GATT-förhandlingsrundorna<sup>(39)</sup> både att minska de subventionerade exportkvantiteterna av socker och att minska det absoluta subventionsbeloppet. Mellan 1995 och 2000 minskade i enlighet med GATT-överenskommelserna den tillåtna subventionerade exportkvantiteten redan med 14,5 % till 1 329 900 ton i gemenskapen. Inom samma tidsram minskade de totalt tillåtna subventionerna med 25,5 % till 545,9 miljoner euro. Samtidigt ökar de årliga kvantiteterna av importsocker med samma kvot stadigt.
- (94) För sockerleveranser mellan de enskilda medlemsstaterna utgör däremot endast transportkostnadernas stora betydelse ett nämnvärt hinder för tillträde till marknaden. Transportkostnaderna väger dock inte så tungt just för franska leverantörer som för exempelvis tyska, eftersom avstånden inom det egna landet ändå redan är större för de förra. Såsom nämnts ovan (jfr skälen 27 och 88) är de franska sockerproduktionsanläggningarna till övervägande delen belägna i norra och nordöstra delen av landet. I sydvästra Frankrike förekommer praktiskt taget ingen sockerproduktion. Avstånden till södra Tyskland och Belgien är följaktligen ofta mindre än till vissa destinationer i det egna landet.
- (95) Utvecklingen av Tysklands sockerimport under de senaste åren kan ses som ett bevis på att det finns incitament för franska sockerproducenter att agera i större omfattning på den tyska marknaden. Så ökade till exempel den tyska sockerimporten totalt med 46 % till 267 000 ton mellan kampanjåren 1996/1997 och 1999/2000, vilket utgör cirka 10 % av den totala tyska sockerkonsumtionen. Den övervägande delen av denna ökning kan förklaras med att Frankrikes sockerexport till Tyskland har ökat. I absoluta tal ökade Frankrikes sockerexport till Tyskland mellan 1997 och 2000 från cirka 140 000 ton till cirka 187 000 ton. Genom denna oproportionerliga ökning av den tyska sockerimporten ökade den franska andelen av Tysklands sammanlagda sockerimport till 70 %<sup>(40)</sup>. Kommissionen har ingen tillförlitlig statistik beträffande motsvarande situation för Belgien. Av marknadsundersökningen kunde dock också en trend med ökad import från Frankrike till Belgien utläsas.
- (96) För de sydtyska och belgiska marknaderna för socker för detaljhandeln gäller de nämnda faktorerna mindre uttalat på grund av de något högre hindren för tillträde till marknaden, som till exempel de högre kostnaderna för marknadsföring för att eventuellt komma in på en ny geografisk marknad. Konkret innebär detta att den negativa priseffekten som framkallas av dominans på marknaden följaktligen måste vara större. Med denna begränsning finns det emellertid incitament för potentiella konkurrenter för att komma in på marknaden också när det gäller marknaden för socker för detaljhandeln.

<sup>(39)</sup> Jfr särskilt artiklarna 8 och 9 i avtalet om jordbruk som slöts 1994 i WTO, EGT L 336, 23.12.1994, s. 22.

<sup>(40)</sup> Det förs ingen tillförlitlig statistik för marknaden södra Tyskland. Enligt de föreliggande resultaten av marknadsundersökningen kan emellertid trenden för Tyskland överföras på den sydtyska regionen.

## Angående parternas svar

- (97) I sitt svar på invändningarna<sup>(41)</sup> betvivlar Südzucker att den av kommissionen konstaterade ökningen av sockerexporten från Frankrike till Tyskland stämmer. Det uppgavs att en lätt tillbakagång till och med hade noterats kampanjåret 2000/2001 och att det inte var motiverat att sluta sig till en allmän utveckling utifrån en enstaka ökning som uppkommit under en relativt kort period. I ett europeiskt perspektiv kunde en sådan ökning anses vara relativt obetydlig. Det påpekades dessutom att det i kommissionens siffror inte gjordes någon uppdelning efter socker för industrin, socker för detaljhandeln och socker för distributörers egna märken.
- (98) Likaså bestrider parterna att ökad export från Frankrike till Tyskland är attraktiv jämfört med export till tredje land<sup>(42)</sup>. De förklarar att en "omfördelning" av de franska sockerproducenternas hittillsvarande export till tredje land i riktning mot export till andra medlemsstater, särskilt till Tyskland och Belgien, är "fullständigt orealistisk" och skulle medföra enorma försäljningsansträngningar och leda till en drastisk sänkning av prisnivån där.
- (99) Efter att ha granskat parternas argument håller kommissionen fast vid sin bedömning. Vad gäller det statistiska materialets kvalitet kan konstateras att exportsiffrorna som kommissionen hänvisar till i invändningarna härrör från datamaterial från Statistisches Bundesamt (Förbundsrepublikens statistiska byrå). Någon uppdelning efter enskilda sockermarknader görs inte här, men resultaten av marknadsundersökningen tyder på att den övervägande delen av exportökningarna kvantitetsmässigt skedde inom området socker för industrin. Kontrollperioden på fyra år kan enligt kommissionens bedömning anses vara tillräckligt lång för att man skall kunna utläsa en trend åtminstone på medellång sikt.
- (100) Försäljningsansträngningar för en eventuell omfördelning av export till tredje land i riktning mot södra Tyskland och Belgien skulle kunna ske via grossister. Franska sockerproducenter väljer redan denna distributionsväg för sin export till de tyska sockermarknaderna. En sådan omfördelning skulle alltså kunna ske snabbt och skulle för det första inte medföra kostnader för investering i ett eget distributionsnät på platsen. Någon drastisk sänkning av prisnivån i södra Tyskland kan enligt kommissionen inte heller förväntas, eftersom man bara kan räkna med omfattande export av större kvantiteter, om Südzucker använder sin marknadsdominerande ställning för att avsevärt höja priserna. I detta fall utgör den potentiella konkurrensen en central utjämnande faktor för södra Tyskland och Belgien.
- (101) Såsom anförts under skäl 82 är denna utjämnande faktor desto viktigare som
- det endast råder mycket begränsad konkurrens på de europeiska sockermarknaderna,
  - sockermarknaderna är i hög grad reglerade,
  - råvaran socker i mycket liten utsträckning är utbytbar för sockerindustrins kunder, och
  - ett stort antal företag innehar en dominerande ställning på de olika europeiska sockermarknaderna.

<sup>(41)</sup> Punkt 105 ff. i svaret.

<sup>(42)</sup> Punkt 109 ff. i Südzuckers svar; SLS framställning under hearingen den 26 oktober 2001 och SLS skriftliga inlagor av den 5, 9 och 23 november 2001.

Slutsatser beträffande incitamenten för franska sockerproducenter för att ta sig in på den sydtyska och belgiska marknaden

- (102) Kommissionen konstaterar sammanfattningsvis att det finns mycket som tyder på att det finns incitament för de franska sockerproducenterna att ta sig in på den sydtyska och den belgiska marknaden. De franska sockerproducenterna har i varje fall den i särklass högsta konkurrenspotentialen för att ta sig in på de sydtyska och belgiska sockermarknaderna. Alla andra sockerproducenter som befinner sig i närheten av dessa avsättningsmarknader har endast underordnad betydelse vad gäller konkurrenspotential, antingen på grund av sitt konkurrensbeteende (tyska sockerproducenter, jfr särskilt skäl 67) eller på grund av de små kvantiteter som finns tillgängliga för export (nederländska och italienska sockerproducenter).

**bb) SLS konkurrenspotential**

- (103) SLS konkurrenspotential är mycket stor både för Belgien och för södra Tyskland med tanke på produktionskvot och även med tanke på dess befintliga franska produktions- och distributionsanläggningar. Så är till exempel SLS tilldelade kvot av A- och B-socker nästan lika hög som hela Nederländernas sockerkvot. Bortsett från ett stort raffinaderi i Marseille (för socker som är importerat på kvotsockervillkor och för socker med gemenskapskvot från odlingsområdena utanför Europa, som t.ex. Réunion) är dessutom både produktionsanläggningarna och SLS distributionslager huvudsakligen koncentrerade till norra och nordöstra Frankrike (nära den belgiska och tyska gränsen). Jämfört med de franska konkurrenterna har SLS produktionsanläggningar ett konkurrenskraftigt läge för en ökad inriktning på den sydtyska och belgiska regionen. Olika avstånd och en eventuell högre andel transportkostnader till följd av dessa kan betecknas som marginella.

- (104) I absoluta tal hade SLS totalt [...] ton kvotsocker och import på kvotsockervillkor att saluföra kampanjäret 2000/2001. Detta belopp kan delas upp enligt följande:

— [...] ton A- och B-kvotsocker,

— [...] ton A- och B-kvotsocker från odlingsområden utanför Europa och import på kvotsockervillkor,

— [...] ton A- och B-kvotsocker som SLS köper av andra sockertillverkare och saluför. Detta är till övervägande delen sockerleveranser från Souppes-Ouvré, i vilket SLS såsom redan nämnts innehar en minoritetsandel på 44,5 % (jfr skäl 5) och vars hela sockerproduktion saluförs av SLS.

- (105) Enligt egna uppgifter har SLS inriktat sin verksamhet strategiskt, så att mer än [...] % av detta kvotsocker används för att täcka leveranser som behövs för affärsrelationer på lång och medellång sikt framför allt på de franska sockermarknaderna. Det återstående kvotsockret står således till förfogande antingen för export till andra medlemsstater eller för export till tredje land. Om man utgår från att denna strategiska inriktning bibehålls, finns det ännu avsevärd konkurrenspotential för marknaderna i södra Tyskland och Belgien med den återstående kvantiteten.

- (106) Såsom redan nämnts ligger prisnivån på sockermarknaderna i södra Tyskland och Belgien cirka 10–20 % över interventionspriset som går att få ut vid export till tredje land. Den potentiella ytterligare avkastningen för SLS, om exporten av kvotsocker till tredje land ([...] ton) åtminstone delvis omfördelas till export inom gemenskapen, kan därmed anses vara signifikant.

- (107) SLS har gjort kommissionen uppmärksam på att de gjort höga investeringar i infrastrukturen för sockerexport till tredje land. Det rör sig framför allt om del i kostnaderna för investeringar i fartyg för sockertransport och hamnanläggningar. För sockergrossisten [...]\*, som också betalar en del av investeringskostnaderna för denna infrastruktur, resulterar denna delaktighet i en inköpsskyldighet gentemot SLS för [...]\* ton om året, vilka för utnyttjande av denna infrastruktur är avsedda för export till tredje land. SLS måste dock inte använda kvotsocker för att helt kunna utnyttja denna inköpsskyldighet på [...]\*, eftersom SLS varje år producerar eller köper in C-socker i tillräcklig omfattning (t.ex. [...]\* ton kampanjåret 2000/2001 plus [...]\* ton inköpt C-socker).
- (108) Dessutom är avskrivningarna av de anförda investeringskostnaderna marginella jämfört med ovan nämnda möjliga ytterligare avkastning som skulle kunna uppnås genom en större inriktning på gemenskapen vad gäller kvotsockret.
- (109) SLS har även gjort kommissionen uppmärksam på sitt för närvarande begränsade distributionssystem för sockerexport till Tyskland. Enligt kommissionen skulle man dock kunna kringgå denna omständighet på kort sikt genom att anlita grossister. På medellång sikt skulle kostnaderna för en eventuell strategisk omläggning av distributionssystemet kunna anses vara marginella jämfört med de nämnda möjligheterna till ytterligare avkastning.
- (110) Slutligen har SLS gjort kommissionen uppmärksam på att det skulle medföra extra lagringskostnader om exporten till tredje land omfördelades till medlemsstaterna. Kommissionen kunde inte förstå de argument som framförts i detta hänseende. Bortsett härifrån skulle de påstådda extra lagringskostnaderna bara utgöra en bråkdel av den möjliga ytterligare avkastning som den nämnda omläggningen av verksamheten skulle ge.

#### Angående parternas svar

- (111) I sitt svar <sup>(43)</sup> på kommissionens invändningar hävdar Südzucker att eventuella försäljningsmöjligheter i Tyskland för franska sockerproducenter skulle kunna tillvaratas på samma sätt även av andra franska sockerproducenter utan någon som helst begränsning. Likaså framförde SLS under den muntliga hearingen <sup>(44)</sup> att de bara är en bland många potentiella konkurrenter för den sydtyska och belgiska marknaden. Enligt SLS har kommissionen endast betraktat franska sockerproducenter som potentiella konkurrenter i sina invändningar och inte tagit hänsyn till de tyska, nederländska och italienska konkurrenternas konkurrenspotential. Undanröjandet av SLS som potentiell konkurrent skulle därmed inte påverka konkurrensen i Südzuckers viktigaste avsättningsområden, eftersom Südzucker även efter koncentrationen fortfarande skulle konfronteras med ett stort antal återstående potentiella konkurrenter på de belgiska och sydtyska marknaderna.
- (112) Kommissionen har ingående granskat detta argument från parterna. På grund av det faktum att aspekterna för potentiell konkurrens och för vedergällning överlappar varandra på sockermarknaderna diskuteras båda aspekterna tillsammans under skäl 130 ff.

#### Angående SLS svar

- (113) Under den muntliga hearingen <sup>(45)</sup> framförde SLS att en omfördelning av den hittillsvarande exporten till tredje land i riktning mot export inom gemenskapen, i synnerhet till Tyskland och Belgien, inte skulle vara ekonomiskt intressant för företaget och därför var osannolik. SLS beräkningar i samband med detta sammanfattas i tabell 4 nedan.

<sup>(43)</sup> Punkt 120 ff. i svaret.

<sup>(44)</sup> Bekräftat genom skriftliga inlagor av den 5, 9 och 23 november 2001.

<sup>(45)</sup> Bekräftat genom skriftliga inlagor av den 5, 9 och 23 november 2001.

Tabell 4

**SLS beräkningar (i hearingen och i de skriftliga inlagorna av den 5 och 9 november 2001) i syfte att bevisa att export till tredje land är fördelaktigare för företaget än export till södra Tyskland**

*(euro per 1 000 ton)*

SLS beräkningar	Export till tredje land före 6/2001	Export till södra Tyskland	Differens
Slutkundspris	631,00	[...]* <sup>(46)</sup>	
Gemenskapskompensation för logistik	+50,00	n/a	
Gemenskapskompensation för lagringskostnader	+20,00	n/a	
[...]*	[...]*	[...]*	
[...]*	[...]*	[...]*	
[...]*	[...]*	[...]*	
Lagringskostnader	[...]*	[...]*	
Gemenskapspremie för lagringskostnader	[...]*	[...]*	
Nettopris fritt fabrik	[...]*	[...]*	[...]*
Distributionsnät	n/a	[...]*	
Nyinvesteringar i lager	n/a	[...]*	
Insparing av lagerhyror	n/a	[...]*	
Kvalitetsförbättring	n/a	[...]*	
[...]* % prisnedgång i södra Tyskland	n/a	[...]*	
Jämförbart nettopris	[...]*	[...]*	[...]*

<sup>(46)</sup> Värdet [...]\* euro är priset som SLS beräknat jämfört med [...]\*.

(114) Enligt SLS beräkningar är visserligen den möjliga nettobehållningen från export av socker till södra Tyskland för närvarande cirka [...]\* euro högre per 1 000 ton än den nettobehållning som går att få ut i tredje land. Enligt SLS skulle dock en eventuell export av större kvantiteter socker till södra Tyskland eller Belgien kräva ytterligare investeringar. Härigenom och i och med en allmän nedgång i prisnivån på den sydtyska marknaden skulle behållningen bli [...]\* euro mindre per 1 000 ton jämfört med den enligt SLS attraktivare exporten till tredje land.

(115) Efter att ha granskat SLS argument står kommissionen fortfarande fast vid sin bedömning.

- (116) För det första beslutades i samband med reformeringen av den gemensamma organisationen av marknaden för socker, som trädde i kraft räkenskapsåret 2001/2002, att kompensationen för lagringskostnader (20 euro per 1 000 ton) skulle avskaffas, och följaktligen sjönk också en avgörande del av vinsten från export till tredje land. Lönsamheten minskar dock inte siffermässigt med hela beloppet 20 euro genom att premien för lagringskostnader samtidigt avskaffades<sup>(47)</sup>. Genom att både kompensationen för lagringskostnader för export till tredje land och gemenskapspremierna för lagringskostnader avskaffats ökar mervärdet för export till södra Tyskland jämfört med export till tredje land per 1 000 ton från [...] euro till [...] euro. Följande kalkylering ligger till grund (jfr tabell 5):

Tabell 5

**Kommissionens beräkningar för jämförelse mellan SLS export till tredje land och till södra Tyskland**

*(euro per 1 000 ton)*

Kommissionens beräkningar	Export till tredje land efter 6/2001	Export till södra Tyskland	Differens
Slutkundspris	631,00	[...]* <sup>(48)</sup>	
Gemenskapskompensation för logistik	+50,00	n/a	
Gemenskapskompensation för lagringskostnader	n/a	n/a	
[...]*	[...]*	n/a	
[...]*	[...]*	n/a	
[...]*	[...]*	[...]*	
Lagringskostnader	[...]*	[...]*	
Gemenskapspremie för lagringskostnader	n/a	n/a	
Nettopris fritt fabriek	[...]*	[...]*	[...]*

<sup>(48)</sup> Värdet [...] euro är priset som SLS beräknat jämfört med [...].

- (117) För det andra förefaller de nödvändiga investeringarna för förstärkt inriktning på den sydtyska marknaden som SLS anför i tabell 4 inte vara plausibla. Det verkar inte vara nödvändigt att bygga upp ett eget distributionsnät, eftersom distribution av större kvantiteter i Tyskland och Belgien även kan ske via grossist och några kostnader för investeringar därmed inte skulle tillkomma. Denna distributionsväg är det vanliga tillvägagångssättet för sockerproducenter som vill ta sig in på intilliggande marknader. Att ta hänsyn till nyinvesteringar i sockerlager förefaller inte heller logiskt. Det skulle leda till att lagringskostnaderna beaktades dubbelt, eftersom de högre lagringskostnaderna

<sup>(47)</sup> Premien för lagringskostnader var 3,3 euro per månad. Enligt SLS är den genomsnittliga lagringstiden på [...] månader för socker för export till tredje land betydligt lägre än den genomsnittliga lagringstiden på sex månader för socker som är avsett för gemenskapsmarknaden. Enligt SLS beror dessa olika långa lagringstider framför allt på att export till tredje land i synnerhet sker under kampanjtiden för att hålla lagringskostnaderna nere så mycket som möjligt. Genom strykningen av premien för lagringskostnader är, på grund av dessa olika långa lagringstider, den genomsnittliga inkomstförlusten per 1 000 ton kvotsocker för export till tredje land på [...] euro  $([...] \times 3,3 = [...])$  lägre än förlusten vid export inom gemenskapen  $([...] \text{ euro; motsvarar } [...] \times [...])$ .



för export inom gemenskapen redan beaktats vid jämförelsen av lönsamheten. Att beräkna kostnader för kvalitetsförbättring förefaller inte heller godtagbart, eftersom detta skulle ge SLS möjlighet att åtminstone i samma omfattning också uppnå högre försäljningspriser. En nedsättning av priset tycks slutligen vara mycket osannolik, eftersom SLS i sin kalkylering med [...] \* euro per 1 000 ton<sup>(49)</sup> ändå redan åberopar ett pris som ligger betydligt under den sydtyska prisnivån.

- (118) För det tredje är export till tredje land förknippad med en avsevärd osäkerhetsfaktor, eftersom kommissionen fördelar de här för avsedda kvantiteterna mellan de europeiska sockerproducenterna genom anbudsförfarande och SLS således konkurrerar med den övriga europeiska sockerindustrin.

Sammanfattning angående SLS konkurrenspotential

- (119) Om hänsyn tas till samtliga framlagda faktorer kan SLS konkurrenspotential anses vara avsevärd både för södra Tyskland och för Belgien. På grund av att gemenskapsregleringen av lagringskostnaderna försvunnit blir det dessutom betydligt mer attraktivt att exportera till andra medlemsstater.

#### cc) Effekter av att SLS bortfaller som konkurrent

- (120) SLS och dess franska konkurrenter Sucre Union och Béghin-Say är de enda utländska konkurrenterna som också redan nu är verksamma på de sydtyska marknaderna i viss utsträckning. Inom området socker för distributörers egna märken har SLS och Sucre Union de senaste åren till och med kunnat öka sin marknadsandel kraftigt i södra Tyskland (SLS till [20–30] \* % och Sucre Union till cirka [10–20] \* %). I Tyskland är Béghin-Say i första hand verksamt inom området socker för industrin och bjuder framför allt ut det i norra och västra Tyskland.

- (121) På de tyska sockermarknaderna är SLS huvudsakligen verksamt via [...] \*, och [...] \* anskaffar SLS-socker fritt fabrik och transporterar det sedan på egen bekostnad till de enskilda produktionsanläggningarna (socker för industrin) och detaljisterna (socker för distributörers egna märken) i västra och södra Tyskland. Härvid har affärsförbindelsen mellan SLS och [...] \* tydligt intensifierats de senaste åren (från 1997 till 2000).

- (122) Denna intensifiering av affärsförbindelsen till [...] \* har framför allt varit möjlig för SLS genom en avgörande sänkning av det beräknade priset i Tyskland för socker (en minskning på [...] \* % år 2001 jämfört med 1999). SLS offererar alltså sitt socker till betydligt lägre pris i Tyskland än sina tyska konkurrenter (industrisocker cirka [...] \* % och socker för distributörers egna märken cirka [...] \* % år 2001), varvid prisfördelen i varje fall klart överstiger de något högre transportkostnaderna (enligt uppgift från kunderna blir merkostnaderna cirka 3 % till 5 %). I detta sammanhang bör nämnas att SLS offererar sockret till betydligt lägre pris till sina tyska kunder än till sina kunder i Frankrike, vilket för övrigt också gäller Südzuckers priser för dess franska kunder.

- (123) Man kan utgå från att utvecklingen i riktning mot en intensifiering av konkurrensen mellan franska och tyska sockerleverantörer blir den omvända genom koncentrationen, eftersom koncentrationen kommer att leda till att den potentiella konkurrensen i södra Tyskland avsevärt minskar, utöver att den i ringa omfattning existerande aktuella konkurrensen försvinner. Just SLS har som näst största franska sockerproducent, på grund av sin redan befintliga närvaro på marknaden i södra Tyskland, en hög konkurrenspotential som skulle kunna utnyttjas utan någon inkörningstid och som därmed omedelbart skulle kunna användas för att stärka den befintliga ställningen på marknaden i södra Tyskland.

<sup>(49)</sup> Värdet [...] \* euro är priset som SLS beräknat jämfört med [...] \*.

