

Luottamuksellinen

Komission päätös

tehty 18 päivänä tammikuuta 2000

yrityskeskittymän julistamisesta yhteismarkkinoille ja ETA-sopimuksen toimintaan soveltuvaksi

(Asia N:o COMP/M.1630 – Air Liquide / BOC)

(Ainoastaan englanninkielinen teksti on todistusvoimainen)

(ETA:n kannalta merkityksellinen teksti)

EUROOPAN YHTEISÖJEN KOMISSIO, joka

ottaa huomioon Euroopan yhteisön perustamissopimuksen,

ottaa huomioon Euroopan talousalueesta tehdyn sopimuksen ja erityisesti sen 57 artiklan 2 kohdan a alakohdan,

ottaa huomioon yrityskeskittymien valvonnasta 21 päivänä joulukuuta 1989 annetun neuvoston asetuksen (ETY) N:o 4064/89¹, sellaisena kuin se on viimeksi muutettuna asetuksella (EY) N:o 1310/97², ja erityisesti sen 8 artiklan 2 kohdan,

ottaa huomioon 16 päivänä syyskuuta 1999 tehdyn komission päätöksen menettelyn aloittamisesta tässä asiassa,

on antanut asianomaisille yrityksille mahdollisuuden esittää huomautuksensa komission esittämistä väitteistä,

ottaa huomioon keskittymiä käsittelevän neuvoa-antavan komitean lausunnon,³

sekä katsoo seuraavaa:

¹ EYVL L 395, 30.12.1989, s. 1; korjattu toisinto EYVL L 257, 21.9.1990, s. 13.

² EYVL L 180, 9.7.1997, s. 1.

³ EYVL

1. Komissio vastaanotti 16 päivänä elokuuta 1999 asetuksen (ETY) N:o 4064/89 ('sulautuma-asetus') 4 artiklan mukaisen ilmoituksen ehdotetusta keskittymästä, jolla yritys nimeltä L'Air Liquide S.A. ('Air Liquide') hankkii sulautuma-asetuksen 3 artiklan 1 kohdan b alakohdan mukaisen määräysvallan osassa yritystä nimeltä The BOC Group plc ('BOC') tekemällä siitä julkisen tarjouksen, joka toteutetaan yhdessä Air Products and Chemicals Inc:n ('Air Products') kanssa, minkä jälkeen BOC:n yritykset ja varat jaetaan.
2. Komissio päätti 16 päivänä syyskuuta 1999 sulautuma-asetuksen 6 artiklan 1 kohdan c alakohdan ja ETA-sopimuksen 57 artiklan mukaisesti aloittaa menettelyn tässä asiassa.
3. Neuvoo-antava komitea keskusteli tämän päätöksen luonnoksesta 5 päivänä tammikuuta 2000.

I. OSAPUOLET

4. Air Liquide on kansainvälinen konserni, jonka liiketoimintaan kuuluvat teollisuuskaasut ja niihin liittyvät toiminnot, sähkön ja höyryn yhteistuotanto, konepajatekniikka, hitsaus- ja leikkauslaitteet ja -hyödykkeet, sukellus- ja terveydenhuollon laitteet ja näihin tuotteisiin liittyvät palvelut. Yritys toimittaa teollisuuskaasuja eri teollisuudenaloille, mukaan lukien rauta-, teräs-, öljynjalostus-, kemian-, lasi-, elektroniikka- ja selluteollisuus, metallurginen teollisuus, elintarviketeollisuus, terveydenhoitoja ilmailuteollisuus. Air Liquide on liikevaihdoltaan maailman suurin teollisuuskaasujen tuottaja ja jakelija.
5. BOC:n toimintaan kuuluvat teollisuuskaasujen ja niihin liittyvien laitteiden valmistus ja jakelu, jakelupalvelut ja alipaineteknologia. Yritys tuottaa ja myy tärkeimpiä ilmakaasuja (typpi, happi ja argon), vetyä, hiilidioksidia, heliumia, asetyleeniä, nestekaasua ja erikoiskaasuja. Liikevaihdoltaan BOC on maailman toiseksi suurin teollisuuskaasujen valmistaja ja jakelija.

II. TOIMENPIDE JA KESKITTYMÄ

A. BOC:n osien ilmoitettu hankinta

6. Heinäkuun 13 päivänä 1999 Air Liquide ja Air Products ilmoittivat yritystösota varten perustetun yrityksen, Bidcon, kautta Yhdistyneen kuningaskunnan Takeover Code -säädöksen 2.5 säännön mukaisesti suositetusta julkisesta ostotarjouksesta, joka oli yhteinen ja ehdollinen, ja joka koski kaikkia BOC:n osakkeita. Yritysten on tehtävä tarjous osakkeenomistajille sen jälkeen, kun ne ovat saaneet luvan sääntelyviranomaisilta, Euroopan komissio mukaan lukien.
7. Air Liquide ja Air Products ovat sopineet jakavansa BOC:n yritykset ja varat tarjouksen toteutumisen jälkeen (2 päivänä heinäkuuta 1999 tehty sopimus, sellaisena kuin se on muutettuna 7 päivänä heinäkuuta 1999 ('sopimus')). Jakoa koskevan suunnitelman mukaan Air Liquide hankkii omistukseensa BOC:n toiminnan ETA-alueella (Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Irlannissa) sekä eräät liiketoiminnot ETA:n ulkopuolella. Air Products hankkii omistukseensa muut BOC:n toiminnot. BOC:n teollis- ja tekijänoikeuksien osalta, jotka muodostuvat patentoidusta ja patentoimattomasta tekniikasta, ohjelmistot mukaan lukien, Air Liquide ja Air Products aikovat tehdä järjestelyjä antaakseen kummallekin

yritykselle tasavertaisen pääsyn kyseisiin teollis- ja tekijänoikeuksiin (sopimuksen 9 kohta).

8. Nyt käsiteltävänä oleva ilmoitus koskee vain niitä BOC:n yrityksiä ja varoja, jotka Air Liquide aikoo hankkia, erityisesti Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Irlannissa sijaitsevaa omaisuutta.

B. Aikaisemmat yrityskaupat

9. Air Liquide hankki tammikuussa 1999 BOC:n teollisuuskaasutoiminnan Ranskassa, Belgiassa, Alankomaissa ja Saksassa. Näistä yrityskaupoista ilmoitettiin Bundeskartellamtille⁴ (Saksan kilpailuviranomaiset) ja Conseil de la concurrence⁵ (Belgian kilpailuviranomaiset). Nämä kilpailuviranomaiset hyväksyivät yritysostot. Yrityskaupoista ilmoitettiin myös Nederlandse Mededingsautoriteitille⁶ (Alankomaiden kilpailuviranomaiset), joka antoi päätöksen, että sillä ei ole toimivaltaa tässä asiassa.
10. Koska 9 kohdassa mainitut toimenpiteet toteutettiin kahden vuoden kuluessa samojen yritysten välillä, niitä käsitellään tässä menettelyssä yhtenä ja samana keskittymänä sulautuma-asetuksen 5 artiklan 2 kohdan toisen alakohdan mukaisesti.

III. YHTEISÖNLAAJUINEN ULOTTUVUUS

11. Air Liquidien ja BOC:n yhteenlaskettu maailmanlaajuinen kokonaisliikevaihto on yli 5 000 miljoonaa euroa⁷ (Air Liquide 6 146 miljoonaa euroa⁸ vuonna 1998 ja BOC noin 1 949 miljoonaa euroa⁹ vuonna 1998). Kummankin yrityksen yhteisön alueelta kertynyt kokonaisliikevaihto on yli 250 miljoonaa euroa (Air Liquide [...]* miljoonaa euroa¹⁰ vuonna 1998 ja BOC [...]* miljoonaa euroa vuonna 1998). Kumpikaan yritys ei saa yhteisön alueelta kertyneestä liikevaihdostaan yli kahta kolmasosaa yhdestä ja samasta jäsenvaltiosta. Ilmoitetulla keskittymällä on siten yhteisönlaajuinen ulottuvuus.

⁴ Asia B3-168/98, 16.12.1998.

⁵ Asia 98/0050, 12.1.1999.

⁶ Asia 1182/4b.84, 29.12.1998.

⁷ Liikevaihto on laskettu sulautuma-asetuksen 5 artiklan 1 kohdan ja liikevaihdon laskemisesta annetun komission tiedonannon (EYVL C 66, 2.3.1998, s. 25) mukaan. Siinä määrin kuin luvut sisältävät liikevaihdon ajalta ennen 1 päivää tammikuuta 1999, ne on laskettu ecun keskimääräisen vaihtokurssin mukaan ja muunnettu euroiksi suhteessa yksi yhteen.

⁸ Air Liquidien liikevaihto sisältää BOC:ltä Ranskasta, Saksasta, Belgiasta ja Alankomaista vuonna 1999 hankittujen liiketoimintojen liikevaihdon ([...]* miljoonaa euroa).

⁹ BOC:n liikevaihdon määrä sisältää niiden kaasuyritysten liikevaihdon, jotka Air Liquide aikoo hankkia.

¹⁰ Katso alaviite 8.

* Tekstiä on muokattu tietojen luottamuksellisuuden säilyttämiseksi; muokatut kohdat ovat hakasulkeissa ja merkitty tähdellä.

IV. SULAUTUMA-ASETUKSEN 2 ARTIKLAN MUKAINEN ARVIOINTI

A. Merkitykselliset tuotemarkkinat

1. Teollisuuskaasut

12. Air Liquiden ja BOC:n toiminnassa on päällekkäisyyksiä ensi sijassa teollisuuskaasujen tuotannossa ja jakelussa. Teollisuuskaasuja ovat kaikki kaasut, joita käytetään valmistusprosesseissa, tutkimuksessa, terveydenhoidossa ja niihin liittyvissä sovelluksissa. Osapuolet tuottavat ja jakelevat ilmakaasuja ja muita kuin ilmakaasuja (kaasut, joita tuotetaan muista lähteistä kuin ilmasta).
13. Ilmakaasuja ovat *typpi* (noin 78 prosenttia ilmasta), *happi* (noin 21 prosenttia ilmasta) ja *argon* (noin 0,9 prosenttia ilmasta). Harvinaisempia kaasuja (*krypton*, *neon*, *ksenon*) on noin yksi tuhannesosa ilmasta. Ilmakaasujen valmistaminen perustuu pääasiassa ilman erottamiseen kryptekniikalla, joka on monivaiheinen ja suhteellisen monimutkainen prosessi. Ilma nesteytetään erittäin alhaisessa lämpötilassa ja erotetaan komponentteihin, jotka poistetaan eri tasoilla tislaukskolonnissa. Muita ilmanerotusprosesseja ovat PSA (pressure swing adsorption) ja VPSA (vacuum pressure swing adsorption). Molemmat prosessit tuottavat joko happea tai typpeä. Typen valmistuksessa käytetään ensisijaisesti membraanitekniikkaa.
14. Hiilivedyissä (öljy ja sen sivutuotteet) on runsaasti *vetyä*, jota tuotetaan ensi sijassa reformoimalla höyryllä maakaasua tai naftaa tai muulla kemiallisella tavalla (yleensä vetykrakkaus). Vetyä valmistavat myös öljy- ja kemianyhtiöt. *Hiilidioksidi* tuotetaan yleensä luonnon lähteistä tai polttamalla hiilivetyjä. Siten teollisuuskaasuja valmistavat yhtiöt ostavat usein hiilidioksidin öljy- ja kemianyhtiöiltä. *Asetyleeni* on kaasumainen hiilivety, jota tuotetaan tavallisesti kalsiumkarbidista vedellä tai jota saadaan kemiallisista lähteistä.
15. *Heliumia* saadaan maakaasusta, jossa on heliumia vähintään 0,3 prosenttia (heliumia runsaasti sisältävä maakaasu). Tuotantoprosessiin sisältyy raakaheliumin (jossa on noin 65 prosenttia heliumia ja 35 prosenttia typpeä) uuttaminen ja puhdistaminen (jalostus), jotta saadaan puhdasta heliumia (puhtausaste vähintään 99,995 prosenttia). Ilmoituksen tekijä katsoo, että heliumin tukkukauppa muodostaa erilliset markkinat. Komission tutkimukset ovat vahvistaneet, että on olemassa tukkumarkkinat jälleenmyyjille tarjottavalle jalostetulle heliumille.
16. Keskittymän osapuolet myyvät myös *erikoiskaasuja*, jotka ovat pääasiassa jäädytys-, elektroniikka- ja valokaasuja. Erikoiskaasuissa on erilaisia kemiallisia molekyyliä, joita elektroniikkateollisuus tarvitsee puolijohteiden eri valmistusvaiheissa (elektroniikkateollisuuden erikoiskaasut). Näitä kaasuja ovat silaani (SiH₄), jota käytetään puolijohdekiekon päällystämiseksi puhtaalla silikonilla tai silikonioksidilla, arsiini (ASH₃) ja fosfiini (PH₃), joita käytetään seostuksessa (seostusaineiden lisääminen puolijohdekiekon pinnalle puolijohdeominaisuuksien muuttamiseksi), tyypitrifluoridi (NF₃), heksafluorietaani (C₂F₆) ja hiilitetrafluoridi (CF₄) syövytykseen (aineen poistamiseksi puolijohdekiekon pinnalta pintakuvion luomiseksi) ja volframiheksafluoridi (WF₆) pinnan päällystämiseksi metallilla. Heksafluorietaania ja tyypitrifluoridia käytetään myös puhdistusaineina.

17. Taulukossa 1 esitetään teollisuuskaasujen pääasialliset käyttökohteet:

Taulukko 1

| Tärkeimmät teollisuuskaasut ja niiden käyttökohteet | | |
|--|-------------------------------|--|
| Typpi | Happi | Argon |
| Puhdistus | Teräksen valmistus | Hitsaus |
| Öljy- ja kaasutoiminnot | Ei-rautametallien sulatus | Teräksen valmistus |
| Lämpökäsittelyt | Jätevedenpuhdistus | Valaisinputket |
| Lasin valmistus | Kaasuhitsaus ja -leikkaus | Metallit |
| Pakkaaminen | Hengityskaasut | Elektroniikkakomponentit |
| Siiloatmosfäärit | Rakettipolttoaineen oksidanti | |
| Elintarvikkeiden kuljetus | Tiilien valmistus | Helium |
| Teräksen valmistus | Hajunesto | Hitsaus |
| Elektroniikkakomponentit | Teen fermentointi | Ilmapallot |
| Kudoksen jäädytys | Lasin valmistus | Vuodonetsintä |
| Keinosiemennys | Sellu- ja paperiteollisuus | Magneettiresonanssi- kuvantaminen |
| Elintarvikkeiden pakastaminen | Otsoni | Kryogeeninen jäädytys |
| Kutistusliitokset | Hiilenkaasutus | Hengityskaasut |
| Purseiden poistaminen | Elektroniikkakomponentit | |
| Romun talteenotto | | |
| Väriaineiden jäädytys | Hiilidioksidi | Vety |
| Terästehtaiden laitteiden jäädytys | | Uuniatmosfäärit |
| Liutointen talteenotto | Elintarvikkeiden pakastaminen | Lasin valmistus |
| Ilmansaasteiden vähentäminen | Juomat | Kemikaalien valmistus |
| Kemikaalien valmistus | Öljylähteet | Sähkövoimalaitosten laitteiden jäädytys |
| Puhallusmuotin jäädytys | Kasvien kasvun tehostaminen | Rakettipolttoaine |
| Kaivosturvallisuus | Palonsammuttimet | Margariinin valmistus |
| | Jätteiden käsittely | Elektroniikkakomponentit |
| | Muotin kovettaminen | |
| | Metallien valmistus | |
| | Tupakkateollisuus | |

Lähde: NatWest Securities,
"Industrial Gases 2000"

18. Toimialan edustajien yleisen näkemyksen mukaan kukin kaasulaji muodostaa erilliset tuotemarkkinat. Periaatteessa eräät kaasut voidaan korvata toisilla tietyissä käyttökohteissa, esimerkiksi hiilidioksidi ja argon hitsauksessa. Asiakkaat katsovat kuitenkin, että korvaaminen ei ole yleensä todellinen vaihtoehto. Komission kyselyyn annettujen vastausten mukaan useimmissa sovelluksissa hintaerot ja tietyn kaasun integroituminen asiakkaan sovellusprosessiin sulkevat käytännössä suurelta osin pois mahdollisuuden korvata kaasuja keskenään.

19. Siten komissio katsoo tässä asiassa, että happi, typpi, argon, vety, hiilidioksidi, asetyleeni, tukkumarkkinoilla myytävä helium ja elektroniikkateollisuuden erikoiskaasut muodostavat erilliset tuotemarkkinat.

2. Toimitustavat

20. Teollisuuskaasuja toimitetaan eri muodoissa (kaasuna tai nestemäisenä) ja erilaisten jakelukanavien kautta (suur-, irto- ja pullotoimituksina).
21. *Suurtoimituksina* ilmakaasua myydään silloin kun happea ja typpeä tarvitaan suuria määriä. Asiakkaat ovat yleensä teollisuusyrityksiä (esimerkiksi petrokemian/kemian- ja terästeollisuus, öljynjalostus ja lasiteollisuus).
22. Kaasu toimitetaan asiakkaan toimipaikalla sijaitsevasta kiinteästä laitoksesta (toimipaikalla sijaitsevat ilmanerotusyksiköt) tai putkistojen kautta. Ensimmäisessä tapauksessa ilmanerotusyksiköt rakennetaan asiakkaan toimipaikalle tai sen lähelle ja tuotanto myydään kyseiselle asiakkaalle¹¹. Tuotteet toimitetaan kaasumaisessa muodossa suoraan laitoksesta putkiston kautta asiakkaan tehtaalte. Kaasun toimittaja omistaa toimipaikalla sijaitsevan laitoksen ja harjoittaa sen toimintaa pitkän (jopa 15-vuotisen) sopimuksen perusteella. Se tarjoaa jatkuvaa huoltoa ja teknistä tukea. Sellaisilla alueilla, joilla ilmanerotusyksiköiden yhdistäminen on taloudellista asiakastiheyden vuoksi, voidaan rakentaa putkistoverkosto (esimerkiksi Pohjois-Ranska, Belgia ja Alankomaat). Kukin kaasulaji (happi tai typpi) toimitetaan sille varatun putken kautta. Ilmoituksen tekijän mukaan näille toimitustavoille ei ole vaihtoehtoa, jos toimitusmäärä vaihtelee noin 100 tonnista päivässä, eli 3 000 kuutiometrissä tunnissa, yli 2 000 tonniin päivässä, eli 60 000 kuutiometriin tunnissa.
23. Toimipaikalla sijaitsevia ilmanerotuslaitoksia (joista muutamat ovat kryogeenisiä) käytetään usein hapen tai typen toimittamiseen myös silloin, kun toimitusmäärä on 20–100 tonnia päivässä, eli sama määrä kuin mitä voidaan toimittaa irtokaasuna. Pienet toimipaikalla olevat yksiköt tuottavat usein joko typpeä tai happea, suuremmat yksiköt tuottavat molempia kaasuja.
24. *Irtokaasuna* toimitettavan kaasun määrä ei ole yhtä suuri kuin suurtoimituksena toimitettaessa. Lukuun ottamatta vetyä, joka yleensä tuotetaan ja kuljetetaan kaasumaisessa muodossa, irtokaasuna toimitettavat kaasut tuotetaan yleensä nestemäisessä muodossa. Nesteytyslaitokset voidaan rakentaa samalle paikalle kuin suurtoimituksina myytävien kaasujen laitokset, jolloin vältetään putkiston rakentamiselta näiden kahden tehtaan välille. Nestemäiset kaasut kuljetetaan joko maanteitse tai junalla säiliöissä toimittajan tehtaalta asiakkaan toimipaikkaan, jossa ne varastoidaan ennen kuin ne käytetään joko nestemäisenä tai muutetaan kaasumaiseen muotoon. Kukin kaasu kuljetetaan ja varastoidaan erityislaitteistossa (erityisesti ilmakaasut on kuljetettava alhaisessa lämpötilassa kryogeenisessä säiliövaunussa).
25. *Kaasupulloja* käytetään silloin kun asiakkaan tarvitsema määrä on pieni (1 m³/kk–1 000 m³/kk). Tätä suuremmat määrät toimitetaan parhaiten irtokaasuna. Kaikki kaasut tuotetaan ja täytetään kaasupulloihin kaasumaisessa muodossa lukuun ottamatta hiilidioksidia, joka toimitetaan nestemäisenä. Kaasupullot voidaan täyttää

¹¹ Tietyissä tapauksissa tämä ilmanerotusyksikkö saattaa palvella myös muita asiakkaita.

ja toimittaa kaasun toimittajan tehtaalta tai nestemäiset kaasut voidaan kuljettaa säiliöissä ja täyttää kaasupulloihin täyttökeskuksissa, jolloin ne muutetaan puristettuun muotoon. Täyttökeskuksesta erikokoiset paineistetut kaasupullot kuljetetaan joko suoraan asiakkaalle tai varastoihin, joista kaasupullot toimitetaan asiakkaille. Suurimmille asiakkaille teollisuuskaasuyritys toimittaa kaasupullot yleensä suoraan, kun taas pienemmille asiakkaille kaasupullot toimitetaan varastoista. Vaikka kaasupullojen volyymi on rajallinen, niistä saatava tuotto on merkittävä kaasupullojen huomattavasti korkeamman hinnan ja niihin liittyvien maksujen vuoksi.

26. Toimialan edustajien mukaan nämä kolme erilaista jakelutapaa muodostavat erilliset tuotemarkkinat ja komissio on ollut samalla kannalla aikaisemmissa tapauksissa. Kaasujen hinnat, kuljetus- ja vuokratustannukset sekä mahdolliset turvallisuus- ja muut kulut vaihtelevat toimitustavan mukaan.
27. Komissio katsoo siten, että hapen ja typen toimitukset suurtoimituksina sekä irto- ja pullokaasuina, argonin (mukaan luettuna argonseokset), vedyn, hiilidioksidin ja asetyleenin toimitukset irto- ja pullokaasuina, heliumin tukkutoimitukset ja elektroniikkateollisuuden erikoiskaasujen toimitukset muodostavat merkitykselliset tuotemarkkinat. On kuitenkin huomattava, että nämä markkinat voivat kuitenkin olla yhteydessä toisiinsa. Erityisesti suurtoimitusmarkkinoiden vahva asema tuottaa usein kilpailuetua irtokaasumarkkinoilla ja päin vastoin.

B. Merkitykselliset maantieteelliset markkinat

1. Suurtoimitusmarkkinat

28. Ilmoituksen tekijä katsoo, että merkitykselliset markkinat ovat maailmanlaajuiset. Komissio huomauttaa, että ilmoituksen tekijän näkemys on ristiriidassa sen menettelyn aikana esittämien väitteiden kanssa samoin kuin sen oman sisäisen arvioinnin kanssa. Menettelyn aikana ilmoituksen tekijä korosti sitä, että millään BOC:n yrityksellä ja toiminnolla, jotka ilmoituksen tekijä aikoo hankkia Yhdysvalloissa ja muualla maailmassa, ei ole vaikutusta kilpailuun ETA-alueella. Nämä lausunnot ovat selvästi ristiriidassa maailmanmarkkinoita koskevan näkemyksen kanssa. Komissio on myös tarkastellut sisäistä asiakirjaa, jossa ilmoituksen tekijä analysoi suunniteltua toimenpidettä kilpailuoikeuden kannalta. Tässä asiakirjassa arvioidaan suunnitellun toimenpiteen vaikutusta viitealueella, joka ei ole Eurooppaa suurempi. Asiakirjassa ei ole mainintaa laajemmasta viitealueesta, kuten maailmanmarkkinoista¹². Komissio päätelee, että ilmoituksen tekijän suullisessa kuulemisessa omaksuma näkemys on ristiriidassa sen merkityksellisiä maantieteellisiä markkinoita koskevan tavanomaisen arvioinnin kanssa.
29. Suullisessa kuulemisessa ilmoituksen tekijä totesi, että teollisuuskaasuyritykset pystyvät teknisesti rakentamaan ilmanerotuslaitoksen missä tahansa maailmassa sijaitsevalle toimipaikalle. Ilmoituksen tekijä päätelee, että markkinat on

¹² Air Liquiden 2 päivänä kesäkuuta 1999 päivätty asiakirja (toimitettu Federal Trade Commissionille osana HSR-ennakkoilmoitusta). Asianomainen teksti kuuluu seuraavasti: "Toimenpiteen vaikutukset: suurtoimitusmarkkinat – kansallisesti tarkasteltuna osapuolten toiminnoissa ei ole päällekkäisyyksiä; Euroopan laajuisesti tarkasteltuna yhdistetty markkinaosuus olisi yli 40 prosenttia". Seuraavaksi tekstissä arvioidaan toimenpiteen vaikutusta EU:n alueella.

katsottava maailmanlaajuisiksi. Toimittajan tekninen kyky tarjota tiettyjä tavaroita maailmanlaajuisesti ei kuitenkaan riitä tämän päätelmän perusteluksi. Pikemminkin markkinoilla, joilla tarjotaan pitkäaikaisia toimitussopimuksia, analyysin on keskityttävä siihen, kilpailevatko toimittajat todella kyseisistä sopimuksista samalla maantieteellisellä alueella ja kilpailevatko toimittajat samoin edellytyksin eri maantieteellisillä alueilla.

30. Komission tutkimus on vahvistanut, että tietty joukko teollisuuskaasuja ETA-alueella valmistavia yrityksiä kilpailee säännöllisesti tämän alueen suurtoimitussopimuksista. Nämä yritykset ovat AGA, Air Liquide, Air Products, BOC, Linde, Messer, Praxair ja rajoitetummin pienemmät yritykset kuten SIAD ja SOL. Joukko muissa maailmanosissa toimivia yrityksiä ei toimi ETA-alueella. Ensiksi ilmoituksen tekijä on todennut, että ilmanerotusyksiköiden rakentamiseen vaadittava tekniikka ja taitotieto on seuraavilla yrityksillä: Hitachi, Kobe Steel, PSI, Cryogenmash, Kaifeng, Sechuan Air Sep, Hang Yang ja Cosmodyne. Komissio ei ole havainnut, että ETA-alueen suurtoimitusasiakkaat olisivat pyytäneet tarjouksia näiltä yrityksiltä tai että nämä yritykset olisivat toimittaneet niille kaasuja. Toiseksi eräät suuret teollisuuskaasujen toimittajat, kuten Nippon Sanso ja Airgas, eivät kilpaile aktiivisesti ETA-alueen suurtoimitussopimuksista. Ei voida väittää, etteivät tekniset ja lainsäädännölliset esteet ehkäise Euroopan ulkopuolisia yrityksiä aloittamasta toimintaa Euroopassa. Vakiintunut toiminta ja asiakkaiden mieltymykset tekevät tämän erittäin epätodennäköiseksi.
31. Ilmoituksen tekijä ei ole myöskään oikeassa väittäessään, että suurtoimitussopimuksista tehdään tarjouksia maailmanlaajuisesti. Teollisuuskaasuyritykset kilpailevat näistä sopimuksista, jos niillä on vakiintunutta toimintaa ETA-alueella. Yleensä teollisuuskaasuyritykset perustavat tai hankkivat paikallisen tytäryhtiön tai yhteisyrityksen alueella, jolla ne aikovat aloittaa toiminnan. Paikalliset tytäryhtiöt vastaavat alueellisille markkinoille pääsystä, tekevät tarjouksia, hoitavat asiakassuhteita ja tarjoavat teknistä tukea, kun sopimus on tehty. Useat teollisuuskaasuyritykset ovat vahvistaneet kilpailevansa suurtoimitussopimuksista tietyllä alueella vain, jos niillä on vakiintunutta toimintaa kyseisellä alueella. AGA on todennut, että se ei tee tarjouksia vakiintuneen markkina-alueensa (Eurooppa, Yhdysvaltain keskilänsi ja Brasilia) ulkopuolella eikä harkitse aloittavansa siellä itsenäistä toimintaa. Linde on ilmoittanut, että se ei voi kilpailla toimipaikalla sijaitsevia laitoksia koskevista sopimuksista pitkällä aikavälillä ilman paikallista toimintaa tytäryhtiön kautta. Messer on vahvistanut investoivansa yleensä toimipaikalla sijaitseviin laitoshankkeisiin paikallisen tytäryhtiön tai yhteisyrityksen kautta.
32. Praxair ja Air Products, jotka ovat ainoat ei-eurooppalaiset teollisuuskaasuyritykset Euroopassa, ovat kumpikin perustaneet Eurooppaan pääkonttorin, josta ne johtavat suurinta osaa suurtoimituksiin perustuvaa liiketoimintaansa Euroopassa. Praxair on todennut, että sillä on paikallinen henkilöstö ETA-alueella (Oevelissa Belgiassa), joka vastaa toimipaikalla tapahtuvaa tuotantoa koskevien sopimusten hankinnasta, projektisuunnittelusta ja hankkeiden toteuttamisesta. Maailmanlaajuiset tehdassuunnitelmat sopeutetaan yleensä ETA-markkinoihin, jotta mahdollisimman monta paikallista tekijää voidaan ottaa huomioon. Laitoksen huolto, laitoksen toimintahäiriöiden johdosta tehtävät suuret korjaukset ja laitoksen uudistaminen sopimusaikana ovat tämän Euroopassa toimivan yrityksen vastuulla. Euroopan ulkopuolinen henkilöstö osallistuu harvoin sopimusneuvotteluihin ja

asiakassuhteiden ylläpitämiseen. Air Products on vahvistanut, että se harjoittaa Euroopan suurtoimitustoimintaa samalla tavalla.

33. Myös asiakkaat ovat vahvistaneet tämän arvion. Kaikilla asiakkailla, joihin komissio otti yhteyttä, on suurtoimitussopimus vain jonkin edellä mainitun Euroopassa vakiintunutta toimintaa harjoittavan yrityksen kanssa. Ainoastaan yksi asiakas ilmoitti ottavansa yhteyttä myös muihin kuin edellä mainittuihin yrityksiin tehdessään suurtoimitussopimusta. Komissio päätelee tämän perusteella, että eurooppalaisten suurtoimitusasiakkaiden kannalta vain sellaiset toimittajat, joilla on vakiintunutta toimintaa ETA:ssa, voivat tehdä tarjouksia.
34. Komission tutkimus on myös osoittanut, että vaikka suurtoimitusmarkkinoiden kilpailuedellytykset ovat samanlaiset koko ETA-alueella, ne ovat huomattavan erilaiset muissa osissa maailmaa. ETA-alue on siten erotettava muista maailman alueista.
35. Ensiksi suurtoimitussopimuksia koskeva hintakilpailu määräytyy eri objektiivisten tekijöiden mukaan, jotka vaihtelevat alueittain eri puolilla maailmaa. Suurtoimitussopimukset luovat asiakkaan ja toimittajan välille pitkäaikaisen, jopa 15 vuoden pituisen toimitussuhteen. Kukin suurtoimitussopimus edellyttää toimittajan tekevän suuren pääomainvestoinnin, jonka arvo saattaa olla yli 200 miljoonaa euroa. Sijoitetun pääoman odotettu tuotto vaikuttaa ratkaisevasti siihen, kuinka teollisuuskaasuyritys voi kilpailla hinnalla tietyllä alueella. Kukin toimittaja määrittää pääoman odotetun tuoton suhteessa kyseisen alueen riskiin. Sopimusten pitkäaikaisuuden ja investoinnin suuruuden vuoksi valuuttariskit ja yleisesti myös tietyn alueen tai maan taloudelliset ja poliittiset olosuhteet ovat erityisen tärkeitä. Teollisuuskaasuyritykset määrittävät investoinnin odotetun vähimmäistuoton rajat. Nämä rajat vaihtelevat niistä maantieteellisistä alueista riippuen, joilla kaasuyritykset kilpailevat suurtoimitussopimuksista. Korkeamman riskin alueilla tai maissa yritykset lisäävät tavallisesti preemion odotettuun vähimmäistuottoon. Usein pienet teollisuuskaasuyritykset joutuvat rahoittamaan osan alkuinvestoinnista paikallisen tytäryhtiön hakemalla lainalla. Tällöin hinta, jonka ne voivat tarjota, riippuu eri alueiden ja maiden vaihtelevista rahoitusedellytyksistä. Kaikki nämä tekijät yhdessä johtavat alueellisiin hintaeroihin. Ilmoituksen tekijä on korostanut, että "Eurooppa on houkutteleva, riskitön alue", ja todennut, että riskit vaihtelevat suuresti eri puolilla maailmaa. Valuuttariskien vaihtelu on ilmeistä. Kilpailijat ovat vahvistaneet tämän arvion.
36. Toiseksi teollisuuden edustajat jakavat markkinat yleensä kehittyviin ja kypsiin markkinoihin. Suurtoimitusmarkkinoiden osalta ilmoituksen tekijä on todennut ilmoituksessaan, että "on erotettava kypsät markkinat, jotka ovat pitkälle teollistuneita ja jäsenyneitä, kuten Euroopan unioni, ja kehittyvät markkinat, joilla teollinen kehitys ja teollisuuskaasujen käyttö ja sovellukset ovat edelleen laajenemisvaiheessa, kuten Kaakkois-Aasia". Tämä ero tehdään myös osapuolten sisäisissä asiakirjoissa, joita komissio on tarkastellut. Suullisessa kuulemisessa BOC totesi, että se saa huomattavasti korkeamman tuoton kehittyviltä markkinoilta. Kysyntäedellytykset vaihtelevat myös eri puolilla maailmaa. Ilmoituksen tekijä totesi, että oman tuotannon osuus on 11 prosenttia Yhdysvalloissa, 21 prosenttia Euroopassa ja 78 prosenttia Aasiassa.
37. Komissio ei ole vielä tähän mennessä määritellyt suurtoimitusmarkkinoiden ominaisuudet omaavia markkinoita maailmanlaajuisiksi. Aikaisemmissa

päätöksissä komissio on katsonut, että jotkin sellaisten hyödykkeiden markkinat, joilla käydään kauppaa pääasiassa hyödykepörsseissä, ovat maailmanlaajuiset¹³. Nyt tarkasteltavana olevia teollisuuskaasuja toimitetaan erilaisella tavalla, toisin sanoen toimipaikalle rakennetuista yksilöllisistä laitoksista erilaisin ehdoin ja asiakaskohtaisten vaatimusten mukaisesti. Maailmanmarkkinat on hyväksytty myös suurille konepajateollisuuden tai korkean teknologian tuotteille, jotka kuljetetaan tai voidaan kuljettaa asiakkaille eri puolilla maailmaa¹⁴. Nyt käsiteltävänä olevat tuotemarkkinat eivät kuitenkaan koske tällaisten laitteiden toimitusta. Teollisuuskaasujen suurtoimitukset pitkäaikaisten sopimusten perusteella on erotettava ilmanerotuslaitosten myynnistä. Viime mainitut ovat kertaluonteisia suunnitteluhankkeita, jotka perustuvat toisenlaiseen asiakassuhteeseen.

38. Komissio päättelee sen vuoksi, että teollisuuskaasujen suurtoimitusten maantieteelliset viitemarkkinat ovat ETA:n laajuiset.

2. Irto- ja pullokaasut

39. Nyt käsiteltävänä olevassa asiassa ja rinnakkaisessa asiassa COMP/M.1641 – Linde/AGA tehdyt tutkimukset ovat vahvistaneet, että teollisuuskaasujen toimitus asiakkaille, jotka sijaitsevat vähintään noin 200 kilometrin päässä tuotantolaitoksesta, ei ole yleensä kannattavaa lukuun ottamatta eräitä erittäin puhtaita ja arvokkaita kaasuja (mukaan lukien helium ja elektroniikkateollisuuden erikoiskaasut) ja vähäisemmässä määrin hiilidioksidia. Tuotantolaitoksen asiakashankinta-alue määritetään siten ympyräksi, jonka keskipisteessä tuotantolaitos on. Suuremmissa jäsenvaltioissa nämä hankinta-alueet menevät yleensä päällekkäin ja kattavat koko jäsenvaltion ilman aukkoja. Kaasuntoimittajat tekevät usein swap-järjestelyjä toistensa kanssa alentaakseen kuljetuskustannuksia. Ilmoituksen tekijä on toimittanut swap-sopimuksista luetteloita, joiden mukaan se on tehnyt kyseisiä sopimuksia irto- ja pullokaasuista kaikissa ETA-maissa, joissa se toimii. Tämän perusteella ainakaan suurten toimittajien välinen kilpailu irto- ja pullokaasumarkkinoilla ei ole pelkästään alueellista vaan kansallista. Irto- ja pullokaasujen maantieteelliset markkinat rajoittuvat kuhunkin jäsenvaltioon. Eri jäsenvaltioissa on eri jakelujärjestelmät. Naapurijäsenvaltioissa on täysin erilaiset markkinarakenteet. Esimerkiksi Ranskassa Air Liquiden markkinaosuus on [...]* prosenttia irto- ja pullokaasumarkkinoilla, kun taas Saksassa sen markkinaosuus on noin [...]* prosenttia. Ilmoituksen tekijän toimittamien tietojen mukaan eri jäsenvaltioiden välillä on myös huomattavia hintaeroja. Kolmansien osapuolten toimittamat tiedot ovat vahvistaneet tämän. Komissio päättelee siten, että irto- ja pullokaasumarkkinat eivät yleensä ole kansallisia markkinoita laajemmat (lukuun ottamatta tiettyjä erittäin puhtaita ja arvokkaita kaasuja).

¹³ Platina – 24 päivänä huhtikuuta 1997 asiassa IV/M.619 – Gencor/Lonrho tehty päätös, EYVL L 11, 14.1.1997, s. 30; primaarialumiini – 28 päivänä toukokuuta 1998 asiassa IV/M.1161 – Alcoa/Alumax tehty päätös; silikoni – 26 päivänä tammikuuta 1999 asiassa IV/M.1330 – Pechiney/Samancor tehty päätös; muiden mineraalien osalta katso 7 päivänä joulukuuta 1995 asiassa IV/M.660 – RTZ/CRA tehty päätös.

¹⁴ Suuret liikennesuihkukoneet – 30 päivänä heinäkuuta 1997 asiassa IV/M.877 – Boeing/McDonnell Douglas tehty päätös, EYVL L 336, 8.12.1997, s.16; magneettitynyillä kulkevat junat – 9 päivänä maaliskuuta 1998 asiassa IV/M.987 – Transrapid tehty päätös; sähköpistokkeet – 8 päivänä lokakuuta 1998 asiassa IV/M.1314 – Framatome/Berg Electronics tehty päätös; sellunkuivauskoneet – 8 päivänä helmikuuta 1999 asiassa IV/M.1379 – Valmet/Rauma tehty päätös.

3. Helium

40. Heliumia saadaan maakaasusta. Se jalostetaan ja nesteytetään laitoksissa, jotka sijaitsevat Yhdysvalloissa (Kansas, Oklahoma, Texas ja Wyoming), Algeriassa (Bethouia), Puolassa (Odolanov) ja Länsi-Venäjällä (Orenburg). Jalostettu helium kuljetetaan tuotantopaikalta jälleenmyyjille ja vähittäisasiakkaille erityisellä kuljetuskalustolla (kryogeeniset kuljetussäiliöt). ETA-alueelle heliumia toimitetaan pääasiassa Euroopassa sijaitsevista lähteistä (Puola) tai läheisiltä alueilta (Algeria, Länsi-Venäjä).
41. Heliumia myydään ETA-alueelle kaikista edellä mainituista lähteistä, mutta lähellä Eurooppaa sijaitsevista lähteistä (Algeria, Puola, Venäjä) heliumia toimitetaan muualle maailmaan vain vähäisessä määrin. Komissio on arvioinut, että nykyisin noin 75 prosenttia ETA-maiden heliumin kysynnästä täytetään lähellä Eurooppaa sijaitsevista lähteistä. Tuonti Yhdysvalloista vaihtelee, koska toimitukset tapahtuvat joskus suurten yksittäisten tukkusopimusten nojalla. Jos Algeriassa otetaan käyttöön toinen jalostetun heliumin lähde keskipitkällä aikavälillä, kuten ilmoituksen tekijä väittää, tuonti Yhdysvalloista vähenee huomattavasti. Algeria, Puola ja Venäjä eivät toimita heliumia Yhdysvaltoihin.
42. Vaikka nestemäistä heliumia voidaan periaatteessa kuljettaa pitkiä matkoja, monet tekijät estävät tämän (kuljetuskustannusten lisäksi muita tekijöitä ovat rahti- ja huolintakustannukset, tuonti/vientikustannukset ja säiliöiden vuokrat). Helium on hyvin herkkä tuote. Lämpötilan on oltava erittäin alhainen (alle $-269\text{ }^{\circ}\text{C}$) koko kuljetuksen ajan, jotta kaasu säilyy nestemäisenä. Mitä pitempi kuljetusaika on, sitä enemmän helium kaasuuntuu nesteen lämmitessä. Tämän vuoksi tuotemenetykset ovat väistämättä suuremmat pitkillä kuljetusmatkoilla. Erään teollisuuskaasuyrityksen toimittamassa sisäisessä tutkimuksessa todetaan, että Algeriasta tai Puolasta toimitettuna säiliössä voidaan kuljettaa jopa 40 prosenttia enemmän nestemäistä heliumia kuin Yhdysvalloista kuljetettuna lyhyemmän kuljetusajan ansiosta. Tuotteen hävikistä aiheutuvien kustannusten lisäksi kuljetuksesta aiheutuu ylimääräisiä jäähdytyskustannuksia lämpöhukan välttämiseksi pitemmällä kuljetusmatkalla. Nämä kustannukset liittyvät erityisesti nestemäiseen tyypeen ja heliumiin, joita käytetään nestesäiliön suojavaipassa tuotteen jäähdyttämiseksi. Jos säiliöt ovat lämmenneet pitkän kuljetuksen aikana, ne on jäähdytettävä ennen kuin niitä voidaan käyttää uudelleen (jos säiliöt on vuokrattu, jäähdyttämisestä aiheutuu kuluja).
43. Tärkein kustannustekijä heliumin kuljetuksessa on tarvittavien kryogeenisten säiliöiden määrä ja sitä vastaava investointi. Ilmoituksen tekijä on todennut, että heliumpsäiliön kuljetus Yhdysvalloista Eurooppaan ja takaisin kestää 40 päivää, Algeriasta Eurooppaan ja takaisin 16 päivää ja Itä-Euroopasta Eurooppaan ja takaisin 18 päivää. Matka-ajan kasvaessa säiliön vuosittaisten edestakaisten kuljetusten määrä vähenee. Näiden lukujen perusteella säiliöiden käyttöaste on Yhdysvalloista tuotaessa [...] kertaan pienempi Algeriaan verrattuna ja [...] kertaan pienempi Itä-Eurooppaan verrattuna. Yhdysvalloista tapahtuviin kuljetuksiin tarvitaan siten enemmän säiliöitä ja kiinteät kustannukset nousevat huomattavasti suhteessa kuljetettavan tuotteen arvoon.
44. Kysyntäpuolen osalta tukkuasiakkaat (erityisesti pienet teollisuuskaasuyritykset) katsovat, että on erittäin tärkeää, että nestemäistä heliumia on saatavilla markkinoita (toisin sanoen kysyntäaluetta) lähellä olevista lähteistä. Pitkän

kuljetusmatkan aiheuttamien haittojen lisäksi on otettava huomioon tarve maksimoida toimitusvarmuus ja minimoida toimitushäiriöt. Helium on tärkeä tuote, joka teollisuuskaasuyritysten, myös pienten yritysten, mielestä on olennainen osa niiden tuotevalikoimaa. Tarjontapuolella jopa toimittajat, jotka voivat hankkia Yhdysvalloissa jalostettua heliumia, pyrkivät mahdollisuuksien mukaan kuitenkin toimittamaan eurooppalaisille asiakkaille heliumin Algeriasta, Puolasta ja Venäjältä, vaikka niiden olisi ostettava helium kilpailijoilta. Ne tuovat Yhdysvalloista omaan käyttöön tuotettua heliumia vain siltä osin kuin ne eivät pysty täyttämään kysyntää lähempänä olevista lähteistä. Jos tukkukauppiat pystyisivät kilpailemaan samanlaisin edellytyksin eri puolilla maailmaa, suurin osa ETA-maiden heliumin tarpeesta tyydytettäisiin Yhdysvalloissa sijaitsevista heliumin lähteistä, joiden osuus maailman kapasiteetista on yli 80 prosenttia. Näin ei kuitenkaan ole asian laita.

45. Tutkimuksessa ei ole ilmennyt mitään mikä osoittaisi, että jalostetun heliumin markkinahinnat asetetaan maailmanlaajuisesti. Erityisesti on huomattava, että Algeriasta, Puolasta tai Venäjältä ei toimiteta heliumia Yhdysvaltoihin (jonka osuus maailmanlaajuisesta heliumin kulutuksesta on noin 60 prosenttia) ja Algeriasta muualle maailmaan suuntautuvia toimituksia on rajoitetusti. Näiden lähteiden helium ei kilpaile Euroopan ulkopuolella Yhdysvalloista toimitetun heliumin kanssa tai kilpailee vain rajoitetusti. Suurimpien tukkukauppioiden toimittamien tietojen mukaan heliumin tukkuhinnat ETA-alueella ovat keskimäärin olleet yli 12 prosenttia korkeammat kuin keskimääräiset maailmanmarkkinahinnat vuosina 1996–1999.
46. Eräät ominaisuudet, joiden perusteella komissio on hyväksynyt maailmanmarkkinoiden olemassaolon aikaisemmissa asioissa, puuttuvat tässä asiassa. Hyödykkeiden maailmanmarkkinoiden, kuten tiettyjen metallien ja mineraalien markkinoiden, on yleensä katsottu olevan olemassa silloin, kun hinnat asetetaan hyödyke- tai metallipörsseissä tai ne liittyvät kyseisissä pörsseissä tehtävään kaupankäyntiin¹⁵. Kuten on todettu, jalostetulla heliumilla ei ole tällaista hintamekanismia. Heliumin hinta määrätään yksittäisissä tukkusopimuksissa, ei maailmanmarkkinahintoina.
47. Vaikka nämä tekijät viittaavat siihen, että on olemassa viitemarkkinat, jotka muodostuvat jalostetun heliumin tukkumyynnistä ETA-maihin, markkinoiden täsmällinen määritelmä voidaan jättää avoimeksi, sillä ilmoitettuun toimenpiteeseen liittyy kilpailuongelmia myös silloin, kun tukkumarkkinat katsotaan maailmanlaajuisiksi.

4. Elektroniikkateollisuuden erikoiskaasut

48. Ilmoituksen tekijä väittää, että elektroniikkateollisuudelle kaasupulloissa toimitettavien erikoiskaasujen merkitykselliset maantieteelliset markkinat ovat vähintään ETA:n laajuiset, elleivät maailmanlaajuiset. Elektroniikkateollisuuden erikoiskaasuja tuottavat kemianyritykset (ja joissain tapauksissa myös

¹⁵ Platina – 24 päivänä huhtikuuta 1997 asiassa IV/M.619 - Gencor/Lonrho tehty päätös, EYVL L 11, 14.1.1997, s. 30; primaarialumiini – 28 päivänä toukokuuta 1998 asiassa IV/M.1161 – Alcoa/Alumax tehty päätös; muiden mineraalien osalta katso 7 päivänä joulukuuta 1995 asiassa IV/M.660 – RTZ/CRA tehty päätös.

teollisuuskaasuyritykset) ja kaasuja ostavat, jalostavat ja pakkaavat teollisuuskaasuyritykset, minkä jälkeen ne myydään elektroniikkateollisuuden asiakkaille (erityisesti puolijohteiden valmistajille). Ilmoituksen tekijä väittää, että sen toiminta tällä alalla (erityisesti elektroniikkateollisuuden erikoiskaasujen täyttö ja näiden tuotteiden toimittaminen loppukäyttäjille) on pelkästään jakelutoimintaa.

49. Komission tutkimuksen mukaan valmistajien peruskaasutoimitukset teollisuuskaasuyrityksille on erotettava jalostettujen kaasujen toimituksista sekä niihin liittyvistä palveluista ja tuotteista, joita teollisuuskaasuyritykset tarjoavat loppukäyttäjille. Suurimmilla teollisuuskaasuyrityksillä, joita ovat esimerkiksi Air Products, Praxair, Air Liquide ja BOC, on yksi täyttökenttä ETA-alueella, josta ne palvelevat ETA-maiden asiakkaitaan. Asiakkaille ei yleensä toimiteta tuotteita ETA:n ulkopuolella sijaitsevista täyttökentistä. Täytöllä tarkoitetaan elektroniikkateollisuuden erikoiskaasujen tuotantoa (toisin sanoen puhdistamista, sekoittamista ja täyttöä) asiakkaan erityisprosesseja varten tämän vaatimusten mukaisesti. Kukin kaasuseos käy läpi sertifiointimenettelyn, joka voi kestää jopa kaksi vuotta. Sertifiointit liittyvät tiettyyn tuotantopaikkaan (täyttökenttä), josta lopullinen kaasuseos hankitaan. Elektroniikkateollisuuden erikoiskaasut toimitetaan erikoissäiliöissä (esimerkiksi puhtausasteen säilyttämiseksi tai myrkyllisten kaasujen käsittelemiseksi). Air Liquidin ja BOC:n markkinointijulkaisujen tarkastelu vahvistaa, että tällaiset erityiset pakkausmuodot ovat osa niiden tuotetarjontaa. Palvelua tarjotaan myös täyttökentissä ETA-tasolla. Elektroniikkateollisuuden erikoiskaasujen tuotannon ja jakelun lisäarvo syntyy siten ETA:n tasolla, jolla yritykset harjoittavat täyttötoimintaa.
50. Toiminta ETA-maissa perustamalla Eurooppaan tuotantokapasiteettia on tärkeää. Tästä on todisteena se, että Nippon Sansolla, joka on merkittävä elektroniikkateollisuuden erikoiskaasujen toimittaja Yhdysvalloissa, ei ole käytännöllisesti katsoen ollut lainkaan toimintaa ETA:ssa. Yritys on vasta viime aikoina pystynyt tulemaan eurooppalaisille markkinoille perustamalla yhteisyrityksen Messerin kanssa.
51. Vaikka kyky toimittaa tuotteita puolijohteita valmistavalle yritykselle kaikkialla maailmassa voi olla etu, komission markkinatutkimus on osoittanut, että loppukäyttäjät tekevät yhä ostopäätökset paikallistasolla. Ilmoituksen tekijä toteaa, että vaikka puolijohdeteollisuuden erikoiskaasuista keskustellaan usein asiakkaan yritysjohtajien tasolla, varsinaisista ostotilauksista päätetään ja ne tehdään paikallisella tasolla ottaen huomioon erityistekijät.
52. Komissio päätelee siten, että elektroniikkateollisuuden erikoiskaasujen markkinat ovat ETA:n laajuiset.

C. Kilpailuvaikutusten arviointi

1. Ilmakaasujen suurtoimitusmarkkinat

(a) Markkinarakenne

Air Liquide/BOC:llä olisi ehdottomasti suurin markkinaosuus ilmakaasujen suurtoimitusmarkkinoilla Euroopassa

53. Osapuolten ja kilpailijoiden markkinaosuudet Euroopan suurtoimitusmarkkinoilla esitetään taulukossa 2¹⁶ :

Taulukko 2 – Vakioilmakaasujen suurtoimitusmarkkinat Euroopassa

| Kaasu | Air Liquide | BOC | Yhteensä | Air Products | AGA | Linde | Messer | Praxair | Muut |
|-------|-------------|----------|----------|--------------|--------|---------|---------|---------|--------|
| Happi | [...]* % | [...]* % | [...]* % | 5–10 % | 5–10 % | 15–20 % | 10–15 % | <5 % | <5 % |
| Typpi | [...]* % | [...]* % | [...]* % | 10–15 % | <5 % | 15–20 % | 5–10 % | 5–10 % | 5–10 % |

54. Ehdotettu keskittymä loisi Euroopan ehdottomasti suurimman suurtoimituksina myytävien vakioilmakaasujen toimittajan. Sulautuman tuloksena syntyvällä yrityksellä olisi lähes [...]* hapen ja typen suurtoimitusmarkkinoista. Kaikki kilpailijat ovat huomattavasti pienempiä. Happimarkkinoilla seuraavaksi suurimman toimittajan, Linden, osuus on alle [...]* prosenttia Air Liquide/BOC:n myynnistä. Typpimarkkinoilla jäljellä olevat toimitukset ovat vielä enemmän hajallaan, eikä yhdelläkään kilpailijalla ole [...]* Air Liquide/BOC:n myynnistä.
55. Air Liquide/BOC:n yhteenlaskettu markkinavoima käy selvemmäksi, jos markkina-aseman kriteeriksi otetaan toimipaikalla tapahtuvia toimituksia koskevat sopimukset¹⁷, kuten taulukosta 3 ilmenee:

Taulukko 3 – Uudet toimipaikalla tapahtuvia toimituksia koskevat sopimukset (viiden viime vuoden ajalta)

| | prosenttiosuus |
|-----------------|-----------------|
| Air Liquide | [...]* % |
| BOC | [...]* % |
| Yhteensä | [...]* % |
| AGA | <20 % |
| Air Products | <20 % |
| Linde | <20 % |
| Messer | <20 % |
| Praxair | <20 % |
| Yhteensä | 100 |

56. On huomattava, että taulukon 3 laskelmissa on huomioitu ainoastaan *toimipaikalla* toimitettavia kaasuja koskevat sopimukset. *Putkistotoimituksia* koskevia sopimuksia ei ole otettu lukuun. Koska Air Liquide on ehdottomasti Euroopan

¹⁶ Luvut vuodelta 1998. Laskelma markkinaosuuksista perustuu suurtoimitusmarkkinoilla kaasuja toimittavien yritysten antamiin tietoihin liikevaihdosta (myynnin arvo). Suurtoimitussopimusten luonteen vuoksi tiedot edustavat toimittajien markkina-asemaa tarkemmin kuin volyymia koskevat tiedot. Jos otetaan esimerkiksi huomioon, että usein käytetään "ota tai maksa" -järjestelyjä tai volyymiin liittymätöntä provisiota, tuotto kuvastaa toimitettuja kaasumääriä paremmin toimittajan todellista vahvuutta sen asiakkaiden ja kilpailijoiden suhteen. Osapuolten yhteinen markkinaosuus ei kuitenkaan eroaisi tästä merkittävästi, vaikka volyymia käytettäisiin laskelman pohjana (happi – [...]* prosenttia; typpi – [...]* prosenttia).

¹⁷ Taulukosta ilmenevät toimipaikalla tapahtuvaa hapen ja typen toimitusta koskevat sopimukset, jotka on saatu viiden viime vuoden aikana ETA-maissa. Luvut perustuvat osapuolten ja kilpailijoiden antamiin tietoihin. Tässä vertailussa otettiin huomioon sopimukset, jotka koskivat yli 100 tonnin päivittäisiä toimituksia (ilmoituksen tekijän ehdottaman erottelun mukaisesti, ilmoituksen s. 20). Jos otettaisiin huomioon pienempiä määriä koskevat sopimukset, osapuolten asema olisi vielä vahvempi. Air Liquide on pienten toimipaikalla sijaitsevien typpilaitosten johtava toimittaja Euroopassa.

suurin putkistotoimittaja, taulukko 3 luultavasti aliarvioi sen saamien sopimusten määrän.

57. Ilmoituksessaan Air Liquide toteaa, että "tuottajan osuus suurtoimitusmyynnistä on täysin epäolennaista" analysoitaessa markkinoiden rakennetta, koska se katsoo suurtoimitusmarkkinoiden olevan "tarjousmarkkinat". Ilmoituksen tekijä ehdottaa, että kilpailun arvioinnin olisi perustuttava toimijoiden lukumäärään. Tässä yhteydessä seuraavat seikat riittävät. Ensiksi on kohtuullista olettaa, että toimittajan markkinaosuus kertoo sen markkinavoimasta, ellei ole erityisiä todisteita siitä, että aikaisempi kehitys ei enää vastaa nykyistä tilannetta. Toiseksi saatujen sopimusten lukumäärä vahvistaa markkinaosuusanalyysin.

Vakiintuneena toimittajana, jolla on ehdottomasti eniten toimitussopimuksia, sulautuman tuloksena syntyvällä yrityksellä olisi vakiintunut markkina-asema ja selvä johto muihin kilpailijoihin verrattuna

58. Ilmoituksen tekijä on korostanut menettelyn aikana suurtoimitusmarkkinoiden "kilpailullisuutta", mikä varmistaisi kilpailun. Komissio ei kuitenkaan voi hyväksyä näkemystä, jonka mukaan jokainen suurtoimitussopimusta koskeva kilpailu alkaisi "nollasta" ja että myös toimittajat, joilla ei ole minkäänlaista myyntiä, voisivat kilpailla samoin edellytyksin. Tutkimus on osoittanut, että suurtoimitussopimuksia koskevan kilpailun dynamiikka on sellainen, että johtava toimittaja on parhaassa asemassa kilpaillessaan uudistettavasta sopimuksesta. Näin ollen vakiintunut markkina-asema kuvastaa toimittajan markkinavoimaa. Komissio huomauttaa, että jos Air Liquidien ja BOC:n yhdistetty asema määritetään laskemalla viime aikoina saatujen sopimusten määrä (jotta voidaan arvioida missä määrin ne ovat "vakiintuneita"), niiden yhteinen asema on jopa vahvempi kuin myyntituloilla laskettuna (katso taulukko 3). Saatujen sopimusten määrän perusteella yhdelläkään kilpailijalla ei ole läheskään samanlaista asemaa.
59. Vakiintuneen sopimuksenhaltijan etu perustuu seuraaviin tekijöihin.
60. Kaasujen suurtoimituksiin liittyy yleensä asiakkaan ja tämän toimittajan välinen kiinteä työsuhte. Vakiintunut toimittaja tietää koska toimitussopimus päättyy ja sillä on siten paremmat mahdollisuudet esittää sopimuksen uudistamista koskeva tarjous varhaisessa vaiheessa. Toimittajan ja asiakkaan välisen työsuhteen perusteella vakiintunut toimittaja saa yleensä ensimmäiseksi tietää asiakkaan aikomuksesta jatkaa tai muuttaa voimassa olevaa toimitussopimusta. Kun asiakkaat aikovat tehdä uuden sopimuksen tai muuttaa nykyistä sopimusta, ne useimmiten pyrkivät pyytämään neuvoa nykyiseltä toimittajaltaan uuden toimitusjärjestelyn ehtojen muotoilemisessa (esimerkiksi uusi toimipaikalla sijaitseva laitos, kapasiteetin lisäys jne.). Vakiintuneet toimittajat ovat siten usein mukana hankkeen suunnitteluvaiheessa, ja siksi ne ovat lähes aina niitä teollisuuskaasua valmistavia yrityksiä, joilta tarjous pyydetään. Koska ne tuntevat asiakkaan perusteellisesti, niillä on etuasema vastatessaan tarjouspyyntöön, samoin kuin myöhemmissä neuvotteluissa. Kaikki nämä tekijät johtavat päätelmään, että asiakas ei vaihda toimittajaansa ellei kilpailija tee edullisempaa, ei ainoastaan samantasoista, tarjousta.
61. Jos toimipaikalla tapahtuvaa toimitusta koskeva sopimus aiotaan uusia, vakiintunut toimittaja voi tavallisesti tarjota edullisempia taloudellisia ehtoja (alennuksia jne.) seuraavaksi sopimuskaudeksi, koska useimmissa tapauksissa sen alkuperäisestä

investoinnista toimipaikalla sijaitsevaan laitokseen on jo tehty kaikki poistot. Vaikka näin ei olisikaan, vakiintunut toimittaja voi yleensä esittää edullisempia ehtoja käyttäen laitokseen jo asennettuja laitteistoja¹⁸. Jos asiakkaan kysyntä muuttuu niin, että toimipaikalla tapahtuvaa toimitusta koskevaa sopimusta on muutettava ennen sopimuskauden päättymistä, vakiintuneella toimittajalla on myös parhaat mahdollisuudet tehdä edullisin tarjous. Jos tarvitaan esimerkiksi lisäkapasiteettia, vakiintunut toimittaja voi tarjoutua laajentamaan olemassa olevan laitoksen kapasiteettia tai rakentamaan kokonaan uuden laitoksen, jolla on vaadittava kapasiteetti. Kilpailijat voisivat tarjoutua rakentamaan vain lisälaitoksen samalle paikalle, mikä ei tietenkään ole yhtä taloudellinen ratkaisu. Vaikka asiakkaan kysyntä on niin suuri, että asiakas tarvitsee toisen laitoksen samalle paikalle, se yleensä käyttää mielellään samaa toimittajaa vähentääkseen hallinnollisia kulujaan ja harjoittaakseen kahden laitoksen toimintaa koordinoitulla ja siten myös taloudellisemmalla tavalla.

62. Useimmat asiakkaat, joihin komissio otti yhteyttä, vahvistivat vakiintuneen toimittajan etuaseman. Kilpailijat vahvistivat myös, että niiden nykyiset asiakkaat todennäköisemmin jatkaisivat niiden kanssa tekemäänsä sopimusta tai uusisivat sen. Sama päätelmä voidaan tehdä teollisuuskaasuyritysten tekemien tarjousten perusteella. Esimerkiksi luettelo BOC:n sopimuksista, joita on jatkettu tai uusittu, on osoitus siitä, kuinka tärkeä vakiintuneen toimittajan ja sen asiakkaan suhde on.
63. Tämän analyysin vahvistaa myös BOC:n asiakirja BOC Process Systemsin asemasta toimipaikalla suoritettavia toimituksia koskevilla markkinoilla. Seuraavat lausunnot ovat kyseisestä asiakirjasta¹⁹: "Vakiintuneita asemia voi olla vaikea murtaa tavanomaisten kaupallisten lähestymistapojen avulla silloin, kun vakiintuneen toimittajan asema on vahva. ...BOC:n on vaikea käyttää hyväkseen suurta osaa kehittyneiden maiden kasvumahdollisuuksista vakiintuneen toimittajan aseman vuoksi. ...Nykyisten asiakkaiden hyödyntäminen tuottaa 'luonnollista' kasvua."

Ehdotettu keskittymä poistaisi tärkeän kilpailijan

64. BOC:n ostolla Air Liquide poistaisi ETA:n suurtoimitusmarkkinoilta markkinaosuudeltaan kolmanneksi suurimman kilpailijan. BOC:n häviäminen kilpailevana yrityksenä johtaisi markkinarakenteen merkittävään heikkenemiseen.
65. BOC:n omien tietojen perusteella voidaan päätellä, että yritys on kilpaillut aktiivisesti suurtoimitussopimuksista eri puolilla ETA:a, toisin sanoen Yhdistyneen kuningaskunnan lisäksi muilla tärkeillä teollisuusalueilla Belgiassa, Alankomaissa, Italiassa, Ranskassa, Saksassa ja Espanjassa. On huomattava, että BOC on aikaisemmin tehnyt tarjouksia pääasiassa erittäin suurista toimipaikalla sijaitsevista laitoksista (joidenkin suunniteltu kapasiteetti on jopa 120 000 m³/h). Kilpailijoita, jotka pystyvät suunnittelemaan ja toteuttamaan näin suuria hankkeita, on erittäin

¹⁸ Esimerkiksi putkien jne. tapaiset laitteistot. Muiden kilpailijoiden on veloitettava tällaisista laitteista johtuvat kustannukset, vakiintuneen toimittajan ei tarvitse. Tutkimuksen aikana tarkastellut asiakastiedot osoittavat, kuinka tällaiset säästöt johtavat päätökseen hankkia tuotteet vakiintuneelta toimittajalta.

¹⁹ "BOC process systems: Global situation analysis"; Federal Trade Commissionille osana HSR-ennakkoilmoitusta toimitettu asiakirja.

vähän. Ehdotettu keskittymä poistaisi markkinoilta yhden näistä harvoista kilpailijoista.

66. Poistamalla markkinoilta yhden johtavista toimipaikalla kaasua toimittavista yrityksistä ehdotettu keskittymä vähentäisi kilpailumahdollisuuksia eurooppalaisilla suurtoimitusmarkkinoilla. Uskottavien kilpailijoiden läsnäolo on erityisen tärkeää markkinoilla, joilla kilpaillaan erittäin suurista hankkeista, sopimukset ovat pitkäaikaisia, mahdollisten toimittajien lukumäärä on jo ennestään vähäinen ja asiakkaat tukeutuvat tarjouskilpailuihin ainoana keinona varmistaa kohtuullisen kilpailukykyiset ehdot. BOC on yksi johtavista suurtoimittajista maailmassa ja Euroopassa, ja se on vahva kaikilla olennaisilla aloilla. BOC:llä katsotaan olevan kilpailukykyinen prosessitekniikka (kryogeeninen ilmanerotustekniikka sekä VPSA-tekniikka), ja se on johtavassa asemassa eräissä muissa tekniikoissa (esimerkiksi pienten ja keskikokoisten happilaitosten tekniikassa eli ICO-generaattoreissa). Kun otetaan huomioon, että toimipaikalla tapahtuvat toimitukset voivat olla erittäin pääomavaltaisia, BOC on yksi harvoista toimittajista, joka pystyy rahoittamaan suurten hankkeiden edellyttämät investoinnit. Teollisuusanalytikot katsovat, että BOC:llä on vahvat edellytykset toteuttaa suuria toimipaikkojen laitoshankkeita²⁰. Lyhyesti sanottuna BOC on yksi niistä teollisuuskaasuyrityksistä, joilla on vahva kilpailupotentiaali. Sen kilpailupotentiaalin hävittäminen jo ennestään keskittyneillä markkinoilla vähentäisi asiakkaiden valinnanmahdollisuuksia entisestään.

Suunniteltu toimenpide yhdistäisi Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Ranskassa vallitsevat vakiintuneet asemat sekä vahvat asemat muilla tärkeillä alueilla Euroopassa

67. Ilmoituksen tekijän toimittamien lukujen mukaan, jotka komission oma tutkimus on vahvistanut, BOC toimittaa [...] prosenttia suurtoimituksina myytävästä hapesta ja saman osuuden tyyppien suurtoimituksista Yhdistyneessä kuningaskunnassa²¹.
68. Omien arvioidensa mukaan Air Liquide toimittaa ehdottomasti eniten Ranskassa suurtoimituksina myytävästä kaasusta ([...] prosenttia hapesta ja [...] prosenttia tyyppistä). Sillä on vahva asema myös Belgiassa. Muissa maissa, erityisesti Italiassa ja Espanjassa, sen asema on hieman heikompi, mutta edelleen merkittävä.

(b) Erityisvahvuudet

69. Komissio katsoo, että suurtoimittajan markkinavoiman arvioinnissa voidaan käyttää markkinaosuuden lisäksi myös muita muuttujia. Kunkin lisämuuttujan perusteella arvioituna sulautuman tuloksena syntyvä yritys olisi tutkimuksen mukaan suurin toimittaja. Eräät yrityksen vahvuuksista olisivat seurausta Air Liquidien jo ennestään vahvasta asemasta, mitä BOC:n aseman lisääminen vahvistaisi edelleen. Muut vahvuudet johtuisivat siitä, että Euroopan tärkeät suurtoimittajat yhdistyisivät, jolloin syntyisi kaikkia kilpailijoita huomattavasti suurempi toimittaja. Jos kaikkia näitä tekijöitä tarkastellaan yhdessä, ilmoitettu

²⁰ NatWest Securities, *Industrial Gases 2000*, helmikuu 1997, s. 73.

²¹ Irlannissa ei ole suurtoimitusmarkkinoita.

toimenpide loisi markkinarakenteen, jossa vahvin toimittaja olisi osapuolten yhdistyneen markkina-aseman ansiosta vahvin myös muiden tärkeiden kilpailutekijöiden osalta. Sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen kokonaisvahvuuden vuoksi muut teollisuuskaasujen toimittajat olisivat selvästi heikommassa asemassa kilpailtaessa suurtoimitussopimuksista.