- (124) Minskningen av denna konkurrenspotential är desto mer avgörande om man ser till de tyska sockerproducenternas rådande territoriella uppdelning av marknaden i Tyskland (jfr skäl 29), vilken i samband med marknadsundersökningen bekräftats av majoriteten av den tyska sockerindustrins kunder. Många av den tyska sockerindustrins kunder påpekar här det faktum att gränsöverskridande handel kan ses som den enda för närvarande existerande konkurrensen på sockermarknaden. Dessa kunder befarar också att en koncentration av den här storleksordningen skulle minska denna möjlighet mycket kraftigt.
- (125) Vad de belgiska sockermarknaderna beträffar leder det faktum att SLS konkurrenspotential försvinner också till att Südzuckers marknadsdominerande ställning stärks signifikant på grund av produktionsanläggningarnas närhet till de belgiska sockermarknaderna.

b) **Skapande av vedergällningspotential för Südzucker**

- (126) Utöver att SLS undanröjs som potentiell konkurrent skulle Südzucker genom koncentrationen få en vedergällningspotential som knappast förekommit tidigare genom att koncernen nu tar sig in på sina eventuella andra franska konkurrenters hemmamarknad och där kommer att inta en betydande position i framtiden.
- (127) Såsom förklarats (jfr skäl 5) är företaget SLS, som skall övertas, för närvarande den näst största franska sockerproducenten. Genom koncentrationen skulle Südzucker-koncernen få en marknadsandel i Frankrike på [20–30]\* % inom området socker för detaljhandeln och [10–20]\* % inom området socker för industrin (jfr tabell 3 ovan). För marknadsledaren Béghin-Say är motsvarande värden [20–30]\* % (socker för detaljhandeln) respektive [20–30]\* % (socker för industrin), medan de näst största konkurrenterna uppnår värden på [5–15]\* % (Union SDA inom området socker för detaljhandeln) respektive [10–20]\* % (Sucre Union inom området socker för industrin). Därmed skulle Südzucker-koncernen bara ligga strax efter marknadsledaren på den franska marknaden för hushållssocker och ungefär jämsides med den tredje största leverantören inom området industrisocker.
- (128) Att nå denna viktiga position på den franska marknaden är en väsentlig förbättring av Südzuckers konkurrensmässiga ställning jämfört med den tidigare situationen, och detta inte bara på den franska marknaden utan också på dess hemmamarknad södra Tyskland och i Belgien. Såsom redan beskrivits ovan (jfr skälen 68 och 84 ff.), kan man för södra Tyskland och Belgien nämligen förvänta potentiell konkurrens huvudsakligen från Frankrike. Dess framtida närvaro i Frankrike kommer dock att göra det möjligt för Südzucker-koncernen att effektivt hindra andra franska producenter från att ta sig in i södra Tyskland och Belgien genom vedergällningsåtgärder på de franska producenternas egna hemmamarknader i Frankrike, och detta genom prissänkningar från dess framtida dotterbolag SLS sida. Eventuella vedergällningsåtgärder gynnas för övrigt å ena sidan av att den aktuella prisnivån i Frankrike varaktigt ligger klart över interventionspriset och å andra sidan av att SLS vinstmarginaler på cirka [...] (50) låter urskilja ett tydligt spelrum för prissänkningar.

Angående parternas svar

- (129) I sitt svar på kommissionens invändningar<sup>(51)</sup> förklarar Südzucker att eventuella vedergällningsåtgärder skulle vara kontraproduktiva för koncernen efter sammanslagningen, eftersom de skulle sänka prisnivån i Frankrike till nackdel för Südzuckers framtida dotterbolag SLS och därmed skada koncernen. Efter sammanslagningen skulle det i stället ligga i Südzuckers intresse att undvika en sådan vedergällning, eftersom de själva skulle drabbas av konsekvenserna via SLS. Dessutom uppges bilden med angrepp och vedergällning inom sockerindustrin redan från början ha avsevärt mindre betydelse än på icke reglerade marknader, eftersom de europeiska sockerproducenternas produktionskapacitet bestäms av kvotssystemet och inte kan utökas.

<sup>(50)</sup> Enligt SLS egna uppgifter är företagets vinstmarginal till totala kostnader [...] för industrisocker och [...] för hushållssocker. Här skall observeras att vinstmarginalen till variabla kostnader, vilken är betydligt viktigare för analys av marknadspotentialen, är klart större. Leverans av socker för distributörers egna märken spelar ingen roll på den franska marknaden, som är den enda som är intressant här.

<sup>(51)</sup> Punkt 128 ff. i svaret.

- (130) Efter att ha granskat Südzuckers argument står kommissionen fast vid sin bedömning. För det första kan det ändå inte förväntas att de berörda skulle ge sig in på en allmän priskonkurrens som får skadliga effekter på försäljningen för alla parter. För det andra kan en allmän nedgång i prisnivån i Frankrike till följd av eventuella vedergällningsåtgärder dock inte heller förväntas, eftersom sådana vedergällningsåtgärder naturligtvis bara vidtas punktvis beträffande enskilda strategiska kunder till konkurrenten, för att angripa konkurrenten direkt. Eftersom sockerproducenter, såvida de inte har en dominerande ställning på marknaden, inte alls måste ge sina kunder samma villkor för likvärdiga prestationer, är riktade lågpriserbjudanden till enskilda strategiska kunder till konkurrenten utan vidare möjliga och även brukliga inom branschen.
- (131) På grund av det faktum att aspekterna för potentiell konkurrens och för vedergällning överlappar varandra på sockermarknaderna beskrivs de båda aspekterna tillsammans i fortsättningen.
- (132) Såsom redan nämnts i skälen 29 och 124 anser ett stort antal av den tyska sockerindustrins kunder att det i Tyskland råder en territoriell uppdelning av sockermarknaderna mellan de enskilda sockerproducenterna. Denna territoriella uppdelning kan framför allt förklaras av att de tyska sockerproducenterna har en vedergällningspotential gentemot sina respektive tyska konkurrenter (jfr skäl 67). Tyska sockerproducenter har därför knappast någon betydelse som potentiella konkurrenter till Südzucker. I Skandinavien, Storbritannien och Italien är samtidigt sockeröverskottet för litet för att bygga upp någon nämnvärd konkurrenspotential (se tabell 1).
- (133) På de sydtyska sockermarknaderna kan således de franska sockerproducenterna anses vara de enda konkurrenterna som skall tas på allvar. De har ett sockeröverskott på 1,54 miljoner ton, vilket är det i särklass största, medan de tyska sockerproducenterna med sina 736 000 ton bara producerar hälften så mycket överskott (se tabell 1). Samtidigt väger transportavstånden mindre tungt för franska producenter än för tyska, eftersom avstånden alltid är större redan inom Frankrike än inom Tyskland och avstånden till vissa destinationer i södra Tyskland och Belgien är mindre för dem än till vissa destinationer inom Frankrike (jfr skäl 94).
- (134) I Belgien kan endast franska och nederländska sockerproducenter betraktas som konkurrenter med någon nämnvärd konkurrenspotential. De nederländska sockerproducenternas möjligheter i detta avseende är dock mycket starkt begränsade på grund av det betydligt mindre sockeröverskottet (endast 285 000 ton).
- (135) Dessutom gör koncentrationen det för första gången möjligt för Südzucker att vidta vedergällningsåtgärder direkt på platsen i flera medlemsstater. Särskilt i Frankrike avhålls, genom denna nya, till dato obefintliga vedergällningspotential, andra potentiella konkurrenter från Frankrike från att ta sig in i Südzuckers viktigaste avsättningsområden. Südzucker kan då på grund av sin dominerande ställning på marknaden och sin styrka på ett stort antal sockermarknader vidta sina vedergällningsåtgärder målinriktat och punktvis mot konkurrenter som planerar att ta sig in i Südzuckers viktigaste avsättningsområden. Det rör sig här om punktvisa åtgärder på kort sikt, som på medellång sikt är avsedda att säkerställa eller till och med stärka Südzuckers dominerande ställning på marknaden.

#### Slutsatser om skapande av vedergällningspotential för Südzucker

- (136) Mot denna bakgrund har kommissionen kommit fram till att Südzuckers ställning på marknaderna för socker för industrin och socker för detaljhandeln i södra Tyskland och Belgien skulle förstärkas genom den planerade koncentrationen, eftersom en ökning av koncernens vedergällningspotential bättre än tidigare kommer att skydda den mot eventuella franska konkurrenters försök att ta sig in i södra Tyskland och Belgien.

c) **Konkurrensfördel genom möjlighet till gränsöverskridande leverans till storkunder (i första hand socker för industrin)**

- (137) Slutligen skulle sammanslagningen med SLS i högsta grad göra det möjligt för Südzucker-koncernen jämfört med dess huvudkonkurrenter att leverera socker över gränserna till storkunder inom industrin, varigenom den skulle kunna stärka sin ställning i södra Tyskland och Belgien där en rad stora kunder till sockerindustrin har produktionsanläggningar med ett avsevärt behov av socker.

Koncern- och Europaövergripande leveransers ökande betydelse för storkunder inom industrin

- (138) Såsom parterna själva har framfört<sup>(52)</sup> utvecklade industriella kunder och mellanhänder på sockermarknaden allt mer europeiska inköpsstrategier. Denna begynnande tendens bland storkunderna inom industrin, särskilt inom livsmedels- och dryckesindustrin, till koncernövergripande eller åtminstone gränsöverskridande anskaffning av socker genom "alleuropeiska avtal" har också blivit tydlig i samband med marknadsundersökningen. Till skillnad från exempelvis små och medelstora företag kan industriella storkunder ta in offerter från olika sockerproducenter och bestämma sig för den mest fördelaktiga.

Südzucker-koncernens enastående förankring på den europeiska kontinenten

- (139) Mot denna bakgrund har Südzucker-koncernens framtida förankring i Europa avgörande betydelse för den konkurrensmässiga bedömningen av den anmälda transaktionen. Südzucker intar redan idag en dominerande ställning på marknaden i södra Tyskland, Österrike och Belgien. Genom förvärvet av SLS skulle koncernen dessutom bli den näst största sockerleverantören i Frankrike (jfr skäl 5 och tabell 3).
- (140) Konkurrenter har vidare gjort kommissionen uppmärksam på det ömsesidiga ekonomiska och kommersiella beroendet mellan SLS och Spaniens största sockerproducent Ebro Puleva. Ebro Puleva bestrider själva<sup>(53)</sup> att SLS skulle utöva avgörande inflytande på det spanska företaget. Som kommissionen ser kunde det faktiskt inte bevisas att Ebro Puleva står under avgörande inflytande från SLS eller rent av kontrolleras av detta företag i juridisk mening – det fanns följaktligen inte tillräckligt stöd för att Ebro Puleva i framtiden skulle kunna engageras av Südzucker-koncernen i leverans över gränserna till storkunder inom industrin.

Avgörande konkurrensfördel för Südzucker-koncernen

- (141) Oberoende av dess framtida ställning i Spanien skulle Südzucker genom sammanslagningen med SLS uppnå en enastående närvaro i flera medlemsstater jämfört med andra stora europeiska sockerproducenter, vilket skulle ge det avgörande försprång framför dess konkurrenter. Medan konkurrenterna huvudsakligen bara har en betydelsefull ställning på sina hemmamarknader eller möjligen i två medlemsstater skulle Südzucker-koncernen vara representerad på ett avgörande sätt i totalt fyra medlemsstater, som dessutom gränsar till varandra. På tre geografiska marknader (södra Tyskland, Österrike och Belgien) skulle Südzucker-koncernen till och med inneha en dominerande ställning, och i Frankrike skulle den åtminstone bli den näst största leverantören.

<sup>(52)</sup> Jfr SLS, svar av den 25 september 2001 på kommissionens begäran om upplysningar av den 31 augusti 2001, s. 57, där det talas om "clients industriels et distributeurs qui développent de plus en plus des stratégies d'achats européennes".

<sup>(53)</sup> Ebro Pulevas yttrande vid ett samtal med ledamöter i arbetsgruppen "Koncentrationskontroll" den 6 december 2001 och i en skriftlig inläga av den 7 december 2001.

- (142) Därmed skulle Südzucker-koncernen i framtiden som ingen annan europeisk sockerproducent kunna agera gränsöverskridande bland storkunder inom industrin genom "alleuropeiska avtal". På så sätt skulle Südzucker-koncernen enligt kommissionens uppfattning kunna knyta sådana storkunder till sig ännu mer i fortsättningen. Inte minst skulle Südzucker tack vare de större leveranskvantiteterna vid koncernövergripande, landsövergripande leverans till storkunder kunna ge motsvarande högre mängdrabatter. Därigenom skulle koncernen få en klar konkurrensfördel jämfört med andra europeiska sockerproducenter vad gäller handel med storkunder inom industrin.

Resultat: En förstärkning av Südzuckers dominerande ställning i södra Tyskland och Belgien genom möjligheten till gränsöverskridande leverans till storkunder

- (143) Mot bakgrund av det redan befintliga sambandet mellan tre marknadsdominerande positioner som Südzucker-koncernen har i södra Tyskland, Belgien och Österrike, dess framtida position som näst starkaste leverantör i Frankrike, den största sockerproducerande medlemsstaten, kan det förväntas att koncentrationen kommer att bidra till att Südzuckers ledande ställning permanentas och förstärks i Belgien och södra Tyskland.
- (144) I synnerhet är Südzucker-koncernens i fortsättningen avsevärt förbättrade förmåga att göra Europa- och koncernövergripande leveranser av socker till storkunder ägnad att inte bara förbättra dess ställning på de nyvunna marknaderna utan också att förstärka dess dominerande ställning på marknaden i södra Tyskland och Belgien, eftersom en rad av de nämnda storkunderna inom industrin, till exempel Coca-Cola, Nestlé och Danone, har betydande produktionsanläggningar i södra Tyskland och Belgien. Genom de riktade erbjudandena om "alleuropeiska avtal" skulle däremot Südzuckers konkurrens förlora marknadsandelar. På grund av Südzuckers enorma styrka på marknaden i södra Tyskland och Belgien skulle dessa företag förvisso inte kunna kompensera förlusten av marknadsandelar inom dessa Südzuckers viktigaste avsättningsområden.

Angående Südzuckers svar

- (145) I sitt svar på kommissionens invändningar <sup>(54)</sup> förklarar Südzucker att koncentrationen på sin höjd ökar koncernens möjligheter att vinna ytterligare kunder i Frankrike, men inte i Tyskland, Belgien och Österrike. Vad gäller potentiella förstärkningseffekter i södra Tyskland och Belgien uppgavs möjligheten till gränsöverskridande leveranser till storkunder därför inte spela någon roll.
- (146) Efter att ha granskat Südzuckers argument står kommissionen fast vid sin bedömning. Det som är avgörande är enligt kommissionens uppfattning att koncentrationen kommer att göra det möjligt för Südzucker att leverera socker till industriella storkunder i flera medlemsstater samtidigt. Om åtminstone en del av sådana storkunders produktionsanläggningar ligger i södra Tyskland och Belgien – enligt resultaten av marknadsundersökningarna är detta fallet med ett stort antal av dessa – kommer Südzucker följaktligen att kunna knyta dessa kunder ännu starkare till sig än innan också i sina hittillsvarande viktigaste försäljningsområden.

Slutsatser beträffande gränsöverskridande leverans till storkunder

- (147) I och med att det blir möjligt att i framtiden knyta industriella storkunder starkare till sig också i södra Tyskland och Belgien genom gränsöverskridande leveranser av socker förstärker den planerade koncentrationen Südzuckers dominerande ställning på marknaden i södra Tyskland och Belgien.

<sup>(54)</sup> Punkt 134 ff. i svaret.

#### 4. SAMMANFATTNING

- (148) Genom en sammanslagning med Frankrikes näst största sockerproducent SLS skulle Südzucker märkbart kunna minska den potentiella konkurrensen på de sydtyska och belgiska sockermarknaderna. För Südzucker skulle dessutom koncentrationen leda till att vedergällningspotential skapas i Frankrike. Slutligen skulle sammanslagningen med SLS i högsta grad gynna Südzucker-koncernen på bekostnad av dess huvudkonkurrenter vad gäller att leverera socker över gränserna till storkunder inom industrin.
- (149) Av ovan nämnda skäl är den planerade koncentrationen ägnad att förstärka Südzuckers dominerande ställning på marknaderna för industrisocker och detaljsocker i södra Tyskland och Belgien, vilka var och en utgör viktiga delar av den gemensamma marknaden.

#### VII. SÜDZUCKERS ÅTAGANDEN

- (150) För att undanröja kommissionens ovan beskrivna farhågor i fråga om konkurrensen på de sydtyska och belgiska sockermarknaderna har Südzucker föreslagit följande åtaganden, som beskrivs i skälen 151 och 152. Den fullständiga versionen finns i bilaga II, som utgör en integrerad del av detta beslut.

##### A. ÅTAGANDEN BETRÄFFANDE BELGIEN

- (151) Via sitt dotterbolag Raffinerie Tirlemontoise SA, Bryssel, innehar Südzucker 68 % av aktierna i Suikerfabriek van Veurne SA, Veurne/Belgien (nedan kallat Veurne). De återstående andelarna i Veurne innehas av holdingbolaget Warcoing SA, som å sin sida är knutet till en av de båda mindre belgiska sockerproducenterna, SA Sucrerie de Fontenoy. Südzucker förbinder sig att när koncentrationen godkänts avyttra denna andel i Veurne inom en föreskriven tidsfrist. Köparen måste kunna driva Veurne som en aktiv konkurrent till Südzucker<sup>(55)</sup>.

##### B. ÅTAGANDEN BETRÄFFANDE SÖDRA TYSKLAND

- (152) Südzucker förbinder sig vidare att ställa upp till 90 000 ton kvotsocker per år från sina sydtyska sockerfabriker till förfogande för ett oberoende handelsföretag eller en sockerproducent (nedan i båda fallen kallade distributörer) som har intresse av att saluföra socker i södra Tyskland. Ett ramavtal skall slutas om detta inom en föreskriven tidsfrist, och avtalet skall till att börja med gälla till den 30 juni 2006; det skall på begäran av kommissionen förlängas till att gälla under den eventuellt fortsatta giltighetsperioden för den gemensamma organisationen av marknaden för socker. Om distributören försvinner, skall en efterträdare utses. Leveransvillkoren utgår från det fastslagna interventionspriset enligt den gemensamma organisationen av marknaden för socker, och i dessa ingår bestämda kostnadsbaserade pristillägg från Südzuckers sida, exempelvis för leverans av socker av högre kvalitet än den som lagts till grund för interventionspriset<sup>(56)</sup>.

#### VIII. KONKURRENSMÄSSIG BEDÖMNING AV DEN ANMÄLDA TRANSAKTIONEN MED BEAKTANDE AV SÜDZUCKERS ÅTAGANDEN

- (153) Åtagandena som beskrivs under skälen 151 och 152 är enligt kommissionen tillräckliga för att på lämpligt sätt undanröja tvivlen beträffande konkurrensproblemen på de sydtyska och belgiska sockermarknaderna. Detta har också bekräftats av det genomförda marknadstestet.

<sup>(55)</sup> Jfr närmare punkt A i bilaga II.

<sup>(56)</sup> Jfr närmare punkt B i bilaga II.

## A. BEDÖMNING AV ÅTAGANDENA BETRÄFFANDE BELGIEN

- (154) Südzucker har för närvarande genom sitt dotterbolag Raffinerie Tirlemontoise SA nästan 68 % av de belgiska A- och B-sockerkvoterna och kontrollerar dessutom sockerfabriken Veurne, som har rätt till kvoter på ytterligare 7,4 %. De båda oberoende belgiska konkurrenterna SA Sucrerie de Fontenoy (6,6 %) och Groupe Sucrier SA (18,3 %) har däremot klart mindre produktionskvoter.
- (155) Genom Südzuckers åtagande att avyttra sitt majoritetsinnehav i sockerfabriken Veurne får konkurrenter möjlighet att befästa sin ställning på den belgiska marknaden och att överhuvudtaget etablera sig på denna marknad. A- och B-sockerkvoten som för närvarande kan hänföras till Südzucker-koncernen i Belgien kommer efter avyttringen av dess majoritetsinnehav i sockerfabriken Veurne att minska med 7,4 procentenheter, och köparens kvoter kommer att öka i motsvarande grad. Sockerkvantiteterna i fråga utgör ungefär 10 % av den totala marknadsvolymen i Belgien och mer än 10 % av volymen på den belgiska marknaden för socker för industrin (jfr närmare uppgifterna om kvantiteter för Belgien i tabell 3).
- (156) Om Südzucker fullgör sina åtaganden kommer konkurrensen inom den belgiska sockerindustrin därmed att öka, och undanröjandet av SLS som konkurrent kommer att kompenseras tillräckligt.

## B. BEDÖMNING AV ÅTAGANDENA BETRÄFFANDE SÖDRA TYSKLAND

- (157) Vad den sydtyska marknaden beträffar – i motsats till Belgien – har Südzucker inte gått med på att avyttra en sockerfabrik utan endast en bestämd kvantitet socker per år (virtuell sockerfabrik).
- (158) Enligt kommissionens vedertagna praxis går avyttring av en livskraftig verksamhet till en lämplig köpare generellt före enbart avyttring av produkter som tillverkas där. Det kan ses som den bästa lösningen för att upprätthålla konkurrensen när en dominerande ställning på marknaden skapas eller förstärks, genom vilken effektiv konkurrens avsevärt skulle hämmas<sup>(57)</sup>.
- (159) Under de speciella omständigheterna i föreliggande fall skulle emellertid försäljning av en sockerfabrik, tillsammans med överföring av motsvarande sockerproduktionskvoter till köparen, inte ha haft tillräckliga utsikter att ge resultat i södra Tyskland – i motsats till Belgien (jfr punkt 1 nedan).
- (160) Åtagandet som Südzucker gjort i stället om att ställa upp till 90 000 ton kvotsocker per år till förfogande för en distributör är emellertid enligt kommissionens uppfattning tillräckligt under de speciella omständigheterna i föreliggande fall för att kompensera förstärkningen av koncernens dominerande ställning på marknaden i södra Tyskland (se punkt 2 nedan).

## 1. OTILLRÄCKLIG SANNOLIKHET ATT EN EVENTUELL AVYTTRING AV FABRIK MED ÖVERFÖRING AV KVOTER SKALL GE RESULTAT

- (161) På grund av den speciella situationen inom sockerindustrin i södra Tyskland skulle avyttring av en där belägen Südzucker-fabrik och i synnerhet överföring av motsvarande sockerproduktionskvoter till köparen inte ha haft tillräckliga utsikter att ge resultat. Skälen som beskrivs i skäl 162 ff. nedan ligger till grund för denna bedömning.

<sup>(57)</sup> Jfr kommissionens tillkännagivande om korrigerande åtgärder som kan godtas enligt rådets förordning (EEG) nr 4064/89 och kommissionens förordning (EG) nr 447/98, EGT C 68, 2.3.2001, s. 3, punkt 13 ff.

a) **Tillämpliga bestämmelser**

- (162) I artikel 12 i samband med bilaga IV i den gemensamma organisationen av marknaden för socker finns en bestämmelse om en omfördelning av sockerproduktionskvoterna, som blir nödvändig vid avyttringar av sockerproducerande fabriker. Respektive medlemsstat har ansvaret för överföringen av kvoterna, i Förbundsrepubliken Tyskland ministern för konsumentskydd, livsmedelsförsörjning och jordbruk <sup>(58)</sup>.
- (163) I fråga om innehållet gäller här enligt den gemensamma organisationen av marknaden för socker principen att motsvarande sockerproduktionskvot skall överföras till köparen av fabriken som skall avyttras <sup>(59)</sup>. I synnerhet de båda nedan beskrivna begränsningarna av denna princip får dock till följd att ett visst utrymme för skönsmässig bedömning medges medlemsstaten i fråga vid överföringen av kvoterna – inom ramen för dess lojalitetsplikt gentemot gemenskapen enligt artikel 10 i EG-fördraget:
- För det första skall hänsyn tas till alla berörda parter intressen, i synnerhet sockerbets- och sockerrörsproducenternas, vid anpassningen av sockerproduktionskvoterna <sup>(60)</sup>.
  - För det andra är en överföring av kvoter bara tillåten, om medlemsstaten i fråga anser att den kan förbättra sockerbets- eller sockerrörsodlingens och sockerproduktionens struktur <sup>(61)</sup>.

b) **Beaktande av sockerbetsproducenternas intressen**

- (164) Vad beaktande av alla berörda parter intressen beträffar, och särskilt sockerbetsproducenternas, har det i föreliggande fall betydelse att Südzucker i motsats till de flesta andra europeiska sockerproducenter har en korporativ struktur. Aktiemajoriteten i bolaget innehas av jordbrukare, vars intressen tillvaratas av Süddeutsche Zuckerrübenverwertungs-Genossenschaft (SZVG). Jordbrukarnas aktieinnehav är indirekt förknippat med leverans av sockerbetor till Südzucker. I praktiken är jordbrukarna som levererar sockerbetor till Südzucker samtidigt aktieägare i företaget. Sätillvida talas det till och med om "leveransrättigheter", som jordbrukarna "köpt sig till" genom sitt aktieinnehav i Südzucker AG. Vidare knyter Südzucker de av företaget beroende jordbrukarna till sig på ett särskilt sätt genom [...]\*
- (165) Om en sydtysk fabrik tillhörande Südzucker avyttrades, skulle detta nära samband mellan leverantörsförhållandet å ena sidan och jordbrukarnas aktieinnehav i företaget å andra sidan försvinna. Därmed skulle de berörda jordbrukarnas intressen påverkas i särskilt hög grad.
- (166) I detta sammanhang har det tyska ministeriet för konsumentskydd, livsmedelsförsörjning och jordbruk meddelat kommissionen att det enligt sin fasta förvaltningspraxis aldrig skulle utöva sina befogenheter mot ett förväntat motstånd från de berörda jordbrukarnas sida vid en omfördelning av sockerproduktionskvoter i enlighet med den gemensamma organisationen av marknaden för socker.