Air Liquide/BOC:llä olisi vakiintunut infrastruktuuri ETA-alueella

70. Kotimaissaan (Ranska sekä Yhdistynyt kuningaskunta ja Irlanti) Air Liquidellä ja BOC:llä on teollisuuskaasujen tuotantolaitokset ja laajat infrastruktuurit kaasujen toimittamiseksi irto- ja pullokaasuina (katso 165 ja 177 kohta). Nämä verkostot antavat kummallekin yritykselle parhaimman tuotantokapasiteetin ja parhaimman pääsyn irto- ja pullokaasuasiakkaisiin. Suunniteltu toimenpide yhdistäisi nämä verkostot.
71. Air Liquidellä on myös vakiintunut tuotanto- ja jakeluinfrastruktuuri eräissä muissa Euroopan maissa (Benelux-maat, Tanska, Saksa, Kreikka, Italia, Portugali, Espanja ja Ruotsi). Tämä Euroopan laajuinen infrastruktuuri koostuu erillisistä tuotantolaitoksista (nestemäisten kaasujen tuotantolaitokset), asiakaskohtaisista laitoksista (laitokset, jotka tuottavat kaasuja yhdelle tai useammalle asiakkaalle), joilla on ylimääräistä tuotantokapasiteettia irto- ja pullokaasumarkkinoilla, pienistä tuotantopaikoilla sijaitsevista laitoksista ja kaasupullojen täyttölaitoksista. Taulukosta 4 ilmenee Air Liquidin tuotanto Euroopassa ja jakeluverkosto Ranskan ulkopuolisissa maissa²². Air Liquide on perustanut kuhunkin taulukossa 4 mainittuun maahan kaasupullojen täyttölaitoksen kyseisten markkinoiden koon mukaan (poikkeuksena on Suomi, jossa on ainoastaan asiakaskohtaisia laitoksia). Useimmissa maissa kaasupullojen täyttöverkosto kattaa kaikki kaasut ja myös laitoksia, joissa pystytään täyttämään arvokkaita kaasuja, joilla on suurempi kuljetusetäisyys (argon, argonseokset ja muut kaasut mukaan lukien erikoiskaasut).
72. Paikalliset tuotanto- ja jakeluinfrastruktuurit tarjoavat kilpailuetuja. Nestemäisten kaasujen paikallinen *tuotantokapasiteetti* helpottaa tuotantotuen antamista pienille ja keskisuurille suurtoimituslaitoksille. Silloin, kun tällaista tukea voidaan antaa omaan käyttöön tarkoitetusta tuotannosta, toimittajan ei tarvitse tehdä järjestelyjä ostaakseen kaasuja markkinoilta tai taata muuten asiakkaalle sakkomaksuja. Kuhunkin vaihtoehtoon liittyy ylimääräisiä kuluja, mikä asettaa suurtoimittajan kilpailullisesti epäedulliseen asemaan. Paikallisen *jakeluinfrastruktuurin* ansiosta suurtoimittaja voi rakentaa suurtoimituksiin tarkoitetun asiakaskohtaisen toimipaikalla sijaitsevan laitoksen, jonka kapasiteetti on asiakkaan kysyntää suurempi. Ylimääräinen kapasiteetti ("lisätuotanto") nesteytetään ja myydään irto- tai pullokaasumarkkinoilla. Suurtoimitusten kustannusetu on seurausta investoinnin mittakaavasta (sekä irto- ja pullokaasumyynnistä saatavasta lisätulosta). Nämä kustannusedut saavutetaan vain, jos tie markkinoille varmistetaan yrityksen oman jakeluverkoston kautta. Paikallinen infrastruktuuri helpottaa myös toimipaikalla sijaitsevien laitosten *huoltoa ja teknistä tukea* sekä muita asiakaspalveluun liittyviä seikkoja.

²² Vain maihin, joihin voitaisiin toimittaa irtokaasuja Ranskassa sijaitsevista tuotantolaitoksista (Belgia, Alankomaat, Luxemburg ja vähäisemmässä määrin Saksa), on perustettu vähemmän paikallista tuotantokapasiteettia.

73. Vastauksessaan väitetiedoksiintoon ilmoituksen tekijä kiistää paikallisen tuotanto- ja jakeluinfrastruktuurin tärkeyden tuotantotuen ja ylimääräisen kaasumyynnin kannalta. Menettelyn alussa ilmoituksen tekijä korosti kuitenkin kaasujen tuki- ja lisätuotannon sallivan paikallisen infrastruktuurin tärkeyttä suurtoimituksia koskevan liiketoiminnan aloittamisessa. Myöhemmin menettelyn aikana toimitetussa tutkimuksessa ilmoituksen tekijä totesi, että kaasujen tukitoimitukset olivat olennaisia vain asiakkaille, joiden kaasuntarve oli korkeintaan 200–500 tonnia päivässä. Vastauksessaan väitetiedoksiintoon ilmoituksen tekijä näyttää katsovan, että jopa yli 200 tonnia päivässä tarvitsevien asiakkaiden kohdalla tukitoimitukset irtokaasuna saattavat olla epäolennaisia. Komission mielestä tämä lausuma ei ole uskottava.
74. Komissio katsoo, että tiheä nestemäisen kaasun tuotantoverkosto on hyödyllinen, koska se tukee toimipaikalla sijaitsevia laitoksia. Jos nestemäisen kaasun laitokset sijaitsevat lähellä asiakkaan tuotantolaitoksen yhteydessä sijaitsevia laitoksia, nestemäisten kaasujen toimitukseen tarvitaan vähemmän säiliöautoja. Tämän vuoksi kiireellinen tukituotanto on mahdollista myös määrien ollessa suuria ja se on halvempaa. Ilmoituksen tekijä on joka tapauksessa vahvistanut ilmoituksessaan, että tuki- ja palveluinfrastruktuuri on tärkeä pienille toimipaikalla sijaitseville laitoksille. Toimitukset näiden laitosten kautta ovat erittäin kannattavia ja niiden määrä nousee nopeasti.
75. Tukituotantoa voidaan tarjota myös tuottamalla yhdessä nestemäisiä kaasuja toimipaikalla sijaitsevassa laitoksessa ja varastoimalla ne säiliöön. Tämä menetelmä on kaikkien kilpailijoiden käytettävissä. Ilmoituksen tekijä on kuitenkin esittänyt vastauksessaan väitetiedoksiintoon vaihtoehtoisen tavan varmistaa tukituotanto. Tämä tapa suosii sellaista toimittajaa, jolla on suuri markkinaosuus. Kun tuotantokapasiteettia lisätään tai vanhoja laitoksia uudistetaan, saattaa olla mahdollista säilyttää vanhat laitokset tai niiden osat varakapasiteettia varten. Tällainen tukimenetelmä sopii suuriin määriin. Esimerkiksi Air Liquiden Antwerpenissä sijaitsevan laitoksen, jonka kapasiteetti on [...]* tonnia päivässä, varalla on vanha [...]* tonnin laitos. Tämä tukimenetelmä suosii vahvoja vakiintuneita toimittajia, kuten sulautuman tuloksena syntyvää yritystä, jolla on jo monia suurtoimituslaitoksia.
76. Ilmoituksen tekijän mukaan komissio myös yliarvioi irtokaasumarkkinoille myytävien nestemäisten kaasujen samanaikaisen tuotannon ("lisätuotanto") merkityksen. Ilmoituksen tekijä on erityisesti todennut, että sen suurtoimituksia koskevien ja samanaikaisen tuotannon sisältävien sopimusten määrä on alentunut. Tämä suuntaus voi selittyä Air Liquiden laajennetun tuotantoinfrastruktuurin suurella irtokaasukapasiteetilla. Kilpailijat (AGA, Linde, Praxair) pitävät samanaikaista tuotantoa suurtoimituslaitoksissa tärkeämpänä kuin ilmoituksen tekijä. Vaikka näyttää siltä, että nykyisten markkinaedellytysten vallitessa nestemäisen kaasun samanaikaisen tuotannon tärkeys saattaa vähentyä, suurtoimituksina myytävien ja nestemäisten kaasujen yhteistuotanto tarjoaa silti merkittäviä kustannusetuja. Ilmoituksen tekijän mukaan suurtoimitusten ja nestemäisten kaasujen yhdistetyn tuotantolaitoksen toimintakustannukset ovat [...]* prosenttia alemmat kuin erillisen suurtoimituslaitoksen ja erillisen nesteytyslaitoksen yhdistelmän vastaavat kustannukset.
77. Luomalla yhden toimittajan, jonka tuotanto- ja jakeluinfrastruktuuri on huomattavasti laajempi kuin kilpailijoilla, ehdotettu keskittyminen antaisi Air

Liquide/BOC:lle rakenteellisen edun kilpailtaessa suurtoimitussopimuksista. Muiden kilpailijoiden toimittamien tietojen perusteella voidaan päätellä, että yhdenkään niiden tuotanto- ja jakeluinfrastruktuurin maantieteellinen kattavuus ei olisi samanlainen. Siksi muilla Air Liquide/BOC:n kilpailijoilla ei olisi samaa etua.

Sulautuman tuloksena syntyvä yritys voisi tukeutua Euroopan johtavan putkistotoimittajan asemaan

78. Teollisuuskaasuyritykset noudattavat vaihtelevassa määrin strategiaa, jonka mukaan ne yhdistävät putkistoilla omat tuotantolaitoksensa asiakkaiden tuotantolaitoksiin. Tällaista lähestymistapaa käytetään erityisesti alueilla, joille on keskittynyt paljon teollisuuskaasuja käyttävää teollisuutta, kuten teräs-, kemian-, paperi- tai lasiteollisuutta ('teollisuuskeskukset'). Putkistoja on kahdenlaisia: paikallisia jakeluputkistoja ja yhteenliitettyjä putkistoja. *Paikalliset jakeluputkistot* muodostavat ensisijaisen rakenteen. Ne yhdistävät teollisuuskaasuyrityksen ilmanerotuslaitoksen kaasunkäyttäjien (asiakkaat) tuotantolaitoksiin kyseisen teollisuuskeskuksen alueella. Tällaisten paikallisten jakeluputkistojen siirtokapasiteetti on yleensä suuri, ja se riittää tyydyttämään useiden asiakkaiden kysynnän²³. Niiden kokonaispituutta rajoittaa kyseisen teollisuusalueen maantieteellinen koko. *Yhteenliitetyt putkistot* muodostavat toissijaisen rakenteen. Nämä putkistot yhdistävät eri teollisuusalueilla ja usein kaukana toisistaan sijaitsevat paikalliset putkistoverkostot luoden suuremman alueellisen verkoston. Yhteenliitettyjen putkistojen siirtokapasiteetti on joskus (joskaan ei aina) alhaisempi kuin paikallisten jakeluputkistojen kapasiteetti²⁴.
79. Suurimpien teollisuuskaasuyritysten eurooppalaiset putkistoverkostot voidaan tiivistää taulukon 5 mukaisesti:

Taulukko 5 – Putkistot (km)

| | | Air Liquide | BOC | Yhteensä | AGA | Air Products | Linde | Messer | Praxair |
|-----------------------------|-------|-------------|--------|-----------------|-----|--------------|-------|--------|---------|
| Paikalliset jakeluputkistot | Happi | [...]* | [...]* | [...]* | 0 | < 200 | < 200 | < 550 | < 50 |
| | Typpi | [...]* | [...]* | [...]* | | | | | |
| Yhteenliitetyt putkistot | Happi | [...]* | | | | | | | |
| | Typpi | [...]* | | | | | | | |
| Yhteensä | | [...]* | [...]* | [...]* | 0 | < 200 | < 200 | < 550 | < 50 |

80. Manner-Euroopassa Air Liquidellä on laaja paikallisten jakeluputkistojen verkosto tärkeimmissä teollisuuskeskuksissa: Antwerpenin, Liègen ja Mons-Charleroin alueilla (kaikki Belgiassa/Alankomaissa), Dunkerquen, Fos-sur-Merin, Metz ja Le Havren alueilla (kaikki Ranskassa) sekä Limiton ja Padovan alueilla (kaikki Italiassa). Muilla teollisuuskaasuyrityksillä on yhteys putkistoihin ainoastaan yhdellä tai kahdella rajatulla alueella (Air Products – Gent/Terneuzen; Messer – Ruhrgebiet; Linde – Leuna/Buna ja Ruhrgebiet; Praxair – Espanja). Eräiden

²³ Eräiden Air Liquidien paikallisten jakeluputkistojen hapensiirtokapasiteetti on enintään [...]* tonnia päivässä ja typpinsiirtokapasiteetti [...]* tonnia päivässä. Muutaman putkiston kapasiteetti on alle [...]* tonnia päivässä.

²⁴ Pohjois-Ranskassa ja Belgiassa sijaitsevassa Air Liquidien suuressa putkistoverkostossa yhteenliitettyjen putkistojen hapensiirtokapasiteetti [...]* tonnia päivässä, kun taas typpiputkistojen kapasiteetti on [...]* tonnia päivässä.

kilpailijoiden putkistot ovat olemattomat verrattuna Air Liquiden putkistoihin. Air Liquide on ainoa yritys, jolla on laajoja yhteenliitetyjä putkistoja (Pohjois-Ranska/Belgia). Yhdistyneessä kuningaskunnassa BOC hallitsee putkistoverkostoja tärkeillä teollisuusalueilla (Sheffield, Scunthorpe, Teeside, Grangemouth, Margham ja Southampton). Yhdelläkään kilpailijalla ei ole käytössään Air Liquiden putkistoverkostoja vastaavia verkostoja.

81. Putkistoverkoston hallinta tarjoaa sen omistajalle rakenne-etuja, joita ei ole kilpailijoilla. Ensiksi suurtuotannon etuja voidaan saavuttaa rakentamalla paikallista putkistoverkosta palvelevat ilmanerotusyksiköt suuremmiksi, kuin mikä olisi mahdollista, jos kullekin asiakkaalle olisi rakennettava erillinen yksikkö. Air Liquide ja BOC ovat voineet syöttää kaasua putkistoverkostoihin erittäin suurista ilmanerotusyksiköistä, joiden happikapasiteetti on joskus yli [...] tonnia päivässä, Air Liquiden tapauksessa jopa [...] tonnia päivässä. Pääoman tuotto sekä tuotanto- ja toimintakulut ovat siten edullisempia. Toiseksi kyky rakentaa suurempia laitoksia sallii suuren tuotantokapasiteetin tietyllä alueella. Tämä parantaa myös (nestemäisten) irtokaasujen tuotannon kustannuspohjaa. Kyseinen tuotanto muodostaa lisätulon lähteen. Kolmanneksi pääoman lisäinvestointi, joka vaaditaan uuden asiakkaan liittämiseksi olemassa olevaan putkistoon, on vähäinen verrattuna kuluihin, joita aiheutuu asiakaskohtaisen laitoksen rakentamisesta toimipaikalle (kilpailijoiden ainoa vaihtoehto). Putkistojen kattavuus teollisuusalueella, jolla on monia kaasunkäyttäjiä, on siten huomattava etu kilpailtaessa mahdollisista asiakkaista. Neljänneksi yhteenliitettyjen putkistojen hallinta sallii osittaisen tukitoiminnan toimintahäiriötilanteessa, vaikka yhteenliitettyjen putkistojen kapasiteetti olisikin riittämätön toimittamaan kaikkea paikallisten asiakkaiden tarvitsemää kaasua. Kun otetaan huomioon nestemäisten kaasujen tukituotannon kustannukset, tämä etu saattaa olla huomattava. Yhteenliitettyjen putkistojen ansiosta putkistoverkostoon syöttävien eri laitosten tuotantoa voidaan tasapainottaa, mikä helpottaa kapasiteetin tasaista käyttöä.
82. Vastauksessaan väitetiedoksiantoon ilmoituksen tekijä toteaa, että komissio on ymmärtänyt väärin putkistojen aseman suurtoimitusmarkkinoilla. Ilmoituksen tekijä toteaa, että tuotantokapasiteetti, ei putkiston pituus, on tärkein tekijä suurtoimituksissa. Kuten kohdassa 81 mainittiin, putkistotoiminnan harjoittajan erityisvahvuus perustuu kuitenkin juuri siihen, että se voi rakentaa ylivoimaisen kapasiteetin putkistoverkoston perusteella. Air Liquiden asema Rotterdamin, Mons/Charleroin ja Liègen muodostamassa teollisuuskolmiossa on osoitus tästä edusta. Air Liquiden alueelliseen putkistojärjestelmään liitettyjen ilmanerotusyksiköiden osuus alan kokonaiskapasiteetista tällä alueella on [...] prosenttia (osuus on [...] prosenttia, jos mukaan luetaan Dunkerquessa sijaitseva Air Liquiden ilmanerotusyksikkö, joka on myös liitetty putkistojärjestelmään). Air Liquiden kapasiteetti on suurempi kuin kilpailijoiden yhteenlaskettu kapasiteetti, vaikka Air Products, Praxair ja Linde ovat tehneet merkittäviä investointeja tälle alueelle. Ilmoituksen tekijä väittää edelleen, että teollisuuskaasuputkistot eivät ole jakeluputkistoja. Paikallisten jakeluputkistojen, jotka muodostavat ensisijaisen putkistorakenteen, tarkoituksena on nimenomaan teollisuuskaasujen toimitus asiakkaille.
83. Myös BOC:n sisäinen analyysi on ristiriidassa ilmoituksen tekijän lausuntojen kanssa. BOC:n asiakirjassa, jossa tarkastellaan BOC Process Systemsin asemaa toimipaikalla tapahtuvien toimitusten markkinoilla, luokitellaan Air Liquide ainoaksi teollisuuskaasuyritykseksi, jonka "putkistoverkoston vahvuus" on

"erinomainen"²⁵. Asiakirjassa todetaan myös, että putkisto-operaattorit "yrittävät lisätä liiketoimintaa putkistoverkostojen avulla" ja että "putkistoverkostot tuottavat edelleen suuria voittoja".

84. Putkistoyhteydestä voi olla asiakkaalle hyötyä, kuten kyky selviytyä kysyntähuipuista ja helpompi tukituotanto. Kilpailutilanteessa putkisto-operaattorin pienemmät kustannukset siirrettäisiin teoriassa asiakkaille alhaisempina hintoina. Vahvan ja yksinomaisen putkistoverkostojen hallinnan vaarana on pitkällä aikavälillä, että se johtaa tilanteeseen, jossa kilpailijat eivät enää voi eivätkä halua kilpailla asiakkaista. Tämä ei ole asiakkaiden edun mukaista, sillä kilpailun puuttuessa vakiintuneen putkistotoimittajan ei tarvitse siirtää alhaisemmista kustannuksista kertyvää hyötyä asiakkaille.
85. Ensiksi vahvoja rakenne-etuja, jotka ovat seurausta siitä, että Air Liquide/BOC hallitsee laajaa putkistoverkosta, voitaisiin käyttää kilpailijoita vastaan siinä määrin, että ne eivät voisi saada suurtoimituksia koskevia sopimuksia kyseisillä alueilla (sulkeminen pois markkinoilta). Kilpailijan, jolla ei ole pääsyä putkistoverkoston, olisi tarjottava asiakkaalle uutta asiakaskohtaista toimipaikalla sijaitsevaa laitosta. Koska putkistoyhteyteen liittyvät investoinnit ja kustannukset ovat huomattavasti pienemmät, vakiintunut putkistotoimittaja voi tehdä edullisemman tarjouksen. Tämä on vakiintuneen toiminnanharjoittajan kannalta taloudellisesti järkevää, sillä se voi siten estää toista toimittajaa saamasta jalansijaa kyseisellä alueella. Tällöin syntyy tilanne, jossa kilpailu ei enää pakota putkistotoimittajaa siirtämään suurta osaa tehokkuudesta kertyvää hyötyä asiakkailleen. Sitä rajoittavat ainoastaan huomattavasti kalliimmat toimipaikalla tuottavia laitoksia koskevat tarjoukset. Kustannussäästö siirretään asiakkaalle vain siinä määrin kuin se on tarpeen tällaisten tarjousten voittamiseksi.
86. Toiseksi kun ostajat ovat tehneet alustavan päätöksen putkistotoimitusta koskevasta sopimuksesta, on vaarana, että ne "jäävät sen vangiksi". Vakiintuneen putkistotoimittajan vahva asema poistaa suurelta osin vaihtoehdon asiakkailta, jotka aikovat uusia sopimuksen tai lisätä kapasiteettia. Vaikka putkistoasiakkaat voisivat periaatteessa pyytää tarjouksia muilta toimittajilta, asiakkaat ovat todenneet, että todellisuudessa niiden valinnanvara on vähäinen. Asiakkaiden halutessa uusia sopimuksen lyhyemmäksi ajaksi tai laajentaessa kapasiteettia rajoitetusti, vaihtoehtoiset toimittajat voivat katsoa, että niiden mahdollisuudet sopimuksen saamiseksi ovat liian pienet, jotta tarjouksen tekeminen kannattaisi. Asiakkaan ainoana vaihtoehtona on usein tukeutua nykyiseen toimittajaansa. Asiakkaiden neuvotteluasemaa heikentää entisestään se, että kustannusavoimuus katoaa. Yksittäinen asiakas ei voi enää valvoa asiakaskohtaista, toimipaikalla sijaitsevaa laitosta, koska toimitukset tapahtuvat monimutkaisen järjestelmän kautta yhdessä muiden yritysten kanssa.²⁶

²⁵ "BOC process systems: Global situation analysis"; Federal Trade Commissionille osana HSR-ennakkoilmoitusta toimitettu asiakirja.

²⁶ Tutkimuksen aikana saadut todisteet osoittavat, kuinka putkistoasiakkaan asema voi heikentyä. Esimerkiksi yhdessä tarkastellussa putkistosopimuksessa oli pitkän sopimussuhteen pidennysten aikana lisätty useita kilpailunvastaisia ehtoja, kuten yksinoikeuslauseke, yli 15 vuoden sopimuskausi ja ns. englantilainen lauseke (asiakkaan velvollisuus toimittaa kilpailevat tarjoukset vakiintuneelle toimittajalle).

87. Komissio päätelee, että sulautuman tuloksena syntyvä yritys voi käyttää Air Liquidien huomattavan kattavaa putkistoa yhtenä markkinavoimansa osatekijänä. Tässä suhteessa uusi yritys olisi paremmassa asemassa kuin kilpailijansa, koska sillä olisi yksinomaisessa hallinnassaan jakeluputkisto, joka on [...] * kertaa pitempi kuin kaikkien kilpailijoiden putkistot yhteensä. Tämä asema olisi ensisijaisesti seurausta Air Liquidien nykyisestä putkistoverkostosta, vaikka ehdotettu keskittymä lisäisi putkistoverkostoja Yhdistyneen kuningaskunnan teollisuusalueilla. Rakennetu, joka Air Liquide/BOC:llä olisi putkistojen kattamilla alueilla, antaisi sille mahdollisuuden keskittyä muille alueille. Yksikään toinen toimittaja ei voisi kilpailla samalla tavalla.

Sulautuman tuloksena syntyvä yritys voisi käyttää hyväkseen määräävää asemaansa irtokaasumarkkinoilla Ranskassa, Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Irlannissa

88. Air Liquidien ja BOC:n määräävää asemaa irtokaasumarkkinoilla Ranskassa ja Yhdistyneessä kuningaskunnassa/Irlannissa käsitellään 152–183 kohdassa. Jäljempänä 89–91 kohdassa tarkastellaan sitä, kuinka määräävää asemaa voidaan käyttää hyväksi kilpailtaessa suurtoimitusasiakkaista.
89. Teollisuuskaasujen toimittaja, jolla on asiakkaan kanssa sopimus *irtokaasun* toimittamisesta, voi yleensä parhaiten arvioida asiakkaan kysynnän. Suurtoimitusten ja irtokaasun markkinoiden välisellä rajalla kysyntä voidaan täyttää sekä toimipaikalla toimivien laitosten avulla että nestemäisen kaasun toimituksilla. Osapuolet toimittavat yhä enemmän kaasua pienten toimipaikalla sijaitsevien laitosten kautta asiakkaille, joiden kysyntä vaihtelee 20:stä 100:aan tonniin päivässä (typen osalta Air Liquidillä on lähes [...] * tällaista sopimusta Ranskassa ja BOC:llä yli [...] * Yhdistyneessä kuningaskunnassa; hapen tuottamiseen voidaan rakentaa myös PSA-, VPSA- ja jopa kryogeenisiä laitoksia, jos tarve on noin tai alle 100 tonnia päivässä). Tällaisessa tapauksessa tai asiakkaan tarvitseman määrän kasvaessa vakiintunut toimittaja voi käyttää hyväkseen olemassa olevaa irtokaasutoimitusta koskevaa sopimusta pyrkiessään saamaan suurtoimitussopimuksen. Jos voidaan ennakoida, että asiakkaan kysyntä oikeuttaa suurtoimitukseen irtokaasusopimuksen *päättyessä*, vakiintunut toimittaja voi asiakkaan tarpeet tietäen tarjota lähes aina ensimmäisenä suurtoimitusta. Tehdessään tällaisen tarjouksen ja neuvotellessaan siitä asiakkaan kanssa toimittaja voi käyttää hyväkseen vakiintunutta toimitussuhdetta. Jos asiakkaan kysyntä kasvaa irtotoimituksia koskevan *sopimuskauden aikana* niin, että se täyttää suurtoimituksen ehdot, ainoastaan vakiintunut toimittaja voi tarjota suurtoimitusta.
90. Mahdollisuus "siirtää" joitain irtokaasuasiakkaita suurtoimitusasiakkaiksi antaa vakiintuneelle toimittajalle logistista joustavuutta, josta kertyy kustannushyötyä. Esimerkiksi uuden suurtoimitusasiakkaan johdosta vakiintunut toimittaja voi rakentaa suuremman toimipaikalla sijaitsevan laitoksen saadakseen ylimääräistä kapasiteettia irtokaasumarkkinoita varten. Yhdistämällä uuden asiakkaan putkistoon vakiintunut toimittaja voi parantaa kyseisen verkoston kapasiteetin käyttöastetta. Toisaalta jos vakiintuneen toimittajan kapasiteetti tuottaa nestemäisiä kaasuja on rajallinen tietyllä alueella, esimerkiksi kasvavilla markkinoilla, irtokaasuasiakkaan siirtäminen suurtoimitusasiakkaaksi helpottaa tilannetta.
91. Teoriassa voitaisiin väittää, että muut teollisuuskaasu-yritykset voivat myös käyttää hyväkseen irtokaasusopimuksiaan suurtoimitustilausten saamiseksi. Koska Air

Liquidellä ja BOC:llä on kotimarkkinoillaan erittäin vahva (määräävä) asema irtokaasun toimittajana, niillä on erityisen hyvät mahdollisuudet käyttää hyödykseen irtokaasuasiakassuhteita suurtoimitussopimusten saamiseksi. Tasapainoisemmilla markkinoilla monilla asiakkaila, erityisesti suurilla yrityksillä, saattaa olla useita irtokaasun toimittajia tai ne voivat vaihtaa toimittajia useammin. Yritys, joka on määräävässä asemassa kansallisilla irtokaasumarkkinoilla, on usein ainoa vaihtoehto monille asiakkaille. Yhdistämällä vahvat asemat useilla tärkeillä irtokaasumarkkinoilla ilmoitettu toimenpide yhdistäisi Air Liquidin ja BOC:n määräävään asemaan perustuvat edut.

Ehdotettu toimenpide yhdistäisi kaksi kilpailijaa, jotka käyttävät johtavaa tekniikkaa ja kykenevät hankkeen toteuttamiseen

92. Toimialan edustajat ovat yhtä mieltä siitä, että tekniikka on tärkeä tekijä, jonka avulla toimittaja erottuu kilpailijoistaan. Suurtoimituksissa tuotantotekniikka (prosessitekniikka) on tärkeä kilpailutekijä. Teollisuuskaasujen toimittaminen suurten toimipaikalla sijaitsevien laitosten kautta vaatii paljon pääomaa ja pitkälle kehittynyt prosessitekniikka voi tarjota toimittajalle kustannusedun esimerkiksi sähkökulutuksen, pienempien päästöjen ja investointien suhteen. Vastauksessaan väitetiedoksiintoon ilmoituksen tekijä vahvisti, että prosessitekniikka on tärkeää.
93. Air Liquidin ja BOC:n vahvoja T&K-mahdollisuuksia kuvaa niiden T&K-toiminnan kustannukset ja tilat. Vuonna 1998 Air Liquidin T&K-budjetti oli [...] miljoonaa euroa. Sen palveluksessa oli [...] tutkijaa [...] tutkimuskeskuksessa. Air Liquide teki [...] keksintöä ja jätti [...] patenttihakemusta. Sillä on [...] kumppanuussopimusta teollisuudessa ja [...] kansainvälistä yhteistyösopimusta yliopistojen kanssa. Air Liquidin tekninen yksikkö (henkilökunnan määrä [...] koko maailmassa) suunnittelee ja rakentaa kaasulaitoksia. Vuonna 1998 BOC:n T&K-kustannukset olivat [...] miljoonaa euroa. Sillä on yli [...] tutkijaa [...] suuressa ja muutamassa pienemmässä tutkimuskeskuksessa, joiden toiminta kattaa prosessijärjestelmät sekä tärkeimmät teollisuudenalat kuten elektroniikkateollisuuden (BOC Edwards). Sillä on myös monia T&K-yhteistyösopimuksia kolmansien osapuolten kanssa. BOC on keskittänyt maailmanlaajuisen laitosrakentamisen prosessijärjestelmiä koskevalle alalle.
94. Air Liquidellä ja BOC:llä on käytettävissään kattava hyvin uudenaikainen laitosten rakentamistekniikka ja – mikä tärkeintä – teknistä taitotietoa. Molemmat yritykset ovat elektroniikkateollisuuden tarvitsemien erittäin puhtaiden kaasujen johtavia tuottajia. Air Products on vahvistanut, että BOC on erittäin kilpailukykyinen pienten laitosten (tuotanto 150–350 tonnia päivässä) alalla. Vaikka suurissa toimipaikalla sijaitsevissa laitoksissa käytettävä kryogeeninen tuotantotekniikka ei ehkä muutu perusteellisesti lähiaikoina, kyky tehdä ja toteuttaa jatkuvasti parannuksia on tärkeä ominaisuus. Air Liquide hankkisi rajattoman pääsyn kaikkeen BOC:n prosessitekniikkaan ja laitosrakentamista koskevaan taitotietoon. Komission on oletettava, että Air Liquide hankkisi käyttöönsä myös BOC:n asianomaisen T&K-keskuksen, joka sijaitsee Yhdysvalloissa (Yhdistyneessä kuningaskunnassa sijaitsevan BOC Edwardsin tutkimuskeskuksen lisäksi).
95. Kyky suunnitella, hoitaa ja toteuttaa suuria laitoshankkeita asiakkaan toimipaikalla on vähintään yhtä tärkeää kuin useiden tekniikoiden tuntemus. Air Liquide ja BOC kuuluvat neljän teollisuuskaasuyrityksen ryhmään, joita teollisuusanalyttikot pitävät johtavina tällä alalla. Air Liquide on esimerkiksi rakentanut [...] maailman suurimmista happilaitoksista (joiden kapasiteetti on yli [...] tonnia päivässä).

96. Molemmilla yrityksillä on käytössään kryogeenitekniikan lisäksi myös muuta johtavaa tekniikkaa, erityisesti edistynyttä VPSA-generaattoritekniikkaa. Air Liquide on maailman johtava pienten membraanigeneraattorien tarjoaja. Nämä generaattorit pystyvät tuottamaan tyyppä, jonka puhtausaste on 99,9 prosenttia. Näiden tekniikoiden avulla toimipaikalla sijaitsevaa laitosta voidaan tarjota myös pienkäyttäjille (alle 100 tonnia päivässä). Air Liquide on käyttänyt tätä strategiaa menestyksekkäästi (lähes [...]*) pientä toimipaikalla sijaitsevaa laitosta koskevaa sopimusta).
97. Sulautuman tuloksena syntyvä yritys olisi johtavassa asemassa muilla aloilla, kuten kaasujen, sähkön ja höyryn yhteistuotannossa ("laajennettu tarjous"). Se olisi myös parhaimmalla asemalla kilpailijoihinsa verrattuna tarjotessaan palveluja asiakkaille tärkeimmillä teollisuudenaloilla, kuten elektroniikkateollisuudessa, jossa tarjouskilpailut saattavat koskea suuria volyymeja. Air Liquide on keskittänyt [...]*) prosenttia T&K-toiminnastaan tälle sektorille. Se on tällä alalla johtava toimittaja ja tarjoaa kattavaa kaasujen ja kemikaalien kokonaisvaltaista hallintaa, mukaan lukien logistiikka, vuodonetsintä, seuranta, kierrätys ja asiakasprosessien integrointi. BOC on saavuttanut huomattavan osuuden elektroniikkakaasujen markkinoilla BOC Edwards -tytäryhtiönsä kautta. Molemmat yritykset tarjoavat elektroniikkateollisuudelle laajan tuotevalikoiman, joka kattaa erittäin puhtaiden vakiokaasujen valmistamisen asiakkaan toimipaikalla, erikoiskaasut ja asiakkaiden prosessilaitteet.

Air Liquide/BOC:n yhdistynyt, vahva maailmanlaajuinen toiminta tarjoaisi sille lisäetuja monikansallisten asiakkaiden suhteen

98. Air Liquidien strategiana on toimittaa suurille suurtoimitusasiakkaille (johtavat teollisuusyritykset) kaasuja eri puolilla maailmaa. Air Liquidien toimintakertomuksessa vuodelta 1998 tämä strategia esitetään seuraavasti: "Air Liquide jatkaa toimintansa kansainvälistä laajentamista tarjotakseen asiakkailleen palveluja eri puolilla maailmaa". Tällaiset kumppanuussuhteet "ovat mahdollisia Air Liquidien maailmanlaajuisen toiminnan vuoksi". Yli 50 maassa toimintaa harjoittavan BOC:n katsotaan olevan teollisuuskaasuyrityksistä se, jonka toiminta on kattavinta maailmanlaajuisesti tarkastellen. Maailmanmarkkinoille suuntautumisen seurauksena sen toiminnot on äskettäin järjestetty uudelleen neljäksi maailmanlaajuiseksi liiketoimialaksi.
99. Asiakkaiden vastaukset osoittavat, että maailmanlaajuinen toiminta ei ole välttämätöntä suurtoimitussopimuksista kilpailtaessa, sillä useimmat asiakkaat pyrkivät löytämään parhaimman toimitusvaihtoehdon tietyillä alueellisilla markkinoilla. Maailmanlaajuinen toiminta saattaa olla eduksi teollisuuskaasuyritykselle kilpailtaessa monikansallisista asiakkaista. Kun yritys on solminut liikesuhteen asiakkaansa kanssa ja todistanut luotettavuutensa jollain alueella, se voi käyttää tätä suosituksena kilpaillessaan suurtoimitussopimuksista jollain toisella alueella. Kaasuyritys, jolla on maailmanlaajuisia toimintaa, voi myös paremmin tarjota jossain maassa asiakkaalle erilaisia etuja (kuten alennuksia) saadakseen uuden sopimuksen toisessa maassa. Markkinatoimijoiden mukaan erityisesti kyky toimia maailmanlaajuisesti on etu elektroniikkateollisuudessa toimivien asiakasyritysten kannalta. Teollisuuskaasuyritykset, joilla on vähemmän maailmanlaajuisia toimintaa, kuten Linde, Messer ja AGA, ovat huonommassa asemassa kilpailtaessa tällaisista asiakkaista.