<sup>(58)</sup> § 2 i den tyska förordningen om tilldelning och ändring av kvoter för socker av den 22 oktober 1981, BGBl. I s. 1161.

<sup>(59)</sup> Artikel 12.1, 12.3 och 12.4 i samband med punkt 1 c i bilaga IV avsnitt II i den gemensamma organisationen av marknaden för socker.

<sup>(60)</sup> Artikel 12.1 och 12.4 i samband med bilaga IV punkt IV a i den gemensamma organisationen av marknaden för socker.

<sup>(61)</sup> Artikel 12.4 i samband med bilaga IV punkt IV b i den gemensamma organisationen av marknaden för socker.



- (167) Följaktligen kan det dock i föreliggande fall lämnas öppet huruvida sockerbetsproducenternas intressen nödvändigtvis står i vägen för genomförande av ett åtagande om avyttring, i synnerhet som de berörda jordbrukarna som innehavare av aktiemajoriteten i Südzucker stöder den planerade koncentrationen och via sitt aktieinnehav i Südzucker får del av eventuella fördelar av koncentrationen. Ty med all sannolikhet skulle avyttrandet av en sydtysk sockerproducerande fabrik i Südzucker-sammanslutningen inte kunna förbättra sockerbetsodlingens och sockerproduktionens struktur (jfr skälen 168 och 169 beträffande detta).

c) ***Sockerbetsodlingens och sockerproduktionens struktur***

- (168) Vad beträffar effekterna på sockerindustrins struktur i södra Tyskland av en eventuell överlåtelse av en fabrik skall för det första påpekas att kriterierna som tillämpas enligt den gemensamma organisationen av marknaden för socker uteslutande gäller förbättring av sockerbetsodlingen och sockerproduktionen och inte de eventuella effekterna på sockermarknadens struktur totalt sett och i synnerhet inte konsumentskydd. Detta framgår också av det sjuttonde och nittonde skälet i den gemensamma organisationen av marknaden för socker, enligt vilka det egentliga syftet med de europeiska bestämmelserna om sockermarknaden är att skydda sockerbets- och sockerrörsproducenternas intressen.

- (169) I föreliggande fall är det av betydelse att Südzucker har inrättat ett heltäckande nät av sockerfabriker i södra Tyskland, vilka agerar tillsammans och är integrerade i en koncernstruktur, vilket medför att de enskilda anläggningarna blir specialiserade. Här skiljer sig för övrigt situationen i södra Tyskland från den belgiska, eftersom sockerfabriken Veurne (jfr skäl 151) inte hör till någon jämförbar sammanslutning. Det tyska ministeriet för konsumentskydd, livsmedelsförsörjning och jordbruk har redan meddelat kommissionen att det inte anser att försäljning av enskilda fabriker i den sydtyska sammanslutningen av Südzucker-anläggningar kan förbättra sockerbetsodlingens och sockerproduktionens struktur i detta område.

d) ***Sammanfattning av de särskilda omständigheterna inom den sydtyska sockerindustrin***

- (170) På grund av de ovan beskrivna särskilda omständigheterna inom den sydtyska sockerindustrin och den vedertagna förvaltningspraxis som tillämpas av det tyska ministeriet för konsumentskydd, livsmedelsförsörjning och jordbruk är det enligt kommissionens uppfattning ovisst om det går att genomföra överlåtelsen av en sockerproducerande fabrik i södra Tyskland och den åtföljande överföringen av motsvarande sockerproduktionskvoter. Sannolikheten att det skall ge resultat är inte tillräcklig för att ställa avyttring av en sockerproducerande fabrik i södra Tyskland som villkor för att koncentrationen skall godkännas. Kommissionen medger att Südzucker mot bakgrund av de nämnda särskilda omständigheterna i fallet inte kunnat göra ett sådant åtagande om avyttring.

2. EFFEKTERNA AV ÅTAGANDET SOM ERBJUDITS I STÄLLET FÖR AVYTTRING AV FABRIK PÅ DEN SYDTYSKA MARKNADEN

- (171) Südzuckers åtagande att i stället för att avyttra en sockerproducerande fabrik tillhandahålla upp till 90 000 ton socker från sina sydtyska anläggningar till en oberoende distributör kommer enligt kommissionen att vara tillräckligt för att kompensera undanröjandet av SLS för den sydtyska marknaden. Särskilt följande överväganden ligger till grund för detta:

- (172) Den erbjudna maximala kvantiteten på 90 000 ton motsvarar ungefär 8 % av den totala marknadsvolymen i södra Tyskland och mer än 10 % av volymen på den sydtyska marknaden för socker för industrin (jfr kvantiteterna för södra Tyskland i detalj i tabell 3). I förhållande till marknadsvolymen är åtagandet därmed jämförbart med erbjudandet för Belgien om avyttring av majoritetsinnehavet i sockerfabriken Veurne och den åtföljande överföringen av kvoter (jfr skäl 151). Den oberoende distributör som skall tilldelas denna sockerkvantitet kommer därmed att kunna utöva avsevärt inflytande på marknaden, i synnerhet på prisstrukturen på den sydtyska marknaden.

- (173) Avgörande i detta sammanhang är att priset som distributören skall betala till Südzucker på basis av interventionspriset och Südzuckers rena kostnader för eventuella tilläggstjänster ligger klart under det jämförbara marknadspriset. Distributören har därför tydligt utrymme för att bjuda under det aktuella marknadspriset södra Tyskland.
- (174) Enligt Südzuckers åtagande kommer distributören för övrigt att ha rätt att efter eget val köpa socker av olika kvaliteter och inte enbart standardkvaliteten "EG II", som ligger till grund för interventionspriset. Han kommer därför att på lämpligt sätt kunna uppfylla kvalitetskraven från eventuella kunder.
- (175) Eftersom Südzucker dessutom erbjuder distributören leverans efter eget val från koncernens alla sydtyska anläggningar, kommer distributören inte att få några konkurrensmässiga nackdelar jämfört med Südzucker till följd av leveransavståndet vid leverans till kunder i den sydtyska regionen. Jämfört med leverantörer som inte har sitt säte i södra Tyskland kommer distributören till och med att ha en konkurrensfördel vad gäller leveransavståndet.
- (176) Totalt sett anser kommissionen att Südzuckers föreslagna åtagande under de särskilda konkurrensvillkor som råder genom den gemensamma organisationen av marknaden för socker kommer att få i stort sett samma effekt som ett åtagande om avyttring. I synnerhet skulle också köparen av en sockerfabrik som bjuds ut till försäljning underkastas kapacitetsbegränsningar på grund av kvotsystemet för sockerproduktion, genom vilka han skulle försättas i ungefär samma situation som en distributör som kan disponera en bestämd kvantitet socker per år. Vidare garanterar hänvisningen till det av gemenskapen fastslagna interventionspriset säkerhet i kalkyleringen och planeringen för distributören.

### 3. SAMMANFATTANDE BEDÖMNING AV ÅTAGANDENA BETRÄFFANDE SÖDRA TYSKLAND

- (177) Enligt kommissionens uppfattning ökar konkurrensen inom den sydtyska sockerindustrin, och tillräcklig kompensation för undanröjandet av SLS skapas, om Südzucker fullgör sina åtaganden.

### C. SAMMANFATTANDE BEDÖMNING AV ÅTAGANDENA

- (178) Kommissionen har därför totalt sett kommit fram till att den anmälda koncentrationen med hänsyn tagen till alla Südzuckers åtaganden inte kommer att leda till att Südzuckers dominerande ställning på marknaden i södra Tyskland och Belgien förstärks. I synnerhet är åtagandena beträffande södra Tyskland och Belgien också tillräckliga för att utesluta att Südzuckers dominerande ställning på marknaden förstärks genom leverans av socker över gränserna till storkunder inom industrin (alleuropeiska avtal). Genom att konkurrensen ökar till följd av de gjorda åtagandena kommer det att bli svårare för Südzucker att knyta industriella storkunder starkare till sig i södra Tyskland och Belgien med erbjudande om leverans av socker över gränserna.

### IX. VILLKOR OCH ÅLÄGGANDEN

- (179) Enligt artikel 8.2 andra stycket första meningen i koncentrationsförordningen kan kommissionen förena sitt beslut med villkor och ålägganden, för att säkerställa att de berörda företagen fullgör de åtaganden som de har gjort gentemot kommissionen för att göra koncentrationen förenlig med den gemensamma marknaden.

- (180) Åtgärder genom vilka marknaden förändras strukturellt skall göras till föremål för villkor, medan de nödvändiga åtgärderna för genomförandet däremot skall göras till föremål för ålägganden för parterna. Om ett villkor inte uppfylls, gäller inte längre kommissionens beslut att förklara koncentrationen förenlig med den gemensamma marknaden. Om parterna inte genomför ett visst åläggande, kan kommissionen återkalla sitt beslut om godkännande i enlighet med artikel 8.5 b i koncentrationsförordningen. Parterna kan också åläggas böter och viten enligt artikel 14.2 a och artikel 15.2 a i koncentrationsförordningen <sup>(62)</sup>.
- (181) Som villkor för sitt beslut ställer kommissionen, i enlighet med denna ovan beskrivna grundläggande skillnad, att Südzucker helt uppfyller sina åtaganden om avyttring av aktieinnehav och tillhandahållande av en bestämd kvantitet socker i södra Tyskland <sup>(63)</sup>. Dessa åtaganden tjänar till att kompensera den konstaterade förstärkningen av Südzuckers dominerande ställning på marknaden i södra Tyskland och Belgien och därmed upprätthålla konkurrensen på dessa marknader. Alla övriga delar av förbindelsen, i synnerhet åtagandet om tillfälligt upprätthållande och om separat förvaltning av den verksamhet som skall avyttras, och detaljerna beträffande förvaltaren som skall utses av Südzucker, skall däremot göras till föremål för ålägganden, eftersom de endast skall komplettera genomförandet av de ovan nämnda villkoren.

#### X. SLUTSATS

- (182) Av ovan beskrivna skäl kan man, förutsatt att Südzucker helt uppfyller sina åtaganden, utgå från att den planerade koncentrationen inte skapar eller förstärker en dominerande ställning, genom vilken effektiv konkurrens på den gemensamma marknaden eller en betydande del av denna påtagligt skulle hämmas. Förutsatt att åtagandena i bilaga II uppfylls helt förklaras koncentrationen därför förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalet enligt artikel 2.2 och artikel 8.2 i koncentrationsförordningen och artikel 57 i EES-avtalet.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

##### *Artikel 1*

Den anmälda koncentrationen, genom vilken Südzucker AG förvärvar ensam kontroll över Saint Louis Sucre SA i den mening som avses i artikel 3.1 b i koncentrationsförordningen, förklaras förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalet.

##### *Artikel 2*

Artikel 1 gäller på villkor att de åtaganden som Südzucker AG gjort enligt punkterna 1, 2, 10 till 15 och 23 första meningen i bilaga II fullgörs helt.

##### *Artikel 3*

Detta beslut fattas under förutsättning att Südzucker AG helt fullgör sina ålägganden enligt punkterna 3 till 9, 16 till 22, 23 andra till fjärde meningen och 24 till 27 i bilaga II.

<sup>(62)</sup> Jfr i helhet kommissionens tillkännagivande om korrigerande åtgärder som kan godtas enligt rådets förordning (EEG) nr 4064/89 och kommissionens förordning (EG) nr 447/98, EGT C 68, 2.3.2001, s. 3, punkt 12.

<sup>(63)</sup> Punkterna 1, 2, 10 till 15 och 23 första meningen i bilaga II.

*Artikel 4*

Detta beslut riktar sig till:

Südzucker Aktiengesellschaft  
Maximilianstr. 10  
D-68165 Mannheim

Utfärdat i Bryssel den 20 december 2001.

*På kommissionens vägnar*

Mario MONTI

*Ledamot av kommissionen*

---

*BILAGA I*

En karta som visar på vilka orter de viktigaste sockerproducenterna i Tyskland har produktion finns på kommissionens webbplats för konkurrens:

[http://europa.eu.int/comm/competition/index\\_sv.html](http://europa.eu.int/comm/competition/index_sv.html)

---

*BILAGA II*

Den fullständiga tyska originaltexten angående villkoren och åläggandena enligt artiklarna 2 och 3 återfinns på kommissionens webbplats på följande adress:

[http://europa.eu.int/comm/competition/index\\_en.html](http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html)

---

**KOMMISSIONENS BESLUT**

av den 21 februari 2002

**om att en företagskoncentration är förenlig med den gemensamma marknaden och med EES-avtalet****(Ärende COMP/M.2495 – Haniel/Fels)***[delgivet med nr K(2002) 554]***(Endast den tyska texten är giltig)****(Text av betydelse för EES)**

(2003/260/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 artikel 57.2 a i detta,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 4064/89 av den 21 december 1989 om kontroll av företagskoncentrationer<sup>(1)</sup>, senast ändrad genom förordning (EG) nr 1310/97<sup>(2)</sup>, särskilt artikel 8.2 i denna,

med beaktande av kommissionens beslut av den 17 oktober 2001 att inleda ett förfarande i detta ärende,

efter samråd med Rådgivande kommittén för koncentrationer<sup>(3)</sup>,

med kännedom om förhørsombudets slutrapport i detta ärende<sup>(4)</sup>, och

av följande skäl:

- (1) Den 4 september 2001 anmälde företaget Haniel Baustoff-Industrie Zuschlagsstoffe GmbH (nedan kallat "HBI") till kommissionen i enlighet med artikel 4 i förordning (EEG) nr 4064/89 om kontroll av företagskoncentrationer (nedan kallad "koncentrationsförordningen") en föreslagen koncentration varigenom Haniel genom förvärv av aktier ensamt får kontroll över företaget Fels-Werke GmbH (nedan kallat "Fels").
- (2) Efter granskning av anmälan konstaterade kommissionen först att det anmälda förslaget omfattas av koncentrationsförordningen och att det inger allvarliga betänkligheter med avseende på dess förenlighet med den gemensamma marknaden och EES-avtalet.

- (3) Kommissionen beslutade därför den 17 oktober 2001 att inleda ett förfarande enligt artikel 6.1 c i koncentrationsförordningen. Kommissionen beslutade samma dag enligt artikel 9.3 i koncentrationsförordningen att hänskjuta den del av förslaget till samgående som gäller Tyskland till de behöriga myndigheterna i Tyskland.

- (4) Efter att ingående ha undersökt ärendet har kommissionen nu kommit till slutsatsen att det anmälda förslaget till samgående inte leder till eller förstärker någon dominerande ställning, som avsevärt skulle förhindra en effektiv konkurrens på en viktig del av den gemensamma marknaden.

**I. PARTERNA OCH FÖRSLAGET TILL SAMGÅENDE**

- (5) HBI är ett indirekt dotterbolag till Franz Haniel & Cie. GmbH (nedan kallat "Haniel"), ett diversifierat tyskt holdingbolag. På byggmaterialområdet är Haniel verksam inom tillverkning och distribution av väggbyggnadsmaterial såsom kalksandsten, autoklaverad lättbetong och färdigblandad betong. Haniels viktigaste verksamheter bedrivs i Tyskland. Genom sitt indirekta ägande i det nederländska gemensamma företaget Coöperatieve Verkoop- en Productievereniging van Kalkzandsteenproducenten (nedan kallat "CVK") har Haniel dock även verksamhet i Nederländerna. Haniel har ägarintressen i runt 30 kalksandstensfabriker i Tyskland, åtta i Nederländerna, en i Belgien och två i Polen. Dessutom driver Haniel i Danmark en kalksandstensfabrik för reveteringssten och är delägare i tre fabriker för färdigblandad betong i Frankrike.

- (6) Den 16 oktober 2001 anmälde Haniel till kommissionen en koncentration genom att Haniel köpt företaget Ytong Holding AG (Ytong), ett dotterföretag till Rheinisch-Westfälische Kalkwerke AG, som i sin tur kontrolleras av det brittiska företaget RMC plc., (ärende nr COMP/M.2568 – Haniel/Ytong). Detta ärende är ännu inte

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

(2) EGT L 180, 9.7.1997, s. 1.

(3) EUT C 97, 24.4.2003.

(4) EUT C 97, 24.4.2003.

avgjort. Kommissionen överlät den 30 november 2001 enligt artikel 9 i koncentrationsförordningen även den del av detta ärende som rör Tyskland till de behöriga tyska myndigheterna, och inledde i övrigt med avseende på denna koncentration ett förfarande enligt artikel 6.1 c i koncentrationsförordningen.

- (7) Fels, som är ett dotterföretag till det tyska företaget Preussag AG (Preussag), säljer och tillverkar självt eller genom sitt dotterbolag Hebel AG (Hebel) byggmaterial såsom autoklaverad lättbetong, kalkprodukter, gipsfiberskivor och torrmasse-system. Dessutom verkar Fels inom tillverkning och försäljning av monteringsfärdiga hus av autoklaverad lättbetong samt planering och byggnad av produktionsanläggningar för autoklaverad lättbetong.

Haniel har för avsikt att av Preussag köpa alla aktier i Fels.

## II. KONCENTRATIONEN

- (8) Genom det föreslagna samgåendet kommer Haniel ensam att få kontroll över Fels. Därigenom sker en koncentration i den mening som avses i artikel 3.1 b i koncentrationsförordningen.

## III. GEMENSKAPSDIMENSIONEN

- (9) De berörda företagen har en global totalomsättning på mer än 5 miljarder euro<sup>(5)</sup> (Haniel 18,7 miljarder euro och Fels 0,8 miljarder euro). Både Haniel och Fels har en omsättning inom gemenskapen som överstiger 250 miljoner euro (Haniel 17,5 miljarder euro och Fels 0,7 miljarder euro). Mer än två tredjedelar av Fels totala försäljning i gemenskapen sker i Tyskland, vilket inte är fallet för Haniel. Den anmälda sammanslagningen har därför en gemenskapsdimension.

## IV. FÖRFARANDET

- (10) Den 28 september 2001 fick kommissionen en begäran från den behöriga tyska konkurrensmyndigheten, Bundeskartellamt, om att hänskjuta den del av den planerade koncentrationen som rör Tyskland, till de tyska konkurrensmyndigheterna. Begäran om hänskjutning gäller marknaden för byggmaterial för murverk för uppgående bakmurverk, dock inte marknaderna för väggbyggnads-material utanför Tyskland. Genom beslut av den 17 oktober 2001 hänsköt kommissionen den del av ärendet som rör Tyskland, till de behöriga tyska myndigheterna.

<sup>(5)</sup> Omsättningen är beräknad på grundval av artikel 5.1 i koncentrationsförordningen och kommissionens meddelande om beräkning av omsättning (EGT C 66, 2.3.1998, s. 25). Omsättningen före den 1 januari 1999 är beräknad på grundval av den genomsnittliga växelkursen för ecu och omräknad till euro enligt kursen 1:1.

- (11) Likaså den 17 oktober 2001 beslutade kommissionen i enlighet med artikel 6.1 c i koncentrationsförordningen att inledda ett förfarande beträffande den del av ärendet som inte hänskjutits till de tyska myndigheterna.

## V. FÖRENLIGHET MED DEN GEMENSAMMA MARKNADEN

### A. RELEVANTA PRODUKTMARKNADER

- (12) Parternas verksamhet överlappar med avseende på produktion och försäljning av väggbyggnads-material. Haniel producerar och säljer kalksandsten och komponenter till kalksandsten i Nederländerna genom det gemensamma företaget CVK. Fels säljer produkter av autoklaverad lättbetong och gips. Vid sidan av kalksandsten, autoklaverad lättbetong och gipsprodukter används vid murbyggen även betongprodukter och tegel samt, om än i liten utsträckning, stålplåt och träskivor.

### 1. PRODUKTER

- (13) Kalksandsten är en mursten, som bereds av kalk och sand med tillsats av vatten och sedan pressas och härddas under ångtryck. Kalksandsten används enbart för konstruktion av väggar. I regel döljs stenarna genom att de antingen rappas, spacklas tunt eller förses med en reveteringsfasad. Om murverk av kalksandsten är synliga rör det sig i allmänhet om reveteringssten, som endast tillverkas i små storlekar<sup>(6)</sup>. Sådan sten utgör en avskild marknad, som här inte närmare skall behandlas, eftersom parterna endast tillverkar små mängder av sådana reveteringsstenar. Förutom kalksandsten används även större väggelement av kalksandsten (i Nederländerna vanligtvis med dimensioner på upp till 900 × 625 × 300 mm).

- (14) Autoklaverad lättbetong är en byggnadssten av sand, kalk och cement som genom tillsats av aluminiumpulver och dess reaktion med vatten bildar en fin hålrumsstruktur. Produkter av autoklaverad lättbetong (autoklaverad lättbetongsten och element av autoklaverad lättbetong) används huvudsakligen för husbyggnader. På murområdet kan de användas såväl – särskilt autoklaverad lättbetongsten och -element med hög täthet – för bärande som icke-bärande väggar.

<sup>(6)</sup> Maximalt 240 × 175 × 113 mm.