(c) Kilpailijoiden asema

Sulautuneen yrityksen markkinavoima ehkäisisi jäljellä olevien kilpailijoiden aktiivista toimintaa

100. Air Liquide/BOC olisi sulautuman jälkeen joka suhteessa vahvin suurtoimitusten hoitaja. Eräät sen vahvuuksista ovat luonteeltaan yleisiä (tekniikka, hankkeen toteuttamiskyky ja ylikansallinen infrastruktuuri). Sulautuman seurauksena syntyvällä yrityksellä olisi myös erityisiä alueellisia vahvuuksia (vahva asema alueellisissa toimituksissa, putkistoverkoston hallinta ja määräävä asema kansallisilla irtokaasumarkkinoilla).
101. Yhdelläkään jäljellä olevista kilpailijoista ei ole Air Liquide/BOC:n kokonaisvahvuuksia. Koska kilpailijat ovat jäljessä näillä yleisalueilla, niillä ei olisi mitään syytä yrittää päästä Air Liquide/BOC:n hallitsemille alueille, joilla ne kohtaisivat erityisen huomattavaa vastustusta. Alueellisten ja yleisten vahvuuksien yhdistelmä voisi siten johtaa ETA-markkinoiden tosiasialliseen jakautumiseen toisaalta Air Liquide/BOC:n hallitsemaan suureen länsieurooppalaiseen alueeseen ja toisaalta muuhun ETA-alueeseen.
102. Air Liquide/BOC:n ja sen kilpailijoiden väliset yhteydet monille markkinoille ovat lisäeste kilpailulle. Kukin jäljellä oleva kilpailija kilpailee Air Liquide/BOC:ia vastaan kansallisilla irto- ja/tai pullokaasumarkkinoilla, joilla Air Liquide/BOC on myös vahva (katso esimerkiksi taulukko 9). Kullakin kilpailijalla olisi siten syy välttää aggressiivista kilpailua, jotta ei joutuisi Air Liquide/BOC:n vastatoimien kohteeksi.

Useimmat jäljellä olevat suurtoimituksia hoitavat yritykset ovat markkinatoimijoiden mielestä "toissijaisia" kilpailijoita

103. Arvioitaessa jäljellä olevien suurtoimituksia hoitavien yritysten kilpailuvoimaa on hyödyllistä tarkastella teollisuuskaasuyritysten omia näkemyksiä. Air Productsin laatimassa sisäisessä tutkimuksessa, jossa ei käsitellä pelkästään suurtoimitusmarkkinoita²⁷, erotetaan ensi- ja toissijaiset teollisuuskaasuyritykset. Air Liquide, BOC, Air Products ja Praxair kuuluvat ensimmäiseen ryhmään; Linde, AGA ja Messer jälkimmäiseen. On huomattava, että tämän analyysin mukaan Linde, AGA ja Messer ovat jäljessä muun muassa "kyvyssä toteuttaa suuria toimipaikalla sijaitsevia laitoksia koskevia hankkeita". Teollisuusanalyytikot ovat samaa mieltä²⁸.
104. Yhdelläkään jäljellä olevalla kilpailijalla ei ole samassa määrin Air Liquide/BOC:n erityisvahvuuksia suurtoimitusmarkkinoilla (Euroopan laajuinen infrastruktuuri, laajan putkistoverkoston hallinta, vahvat alueelliset asemat ja vahva asema kansallisilla irtokaasumarkkinoilla).

BOC:n yhteishankinnasta ja jaosta johtuvat yhteydet Air Liquidien ja Air Productsin välillä vähentäisivät edelleen syytä kilpailla

²⁷ "Industrial Gas Industry Overview", toukokuu 1999, toimitettu Federal Trade Commissionille osana HSR-ennakkoilmoitusta.

²⁸ NatWest Securities, *Industrial Gases 2000*, helmikuu 1997, s. 73.

105. Air Productsilla on pieni markkinaosuus Euroopassa (5–10 prosenttia hapen osalta ja 10–15 prosenttia typen osalta), vaikka sitä voidaan pitää yhtenä johtavista yrityksistä tuotantotekniikassa ja toimipaikalla sijaitsevia laitoksia koskevien hankkeiden toteuttamisessa²⁹.
106. BOC:n yhteishankinnan ja jaon seurauksena syntyvien Air Liquidien ja Air Productsin välisten yhteyksien johdosta on todennäköistä, että Air Products ei kilpailisi aggressiivisesti Air Liquide/BOC:n kanssa (katso 223–243 kohta).

Linden ja AGAn välinen sulautuma ei toteutuessaan vähentäisi ehdotetun keskittymän kilpailunvastaisia vaikutuksia

107. Markkinaosuudeltaan Linde on seuraavaksi suurin kilpailija (15–20 prosenttia sekä hapen että typen osalta). Jos se hankkii AGAn, sen markkinaosuus nousee 25–30 prosenttiin hapen osalta ja 15–20 prosenttiin typen osalta. Ero markkinaosuudessa Air Liquide/BOC:iin verrattuna olisi silti huomattava: [...] prosenttia hapen osalta ja [...] prosenttia typen osalta.
108. Linde katsotaan yleensä yhdeksi johtavista yrityksistä kryogeenisten ilmanerotuslaitosten tuotantotekniikassa (prosessitekniikka). Lindellä on huomattavasti omaa teknistä osaamista. Sillä ei kuitenkaan ole joitain aloja koskevaa tekniikkaa, esimerkiksi kilpailukykyistä membraani-ilmanerotustekniikkaa typen tuotantoon, joka on kannattava ja kasvava ala. Sulautuminen AGAn kanssa ei lisää Linden teknistä osaamista, koska AGAlla ei ole omaa laitostekniikan tietämystä. Itse asiassa AGA käyttää Linden tekniikkaa lisenssillä.
109. Vastauksessaan väitetiedoksiintoon ilmoituksen tekijä korosti Linden laitosrakentamisen tietämystä ja laitosmyyntitoimintaa erityisesti suurten kryogeenisten ilmanerotusyksiköiden alalla. Linde AG on monialakonserni, jonka teollisuuskaasutoiminta on yksi sen neljästä liiketoimialasta (Werksgruppen). Linden teollisuuskaasuosasto (Werksgruppe Technische Gase), joka marraskuusta 1999 alkaen on ollut Linde AG:n erillinen tytäryhtiö, ei rakenna toimipaikalla sijaitsevia ilmanerotusyksiköitä, vaan ne rakentaa Linden suunnittelu- ja rakennusosasto (Werksgruppe Anlagenbau). Linden Werksgruppe Anlagenbau toteuttaa teknistä suunnittelua koskevia hankkeita myös teknisiin kaasuihin liittymättömillä aloilla. Se on aikaisemmin toimittanut Werksgruppe Technische Gaselle ja muille teollisuuskaasuyrityksille kryogeenisiä ilmanerotusyksiköitä. Siinä suhteessa Linden Werksgruppe Anlagenbau toimii kuin mikä tahansa tekniseen suunnitteluun keskittynyt yritys. Linde totesi suullisessa kuulemisessa, että se ei näe mitään syytä siihen, miksi laitosmyyntitoiminnan pitäisi katsoa vahvistavan kaasutoimitusalan toimintaa.
110. Näyttäisi siltä, että Linden laitosrakennus- ja laitosmyyntitoiminta varmistaa ainoastaan sen, että Linden kryotekniikka on muiden teollisuuskaasuyritysten saatavilla. Toimimalla muiden teollisuuskaasuyritysten laitteistotoimittajana Linde ei paranna omia mahdollisuuksiaan saada suurtoimitussopimuksia suoraan. Suunnittelusopimuksiin perustuvat laitteistotoimitukset ja pitkiin sopimuksiin perustuvat kaasutoimitukset kuuluvat eri tuotemarkkinoille, joilla tarvitaan erilaisia

²⁹ NatWest Securities, *Industrial Gases 2000*, helmikuu 1997, s. 73.

kilpailuvahvuuksia. Lindellä ei ole esimerkiksi käytettävissään laajaa putkistoverkoston. Tämä rajoittaa sen mahdollisuuksia saada uusia suurtoimitusasiakkaita tärkeillä teollisuusalueilla, joilla muilla kilpailijoilla on putkistoverkostot, ja muodostaa strategisen haitan.

111. Kilpailtaessa suurtoimitussopimuksista kyky suunnitella, toteuttaa ja hoitaa suuria hankkeita asiakkaan toimipaikalla on vähintään yhtä tärkeää kuin tekninen osaaminen. Teollisuusanalyttikot katsovat, että Linde on tässä suhteessa ensisijaisia teollisuuskaasuyrityksiä jäljessä³⁰. Se, että Linde on voittanut ja toteuttanut varsin vähän suuria toimipaikalla sijaitsevia laitoksia koskevia sopimuksia viiden viime vuoden aikana (katso taulukko 3) näyttää vahvistavan tämän arvion³¹. Linde on aikaisemmin katsonut parhaaksi lisensoida tekniikkansa muille teollisuuskaasuyrityksille tai rakentaa laitoksia muiden yritysten alihankkijana. Tämä osoittaa, että Linde on noudattanut varsin varovaista politiikkaa suoraan toteutettavien hankkeiden osalta.
112. Arvioitaessa Linde/AGAn kilpailuvoimaa on otettava huomioon, että Linde/AGAlla olisi joitain alueellisia vahvuuksia. Kuten Air Liquide/BOC:llä, joskin pienemmässä määrin, Linde/AGAlla olisi vahva asema eräillä "kotimarkkinoilla" (Itävalta, Skandinavia ja jotkin alueet Saksassa). Vaarana on, että Linde/AGA keskittyisi niille alueille, joilla sillä on tiettyjä kilpailuetuja ja alhaisempi riski. Tämä vähentäisi kilpailua yleisesti.

Messer ja Praxair eivät todennäköisesti pysty kilpailemaan tehokkaasti

113. Messerillä tai Praxairilla ei ole Air Liquide/BOC:lle ominaisia erityisvahvuuksia samassa määrin.
114. Messerin markkinaosuus on huomattavasti pienempi (10–15 prosenttia hapen osalta ja 5–10 prosenttia typen osalta) ja sen voittamien tarjouskilpailujen määrä on vähäisempi (katso taulukko 3). Vaikka Messerillä on laitosten rakentamiseen liittyvää asiantuntemusta, se on strategisesti epäedullisemmassa asemassa Air Liquide/BOC:iin verrattuna. Se, että se on kooltaan huomattavasti pienempi kuin alan johtavat yritykset (Air Liquide/BOC) ja muut suuret toimijat (esimerkiksi Air Products), on lisähaitta kilpailtaessa erityisesti suurista hankkeista, jotka edellyttävät huomattavia taloudellisia investointeja. Koska Messer on viime vuosina ottanut huomattavasti lisää velkaa, saattaa olla, että tulevaisuudessa sillä ei ole taloudellista kykyä investoida merkittävästi toimipaikalla sijaitsevia laitoksia koskeviin toimitushankkeisiin. Sen toiminta ei ole myöskään maailmanlaajuista.
115. Praxairin asema Euroopassa on suhteellisen vähäinen (markkinaosuus alle 5 prosenttia hapen osalta ja 5–10 prosenttia typen osalta). Yrityksellä on vahva asema ensi sijassa Yhdysvaltain markkinoilla.
116. Arvioitaessa Praxairin tulevaa kilpailua ETA:n suurtoimitusmarkkinoilla on välttämätöntä arvioida, onko Praxairilla taloudellisia syitä kilpailla erittäin

³⁰ Katso alaviite 29.

³¹ Linde on kuitenkin voittanut enemmän pieniä toimipaikalla sijaitsevia laitoksia koskevia sopimuksia (kapasiteetti alle 100 tonnia päivässä).

aktiivisesti. Praxair totesi suullisessa kuulemisessa, että teknisestä asiantuntemuksestaan huolimatta se ei ole pystynyt hankkimaan merkittävää markkinaosuutta Euroopasta. Yritys katsoo, että sen mahdollisuudet menestyä tarjouskilpailuissa ovat pienet kilpailtaessa suurten vakiintuneiden toimittajien kanssa. Se totesi, että on epätodennäköistä, että se tekisi suuria investointeja laajentaakseen toimintaansa Euroopassa. Näyttää siltä, että vaikka Praxairilla on tekninen asiantuntemus, se katsoo taloudellisesti kannattavaksi tehdä investointeja muilla alueilla, joilla sen mielestä on paremmat kasvumahdollisuudet. Tällä perusteella on epätodennäköistä, että Praxair haastaisi osapuolten yhteisen aseman ETA:n suurtoimitusmarkkinoilla siinä määrin, että Air Liquide/BOC menettäisi määrävän asemansa.

(d) Asiakkaiden asema ja sopimusten tekeminen

Erittäin keskittyneen tarjonnan vastakohtana huomattavasti hajanaisempi kysyntä

117. Euroopan suurtoimitusmarkkinoiden asiakkaita vastassa on jo ennestään erittäin keskittynyt tarjontarakenne. Markkinoilla on vähän (korkeintaan seitsemän) suurtoimituksia hoitavaa kaasujen toimittajaa. Niiden lukumäärä saattaa vähentyä viiteen. Näistä eräiden toimitusmahdollisuudet ovat huomattavasti heikommät kuin muiden.
118. Ehdotettu keskittymä vähentäisi asiakkaiden valinnanmahdollisuuksia entisestään. BOC:n häviäminen itsenäisenä kilpailijana kaventaisi tarjontarakennetta ei ainoastaan kilpailijoiden lukumäärän vähentymisen vuoksi vaan erityisesti siksi, että yksi harvoista johtavista suurtoimituksia tarjoavista yrityksistä häviäisi. BOC on yksi harvoista "ensisijaisista" teollisuuskaasuyrityksistä, joilla on käytössään johtava tekniikka, vahva investointikyky ja hankkeiden toteuttamisen vaatima asiantuntemus.
119. Kysyntäpuoli on hajanaisempi. Monet teollisuudenalat tarvitsevat happea ja tyypeä tonneittain, esimerkiksi teräs-, metalli- (rauta- ja ei-rauta), kemian-, petrokemian-, öljynjalostus-, elektroniikka- ja lasiteollisuus. Kullakin teollisuudenalalla on merkittävä määrä (mahdollisia) asiakkaita. Viime vuosina yli 100 eri asiakasta Euroopassa on tehnyt tarjouspyynnön suurista toimipaikalla sijaitsevista laitoksista (kapasiteetti yli 100 tonnia päivässä). Jos otettaisiin huomioon kysyntä pienemmistä (mutta silti merkittävistä) toimipaikalla sijaitsevista laitoksista, joiden kapasiteetti on suurtoimitusten ja irtokaasutoimitusten rajalla (20–100 tonnia päivässä), asiakkaiden lukumäärä olisi vieläkin suurempi.
120. Teräs- ja kemian/petrokemianteollisuudessa on suuria asiakkaita. Ilmoituksen tekijä väittää, että eräät asiakasyrityksistä ovat suurempia kuin Air Liquide. Ei ole kuitenkaan selvää, kuinka asiakasyrityksen koko voisi lisätä sen neuvotteluvoimaa. Ostovoima ei ole seurausta yrityksen koosta vaan sekä tarjonnan että kysynnän keskittymisasteesta. Yhdenkään asiakkaan osuus ETA:n suurtoimituksista ei ole merkittävä, ja ostajapuolen keskittymisaste on huomattavasti vähäisempi kuin tarjontapuolen keskittymisaste.

Kaikki asiakkaat eivät keskitä hankintoja pääkonttoritasolle tai eivät voi käyttää ostovolyyminä neuvotteluvoiman tukena

121. Ilmoituksessaan Air Liquide toteaa, että suurtoimitusasiakkaita ovat yleensä muutamat suuret maailmanlaajuiset yritykset (teräs, kemia ja öljynjalostus) ja että

niiden hankintatoiminnot on yleensä keskitetty. Se toteaa myös, että asiakkaiden tarvitsema kaasun määrä on suuri ja että näiden asiakkaiden neuvotteluvoima on siksi erittäin suuri kaasuntoimittajiin nähden.

122. Komission tutkimukset eivät ole kuitenkaan vahvistaneet, että suurtoimitusasiakkaita olisivat vain muutamat suuret monikansalliset yritykset. Lisäksi jopa yritykset, joiden hankintatoiminnot on keskitetty, ovat ilmaisseet näkemyksen, että niiden on vaikea vastata kaasuntoimittajien voimaan.
123. Teollisuuskaasukustannusten osuus asiakkaiden tuotantokustannuksista on eräillä teollisuudenaloilla suurempi kuin toisilla teollisuudenaloilla. Esimerkiksi terästehtaalle toimitettu hapen ja argonin määrä voi olla hyvin suuri ja sen osuus tehtaan muuttuvista kustannuksista on myös merkittävä. Kemianyrityksen tuotantolaitokselle toimitetun hapen ja typen määrä voi olla suuri absoluuttisesti tarkasteltuna, mutta sen osuus asiakkaan kustannuksista on suhteellisen pieni. Ilmoituksen tekijän mukaan hapen ja typen osuus on tavallisesti noin 3 prosenttia niiden tuotteiden kustannuksista, joiden valmistamiseen näitä kaasuja tarvitaan. Useimmissa tapauksissa asiakkaan toiminta riippuu kuitenkin tietyn kaasumäärän toimituksesta ja toimituksen keskeytymisestä aiheutuvat kustannukset voivat olla erittäin korkeat. Nämä tekijät osoittavat, että kysynnän hintajousto on pikemminkin pieni. Siten pelkästään suurten määrien ostaminen ei tarkoita, että asiakkaat voisivat käyttää neuvotteluvoimaa kaasuntoimittajien suhteen.
124. Pääasiassa sähkön ja höyryn yhteistuotannon kattavan suunnitelman eli niin sanotun laajennetun tarjouksen tai voimakeskuksen käyttöönotto alentaa sekä teollisuuskaasun toimittajan että asiakkaan kustannuksia, mutta vähentää myös asiakkaan neuvotteluvoimaa. Jos teollisuuskaasuyritys ei toimita pelkästään kaasuja, vaan tuottaa myös sähköä ja höyryä, se voi täyttää oman sähköntarpeensa (toimipaikalla sijaitsevan laitoksen toiminnan harjoittamiseksi) sekä asiakkaan höyryntarpeen (höyryä tarvitsevat erityisesti kemianyritykset). Air Liquide on ollut edelläkävijä tässä tuotantotavassa ja on tähän mennessä menestynyt parhaiten sen toteuttamisessa. Näin kattavan voimantuotannon tarjonnan luonne on lähempänä yhteisyritystä kuin tavanomaista toimitussopimusta. Vaikka asiakas saattaa hyötyä voimantuotannon ulkoistamisesta, sen saattaa olla vaikeaa katkaista symbioottinen suhde teollisuuskaasuyritykseen sopimuksen päätyttyä. Asiakkaan neuvotteluvoima katoaa ajan mittaan.

Nykyiset sopimuksen tekemistä koskevat menettelyt eivät rajoita osapuolten voimaa riittävästi

125. Ilmoituksessaan Air Liquide toteaa, että suurtoimitusmarkkinat ovat "tarjousmarkkinat" ja että toisen yrityksen (jopa vain yhden) osallistuminen samaan tarjouskilpailuun riittää siten varmistamaan kilpailun. Ilmoituksen tekijän määritelmä "tarjousmarkkinoista" ei ole kuitenkaan selvä. Jos tällä termillä tarkoitetaan virallista tarjousmenettelyä, niin silloin suurtoimitusmarkkinoiden tavallinen sopimusmenettely ei täytä kaikkia edellytyksiä. Esimerkiksi julkisia hankintoja koskevat tarjouskilpailut julkistetaan siten, että kaikki kilpailijat saavat siitä tiedon. Kilpailijat voivat tehdä tarjouksia samojen tietojen perusteella samoin edellytyksin, ja tarjouskilpailu ratkaistaan kun tarjoukset on arvioitu.
126. Komission tutkimus on osoittanut, että suuria toimipaikalla sijaitsevia laitoksia koskevaa sopimusmenettelyä olisi tarkasteltava uudella tavalla. Alalla ei ole

vakioitua tarjousmenettelyä. Tämän päätöksen 127–129 kohdassa mainitut tekijät ovat asiakkaiden ja kilpailijoiden mukaan menettelyn tavanomaisia vaiheita.

127. *Toimipaikalla sijaitsevan laitoksen suunnittelu ja tarjouseritelmän laatiminen.* Air Liquide on itse todennut, että teollisuuskaasuyritykset (mahdolliset toimittajat) neuvottelevat (mahdollisten) asiakkaiden kanssa usein jo hankkeen suunnitteluvaiheessa. Asiakasyritys haluaa usein teollisuuskaasuyritysten neuvoja suunnitellessaan suurtoimitusta koskevaa ratkaisua. Näin on usein silloin, kun tarvitaan suuria asiakkaan tarpeiden mukaan rakennettuja laitoksia, kun otetaan huomioon tällaisten hankkeiden monimutkaisuus tekniikan, hankkeen suunnittelun ja projektin johtamisen osalta.³² Tällaisissa tapauksissa useimmat asiakkaat tukeutuvat asiantuntevan teollisuuskaasuyrityksen neuvoihin yksilöidäkseen ja määrittääkseen parhaimman teknisen ratkaisun kapasiteetin, kaasun puhtauden ja virtausnopeuden osalta, laitossuunnitelman vaihtoehdot ja parametrit, asianmukaiset varasuunnitelmat, ympäristönsuojelun jne. Alustavat neuvottelut voivat kestää kauan, jopa 1,5 vuotta, jonka aikana pidetään kokouksia asiantuntija/insinööritasolla ja neuvotellaan yksityiskohtaisesti teknisistä seikoista. Prosessi johtaa erityisesti asiakkaan toimipaikalle soveltuvaan suunnitelmaan. Näin ollen vähintään yhden mahdollisen toimittajan panos on merkittävä suurta toimipaikalla sijaitsevaa laitosta koskevan tarjouseritelmän laatimisessa. Tämä prosessi on lähellä yhteistä projektin kehittämistä.
128. *Tarjouspyynnöt.* Asiakkaat ovat vahvistaneet, että toimipaikalla tapahtuvaa toimitusta koskevia tarjouspyyntöjä ei yleensä julkisteta. Useimmat asiakkaat ottavat yhteyttä yhteen tai useaan teollisuuskaasuyritykseen (ensi sijassa kirjallisesti, mutta myös suullisesti) ja pyytävät tarjousta. Tarjouseritelmien sisältö vaihtelee yleisestä kuvauksesta erittäin yksityiskohtaisiin tietoihin.
129. *Päätöksen tekeminen ja lisäneuvottelut.* Kun tarjoukset on saatu, käydään usein lisäneuvotteluja nykyisen toimittajan kanssa (muiden tehtyjen tarjousten ehtojen perusteella) tai muiden tarjouksen tehneiden kilpailijoiden kanssa (nykyisen toimittajan ja muiden tekemien tarjousten perusteella). Asiakas tekee hankintapäätöksen tällä perusteella.
130. Näiden tekijöiden perusteella komissio arvioi 131–144 kohdassa kysymystä, voivatko sopimuksentekomenettelyt rajoittaa osapuolten markkinavoimaa.
131. Ensiksi on huomattava, että muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta suurtoimitusasiakkaiden käyttämät tarjouskilpailut eivät ole objektiivisia tarjousmenettelyjä, joissa sopimuksen teolle olisi määritelty objektiiviset ja selvät kriteerit (esimerkiksi alhaisin hinta), vaan neuvottelumenettelyjä, joita käydään vaihtelevassa määrin eri toimittajien kanssa.
132. Useimmissa neuvottelumenettelyissä kilpailijoilla on mahdollisuus muuttaa tarjouksiaan ja tarjota eri ehtoja neuvottelujen aikana. Ilmoituksen tekijän

³² Silloin kun tarvitaan pienempiä toimipaikalla sijaitsevia laitoksia, joiden toiminta perustuu vakiotekniikkaan (PSA, VPSA, pienet kryogeeniset laitokset), asiakas pystyy mahdollisesti paremmin määrittelemään toimeksiannon ilman teollisuuskaasuyrityksen neuvoja. Erityisesti suuret monikansalliset yritykset voivat turvautua muista tällaisista laitoksista saatuihin kokemuksiinsa, erityisesti jos näitä laitoksia ei ole tarvinnut rakentaa asiakkaan erityisvaatimusten mukaisesti.

toimittamat esimerkit vahvistavat tämän näkemyksen. Ilmoituksen tekijän mukaan asiakkaat voivat tämän johdosta peluuttaa toimittajia toisiaan vasten paremman tarjouksen saamiseksi. Neuvottelumenettelyn eri tekijät rajoittavat kuitenkin tätä mahdollisuutta.

133. Ensiksi asiakas pyytää uutta laitosta ja tarjouseritelmää koskevia neuvoja usein toimittajaltaan, koska tällä on vakiintunut toimitussuhde asiakkaaseensa³³. Siten vakiintunut toimittaja osallistuu tavanomaiseen sopimuksentekoprosessiin usein aikaisemmassa vaiheessa kuin kilpailijat. Ehdotettu toimipaikalla sijaitsevaa laitosta koskeva ratkaisu on usein se, jonka suunnitteluun vakiintunut toimittaja on osallistunut ja joka vastaa sen toimituskykyä.
134. Vakiintunut toimittaja voi tehdä edullisimman tarjouksen hyödyntäen toimitussuhdettaan ja jo tehtyjä investointeja. Näin on siinä tapauksessa, että laitosjärjestelyä koskeva sopimus uusitaan tai sopimuskautta pidennetään tai siihen tehdään muutoksia (tätä on käsitelty yksityiskohtaisesti 58–61 kohdassa). Eräiden asiakkaiden vastaukset vahvistavat, että tämä painotus ulkopuolisia kilpailijoita vastaan saattaa rajoittaa muiden toimittajien halukkuutta kilpailla yhtä aktiivisesti (tai tehdä ollenkaan tarjousta) kuin tarjouskilpailussa, jossa ne voisivat tehdä tarjouksen samoin ehdoin³⁴.
135. Useimmat asiakkaat, joihin komissio otti yhteyttä, vastasivat, että vakiintunut toiminnanharjoittaja on etuasemassa tehdessään tarjousta toimipaikalla tapahtuvaa toimitusta koskevasta sopimuksesta, erityisesti silloin, kun olemassa olevaa toimitusjärjestelyä laajennetaan.
136. Joissakin tapauksissa vakiintuneen toimittajan suosiminen on niin korostunutta, että asiakkaan on vaikea saada kilpailevia tarjouksia. Näin näyttää olevan silloin, jos sopimus ei ole tarpeeksi kiinnostava ja tarjouksen menestymisen mahdollisuudet ovat liian pienet, jotta sen tekeminen kannattaisi. Tilanne on tällainen silloin, kun asiakas aikoo lisätä jonkin verran kapasiteettia jo käytössä olevaan toimitusjärjestelyyn (esimerkiksi jos asiakkaalla on vakiintuneen toimittajan kanssa yksi toimipaikalla tapahtuvaa toimitusta koskeva sopimus, joka kattaa 1 200 tonnia happea päivässä ja tarvittava lisätoimitus on 350 tonnia päivässä). Jos asiakkaalla on putkistotoimitussopimus, ulkopuolisten kilpailijoiden mahdollisuudet ovat myös vähäiset (katso tarkemmin 85–86 kohta). Tällaisissa tilanteissa kilpailijat saattavat katsoa, että tarjouksen tekeminen ei kannata, ja asiakkaalla ei ole juuri muuta vaihtoehtoa kuin turvautua nykyiseen toimittajaansa. Eräät asiakkaat ovat vahvistaneet tämän huolenaiheen.
137. Toiseksi vaikka tarjouspyyntö suurista toimipaikalla sijaitsevista hankkeista saattaa tulla kaikkien sellaisten kaasuntoimittajien tietoon, jotka voivat tehdä tarjouksen, tämä ei suinkaan aina päde keskikokoisiin tai pieniin sopimuksiin, joita on enemmän. Tällaisissa tapauksissa vain muutamat kilpailijat voivat tehdä

³³ Periaatteessa on mahdollista, että asiakas etsii vaihtoehtoisia hankkeen suunnittelua koskevia neuvoja usealta mahdolliselta toimittajalta. Voidaan kuitenkin olettaa, että vain hyvin suuret yritykset turvautuvat tällaiseen strategiaan. Tutkimuksen aikana ei löydetty tapauksia, joissa tätä lähestymistapaa olisi käytetty.

³⁴ Poikkeuksia voi kuitenkin olla, kuten suuret "arvovaltaiset" hankkeet, jotka kiinnostavat monia kaasuyrityksiä. Tämä arviointi kuvastaa yleistä suuntausta.

tarjouksen, koska asiakkaat eivät yleensä julkista tarjouspyyntöjä eivätkä ota yhteyttä kaikkiin mahdollisiin toimittajiin. Tarjousta pyydetään kuitenkin yleensä vakiintuneelta toimittajalta.

138. Kolmanneksi toimittajat tarvitsevat huomattavan määrän tietoja asiakkaista, niiden toiminnoista ja vaatimuksista tarjouksen tekemiseksi. Ilmoituksen tekijä on korostanut sitä, että suurtoimitussopimukset laaditaan asiakkaan yksilöllisten tarpeiden mukaisesti. Nämä tiedot antavat toimittajalle hyvän mahdollisuuden arvioida asiakkaan käytettävissä olevia vaihtoehtoja (esimerkiksi sopimuksen korvaaminen, muuttaminen tai lykkääminen) ja asiakkaalle kustakin vaihtoehdosta aiheutuvia kustannuksia. Neuvotteluissa toimittaja voi kerätä lisätietoja. Tällaisten tietojen perusteella toimittaja voi arvioida riskiä, että hanke hylätään, sitä lykätään tai sen kokoa pienennetään tai että asiakas siirtyy kokonaan uuteen laitokseen sen sijaan, että jatkaisi nykyistä järjestelyä. Näiden tietojen perusteella toimittaja voi sovittaa hintansa vastaavasti. Asiakkailla on siten neuvotteluvoimaa vain harvoissa projekteissa.
139. Se, kuinka avoimia asiakkaan vaihtoehdot ovat ja miten toimittajat pystyvät sopeutumaan asiakkaiden käyttäytymiseen, erottaa nykyisen suurtoimitusmarkkinoiden neuvottelumenettelyn tavallisista tarjousmenettelyistä. Viimeksi mainitut on suunniteltu avoimuuden välttämiseksi, jotta asiakkaiden asema vahvistuisi ja jotta toimittajien välinen kilpailu olisi tehokasta toimintaedellytysten ollessa tasapuoliset.
140. Neljänneksi suurtoimitusmarkkinoiden aikaisemmat tapahtumat osoittavat, että asiakkaiden ei ole helppoa vaihtaa toimittajia. Ei ole todisteita siitä, että osapuolten markkinaosuudet olisivat vaihdelleet suuresti. Vahva asema alueellisilla markkinoilla on myös ristiriidassa ilmoituksen tekijän näkemyksen kanssa. Sekä Air Liquidellä että BOC:llä on jatkuvasti ollut hyvin suuri osuus suurtoimituksista "omilla" alueillaan (katso 67–68 kohta). Jos jokainen sopimuksetekomenettely olisi täysin avoin, olisi odotettavissa, että osapuolten markkinaosuudet vaihtelisivat enemmän. Näin ei kuitenkaan ole tapahtunut.
141. Ilmoituksen tekijä on viitannut useaan komission päätökseen sulautuma-asioissa tukeakseen näkemystään siitä, että tarjousmenettelyn käyttö vähentäisi korkeista markkinaosuuksista yleensä aiheutuvia kilpailuongelmia.
142. Vastauksessaan väitetiedoksiintoon ilmoituksen tekijä viittaa 12 päivänä joulukuuta 1996 tehtyyn komission päätökseen asiassa N:o IV/M.692 – Electrowatt/Landis. Kyseisessä päätöksessä olevat lausunnot liittyivät kuitenkin pieniin markkinoihin, joille oli ominaista uusien kilpailijoiden tulo markkinoille ja tekniset innovaatiot (elektroniikkakomponentit), joiden vuoksi markkinaosuuksien vaihtelut olivat todennäköisiä. Nämä tekijät eivät koske nyt tarkasteltavaa asiaa.
143. Samassa yhteydessä ilmoituksen tekijä viittaa 23 päivänä lokakuuta 1998 tehtyyn komission päätökseen asiassa IV/M.1298 – Kodak/Imation. Kyseisen päätöksen mukaan tarjousmenettelyt olivat vain yksi monista tekijöistä, jotka otettiin huomioon määritettäessä, johtaisiko toimenpide yhden yrityksen tai useamman yrityksen yhteiseen määräävään asemaan. Olennaisempi tekijä oli se, että hinnankorotukset johtaisivat todennäköisesti siihen, että asiakkaat siirtyisivät käyttämään eri tekniikkaa, erityisesti digitaalisia järjestelmiä. Tässä asiassa ei ole kilpailevia tekniikoita, jotka rajoittaisivat osapuolia samalla tavalla.

144. Komissio päätelee, että nykyiset sopimuksetekomenettelyt eivät sinänsä riitä varmistamaan, että kukin mahdollinen toimittaja voi tehdä tarjouksen samoilla ehdoilla ja että sitä kohdellaan tasapuolisesti menettelyn aikana. Tällaisten menettelyjen tulos riippuu useista tekijöistä, kuten toimittajien vahvuudesta markkinoilla. Jos yhdellä toimittajalla, kuten ehdotetun keskittymän tuloksena syntyvällä yrityksellä, on muita paljon vahvempi asema markkinoilla, tällainen menettely sallii vahvimman toimittajan hyötyä asemastaan, jotta se voi sopeuttaa tarjouksensa kilpailijoiden tarjouksiin ja siten heikentää niiden asemaa. Lisääntynyt epätasapaino Air Liquide/BOC:n sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen hyväksi heikentäisi edelleen sopimuksetekomenettelyjen tehokkuutta. Näiden syiden perusteella komissio katsoo, että nykyiset sopimuksetekomenettelyt eivät rajoita osapuolten markkinavoimaa riittävästi.