- (15) Gips är ett lätt väggmaterial, som endast används för icke-bärande väggar: detta material har en mycket liten bärförmåga. Det används i form av gipsplankor och -skivor.
- (16) Betong är ett annat mycket använt väggbyggnadsmaterial. Betongväggar kan tillverkas genom att blandbetong gjuts i former på byggplatsen (platsgjuten betong) eller genom användning av prefabricerade väggelement. En tredje form av betong är betongelement i små format. Betongmurar konstrueras endast som bärande väggar.
- (17) Platsgjuten betong kan antingen gutas med traditionella metoder på plats i särskilt konstruerade former eller användas genom så kallad tunnelgjutning (nederländska "tunnelgietbouw") med användning av prefabricerade "tunnelformar" med vilka murar och tak gjuts i en enda process. Tunnelmetoden har höga fasta kostnader och lönar sig därför endast för byggprojekt, där ett stort antal rätvinkliga våningsplan tillverkas. Den är därför inget lämpligt alternativ för mindre byggprojekt eller för projekt där man inte utnyttjar rätvinkliga former eller upprepade tillämpningar.
- (18) Prefabricerade väggelement tillverkas i fabriker på grundval av noggranna specifikationer och transporteras därefter till byggplatsen där de byggs in i den byggnad som de är tillverkade för. Prefabricerade betongväggelement är för det mesta fullständiga väggar. Prefabricerade betongväggelement är betydligt större än de för murverk för det mesta använda kalksandsten eller kalksandstenselement, och användningen kräver tung utrustning. De används därför i första hand för större projekt. Prefabricerade väggelement används huvudsakligen vid ekonomibyggen (nederländska: "utiliteitsbouw", kortform "u-bouw"), och i mindre utsträckning vid bostadsbyggen ("woningbouw, w-bouw").
- (19) Tegel tillverkas av en blandning av lera och vatten genom förbränning i mer än 1 000 °C. Tegel är det klassiska murbyggmaterialet. De enskilda teglens storlek är dock begränsad, eftersom deformationer genom avdunstning och krökningar uppstår vid förbränningen. Därför krävs vid användning av dessa produkter även en sammanfogning för att utjämna dessa krökningar. Dessa omständigheter gör användningen av tegel till en tids- och lönekostnadsintensiv metod.
- (20) Stålskivor används huvudsakligen för ekonomibyggnader, och i mindre utsträckning vid bostadsbyggen. De används exempelvis för att fylla ut väggrummet i bärande betong- eller stålkonstruktioner. I sådana fall består väggen vanligtvis av två stålskivor, mellan vilka isoleringsmaterial infogas (metallsandwichskivor).
- (21) Träskivor används vid ekonomi- och bostadsbyggen, för det mesta i form av prefabricerade väggelement, med vilka byggnader täcks mot utsidan, där det inte finns några bärande ytterväggar. Trä används i Nederländerna endast i undantagsfall för bärande väggar.

## 2. RELEVANTA AVGRÄNSNINGAR AV PRODUKT-MARKNADERNA

- (22) För att avgöra produktmarknaden skall kommissionen bedöma en rad olika faktorer som är relevanta för avgränsningen. Härvid måste man beakta att användningen och därmed även olika väggbyggnadsmaterials utbytbarhet i betydande utsträckning är beroende av nationella byggnadssätt och -traditioner samt av ramvillkoren för byggindustrin och därför delvis skiljer sig i hög grad i olika medlemsländer i EES. Kommissionen har i huvudsak begränsat sin undersökning till förhållandena i Nederländerna, eftersom företagskoncentrationen endast i denna medlemsstat leder till konkurrensrättsligt relevanta utökningar av marknadsandelar.

### a) *Den anmälande partens marknadsavgränsning (väggbyggnadsmaterial)*

- (23) Enligt Haniels uppfattning bör man, på grund av de befintliga konkurrensförhållandena, särskilt frånvaron av all prisdifferentiering med avseende på användningen och den enhetliga distributionen genom byggmaterialhandeln, anta en enhetlig marknad för väggbyggnadsmaterial. Till denna marknad hör alla produkter som används för murverksbyggnad: Tegel, betongsten, kalksandsten, autoklaverad lättbetong, prefabricerade betongväggelement, kalksandstenselement, element av autoklaverad lättbetong, murfogmassa, platsgjuten betong, stålplåt, gipsskivor, gipsplattor och träskivor. Beträffande konstruktionen av en byggnad påpekar Haniel att man i allmänhet kan välja mellan olika lösningar för murverket.
- (24) Enligt Haniels framställning bestämmer arkitekten eller projektutvecklaren i allmänhet de krav som skall vara uppfyllda med avseende på byggnadens bärighet, åldersresistens, underhållsbehov, värmeisolering, brandskydd och bullerskydd. I en del fall specificerar arkitekten även ett urval byggmaterial för byggnaden. Enligt Haniel lämnar dessa specifikationer dock stort utrymme för alternativa lösningar. Byggföretaget kan fritt välja byggmaterial, så länge det valda materialet uppfyller specifikationerna. Byggföretaget kan sedan för ett projektförslag bestämma sig för ett visst byggmaterial eller för olika lösningar.



(25) Haniel medger dock att de olika väggbyggnadsmaterialen inte är helt utbytbara för alla användningssyften. Med hänsyn till de betydande skillnaderna i kraven på byggmaterial, som används för bärande och icke-bärande murverk, anser Haniel att man kan anta separata marknader för byggmaterial för bärande och icke-bärande väggar.

**b) Kommissionens tidigare rättspraxis (murverk/bärande murverk)**

(26) Vid sitt beslut i ärendet Preussag/Hebel<sup>(7)</sup> övervägde kommissionen två alternativa avgränsningar av produktmarknaden, dock utan att fälla något avgörande i detta hänseende. Kommissionen övervägde å ena sidan möjligheten av en enda marknad för alla byggmaterial för väggar, inkluderande tegelmursten, kalksandsten, autoklaverad lättbetongsten och pimpsten, med vilka väggar kan byggas genom murning av "sten på sten" (murverk). Den dåvarande undersökningen hade visat att dessa produkter var utbytbara vid byggnadskonstruktionen. Kommissionen ansåg att det inom ramen för denna marknadsavgränsning var möjligt att göra en ytterligare skillnad mellan bärande och icke-bärande väggar (bärande murverk). Vid dessa övervägningar beaktades inte prefabricerade betongväggelement och platsgjuten betong.

**c) Tyska Bundeskartellamts rättspraxis (murverk)**

(27) Bundeskartellamt avgränsar i sin praxis produktmarknaden på området för väggbyggnadsmaterial på liknande sätt som kommissionen först övervägt i sitt beslut om ärendet Preussag/Hebel. Bundeskartellamt antar en marknad för byggmaterial till murverk för uppgående bakmurverk, till vilken autoklaverade lättbetongprodukter, kalksandstensprodukter, murtegel, pimp- och betongsten hör. Bundeskartellamt skiljer inte mellan bärande och icke-bärande väggar. I Tyskland är enligt den uppfattning som Bundeskartellamt kommit fram till de material som används för båda slagen av väggar väsentligen desamma.

**d) Den nederländska konkurrensmyndigheten NMa:s rättspraxis (byggmaterial för bärande murverk)**

(28) Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa, den nederländska konkurrensmyndigheten) gör däremot skillnad mellan bärande och icke-bärande väggar, eftersom enligt

dess uppfattning de material som används för bärande respektive icke-bärande väggar i Nederländerna till stor del skiljer sig från varandra<sup>(8)</sup>. Kalksandsten, som används för båda slagen av väggar, konkurrerar med avseende på dessa olika användningar med andra material. NMa inkluderade i sin avgränsning av marknaden för väggbyggnadsmaterial för bärande väggar alla väggbyggnadsmaterial som kan användas till bärande väggar. Till dessa hör inte endast de tidigare nämnda väggbyggnadsmaterialen för murverk (sten på sten), utan även prefabricerade betongelement och platsgjuten betong. Det bör dock påpekas att NMa i ett senare beslut hållit möjligheten öppen att skilja mellan platsgjuten betong och andra väggbyggnadsmaterial<sup>(9)</sup>.

### 3. BEDÖMNING

(29) Kommissionen drar, på grundval av de upplysningar den har tillgång till och särskilt den marknadsundersökning som gjorts i det föreliggande fallet, liksom NMa slutsatsen att man i Nederländerna måste anta separata produktmarknader för väggbyggnadsmaterial för bärande väggar och icke-bärande väggar. Inom dessa respektive marknader är det dock inte ändamålsenligt att göra någon ytterligare uppdelning mellan byggmaterial för murverk och andra material (framför allt betongprodukter). Marknaden för väggbyggnadsmaterial för bärande väggar omfattar alla väggbyggnadsmaterial som kan användas för bärande väggar, såsom tegel, kalksandsten, autoklaverad lättbetong, betongsten, prefabricerade betongväggelement och eventuellt platsgjuten betong. Visserligen ger resultatet av marknadsundersökningen skäl att utesluta platsgjuten betong, särskilt sådan som används som tunnelgjutning, men en definitiv ståndpunkt krävs inte eftersom en sådan inte påverkar bedömningen av koncentrationen. Marknaden för väggbyggnadsmaterial för icke-bärande väggar omfattar på samma sätt alla väggbyggnadsmaterial som används till icke-bärande väggar, såsom kalksandsten, autoklaverad lättbetong, gipsplattor och -skivor, stålplattor och trä. Följande grunder är avgörande för detta resultat:

(30) Alla byggmaterial, som ingår i den marknadsdefinition som Haniel föreslagit, lämpar sig för väggbygge och används även faktiskt för detta ändamål. Av kommissionens marknadsundersökning i Nederländerna framgår dock att alla dessa material inte konkurrerar inbördes.

<sup>(7)</sup> Ärende COMP/M.1866 – Preussag/Hebel, beslut av den 29 mars 2000.

<sup>(8)</sup> NMa, beslut av den 20 oktober 1998 i ärende 124/CVK Kalkzandsteen.

<sup>(9)</sup> NMa, beslut av den 29 februari 2000 i ärende 2427/NCD – Fernhout.

a) **Egenskaper hos olika väggbyggnadsmaterial**

- (31) De nämnda väggbyggnadsmaterialen har alla olika egenskaper, som man tar hänsyn till vid val av ett visst väggbyggnadsmaterial för ett visst byggprojekt.
- (32) Kalksandsten är ett billigt byggmaterial, som visserligen inte kan uppnå samma dimensioner som prefabricerad autoklaverad lättbetong, som med dimensioner på upp till 900 × 625 × 300 mm är större än traditionella murstenar. Dessutom har kalksandsten liksom autoklaverad lättbetong en slät yta som inte behöver utjämnas med fogmassa. Elementen kan klistras ihop. Dessutom sågas kalksandstensprodukter upp i fabriken enligt byggplanerna så att element som skall bilda gavlar eller fönsteröppningar redan är prefabricerade. Alla dessa faktorer minskar tidsåtgången och arbetskostnaderna i jämförelse med exempelvis tegel. Samtidigt kräver stenen stora investeringar, exempelvis tunga kranar för prefabricerade betongelement eller gjutformar för platsgjuten betong. I Nederländerna används kalksandsten på grund av dess utmärkta bärande egenskaper för bärande och i mindre utsträckning även för icke-bärande väggar. Omkring [60–80]\*(\*)-[>80]\* % av den kalksandsten som används för byggändamål i Nederländerna går till bärande murverk. Som material för icke-bärande väggar har kalksandsten den nackdelen att den är relativt tung (ungefär dubbelt så tung som autoklaverad lättbetong). Visserligen har materialet goda ljudisolerande egenskaper och lämpar sig framför allt för höga icke-bärande väggar, som ofta behövs i ekonomibygnader. Kalksandsten är i Nederländerna det traditionella och populäraste väggbyggnadsmaterialet.
- (33) Prefabricerade betongelement behöver inte muras, eftersom de redan är av den storlek som väggen skall ha. Som produkt kan betong framställas ur relativt enkla råvaror. Kraftigare hjälpmedel såsom kranar måste dock användas för att få dem på plats, vilket innebär vissa investeringskostnader. Vid medelstora projekt från tio enheter och uppåt kan detta leda till kostnadsbesparingar, då väggen tillverkas i fabriken och monteringen på byggsplatsen kräver jämförelsevis lite personal och tid. Ju större projekt desto lägre kostnad för den färdiga väggen.
- (34) Platsgjuten betong kräver den största investeringen för bearbetning av betongen på byggsplatsen, och detta gäller särskilt platsgjuten betong som tunnelgjuts. Tillverkningen och användningen av de flera gånger använda formarna vid tunnelgjutning är så kostsamma, att de först vid minst 30–50 bostadsenheter blir lönsamma och även då endast när de tillverkas i identisk form och storlek. Därför finns det vid bygge med tunnelplatsgjuten betong föga flexibilitet med avseende på form och storlek. I Nederländerna eftersträvas dock flexibilitet även för större projekt för att undvika likformighet. Platsgjuten betong används vid bygge av såväl enskilda lägenheter som höghus, då deras bärkraft garanteras av ett gjutet betongskelett, som sedan fylls ut med icke-bärande väggmaterial.
- (35) Autoklaverad lättbetong är ett dyrt väggbyggnadsmaterial. Den tillverkas med höga energikostnader på grundval av högvärdiga, dyra råvaror. Större element måste armeras med stål, vilket ytterligare höjer priset, eftersom det i fråga om armerade element tillkommer betydande kostnader för tillverkningen av armeringselementen. I motsats till armering av betong med stål måste denna armering ytbeläggas för korrosionsskyddets skull. De byggtkniska egenskaperna för autoklaverad lättbetong är något mindre än för kalksandsten, men det är möjligt att uppföra upp till två våningar med bärande väggar. Autoklaverad lättbetong kännetecknas dock av utmärkta värmeisoleringsegenskaper. I Tyskland används ca 80 % av de autoklaverade lättbetongprodukter som går till väggar till bärande sådana, medan endast 20 % används för icke-bärande väggar. I Nederländerna är dock proportionerna omvända: där används autoklaverad lättbetong till omkring 80–85 % till icke-bärande väggar.
- (36) Gips är ett lätt och tunt material. På grund av dessa egenskaper passar gips utmärkt för icke-bärande väggar. Kraven på golvens bärkraft är små och gipset är platsbesparande. På grund av gipsets bristande bärkraft kan det endast användas för icke-bärande väggar.
- (37) Tegel är ett väggbyggnadsmaterial av jämförelsevis litet format och på grund av dess ojämna yta måste det bstrykas med fogmassa. Bearbetningen av tegel kräver därför relativt mycket tid och arbete vilket gör tegel olämpligt för industriellt byggande.

b) **Skillnaden mellan väggbyggnadsmaterial för bärande och icke-bärande väggar**

- (38) Av marknadsundersökningen framgår att beslutet om vilket väggbyggnadsmaterial som skall användas för ett visst projekt påverkas av såväl byggherren och arkitekten som byggföretaget. Hur mycket inflytande var och en av dessa tre personkategorier får på valet av väggbyggnadsmaterial avgörs i varje enskilt fall.

(\*) Delar av denna text har utformats så att konfidentiella uppgifter inte skall röjas. Dessa delar omges av en hakparentes och är markerade med en asterisk.

- (39) I detta spelar noggrannheten i byggherrens preferenser exempelvis beträffande de estetiska aspekterna och byggkostnaderna en roll på samma sätt som arkitektens konstruktionsparametrar. Kriterier som beaktas vid valet av de olika väggbyggnadsmaterialen är kvalitet, konstruktionsegenskaper, flexibilitet i användningen, utseende, materialets pris och bearbetningskostnaderna. Byggprojektets särskilda krav måste beaktas i detta sammanhang i samma utsträckning som byggnadens användningssyfte, den nödvändiga bärcraften, åldringsbeständigheten, brandskydd och ljudisolering, ytterligare tekniska möjligheter, tidsplanen osv. samt projektets totala kostnad. För byggföretaget är, i den mån det har alternativ vid valet av väggbyggnadsmaterial, kostnaderna och snabbheten i byggprocessen faktorer som måste beaktas. Dessa påverkas i sin tur av företagets erfarenheter av olika byggmaterial och de investeringsmedel och hjälpmedel (t.ex. kranar) som det har till sitt förfogande. Beträffande kostnadsfaktorn måste man ta hänsyn till att materialkostnaderna alltid utgör endast en del av de totala kostnaderna för att uppföra en vägg.
- (40) Kommissionen har därför i sin undersökning av marknaden utfrågat alla dessa beslutsfattare om deras urvalsmetoder för väggbyggnadsmaterial. Även tillverkarna av de olika byggnadsmaterialen har ombetts att lämna upplysningar. I Nederländerna visade denna utfrågning att det vid valet av byggmaterial finns en grundläggande skillnad mellan valet av byggmaterial för bärande respektive icke-bärande väggar.
- (41) Skillnaden mellan bärande och icke-bärande väggar är, som redan namnet visar, den bärande funktionen hos respektive väggbyggnadsmaterial. Bärande väggar säkerställer byggnadens stabilitet. Det rör sig då ofta om ytterväggar. Även innerväggar kan dock ha en bärande funktion. Från dessa måste man särskilja de väggar som inte har någon bärande funktion med avseende på byggnaden, utan endast delar upp utrymmet eller fyller ut mellanrum inom ett bärande skelett (ytter- och innerväggar). Väggbyggnadsmaterial för bärande väggar skall uppfylla bestämda krav på tryckhållfasthet, bärcraft och styvhet. På väggbyggnadsmaterial för icke-bärande väggar ställs däremot andra och i vissa fall till och med motsatta krav. Exempelvis har lättare icke-bärande väggar den fördelen att de belastar taken mindre. Tunna icke-bärande väggar är också utrymmessparande.
- (42) Dessa olika krav på bärande och icke-bärande väggar leder till att man väljer olika byggmaterial för dessa olika användningsändamål. I Nederländerna används i första hand kalksandsten för bärande väggar. [50–60]\* % av alla bärande väggar tillverkas av kalksandsten. Betong utgör den näst största gruppen av byggmaterial. 12 % av alla bärande väggar tillverkas av platsgjuten betong. Åtminstone två femtedelar av detta byggmaterial används med tunnelgjutningsmetoden<sup>(10)</sup>. Prefabricerade betongväggelement står för 8 % av de bärande väggarna. Autoklaverad lättbetong och tegel spelar en underordnad roll, med andelar på 2 % respektive 5 %.
- (43) Till icke-bärande väggar används däremot i första hand gipsprodukter. De står för en andel på 44 % av de icke-bärande väggarna. Den näst största andelen har autoklaverad lättbetong med 20 %, följd av kalksandsten med [15–20]\* %.
- (44) Dessa efterfrågeförhållanden är typiska för Nederländerna och skiljer sig i grunden från förhållandena i andra länder, t.ex. Tyskland. Där är förhållandet när det gäller användning av autoklaverad lättbetong för bärande och icke-bärande väggar det rakt motsatta jämfört med i Nederländerna. Medan 80 % av alla autoklaverade lättbetongprodukter i Tyskland används för bärande väggar, används i Nederländerna 85–90 % av dessa produkter till icke-bärande väggar. Betong till bärande väggar spelar i Tyskland en liten roll i bostadsbyggandet, medan tegel och annan mursten ännu är av stor betydelse. I Belgien däremot tycks betongsten vara betydligt vanligare än i Nederländerna och användas som det klassiska väggbyggnadsmaterialet. Användningen av platsgjuten betong för tunnelgjutning är i Tyskland och Belgien mycket mindre förekommande än i Nederländerna.
- (45) Anledningarna till dessa olika efterfrågeförhållanden finns dels i olika byggraditioner och estetiska uppfattningar, dels i det långt utvecklade industriella byggsättet i Nederländerna.
- (46) I Nederländerna präglas även bostadsbyggandet av storprojekt. Mindre än 20 % av den totala nybyggnationen av bostäder sker i form av individuella husbyggen. I Tyskland ligger motsvarande siffra på över 90 %. I Nederländerna frisläpper staten stora områden för bebyggelse, där byggindustrin sedan uppför upp till flera tusen bostadsenheter (t.ex. de s.k. VINEX locaties). Vid denna omfattning är det lönsamt med byggmaterial som kräver större investeringar och mindre arbetskostnader, t.ex. platsgjuten betong till tunnelgjutning. Därför spelar tegel knappast någon roll alls, då det kräver en större arbetsinsats på byggsplatsen (liten storlek och behov av fogmassa) och därmed högre lönekostnader och längre byggtid.

<sup>(10)</sup> Enligt uppgift från parterna uppgår den genom tunnelgjutning tillverkade mängden av platsgjuten betong till 40 %; enligt marknadsundersökningen kan denna andel vara ännu större.

- (47) Kalksandsten är det traditionella byggmaterialet i Nederländerna, eftersom den är mycket billig och med sin stora flexibilitet tillåter snabbt och billigt byggande (stora element, fabriksmässigt tillsågade i lämplig form, ingen fogmassa krävs).
- (48) Autoklaverad lättbetong används i stor utsträckning i Tyskland till bärande väggar på grund av sin goda värmeisolering. I Nederländerna uppväger inte denna fördel det högre priset i förhållande till kalksandsten. I Tyskland används 30 cm tjocka autoklaverade lättbetongelement till bärande väggar. Dessa måste sedan rappas och målas för att få en färdig vägg, som uppfyller de höga kraven på värmeisolering. Kostnaderna för yttre murar och ytterligare isolering bortfaller. I Nederländerna däremot är släta rappade ytterväggar ovanliga. Där vill man ha fasader som ger intryck av en tegelbyggnad. Detta åstadkoms genom byggnad av murade yttre väggar, som ligger utanpå den bärande väggen. Det betyder att kostnadsfördelen för autoklaverad lättbetong, för vilken det inte behövs isolering och revetering, direkt faller bort och därmed är autoklaverad lättbetong ett betydligt dyrare byggmaterial än kalksandsten. Autoklaverad lättbetong används därför i Nederländerna endast undantagsvis till bärande väggar i bostadsbyggande.
- (49) Eftersom autoklaverad lättbetong prismässigt ligger på samma nivå som gipsväggar och är relativt lätt samtidigt som den garanterar en bättre värmeisolering, används autoklaverade lättbetongprodukter i Nederländerna inte till bärande väggar. Kalksandsten används likaså på detta område. För det första har detta byggmaterial mycket goda ljudisolerande egenskaper, vilket i enskilda fall kan uppväga dess nackdelar som ett tungt byggmaterial. Vidare är det på grund av sina byggnadstekniska egenskaper särskilt lämpligt till höga, icke-bärande väggar, som företrädesvis används vid ekonomibyggnader.
- (50) Därför finns det i Nederländerna endast i begränsad utsträckning en utbyteskonkurrens mellan produkter som används till bärande väggar å ena sidan och sådana som används till icke-bärande väggar å den andra. Detta innebär att kommissionen i Nederländerna skiljer mellan en produktmarknad för bärande väggar och en produktmarknad för icke-bärande väggar. Detta gäller trots att en del väggbyggnadsmaterial som lämpar sig till bärande väggar även kan användas till icke-bärande väggar och omvänt. Detta gäller särskilt kalksandsten, som är det enda väggbyggnadsmaterial som i nämnvärd utsträckning används på samma sätt till bärande och icke-bärande väggar. De producenter som tillverkar produkter som lämpar sig för båda typerna av väggar konfronteras på marknaden för bärande väggar i stor utsträckning med andra konkurrenter och andra konkurrensförhållanden än på marknaden för icke-bärande väggar.
- (51) CVK begränsas som enda producent av kalksandsten i Nederländerna i sin prisbildning för produkter som används på marknaden för bärande väggar inte av de priser som begärs på marknaden för produkter som är avsedda för icke-bärande väggar. Kommissionens undersökning av marknaden visar att CVK i många fall känner till den konkreta användningen av sina produkter<sup>(1)</sup> och därför torde kunna rätta sin prissättning efter användningen av kalksandstensprodukter i bärande och icke-bärande väggar. I den mån detta inte är fallet måste man anta att CVK i sin prisstrategi i första hand utgår från kraven på marknaden för bärande väggar, eftersom företaget säljer [ $>80$ ]\* % av sina produkter på marknaden för bärande väggar. Andelen på endast 10 % av de sålda kalksandstensprodukterna för icke-bärande väggar av CVK:s totala försäljning är för liten för att man skulle kunna anta att den har något nämnvärt inflytande på CVK:s prissättning vid försäljning av sina produkter avsedda för bärande väggar.
- (52) Resultatet av marknadsundersökningen leder till frågan om och i vilken utsträckning även platsgjuten betong skall räknas till marknaden för byggmaterial för bärande väggar. Detta gäller särskilt platsgjuten betong som används enligt tunnelgjutningsmetoden. Såsom förklarades ovan är detta byggnadssätt förenat med höga fasta investeringskostnader, som blir lönsamt först vid en storlek på omkring 30–50 bostadsenheter av identisk form och storlek. Det betyder att denna inte endast för mindre projekt, utan även för större projekt, där man av estetiska eller sociala skäl vill undvika ett repetitivt byggnadssätt, inte utgör något alternativ. Dessutom byggs, såsom redan förklarats, med tunnelgjutningsmetoden inte endast väggar utan även tak i en och samma arbetsprocess. Av dessa skäl är beslutet om en tunnelgjutning mindre ett pris- än ett systembeslut. Frågan om platsgjuten betong och särskilt platsgjuten betong med tunnelgjutning skall räknas till marknaden för väggbyggnadsmaterial för bärande väggar kan dock lämnas öppen, eftersom den inte påverkar resultatet av bedömningen.

#### 4. SAMMANFATTNING AV DE RELEVANTA PRODUKT-MARKNADERNA

- (53) På grundval av övervägandena särskilt i skälen 29–52 har kommissionen kommit till uppfattningen att man för att bedöma den anmälda koncentrationsplanen i Nederländerna bör skilja mellan en marknad för väggbyggnadsmaterial för bärande väggar och en marknad för väggbyggnadsmaterial för icke-bärande väggar. Därvid kan det beträffande marknaden för väggbyggnadsmaterial för bärande väggar lämnas öppet om platsgjuten betong, och särskilt sådan som används med tunnelgjutningsmetoden, skall hänföras till denna marknad.

<sup>(1)</sup> Särskilt beträffande element som är anpassade för en bestämd användning eller för bestämda leveranser; se skäl 32. Haniel har även uppgett att man från och med en bestämd väggstyrka i allmänhet måste anta att produkten skall användas för bärande väggar.

(54) I den mån Haniels och Fels verksamheter i andra medlemsstater, som efter den delvisa hänskjutningen av ärendet till Bundeskartellamt ännu är föremål för granskning av kommissionen, är överlappande, kan frågan om den exakta avgränsningen av den relevanta produktmarknaden lämnas öppen, eftersom ingen tänkbar marknadsavgränsning skulle ge upphov till farhågor ur konkurrenssynvinkel.

#### B. GEOGRAFISKT RELEVANTA MARKNADER

(55) Haniels och Fels överlappar varandra – förutom i Tyskland – i Nederländerna, i Belgien och eventuellt i Frankrike. Den del av koncentrationen som inte hänskjutits till Bundeskartellamt leder endast i Nederländerna till konkurrensrättsligt relevanta öknings av marknadsandelar.

(56) Haniel definierar den geografiskt relevanta marknaden i Nederländerna som nationell. Trots att en del byggvaruhandelsföretag tenderar att vara verksamma på regional basis är transportkostnaderna i Nederländerna inte av sådan betydelse att byggmaterial inte skulle kunna levereras inom hela Nederländernas territorium. Transporterna av byggmaterial sker med lastbilar, helt övervägande från produktionsorten direkt till byggplatsen.

(57) Undersökningen har bekräftat förekomsten av en nationell nederländsk marknad. Marknadsundersökningen visar att de flesta väggbyggnadsmaterial levereras fritt från tillverkningsorten till köpare i hela Nederländerna, trots att transport utgör en icke oväsentlig kostnadsfaktor. CVK kan som enda tillverkare och leverantör av kalksandsten dessutom leverera till alla byggplatser i Nederländerna direkt från närmaste kalksandstensfabrik.

(58) Visserligen förekommer uppenbarligen i de nederländska gränsområdena import av väggbyggnadsmaterial från Belgien och Tyskland till Nederländerna. Denna import är dock av marginell betydelse och gör det inte berättigat att ta med delar av Belgien och Tyskland i den geografiskt relevanta marknaden. Undersökningen av marknaden visar på hinder för marknadstillträde, särskilt på grund av olika byggregler och arbetarskyddsregler. Exempelvis får stenar som hanteras för hand i Nederländerna väga högst 18 kg, en regel som inte finns i andra medlemsstater. Ett annat exempel är att de jämförbara väggstjocklekarna enligt byggreglerna i Tyskland är större, vilket genom den större materialåtgången leder till högre kostnader än i Nederländerna. Alla betydande företag med verksamhet på den nederländska marknaden för väggbyggnadsmaterial har även säte i Nederländerna. Belgiska och tyska tillverkare som verkar i Nederländerna har likaså nederländska dotterbolag.

(59) På grundval av övervägandena ovan har kommissionen uppfattningen att den geografiskt relevanta marknaden vad gäller Nederländerna för det föreliggande beslutets syften skall avgränsas nationellt.

#### C. BEDÖMNING AV EFFEKTERNA PÅ KONKURRENSEN

(60) Den föreliggande koncentrationen leder inte till eller förstärker någon dominerande ställning på någon av produktmarknaderna eller de geografiskt relevanta marknaderna i den mening som avses i artikel 2.2 i koncentrationsförordningen, varigenom den effektiva konkurrensen inom den gemensamma marknaden eller en väsentlig del av denna skulle förhindras påtagligt.

(61) Haniels och Fels verksamheter överlappar varandra förutom i Tyskland, vars marknader inte granskas av kommissionen i detta förfarande, i Nederländerna samt i liten utsträckning i Belgien och eventuellt i Frankrike.

#### 1. NEDERLÄNDERNA

##### a) *Haniels kontroll av CVK*

(62) Avgörande för den konkurrensrättsliga bedömningen av koncentrationen i Nederländerna är om den ekonomiska föreningen CVK:s marknadsandelar skall tillräknas Haniel som indirekt äger 50 % av CVK.

(63) I Nederländerna finns sammanlagt elva kalksandstensfabriker som alla tillhör den ekonomiska föreningen CVK. Fem av fabrikererna ägs till 100 % av Haniel, tre ägs till 100 % av den nederländska byggvarukoncernen Cementbouw, medan de tre övriga fabrikererna ägs till 50 % av Haniel respektive Cementbouw. Andelarna i den ekonomiska föreningen CVK fördelar sig på de elva kalksandstensfabriker som tillhör föreningen på så sätt att de helägda dotterföretagen till Haniel respektive Cementbouw tillsammans har lika stora andelar av CVK, vilket innebär att Haniel och Cementbouw vardera indirekt äger 50 % av CVK.

(64) CVK, som ursprungligen var en gemensam försäljningsorganisation för dess medlemsföretag, överfördes 1999 genom ett pooling-avtal till företagsledningen i medlemsföretagen. I pooling-avtalet liksom i CVK:s stadgar (statuten) föreskrivs bl.a. att medlemsföretagen är bundna av CVK:s direktiv, att de ingående organen endast i begränsad utsträckning kan besättas med företrädare för ägarföretagen och att medlemmarna är skyldiga att ha en företrädare för CVK i sina respektive företagsledningar. I övrigt stadgas att medlemmarna endast får utse en ledamot från andelsägarna till CVK:s företagsledning.

- (65) Strategiska avgöranden som rör CVK fattas av föreningens styrelse (Raad van Bestuur) med enkel majoritet. Ledamöterna av Raad van Bestuur samt förvaltningsrådet (Raad van Commissarissen) väljs och avsätts av medlemsmötet med enkel majoritet. Enligt pooling-avtalet och stadgarna får ingen ledamot av Raad van Bestuur ha någon post i något av ägarföretagen till CVK-medlemmarna (Haniel och Cementbouw), och Raad van Commissarissen får inte ha en majoritet av personer som har poster i Haniel eller Cementbouw. Ledningen av CVK och dess medlemmar åligger Raad van Bestuur. Raad van Commissarissen har de kontrollbefogenheter som traditionellt föreskrivs i den nederländska bolagsrätten, utan att direkt kunna påverka de företagsstrategiska besluten.
- (66) Haniel anser att CVK trots Haniels respektive Cementbouns indirekta ägande på 50 % på grund av föreningens ovan beskrivna bolagsrättsliga struktur uteslutande kontrolleras av sig självt och inte av medlemsföretagen och/eller andelsägarna.
- (67) Enligt artikel 3.3 i koncentrationsförordningen innebär kontroll av ett företag möjligheten att utöva ett bestämmande inflytande på dess verksamhet. Avgörande är om innehavaren eller innehavarna av kontrollen på egen hand eller gemensamt kan bestämma företagets strategiska beslut. I regel beror detta av sammansättningen av och beslutsförandet för det organ som det åligger att besluta om tillsättande och avsättande av företagsledningen och eventuellt tillstyrka andra strategiska beslut.
- (68) I CVK:s fall åligger de företagsstrategiska besluten uteslutande Raad van Bestuur. Den som bestämmer över sammansättningen av Raad van Bestuur kan följaktligen kontrollera företaget, eftersom man kan räkna med att ledamöterna av Raad van Bestuur vid strategiska beslut tar hänsyn till den eller de personers intressen vilka beslutar om tillsättande och avsättande av dem. Ledamöterna i Raad van Bestuur utses med enkel majoritet av CVK:s medlemsmöte och företrädarna i medlemsmötet för de medlemsföretag som Haniel äger till 100 % och de företrädare för de medlemsföretag som Cementbouw äger till 100 % har samma röstetal. Det betyder att företrädarna för de medlemsföretag som Haniel och Cementbouw äger till 50 % vardera är utslagsgivande och följaktligen kan såväl Haniel som Cementbouw indirekt blockera tillsättningar och avsättningar av ledamöter i Raad van Bestuur. Varje tillsättning och avsättning av en ledamot av Raad van Bestuur kräver således konsensus.
- (69) Detta innebär att Haniel och Cementbouw gemensamt kontrollerar CVK i den mening som avses i artikel 3.3 i koncentrationsförordningen.
- (70) På grund av detta anser kommissionen att CVK:s marknadsandelar med avseende på detta beslut måste tillräknas Haniel.
- b) **Marknaden för vägbyggnadsmaterial för bärande väggar**
- (71) Haniel har i Nederländerna genom sitt indirekta ägande av CVK, den enda tillverkaren av kalksandsten, redan en dominerande ställning på marknaden för vägbyggnadsmaterial som används till bärande väggar. Denna dominerande ställning förstärks dock inte påtagligt genom förvärvet av Fels. Följande skäl är avgörande för denna slutsats:
- aa) **Marknadsstruktur**
- (72) År 2000 hade den nederländska marknaden för vägbyggnadsmaterial för bärande väggar en volym på 2,1 miljoner m<sup>3</sup> och ett värde på 356 miljoner euro. Om man inte räknar platsgjuten betong till marknaden för bärande väggar minskar volymen till 1,8 miljoner m<sup>3</sup> och 276 miljoner euro. Om endast platsgjuten betong i tunnelgjutning skulle borträknas, skulle marknaden ha en volym på 1,9 miljoner m<sup>3</sup> och ett värde på 322 miljoner euro <sup>(12)</sup>.
- <sup>(12)</sup> Under antagandet att 40 % av den i Nederländerna producerade platsgjutna betongen används med tunnelgjutningsmetoden. Se fotnot 10.

(73) I tabellen nedan återges parternas och deras viktigaste konkurrenters marknadsandelar (enligt volym) dels inbegripet alla bärande väggbyggnadsmaterial, dels exklusive platsgjuten betong respektive platsgjuten betong i tunnelform <sup>(13)</sup>.

Företag	Byggmaterial	Marknadsandel (%)		
		Bärande väggbyggnadsmaterial inkl. platsgjuten betong	Bärande väggbyggnadsmaterial utom platsgjuten betong i tunnelform	Bärande väggbyggnadsmaterial utom platsgjuten betong
CVK (Haniel/ Cementbouw)	Kalksandsten	[50–60]*	[50–60]*	[60–70]*
Fels	Autoklaverad lättbetong	[0–2]*	[0–2]*	[0–2]*
CVK + Fels		[50–60]*	[50–60]*	[60–70]*
Cementbouw	Prefabricerade betongväggelement Platsgjuten betong	[2–5]*	[2–5]*	[2–5]*
Mebin	Platsgjuten betong	[2–5]*	[2–5]*	0,0
NCD	Platsgjuten betong	[0–2]*	[0–2]*	0,0
Ytong	Autoklaverad lättbetong	[0–2]*	[0–2]*	[0–2]*
Wienerberger	Tegel	[0–2]*	[0–2]*	[0–2]*
Hanson (Pioneer)	Tegel Platsgjuten betong	[0–2]*	[0–2]*	[0–2]*
Oudenallen	Prefabricerade betongväggelement	[0–2]*	[0–2]*	[0–2]*
CRH	Tegel	[0–2]*	[0–2]*	[0–2]*

<sup>(13)</sup> Till grund för beräkningen ligger parternas uppskattningar av de olika byggmaterialens andelar av den totala förbrukningen av väggbyggnadsmaterial samt deras fördelning på bärande och icke-bärande väggar. I den mån väggbyggnadsmaterial används för bärande och icke-bärande väggar (t.ex. kalksandsten, autoklaverad lättbetong) räknas endast den uppskattade andelen av dessa byggmaterial som används till bärande väggar. Kommissionen anser på grundval av sin marknadsundersökning att dessa uppskattningar väsentligen är korrekta. Precisa statistiska uppgifter finns dock ej att tillgå.

- bb) **Befintlig marknadsdominerande ställning för CVK (Haniel)**
- (74) Kommissionen anser att Haniel genom sitt ägande i CVK har en dominerande ställning på den nederländska marknaden för väggbyggnadsmaterial för bärande väggar. Detta gäller oberoende av om platsgjuten betong skall räknas till denna marknad.
- (75) EG-domstolen har definierat att en dominerande ställning föreligger om ett företag genom sin ekonomiska maktställning kan förhindra upprätthållandet av en effektiv konkurrens på den relevanta marknaden, då den gör att företaget på ett påtagligt sätt kan förhålla sig oberoende i förhållande till sina avnämare och i slutändan också konsumenterna. En sådan ställning utesluter inte en viss konkurrens, men gör det möjligt för det gynnade företaget att bestämma eller åtminstone påtagligt påverka de förhållanden under vilka denna konkurrens utvecklas, i varje fall att i sitt beteende inte behöva ta hänsyn till denna konkurrens utan att detta skulle skada företaget.
- (76) Förekomsten av en dominerande ställning kan bero på en samverkan mellan flera olika faktorer, som var och en för sig inte behöver vara utslagsgivande. Bland dessa faktorer är dock förekomsten av betydande marknadsandelar i hög grad kännetecknande. Ett viktigt indicium på förekomsten av en dominerande ställning är för övrigt det förhållande som råder mellan marknadsandelarna för de företag som deltar i koncentrationen och marknadsandelarna för deras konkurrenter, särskilt den näst största konkurrenten<sup>(14)</sup>.
- (77) Haniel (CVK) har en marknadsandel på mer än [50–60]\* % för väggbyggnadsmaterial för bärande väggar. Haniels viktigaste konkurrent är Cementbouw<sup>(15)</sup> med en marknadsandel på knappt [2–5]\* %. I denna siffra har inte beaktats Cementbouws ägande i CVK, som i denna bedömning i sin helhet tillräknas Haniel. Cementbouws marknadsandel på omkring [2–5]\* % bygger helt på företagets verksamhet på området för prefabricerade betongväggelement och platsgjuten betong. Följande konkurrent är tillverkaren av platsgjuten betong, Mebin, med en marknadsandel på omkring [2–5]\* %. Följande konkurrenter har marknadsandelar på 2 % eller mindre.
- (78) Haniels (CVK) marknadsandel är följaktligen mer än tio gånger så stor som den näst största konkurrentens. Med tanke på de nära strukturella förbindelserna mellan Haniel och Cementbouw och deras gemensamma intressen i CVK är det dock ingalunda klart i vilken utsträckning dessa båda företag överhuvudtaget konkurrerar med varandra. Den största konkurrenten utan förbindelser med Haniel är med en marknadsandel på omkring [2–5]\* % betydligt mindre: Haniel är [10–15]\* % så stor som denna konkurrent.
- (79) I det fall platsgjuten betong inte skulle tas med i definitionen av marknaden för väggbyggnadsmaterial för bärande väggar, skulle Haniels (CVK) marknadsandel uppgå till [60–70]\* %, eftersom Haniel (CVK) inte levererar platsgjuten betong. Med detta antagande skulle dessutom den största oberoende konkurrenten Mebin inte ha någon verksamhet på den relevanta produktmarknaden. Endast ett litet antal betydligt mindre konkurrenter skulle då kvarstå, vars marknadsandelar inte överstiger utan delvis betydligt underskrider [0–2]\* %. Om man endast utesluter platsgjuten betong i tunnelgjutning från marknadsdefinitionen, skulle Haniels (CVK) marknadsandel uppgå till [50–60]\* %.
- (80) Ingen av Haniels (CVK) konkurrenter i Nederländerna är verksam på området för kalksandsten. CVK är i Nederländerna den enda tillverkaren och leverantören av detta byggmaterial. I detta land är emellertid kalksandsten av de skäl som redan beskrivits det traditionella och fortfarande det populäraste väggbyggnadsmaterialet. Det är dessutom det enda väggbyggnadsmaterial som i betydande utsträckning används både till bärande och icke-bärande väggar.
- (81) Det finns betydande hinder för tillträde till marknaden. CVK kontrollerar alla kalksandstensfabriker i Nederländerna och därmed produktionen av det klart viktigaste av de väggbyggnadsmaterial som hör till den relevanta produktmarknaden. Av kommissionens undersökning av marknaden framgår att det för tillverkare av andra väggbyggnadsmaterial endast med stora insatser i form av tid och investeringar går att träda in på marknaden för produktion av kalksandstensprodukter. Detsamma gäller för andra väggbyggnadsmaterial som autoklaverad lättbetong. Produktionsprocesserna och därmed även produktionsorterna skiljer sig för varje typ av väggbyggnadsmaterial. En produktionsomställning till kalksandsten är också beroende av de myndighetstillstånd som krävs för utvinning av kalkförekomster. Av dessa skäl kan möjligheten till en produktionsomställning för konkurrenter inte beaktas på allvar.
- 
- <sup>(14)</sup> EG-domstolens dom av den 13 februari 1979 i mål 85/76, Hoffmann-La Roche mot kommissionen, Rec. 1979, s. 461 (punkt 39). Se även förstainstansrättens dom av den 25 mars 1999 i mål T-102/96, Gencor mot kommissionen, REG 1999, s. II-753 (punkterna 201 och 202).
- <sup>(15)</sup> Cementbouw var till mitten av 2001 ett dotterbolag till den nederländska byggkoncernen NBM Amstelland NV. Cementbouw-koncernen såldes i början av året till CVC Capital Inc., en finansiell investerare.



- (82) CVK:s (Haniel) kunder har ingen efterfrågemakt. Ingen enskild kund står för efterfrågan med avseende på en betydande andel av CVK:s omsättning. Det finns inga alternativa leverantörer av kalksandsten, det klart viktigaste av de väggbyggnadsmaterial som hör till den relevanta produktmarknaden.
- (83) Haniels marknadsställning kan följaktligen sammanfattas på följande sätt: Haniel (CVK) har med mer än [50–60]\* % den klart största marknadsandelen och är genom CVK förbundet med den näst största konkurrenten, vars omsättning är mindre än en tiondedel av Haniels. Den återstående marknadsvolymen är fragmenterad och fördelar sig på konkurrenter med marknadsandelar på enstaka procent. Haniel kontrollerar dessutom med CVK den enda nederländska leverantören av det viktigaste väggbyggnadsmaterialet i Nederländerna. Haniels (CVK) maktställning på marknaden motsvaras inte av någon maktställning på efterfrågesidan. Kombinationen av alla dessa faktorer ger Haniel (CVK) en dominerande ställning på marknaden för väggbyggnadsmaterial för bärande väggar i Nederländerna.
- cc) **Ingen förstärkning av Haniels (CVK) dominerande ställning på marknaden genom koncentrationen**
- (84) Kommissionen anser dock att koncentrationen inte kommer att leda till en förstärkning av Haniels (CVK) dominerande ställning på den nederländska marknaden för väggbyggnadsmaterial för bärande väggar. Följande skäl är avgörande för detta:
- (85) Genom koncentrationen ökas Haniels (CVK) marknadsandel endast med [0–2]\* % till [50–60]\* %. Om platsgjuten betong inte skulle vara en del av marknaden för väggbyggnadsmaterial, skulle Haniels (CVK) marknadsandel öka med [0–2]\* % till [60–70]\* %. Om endast platsgjuten betong i tunnelgjutning skulle räknas bort från den relevanta marknaden skulle ökningen uppgå till [0–2]\* % och den gemensamma marknadsandelen till [50–60]\* %.
- (86) Dock kan en eventuell förstärkning av Haniels (CVK) rådande dominerande ställning på marknaden inte bedömas enbart på grundval av ökningen av marknadsandelen. Detta hänger framför allt samman med att den nederländska marknaden för väggbyggnadsmaterial för bärande väggar redan är så monopoliserad att det endast förekommer en begränsad konkurrens, varför till och med en mindre ökning av Haniels marknadsställning skulle kunna undanröja de sista kvarstående chanserna för konkurrenterna. En konsolidering av det dominerande företagets marknadsställning kan särskilt genom att höja hindren eller skapa nya hinder för tillträde till marknaden eller någon annan utvidgning av det dominerande företagets handlingsutrymme, genom vilken konkurrenternas befintliga reaktionsmöjligheter begränsas (t.ex. genom utökning av produktsortimentet), alltefter omständigheterna i fallet utgöra en påtaglig förstärkning av en dominerande ställning i den mening som avses i artikel 2.2 i koncentrationsförordningen.
- (87) I det föreliggande ärendet har dock kommissionens marknadsundersökning visat att Haniels övertagande av Fels inte leder till någon i denna mening relevant konsolidering och förstärkning av Haniels (CVK) ställning på marknaden.
- (88) Visserligen får Haniel genom övertagandet av Fels ett utökat produktsortiment. Före koncentrationen kunde Haniel (CVK) erbjuda ett enda väggbyggnadsmaterial – kalksandsten – som visserligen är det mest använda väggbyggnadsmaterialet för bärande väggar, men för icke-bärande väggar hade det med en marknadsandel på [15–20]\* % inte någon starkare ställning än gips och autoklaverad lättbetong. Dessa båda produkter tillverkas däremot av Fels. Till följd av koncentrationen kommer Haniel (CVK) med Fels att kunna erbjuda alla tre produkter och på så sätt täcka den övervägande delen av behovet av väggbyggnadsmaterial för bärande och icke-bärande väggar.
- (89) Dock är Fels varken i fråga om gips eller i fråga om autoklaverad lättbetong någon ledande leverantör i Nederländerna. I fråga om autoklaverad lättbetong, som även kan användas till bärande väggar, är Ytong den ledande leverantören. I enlighet med detta har Fels på den närliggande marknaden för väggbyggnadsmaterial för icke-bärande väggar, där autoklaverad lättbetong har en större roll än på den här diskuterade marknaden för väggbyggnadsmaterial för bärande väggar, en marknadsandel på endast [5–10]\* %, medan Ytong har en marknadsandel på [15–20]\* %. Av marknadsundersökningen framgår att Ytong är väletablerat särskilt bland de större byggvaruhandelskoncernerna i Nederländerna, och att Fels därför har svårigheter att leverera till dessa. Fels är därför i dagsläget hänvisad till de så kallade fria handlarna, som har en mindre omsättning och är finansiellt svagare. Vidare har Fels inga egna produktionsanläggningar i Nederländerna, utan verkar på marknaden endast genom import. Under dessa förhållanden kan man inte med tillräcklig visshet räkna med att Haniel enbart genom övertagandet av Fels skulle bli i stånd att i nämnvärd utsträckning förmå kunderna att förskaffa alla behövliga väggbyggnadsmaterial från en leverantör och på så sätt ytterligare begränsa andra leverantörers reaktionsmöjligheter. Exempelvis har inom ramen för marknadsundersökningen tillfrågade kunder visserligen hänvisat till utökningen av Haniels produktsortiment, men samtidigt uppgett att de inte fruktade några betydande prishöjningar så länge Ytong kvarstår som en oberoende leverantör av autoklaverad lättbetong på marknaden.
- (90) Under dessa omständigheter är bortfallet av Fels som självständig konkurrent därför enligt de uppgifter kommissionen har tillgång till, och även med beaktande av den redan starkt begränsade konkurrensen, inte ägnat att leda till att Haniels (CVK) befintliga dominerande ställning på marknaden förstärks.

c) **Marknaden för väggbyggnadsmaterial för icke-bärande väggar**

- (91) År 2000 hade den nederländska marknaden för väggbyggnadsmaterial för icke-bärande väggar en volym på 1,7 miljoner m<sup>3</sup> och ett värde på 282 miljoner euro. I tabellen nedan visas parternas och deras viktigaste konkurrenters marknadsandelar (enligt volym) med beaktande av alla väggbyggnadsmaterial för icke-bärande väggar <sup>(16)</sup>.