Asiakkaiden kustannusavoimuus on rajoitettu eivätkä ne yleensä turvaudu omaan tuotantoon

145. Ilmoituksen tekijä väittää, että asiakkaat voivat aina investoida ilmanerotuslaitokseen ja harjoittaa sen toimintaa itse. Kaasujen ostaminen ja ilmanerotuslaitosten ostaminen ovat siten kaksi samanarvoista ja toisiaan korvaavaa tapaa, jolla asiakas voi täyttää tarpeensa. Ilmoituksen tekijän mukaan useimmat asiakkaat ovat joskus omistaneet ilmanerotuslaitoksia ja harjoittaneet niiden toimintaa. Asiakkailla on siten erinomainen mahdollisuus laskea tuotantokustannukset, vertailla kaasuhintoja ja vaatia ja saada mahdollisimman alhaiset kaasuhinnat.

146. Komission tutkimus ei ole vahvistanut näitä lausumia. Kun asiakkailta kysyttiin, oliko oma tuotanto niiden mielestä kannattava vaihtoehto, useimmat vastasivat kieltävästi. Tähän on monia syitä. Ensiksi useimmilla aloilla asiakasyritykset ovat ulkoistaneet toiminnot, jotka eivät ole keskeisiä. Suuren investoinnin tekeminen yhden raaka-aineen tuottamiseksi olisi vastoin tätä suuntausta.³⁵ Toiseksi vain harvoilla asiakkailla on tarpeeksi asiantuntemusta ja tarvittava henkilöstö suurten ilmanerotuslaitosten toiminnan harjoittamiseksi, varsinkin kun laitosten vaatima tekniikka kehittyy jatkuvasti. Asiakkaat eivät yleensä pysty harjoittamaan laitoksen toimintaa yhtä taloudellisesti kuin teollisuuskaasuyritykset, koska ne eivät hyödy ylimääräisen nestetuotannon myynnistä. Kolmanneksi asiakkaat eivät pystyisi hallitsemaan investointipäätöksensä seurauksia. Aina, kun asiakkaan olisi lisättävä kapasiteettia, parannettava puhtausastetta tai tehtävä muita muutoksia laitokseensa, sen olisi tehtävä lisäinvestointeja. Näiden tekijöiden vuoksi asiakkaan sopimusneuvottelujen aikana tekemä uhkaus siirtyä omatuotantoon ei olisi kovinkaan uskottava.

147. Ei varsinkaan ole perusteltua todeta, että laitoksen hankkiminen ja kaasujen suurtoimitukset ovat samanarvoisia ja toisiaan korvaavia tapoja asiakkaan tarpeiden täyttämiseksi. Vastauksessaan väitetiedoksiintoon ilmoituksen tekijä kertoo, kuinka suuriin investointeihin liittyvä riski jaetaan suurtoimitussopimuksissa asiakkaan ja toimittajan kesken. Jos asiakas haluaisi ostaa laitoksen, sen olisi kannettava riski itse.

³⁵ Monet teollisuusanalytiikot yhtyvät tähän näkemykseen, katso esimerkiksi NatWest Securities, *Industrial Gases 2000*, helmikuu 1997, s. 79.

148. Ilmoituksen tekijän toimittamat tiedot ovat ristiriidassa sen lausunnon kanssa, että asiakkaat todennäköisesti yleensä ostavat ilmanerotusyksiköt ja siirtyvät omatuotantoon. Viiden viime vuoden aikana Air Liquide on tehnyt Euroopassa [...] tarjousta, joista vain [...] asiakas on harkinnut omatuotantoa. Lisäksi [...] laitoksen myyntiä koskevasta tarjouspyynnöstä vain [...] tapauksessa asiakas päätti hankkia laitoksen, kun taas [...] asiakasta päätti tehdä tavanomaisen kaasutoimitussopimuksen. Näiden tietojen perusteella ei voida katsoa, että muutama esimerkki omatuotannosta vastaa todellista tilannetta. BOC:n markkina-analyyseissä todetaan, että tuotanto kytkösmarkkinoille saattaa vähentyä jopa 2 prosenttia vuodessa ja että kolmannes markkinoiden kasvusta saattaa johtua siitä, että teollisuuskaasuyritykset ostavat kytkösmarkkinoille tuottavia laitoksia.³⁶ Air Liquidin toimintakertomus vuodelta 1998 vahvistaa tämän kehityksen todeten: "Rauta- ja terästeollisuus on hyvä esimerkki nykyisestä suuntauksesta ulkoistaa hapen tuotanto." Omatuotannon osuus pikemminkin vähenee kuin kasvaa.
149. Useimmat asiakkaat vastasivat, että niillä ei ollut vielä teollisuuskaasujen omatuotantoa, että niillä ei ollut tarkkoja tietoja toimittajansa kustannusrakenteesta ja että ne eivät voineet tai voivat vain osittain laskea itse suurtoimittajan tarjoaman hinnan. Saattaa olla, että asiakkaat asettavat teollisuuskaasuille vertailuhintoja sopimusneuvotteluissa, mutta niiden kyky todentaa toimittajan kustannukset kussakin tapauksessa on rajoitettu. Jos asiakkaalla on aikaisemmin ollut oma ilmanerotusyksikkö, siitä saadun tietämyksen arvo on luultavasti rajallinen, koska tekniikka kehittyy ja kukin suuri toimipaikalla sijaitseva laitos on asiakaskohtainen ratkaisu.

(e) Suurtoimitusmarkkinoita koskeva päätelmä

150. Ehdotettu keskittymä muuttaisi ETA:n suurtoimitusmarkkinoiden rakenteen. Se lisäisi merkittävästi Air Liquidin markkinaosuutta luomalla ehdottomasti suurimman suurtoimituksia hoitavan toimittajan ja lisäten sen etumatkaa kilpailijoihin verrattuna. Suuren ja pätevän teollisuuskaasuyrityksen kilpailumahdollisuudet häviäisivät. Uudella yksiköllä olisi vahvempi alueellinen asema eri puolilla Eurooppaa. Tätä voitaisiin käyttää hyväksi kilpailtaessa uusista sopimuksista. Se voisi tukeutua sellaisiin lisävahvuuksiin, joita sen kilpailijoilla ei ole. Ilmoitettu toimenpide yhdistäisi kahden johtavan kilpailijan taitotiedon ja tekniikan sekä niiden T&K-toiminnan. Kokonsa vuoksi uudella yksiköllä olisi paremmat mahdollisuudet kilpailla pääomavaltaisilla markkinoilla, jotka edellyttävät suuria investointeja. Se, että uusi yritys olisi paljon suurempi kuin useimmat kilpailijansa, ehkäisisi tehokasta kilpailua.
151. Komissio päättelee siten, että ehdotettu keskittymä loisi määrävän aseman hapen ja typen suurtoimitusmarkkinoilla ETA:ssa.

2. Irto- ja pullokaasumarkkinat

152. Ehdotetusta keskittymästä aiheutuisi merkittäviä kilpailuongelmia, koska se yhdistäisi määrävät asemat eri kansallisilla markkinoilla ja sen johdosta:

³⁶ "BOC process systems: Global situation analysis"; asiakirja, joka toimitettiin Federal Trade Commissionille osana HSR-ennakkoilmoitusta.

- sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen kyky poistaa tai vähentää kolmansien osapuolten todellista ja mahdollista kilpailua kasvaa
- osapuolten välinen todellinen ja mahdollinen kilpailu poistuu.

153. Lisäksi ehdotettu keskittymä loisi merkittäviä syitä Air Productsille, joka on Air Liquide/BOC:n tärkein kilpailija, olla kilpailematta tehokkaasti Air Liquide/BOC:n kanssa näillä markkinoilla.

(a) BOC:n määräävä asema Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Irlannissa

BOC:llä on useimpien kaasujen osalta ehdottomasti suurin markkinaosuus irto- ja pullokaasumarkkinoilla Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Irlannissa

154. BOC:n ja sen tärkeimpien kilpailijoiden osuudet irto- ja pullokaasumarkkinoilla Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Irlannissa on esitetty taulukoissa 6 ja 7³⁷:

Taulukko 6 – Yhdistynyt kuningaskunta

| | BOC | Air Products | Messer | Linde | Muut |
|---------------------|----------|--------------|---------|--------|-----------------------|
| Irtokaasut | | | | | |
| Happi | [...]* % | 25–30 % | <5 % | < 5 % | |
| Typpi | [...]* % | 35–40 % | <5 % | < 5 % | |
| Argon | [...]* % | 15–20 % | <5 % | <5 % | |
| CO2 | [...]* % | < 5 % | 50–55 % | | 35–40 % (Hydrogas) |
| Vety | [...]* % | 55–60 % | < 5 % | | |
| Kaasupullot | | | | | |
| Happi | [...]* % | 10–15 % | <5 % | <5 % | |
| Typpi | [...]* % | 25–30 % | 5–10 % | 5–10 % | <5% |
| Argon/argon-seokset | [...]* % | 20–25 % | <5 % | 5–10 % | |
| Asetyleeni | [...]* % | 15–20 % | <5 % | <5 % | <5 % (AGA) |
| CO2 | [...]* % | 5–10 % | 35–40 % | <5 % | |
| Vety | [...]* % | 30–35 % | <5 % | 5–10 % | |

Taulukko 7 – Irlanti

| | BOC | Air Products |
|--------------------|----------|--------------|
| Irtokaasut | | |
| Happi | [...]* % | <5 % |
| Typpi | [...]* % | <5 % |
| Argon | [...]* % | 40–45 % |
| CO2 | [...]* % | |
| Vety | [...]* % | 25–30 % |
| Kaasupullot | | |
| Happi | [...]* % | 15–20 % |
| Typpi | [...]* % | 25–30 % |
| Argon/argonseokset | [...]* % | 25–30 % |
| Asetyleeni | [...]* % | 10–15 % |
| CO2 | [...]* % | <5 % |
| Vety | [...]* % | 15–20 % |

³⁷ Luvut vuodelta 1998, perustuvat yritysten liikevaihtoon kyseisten tuotteiden osalta.

155. Irlannissa BOC:llä on korkea markkinaosuus kaikkien kaasujen osalta. Yhdistyneessä kuningaskunnassa BOC:n markkinaosuus on korkea erityisesti irtokaasuina myytävien ilmakaasujen osalta (happi, typpi ja argon) ja kaikkien pullokaasujen osalta.
156. BOC:llä on vähän kilpailijoita. Yhdistyneessä kuningaskunnassa toimii ainoastaan kolme muuta suurta teollisuuskaasuyritystä, joista kahden markkinaosuus on pieni (Messer ja Linde). Irlannissa ainoa kilpailija on Air Products. Air Products, joka on ainoa merkittävä kilpailija kummassakin maassa, on markkinaosuudeltaan paljon heikommassa asemassa useimmilla segmenteillä. BOC:n ja Air Productsin ero Irlannissa on huomattava kaikissa kaasuseoksissa lukuun ottamatta argonia, jonka toimitusmäärät ovat pieniä, mutta jonka hinta on korkea. Air Productsin markkinaosuus vastaa BOC:n markkinaosuutta ainoastaan vedyn irtokaasumyynnissä Yhdistyneessä kuningaskunnassa. Vety on trading-tuote.
157. Vastauksessaan komission väitetiedoksiantoon ilmoituksen tekijä väittää, että BOC:n markkinaosuus irtto- ja pullokaasuina myytävien ilmakaasujen sekä asetyleenin markkinoilla on laskenut jatkuvasti viime vuosina.
158. Vaikka komissio myöntää, että BOC on saattanut menettää markkinaosuutta aikaisemmin, se katsoo, että esitetyt väitteet eivät riitä kumoamaan sen toteamaa määräävää asemaa irtto- ja pullokaasumarkkinoilla Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Irlannissa.
159. Ensinnäkin BOC:llä oli aikaisemmin erittäin korkea markkinaosuus sekä irtto- että pullokaasujen markkinoilla Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Irlannissa. Osuus oli niin korkea, että BOC:llä oli lähes monopoliasema eräillä Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoilla ja useimmilla Irlannin markkinoilla. Jopa markkinoilla, joilla yksi toimittaja hallitsee hyvin suurta osaa toimituksista, on mahdollista menettää markkinaosuutta jonkin verran pitkähkön ajan kuluessa. Tämä ei sinänsä sulje pois jatkuvaa määräävää asemaa.
160. Toiseksi huolimatta siitä, että BOC on menettänyt markkinaosuuttaan eräiden uusien toimijoiden tultua markkinoille, sen markkinaosuus on ollut jatkuvasti suuri. Yhdistyneessä kuningaskunnassa sen osuus hapen, typen ja argonin irtokaasumarkkinoilla sekä kaasupulloissa myytävän hapen, typen, argonin, argonseosten, asetyleenin, hiilidioksidin ja vedyn markkinoilla on ollut koko ajan suuri ([...]* prosenttia). Irlannin irtto- ja pullokaasumarkkinoilla sen osuus on ollut vielä suurempi ([...]* prosenttia). Markkinaosuudet eivät ole vaihdelleet niin paljon, että siitä voitaisiin päätellä BOC:n suurten markkinaosuuksien alenevan merkittävästi lähitulevaisuudessa.
161. Markkinaosuutta koskevat lisätiedot, jotka BOC toimitti menettelyn myöhemmässä vaiheessa, ovat ristiriidassa ilmoituksessa annettujen tietojen kanssa, jotka ilmoituksen tekijän mukaan edustivat BOC:ia koskevien tietojen korkeimpia arvoja. Komissiolla ei ole riittäviä tietoja näiden markkinaosuuksien laskuperusteista ja käytetystä menetelmästä. Vaikka arvio perustuisi myöhemmin annettuihin arvioihin markkinaosuudesta, ne eivät kiistäisi komission havaintoa määräävästä asemasta kyseisillä markkinoilla.
162. Ilmoituksen tekijä asettaa kyseenalaiseksi myös komission näkemyksen määräävästä asemasta Yhdistyneen kuningaskunnan irtokaasumarkkinoilla viittaamalla aleneviin hintoihin. Se katsoo, että vuodesta 1985 alkaen irtokaasuna

myytävän hapen, typen ja argonin hinta on jatkuvasti laskenut Yhdistyneessä kuningaskunnassa. Ilmoituksen tekijä ei ole toimittanut lisätietoja tämän päätelmän perustana olevista luvuista.

163. Ilmoituksen tekijä on kuitenkin todennut vastauksessaan väitetiedoksiintoon, että teknisen kehityksen myötä ilmanerotusyksiköiden edellyttämät investoinnit ovat pienentyneet (noin [...] prosenttia 15 vuodessa) ja keskimääräinen energiankulutus on supistunut (noin [...] prosenttia 15 vuodessa). Tämän seurauksena nestemäisen hapen ja nestemäisen typen tuotantokustannukset ovat alentuneet (noin [...] prosenttia 15 vuodessa, myös energianhintojen alenemisen johdosta). Myös tätä alaa koskevilla teollisuusanalyysillä on mainittu tällainen tuotanto- ja energiakustannusten aleneminen. Komissio katsoo siten, että hintakehitys heijastaa suurelta osin tuotanto- ja energiakustannusten alenemistä. Vaikka kuljetuskustannukset ovatkin saattaneet alentua, komissio huomauttaa, että suurimman vakiintuneen toimittajan (BOC) kuljetuskustannusten on kuitenkin oltava alhaisemmat kuin yhdenkään kilpailijan kustannukset. BOC:llä on tihein tuotanto- ja jakeluverkosto Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Irlannissa. Kuljetusetäisyydet tuotantopaikkojen ja täyttökusten ja täyttökusten ja asiakkaiden välillä ovat siten pienemmät. Ilmoituksen tekijän toimittamat laskelmat vahvistavat tämän arvion³⁸.
164. Komissio katsoo siten, että BOC:n jatkuvasti suuret markkinaosuudet irtokaasuna myytävien ilmakaasujen ja asetyleenin markkinoilla Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Irlannissa, erityisesti verrattaessa niitä kilpailijoiden paljon alhaisempiin markkinaosuuksiin, ovat itse asiassa osoitus määräävästä asemasta näillä markkinoilla.

BOC:llä on laajin tuotanto- ja jakeluverkosto Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Irlannissa

165. BOC:llä on laajin ilmakaasujen tuotanto- ja jakeluverkosto Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Irlannissa. Yrityksellä on [...] kaupallista ilmanerotusyksikköä Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja [...] Irlannissa. Kukin näistä tuotantolaitoksista toimii myös irtokaasujen jakelupisteenä, mutta BOC:llä on [...] muuta irtokaasujen jakelukeskusta Yhdistyneessä kuningaskunnassa. BOC:llä on myös asetyleenitehdas Yhdistyneessä kuningaskunnassa. Sillä on siten tihein ja tasapainoisin verkosto irtokaasujen tuotannolle ja jakelulle. BOC:llä on laajennettu kaasupullojen jakeluinfrastruktuuri Irlannissa ([...] kaasupullojen täyttölaitosta verrattuna kilpailijoiden yhteen keskukseseen). On myös huomattava, että BOC on voinut sijoittaa huomattavan määrän (yli [...]) pieniä typpilaitoksia sellaisten asiakkaiden toimipaikalle, jotka muuten tarvitsisivat typen nestemäisenä. Kilpailijoiden toimittamien tietojen perusteella komissio päätelee, että yhdelläkään kilpailijalla ei ole yhtä kattavaa tuotanto- ja jakelurakennetta Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Irlannissa. Siten BOC:n logistinen asema on sellainen, että sen avulla yritys säilyttää määräävän asemansa, ellei jopa vahvista sitä.

BOC:llä on hyvin vahva asema Yhdistyneen kuningaskunnan suurtoimitussektorilla

³⁸ Väitetiedoksiintoon annetun vastauksen liite A.11.

166. BOC hallitsee ehdottomasti suurinta osaa ilmakaasujen suurtoimituksista Yhdistyneessä kuningaskunnassa (tonnimääräiset toimitukset)³⁹. Ilmoituksen tekijän toimittamien lukujen mukaan, jotka komission tutkimus on vahvistanut, BOC toimittaa [...] * prosenttia hapen suurtoimituksista ja saman osuuden tyyppien suurtoimituksista. Sen vahvaa asemaa suurtoimituksissa vahvistaa se, että se hallitsee Yhdistyneen kuningaskunnan laajinta putkistoverkosta.
167. BOC:n vahvaan asemaan suurtoimitussektorilla liittyy lisäetuja irtokaasumarkkinoilla, koska joka kerran kun BOC saa suurtoimitussopimuksen, se voi periaatteessa päättää tuottavansa samanaikaisesti nestemäisiä kaasuja asiakkaan toimipaikalla sijaitsevalla uudella laitoksella ("lisätuotanto"). BOC voi siten jatkuvasti muuttaa tuotantokapasiteettiaan. Lisäksi suurtoimituksina myytävien kaasujen kanssa samanaikaisesti tuotettavien nestemäisten kaasujen tuotantokustannukset ovat alhaisemmat suuremmissa laitoksissa saavutettavien mittakaavaetujen vuoksi. Vastauksessaan väitetiedoksiintoon ja suullisessa kuulemisessa ilmoituksen tekijä asetti kyseenalaiseksi tällaisen edun ja katsoi, että lisätuotanto ei kuvasta irtokaasujen tuotannon nykyistä suuntausta. Kaikki kilpailijat eivät kuitenkaan tue tätä näkemystä, sillä eräät katsovat, että toimipaikalla sijaitsevan laitoksen ylimitoittaminen antaa silti kaasuntoimittajalle lisäetuja irtokaasumarkkinoilla.
168. Putkistoverkoston hallinta antaa rakenteellisia lisäetuja, jotka eivät ole kilpailijoiden käytettävissä, ei ainoastaan suurtoimitusmarkkinoilla vaan myös irtokaasumarkkinoilla. Komission tutkimus on vahvistanut, että periaatteessa ei ole esteitä putkiston käyttämiselle tavallisesti irtokaasuna toimitettaville kaasumäärille. Toisin kuin kilpailijat, joilla ei ole käytössään putkistoverkosta, BOC voi siten korvata kalliit irtokaasutoimitukset antamalla sopiville asiakkaille pääsyn verkostoonsa. BOC:n toimittamat esimerkit vahvistavat tämän.

³⁹ Irlannissa ei ole suurtoimitusmarkkinoita.

(b) Air Liquiden määräävä asema Ranskassa

Air Liquidellä on ehdottomasti suurin markkinaosuus irt- ja pullokaasumarkkinoilla Ranskassa

169. Air Liquiden ja sen kilpailijoiden markkinaosuudet irt- ja pullokaasumarkkinoilla Ranskassa ilmenevät taulukosta 8:

Taulukko 8 – Ranska

| | Air Liquide | AGA | Air Products | Praxair | Messer | Linde | Muut |
|---------------------|--------------------|------------|---------------------|----------------|---------------|--------------|-------------|
| Irtokaasut | | | | | | | |
| Happi | [...]* % | 15–20 % | 10–15 % | 5–10 % | <5 % | <5 % | |
| Typpi | [...]* % | 5–10 % | 10–15 % | <5 % | 5–10 % | <5 % | 10–15 % |
| Argon | [...]* % | 10–15 % | 5–10 % | 5–10 % | 5–10 % | 5–10 % | |
| Hiilidioksidi | [...]* % | <5 % | | | 25–30 % | | <5 % |
| Vety | [...]* % | | 15–20 % | | <5 % | | |
| Kaasupullot | | | | | | | |
| Happi | [...]* % | 20–25 % | <5 % | | <5 % | <5 % | |
| Typpi | [...]* % | 15–20 % | 5–10 % | | 5–10 % | <5 % | |
| Argon/argon-seokset | [...]* % | 15–20 % | 5–10 % | | 5–10 % | <5 % | |
| Asetyleeni | [...]* % | 10–15 % | | <5 % | <5 % | <5 % | 10–15 % |
| Hiilidioksidi | [...]* % | 10–15 % | <5 % | | 10–15 % | <5 % | |
| Vety | [...]* % | 10–15 % | <5 % | | | 5–10 % | |

170. Taulukosta 8 ilmenee, että Air Liquiden osuus on ehdottomasti suurin kaikilla markkinoilla. Kilpailu on hajanaista, eikä yhdenkään kilpailijan osuus ole [...]* Air Liquidin markkinaosuudesta millään segmentillä, ja useimmat kilpailijat ovat huomattavasti heikompia jäljellä olevilla markkinoilla. Kilpailijoista vahvimman eli AGAn osuus on yli 20 prosenttia vain hapen kaasupullotoimituksista (Air Liquidin markkinaosuus tällä alalla on [...]* prosenttia).

171. Vastauksessaan komission väitetiedoksiintoon ja suullisessa kuulemisessa ilmoituksen tekijä totesi, että komission analyysissä ei ollut otettu huomioon sitä, että sen markkinaosuudet olivat supistuneet irt- ja pullokaasujen alalla Ranskassa viimeisten 20 vuoden aikana. Lisäksi se väitti, että irtokaasuna myytävän hapen, typen, argonin ja argonseosten hinnat ovat alentuneet kun taas niiden tuotantokustannukset ovat nousseet.

172. Pullokaasun markkinoiden osalta ilmoituksen tekijä toimitti kuulemisen jälkeen tietoja, joiden mukaan osuudet kaasupulloissa myytävän hapen ja asetyleenin markkinoilla ovat pienentyneet vain vähän 10 viime vuoden aikana ja pysyneet suhteellisen vakaina kolmen viime vuoden aikana, kun taas argonin markkinaosuus näyttää kasvaneen. Pullokaasujen hinnat ovat nousseet suhteellisen vakaasti 10 viime vuoden aikana [...]* prosenttia.

173. Ilmoituksen tekijän toimittamat tiedot, joiden tarkoituksena on kyseenalaistaa komission näkemys määräävästä asemasta irt- ja pullokaasun markkinoilla Ranskassa, eivät ole vakuuttavia.

174. Ensinnäkin markkinaosuuksien mukaan Air Liquidellä oli aikaisemmin lähes monopoliasema irt- ja pullokaasumarkkinoilla Ranskassa (esimerkiksi yhteensä [...]* prosenttia nestemäisen hapen ja typen markkinoista vuonna 1975). Markkinaosuuksien pienemisestä huolimatta Air Liquidin markkinaosuudet ovat

jatkuvasti olleet suuret (noin [...] prosenttia) sekä irto- että pullokaasujen markkinoilla. Markkinaosuuksien menetykset eivät ole olleet niin suuria, että voitaisiin olettaa, että Air Liquidin suuret markkinaosuudet supistuisivat merkittävästi lähitulevaisuudessa.

175. Toiseksi väitettyjen kustannuskorotusten laskuperusta ei ole selvä. Ilmoituksen tekijä on todennut vastauksessaan väitetiedoksiintoon, että 15:n viime vuoden tekninen kehitys on johtanut huomattaviin [...] prosenttien kustannussäästöihin nestemäisen hapen ja tyypin tuotannossa. Komissio katsoo siten, että hintakehitys kuvastaa suurelta osin tuotanto- ja energiakustannusten alenemista. Vaikka Air Liquidin kaltaisen toimittajan, jolla on tiheä infrastruktuuri- ja jakeluverkosto Ranskassa, kuljetuskustannukset olisivat nousseet, nämä kustannukset olisivat pienemmät kuin sellaisen kilpailijan kustannukset, jonka infrastruktuuri- ja jakeluverkosto ei ole yhtä tiheä.
176. Komissio päätelee, että 169–175 kohdassa esitetty markkinaosuuksien jako on jo itsessään osoitus Air Liquidin määräävästä asemasta irto- ja pullokaasumarkkinoilla Ranskassa.

Air Liquidellä on Ranskan laajin tuotanto- ja jakeluverkosto

177. Air Liquidellä on Ranskassa [...] nestemäistä happea ja tyyppiä tuottavaa ilmanerotusyksikköä ja [...] nestemäistä argonia tuottavaa ilmanerotusyksikköä. Air Liquidellä on Ranskassa myös [...] vety- ja hiilidioksidilaitosta ja [...] asetyleenilaitosta. Sillä on [...] kaasupullojen täyttökeskusta, joista [...] voidaan täyttää vakioilmakaasuja, [...] asetyleeniä, [...] hiilidioksidia, [...] vetyä ja vähintään [...] erikoiskaasuja. Air Liquidellä on laaja, yli [...] jälleenmyyjän verkosto, joka kattaa kaikki alueet.
178. Kilpailijoiden toimittamien tietojen perusteella komissio päätelee, että yhdelläkään kilpailijalla ei ole yhtä kattavaa tuotanto- ja jakeluinfrastruktuuria Ranskassa. Vastauksessaan komission väitetiedoksiintoon Air Liquide väittää, että sen nykyinen irtokaasuna myytävän hapen ja tyypin tuotantokapasiteetti ylittää vaivoin kaikkien kilpailijoiden yhteenlasketun kapasiteetin. Komissio ei ole vakuuttunut tämän väitteen luotettavuudesta. Vaikka ilmoituksen tekijän toimittamien lukujen mukaan kilpailijoiden kokonaistuotantokapasiteetti irtokaasuna myytävän hapen ja tyypin osalta oli vuonna 1983 huomattavasti pienempi kuin Air Liquidin kapasiteetti, kilpailijoiden tuotantokapasiteetti ei ole kasvanut suhteessa Air Liquidin tuotantokapasiteettiin viiden viime vuoden aikana.
179. Lisäksi Air Liquidellä on [...] pientä toimipaikalla sijaitsevaa typpilaitosta ja sillä voidaan katsoa olevan ainutlaatuinen asema tällä segmentillä. Air Liquidellä on kaiken kaikkiaan ylivoimaiset yhteydet ranskalaisiin asiakkaisiin, mikä vahvistaa sen määräävää asemaa.

Air Liquidellä on hyvin vahva asema Ranskan suurtoimitusmarkkinoilla

180. Omien arvioidensa mukaan Air Liquidin osuus Ranskassa suurtoimituksina myytävistä kaasuista on ehdottomasti suurin ([...] prosenttia hapestä ja [...] prosenttia

prosenttia typestä). Air Liquidellä on myös ainutlaatuiset putkistoverkostot Ranskan, Belgian ja Alankomaiden keskeisillä teollisuusalueilla⁴⁰.

181. Vastauksessaan väitetiedoksiintoon ja suullisessa kuulemisessa ilmoituksen tekijä kiisti tällaisen edun ja katsoi, että lisätuotanto ei kuvasta nykyistä irtokaasutuotannon suuntausta. Kaikki kilpailijat eivät kuitenkaan tue tätä näkemystä, vaan eräät kilpailijat väittävät, että lisätuotanto antaa silti lisäedun kaasuntoimittajalle irtokaasumarkkinoilla. Air Liquide on vahvistanut, että [...] prosentissa sen laitoksista Euroopassa ([...] laitosta [...]) on ylikapasiteettia irtokaasumarkkinoilla myytävän nestemäisen hapen ja typen osalta. Ilmoituksen tekijä arvioi, että asiakkaan toimipaikalla sijaitsevista Air Liquidin ja BOC:n laitoksista, joilla on ylikapasiteettia, toimitettujen irtokaasujen kokonaisyhtymän osuus on pysynyt muuttumattomana viiden viime vuoden aikana: [...] prosenttia (1998), [...] prosenttia (1997) ja [...] prosenttia (1994–1996).
182. Komissio päätelee, että hyvin vahva asema rinnakkaisella suurtoimitussegmentillä vahvistaa entisestään Air Liquidin asemaa irtokaasumarkkinoilla.

(c) Määräävien asemien vahvistuminen

(aa) Määräävien asemien yhdistyminen

Ehdotettu keskittymä yhdistäisi määräävät asemat kolmilla kansallisilla markkinoilla

183. Ehdotettu toimenpide yhdistäisi Ranskassa ja Yhdistyneessä kuningaskunnassa/Irlannissa kaksi vakiintunutta toimittajaa. Ennen toimenpidettä :
- ne tarjoavat täydellisen tuotevalikoiman teollisuuskaasuja;
 - niillä on hyvin suuri markkinaosuus irtokaasumarkkinoilla;
 - niillä on laaja kansallinen tuotantokapasiteetti ja jakeluverkosto sekä paras kustannusperusta;
 - niillä on vakiintunut asiakaspohja ja etusija asiakasyhteyksissä;
 - niillä on vakiintunut, vahva asema omilla kotimarkkinoillaan (ja naapurimaissa).
184. Jos ehdotettu keskittymä hyväksyttäisiin ilmoitetussa muodossa, keskittymä johtaisi yhden toimittajan määräävään asemaan Euroopan toiseksi ja kolmanneksi suurimmilla teollisuuskaasujen markkinoilla (Ranska ja Yhdistynyt kuningaskunta). Sulautuman tuloksena syntyvällä yrityksellä olisi määräävä asema alueella, joka vastaa noin [...] prosenttia teollisuuskaasujen kysynnästä Euroopassa⁴¹.

⁴⁰ Happiputkistot – [...] km; typpiputkistot – [...] km.

⁴¹ Sulautuman tuloksena syntyvä yritys toimittaisi noin [...] prosenttia Euroopan teollisuuskaasujen kysynnästä.

Ehdotettu keskittymä yhdistäisi osapuolten määrävän aseman sekä vahvan aseman muissa maissa

185. Sen lisäksi, että sulautuman tuloksena syntyvällä yrityksellä olisi määrävä asema Länsi-Euroopan suuret markkinat kattavalla laajalla maantieteellisellä alueella, se pääsisi eräiden muiden maiden markkinoille, joilla sen nykyiset ja mahdolliset kilpailijat toimivat, mikä johtaisi monet markkinat kattaviin yhteyksiin. Sulautuman tuloksena syntyvällä yrityksellä olisi suuri markkinaosuus erityisesti Belgiassa, Tanskassa, Kreikassa, Italiassa, Portugalissa, Espanjassa ja Ruotsissa. Saksassa, joka muodostaa Euroopan suurimmat teollisuuskaasujen markkinat, uuden yrityksen markkina-asema ei olisi yhtä vahva, mutta se olisi kuitenkin merkittävä.

186. Air Liquide/BOC:n markkinaosuudet eräissä muissa maissa on esitetty taulukossa 9:

Taulukko 9 – Air Liquide/BOC:n markkinaosuudet muissa maissa

| | Belgia | Tanska | Saksa | Kreikka | Italia | Portugali | Espanja | Ruotsi |
|---------------------|----------|----------|----------|----------|----------|-----------|----------|----------|
| Irtokaasut | | | | | | | | |
| Happi | [...]* % | [...]* % | [...]* % | [...]* % | [...]* % | [...]* % | [...]* % | |
| Typpi | [...]* % | [...]* % | [...]* % | [...]* % | [...]* % | [...]* % | [...]* % | |
| Argon | [...]* % | [...]* % | [...]* % | [...]* % | [...]* % | [...]* % | [...]* % | |
| Hiilidioksidi | [...]* % | [...]* % | [...]* % | [...]* % | [...]* % | [...]* % | [...]* % | |
| Vety | [...]* % | [...]* % | [...]* % | | [...]* % | | [...]* % | |
| Kaasupullot | | | | | | | | |
| Happi | [...]* % | [...]* % | [...]* % | [...]* % | [...]* % | [...]* % | [...]* % | [...]* % |
| Typpi | | | | | | | | |
| Argon/argon-seokset | [...]* % | [...]* % | [...]* % | [...]* % | [...]* % | [...]* % | [...]* % | [...]* % |
| Asetyleeni | | | | | | | | |
| Hiilidioksidi | [...]* % | [...]* % | [...]* % | [...]* % | [...]* % | [...]* % | [...]* % | [...]* % |
| Vety | | | | | | | | |

187. Air Liquidellä on teollisuuskaasujen tuotanto- ja jakeluinfrastruktuuri kussakin taulukossa 9 mainitussa maassa, myös niissä, missä se ei ole markkinaosuudeltaan määrävävssä asemassa. Lisätietoja taulukossa 4.

188. Ilmoituksen tekijä kiistää väitetiedoksiintoon antamassaan vastauksessa irto- ja pullokaasujen markkinaosuuksien tärkeyden muissa Euroopan maissa arvioitaessa sen asemaa kyseisten kaasujen markkinoilla Ranskassa, Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Irlannissa. Komissio katsoo kuitenkin, että taulukossa 9 esitetyt markkinaosuudet osoittavat Air Liquidien ja BOC:n aseman irto- ja pullokaasujen eri markkinoilla Euroopassa, ja että ne ovat siten hyödyllisiä arvioitaessa nyt tarkasteltavaa toimenpidettä yleisesti.