Företag	Byggmaterial	Marknadsandel (%)
		Väggbyggnadsmaterial icke-bärande
CVK (Haniel/Cementbouw)	Kalksandsten	[15–20]*
Fels	Autoklaverad lättbetong, gips	[5–10]*
CVK + Fels		[20–30]*
Ytong	Autoklaverad lättbetong	[15–20]*
GIBO	Gipsskivor/-plankor	[10–15]*
Lafarge	Gipsskivor/-plankor	[10–15]*
Gyproc	Gipsskivor/-plankor	[5–10]*
Wienerberger	Tegel	[0–2]*
Hanson (Pioneer)	Tegel	[0–2]*
CRH	Tegel	[0–2]*

- (92) Haniel (CVK) är följaktligen med en marknadsandel på [15–20]\* % visserligen marknadsledande på marknaden för väggbyggnadsmaterial för icke-bärande väggar och – såsom redan beskrivits – den enda leverantören av kalksandsten, det viktigaste byggmaterialet för såväl

bärande som icke-bärande väggar. Dock kommer Ytong såsom ledande tillverkare av autoklaverad lättbetong till icke-bärande väggar med en marknadsandel på [15–20]\* % mycket nära Haniels (CVK) marknadsställning, och även de tre viktigaste gipstillverkarna GIBO, Lafarge och Gyproc uppnår betydande marknadsandelar på [5–10]\* % och [10–15]\* %. Med denna marknadsstruktur kan det uteslutas att Haniel (CVK) skulle ha en dominerande ställning.

- (93) Genom samgåendet med Fels – en leverantör av autoklaverad lättbetong och gips med en icke obetydlig marknadsandel, som dock med [5–10]\* % ligger betydligt under Ytongs och de ovan nämnda gipstillverkarna, och utan egna produktionsanläggningar i Nederländerna – ökar Haniels marknadsandel till [20–30]\* % och på motsvarande sätt även avståndet till de efterföljande konkurrenterna. Haniel utökar sitt produktsortiment med de för icke-bärande väggar viktiga produkterna gips och autoklaverad lättbetong. Med beaktande av förekomsten av starka konkurrenter kan man dock inte förvänta sig att Haniel genom övertagandet av Fels kan utöka spelrummet för sitt konkurrensbeteende i en sådan utsträckning att koncentrationen skulle leda till en dominerande ställning på marknaden.

d) **Resultat**

- (94) Kommissionen kommer därför till resultatet att företagskoncentrationen på ingen av de relevanta produktmarknaderna leder till uppkomst eller förstärkning av någon dominerande ställning på marknaden.

2. ANDRA NATIONELLA MARKNADER

- (95) Förutom i Tyskland, vars marknader inte granskas av kommissionen i det föreliggande förfarandet, och Nederländerna leder koncentrationen även i Belgien och eventuellt Frankrike till utökningar av marknadsandelarna.

- (96) I Belgien har Haniel verksamhet i form av en kalksandstensfabrik. Fels (Hebel) säljer på denna marknad murverksmaterial, men har inga egna produktionsanläggningar i det landet. Haniels och Fels gemensamma andel av försäljningen av byggmaterial för murverk uppgår till [2–5]\* %, och inbegripet samtliga byggmaterial till murverk (inklusive prefabricerade betongelement och platsgjuten betong) till mindre [2–5]\* %. Även om man antar en tänkbar skillnad mellan byggmaterial för bärande och icke-bärande väggar är det uteslutet att marknadsandelarna skulle uppnå ur konkurrenssynvinkel kritiska nivåer.

<sup>(16)</sup> I den mån väggbyggnadsmaterial används för bärande och icke-bärande väggar (t.ex. kalksandsten, autoklaverad lättbetong) räknas endast andelen av dessa byggmaterial som används till icke-bärande väggar.

- (97) I Frankrike har Haniel verksamhet i form av transportbetong, medan Fels (Hebel) har tre fabriker för autoklaverad lättbetong. En utökning av marknadsandelar kommer endast i fråga om man antar en större marknad för byggmaterial till murverk som inbegriper prefabricerade betongelement och platsgjuten betong. I detta fall uppgår den gemensamma marknadsandelen till omkring [0–2]\* %. Även om man antar en tänkbar skillnad mellan byggmaterial för bärande och icke-bärande väggar och/eller en möjlig regional marknadsuppdelning är det utslutet att marknadsandelarna skulle uppnå ur konkurrenssynvinkel avgörande nivåer.
- (98) Koncentrationen leder därför i Belgien och Frankrike inte till uppkomst eller förstärkning av någon dominerande ställning på marknaden.

#### VI. SLUTSATS

- (99) Av de skäl som redogjorts för i det föregående kan man anta att den planerade koncentrationen inte leder till eller förstärker någon dominerande ställning, som påtagligt skulle hämma en effektiv konkurrens inom den gemen-

samma marknaden eller en väsentlig del av den. Koncentrationen skall därför i enlighet med artiklarna 2.2 och 8.2 i förordningen om kontroll av företagskoncentrationer och i enlighet med artikel 57 i EES-avtalet förklaras vara förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalet.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

#### Artikel 1

Den anmälda koncentrationen, genom vilken Haniel Baustoff-Industrie Zuschlagsstoffe GmbH ensam får kontroll över Fels-Werke GmbH i den mening som avses i artikel 3.1 b i förordningen om kontroll av företagskoncentrationer, förklaras vara förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalet.

#### Artikel 2

Detta beslut riktar sig till

Haniel Baustoff-Industrie Zuschlagsstoffe GmbH  
Franz-Haniel-Platz 6–8  
D-47119 Duisburg-Ruhrort

Utfärdat i Bryssel den 21 februari 2002.

*På kommissionens vägnar*

Mario MONTI

*Ledamot av kommissionen*

**KOMMISSIONENS BESLUT**

av den 27 november 2002

**om statligt stöd som Tyskland beviljat till förmån för Ambau Stahl- und Anlagenbau GmbH**

[delgivet med nr K(2002) 4483]

(Endast den tyska texten är giltig)

(Text av betydelse för EES)

(2003/261/EG)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR FATTAT  
DETTA BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen, särskilt artikel 88.2 första stycket i detta,

med beaktande av avtalet om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet, särskilt artikel 62.1 a i detta,

efter att i enlighet med nämnda artiklar<sup>(1)</sup> ha gett berörda parter tillfälle att yttra sig, och med beaktande av dessa synpunkter, och

av följande skäl:

**I. FÖRFARANDE**

- (1) Genom en skrivelse av den 29 december 1999 underrättade Tyskland kommissionen om det statliga stöd som beviljats till förmån för Ambau Stahl- und Anlagenbau GmbH (Ambau). Fallet registrerades som nummer NN 11/2000. Genom skrivelser av den 21 januari, 15 maj och 26 oktober 2000 begärde kommissionen ytterligare uppgifter. Tysklands svar inkom genom skrivelser den 4 april, 22 juni och 14 december 2000.
- (2) Kommissionen underrättade Tyskland genom en skrivelse av den 16 mars 2001 om sitt beslut att till följd av detta stöd inleda förfarandet enligt artikel 88.2 i EG-fördraget och uppmanade berörda parter att inkomma med synpunkter<sup>(2)</sup>. Fallet registrerades därefter som nummer C 15/2001. Tysklands synpunkter inkom den 19 och 20 juni 2001. Stödmottagarens synpunkter inkom genom en skrivelse den 28 juni 2001. Genom

en skrivelse av den 28 december 2001 underrättade kommissionen Tyskland om att förfarandet med avseende på de åtgärder som uppgavs ha beviljats inom ramen för godkända stödordningar utvidgats och uppmanade återigen berörda parter att inkomma med synpunkter<sup>(3)</sup>. Tysklands synpunkter på utvidgningen av förfarandet inkom den 7 februari 2002. Kommissionen begärde genom en skrivelse av den 16 september 2001 ytterligare uppgifter, vilka Tyskland genom en skrivelse inkom med den 17 oktober 2001. Ytterligare synpunkter från stödmottagaren inkom genom en skrivelse av den 23 maj 2002.

**II. BESKRIVNING****1. Stödmottagaren**

- (3) Fallet avser ekonomiska åtgärder för omstruktureringen av Ambaus företag i Gräfenhainichen. Företaget har sitt säte i de nya delstaterna och är verksamt i bygg- och anläggningsbranschen. Ambaus tillverkning sker på två platser i de nya delstaterna, dels i Sperrenberg, Brandenburg, dels i Gräfenhainichen, Sachsen-Anhalt.
- (4) Företaget i Gräfenhainichen tillhörde förut Anhaltiner Stahl- und Anlagenbau (ASTA), ett tidigare statligt företag. År 1990 övergick ASTA i Treuhandanstalts (THA) ägo och privatiserades 1992 genom ett Management Buy-Out (MBO). År 1996 uppgick ASTA:s förlust till 7,5 miljoner tyska mark och företaget måste ansöka om konkurs. Konkursförvaltaren fortsatte att driva ASTA till slutet av 1997.
- (5) I december 1997 tog Ambau över ASTA:s produktion samt 92 av de tidigare 270 anställda. Dessförinnan sysselsatte Ambau 42 personer vid anläggningen i

<sup>(1)</sup> EGT C 179, 23.6.2001, s. 6, och EGT C 105, 1.5.2002, s. 7.

<sup>(2)</sup> Se fotnot 1.

<sup>(3)</sup> Se fotnot 1.

Sperrenberg. Därmed hade Ambau cirka 130 anställda efter det att verksamheten flyttades från ASTA. Antalet anställda har inte ökat nämnvärt sedan dess. Under räkenskapsåret 2000/2001 sysselsatte Ambau 139 personer, varav 25 i Sperrenberg och 114 i Gräfenhainichen. Ambau ägs av två privata företagare vars andelar uppgår till 50 % vardera.

- (6) Ambau slöt ett hyresavtal med konkursförvaltaren avseende ASTA:s tillgångar den 4 december 1997. GSA Grundstücksfonds Sachsen-Anhalt (GSA), som tillhör en offentlig instans, övertog tillgångarna från konkursförvaltaren i januari 1998 och slöt senare ett långfristigt hyresavtal med Ambau. Avtalet kunde under de första tio åren endast avslutas under "särskilda omständigheter" i enlighet med Bürgerliches Gesetzbuch (BGB)<sup>(4)</sup>. Ambau hade även möjlighet att köpa tillgångarna i inledningsskedet. Ambau skulle enligt avtalet ansvara för skötsel och utveckling av verksamheten. Trots investerarens ursprungliga avsikt att bilda ett nytt bolag införlivades på kreditgivarens begäran verksamheten i Gräfenhainichen i Ambau GmbH.

## 2. Omstruktureringen

- (7) De huvudsakliga problem som ledde till ASTA:s svårigheter var bristande ledning och att det saknades en klar produktprofil. Enligt Tyskland bearbetade ASTA i

princip varje potentiell order utan att ta hänsyn till dess lönsamhet eller att ha en klar affärsidé.

- (8) Planen omfattade omstruktureringar under en period av tre år mellan 1998 och 2001. Enligt den nya inriktningen skulle Ambaus verksamhet i Gräfenhainichen specialisera sig på några få huvudområden. Dels skulle den koncentrera sig på att tillverka komponenter för ny teknik, t.ex. vindkraft, till följd av de hållbara energikällornas ökande betydelse, dels skulle andra komponenter tillverkas för kraftverk, som turbiner och avgassystem. Dessutom skulle verksamheten specialisera sig på montering av ugnar för metallurgi- och kemiföretag samt tillverkning av stora stålkonstruktioner som broar och torn.
- (9) Den nya produktprofilen krävde en ökning av rörelsetillgångarna (lager och tillgångar) och att man skapade en ny kundkrets. Dessutom måste omoderna maskiner bytas ut och den överdimensionerade infrastrukturen minskas, då den hade medfört alltför höga fasta kostnader.
- (10) De största investeringarna för omstruktureringen avsåg modernisering av produktionsanläggningarna, utbyte och underhåll av vissa maskiner samt ny ADB- och mjukvaruutrustning. Kostnaderna för omstruktureringen beräknades ursprungligen till 11 249 000 tyska mark.

- (11) Planen omfattade inledningsvis följande affärsutveckling:

	(i tyska mark)		
	1998/1999	1999/2000	2000/2001
Omsättning	13 700 000	16 700 000	18 500 000
Materialkostnader	4 679 000	5 797 000	6 420 000
Personalkostnader	4 480 000	4 490 000	4 781 000
Övriga driftskostnader	2 171 000	2 727 000	3 020 000
Resultat före skatt	- 164 000	494 000	676 000
Vinst/Förlust	- 352 000	208 000	390 000

<sup>(4)</sup> Omständigheter som gör det orimligt för den andra parten att fortsätta tillämpa avtalet, exempelvis om den ena allvarigt bryter mot avtalets bestämmelser eller om det är omöjligt att nyttja objektet på det sätt som avtalet föreskriver (§§543, 569 BGB i det följande, ändrat genom §§542 ff.).

### 3. Statliga ekonomiska åtgärder för omstruktureringen

- (12) Före beslutet om att inleda formellt granskningsförfarande angavs följande åtgärder som offentliga medel som skulle beviljas för omstrukturering efter övertagandet 1997:

Tabell 1

#### Åtgärder som ursprungligen angavs som offentliga medel

		(i tyska mark)
1.	BvS-lån, icke-återbetalning beviljad i maj 1999 (*)	1 000 000
2.	Regionala investeringsbidrag som uppgavs ha beviljats inom ramen för en godkänd stödordning (5) (GA-medel)	545 000
3.	80-procentig borgensförbindelse från delstaten Sachsen-Anhalt för ett kreditgodkännande från DKB (**) på 4 miljoner tyska mark som uppgavs ha beviljats inom ramen för en godkänd stödordning (6)	3 200 000
4.	80-procentig borgensförbindelse från delstaten Sachsen-Anhalt för lån i BfG (***) på 1,7 miljoner tyska mark som uppgavs ha beviljats inom ramen för en godkänd stödordning (7)	1 260 000
5.	Konsolideringslån som uppgavs ha beviljats inom ramen för en godkänd stödordning (8)	500 000
6.	56-procentig borgensförbindelse från delstaten Sachsen-Anhalt för ett lån i DKB på 1,5 miljoner tyska mark som uppgavs ha beviljats inom ramen för en godkänd stödordning (9)	840 000
7.	Passivt delägarskap från WSA (****) som uppgavs ha beviljats inom ramen för en godkänd stödordning 1999 (10)	1 500 000
Totalt		8 845 000

(\*) Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben.

(\*\*) Deutsche Kreditbank.

(\*\*\*) Bank für Gemeinwirtschaft.

(\*\*\*\*) Wagnisbeteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt.

(5) SG (99) D/3472, 17.5.1999 (C 84/98).

(6) SG (99) D/15633, 8.8.1991 (C 431/91).

(7) Se fotnot 6.

(8) SG (97) D/9273, 10.11.1997 (C 452/97).

(9) SG (91) D/13344, 15.8.1991 (C 297/91).

(10) SG (97) D/9273, 10.11.1997 (C 452/97).

### 4. Ekonomiska bidrag från andra källor

- (13) Enligt de uppgifter Tyskland inkom med före beslutet om att inleda formellt granskningsförfarande omfattade finansieringen av omstruktureringen följande bidrag från det gynnade företaget och från privata källor:

Tabell 2

**Åtgärder som ursprungligen angavs som privata bidrag**

		(i tyska mark)
8.	Kapitalökning som delvis skedde med medel från DtA (*)	300 000
9.	Lån i Sparkasse Teltow som beviljades 1995 med 8,5 % ränta per år som investeraren gått i borgen för (detta lån allokerades i juni 1999 till omstruktureringen av anläggningen i Gräfenhainichen)	204 000
10.	20-procentig egen skuld avseende lån, nr 3 i tabell 1	800 000
11.	20-procentig egen skuld avseende lån, nr 4 i tabell 1	440 000
12.	20-procentig egen skuld avseende lån, nr 6 i tabell 1	660 000
Totalt		2 404 000

(\*) Deutsche Ausgleichsbank.

**5. Marknadsanalys**

- (14) Ambaus verksamhet vid anläggningen i Gräfenhainichen är inriktad på maskiner vars användningsområde ej är specificerat (NACE rev. 1 29.1 och 29.2) och maskiner för bestämda branscher (NACE rev. 1.29.4 och 29.5).
- (15) Enligt de första uppgifterna belöpte sig Ambaus omsättning mellan 1998 och 1999 till 30 % på Tyskland och till 70 % på direkt och indirekt export. I slutet av 1998 uppgick Ambaus andel av den tyska marknaden i bygg- och anläggningsbranschen i sektorn vindenergi till 2,5 % och på området för utrustning till metallurgi- och kemiföretag till 0,089 %. Enligt Tysklands uppgifter är Ambaus andel på den europeiska marknaden inte tillräckligt stor för att kunna anges i procent. De enskilda områdena bidrog räkenskapsåret 2000/2001 enligt följande till omsättningen på 18,5 miljoner tyska mark: Kraftverksturbiner (35 %), vindkraftsanläggningar (35 %), maskiner för metallbearbetningsindustrin och maskinbyggnad samt reparationer (30 %).
- (16) Enligt de första uppgifterna som inkom skulle kapaciteten i Gräfenhainichen förbli oförändrad.

**6. Beslut om att inleda och utvidga förfarandet enligt artikel 88.2 i EG-fördraget**

- (17) I beslutet om att inleda formellt granskningsförfarande bedömdes stödet enligt 1994 års riktlinjer för bedömning av statligt stöd för undsättning och omstrukturering av företag i svårigheter<sup>(1)</sup> (1994 års riktlinjer), eftersom stödet beviljades innan de nya riktlinjerna<sup>(2)</sup> offentliggjordes år 1999 (1999 års riktlinjer).

<sup>(1)</sup> EGT C 368, 23.12.1994, s. 12.

<sup>(2)</sup> EGT C 288, 9.10.1999, s. 2.

- (18) I beslutet om att inleda formellt granskningsförfarande gav kommissionen uttryck för tvivel på följande punkter:
- a) Om hyresavtalet mellan GSA och investeraren utgör stöd eftersom GSA är en offentlig instans och kommissionen inte hade tillräckliga uppgifter för att avgöra om avtalet slutits under rådande marknadsvillkor.
  - b) Om det engångsstöd som företaget beviljats uppfyller villkoren i 1994 års riktlinjer. I detalj ställs följande frågor:
    - i) Om stödmottagaren är berättigad till omstruktureringsstöd.
    - ii) Om omstruktureringsplanen hade förutsättningar att återställa företags lönsamhet inom en rimlig tidsperiod med tanke på företags begränsade resurser och i synnerhet den sjunkande andelen eget kapital.
    - iii) Om inte stödet på ett otillbörligt sätt snedvridit konkurrensen eftersom det utifrån den marknadsinformation som fanns till förfogande efter tidpunkten för beslutet om att inleda formellt granskningsförfarande inte kunde uteslutas, att Ambau var tvunget att minska sin kapacitet och att det vid denna tidpunkt endast anfördes att kapaciteten inte ökades.
    - iv) Om stödet stod i proportion till kostnaden för och nyttan med omstruktureringen eftersom det var tveksamt om åtgärd 8 och 9 i tabell 2 kunde betraktas som medel från stödmottagaren från företags egna medel eller som extern finansiering. Det är uppenbart att åtgärd 8, lånet som återfinansierats av DtA, delvis finansierats genom offentliga medel och därmed kunde innebära stöd. Det var också oklart om åtgärd 9, lånet i Sparkasse, använts för verksamheten i Sperrenberg eller för Gräfenhainichen.
- (19) Eftersom det inte heller framgick om delstaten Sachsen-Anhalts 56-procentiga borgensförbindelse (åtgärd 6 i tabell 1) samt WSA:s passiva delägarskap (åtgärd 7) <sup>(13)</sup> beviljats enligt reglerna för de ordningar som Tyskland angivit, förelade kommissionen Tyskland att lämna uppgifter enligt artikel 10.3 i rådets förordning (EG) nr 659/1999 av den 22 mars 1999 om tillämpningsföreskrifter för artikel 93 i EG-fördraget <sup>(14)</sup>.
- (20) Tyskland inkom i anslutning till detta med ytterligare uppgifter om tillämpningen av stödordningarna. Avseende den 56-procentiga borgensförbindelsen (åtgärd 6) <sup>(15)</sup> meddelade Tyskland kommissionen att denna åtgärd beviljats Ambau 1996, dvs. innan ASTA-driften i Gräfenhainichen övertogs, och därför inte var ett stöd som beviljats ett företag i svårigheter. Beträffande det passiva delägarskapet (åtgärd 7) <sup>(16)</sup> underrättade Tyskland kommissionen om att denna åtgärd beviljats inom ramen för en annan stödordning än vad som från början anförts <sup>(17)</sup>. I frågan om DtA-lånet (åtgärd 8) <sup>(18)</sup>, som ursprungligen betecknades som bidrag från stödmottagaren, ändrade Tyskland sina uppgifter och konstaterade att denna åtgärd finansierats inom ramen för en stödordning <sup>(19)</sup> och därför skall betraktas som befintligt stöd.
- (21) I beslutet om utvidgning av det formella granskningsförfarandet fastslog kommissionen att den 56-procentiga borgensförbindelsen (åtgärd 6) <sup>(20)</sup> inte fortsättningsvis skall beviljas eftersom den enligt de kompletterande uppgifterna klart uppfyller villkoren i den relevanta ordningen. Vidare ansåg kommissionen att det passiva delägarskapet (åtgärd 7) inte uppfyllde villkoren i den ordning som Tyskland anförde eftersom åtgärden kumulerats med andra omstruktureringsåtgärder. Därför skall

<sup>(13)</sup> Se tabell 1.

<sup>(14)</sup> EGT L 83, 27.3.1999, s. 1.

<sup>(15)</sup> Se tabell 1.

<sup>(16)</sup> Se tabell 1.

<sup>(17)</sup> SG (97) D/6976, 12.8.1997 (C 337/97).

<sup>(18)</sup> Se tabell 2.

<sup>(19)</sup> SG (99) D/9273, 28.1.1999 (N 463/98).

<sup>(20)</sup> Se tabell 1.



det betraktas som engångsstöd. DtA-lånet (åtgärd 8) är också att betrakta som engångsstöd då räntesatsen är lägre än de som omfattas av den stödordning som Tyskland anför. Åtgärden har inte heller beviljats under de första fyra åren efter företagets grundande, vilket ordningen förutsätter.

- (22) Därför skall också dessa båda åtgärder betraktas som enskilda stödåtgärder i detta beslut.