(bb) Parantuneet mahdollisuudet poistaa tai vähentää huomattavasti kolmansien osapuolten todellista ja mahdollista kilpailua

Yhdistämällä määräävät asemansa Air Liquide/BOC olisi entistä vahvempi kilpailija Ranskassa, Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Irlannissa

189. Ehdotettu toimenpide johtaisi siihen, että huomattavasti suurempi alue olisi yhden toimijan hallinnassa kahden toimijan sijaan. Tämä antaisi sulautuman tuloksena syntyvälle yritykselle lisää vaikutusvaltaa kilpailijoittensa suhteen Ranskassa, Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Irlannissa.
190. Ensiksi kaksi määräävässä asemassa olevaa vakiintunutta yritystä eivät olisi enää todellisia tai mahdollisia kilpailijoita. Niiden liiketoimintojen yhdistäminen vahvistaisi osapuolten teknisiä ja taloudellisia voimavaroja niiden kotimarkkinoilla. Nämä tekijät yksistään ehkäisevät ulkomaista kilpailua ja lisäävät markkinoille tulon esteitä.
191. Toiseksi molemmat osapuolet hyötyisivät toisen alueella noudatettavien strategioiden kilpailua ehkäisevistä vaikutuksista. Jos BOC olisi ennen toimenpidettä saanut kilpailijan Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoille (esimerkiksi Linde), BOC:n kannattavuus olisi supistunut ja sen kilpailuasema olisi heikentynyt muiden (todellisten tai mahdollisten) kilpailijoiden suhteen (esimerkiksi Messer tai Praxair). Siten tulo Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoille olisi ennen toimenpidettä parantanut markkinoiden kilpailurakennetta. Toimenpiteen jälkeen Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoille tulevan kolmannen osapuolen vaikutus markkinarakenteeseen olisi huomattavasti pienempi.
192. Kolmanneksi ehdotettu toimenpide lisäisi sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen kykyä lisätä kilpailijoiden riskejä ja kustannuksia, jos ne haluavat tulla Ranskan, Yhdistyneen kuningaskunnan ja Irlannin irtto- ja pullokaasumarkkinoille. Vakiintuneen yrityksen vahvoille markkinoille tulevalle yritykselle aiheutuisi merkittäviä uponneita kustannuksia sen investoidessa infrastruktuuriin. Näitä kustannuksia ei välttämättä saada takaisin, koska vakiintuneella yrityksellä on hyvä syy ryhtyä kilpailemaan rajahinnalla tai sen alittavalla hinnalla estääkseen tulijaa vakiinnuttamasta asemaansa markkinoilla. Ennen toimenpidettä esimerkiksi Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoille tulijoiden oli otettava rahoitusriski vain kyseisillä markkinoilla. Toimenpiteen jälkeen useimmilla uusilla markkinoille tulijoilla olisi vastassaan voimakkaampi kilpailija Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja niiden investointeihin Ranskassa liittyisi suurempia riskejä. Sama pätee Ranskan markkinoille tuleviin yrityksiin ja niiden mahdollisiin investointeihin Yhdistyneessä kuningaskunnassa. Ehdotetun keskittymän jälkeen sulautuman seurauksena syntyvä yritys voisi valita jonkin markkinoille tulijan ja ryhtyä vastatoimenpiteisiin joko Ranskassa, Yhdistyneessä kuningaskunnassa tai Irlannissa.
193. Neljänneksi ehdotettu toimenpide antaisi sulautuman tuloksena syntyvälle yritykselle paremman mahdollisuuden kilpailla kilpailijoidensa kotimarkkinoilla. Ennen toimenpidettä ainakin BOC:n kyky vastata markkinoille tulijan aiheuttamaan kilpailuun Yhdistyneessä kuningaskunnassa tai Irlannissa kilpailemalla puolestaan tulijan kotimarkkinoilla oli vähäinen, koska sillä ei ollut sopivaa tuotanto- ja jakeluinfrastruktuuria monilla Manner-Euroopan markkinoilla. Toimenpiteen jälkeen uudella yrityksellä olisi paremmat mahdollisuudet vastata

tulijoiden kilpailuun Yhdistyneen kuningaskunnan irto- ja pullokaasumarkkinoilla käyttämällä hyväkseen Air Liquiden vahvaa asemaa ja olemassa olevaa infrastruktuuria Manner-Euroopassa. Toisin kuin BOC aikaisemmin, uusi yritys voisi käyttää Saksan-toimintaansa hyväkseen estääkseen vastikään markkinoille tulleita Lindeä ja Messeriä kilpailemasta aktiivisesti Yhdistyneessä kuningaskunnassa.

Määräavien asemien yhdistäminen antaisi sulautuneelle yritykselle mahdollisuuden käyttää varmoja kytkösmarkkinoita kilpailijoita vastaan

194. Yhdistämällä määräävät asemat laajalla alueella sulautuman tuloksena syntyvällä yrityksellä olisi ainutlaatuinen mahdollisuus kilpailla asiakkaista kyseisellä alueella. Koska uuden yrityksen hallitsemaan alueeseen kuuluisi kaksi suurta markkina-alueita (Ranska ja Yhdistynyt kuningaskunta), on todennäköisempää, että monikansallisilla asiakkailla olisi toimintaa ja siten kysyntää teollisuuskaasuista molemmilla markkinoilla. Jos esimerkiksi Yhdistyneen kuningaskunnan asiakas haluaisi teollisuuskaasuja jollekin Ranskassa sijaitsevalle tehtaalleen, uusi yritys voisi tarjota alennettuja hintoja tai muita hyvityksiä Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoilla voidakseen toimittaa kaasuja asiakkaalle myös Ranskassa. Sulautuman tuloksena syntyvä yritys voisi siten käyttää asemaansa Yhdistyneessä kuningaskunnassa vahvistaakseen asemaansa Ranskassa ja päinvastoin. Tällainen käytäntö ei välttämättä aina ole lainvastaista, mutta mahdollisuus tällaiseen käytäntöön aiheuttaa kilpailuongelmia silloin, kun toimittaja on määräävässä asemassa. Luomalla tilanteen, jossa sulautunut Air Liquide/BOC voisi kilpailla määräävän asemansa perusteella kahdessa maassa, ehdotettu toimenpide antaisi sille mahdollisuuden käyttää määräävää asemaa yhdessä maassa vahvistaakseen määräävää asemaa toisessa maassa.
195. Sulautuman tuloksena syntyvällä yrityksellä olisi hyvä mahdollisuus käyttää kotimarkkinoiden vahvaa asemaa lähtökohtana hyökätessään muille markkinoille, joko kilpailijoidensa kotimarkkinoille tai pienemmille maantieteellisille markkinoille, joilla useat teollisuuskaasuyritykset kilpailevat. Se voisi nostaa markkinaosuuttaan näillä markkinoilla tarjoamalla halvempia hintoja kuin kilpailijansa, sillä sen taloudellinen asema on vahvistunut kotimarkkinoilla kertyneiden voittojen johdosta. Näitä kotimarkkinoita ovat Ranskan, Yhdistyneen kuningaskunnan ja Irlannin markkinat, joille on vaikea päästä. Nykyisin nämä kaksi osapuolta turvautuvat tällaisiin käytäntöihin harvemmin kuin toimenpiteen jälkeen. Teoriassa joko BOC tai Air Liquide voisi käyttää kotimarkkinoitaan lähtökohtana kilpaillakseen muissa maissa. Tämä mahdollisuus rajoittuu nykyisin toisen osapuolen mahdollisen kilpailun hillitsevään vaikutukseen ("vastavuoroinen hillintä"). Esimerkiksi BOC:n mahdollisuuksia käyttää määräävää asemaansa Yhdistyneen kuningaskunnan ja Irlannin markkinoilla korkeampien hintojen saamiseksi asiakkailta rajoittaa vaara, että Air Liquide tulee sen kotimarkkinoille. Air Liquidellä on kilpailijoitaan paremmat mahdollisuudet tulla Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoille. Ehdotettu toimenpide poistaisi nykyiset rajoitukset, ja sulautuman tuloksena syntyvällä yrityksellä olisi enemmän vapautta tässä suhteessa.

(cc) Air Liquiden ja BOC:n välisen todellisen ja mahdollisen kilpailun häviäminen
Hankkimalla BOC:n irtto- ja pullokaasutoiminnan Manner-Euroopassa Air Liquide hävittäisi BOC:n todellisena ja mahdollisena kilpailijana kotimarkkinoillaan

196. Ennen ehdotettua keskittymää, siinä muodossa kuin siitä ilmoitettiin, BOC oli tullut tiettyjen irtto- ja pullokaasuna myytävien ilmakaasujen markkinoille Belgiassa ja Alankomaissa perustamalla suurtoimituslaitoksen Terneuzeniin, jossa tuotetaan nestemäistä happea, typpeä ja argonia irtokaasumarkkinoille, sekä kaasupullojen täyttökeseuksen Herenthoutiin, jossa voidaan täyttää monenlaisia teollisuuskaasuja. Molemmat laitokset toimittivat kaasuja Belgiassa ja Alankomaissa toimiville asiakkaille käyttäen BOC:n omistamia jakeluajoneuvoja. Molemmat laitokset toimittivat tuotteita myös Saksaan, jossa BOC:llä on pullokaasuja koskevaa toimintaa Bopfingenissä. Belgiassa, jossa Air Liquidellä on vahva asema, BOC oli merkittävä markkinoille tulija tiettyjen kaasujen osalta (irtokaasuna myytävä argon – [...]* prosenttia; irtokaasuna myytävä hiilidioksidi – alle [...]* prosenttia; kaasupulloissa myytävä happi – alle [...]* prosenttia; kaasupulloissa myytävä argon – [...]* prosenttia) ennen kuin sen toiminnot myytiin Air Liquidelle viime vuoden lopussa.
197. Näyttää siltä, että eräiden arvokkaiden kaasujen, kuten irtokaasuna myytävän argonin ja mahdollisesti kaasupulloissa myytävän argonin, joita voidaan kuljettaa pitempiä matkoja kuin vakioilmakaasuja, maantieteelliset viitemarkkinat eivät rajoitu Belgiaan, vaan kattavat alueen, johon kuuluu myös eräitä Pohjois-Ranskan osia. Tätä näkemystä tukee se, että Air Liquide tuo nestemäistä argonia Ranskasta. BOC:n Manner-Euroopan toimintojen hankinta vahvistaa Air Liquiden määräävää asemaa Ranskassa sekä poistamalla todellisen kilpailijan ja myös lisäämällä kyseisen kilpailijan markkinaosuuden Air Liquiden omaan määräävään asemaan.
198. Siltä osin kuin Belgian markkinat ovat erillään Ranskan markkinoista niiden kaasujen osalta, joiden kuljettaminen pitkiä matkoja ei ole taloudellisesti kannattavaa, Air Liquide vahvistaisi määräävää asemaansa Ranskassa poistamalla mahdollisen kilpailun Ranskan markkinoilta ja todellisen kilpailun lähimarkkinoilta. BOC on katsottava mahdolliseksi kilpailijaksi Ranskassa, sillä se on osoittanut voivansa aloittaa irtto- ja pullokaasuja koskevan liiketoiminnan Manner-Euroopassa. Toiseksi BOC:n poistuminen Manner-Euroopasta hävittää Air Liquideen kohdistuvan kilpailupaineen, joka aiheutuu BOC:n toiminnasta Air Liquidin kotimarkkinoita lähellä olevilla markkinoilla. Kolmanneksi poistamalla kilpailijan Belgian markkinoilta ja hankkimalla kyseisen kilpailijan markkinaosuuden Air Liquidin asema markkinatoimijana vahvistuisi entisestään Belgiassa, jossa sillä on jo suurin osa markkinoista. Air Liquide voisi siten vastata muiden yritysten mahdolliseen tuloon sen kotimarkkinoille tehokkaammin naapurimaassa, josta voitaisiin helposti yrittää tuloa Ranskan markkinoille, esimerkiksi toimittamalla kaasuja Pohjois-Ranskan teollisuusalueille.
199. Vastauksessaan komission väitetiedoksiantoon ilmoituksen tekijä väittää, että BOC:n toiminta Belgiassa ja Alankomaissa oli vähäistä ja että se, että Air Liquide osti kyseisen toiminnan, ei siten muuttanut merkittävästi Ranskan irtto- ja pullokaasumarkkinoiden kilpailuedellytyksiä. Tämä väite on hylättävä kyseistä toimintaa koskevien tietojen perusteella. BOC:n suurtoimitukset oli varmistettu pitkäaikaisilla sopimuksilla, jotka jatkuivat irtokaasumarkkinoiden osalta ainakin vuoteen [...]* ja pullokaasumarkkinoiden osalta vuoteen [...]*. BOC:n irtokaasutoiminta on hyötynyt nestemäisten kaasujen myyntimäärän vahvasta

kasvusta. Kannattavuus on parantunut vuosi vuodelta⁴² ja tilivuonna 1998/1999 toiminta oli voitollista. Toiminta tuottaa huomattavan kassavirran. BOC:n pullokaasutoiminta on kasvanut voimakkaasti vuosittain ja sen liiketappio on vähentynyt viime vuosina⁴³. Verrattaessa BOC:n toimittamia taloudellisia tietoja kilpailijoiden tietoihin yrityksistä tulla markkinoille samoissa olosuhteissa voidaan todeta, että liikevaihdon ja kannattavuuden kehitys noudattaa alkuvaiheen odotuksia. Siten on perusteltua väittää, että BOC:n liiketoiminta näillä markkinoilla oli kannattavaa. BOC on todennut suunnitelleensa Manner-Euroopan toimintojensa myyntiä tarkasteltuaan toimintaansa maailmanlaajuisesti.

200. Nyt tarkasteltavana oleva toimenpide vahvistaisi Air Liquidien määräävää asemaa Ranskassa, koska se poistaisi BOC:n todellisena ja mahdollisena kilpailijana Ranskassa. Kilpailun kannalta aihetta huoleen antaa tämä pysyvä markkinoiden rakennemuutos, ei yhden kilpailijan liiketoimintaa koskeva päätös.

Ehdotettu keskittymä poistaisi Air Liquidien uskottavimpana mahdollisena kilpailijana Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Irlannissa

201. Air Liquide on yksi vahvimmistä yrityksistä, jotka mahdollisesti tulisivat BOC:n kotimarkkinoille. Kilpailijat ovat painottaneet, että Air Liquidellä oli teollisuuskaasuyrityksistä parhaimmat mahdollisuudet päästä Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoille⁴⁴. Sulautuman toteuduttua tämä kilpailupaine menetettäisiin. Tämä olisi totta riippumatta siitä, toimisiko Air Liquide jo BOC:n kotimarkkinoilla.
202. Vastauksessaan väitetiedoksiintoon ilmoituksen tekijä myöntää, että määräävässä asemassa olevan toimittajan markkinavoiman käyttöä voi rajoittaa sellaisten muiden yritysten kilpailu, joilla on realistiset mahdollisuudet tulla markkinoille. Ilmoituksen tekijä kiistää, että yhdelläkään mahdollisella tulijalla on ollut sellaista vaikutusta Yhdistyneessä kuningaskunnassa. Jotkin asiakkaat ovat ilmoittaneet olevansa eri mieltä.
203. Air Liquide väittää, että sen luokittelu potentiaalisesti kilpailijaksi on teoreettista, koska se ei ole koskaan yrittänyt päästä Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoille ja että se tuskin yrittää nytkään, sillä muita yrityksiä on tullut kyseisille markkinoille. Komissiolle toimitettu tutkimus osoittaa kuitenkin, että Air Liquide on harkinnut irtto- ja pullokaasujen toimittamista Yhdistyneeseen kuningaskuntaan asiakkaan pyynnöstä⁴⁵. Air Liquide myöntää myös, että Messer on pystynyt voittamaan markkinoille tulon esteet irtto- ja pullokaasumarkkinoilla Yhdistyneessä kuningaskunnassa, mutta Air Liquide ei ole selittänyt, miksi sillä ei olisi realistisia mahdollisuuksia tulla itse Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoille. Air Liquide on onnistunut teollisuuskaasuyrityksistä parhaiten pääsemään muille

⁴² Tilikausina 1994/1995–1998/1999 (suurtoimitukset ja irtokaasutoiminta laskettu yhteen).

⁴³ Tilikausina 1994/1995–1998/1999.

⁴⁴ [...]*.

⁴⁵ Tammikuun 28 päivänä 1997 päivätty muistio Air Liquidien eurooppalaisten hankkeiden komitealle (Comité des Projets Europe). Muistio koskee elektroniikkayrityksen tarjouspyyntöä irtokaasuista (typpi, happi ja argon), pullokaasuista (helium ja vety) ja laitteistosta. Air Liquide osallistui tarjouskilpailuun.

eurooppalaisille markkinoille. Toteamalla suullisessa kuulemisessa, että sen poissaolo Yhdistyneestä kuningaskunnasta on liiketoimintaan liittyvä päätös, Air Liquide on myöntänyt, että mikään objektiivinen tekijä ei olisi estänyt sen pääsyä Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoille.

204. Lopuksi ilmoituksen tekijä totesi suullisessa kuulemisessa, että Praxairia olisi pidettävä yhtä mahdollisena kilpailijana Yhdistyneessä kuningaskunnassa, koska myös se on suuri teollisuuskaasuyritys. Ilmoituksen tekijä ei ole kuitenkaan selittänyt miksi yritys, joka toimii enimmäkseen Amerikan mantereella ja jonka toiminta Euroopassa on vähäistä, olisi yhtä mahdollinen markkinoille tulija kuin Air Liquide, joka on Euroopan vahvin teollisuuskaasuyritys.

Linden ja Messerin esimerkit ovat osoittaneet, että Manner-Euroopassa toimivat kilpailijat voivat tulla Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoille

205. Uusille markkinoille tulo on mahdollista irt- ja pullokaasumarkkinoilla kuten on tapahtunut Yhdistyneessä kuningaskunnassa. Periaatteessa on useita tapoja tulla ulkomaisille markkinoille:

- viemällä teollisuuskaasuja kohdemaahan;
- perustamalla omaa tuotantokapasiteettia kohdemaahan esimerkiksi hankkimalla asiakkaita suurille toimipaikalla sijaitseville laitoksille;
- perustamalla aluksi jakeluinfratruktuurin ja hankkimalla teollisuuskaasuja tukkumarkkinoilta ennen oman tuotantokapasiteetin perustamista;
- hankkimalla pienen paikallisen toimittajan ja laajentamalla tämän jakeluverkostoa ja asiakaspohjaa.

206. Markkinoille voidaan tulla tuomatta koko teollisuuskaasuvaiikoimaa, jos koko vaiikoiman maahantuonti ei olisi mahdollista tai taloudellisesti kannattavaa. Tässä tapauksessa markkinoille tulija toimii yleensä seuraavasti. Aluksi tulija perustaa yhden tai useampia kaasupullokkeksuksia ja jakelupisteitä. Ilmakaasujen vakiolaadut ostetaan paikallisilta toimittajilta, jotka myös täyttävät kaasupullot. Arvokkaat kaasut, kuten asetyleeni, kaasuseokset, puhtaat ja erikoiskaasut sekä nestemäinen argon tuodaan maahan. Kilpailijat ovat vahvistaneet, että kaasuja on näin tuotu maahan Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoille tulon vahvistamiseksi. Toisessa vaiheessa, kun yritys on saanut tietyn määrän asiakkaita, tulija perustaa laitoksen, jossa kaasupulloja täytetään vakiokaasuilla (happi, typpi, argon, argonseokset ja hiilidioksidi). Tarvittavat nestemäiset kaasut ostetaan tukkumarkkinoilta. Arvokkaat kaasut tuodaan edelleen maahan tai ostetaan paikallisilta toimittajilta. Tämän laajennetun jakelurakenteen perusteella tulija voi kolmannessa vaiheessa rakentaa kohdemaahan pienehkön ilmanerotuslaitoksen (kapasiteetti esimerkiksi 15–40 miljoonaa kuutiometriä vuodessa hapen ja typen osalta) ja useampia täyttökkeksuksia. Näin tulija voi hankkia irtokaasuja ostavia asiakkaita ja toimittaa niille kaasuja.

207. Vaihtoehtoisesti teollisuuskaasuyritys voi tulla ulkomaisille markkinoille hankkimalla pienen paikallisen toimittajan, lisäämällä vaiikoimaan uusia tuotteita ja laajentamalla infrastruktuuria ja asiakaspohjaa. Tämän alkuvaiheen jälkeen tulija voi perustaa tai laajentaa omaa tuotanto- ja jakelukapasiteettiaan 206 kohdassa kuvatulla tavalla.

208. Linden ja Messerin esimerkit vahvistavat, että Yhdistyneen kuningaskunnan irtto- ja pullokaasumarkkinoille on mahdollista tulla ja hankkia markkinaosuuksia rajoitetusti. Linde tuli Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoille vuonna 1992. Sen osuus pullokaasumarkkinoista on alle 5 prosenttia hapen osalta, 5–10 prosenttia typen osalta, alle 5 prosenttia asetyleenin osalta, 5–10 prosenttia argonin ja argonseosten osalta ja 5–10 prosenttia vedyn osalta. Messer tuli Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoille hankkimalla pienen hiilidioksideja toimittavan yrityksen ja laajentamalla hankittua jakeluverkostoa. Yritys rakensi myöhemmin oman ilmanerotuslaitoksen Eggsboroughiin (aluksi yhdessä AGAn kanssa). Pullokaasujen segmentillä sen markkinaosuus on 5–10 prosenttia typen osalta, alle 5 prosenttia argonin ja argonseosten osalta ja 35–40 prosenttia hiilidioksidin osalta. Irtokaasusegmentillä sen osuus on alle 5 prosenttia hapen osalta, alle 5 prosenttia typen osalta ja alle 5 prosenttia argonin osalta.

Air Liquide on Euroopan ja maailman johtavana kaasuntoimittajana uskottavin mahdollinen tulija Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoille

209. Suurimmat markkinoille tulon esteet irtto- ja pullokaasumarkkinoilla ovat investoinnit ja toimintakulut, jotka aiheutuvat tuotanto- ja jakeluinfrastruktuurin perustamisesta ja ylläpitämisestä, nämä kulut oikeuttavan riittävän asiakaspohjan hankinnasta ja toiminnan alkuvaiheen aikana kertyneiden toimintatappioiden rahoituksesta kunnes toiminta on kannattavaa.

210. Investointi- ja toimintakulut vaihtelevat riippuen siitä, mikä markkinoille tulon tapa valitaan. Jos uusi tulija haluaa tehdä tarjouksen toimipaikalla sijaitsevien laitosten suurtoimitussopimuksista, aikomuksenaan ylimitoittaa tuotantolaitos ja myydä ylimääräinen kapasiteetti irtto- tai pullokaasuasiakkaille, sen alkuinvestointi on huomattava. Useimmissa tapauksissa aiheutuneet kustannukset saadaan takaisin sopimuksen voimassaoloaikana, sillä toimipaikalla sijaitsevaa laitosta koskevat toimitussopimukset ovat yleensä voimassa 10–15 vuotta. Kuitenkin vain muutamalla suurella teollisuuskaasuyrityksellä on näin suuriin hankkeisiin tarvittava rahoitus (ja yleisemmin projektijohtamisen taito). Jos tulija haluaa perustaa ensin kaasupullojen jakeluinfrastruktuurin ja laajentaa sitten toimintaansa irtokaasumarkkinoille, alustavan investoinnin (kaasupulokeskuksen ja täyttökeskuksen perustaminen) suuruus on 2–3 miljoonaa euroa. Ilmanerotuslaitoksen ja täyttökeskusten rakentaminen edellyttää kuitenkin huomattavasti suurempia investointeja, joiden suuruus on noin 50–60 miljoonaa euroa. Tähän on lisättävä jatkuvasti kertyvät toimintakustannukset ja maahantuotavien kaasujen kuljetuskustannukset. Periaatteessa samanlaisia kustannuksia kertyy pitkällä aikavälillä, jos tulija hankkii pienen paikallisen toimittajan ja yrittää laajentaa hankittua infrastruktuuria.

211. Yleensä kuluu jonkin aikaa ennen kuin vastikään perustettu teollisuuskaasutoiminta on kannattavaa. Tarve kantaa tässä alkuvaiheessa kertyvät toimintakustannukset muodostaa lisäesteen markkinoille tulolle. Yrityksen tullessa markkinoille vakiintuneet toimittajat voivat yrittää estää tulijaa vakiinnuttamasta toimintaansa niiden kotimarkkinoilla pyrkimällä myymään tulijan hintoja halvemmalla sillä alueella, jolle yritys on tullut. Kilpailijat toimittivat esimerkkejä siitä, kuinka BOC on noudattanut tätä strategiaa estääkseen niiltä pääsyn Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoille. Tämä tarkoittaa sitä, että markkinoille tulijan on voitava rahoittaa toiminnan alkuvaiheessa kertyvät tappiot.

212. uurilla teollisuuskaasuyrityksillä on siten pieniä yrityksiä paremmat mahdollisuudet tulla vakiintuneen toiminnanharjoittajan hallitsemille markkinoille. Suurilla yrityksillä on todennäköisemmin käytettävissään rahoitusvarat, logistiset ja tekniset resurssit sekä kyky strategiseen suunnitteluun, joita tarvitaan investointien tekemiseksi ja markkinoille tulon varmistamiseksi paikallisen määräävässä asemassa olevan vakiintuneen toimijan ryhtyessä voimakkaisiin vastatoimenpiteisiin. Yhdistyneen kuningaskunnan tapauksessa tämä arvio perustuu huomioon, että kaksi suurta ulkomaista kilpailijaa, Linde ja Messer, ovat onnistuneet markkinaosuuksien valtaamisessa paremmin kuin uudet pienet tulijat, vaikka viimeksi mainitut toimivat Yhdistyneestä kuningaskunnasta käsin (esimerkiksi Enagas ja Medigas).
213. Tätä taustaa vasten Air Liquidellä, joka on Euroopan johtava teollisuuskaasuyritys, on erityisvahvuuksia, joiden perusteella se on ulkomaisista kilpailijoista se, joka on sopivin ja todennäköisin tulija Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoille.
214. Air Liquidellä on hyvät mahdollisuudet perustaa tuotanto- ja jakeluinfrastruktuuri ulkomaisille markkinoille. Tästä on osoituksena se, että Air Liquide on menestyksellisesti perustanut teollisuuskaasujen tuotanto- ja jakeluverkoston useisiin Euroopan maihin. Verkostot koostuvat erillisistä tuotantolaitoksista (jotka valmistavat irtokaasuja), asiakaskohtaisista laitoksista (laitokset, jotka tuottavat kaasuja yhdelle tai useammalle asiakkaalle), joilla on ylimääräistä tuotantokapasiteettia irtokaasumarkkinoita varten, pienistä tuotantopaikoilla sijaitsevista laitoksista ja kaasupullojen täyttölaitoksista. Taulukosta 4 ilmenee Air Liquidien tuotanto Euroopassa ja jakeluverkosto Ranskan ulkopuolisissa maissa. Tämän perusteella voidaan tehdä seuraavat päätelmät:
- Kaukana kotimarkkinoista (Ranska) sijaitsevilla markkinoilla, joille irtokaasujen kuljetukset eivät ole kannattavia, Air Liquide on perustanut omaa tuotantokapasiteettiaan joko rakentamalla erillisiä laitoksia tai perustamalla ylimääräistä kapasiteettia asiakaskohtaisiin suurtoimituslaitoksiin. Vain maissa, joihin kaasuja voidaan toimittaa irtokaasuna Ranskassa sijaitsevista tuotantopaikoista (Belgia, Alankomaat, Luxemburg ja pienemmässä määrin Saksa), on paikallinen tuotantokapasiteetti vähäisempää.
 - Kaikissa maissa, joihin on perustettu erillistä tuotantokapasiteettia, Air Liquide on perustanut kaasupullojen täyttölaitoksia kyseisten markkinoiden koon mukaan (ainoa poikkeus on Suomi, jossa on ainoastaan asiakaskohtaisia laitoksia). Useimmissa maissa kaasupullojen täyttöverkosto kattaa koko kaasupalikoiman ja monet täyttökeskukset pystyvät käsittelemään arvokkaita kaasuja, joiden kuljetusmatka on pitempi (argon, argonseokset, asetyleeni ja muut kaasut, mukaan luettuna erikoiskaasut).
 - Air Liquide on lisäksi onnistunut pääsemään ulkomaisille markkinoille tarjoamalla ja perustamalla pieniä toimipaikalla sijaitsevia vakiokaasujen (happi ja typpi) tuotantolaitoksia. On huomattava, että asiakkaille, jotka toimivat kaukana Air Liquidien kotimarkkinoista, voidaan toimittaa kaasuja tällaista tekniikkaa käyttämällä. Näin Air Liquide on tehnytkin.
215. Kilpailijat ja teollisuusanalyytikot katsovat yleensä, että Air Liquide on teollisuuskaasujen johtava toimittaja asiakaskohtaisten toimipaikalla sijaitsevien (suurtoimitus)laitosten osalta. Sen vahva asema koko Euroopan

suurtoimitusmarkkinoilla lisää sen mahdollisuuksia päästä ulkomaisille irtto- ja pullokaasumarkkinoille. Tätä asemaa ei yksikään sen kilpailija uhkaa. Air Liquiden toimintapolitiikkana on ylimitoittaa asiakaskohtaiset suurtoimituslaitokset, tavoitteenaan myydä ylimääräinen kapasiteetti irtto- ja pullokaasumarkkinoilla. Tällainen rinnakkainen kaasumaisten ja nestemäisten kaasujen tuotannon osuus Air Liquiden nestemäisen hapen ja typen kokonaistuotannosta ETA:ssa oli [...] prosenttia vuonna 1998.

216. Air Liquide on rahoituksellisesti huomattavan vahva, minkä vuoksi se voi kantaa toiminnan alkuvaiheessa syntyvät tappiot. Se on liikevaihdoltaan ja investoinneiltaan alan johtava yritys. Air Liquiden pääsy muille Euroopan pullo- ja irtokaasumarkkinoille (Belgia, Tanska, Saksa, Kreikka, Italia, Alankomaat, Portugali, Espanja ja Ruotsi) vahvistaa sen, että yritys kestää markkinoille tulosta aiheutuvan taloudellisen rasituksen. Se on pystynyt tähän erityisesti maissa, joissa paikalliset toimittajat ovat vahvoja kilpailijoita (esimerkiksi Saksassa, Italiassa ja Ruotsissa). Air Liquide on ainoa eurooppalainen kilpailija, joka pystyy tukeutumaan erittäin vahvaan, määräävää markkina-asemaa vastaavaan asemaan huomattavan suurilla irtto- ja pullokaasujen kotimarkkinoilla (Ranska).
217. Air Liquidellä on käytössään johtava tekninen asiantuntemus, jonka avulla se voi päästä tehokkaammin ulkomaisille markkinoille. Alan edustajat ovat yksimielisiä siitä, että tekniikka (erityisesti sovellustekniikka) on yksi tärkeimmistä kilpailutekijöistä irtto- ja pullokaasumarkkinoilla, kun otetaan huomioon, että tuotteet ovat suurelta osin homogeenisiä ja uusia asiakkaita voidaan hankkia tarjoamalla uusia tai edullisempia sovellusratkaisuja, joilla alennetaan asiakkaiden kustannuksia ja lisätään tuottavuutta. Uusille markkinoille pyrittäessä kyky tarjota uusia sovellusratkaisuja on entistä tärkeämpää. Markkinoille tulija voi hankkia asiakkaita alhaisempia hintoja tarjoamalla vain tietyissä rajoissa, koska tulijan tuotantokustannuspohja on aluksi epäedullisempi kuin vakiintuneen tuotannonharjoittajan ja vakiintunut tuotannonharjoittaja saattaa yrittää vastata tulijan hintoihin⁴⁶. Sen vuoksi tulijan kyky kilpailla sovellustekniikalla on usein olennaista asiakaspohjan laajentamiseksi. Yleensä katsotaan, että Air Liquidellä on käytössään kehittyneen tekniikan asiantuntemus ja se on johtava yritys sovellustekniikoissa⁴⁷.
218. Air Liquidellä on johtoasema erityistekniikoissa, joita voidaan tarjota asiakkaille, joiden toimipaikka on kaukana markkinoille tulijan kotimarkkinoista (esimerkiksi pienet toimipaikalla sijaitsevat happi- ja typpilaitokset, joissa käytetään VPSA- ja membraanitekniikkaa). Air Liquide on osoittanut, kuinka tätä tekniikkaa voidaan markkinoida menestyksekkäästi, tekemällä noin [...] sopimusta pienistä asiakkaan toimipaikalla sijaitsevista laitoksista muualla yhteisön alueella kuin Ranskassa⁴⁸.

⁴⁶ Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoille tulleiden kilpailijoiden mukaan BOC:n strategiana on aikaisemmin ollut sovittaa hintansa kilpailijoiden hintoihin alentamalla vastaavasti hintojaan.

⁴⁷ Air Liquide on saavuttanut johtoaseman tärkeillä huipputekniikan sovellusaloilla, kuten elektroniikka- ja kemianteollisuudessa (NatWest Securities, *Industrial Gases 2000*, helmikuu 1997, s. 45 ja 73). Air Liquiden tutkimus- ja kehitysmenoista [...] prosenttia on kohdennettu kehittämään tekniikkaa, joka liittyy teollisuuskaasujen käyttöön asiakkaiden teollisuudenaloilla. Esimerkiksi [...] teollisuuden sovellusten osuus oli [...] prosenttia Air Liquidin tutkimus- ja kehitystoiminnasta (ilmoituksen tekijän antama tieto).

⁴⁸ Ilmoituksen tekijän toimittamat luvut, vuoden 1998 loppuun asti.

Kun otetaan huomioon, että kaasumäärät, joita toimitetaan käyttäen pieniä toimipaikalla sijaitsevia laitoksia, vastaavat usein kysyntää, joka muuten täytettäisiin irtokaasutoimituksilla, kyky tarjota tällaista tekniikkaa antaa markkinoille tulijalle ylimääräisen edun hankittaessa irtokaasuja ostavia asiakkaita.

219. Air Liquiden kilpailuun liittyvien erityisvahvuuksien tarkastelu vahvistaa, että Air Liquidellä on hyvät mahdollisuudet tulla Yhdistyneen kuningaskunnan pullo- ja irtokaasumarkkinoille. Air Liquidellä on lisäksi paremmat mahdollisuudet kuin muilla kilpailijoilla kestää markkinoille tulon kustannukset. Vaikka Linde ja Messer ovat aloittaneet toiminnan Yhdistyneen kuningaskunnan pullo- ja irtokaasumarkkinoilla, niiden kilpailuvoima, verrattuna erityisesti BOC:n markkinavoimaan, on paljon heikompi kuin kilpailuvoima, joka Air Liquidellä olisi Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Irlannissa. Linde ja Messer eivät ole pystyneet aikaisemmin aloittamaan toimintaa muissa Euroopan maissa yhtä laajasti kuin Air Liquide. Muiden kilpailijoiden (Praxair, AGA) koko, kokonaismarkkinaosuus, tuotanto ja jakeluinfrastruktuuri Euroopassa ovat huomattavasti pienempiä⁴⁹. Kummallakaan yrityksellä ei ole Air Liquiden tapaisia mahdollisuuksia päästä Yhdistyneen kuningaskunnan ja Irlannin markkinoille. Tämän lisäksi ei ole muita isoja teollisuuskaasuyrityksiä, jotka voisivat tulla Yhdistyneen kuningaskunnan ja Irlannin markkinoille. Air Liquide on siten ainoa uskottava mahdollinen kilpailija.
220. Päätelmänä on, että mahdollinen kilpailu pullo- ja irtokaasumarkkinoilla Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Irlannissa riippuu suurelta osin Air Liquiden jatkuvasta toiminnasta itsenäisenä kilpailijana. Kun vakiintunut toiminnanharjoittaja (BOC) ja vahvin mahdollinen markkinoille tulija (Air Liquide) sulautuvat, tämä kilpailupaine häviää.

Air Liquiden tähänastinen poissaolo Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoilta on katsottava strategiseksi päätökseksi, jota voidaan muuttaa koska tahansa

221. Alan edustajat ovat yhtä mieltä siitä, että teollisuuskaasuyrityksen päätös tulla ulkomaisille markkinoille on strateginen liiketoimintaan liittyvä päätös. Yksikään teollisuuskaasuyritys, joka haluaa kasvaa pitkällä aikavälillä, ei pääse tähän tavoitteeseen laajentamatta maantieteellisten markkinoiden kattavuutta. Tästä on hyvänä osoituksena Air Liquiden laajentuminen Euroopassa ja muualla maailmalla, erityisesti maissa, jotka ovat kaukana sen kotimarkkinoista. Kilpailijat ovat yksimielisesti painottaneet, että toteuttaessaan laajentumisstrategiaansa kukin teollisuuskaasuyritys punnitsee tarvittavia investointeja ja niihin liittyviä riskejä. Koska Air Liquidellä olisi ollut parhaimmat mahdollisuudet laajentaa toimintaansa Yhdistyneeseen kuningaskuntaan ja Irlantiin, on pääteltävä, että sen tähänastista päätöstä olla tekemättä näin olisi voitu muuttaa. Air Liquide on todellakin aikaisemmin harkinnut aloittavansa toiminnan Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoilla (katso 203 kohta edellä).
222. On painotettava sitä, että komission väitteet eivät kohdistu Air Liquiden liiketoimintastrategiaan, jonka mukaan yritys ei ole (tähän mennessä) aloittanut merkittävää toimintaa Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Irlannissa. Ehdotetusta keskittymästä aiheutuvat kilpailuongelmat koskevat uskottavimman mahdollisen kilpailijan poistamista kyseisiltä markkinoilta. Riippumatta siitä, onko kyseinen

⁴⁹ AGA on myynyt vähäisen liiketoimintansa Yhdistyneessä kuningaskunnassa.

kilpailija halunnut aikaisemmin aloittaa todellisen kilpailun, ehdotettu keskittymä poistaisi pysyvästi tällaisen kilpailun mahdollisuuden. Ehdotettu keskittymä poistaisi siten mahdollisen kilpailun ja vahvistaisi BOC:n määräävää asemaa kyseisillä markkinoilla. Tuloksena on todennäköisesti se, että sulautuman tuloksena syntyvä yritys (Air Liquide/BOC) voisi aina olla määräävässä asemassa pullo- ja irtokaasumarkkinoilla Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Irlannissa.

(d) Air Productsin syyt olla kilpailematta voimakkaasti Air Liquide/BOC:n kanssa irtto- ja pullokaasumarkkinoilla Yhdistyneessä kuningaskunnassa, Irlannissa ja Ranskassa

223. Tässä jaksossa käsitellään BOC:n suunniteltua yhteistä ostoa ja jakoa, josta sovitaan Air Liquidien ja Air Productsin 2 päivänä heinäkuuta 1999 tekemässä sopimuksessa (joka sisältää 7 päivänä heinäkuuta 1999 tehdyt muutokset ("sopimus")). Tarkastelun kohteena ovat BOC:n T&K-toimintojen, teollis- ja tekijänoikeuksien ja taitotiedon jako sekä jaon seurauksena Air Liquidien ja sen tärkeimmän Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Irlannissa toimivan kilpailijan, Air Productsin, välille syntyvät yhteydet. Merkittävien yhteyksien syntyminen Air Liquidien ja Air Productsin välille olisi tärkeä syy Air Productsille olla kilpailematta tehokkaasti Air Liquide/BOC:n kanssa. Tämä vaikuttaisi erityisesti Air Liquide/BOC:n markkina-asemaan irtto- ja pullokaasumarkkinoilla Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Irlannissa. Air Productsin lisäksi BOC:n ainoa kilpailijat lähes kaikilla kyseisillä markkinoilla Yhdistyneessä kuningaskunnassa ovat Messer ja Linde. Näiden kahden kilpailijan asema on kuitenkin vähäpätöinen useimmilla Yhdistyneen kuningaskunnan irtto- ja pullokaasumarkkinoilla. Air Productsin kilpailun väheneminen, mikä johtuisi yhteyksistä Air Liquideen, vahvistaisi entisestään Air Liquide/BOC:n määräävää asemaa. Sama koskee myös Irlannin markkinoita, joilla Air Products on BOC:n ainoa kilpailija.

224. Air Liquidien ja Air Productsin välisen suunnitellun toimenpiteen seurauksena syntyvät yhteydet eivät ole olennaisia ainoastaan arvioitaessa Air Liquidien markkinavoimaa irtto- ja pullokaasumarkkinoilla ehdotetun yrityshankinnan jälkeen, vaan myös arvioitaessa Air Liquidien markkinavoimaa suurtoimitusmarkkinoilla ja Air Liquidien ja Air Productsin yhteisen määräävän aseman mahdollisuutta heliumin ja elektroniikkateollisuuden erikoiskaasujen markkinoilla.

(aa) BOC:n tekniikka

225. BOC on yksi tärkeimmistä teollisuuskaasujen valmistajista maailmassa ja se on kehittänyt merkittäviä teknisiä sovelluksia erityisesti elektroniikka-, lasi-, ympäristö-, elintarvike-, kryogeniikka, kemian-, öljy-, metalli-, paperi-, sellu- ja lääketeollisuudelle. Näiden alojen tekniikkaa kehitetään lähellä asiakasta ja usein yhteistyössä asiakkaan kanssa. Sovellustekniikan tutkimus- ja kehitystyöhön kuuluu sellaisten teknisten ongelmien ratkaiseminen, jotka liittyvät asiakkaiden tuotantokustannuksiin, tuotteen laatuun, tuottavuuteen ja ympäristönsuojeluun.

226. BOC:n asema on ollut suhteellisen vahva pienempien ei-kryogeenisten typpi- ja happigeneraattorien toimituksissa, ja yritys on keskittänyt tutkimus- ja kehitystyötään entistä enemmän suurten toimipaikalla sijaitsevien laitosten tuotantoon. Teollisuuskaasujen toimittaminen käyttämällä suuria toimipaikalla sijaitsevia laitoksia on erittäin pääomavaltaista, ja kehittynyt prosessitekniikka voi

tarjota toimittajalle kilpailuedun laitoksen energiankulutuksen ja pääomakustannusten osalta. Teollisuusanalytytikot arvioivat⁵⁰, että kehittyneen prosessitekniikan johdosta kryogeenisen ilmanerotuksen kustannukset (yksikköä kohden) ovat alentuneet yli 25 prosenttia ja ei-kryogeeninen tekniikka, joka on poistanut toimituskustannukset keskiuurten kaasiasiakkaiden osalta, on johtanut kokonaiskustannusten alenemiseen 28–50 prosenttia 20 viime vuoden aikana. BOC:n suorittama toimipaikalla sijaitsevien laitosten tutkimus- ja kehitystyö on keskittynyt alentamaan laitosten sähkönkulutusta ja parantamaan ja yksinkertaistamaan ilman jäähdytys-, nesteytys- ja erotusjärjestelmiä tuotantoprosessissa. BOC on kehittänyt myös kehittyntä tekniikkaa, joka liittyy elektroniikkateollisuuden tarvitsemien erittäin puhtaiden kaasujen valmistukseen ja järjestelmiin, mukaan luettuina puolijohdesovelluksiin käytettävät useat erittäin puhtaat kaasulaadut, uudet kuivapumput, poistokaasujärjestelmät ja lämpötilajärjestelmät.

227. BOC:n palveluksessa on yli [...]>* tutkijaa [...]>* päätutkimuskeskuksessa ja useassa pienemmässä tutkimuskeskuksessa. Tutkimus kohdistuu prosessijärjestelmiin sekä tärkeisiin teollisuudenaloihin kuten elektroniikkateollisuuteen (BOC Edwards). BOC:llä on suuri määrä tutkimus- ja kehitystoimintaa koskevia yhteistyösopimuksia kolmansien osapuolten kanssa eri puolilla maailmaa, erityisesti elektroniikka-, elintarvike- ja ympäristöalalla. Suurin osa BOC:n teollisuuskaasuja koskevasta tutkimus- ja kehitystyöstä tehdään Yhdysvalloissa ja osa pohjoisen Tyynenmeren alueella, Australiassa ja Etelä-Afrikassa. Yhdysvalloissa sijaitseva Murray Hillin tekninen keskus on tärkein kaasuliiketoimintaa tukeva tekniikkalaitos. Jossain määrin kehitystyötä tehdään myös asiakkaiden toimipaikoilla. BOC Edwardsin puolijohdeteollisuuteen keskittyvä tutkimus- ja kehitystyö suoritetaan Yhdistyneessä kuningaskunnassa.
228. Komission tutkimus on vahvistanut, että BOC:llä on monenlaisia patentteja, tuotemerkkejä ja taitotietoa, jotka liittyvät sekä prosessi- että sovellustekniikoihin.

(bb) BOC:n teollis- ja tekijänoikeuksien ja taitotiedon jakaminen Air Liquiden ja Air Productsin kesken

229. BOC:n suunnitellun yhteisoston ja jaon seurauksena Air Liquide ja Air Products jakaisivat tasan sen teollis- ja tekijänoikeudet. Teollis- ja tekijänoikeuksilla tarkoitetaan tässä yhteydessä patentteja, patenttihakemuksia, tekniikkaa, taitotietoa (mukaan luettuna toimintaan liittyvä taitotieto), liikesalaisuudet, tekijänoikeudet, ohjelmistot, tuotemerkit, kaupalliset merkit ja muu BOC:n tai sen konserniyhtiöiden omistamat teollis- ja tekijänoikeudet.
230. Sopimuksessa määritetään menettely, jonka mukaan BOC:n varat, liiketoiminta ja teollis- ja tekijänoikeudet jaetaan Air Liquiden ja Air Productsin kesken (yhdessä "osapuolet"). [...]*
231. [...]*
232. [...]*

⁵⁰ NatWest Securities, *Industrial Gases 2000*, helmikuu 1997, s. 57.

233. [...]*

(cc) Air Liquidin ja Air Productsin väliset yhteydet

234. Sopimuksen mukaiseen suunniteltuun toimenpiteeseen liittyy siinä mielessä erityispiirteitä, että kyseessä on yhteinen tarjous, jonka kaksi kilpailijaa tekevät hankkiakseen osia kolmannesta kilpailijasta. Kilpailun kannalta yhteisen tarjouksen rakenne on ongelmallinen, mikä käy ilmi siitä, että voidakseen tehdä tarjouksen ja jakaa BOC:n sekä Air Liquidin että Air Productsin on hankittava paljon tietoja BOC:n toiminnasta ja oltava läheisessä yhteydessä toisiinsa. Tämä saattaa vaarantaa osapuolten toimintoja koskevien tietojen luottamuksellisuuden ja siten yritysten välisen tehokkaan kilpailun.

235. [...]*

236. [...]*

237. [...]*

238. [...]*

239. [...]*

240. [...]*

241. [...]*

242. [...]*

(dd) Päätelmä ehdotetun toimenpiteen luomista yhteyksistä

243. [...]*

(e) Irto- ja pullokaasumarkkinoita koskeva päätelmä

244. Komissio päätelee siten, että ilmoitettu toimenpide ja sen kanssa tarkasteltavat toimet vahvistaisivat Air Liquidin määräävää asemaa hapen, typen ja argonin irtokaasumarkkinoilla sekä hapen, typen, argonin, argonseosten, asetyleenin, hiilidioksidin ja vedyn pullokaasumarkkinoilla Ranskassa, minkä seurauksena tehokas kilpailu yhteismarkkinoilla tai niiden merkittävällä osalla olennaisesti estyy.

245. Ilmoitettu toimenpide vahvistaisi myös BOC:n määräävää asemaa hapen, typen ja argonin irtokaasumarkkinoilla Yhdistyneessä kuningaskunnassa, hapen, typen, argonin, argonseosten, asetyleenin, hiilidioksidin ja vedyn pullokaasumarkkinoilla Yhdistyneessä kuningaskunnassa, hapen, typen, argonin, hiilidioksidin ja vedyn irtokaasumarkkinoilla Irlannissa, ja hapen, typen, argonin, argonseosten, asetyleenin, hiilidioksidin ja vedyn pullokaasumarkkinoilla Irlannissa, minkä seurauksena tehokas kilpailu yhteismarkkinoilla tai niiden merkittävällä osalla olennaisesti estyy.

3. Tuleva kehitys ja mahdollinen kilpailu

Ehdotettu toimenpide lisäisi markkinoille tulon esteitä ETA:n suurtoimitusmarkkinoilla sekä Ranskan, Yhdistyneen kuningaskunnan ja Irlannin irto- ja pullokaasumarkkinoilla

246. ETA:n suurtoimitusmarkkinoille sekä Ranskan, Yhdistyneen kuningaskunnan ja Irlannin irto- ja pullokaasumarkkinoille ovat jo tunnusomaista korkeat esteet markkinoille tulon vaatimien suurien investointien ja asiantuntemuksen vuoksi. Kryogeeniset kaasulaitokset ja uudemmat ei-kryogeeniset toimipaikalla sijaitsevat laitteistot ovat erittäin pääomavaltaisia. Ilmoituksen tekijän mukaan ilmanerotuslaitoksiin perustuvan teollisuuskaasutoiminnan pääomaintensiteetti on yleensä [...]*. ETA:n suurtoimitusmarkkinoiden ja Ranskan, Yhdistyneen kuningaskunnan ja Irlannin irto- ja pullokaasumarkkinoiden korkea keskittymisaste on lisäeste markkinoille tulolle.
247. Viiden viime vuoden aikana ETA:n suurtoimitusmarkkinoille ja Ranskan, Yhdistyneen kuningaskunnan ja Irlannin irto- ja pullokaasumarkkinoille ei ole tullut huomattavia uusia toimijoita. Toimenpiteen johdosta keskittymisaste ETA:n suurtoimitusmarkkinoilla nousisi huomattavasti. Air Liquidin ja BOC:n yhteinen markkina-asema ja niiden erityisvahvuudet vaikeuttaisivat entisestään uusien toimijoiden tuloa ETA:n suurtoimitusmarkkinoille. Irto- ja pullokaasumarkkinoilla ehdotettu keskittymä johtaisi todennäköisimmän kilpailijan poistumiseen Yhdistyneen kuningaskunnan ja Irlannin markkinoilta, vahvistaen BOC:n jo nyt määräävää asemaa. Ehdotettu keskittymä vahvistaisi Air Liquidin määräävää asemaa Ranskan irto- ja pullokaasumarkkinoilla.
248. Siten ei voida olettaa, että mahdollinen kilpailija rajoittaisi Air Liquide/BOC:n liikkumatilaa joko ETA:n suurtoimitusmarkkinoilla tai Ranskan, Yhdistyneen kuningaskunnan ja Irlannin irto- ja pullokaasumarkkinoilla. Yhdistämällä määräävät asemat irto- ja pullokaasumarkkinoilla, ilmoitettu toimenpide antaa aihetta huoleen, että yksi yritys hallitsisi jatkuvasti laajaa aluetta.

4. Helium

(a) Markkinarakenne

Jalostetun heliumin tuotanto on varattu neljälle teollisuuskaasuyritykselle, jotka toimivat myös tukkumyyjinä

249. Heliumia runsaasti sisältävä maakaasu⁵¹ on ainoa lähde, josta heliumia saadaan taloudellisesti. Heliumia runsaasti sisältäviä maakaasuesiintymiä on vähän. Tunnettuja heliumvaroja on Yhdysvalloissa (Kansas, Oklahoma, Texas ja Wyoming), Algeriassa (Bethouia), Puolassa (Odolanov) ja Länsi-Venäjällä (Orenburg). Raakaheliumia uuttavia ja puhdasta heliumia valmistavia (jalostavia) laitoksia on vain muutama.
250. Algeriassa Air Liquidellä ja Air Productsilla on yhteisen tytäryhtiön, Helap SA:n, kautta yhteistuotantoyritys (Helios) Algerian valtion omistaman Sonatrachin kanssa. Helioksen heliumin enimmäisjalostuskapasiteetti on [...]* miljoonaa kuutiojalkaa vuodessa. Jalostetun heliumin koko tuotanto myydään Air Liquidelle ja Air Productsille pitkäaikaisen sopimuksen nojalla (kokonaistuotanto vuonna

⁵¹ Vähintään 0,3 prosenttia heliumia sisältävä maakaasu.

1998 noin [...] miljoonaa kuutiojalkaa; Air Liquidelle noin [...] miljoonaa kuutiojalkaa; Air Productsille noin [...] miljoonaa kuutiojalkaa).

251. Venäjällä sijaitsevan Orenburgin laitoksen jalostuskapasiteetista noin [...] miljoonaa kuutiojalkaa heliumia toimitetaan BOC:lle ja Messerille [...] (kokonaiskapasiteetti noin [...] miljoonaa kuutiojalkaa). Puolan koko heliumjalostuskapasiteetti on BOC:n käytössä (noin [...] miljoonaa kuutiojalkaa vuodessa). Air Liquide saisi näiden sopimusten mukaan BOC:n oikeudet.
252. Yhdysvalloissa seuraavat yritykset uuttavat raakaheliumia maakaasusta, mutta niillä ei ole omaa jalostustoimintaa: Coastal Field Services, Amoco, Crescendo Resources, Duke Energy, Enron Corp., KN Energy Inc., Mobil, Phillips Gas Corporation, Pioneer Natural Resources Co. ja Williams Field Services. Komission tutkimusten mukaan nämä yritykset, yhtä pientä poikkeusta lukuun ottamatta, myyvät raakaheliuminsa BOC:lle, Air Productsille ja Praxairille pitkäaikaisten toimitussopimusten nojalla. BOC, Air Products ja Praxair jalostavat tämän raakaheliumin. Sopimuksin myytävä raakaheliumin tuotantokapasiteetti oli noin 3 220 miljoonaa kuutiojalkaa vuonna 1998 ja toimitettu määrä noin 2 400 miljoonaa kuutiojalkaa. Noin 65 prosenttia Yhdysvaltojen raakaheliumin tuotantokapasiteetista (4 800 miljoonaa kuutiojalkaa) myytiin siten sopimusten nojalla BOC:lle, Air Productsille ja Praxairille.
253. BOC, Air Products ja Praxair ovat ainoat teollisuuskaasuyritykset, joilla on omaa heliumin jalostuskapasiteettia Yhdysvalloissa. BOC omistaa maailman kolmanneksi suurimman jalostuslaitoksen Otisissa Kansasissa ja harjoittaa sen toimintaa (arvioitu kapasiteetti [...] miljoonaa kuutiojalkaa vuodessa), jonka Air Liquide hankkisi omistukseensa. Air Products jalostaa heliumia Liberalissa Kansasissa ja Shermanissa Texasissa (arvioitu kapasiteetti alle 1 000 miljoonaa kuutiojalkaa vuonna 1998, kapasiteetin laajentaminen 1 500 miljoonaan kuutiojalkaan todennäköisesti vuonna 2000). Praxairilla on laitokset Kansasin osavaltiossa sijaitsevilla Bushtonissa ja Ulyssesissa, (arvioitu kapasiteetti 1 500 miljoonaa kuutiojalkaa vuodessa)⁵². Näiden yritysten yhteenlaskettu kokonaisjalostuskapasiteetti on [...] miljoonaa kuutiojalkaa vuodessa.
254. Seuraavat yritykset uuttavat ja jalostavat loput Yhdysvaltain raakaheliumista: CIG Resources, Exxon, Keyes Helium Company, Nitrotec Energy Corporation, Union Pacific Resources Inc. ja Unocal Corporation. Vuonna 1998 näiden yritysten raakaheliumin kapasiteetti oli enintään 1 580 miljoonaa kuutiojalkaa ja niiden jalostuskapasiteetti enintään 1 640 miljoonaa kuutiojalkaa. Exxonin osuus kapasiteetista oli suurin (enintään 1 200 miljoonaa kuutiojalkaa vuodessa)⁵³. Komission tutkimukset osoittavat, että lähes kaikki kyseisistä yrityksistä, erityisesti Exxon, on varannut jalostetun heliumin Air Liquidelle, BOC:lle, Air Productsille ja Praxairille pitkäaikaisten sopimusten nojalla (poikkeuksena on kaksi yritystä, joiden jalostuskapasiteetti on enintään 165 miljoonaa kuutiojalkaa). Näiden sopimusten perusteella toimitettiin vuonna 1998 noin 1 310 miljoonaa kuutiojalkaa jalostettua heliumia, jonka Air Liquide, BOC, Air Products ja Praxair jakelevat ja markkinoivat.

⁵² Lähde: Chemical Economics Handbook, Helium Data Summary, 1998.

⁵³ Lähde: Chemical Economics Handbook, Helium Data Summary, 1998.

255. Komissio päätelee, että vain neljä teollisuuskaasuyritystä, nimittäin Air Liquide, BOC, Air Products ja Praxair, jalostaa heliumia tai osallistuu sen jalostamiseen. Lisäksi käytännöllisesti katsoen kaikki muiden yritysten jalostama helium myydään kyseisille neljälle yritykselle pitkäaikaisten sopimusten nojalla. Air Liquide, BOC, Air Products ja Praxair hallitsevat pääsyä jalostetun heliumin lähes koko tuotantoon. Nämä yritykset tarjoavat tukkutasolla oman jakeluverkostonsa kautta heliumia jälleenmyyjille, mukaan lukien muut teollisuuskaasuyritykset.

Air Liquide/BOC ja Air Products hallitsivat useimpia Euroopan lähellä sijaitsevia heliumlähteitä ja suurinta osaa Euroopan jalostuskapasiteetista

256. Kuten edellä esitettiin, Air Liquide ja Air Products hallitsevat yhdessä heliumin toimituksia Algeriasta. Ilmoituksen tekijän mukaan [...] prosenttia Algerian heliumista toimitetaan ETA:an. Komissio arvioi, että Air Liquidien ja Air Productsin Algerian-yhteisyritys toimittaa noin [...] prosenttia ETA-maiden kuluttamasta heliumista. Hankkimalla BOC:n heliumtoiminnot Air Liquide saisi hallintaansa Puolan heliumtarjonnan ja [...] Venäjän heliumtarjonnasta ([...]). BOC toimittaa noin 15–20 prosenttia ETA-maiden kulutuksesta Puolassa ja Venäjällä sijaitsevista lähteistään. Toimenpiteen jälkeen kaksi yritystä (Air Liquide ja Air Products) hallitsisi pääsyä lähes kaikkiin Euroopan lähellä sijaitseviin heliumlähteisiin. Molemmat yritykset hallitsivat suurin piirtein tasaosuuksin lähes [...] prosenttia Euroopan lähellä sijaitsevasta jalostuskapasiteetista.

257. Se, että kaikki heliumin tukkukauppiat yrittävät päästä Euroopan lähellä sijaitseviin heliumlähteisiin, kuvastaa näiden lähteiden merkitystä ETA:an suuntautuvien toimitusten kannalta. Jopa yritykset, joilla on paljon omaa tuotantokapasiteettia Yhdysvalloissa (Air Products, Praxair, BOC), tuovat Yhdysvalloista vain sen määrän, jota ne eivät voi hankkia paikallisesti. Esimerkiksi [...] ostaa Algeriassa tuotettua heliumia Air Liquideltä.

Air Liquide/BOC:llä ja Air Productsilla olisi korkea yhdistetty markkinaosuus

258. Heliumia myydään tukkutasolla jälleenmyyjille (näihin kuuluvat useimmat muut teollisuuskaasuyritykset). Komission arvio markkinaosuuksista tukkumarkkinoilla on esitetty taulukossa 10⁵⁴:

Taulukko 10 – Markkinaosuudet heliumin tukkumarkkinoilla

| | Air Liquide | BOC | Air Products | Praxair | Messer | Linde | Muut |
|---------|-------------|---------|--------------|---------|--------|-------|------|
| ETA | [...] % | [...] % | 25–30 % | 15–20 % | <5 % | - | - |
| Maailma | [...] % | [...] % | 15–20 % | 25–30 % | <1 % | - | - |

259. Tukkutasolla Air Liquide/BOC:llä ja Air Productsilla olisi yhteensä [...] prosentin markkinaosuus ETA:ssa ja [...] prosentin osuus maailmanlaajuisesti tarkasteltuna.

260. Air Liquide on todennut, että se ei ole heliumin tukkukauppias. Tämä lausunto on kuitenkin ristiriidassa niiden tietojen kanssa, jotka Air Liquide toimitti menettelyn aikana. Näiden tietojen mukaan Air Liquidien myynti ETA-maiden tukkuasiakkaille oli [...] miljoonaa kuutiojalkaa vuonna 1998 ([...] miljoonaa kuutiojalkaa ilman back-to-back-sopimusta) ja [...] miljoonaa kuutiojalkaa maailmanlaajuisesti. Jos

⁵⁴ Vuoden 1998 luvut, jotka on laskettu volyymin perusteella.

back-to-back-sopimuksen nojalla toimitettuja määriä ei oteta lukuun, Air Liquidien osuus ETA:n tukkumarkkinoilla oli silti [...]* prosenttia vuonna 1998. Air Liquide/BOC:n ja Air Productsin yhdistetty markkinaosuus olisi silti [...]* prosenttia.

261. Ehdotetun keskittymän seurauksena Praxair olisi ainoa kilpailija tukkutasolla. Komissio katsoo, että BOC:n puuttuessa kilpailijana Praxairilla ei olisi juuri syytä haastaa Air Liquide ja Air Products kilpailuun. ETA-maihin tarjottavan heliumin [...]* hankkii Algeriasta Air Liquideltä back-to-back-sopimuksen nojalla ja siten samoin tai korkeammin kustannuksin. Menettely ei suosi kovaa kilpailua. Korkeampien investointikustannusten (käytettäessä omia säiliöitä) ja kuljetuskustannusten vuoksi on epätodennäköistä, että Praxair käyttäisi oman Yhdysvaltain-tuotantonsa heliumia kilpaillakseen hinnalla Air Liquidien tai Air Productsin kanssa. Maailmanlaajuisesti tarkasteltuna on kohtuullista katsoa, että Praxairilla on vähän syytä ryhtyä kovaan kilpailuun. Muiden heliumin tukkukauppioiden tapaan Praxair hyötyy oman Yhdysvalloissa tapahtuvan heliumtuotantonsa joustavuudesta. Sen jalostuslaitokset on liitetty Yhdysvaltain liittovaltion maankäyttöviraston (Bureau of Land Management, BLM) hoitamaan putkisto- ja varastointijärjestelmään. Tämä järjestelmä tarjoaa mahdollisuuden varastoida ylimääräinen raakahelium ja vähentää jalostetun heliumin tuotantoa. Praxairia ei siten voisi estää sopeuttamasta jalostetun heliumin tuotantoaan ja jakelua kysynnän vähenemiseen ja hinnannousuihin. Messerin toiminta tukkukaupassa on vähäistä. Kaikki muut kilpailijat ovat vähittäiskauppiaita, ja ne ovat heliumin hankinnassaan täysin riippuvaisia muista teollisuuskaasuyrityksistä.
262. Air Liquide on todennut edelleen, että nämä markkinaosuudet eivät anna oikeaa kuvaa helium-liiketoiminnan kilpailuedellytyksistä, koska sen mielestä "riippumattomat jalostajat" ovat tärkeämpiä tukkukauppiaita. Komissio ei kuitenkaan katso, että on oikein luokitella tukkukauppiaksi yrityksiä, joilla on jalostustoimintaa mutta ei jakeluverkostoa (katso 254 kohta). Nämä yritykset toimittavat heliumia tukkukauppiaille pitkäaikaisten sopimusten nojalla, mutta eivät itse toimi tukkukauppiaina. Kysymykseen sen todennäköisyydestä, että kyseiset jalostajat tulevat heliumin tukkukauppaan, olisi myös vastattava kielteisesti. Kuten ilmoituksen tekijä toteaa, nämä yritykset tuottavat heliumia ainoastaan maakaasutoimintansa sivutuotteena. Niillä ei ole teollisuuskaasutoimintaa, eikä niillä ole jakeluverkostoa tai asiakasyhteyksiä. Perustaakseen samanlaisen kuljetussäiliökannan kuin mitä Air Liquidellä on yrityksen olisi tehtävä 45–50 miljoonan euron investointi ([...]* kuljetussäiliötä). Exxonin tapaiset suuret jalostetun heliumin tuottajatkaan eivät ole tähän mennessä toimineet heliumin tukkujakelijoina.

Ehdotetun keskittymän seurauksena sellaisten vertikaalisesti integroituneiden heliumtoimittajien määrä, joilla on kattava jakeluverkosto, vähenisi kolmeen

263. Ehdotetun toimenpiteen jälkeen vain kolmella yrityksellä (Air Liquide/BOC, Air Products ja Praxair) olisi omaa heliumin tuotantoa ja ne olisivat täysin vertikaalisesti integroituneet. Nämä kolme yritystä olisivat myös ainoat, joilla olisi laaja heliumin jakeluinfrastruktuuri Euroopassa ja muualla maailmassa. Euroopassa Air Liquide/BOC:llä ja Air Productsilla olisi myös suurin määrä kuljetussäiliöitä (kummallakin yli [...]*⁵⁵) ja täyttökeskuksia (yli [...]*⁵⁵). Komission tutkimusten mukaan Messerillä ja Lindellä on pienempi, mutta kuitenkin huomattava jakeluinfrastruktuuri. Muut teollisuuskaasuyritykset ovat huomattavasti pienempiä. Maailmanlaajuisesti tarkasteltuna Air Liquide/BOC:llä olisi yli [...]*⁵⁵ suurta kryogeenistä kuljetussäiliötä (11 000 gallonia tai enemmän). Komission tutkimusten mukaan vain Air Productsilla olisi samanlainen maailmanlaajuinen jakelukapasiteetti. Praxairilla on huomattava mutta kuitenkin pienempi määrä kuljetussäiliöitä maailmanlaajuisesti. Messerin jakelukapasiteetti on vähäinen tähän verrattuna.

Markkinarakennetta koskeva päätelmä

264. Komissio katsoo, että kyky valvoa pääsyä jalostettuun heliumiin on osoitus Air Liquide/BOC:n ja Air Productsin markkinavoimasta. Komissio arvioi, että Air Liquide/BOC ja Air Products valvovat yhdessä noin [...]*⁵⁵ prosenttia heliumin maailmanlaajuisesta jalostuskapasiteetista. Ne valvoisivat pääsyä kaikkiin Euroopan lähellä oleviin heliumlähteisiin. Niiden korkea yhdistetty markkinaosuus varmentaa niiden vahvan aseman.

(b) Muiden teollisuuskaasuyritysten asema

Muiden teollisuuskaasuyritysten asema on heikko, koska niiden heliumin saanti riippuu Air Liquide/BOC:stä ja Air Productsista

265. Yhdelläkään muulla Euroopassa tai muualla maailmassa toimivalla teollisuuskaasuyrityksellä ei ole omaa heliumtuotantoa eikä sopimukseen perustuvaa pääsyä jalostettuun heliumiin⁵⁵. Niiden jalostetun heliumin saanti riippuu täysin neljästä suuresta yrityksestä. Euroopassa kilpailijat ovat suurelta osin riippuvaisia Air Liquide/BOC:stä ja Air Productsista, jotka yhdessä hoitavat [...]*⁵⁵ prosenttia heliumin tuonnista ETA-maihin. Vaarana on, että muita teollisuuskaasuyrityksiä saatetaan estää kilpailemasta heliumin vähittäismarkkinoilla. Useimmat yritykset, joihin komissio otti yhteyttä, toivat esille tämän ongelman.

266. Mahdollinen markkinoilta sulkemisen vaara on katsottava vakavaksi kilpailun esteeksi. Teollisuuskaasuyritykset ovat painottaneet, että helium on strateginen tuote, jota jokaisen toimittajan on tarjottava valikoimassaan huolimatta siitä, onko kaasuntoimittajayritys kooltaan suuri vai suhteellisen pieni. Jopa pienemmät, alueellisesti toimivat kaasuntoimittajat ostavat heliumia jälleenmyyntiin.

⁵⁵ Ainoa poikkeus on Orenburgin lähdeettä koskevat Messerin oikeudet.