### III. KOMMENTARER FRÅN TYSKLAND OCH STÖDMOTTAGAREN

- (23) Under det formella granskningsförfarandet inkom Tyskland med följande nya eller ändrade uppgifter. Dessa innehåller även stödmottagarens kommentarer som inkom efter besluten om inledande och utvidgning av förfarandet.
- (24) Med avseende på det nya hyresavtalet mellan Ambau och GSA inlämnade Tyskland ett expertutlåtande. Beträffande hyran måste enligt utlåtandet hänsyn tas till byggnadernas ytterst dåliga skick, deras reparationer och underhåll som avtalet förbinder Ambau att utföra. Vidare måste beaktas att Ambau även förvaltar och underhåller delar av byggnaderna som man själv inte utnyttjar.
- (25) Tyskland slår fast att Ambau innan driften av ASTA i Gräfenhainichen övertogs var ett mycket litet företag med begränsade resurser och mindre än 50 anställda. Mellan 1993 och 1997 gjorde Ambau en genomsnittlig årlig vinst på cirka 20 000 tyska mark med en årlig omsättning på 10 miljoner tyska mark. Tyskland anför vidare att den ursprungliga verksamheten i Sperrenberg endast krävde ett litet rörelsekapital eftersom man i huvudsak begränsat sig till monteringsarbeten. Däremot kräver den nya verksamheten i Gräfenhainichen ett avsevärt större rörelsekapital, vilket Ambau inte hade kunnat finansiera enbart genom egna medel. Genom att löpande order övertogs från ASTA gjordes dessutom förluster på 1,2 miljoner tyska mark. Därför ledde övertagandet av ASTA:s verksamhet till minskat eget kapital och en ökad skuldsättning för Ambau.
- (26) Tyskland inkom med ytterligare uppgifter om att alla statliga ekonomiska åtgärder uteslutande använts för omstrukturering av anläggningen i Gräfenhainichen.
- (27) Med avseende på om omstruktureringsplanen var genomförbar påpekar Tyskland att Ambaus effektiva andel eget kapital var högre än företagets uppgifter visade eftersom det erhållna stödet skulle redovisas som skuld i årets balansräkning till dess att kommissionen godkänt stödet.
- (28) Utöver detta inkom följande uppgifter om Ambaus faktiska affärsutveckling:

	1997/1998 (*)	1998/1999	1999/2000	2000/2001
Omsättning	(...)* (*)	(...)*	(...)*	(...)*
Materialkostnader	(...)*	(...)*	(...)*	(...)*
Personalkostnader	(...)*	(...)*	(...)*	(...)*
Övriga driftskostnader	(...)*	(...)*	(...)*	(...)*
Resultat före skatt	(...)*	(...)*	(...)*	(...)*
Vinst/Förlust	(...)*	(...)*	(...)*	(...)*

(\*) Innan ASTA integrerades.

(\*) Delar av denna text har utelämnats, för säkerställa att ingen konfidentiell information offentliggörs. Dessa delar har markerats med parenteser och en asterisk.

- (29) Mot bakgrund av eventuell snedvridning av konkurrensen tillhandahöll Tyskland ytterligare marknadsinformation där det framgick att marknaderna för bygg- och anläggningssektorn och i synnerhet vindenergi är tillväxtområden. Tyskland fastställde att antalet möjliga produktionstimmar skulle minska i Gräfenhainichen efter omstruktureringen jämfört med antalet möjliga produktionstimmar vid ASTA före övertagandet. Kapaciteten i Sperrenberg skulle bibehållas. Ambaus faktiska marknadsandelar på företagets viktigaste verksamhetsområden är följande:

Marknadsandel inom bygg och anläggning	Kraftverk	Vindenergi	Brobyggnad
Tyskland	< 0,1 %	2,5 %	< 0,1 %
EU	< 0,1 %	1 %	< 0,1 %

- (30) Med avseende på om stödet står i proportion till kostnaderna för och nyttan med omstruktureringen underrättade Tyskland kommissionen om att de verkliga omstruktureringarkostnaderna skulle belöpa sig till 15,3 miljoner tyska mark enligt följande fördelning (miljoner tyska mark):

		(i miljoner tyska mark)
1.	Förlustutjämning	3,19
2.	Investeringar och anläggningstillgångar	1,72
3.	Rörelsetillgångar (enligt vad som krävs för den nya produktprofilen)	5,96
4.	Avsättningar för garantiåtaganden	4,00
5.	Övrigt	0,45
Totalt		15,32

Anm.: Siffrorna i tabellen är avrundade.

- (31) Med avseende på lånet i Sparkasse Teltow (åtgärd 9) <sup>(21)</sup> menar Tyskland att detta använts till omstruktureringen i Gräfenhainichen. Därför skall lånet betraktas som medel från stödmottagaren för omstruktureringen.
- (32) Vidare slöts ett "företagskollektivavtal" med personalen. Det sades innebära besparingar på 1 919 000 tyska mark jämfört med om kollektivavtalet hade tillämpats. Ambaus leverantörer har gått med på förlängda betalningstider på totalt 2 150 000 tyska mark. Båda delar skall betraktas som medel från stödmottagarens sida till förmån för omstruktureringen.
- (33) Med avseende på om åtgärd 7 i tabell 1, WSA:s passiva delägarskap, uppfyller villkoren för den ordning som Tyskland anför korrigerar Tyskland sina tidigare uppgifter. Enligt dessa skulle åtgärden utgöra ett befintligt stöd och Tyskland konstaterar nu att detta skall betraktas som engångsstöd.

<sup>(21)</sup> Se tabell 2.

- (34) Med avseende på frågan om DtA-lånet (åtgärd 8 i tabell 2) uppfyller villkoren för den ordning som Tyskland anför, görs gällande att det inom ramen för ordningen i undantagsfall kan tillåtas att tidsperioden på fyra år för beviljande av stöd överskrids. Vidare anförts att de inom ordningen tillämpliga räntesatserna är flexibla och faktiskt även har sjunkit. Därmed är inte lånevillkoren förmånligare än de som ordningen föreskriver.
- (35) På basis av de nya uppgifterna finansieras omstruktureringen enligt följande:

Tabell 3

**Åtgärder som efter beslutet om att inleda formellt granskningsförfarande angavs som offentliga medel<sup>(22)</sup>**

(i tyska mark)

1.	Icke-återbetalning, BvS-lån	1 000 000
2.	Regionala investeringsbidrag	550 000
3.	80-procentig borgensförbindelse för kreditgodkännande från DKB	3 200 000
4.	80-procentig borgensförbindelse för BfG-lån	1 260 000
5.	Konsolideringslån	500 000
6.	56-procentig borgensförbindelse för DKB-lån	840 000
7.	Passivt delägarskap genom WSA	1 500 000
8.	DtA-lån (tidigare angivet som privata medel, se tabell 2)	300 000
	Totalt	9 150 000

<sup>(22)</sup> Se även tabell 1.

Tabell 4

**Åtgärder som efter beslutet om att inleda formellt granskningsförfarande angavs som privata medel<sup>(23)</sup>**

(i tyska mark)

9.	Lån i Sparkasse Teltow	204 000
10.	20-procentig egen skuld avseende DKB-kredit	800 000
11.	20-procentig egen skuld avseende BfG-lån	440 000
12.	44-procentig egen skuld avseende DKB-lån	660 000
13.	Personalens avstående från kollektivavtalet (nyttillkommet belopp)	1 910 000
14.	Leverantörernas beviljande av förlängda betalningstider (nyttillkommet belopp)	2 150 000
	Totalt	6 164 000
	Tabell 3 och 4 totalt	15 314 000

<sup>(23)</sup> Se även tabell 2.

## IV. BEDÖMNING AV STÖDET

(36) Enligt artikel 87.1 i EG-fördraget är stöd som beviljats genom statliga medel oavsett slag, och som genom att gynna ett visst företag snedvrider eller hotar att snedvrida konkurrensen, oförenliga med den gemensamma marknaden såvida de inverkar negativt på handeln mellan medlemsstater. Åtgärder som omfattas av artikel 87.1 i EG-fördraget, som inte är befintliga stöd, är i regel oförenliga med den gemensamma marknaden såvida inte undantagsbestämmelserna i artikel 87.2 eller 87.3 är tillämpliga.

## 1. Statligt stöd

(37) Mot bakgrund av de kompletterande uppgifter Tyskland inkommit med, i synnerhet expertstudien om det nya hyresavtalet mellan Ambau och GSA där hyran beaktas utifrån den extraordinära ekonomiska belastning som hyresobjektet innebär, fastställer kommissionen att inga betänkligheter längre föreligger beträffande frågan om avtalet skulle kunna utgöra statligt stöd.

(38) Artikel 87.1 i EG-fördraget är tillämplig på alla andra av Tysklands ekonomiska åtgärder till förmån för det aktuella företaget. Kommissionen konstaterar att Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben (BvS), liksom dess föregångare Treuhandanstalt (THA), har till uppgift att genomföra privatiseringen av statsägda företag i de nya delstaterna. BvS är en del av och har redovisningsskyldighet gentemot Bundesverwaltung. Därför är åtgärder från dessa anstalter att betrakta som statliga åtgärder.

(39) Genom alla åtgärder som Tyskland beviljar ges ett visst företag ekonomiska fördelar som det inte skulle ha haft genom privata källor. Därför utgör dessa åtgärder stöd. Sådana stöd är till sin natur avsedda att snedvrida konkurrensen. Mot bakgrund av dessa stödåtgärders särdrag och det faktum att handeln i de sektorer inom vilka det gynnade företaget verkar omfattas av reglerna på den inre marknaden faller de beviljade ekonomiska åtgärderna inom tillämpningsområdet för artikel 87.1 i EG-fördraget.

(40) Eftersom icke-återbetalningen avseende BvS-lånet på 1 miljon tyska mark (åtgärd 1)<sup>(24)</sup> uppenbarligen inte beviljats på basis av en av kommissionen godkänd stödordning måste den i detta beslut bedömas vara ett engångsstöd.

(41) Mot bakgrund av de statliga stöd som uppges ha beviljats inom ramen för godkända ordningar, och särskilt på grundval av de kompletterande uppgifter Tyskland inkommit med, kan konstateras att villkoren i den aktuella stödordningen uppenbarligen är uppfyllda för åtgärd 2 till 6<sup>(25)</sup> samt åtgärd 8<sup>(26)</sup>. Dessa åtgärder skall inte vidare bedömas i detta beslut.

(42) Med avseende på WSA:s passiva delägarskap uppgående till 1,5 miljoner tyska mark (åtgärd 7)<sup>(27)</sup>, som enligt Tysklands tidigare uppgifter beviljats i enlighet med en godkänd stödordning, underrättade Tyskland kommissionen om att denna åtgärd inte faller inom bestämmelserna för den ursprungligen nämnda ordningen. Följaktligen skall även denna åtgärd bedömas som engångsstöd.

(43) Därmed måste i detta beslut granskas om stöd uppgående till 2,5 miljoner tyska mark (åtgärd 1 och 7)<sup>(28)</sup> är förenliga med den gemensamma marknaden.

(44) Vidare konstaterar kommissionen att Tyskland inte fullgjort sin skyldighet som följer av artikel 88.3 i EG-fördraget om att i god tid underrätta kommissionen om de planerade stöden. Formellt sett handlar det därför om olagliga stöd. Det behöver dock inte innebära att stöden är oförenliga med den gemensamma marknaden. Engångsstöden skall därför granskas enligt artikel 87 i EG-fördraget.

## 2. Undantagsbestämmelser i artikel 87 i EG-fördraget

(45) I artikel 87.2 och 87.3 fastslås de villkor under vilka stöd är förenliga med den gemensamma marknaden eller skulle kunna betraktas som förenliga med den gemensamma marknaden: Här är artikel 87.3 c tillämplig eftersom syftet med de ifrågasatta stöden var omstruktureringen av stödmottagaren och inget annat undantag i stycke 2 eller 3 anförts eller kan tillämpas.

(46) I sina riktlinjer för statligt stöd för undsättning och omstrukturering av företag i svårigheter har kommissionen i detalj klargjort villkoren för att göra en positiv skönsmässig bedömning enligt artikel 87.3 c i EG-fördraget. Eftersom samtliga stöd som skall bedömas enligt de uppgifter Tyskland inkommit med beviljades stödmottagaren före offentliggörandet av 1999 års riktlinjer, är 1994 års riktlinjer tillämpliga på dessa stöd enligt skäl 101 i 1999 års riktlinjer.

<sup>(25)</sup> Se tabell 1 och 3.

<sup>(26)</sup> Se tabell 2 och 3.

<sup>(27)</sup> Se tabell 1 och 3.

<sup>(28)</sup> Se tabell 1 och 3.

<sup>(24)</sup> Se tabell 1 och 3.

- (47) I beslutet om att inleda formellt granskningsförfarande gav kommissionen uttryck för tvivel om huruvida följande villkor inom 1994 års riktlinjer är uppfyllda.
- a) *Rätt till omstruktureringsstöd*
- 1) *Företag i svårigheter*
- (48) Enligt 1994 års riktlinjer kommer företag i fråga för omstruktureringsstöd om de befinner sig i svårigheter och inte med egen kraft eller med andelsägarnas medel eller med främmande kapital kan återhämta sig. I 1994 års riktlinjer ges ingen entydig definition av ett företag i svårigheter: minskande lönsamhet eller ökande förluster, sjunkande omsättning, växande lager, överkapacitet, försämrat kassaflöde, ökande skuldsättning och räntebelastning samt ett lägre nettobokföringsvärde. I akuta fall är företaget redan insolvent eller har ansökt om konkurs (stycke 2.1. i 1994 års riktlinjer).
- (49) Först kan konstateras att ASTA uppvisade en hel rad av de symtom som nämns i stycke 2.1 i 1994 års riktlinjer innan dess verksamhet togs över av Ambau. Dessa ledde till att företaget till sist tvingades ställa in betalningarna och det åtföljande konkursförfarandet. Därför var ASTA berättigat till omstruktureringsstöd innan verksamheten överfördes till Ambau. Samtidigt kan det fastställas att Ambau var ett sunt företag innan det tog över ASTA:s verksamhet. De åtgärder som skall bedömas i föreliggande beslut beviljades efter det att ASTA:s verksamhet överfördes till Ambau. Därför måste granskningen avse om Ambau var berättigat till omstruktureringsstöd efter överföringen.
- (50) I regel kan det förväntas att en sund investerare som integrerar ett företag i sitt eget bolag finansierar omstruktureringen av egna medel eller genom extern finansiering. Därför kan en sund investerare som själv inte befinner sig i svårigheter och som integrerar ett företag i svårigheter i sitt eget bolag i princip inte komma i fråga för omstruktureringsstöd.
- (51) 1994 års riktlinjer (stycke 3.2.4.) är dock mindre restriktiva med avseende på omstruktureringsstöd för små och medelstora företag. I det aktuella fallet var det uppenbarligen enbart de specifika problem för företaget som litet eller medelstort företag som gjorde det nödvändigt att juridiskt integrera företaget som skulle omstruktureras. Ambau är ett mycket litet företag med begränsade resurser som vid tiden för övertagandet också var avsevärt mindre än ASTA. Även efter integreringen var Ambau ett litet eller medelstort företag med begränsad tillgång till extern finansiering. Dess investerare utgjordes av två privata affärsmän som inte hade en större grupp bakom sig.
- (52) Härvidlag framgår det av de uppgifter som Tyskland inkommit med att stödet endast använts för omstruktureringen av det tidigare företaget i Gräfenhainichen (tidigare ASTA) och inte för finansiering av annan verksamhet inom företaget. Som självständigt företag hade företaget i Gräfenhainichen kunnat betraktas som berättigat till omstruktureringsstöd. Den juridiska integreringen skedde endast på begäran av kreditgivarna som tillräcklig säkerhet för de krediter de beviljat. Integreringen hade med Ambaus mycket begränsade resurser att göra. De båda investerarna var redan delaktiga i finansieringsplanen med borgensförbindelser som var kopplade till deras privata förmögenhet. För att erhålla ytterligare främmande kapital för finansieringen stod alltså inte investerarna några andra säkerheter till förfogande än deras företag i Sperrenberg. Denna ytterligare finansiering var emellertid oundviklig eftersom Ambau vid tidpunkten för övertagandet inte förfogade över tillräckligt kapital för finansiering och omstrukturering av det nyförvärvade företaget i Gräfenhainichen.
- (53) Under de särskilda omständigheter som rådde i detta fall skedde inte integreringen för att förena verksamheten i företags båda delar utan enbart av externa motiv, dvs. för att erhålla extern finansiering. Här var det uppenbarligen bara företags problem som litet eller medelstort företag som gjorde det nödvändigt att juridiskt integrera företaget, som i princip var stödberättigat, i investerarnas bolag för att förbättra säkerheterna. En sådan situation skulle kunna jämföras med ett ägarskifte för ett företag i svårigheter. Enligt 1994 års riktlinjer påverkar dock inte ägarskiftet om företaget är stödberättigat eller inte.
- (54) Mot bakgrund av de särskilda omständigheter som rådde för företaget som litet eller medelstort företag kan omstruktureringsstödet till företaget Ambau i Gräfenhainichen bedömas på grundval av 1994 års riktlinjer.
- 2) *Övertagande av företaget i svårigheter*
- (55) Överföringen av verksamheten från ASTA, som befinner sig i konkurs, till Ambau skall betraktas som bildandet av ett nytt bolag genom konkursförfarandet. Principiellt kommer inte ett nybildat bolag i fråga för omstruktureringsstöd, även om det befinner sig i svårigheter redan från början. På grund av de extraordinära omständigheterna i de nya delstaterna tillämpar dock kommissionen

i praxis alltid 1994 års riktlinjer på de så kallade Auffanggesellschaft-lösningarna<sup>(29)</sup> i dessa delstater, såvida bolaget bildats före slutet av december 1999. Detta undantag tillämpas om företagets verksamhet fortfarande bedrivs och det inte avser ren försäljning av enstaka tillgångar<sup>(30)</sup>.

(56) I föreliggande fall är överföringen av företaget i Gräfenhainichen från ekonomisk synpunkt snarlik de så kallade Auffanggesellschaft-lösningarna eftersom investerarna övertagit hela verksamheten i ASTA samt en avsevärd del av personalstyrkan. Eftersom Ambau dock endast hyrde tillgångarna i Gräfenhainichen inställer sig frågan om detta kan betraktas som övertagande av ett företag i svårigheter.

(57) Investerarna hade ursprungligen för avsikt att köpa tillgångarna i Gräfenhainichen. På grund av de starkt begränsade resurserna i Ambau var detta dock inte möjligt vid tidpunkten för överföringen eftersom de ekonomiska medlen redan använts i sin helhet för andra omstrukturingsåtgärder. I samband med detta konstateras emellertid att Ambau inte erhållit någon form av stöd för köpet av tillgångarna, fastän detta enligt praxis skulle ha beviljats av kommissionen i enlighet med 1994 års riktlinjer. Därför slöt Ambau ett långfristigt hyresavtal avseende hela företaget vilket också omfattade ett möjligt köp av tillgångarna. De avtalsmässiga skyldigheterna, som den begränsade rätten att häva avtalet och underhållsskyldigheten, syftade till en långsiktig bindning mellan investerarna och företaget. Ambau investerade i anslutning till detta 1,7 miljoner tyska mark i renoveringar i företaget. Ambau övertog löpande order från ASTA som innebar förluster på 1,2 miljoner tyska mark. Vidare insatte de båda investerarna sitt befintliga företag i Sperrenberg samt privata säkerheter för omstruktureringen.

(58) Hyresavtalet avseende tillgångarna slöts sålunda inte till följd av bristande engagemang från investerarnas sida för omstruktureringen utan på grund av deras begränsade ekonomiska medel. Genom hyresavtalet övertog investeraren inte bara enstaka tillgångar utan hela rörelsen.

Investerarnas engagemang i företaget bekräftas även genom det långfristiga hyresavtalet med köpoption samt investeringarna och omflyttningen av arbetskraften till Gräfenhainichen. Vidare övertogs tillsammans med de förlustbringande ordena i den ursprungliga verksamheten även de medföljande problemen. Slutligen tog investerarna avsevärda privata risker som var beroende av framgången med omstruktureringen. Därmed övertog Ambau i realiteten ett företag i svårigheter även om Ambau inte var ägare till tillgångarna.

(59) Därmed var Ambau i enlighet med 1994 års riktlinjer berättigat till omstrukturingsstöd för det företag i svårigheter som övertogs i Gräfenhainichen.

b) Återställande av lönsamheten

(60) Enligt 1994 års riktlinjer skall omstrukturingsplanen återställa lönsamheten för företaget inom en rimlig tidsperiod varefter företaget kan konkurrera på marknaden av egen kraft. Detta måste åstadkommas i synnerhet genom företagsinterna åtgärder och skall innebära att man överger strukturellt olönsamma verksamhetsområden.

(61) Med avseende på omstrukturingsplanen var genomförbar uppstod tvivel om företaget var i stånd att nå målet i planen på grund av det minskade egna kapitalet. Tyskland hade inkommit med ytterligare uppgifter som visade att den låga andelen eget kapital hade att göra med att stödet bokförts som skuld så länge inte kommissionen godkänt stödet. Vidare är inte andelen eget kapital den avgörande faktorn i bedömningen av möjligheterna till framgång. För närvarande måste konstateras att lämpliga ansträngningar gjorts för att lösa de huvudsakliga problem som lett till ASTA:s svårigheter. Här avses den avsevärda minskningen av antalet anställda i företaget i Gräfenhainichen, moderniseringen av produktionsanläggningarna samt koncentrationen på vissa nyckelverksamheter. Därför kan slutsatsen dras att omstrukturingsplanen som avsåg att åter göra Gräfenhainichen lönsamt inom två till tre år efter övertagandet var lämplig för att återställa företagens lönsamhet.

(62) Därmed är kommissionens ursprungliga tvivel på omstrukturingsplanens lämplighet att återställa företagens lönsamhet undanröjda. Denna slutsats bekräftas av företagets faktiska affärsutveckling.

<sup>(29)</sup> Nya bolag som bildas inom ramen för konkursförfarandet och som driver verksamheten vidare för de bolag som är försatta i konkurs.

<sup>(30)</sup> Detta undantag bestäms uttryckligen i fotnot 10 i 1999 års riktlinjer: "Enda undantaget från den regeln är företag som fram till och med den 31 december 1999 avvecklats av BvS inom ramen för dess privatiseringsuppdrag eller som uppstått genom ett övertagande av tillgångarna i ett annat företag, samt liknande fall i de nya delstaterna."

c) *Undvikande av otillbörliga konkurrensnedvridningar*

- (63) En vidare förutsättning i 1994 års riktlinjer består i att negativa konsekvenser för konkurrensen skall kompenseras om det är möjligt. Om företaget är verksamt på marknader där överkapacitet råder skall detta leda till kapacitetsminskning för företaget.
- (64) På grundval av de tillgängliga uppgifterna före beslutet om att inleda formellt granskningsförfarande kunde det inte fastställas om Ambau var skyldigt att minska sin kapacitet.
- (65) Tyskland inkom med ytterligare uppgifter som gör gällande att Ambaus marknadsandelar snarare är obetydliga. Dessutom kan man utifrån de nya uppgifterna sluta sig till att Ambau är verksamt på tillväxtmarknader och att företaget i viss utsträckning begränsat sin egen kapacitet. Därmed kunde betänkligheterna om huruvida de stöd som beviljats Ambau snedvridit konkurrensen på otillbörligt sätt undanröjas.

d) *Stödets proportion till kostnaderna för och nyttan med omstruktureringen*

- (66) Enligt 1994 års riktlinjer måste stödet inskränkas till vad som är absolut nödvändigt. Stödmottagaren måste därför bidra till omstruktureringen med egna medel eller extern finansiering. Det senare skall betraktas som extern finansiering i enlighet med marknadsvillkoren.
- (67) Enligt de senaste uppgifterna uppgick omstruktureringskostnaderna till 15,3 miljoner tyska mark. Tyskland anför att stödmottagarens bidrag till dessa kostnader belöpte sig till 6,2 miljoner tyska mark, alltså cirka 40 %. Beloppen anges som åtgärd 9–14 i tabell 4.
- (68) I sitt beslut om att inleda formellt granskningsförfarande uttryckte kommissionen dock tvivel om huruvida DtA-lånet (åtgärd 8)<sup>(31)</sup> och Sparkasse-lånet (åtgärd 9)<sup>(32)</sup> kunde bedömas som bidrag från stödmottagaren.
- (69) I de senast inkomna uppgifterna anser Tyskland att DtA-lånet skall bedömas som stöd och därför inte kan betraktas som bidrag från stödmottagaren.

(70) Med avseende på Sparkasse-lånet fanns betänkligheter om det kan betraktas som stöd eftersom det inte stod klart om lånet använts för omstruktureringen i Gräfenhainichen. Tyskland inkom med ytterligare uppgifter om vad detta lån använts till i rörelsen i Gräfenhainichen samt om de villkor under vilka det beviljats. Det kan konstateras att Sparkasse är ett av staten understött finansinstitut. Med tanke på att Ambau var ett mycket litet företag när lånet beviljades och att de enda säkerheter som ställdes var privata, kan det inte med visshet sägas om den faktiska räntesatsen på 8,5 % verkligen motsvarade marknadsvillkoren och om lånet därmed kan godtas som extern finansiering. Även om denna åtgärd inte betraktas som bidrag från stödmottagaren genom extern finansiering saknar den dock helt betydelse för resultatet av bedömningen av proportionaliteten.

(71) Med avseende på att man inte tillämpade kollektivavtalet (åtgärd 13)<sup>(33)</sup>, som nämns i uppgifter som inkom först efter beslutet om att inleda formellt granskningsförfarande konstaterar kommissionen att om arbetstagarna inte själva är investerare i företaget kan deras bidrag varken betraktas som bidrag från investerare eller som offentlig finansiering.

(72) Med avseende på leverantörernas godkännande att bevilja Ambau förlängda betalningstider står kommissionen fast vid den ståndpunkt som företrädde vid utvidgningen av det formella granskningsförfarandet att det är tveksamt om ett sådant kortfristigt uppskjutande kan betraktas som extern finansiering av en omstrukturering. Även om ingen hänsyn tas till denna åtgärd saknar den dock helt betydelse för resultatet av bedömningen av proportionaliteten.

(73) Bidraget från stödmottagarens egna medel eller från extern finansiering uppgår sålunda till 1,9 miljoner tyska mark, dvs. 12,41 %. Vidare är Ambau ett litet eller medelstort företag på ett stödområde och har för närvarande cirka 140 anställda. I tidigare fall har kommissionen under mycket speciella omständigheter beviljat stöd för små och medelstora företag med relativt litet bidrag från investeraren<sup>(34)</sup>. Dessutom har de båda investerarna insatt både sitt ursprungliga företag i Sperenberg och sina privata tillgångar, eftersom personliga borgensförbindelser stått som säkerhet för banklån till

<sup>(31)</sup> Se tabell 2 och 3.

<sup>(32)</sup> Se tabell 2 och 4.

<sup>(33)</sup> Se tabell 4.

<sup>(34)</sup> Stödfall KHK Verbindetechnik GmbH Brotterode (11,5 %), EGT L 31, 1.2.2002, s. 80; GMB Magnete Bitterfeld (12 %), EGT C 50, 17.2.1998, s. 6; Stahl- und Maschinenbau Rostock (12 %), EGT C 365, 18.12.1999, s. 9; Draiserwerke (11 %), EGT L 108, 27.4.1999, s. 44.

företaget. Investeringarna har alltså tagit avsevärda privata risker som är beroende av omstruktureringens framgång. Dessutom gav inte stödet upphov till något flöde av överskottslikviditet till företaget som hade kunnat leda till ett konkurrensnedvridande förhållningssätt till nackdel för konkurrenterna.

- (74) Av ovan nämnda skäl anser kommissionen att bidraget från investeraren kan bedömas som avsevärt i enlighet med 1994 års riktlinjer samt villkoren i stycke 3.2.2 iii i 1994 års riktlinjer som uppfyllda med avseende på stödets proportionalitet.
- (75) Därmed undanröjdes inom ramen för det formella granskningsförfarandet de ursprungliga betänkligheterna om huruvida stödet uppfyller villkoren för 1994 års riktlinjer genom de ytterligare uppgifter som Tyskland inkommit med.

Utfärdat i Bryssel den 27 november 2002.

## V. SLUTSATSER

Kommissionen konstaterar att Tyskland beviljat stödet uppgående till 2,5 miljoner tyska mark i strid med artikel 88.3 i EG-fördraget. Mot bakgrund av ovan angivna skäl drar kommissionen emellertid ändå slutsatsen att dessa åtgärder är förenliga med den gemensamma marknaden.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

### Artikel 1

Det stöd uppgående till 1,28 miljoner euro som Tyskland beviljat till förmån för Ambau Stahl- und Anlagenbau GmbH är förenligt med den gemensamma marknaden enligt artikel 87.3 c i EG-fördraget.

### Artikel 2

Detta beslut riktar sig till Förbundsrepubliken Tyskland.

*På kommissionens vägnar*

Mario MONTI

*Ledamot av kommissionen*



**KOMMISSIONENS BESLUT**

av den 27 november 2002

**om bidragssystemet för researrangörer i Grekland**

[delgivet med nr K(2002) 4488]

(Endast den grekiska texten är giltig)

(Text av betydelse för EES)

(2003/262/EG)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR FATTAT  
 DETTA BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska  
 gemenskapen, särskilt artikel 88.2 första stycket i detta,

med beaktande av avtalet om Europeiska ekonomiska samarbe-  
 tområdet, särskilt artikel 62.1 a i detta,

efter att ha anmodat berörda parter att inkomma med  
 synpunkter i enlighet med artiklarna ovan <sup>(1)</sup>, och

av följande skäl:

**I. BAKGRUND**

(1) I en skrivelse av den 26 september 2001, som kommis-  
 sionen mottog den 1 oktober 2001, ställde det tyska  
 ekonomiministeriet en fråga om den förmodade tillämp-  
 ningen av bidragssystemet för researrangörer i Grekland.  
 Särskilt ville de tyska myndigheterna veta av kommissio-  
 nen om ett sådant system omfattar statligt stöd och om  
 det eventuellt hade anmälts av Grekland.

(2) Genom en skrivelse D/54388 av den 24 oktober 2001  
 till Greklands ständiga representation begärde kommis-  
 sionen upplysningar om det ovannämnda bidragssyste-  
 met för att kunna göra en bedömning utifrån reglerna  
 för statligt stöd. Genom en skrivelse av den 21 november  
 2001 från Greklands ständiga representation som kom-  
 missionen mottog den 27 november 2001, och vid ett  
 bilateralt möte den 11 februari 2002, lämnade de  
 grekiska myndigheterna sitt svar. Eftersom det av de

upplysningar som lämnades av de grekiska myndigheter-  
 na framgår att systemet i fråga trädde i kraft innan  
 kommissionen hade fattat sitt beslut, fördes det in i  
 registret över stöd som inte anmälts.

(3) Genom en skrivelse SG(2002) D/229610 av den 26 april  
 2002 underrättade kommissionen Grekland om att  
 beslut hade fattats i enlighet med artiklarna 87 och 88 i  
 EG-fördraget och artiklarna 61 och 62 i EES-avtalet att  
 inleda förfarandet enligt artikel 88.2 i fördraget, efter det  
 att kommissionen hade granskat de grekiska myndighe-  
 ternas uppgifter om bidragssystemet för researrangörer.  
 Samtidigt uppmanade kommissionen Grekland att inom  
 en månad från mottagandet av ovannämnda skrivelse  
 inkomma med synpunkter och annan information av  
 betydelse för bedömningen av åtgärden i fråga.

(4) Kommissionens beslut att inleda ett officiellt gransk-  
 ningsförfarande om bidragssystemet för researrangörer  
 offentliggjordes i *Europeiska gemenskapernas officiella tid-  
 ning* <sup>(2)</sup>. Kommissionen uppmanade berörda parter att  
 inkomma med synpunkter på åtgärden i fråga inom en  
 månad efter offentliggörandet.

(5) Genom en skrivelse av den 7 juni 2002 från Greklands  
 ständiga representation som kommissionen mottog den  
 13 juni 2002 presenterade de grekiska myndigheterna  
 sina synpunkter.

(6) Kommissionen fick inga synpunkter från tredje part.

**II. REDOGÖRELSE FÖR DEN ÅTGÄRD MOT VILKEN  
 KOMMISSIONEN INLEDE FÖRFARANDET**

(7) Enligt det program som trädde i kraft genom beslut  
 503820/18-10-01 av ordföranden för den grekiska  
 turistorganisation (EOT) kommer de researrangörer som  
 transporterar utländska turister i Grekland under perio-

<sup>(1)</sup> EGT C 129, 31.5.2002, s. 13.

<sup>(2)</sup> Se fotnot 1.

derna mitten av oktober till slutet av november och början av mars till mitten av april varje år att beviljas ett bidrag på 40 euro per resenär. Detta system offentliggjordes med en anmodan om intresseanmälan till de sektorer som är involverade i turismen i Grekland och gäller från hösten 2001 till våren 2004. Det kan eventuellt utsträckas till att omfatta hela lågsäsongen "om antalet transporterade turister under vintern motiverar något sådant".

- (8) Enligt de grekiska myndigheterna är syftet med det här systemet att kompensera säsongsbundenheten i turisternas efterfrågan på resmål i Grekland och därmed öka antalet turister utanför högsäsong. De grekiska myndigheterna anser att tillämpningen av det här systemet kommer att leda till prissänkningar för konsumenten, och de grekiska myndigheterna anser därför att systemet i fråga inte innebär något stöd till researrangörerna. Enligt de grekiska myndigheterna har dock ännu inte något bidrag betalats ut.
- (9) Sett till bidragssystemets utformning kan enligt kommissionen de eventuella förmånerna för de företag som utnyttjar systemet bedömas på två plan: det som gäller själva researrangörerna och det som gäller den grekiska turistsektorns aktörer.
- (10) En granskning med avseende på researrangörerna visar enligt kommissionen att det å ena sidan varken verkar säkert att alla researrangörer kommer att kunna göra anspråk på ovannämnda bidrag eller att en sådan förmån skulle beviljas oberoende av vilka transportmedel som används. I själva verket tycks systemet uteslutande vända sig till de researrangörer (package tour operators) som erbjuder organiserade turer på vissa marknader som anses vara intressanta. Eftersom det å andra sidan inte krävs något avtal mellan de behöriga myndigheterna och de berörda researrangörerna, verkar det inte heller säkert att beviljandet av sådana bidrag medför en motsvarande sänkning av de priser som turisterna får betala. Därför kan det i detta skede inte uteslutas att systemet ger vissa företag direkta ekonomiska förmåner.
- (11) En granskning med avseende på den grekiska turistsektorns aktörer visar enligt kommissionen, såsom underströks i beslut 1999/99/EG<sup>(3)</sup> mot lag nr 25/93 som avser regionen Sicilien och innehåller särskilda åtgärder för sysselsättningen, att de beviljade bidragen ger aktörerna inom turistsektorn i Grekland i varje fall en indirekt förmån i form av ökad efterfrågan. Kommissionen anser således i detta skede att sådana bidrag skulle stärka den ekonomiska ställningen och handlingsmöjligheterna för turistsektorns aktörer i jämförelse med deras konkurrenter som inte har några sådana förmåner.
- (12) Under dessa omständigheter och med hänsyn till att det är fråga om stöd som ska vara kontinuerligt och leder till en minskning av företagets löpande utgifter anser kommissionen i detta skede att bidragen bör anses som ett driftsstöd. Enligt riktlinjerna för statligt stöd för regionala ändamål<sup>(4)</sup> (nedan kallade "riktlinjerna") är sådant stöd, vars syfte är att minska företagets löpande utgifter (driftsstöd), dock i princip förbjudet. Undantag kan medges de regioner som omfattas av undantaget i artikel 87.3 a i fördraget "under förutsättning att det är motiverat på grundval av stödets art och dess bidrag till den regionala utvecklingen och under förutsättning att dess nivå står i förhållande till de handikapp som det är avsett att kompensera för" (punkt 4.15 i de ovannämnda riktlinjerna). Enligt samma riktlinjer måste medlemsstaterna dock kunna påvisa att dessa problem existerar och har betydelse. Dessutom måste driftsstödet vara tidsbegränsat och successivt minska.
- (13) Kommissionen konstaterar att de grekiska myndigheterna inte har lämnat några uppgifter som stöder bedömningen att bidragen till researrangörerna kan motiveras av sitt stöd till den regionala utvecklingen eller av sin art. Inte heller ligger de på en nivå som står i proportion till de problem som de är avsedda att avhjälpa. Likaså verkar det svårt att hävda att villkoret om driftsstödets minskning beaktas. Kommissionen konstaterar vidare att ett sådant stöd, om en del av de beviljade bidragen fortsätter att gå till researrangörer som är lokaliserade utanför Grekland, eventuellt skulle kunna beviljas till regioner som inte är berättigade att tillämpa undantaget i artikel 87.3 a i fördraget. Kommissionen kan därför i detta skede inte anse att bidragssystemet för researrangörer utifrån dessa synpunkter är förenligt med de tillämpliga bestämmelserna i riktlinjerna, vilket gör att kommissionen tvivlar på att systemet är förenligt med bestämmelserna i fördraget.
- (14) Kommissionen ställer sig för övrigt också frågande till huruvida denna ordning är förenligt med den allmänna

(3) EGT L 32, 5.2.1999, s. 18.

(4) EGT C 74, 10.3.1998, s. 9 och EGT C 258, 9.9.2000, s. 5.

principen om förbud mot exportstöd, för övrigt angiven och upprepad i punkt 4.17 i riktlinjerna. Ovannämnda bidrag tas ut av researrangörer som (direkt eller indirekt alltefter arten av de paket som salubjuds) erbjuder produkter som företag verksamma inom turistsektorn i Grekland (särskilt hotell och restauranger) saluför på den internationella marknaden. Med hänsyn till de förväntade resultaten av denna åtgärd (ökning av antalet turistresor och till följd därav en ökning av inkomsterna för turistsektorns aktörer) kan det således i detta skede inte uteslutas att tillämpningen innebär stöd till mellanled inom distributionen (i det här fallet till researrangörerna) i förhållande till de resultat som uppnås vid export av en viss produkt (turism).

### III. SYNPUNKTER FRÅN DE GREKISKA MYNDIGHETERNA

(15) I de synpunkter som lämnats av de grekiska myndigheterna inom ramen för det officiella granskningsförfarandet understryks först att Grekland, trots den särskilda utveckling som landet upplevt inom turistsektorn, ännu inte har lyckats minska den tydliga säsongsbundenheten i turisternas efterfrågan och att Greklands beroende av researrangörerna är större än andra europeiska konkurrenters, främst på grund av det avstånd som skiljer Grekland från dess viktigaste marknader. Detta är enligt de grekiska myndigheterna förklaringen till att åtgärderna för att skapa efterfrågan utanför turistsäsongen ingår i det operativa programmet om konkurrenskraft i den form som det godkänts av kommissionen för perioden 2000–2006.

(16) De grekiska myndigheterna betonar särskilt att bidragssystemet för researrangörer av myndigheterna själva inte ansågs kunna innebära statligt stöd och därför inte anmäldes till kommissionen.

Det var absolut nödvändigt att godkänna ett sådant system för att kunna möta konkurrensen från tredje land i Medelhavsområdet, eftersom dessa länder finansierar de europeiska researrangörerna så att de kan erbjuda "turistpaket" till intressantare priser.

De grekiska myndigheterna framhåller också att det inte skulle vara möjligt att gynna bara vissa företag, eftersom alla researrangörer som uppfyller villkoren för systemet automatiskt kommer ifråga, eftersom bidragen beviljas oberoende av använda transportmedel (de grekiska

myndigheterna anser också att sänkta priser på turistpaket gynnar konsumenterna, eftersom det endast är verkligt låga priser som kan få dem att vända blicken åt ett nytt håll).

(17) Trots de grekiska myndigheternas övertygelse att ett sådant system skulle vara den enda lösningen för att uppnå de fastställda målen försäkrade de ändå att något bidrag ännu inte hade utbetalts och meddelade samtidigt att de skulder som de grekiska researrangörerna under tiden ådragit sig skulle betalas enligt kommissionens förordning (EG) nr 69/2001 av den 12 januari 2001 om tillämpningen av artiklarna 87 och 88 i EG-fördraget på stöd av mindre betydelse <sup>(5)</sup>.

### IV. BEDÖMNING

(18) Kommissionen har granskat de grekiska myndigheternas synpunkter inom ramen för det officiella granskningsförfarandet.

(19) Vad gäller det granskade bidragssystemets natur anser kommissionen att dessa bidrag är statligt stöd i enlighet med artikel 87.1 i EG-fördraget och artikel 61.1 i EES-avtalet. Det handlar verkligen om stöd som beviljas med statliga medel och som med tanke på dess selektiva tillämpningsområde ger turistföretagen exceptionella förmåner och minskar de utgifter som normalt belastar deras budget. Eftersom turistbranschen är öppen för internationell konkurrens, kan de påverka handeln mellan medlemsstaterna och hota att snedvrider konkurrensen genom att vissa företag gynnas.

(20) Här konstaterar kommissionen främst att alla beslut om godkännande av gemenskapsåtgärder med stöd av strukturfonderna innehåller förbehåll för statligt stöd. Det innebär att godkännandet av ett operativt program inte fritar medlemsstaterna från deras skyldigheter i detta avseende. Genom en skrivelse av den 16 juli 2001 gjorde kommissionen de grekiska myndigheterna uppmärksamma på att de måste garantera att konkurrenslagstiftningen respekteras i samband med antagande och tillämpning av åtgärder som avser att minska turistbranschens säsongsbetingade karaktär (åtgärd 5.3 i det operativa programmet om konkurrenskraft).

<sup>(5)</sup> EGT L 10, 13.1.2001, s. 30.

Även om det finns risk för att turisterna såsom de grekiska myndigheterna påstår söker sig till nya mål i tredje land om de medlemsstater som mest berörs av den internationella konkurrensen inte erbjuder några alternativa möjligheter, kan allt stöd som medlemsstaterna beviljar inom turistsektorn påverka handeln mellan medlemsstaterna. I det aktuella fallet och eftersom bidragen skulle få till resultat att de påverkar turisternas val så att Grekland gynnas som semestermål skulle turistströmmarna i gemenskapen ändras.

Fastän ingen särskild researrangör diskrimineras är ändå åtgärden sektoriell och selektiv. Eftersom det dessutom inte krävs något avtal mellan den behöriga förvaltningsmyndigheten och de involverade researrangörerna, kan det inte finnas några garantier för att beviljandet av bidragen skulle leda till motsvarande minskning av de priser som turisterna får betala. Därför kan det inte utslutas att systemet ger vissa företag direkta ekonomiska förmåner.

- (21) Under dessa omständigheter och med hänsyn till att det handlar om ett kontinuerligt stöd som skulle minska företagets löpande utgifter anser kommissionen att bidragen är driftsstöd som bara kan godkännas om riktlinjerna följs, även om de beviljas en region som till slutet av 2006 helt omfattas av undantaget i artikel 87.3 a i fördraget. Framför allt måste de motiveras av det sätt på vilket de bidrar till den regionala utvecklingen och av sin natur. Likaså måste de ligga på en nivå som står i proportion till de problem som de ska avhjälpa. De måste också vara tidsbegränsade och minska successivt.

- (22) Eftersom de grekiska myndigheterna inte har överlämnat något nytt material till kommissionen för bedömningen av detta stöds lämplighet som bidrag till den regionala utvecklingen (i synnerhet för att bevisa att det står i proportion till de problem som det ska avhjälpa och för att kunna fastställa att det minskar i omfattning) och eftersom de inte framfört några synpunkter på kommissionens tvivel under förfarandets gång på bidragssystemets effekter för turistsektorns aktörer och på eventuellt beviljande av stöd till regioner som inte omfattas av undantaget i artikel 87.3 a i fördraget, kan kommissionen fortfarande inte göra den bedömningen att bidragen beviljas enligt punkt 4.15 i riktlinjerna. Följaktligen kan kommissionen inte anse att det ovannämnda stödet är

förenligt med den gemensamma marknaden på grundval av undantaget i artikel 87.3 a i fördraget.

- (23) Inte heller kan kommissionen anse att stödet är förenligt med något annat undantag i fördraget. Å ena sidan kan sådant stöd på grund av sin natur som driftsstöd inte anses vara avsett att underlätta utvecklingen av viss ekonomisk verksamhet eller ekonomiska regioner om de inte påverkar handeln i negativ riktning på ett sätt som står i strid med det gemensamma intresset (artikel 87.3 c). Å andra sidan handlar det inte om stöd av social karaktär till enskilda konsumenter (artikel 87.2 a), inte heller om stöd för att avhjälpa skador som vållats av naturkatastrofer eller andra exceptionella händelser (artikel 87.2 b). Stödet ges inte till näringslivet i vissa delar av Förbundsrepubliken Tyskland som påverkats genom Tysklands delning (artikel 87.2 c) och det är inte avsett att främja genomförandet av viktiga projekt av gemensamt europeiskt intresse eller för att avhjälpa en allvarlig störning i en medlemsstats ekonomi (artikel 87.3 b). Det ges inte för att främja kultur och bevara kulturarvet (artikel 87.3 d) och det faller inte under någon annan form av stöd som bestäms av rådet (artikel 87.3 e).

- (24) Slutligen konstaterar emellertid kommissionen att något bidrag ännu inte har betalats ut och noterar de grekiska myndigheternas förpliktelse att respektera förordning (EG) nr 69/2001 då det ovannämnda stödet beviljas. Under dessa omständigheter och med hänsyn till att det granskade stödsystemet endast kan få indirekta effekter med stor spridning över hela den grekiska turistsektorn, vilket gör att det inte direkt kan knytas till exportkvantiteter, anser kommissionen att det inte finns anledning att tillämpa artikel 14 i rådets förordning (EG) nr 659/1999 av den 22 mars 1999 om tillämpningsföreskrifter för artikel 93 i EG-fördraget<sup>(6)</sup>, där det föreskrivs att olagligt beviljat stöd kan återkrävas från mottagaren.

## V. SLUTSATS

- (25) Kommissionen konstaterar att Grekland har infört bidragssystemet för researrangörer i strid med artikel 88.3 i fördraget. Med stöd av ovanstående granskning och främst mot bakgrund av riktlinjerna anser kommissionen även att det ovannämnda stödet inte är förenligt med den inre marknaden.

<sup>(6)</sup> EGT L 83, 27.3.1999, s. 1.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

*Artikel 3*

*Artikel 1*

Det bidragssystem för researrangörer som trädde i kraft med beslutet av den grekiska turistorganisationens ordförande, nr 503820 av den 18 oktober 2001, är inte förenligt med den inre marknaden.

Grekland skall inom två månader efter offentliggörandet av detta beslut underrätta kommissionen om de åtgärder som vidtagits för att genomföra beslutet.

*Artikel 2*

*Artikel 4*

Grekland måste upphäva det bidragssystem som avses i artikel 1.

Detta beslut vänder sig till Republiken Grekland.

Bryssel den 27 november 2002.

*På kommissionens vägnar*

Mario MONTI

*Ledamot av kommissionen*

---