Tuotantotilojen ja jakeluinfrastruktuurin edellyttämät suuret investoinnit vähentävät kilpailun todennäköisyyttä

267. Heliumin tuotannon ja jalostuksen aloittamiseen tarvittava investointi on huomattava. Raakaheliumin tuotantolaitos toimii yleensä maakaasun jalostuksen yhteydessä. Kilpailijat ovat arvioineet, että tällaisen laitoksen kustannukset ovat 50–100 miljoonaa euroa (erillislaitoksen osalta). Suureen jalostuslaitokseen tehdyn investoinnin suuruus voi olla jopa [...] miljoonaa euroa ([...]*), ja keskisuureen laitokseen (kapasiteetti enintään 350 miljoonaa kuutiojalkaa vuodessa) tehty investointi arviolta 10–30 miljoonaa euroa. Lisäksi tarvitaan huomattavia investointeja heliumin varastointiin ja kuljetukseen sekä jakeluinfrastruktuuriin. Vakiokokoiset 30 000 gallonan (3 miljoonaa kuutiojalkaa) varastointisäiliöt, jotka asennetaan useimpiin nesteyttämislaitoksiin, maksavat jopa 0,9 miljoonaa euroa (hankinta ja asennus). Vakiokokoiset 11 000 gallonan kuljetussäiliöt maksavat jopa 0,75 miljoonaa euroa. Hankkiakseen yhtä paljon säiliöitä kuin mitä kolmella johtavalla heliumtoimittajalla (Air Liquide/BOC, Air Products ja Praxair) on, kilpailevan yrityksen olisi ostettava vähintään [...] (ylimääräistä) säiliötä. Heliumin täyttökeseuksen (jota käytetään siirrettäessä heliumia suurista säiliöstä pieniin säiliöihin vähittäismyyntiä varten) kustannukset on arvioitu 1–1,5 miljoonaksi euroksi. Kilpailevan yrityksen olisi rakennettava uusia täyttökeseuksia.
268. Riippumatta siitä, onko kilpailijalla varaa tehdä näin merkittävät investoinnit, on epätodennäköistä, että se pystyy hankkimaan riittävästi heliumia, jotta investointi kannattaisi. Raakahelium myydään yleensä neljälle suurelle yritykselle pitkäaikaisten, yksinoikeuden sisältävien sopimusten nojalla. On erittäin epätodennäköistä, että uusi toimija voisi syrjäyttää yhden neljästä vakiintuneesta toimijasta. Yritykset, joilla on jo laaja jakeluinfrastruktuuri (Air Liquide/BOC, Air Products ja vähemmässä määrin Praxair) ovat edelleen todennäköisimmin ne yritykset, jotka ostavat jalostettua heliumia riippumattomilta tuottajilta. Vaikka jokin riippumaton heliumin jalostaja (esimerkiksi Exxon) päättäisi varata osan jalostetusta heliumista uudelle toimijalle, kyseinen määrä olisi vähäinen. On epätodennäköistä, että yksistään vähäisten määrien ostaminen, ilman riittävää omaa tuotantoa, antaisi uudelle toimijalle mahdollisuuden rajoittaa Air Liquide/BOC:n ja Air Productsin markkinavoimaa.

Ainoa heliumin kuljetuksissa käytettävien kryogeenisten säiliöiden valmistaja on Air Productsin määräysvallassa

269. Heliumin kuljetuksessa käytettäviä suuria (11 000 gallonan) kryogeenisiä säiliöitä valmistaa ainoastaan Gardner Cryogenics, joka on Air Productsin yhdysvaltalainen tytäryhtiö. Tämän yhtiön valmistamat kryogeeniset säiliöt pitävät nestemäisen heliumin pitkän kuljetusmatkan edellyttämässä alhaisessa lämpötilassa. Ainoastaan näitä säiliöitä käytetään kuljetettaessa heliumia ulkomaille. Komissio olettaa, että mikään muu yritys ei nykyisin pysty valmistamaan näitä säiliöitä. Suuret teollisuuskaasuyritykset (Air Liquide mukaan luettuna) ovat vahvistaneet, että ne eivät pysty valmistamaan tällaisia säiliöitä.

(c) Yhteisen määrävän aseman syntyminen

Air Liquide/BOC:n ja Air Productsin väliset merkittävät yhteydet

270. [...]*

271. [...]*

272. [...]*

Ehdotettu keskittymä poistaisi markkinoilta tärkeän kilpailijan

273. BOC harjoittaa huomattavaa heliumin tukkumyyntiä ETA:ssa ([...]* prosentin markkinaosuus) ja maailmanlaajuisesti ([...]* prosentin markkinaosuus). Tuotoltaan BOC on maailman toiseksi suurin heliumin toimittaja⁵⁶. Sen hallussa on noin [...] prosenttia Euroopan ja [...] prosenttia maailman jalostuskapasiteetista ja sillä on yksi laajimmista jakeluinfrastruktuureista, jos tarkastellaan kuljetussäiliöiden ja täyttökusten lukumäärää.
274. BOC toimittaa noin [...] prosenttia ETA:n heliumin kysynnästä Puolassa ja Venäjällä sijaitsevista lähteistään. Ilmoitettu toimenpide poistaisi kilpailupaineen, joka on seurausta BOC:n riippumattomasta pääsystä Puolan ja Venäjän jalostuskapasiteettiin. Koska BOC:llä on tuotantokapasiteettia myös Yhdysvalloissa sijaitsevassa laitoksessaan (Otis, Kansas), sen kilpailumahdollisuudet heliumin tukkukauppiaina eivät ole täysin sidoksissa heliumtoimitusten jatkumiseen Puolassa ja Venäjällä sijaitsevista lähteistä. BOC:n poistuminen markkinoilta itsenäisenä kilpailijana vähentäisi siten merkittävästi Air Liquideen ja Air Productsiin kohdistuvia kilpailupaineita.

Ehdotetun keskittymän toteutumisen jälkeen Air Liquide/BOC:llä ja Air Productsilla on samantapainen kustannusrakenne

275. Raakaheliumia saadaan maakaasusta kryogeenisten prosessien avulla. PSA-tekniikkaa käytetään ensisijaisesti raakaheliumin puhdistuksessa (jalostuksessa). Raakahelium nesteytetään, täytetään suuriin kryogeenisiin säiliöihin (11 000–30 000 galloniaa) ja joko varastoidaan jonkin aikaa tai toimitetaan välittömästi.
276. Siltä osin kuin Air Liquide ja Air Products hankkivat heliumin Algeriasta, niiden kustannusrakenne on samanlainen. Yhdysvalloissa Air Liquide/BOC jalostaisi heliumia BOC:n Otisissa, Kansasissa sijaitsevassa laitoksessa (kapasiteetti enintään [...] miljoonaa kuutiojalkaa vuodessa). Air Productsilla on jalostuslaitokset Liberalissa Kansasissa ja Shermanissa Texasissa (kokonaiskapasiteetti nykyisin alle 1 000 miljoonaa kuutiojalkaa vuodessa)⁵⁷. Näiden laitosten kapasiteetti on samantapainen ja niihin toimitetaan maakaasua useilta Kansasissa, Oklahomassa ja Texasissa sijaitsevilta kentiltä. Komissio katsoo, että Air Liquide/BOC:llä ja Air Productsilla on samanlaiset tuotantokustannukset⁵⁸.
277. Jakelukustannukset ovat myös samantapaiset. Ainoastaan yksi yritys maailmassa valmistaa kryogeenisiä kuljetussäiliöitä (Gardner Cryogenics) ja niitä toimitetaan kaikille kaasuyrityksille samaan hintaan. Täyttökusten kustannukset ovat myös samanlaiset. Kyseisten yritysten toimittamien tietojen perusteella Air Liquide/BOC:llä ja Air Productsilla olisi samanlaiset laajat täyttö- ja säiliöverkostot Euroopassa ja muualla maailmassa.

⁵⁶ Lähde: kilpailijan arviot.

⁵⁷ Lähde: Chemical Economics Handbook, Helium Data Summary, 1998.

⁵⁸ Tämän vahvistaa 29 päivänä elokuuta 1997 päivätty BOC:n analyysi "Global Helium Strategy" (toimitettu Federal Trade Commissionille osana HSR-ennakkoilmoitusta).

Helium on homogeeninen tuote, jota tarjotaan hyvin avoimilla markkinoilla

278. Jalostettu helium on homogeeninen tuote, jota tuotetaan kansainvälisen laatustandardin mukaisesti (A-laadun helium, jonka puhtausaste on vähintään 99,995 prosenttia). Teollisuuskaasuyritykset katsovat, että helium on hyödykkeen tapainen tuote, josta ne käyvät kauppaa keskenään ja muiden vähittäiskauppioiden kanssa. Ne ostavat heliumia toisiltaan ja ovat siten tietoisia hinnoista.
279. Useat tekijät varmistavat sen, että markkinat ovat hyvin avoimet. Vertikaalisesti integroituneita heliumin tukkukauppiaita on vähän (toimenpiteen jälkeen vain kolme). Air Liquide/BOC ja Air Products hankkivat heliumia samoista tai samanlaisista lähteistä ja samanlaisin edellytyksin. Tuotantotekniikka ei kehity nopeasti, sillä laitoksia voidaan uudenaikaistaa, mutta niitä ei korvata uusilla kovinkaan useasti. Jakelulaitteistot on vakioitu ja ne ovat suurelta osin samanlaiset. Tuotantoprosessin avoimuutta kuvaa erään teollisuuskaasuyrityksen sisäinen tutkimus, jota komissio on tarkastellut⁵⁹. Tässä tutkimuksessa teollisuuskaasuyrityksen analysoi tarkasti kunkin kilpailijansa kustannusasemaa kunkin hankintalähteen osalta, riippumatta siitä, olivatko nämä lähteet osa omaa tuotantoa vai kolmannen osapuolen toimituksia.

Tukkuasiakkaiden tasapainottava kysyntävoima on vähäinen

280. Tukkuurien asiakkaita eli vähittäiskauppiaita, jotka ovat yleensä muita teollisuuskaasuyrityksiä, on tavallisesti vähän mahdollisuuksia vastata Air Liquide/BOC:n ja Air Productsin yhteiseen tarjontapuolen voimaan. Ne ovat riippuvaisia heliumista keskeisenä tuotteena omassa vähittäistarjonnassaan. Se, että ne kilpailevat Air Liquide/BOC:n ja Air Productsin kanssa teollisuuskaasujen vähittäismarkkinoilla voimistaa tätä rajoitetta. Muita teollisuuskaasuyrityksiä uhkaa markkinoilta pois sulkemisen lisäksi epäedulliseen asemaan joutuminen myös muilla markkinoilla. Lisäksi on huomattava, että monet asiakkaat ovat pieniä alueellisia vähittäiskauppiaita. Jopa suuremmat yritykset ovat esittäneet huolensa asiasta.

(d) Päätelmä

Komissio päätelee, että ilmoitettu toimenpide johtaisi yhteiseen määräävään asemaan heliumin tukkuurien markkinoilla ETA:ssa. Komissio katsoo, että sama päätelmä voitaisiin tehdä, jos tukkuurien katsottaisiin maailmanlaajuisiksi.

⁵⁹ Katso alaviite 57.

5. Elektroniikkateollisuuden erikoiskaasut

(a) Nykyinen markkinarakenne

Air Liquide, Air Products ja BOC ovat johtavat toimittajat elektroniikkateollisuuden erikoiskaasujen Euroopan markkinoilla, jotka ovat jo hyvin keskittyneet

282. Elektroniikkateollisuuden erikoiskaasuja tuottavat ensisijaisesti Yhdysvalloissa ja Aasiassa toimivat kemianyritykset. Teollisuuskaasuyritykset tuottavat näitä kaasuja ainoastaan rajoitetusti, erityisesti jos niillä on myös muuta kemianteollisuutta, kuten Air Productsilla. Kemianyritykset eivät kuitenkaan jakele näitä kaasuja loppukäyttäjille, jotka ovat pääasiassa puolijohdevalmistajia. Jakelun hoitavat teollisuuskaasuyritykset. Kemianyrityksiä ei katsota vastaavanlaisiksi toimittajiksi, koska niillä ei yleensä ole erikoiskaasujen täyttöön ja analysointiin, kaasupullojen käsittely mukaan luettuna, tarvittavaa taitotietoa tai vaadittavia tiloja.

283. Suullisessa kuulemisessa ilmoituksen tekijä väitti, että teollisuuskaasuyritykset ovat pelkästään elektroniikkateollisuuden erikoiskaasujen jakelijoita ilman todellista markkinavoimaa. Näitä erikoiskaasuja jakelevat teollisuuskaasuyritykset, kuten Air Products, Praxair, Air Liquide ja BOC, tarjoavat kuitenkin keskeisiä palveluja ja tavaroita, joita kaasujen tuottajat eivät voi tarjota. Niiden asema on olennainen, eivätkä ne ole pelkästään jakelijoita. Ensiksi elektroniikkateollisuuden erikoiskaasujen puhdistaminen, sekoittaminen ja täyttäminen asiakkaiden yksityiskohtaisten vaatimusten mukaan ovat hyvin pitkälle erikoistuneita prosesseja, jotka suoritetaan teollisuuskaasuyritysten täyttökeskuksissa. Jokainen kaasusekoitus käy läpi varmennusprosessin, joka saattaa kestää jopa kaksi vuotta. Erikoiskaasujen valmistajilla, kuten kemianyrityksillä, ei ole tällaisia täyttömahdollisuuksia. Toiseksi elektroniikkateollisuuden erikoiskaasuja kuljetetaan ja toimitetaan erityisissä säiliöissä, joita tarjoavat vain kaasuyritykset. Kolmanneksi puolijohdeiden valmistajat tarvitsevat hyvin puhtaita ilmakaasuja ja heliumia, esimerkiksi plasmakaasuina tai hapetus- ja pelkistysprosesseissa. Ne hankkivat näitä kaasuja yhä enemmän erikoiskaasujen yhteydessä. Neljänneksi teollisuuskaasuyritykset suunnittelevat, asentavat ja varmentavat usein laitteita (kaasujärjestelmiä) kuten putkistoja, kaasuyksiköitä (myrkyllisten kaasujen käsittelemiseksi) ja niin edelleen. Nämä tuotteet sisältyvät myös Air Liquidien ja BOC:n valikoimaan.

284. Komission tutkimuksessa kerättyjen lukujen perusteella elektroniikkateollisuuden erikoiskaasujen ETA-markkinoiden arvo oli noin 80 miljoonaa euroa vuonna 1998. Arvon perusteella lasketut markkinaosuudet jakautuivat seuraavasti :

| | |
|--------------|-----------|
| Air Liquide | [...]* % |
| Air Products | 20–30 % |
| BOC | [...]* % |
| Praxair | 10–20 % |
| Messer | alle 10 % |
| Linde | alle 10 % |
| AGA | alle 10 % |

285. Kolmen johtavan toimittajan eli Air Liquidien, Air Productsin ja BOC:n yhteenlaskettu markkinaosuus oli yli [...]* prosenttia. Kolmantena olevan BOC:n ja

neljäntenä olevan Praxairin välillä oli selvä ero. Muiden toimittajien osuus oli vähäinen.

Maailmanlaajuinen toiminta ja tekninen tietämys antavat johtaville toimittajille vahvan kilpailuedun

286. Air Liquide, Air Products, BOC ja Praxair ovat maailmanlaajuisia toimijoita elektroniikkateollisuuden erikoiskaasujen markkinoilla. Toisin kuin muilla kilpailijoilla näillä yrityksillä on tuotantolaitokset (täyttökeskukset) ETA:ssa, Yhdysvalloissa ja Kaukoidässä. Air Liquidien, Air Productsin ja BOC:n kansainvälinen toiminta on laajempaa kuin Praxairin.
287. Arvioidaan, että elektroniikkateollisuudelle tarkoitettujen kaasujen kokonaisymyynnistä (mukaan luettuna myös irtokaasuna myytävät ilmakaasut) Air Productsin maailmanlaajuinen markkinaosuus on 22–25 prosenttia, Air Liquidien osuus [...] prosenttia ja BOC:n osuus [...] prosenttia, kun taas Praxairin osuus on vain 7–9 prosenttia⁶⁰. Kolmen johtavan toimittajan vahva maailmanlaajuinen asema antaa niille merkittävän kilpailuedun Euroopan markkinoilla. Vaikka ilmoituksen tekijän mukaan elektroniikkateollisuuden erikoiskaasuja koskevista ostotilauksista päätetään ja ne tehdään asiakasyrityksessä paikallisella tasolla ottaen huomioon erityiset paikalliset tekijät, on otettava huomioon, että suuret puolijohdevalmistajat toimivat maailmanlaajuisesti. Jos elektroniikkateollisuuden erikoiskaasujen toimittajalla on vahva kansainvälinen asema, sen eri puolilla maailmaa toimiville puolijohdevalmistajille tarjoamat kaasut ovat tasalaatuisia.
288. Air Liquidien, Air Productsin ja BOC:n katsotaan olevan johtavia kilpailijoita elektroniikkateollisuuden erikoiskaasuja koskevassa tekniikassa. Air Liquide ja Air Products ovat lisäksi kaasujen ja kemikaalien kokonaisympäristön hallintaa, toimipaikalla sijaitsevan laitoksen huolto, laadun tarkkailu, varmistus ja valvonta, erikoiskaasujen kaasupullojen vaihto, käyttöpaikka-analyysi ja varastohallinta. Air Liquidellä on noin [...] TGCM-palvelukeskusta eri puolilla maailmaa ja Air Productsin Megasys-ryhmät hoitavat [...] laitosta [...] asiakkaan puolesta [...] maassa.
289. Yleisemmin voidaan päätellä, että Air Products ja Air Liquide ja merkittävässä määrin myös BOC keskittyvät elektroniikka-alaan. Tämän sektorin osuus Air Productsin myynnistä on 17 prosenttia ja Air Liquidien myynnistä [...] prosenttia. Elektroniikkateollisuuden osuus BOC:n myynnistä on [...] prosenttia, kun taas Praxairin myynnistä sen osuus on vain 5 prosenttia.

(b) Keskittymän jälkeinen tilanne

Kahden kilpailijan, Air Liquidien ja Air Productsin, markkinaosuus olisi yli [...] prosenttia

290. Koska Air Liquide ostaa BOC:n Euroopan-toiminnot, siitä tulee selvä markkinajohtaja elektroniikkateollisuuden erikoiskaasujen markkinoilla ETA:ssa

⁶⁰ Nämä elektroniikkateollisuuden erikoiskaasuja koskevat markkinaosuusluvut on esitetty useissa kaasu- ja kemianteollisuuden erikoislehdissä julkaistuissa artikkeleissa.

[...]* prosentin markkinaosuudellaan. Air Liquiden ja Air Productsin yhteenlaskettu markkinaosuus olisi yli [...]* prosenttia. Markkinoiden loppuosa olisi hajanainen.

291. Maailmanlaajuisesti tarkasteltuna Air Liquide ja Air Products ovat luultavasti enemmän tai vähemmän tasaveroiset, [...]*.

Kapean markkinarakenteen lisäksi tekniikan yhteenliittäminen keskittymän seurauksena heikentäisi Air Liquiden ja Air Productsin välistä kilpailua

292. Puolijohdekomponenttien tuotannossa käytetään noin 30 erilaista erikoiskaasua. Eri kaasut ovat sinänsä kuitenkin homogeenisiä tuotteita. Siltä osin kuin teollisuuskaasuyritykset eivät itse valmista näitä kaasuja, ne ostavat ne samoilta kemianyrityksiltä. Tämän vuoksi ja koska kilpailijoiden lukumäärä on hyvin vähäinen, markkinat ovat myös avoimet. Siten markkinarakenne, jossa kahden toimittajan yhteenlaskettu markkinaosuus on [...]* prosenttia, antaa hyvän syyn samansuuntaiseen käyttäytymiseen.

293. Hyvin kapean markkinarakenteen lisäksi suunniteltu yritysosto ja BOC:n jako johtaisivat Air Liquiden ja Air Productsin välisiin merkittäviin yhteyksiin. Erityisesti BOC:n tekniikan yhdistäminen voisi johtaa vakituiseen yhteistyöhön, joka vähentäisi entisestään näiden kahden yrityksen välistä kilpailua. Näin ollen on oletettava, että Air Liquiden ja Air Productsin välillä ei olisi tehokasta kilpailua elektroniikkateollisuuden erikoiskaasujen markkinoilla ehdotetun keskittymän jälkeen.

Päätelmä Air Liquide/BOC:n ja Air Productsin markkina-asemasta

294. Kun otetaan huomioon Air Liquide/BOC:n ja Air Productsin suuri yhteinen markkinaosuus, maailmanlaajuinen toiminta ja johtava asema tekniikassa, on pääteltävä, että kyseiset yritykset voisivat toimia yhdessä ollen huomattavan riippumattomia kilpailijoistaan ja asiakkaistaan.

On epätodennäköistä, että markkinoille tulee uusia kilpailijoita

295. Elektroniikkateollisuuden erikoiskaasujen markkinoille tulolle on huomattavia esteitä. Kaasujen toimittajan on täytettävä puolijohdeteollisuuden erityisvaatimukset, jotka johtuvat tietokonesirujen monimutkaisesta tuotantoprosessista ja kaasujen ominaisuuksista. Toimittajien on taattava erittäin korkea puhtausaste, mikä edellyttää muun muassa, että laitteita käsitellään puhtaissa huonetiloissa. Niiden on myös pystyttävä tarjoamaan täydellinen tuotevalikoima. Lisäksi on huomattava, että monet erikoiskaasut ovat erittäin myrkyllisiä. Näiden kaasujen täyttö, varastointi ja kuljetus vaatii erityisiä turvallisuuskäytäntöjä. Näiden syiden vuoksi elektroniikkateollisuuden erikoiskaasujen toimittajalla on oltava kokemusta näiden kaasujen käsittelystä ja sillä on oltava käytössään vaadittava taitotieto ja tekniikka.

V. ILMOITUKSEN TEKIJÄN ANTAMAT SITOUMUKSET JA TOIMENPITEESEEN TEHDYT MUUTOKSET

296. Ilmoituksen tekijä toimitti 21 päivänä joulukuuta 1999 sitoumuksia komission määrittelemien kilpailuongelmien ratkaisemiseksi. Sitoumukset muodostuvat seuraavista seikoista:

- (a) Suurtoimituksiin liittyvistä varoista ja liiketoiminnoista luopuminen, mukaan luettuna toimipaikalla sijaitsevat laitokset, putkistot, kaikki toimintaan liittyvät suurtoimitusasiakkaiden sopimukset ja laitosten käyttö-, huolto- ja tukihenkilökunta. Seuraavista suurtoimituslaitoksista luovutaan: Runcorn, Sheerness, Cardiff, Brinsworth, Fawley (kaikki Yhdistyneessä kuningaskunnassa), Pardies, Tarnos (molemmat Ranskassa), Mons (Belgia) ja Terneuzen (Alankomaat). Luovutettavan suurtoimitustoiminnan (Yhdistynyt kuningaskunta ja Manner-Eurooppa) osuus hapen ja typen vuosimyynnistä on noin [...]* tonnia päivässä ja [...]* miljoonaa euroa.
- (b) Eräisiin suurtoimituslaitoksiin (Brinsworth, Fawley, Pardies, Mons ja Terneuzen) liittyvistä irtokaasua tuottavista laitoksista ja liiketoiminnoista luopuminen. Luovutettaviin varoihin ja liiketoimintoihin kuuluvat irtokaasun tuotanto- ja varastointilaitokset, jakelulaitteistot (säiliöautot), asiakkaiden tiloissa sijaitsevat irtokaasusäiliöt, myynnissä, teknisissä tukipalveluissa, jakelussa ja asiakaspalvelussa työskentelevä henkilökunta sekä asiakkaiden irtokaasusopimukset. Yhdistyneen kuningaskunnan osalta irtokaasuna myytävän nestemäisen hapen, typen ja argonin luovutettava tuotanto on yhteensä noin [...]* tonnia päivässä ja näiden kaasujen vuosimyynnin arvo noin [...]* miljoonaa euroa. Manner-Euroopan osalta irtokaasuna myytävän nestemäisen hapen ja typen luovutettava tuotanto on noin [...]* tonnia päivässä ja nestemäisen hapen, typen ja argonin vuosimyynti noin [...]* miljoonaa euroa. Jos mukaan otetaan Carboxiquen (Air Liquiden täysin omistama tytäryhtiö) irtokaasumyynti, luovutettavan tuotannon arvo on noin [...]* miljoonaa euroa.
- (c) Pullokaasuihin liittyvistä varoista ja liiketoiminnoista luopuminen, mukaan luettuna eräät kaasupullojen täyttölaitokset, kaasupullot, jakelulaitteistot (kuorma-autot) sekä tuotanto- ja jakeluhenkilöstö ja asiakassopimukset. Luovutukset koskevat erityisesti seuraavia kaasupullojen täyttölaitoksia: Brinsworth, Bristol (mukaan luettuna asetyylin tuotantolaitos) ja Ipswich (kaikki Yhdistyneessä kuningaskunnassa), Bobigny ja Hauconcourt (molemmat Ranskassa). Yhdistyneessä kuningaskunnassa luovutettavien pullokaasutoimintojen myynnin arvo on [...]* miljoonaa euroa. Ranskassa luovutettavien pullokaasutoimintojen myynnin arvo on noin [...]* miljoonaa euroa, mikä muodostuu Carboxiquen pullokaasuliiketoiminnoista luopumisesta.
- (d) BOC:n Puolassa ja Venäjällä sijaitsevia nestemäisen heliumin lähteitä koskevista sopimuksista sekä jakeluinfrastruktuurista (kuljetussäiliöt) luopuminen. Luovutettavat sopimukset vastaavat noin [...]* miljoonan kuutiojalan vuosituotantoa. Air Liquide/BOC:n Yhdysvalloista ostamaan nestemäiseen heliumiin myönnetään pääsy muille teollisuuskaasuyrityksille (mukaan lukien BOC:n nykyiset tukkuasiakkaat) jälleenmyyntisopimusten perusteella, jotka kaikilta olennaisilta ehdoiltaan, mukaan lukien hinta ja

sopimusaika, vastaavat Air Liquide/BOC:n tekemiä ostosopimuksia (back-to-back-sopimukset). Back-to-back-sopimukset vastaavat noin [...]* miljoonan kuutiojalan vuosituotantoa. Algeriasta hankittavan heliumin osalta Air Liquide nimittää riippumattoman kolmannen osapuolen hoitamaan Air Liquidin 50 prosentin omistusta yhteisyrityksessä, jonka toisena osapuolena on Air Products. Näin varmistetaan, että Air Liquidin ja Air Productsin välillä ei ole enää yhteyksiä. Air Products on sitoutunut käyttämään yhteisyritykseen liittyviä oikeuksiaan varmistaakseen, että Air Liquide noudattaa tätä sitoumusta.

- (e) Air Liquidin Ranskassa sijaitsevan elektroniikkateollisuuden erikoiskaasujen täyttölaitoksesta samoin kuin täyttölaitoksen toiminnan edellyttämästä lisenssistä, kaikista asiakastiedoista ja nykyisistä ostotilauksista luopuminen. Air Liquide sitoutuu varmistamaan nykyisten hankintasopimustensa mukaisesti, että kyseisen täyttölaitos voi edelleen hankkia erikoiskaasuja nykyisiltä valmistajilta kahden vuoden ajan luovutuksesta.
 - (f) Kaiken BOC:n patentoiman tekniikan lisensointi (prosessi- ja sovellustekniikka) kyseisiä lisenssioikeuksia pyytävälle kolmansille osapuolille kohtuullisin ja syrjimättömin edellytyksin.
297. Suurtoimituksina myytävää happea ja tyypeä koskevista liiketoiminnoista luopuminen alentaa Air Liquide/BOC:n markkinaosuuden ETA:ssa noin [...]* prosenttiin. Luovutettava liiketoiminta vastaa noin [...]* markkinaosuudesta, jonka Air Liquide olisi muuten hankkinut. Yhdistyneessä kuningaskunnassa luovutettavaan liiketoimintaan kuuluu viisi suurtoimituslaitosta, joista kahteen liittyy irtokaasutoimintaa. Ranskassa, Belgiassa ja Alankomaissa luovutettava liiketoiminta sisältää neljä suurtoimituslaitosta, joista kolmeen liittyy irtokaasutoimintaa. Toiminnoista luopuminen rajoittaa Air Liquidelle kertyvää markkinavoimaa. Koska merkittävästä osasta putkistoja luovutaan laitosten kanssa, sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen asema putkistotoiminnan harjoittajana ei ole yhtä vahva kuin ennen toimenpidettä. Air Liquidin alueellinen asema Yhdistyneessä kuningaskunnassa heikentyy hieman. Tämän aseman käyttö kilpailijoita vastaan ei ole yhtä todennäköistä ei ainoastaan suurtoimituksista luopumisen vuoksi, vaan koska irtokaasutoiminnasta luopuminen heikentää sen asemaa Yhdistyneen kuningaskunnan irtokaasumarkkinoilla. Sitoumus lisensoida BOC:n patentoitu tekniikka kolmansille osapuolille vähentää tekniikan yhdistämisestä aiheutuvia kilpailuongelmia. Komissio katsoo myös, että toimintojen ostaja pystyy kilpailemaan ETA:n suurtoimitusmarkkinoilla. Irtokaasu-, pullokaasu- ja jakelulaitoksista luopuminen antaa toimintojen ostajalle (ostajille) pääsyn irto- ja pullokaasutoimintojen infrastruktuuriin ja luo mahdollisuuden harjoittaa luovutettua suurtoimitustoimintaa osana integroitunutta kaasuliiketoimintaa.
298. Näiden tekijöiden vuoksi komissio katsoo, että ehdotetut sitoumukset poistavat sen ongelman, että ETA:n suurtoimitusmarkkinoille syntyisi määräävä asema.
299. Irtokaasuna myytävän hapen, typen ja argonin myynti Yhdistyneessä kuningaskunnassa vastaa noin [...]* prosenttia näiden kaasujen markkinoista. Brinsworthissa ja Fawleyssa sijaitsevat nesteytyslaitokset voivat toimittaa kaasuja useimmilla Etelä- ja Pohjois-Englannin alueilla toimiville asiakkaille. Komissio katsoo, että nämä laitokset ja niihin liittyvät asiakassopimukset, henkilöstö ja

laitteisto antavat uudelle markkinoille tulijalle tai pienemmälle nykyiselle kilpailijalle mahdollisuuden tehokkaaseen kilpailuun Yhdistyneen kuningaskunnan irtokaasumarkkinoilla.

300. Kaasupulloissa myytävään happeen, argoniin, argonseoksiin ja asetyleeniin liittyvistä toiminnoista luopuminen Yhdistyneessä kuningaskunnassa muodostaa noin [...] prosenttia kyseisten kaasujen markkinoista ja kattaa myös muut pullokaasut. Varsinaisen markkinaosuuden vähentymisen lisäksi kolmesta tuotantolaitoksesta luopuminen antaa niiden ostajalle mahdollisuuden harjoittaa mainittujen tai muiden kaasujen täyttöä kysynnän mukaan. Kolme kaasupullojen täyttökeskusta sijaitsevat siten, että ne kattavat laajasti Yhdistyneen kuningaskunnan markkinat. Brinsworthissa ja Fawleyssa sijaitsevista irtokaasujen tuotantolaitoksista luopuminen on myös tarpeen kaasujen toimittamiseksi kyseisille täyttökeseuksille. Asetyleeniä valmistetaan Bristolissa sijaitsevassa laitoksessa, josta myös luovutaan. Luovutettava jakeluinfrastruktuuri kattaa henkilöstön, noutokeskukset, edustajien sopimukset ja laitteet. Voidaan olettaa, että näistä toiminnoista luopuminen antaa uudelle markkinoille tulijalle mahdollisuuden kilpailla tehokkaasti pullokaasumarkkinoilla Yhdistyneessä kuningaskunnassa.
301. Komissio katsoo, että ehdotetut sitoumukset poistavat toimenpiteen kilpailua ehkäisevät vaikutukset irtokaasujen ja pullokaasumarkkinoilla Yhdistyneessä kuningaskunnassa. Ne pienentävät hankittua markkina-asemaa huomattavasti ja antavat merkittävälle kilpailijalle pääsyn markkinoille. On todennäköistä, että uuden kilpailijan markkina-asema (noin [...] prosenttia irtokaasujen alalla ja noin [...] prosenttia pullokaasujen alalla) on merkittävämpi kuin mitä Air Liquide olisi aluksi voinut saada, jos se olisi tullut Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoille. Komissio katsoo myös, että yhden tai useamman uuden kilpailijan toiminta Yhdistyneessä kuningaskunnassa parantaa niiden mahdollisuuksia aloittaa toiminta myös Irlannissa. Tästä saatava hyöty on suurempi kuin vaikutus, joka on Air Liquidien poistumisella Irlannin markkinoilta mahdollisena kilpailijana.
302. Irtokaasujen ja pullokaasumarkkinoihin liittyvä luovutettava liiketoiminta Ranskassa ylittää suuruudeltaan BOC:n toiminnot, jotka Air Liquide hankki ennen ilmoitettua toimenpidettä. Komissio katsoo, että toiminnoista luopuminen poistaa keskittymän aiheuttamat kilpailunvastaiset vaikutukset irtokaasujen ja pullokaasumarkkinoilla Ranskassa.
303. Heliumin tukkumarkkinoita koskeva luopumisjärjestely varmistaa, että Air Liquide ei saa pääsyä Venäjällä ja Puolassa jalostettuun heliumiin. Jotta uusi tukkutoimittaja voi korvata BOC:n kilpailuaseman vastaavalla tavalla, on tarpeen, että uusi toimittaja saa pääsyn myös muualta (eli Yhdysvalloista) hankittavaan jalostettuun heliumiin. Kyky jakaa hankintariskit käyttämällä toisistaan riippumattomia lähteitä takaa kilpailun tukkumarkkinoilla. Tämän sitoumuksen tarkoituksena on siten luoda uudestaan ennen toimenpidettä vallinneet kilpailumahdollisuudet. Lisäksi häviää Air Liquidien ja Air Productsin välinen nykyinen yhteys, joka muodostuu niiden yhteisyrityksen kautta.
304. Elektroniikkateollisuuden erikoiskaasujen markkinoiden osalta toiminnasta luopuminen koskee yhtä Air Liquide/BOC:n kahdesta ETA-alueella sijaitsevasta täyttökeseuksesta. Koska luovutettava toiminta kattaa erikoiskaasujen täyttöön liittyvän henkilökunnan ja tekniikan, jatkuvat tuotetoimitukset ja nykyiset asiakastilaukset, toiminnasta luopuminen antaa toiselle teollisuuskaasuyritykselle

mahdollisuuden kilpailla tehokkaasti elektroniikkateollisuuden erikoiskaasujen ETA-markkinoilla.

305. Komissio katsoo siten, että ehdotetut sitoumukset poistavat huolen siitä, että heliumin ja elektroniikkateollisuuden erikoiskaasujen tukkumarkkinoille syntyisi yhteinen määräävä asema.

306. Air Liquiden 21 päivänä joulukuuta 1999 antamat sitoumukset ovat seuraavat:

(a) [...]*

(b) [...]*

(c) [...]*

(d) [...]*

(e) [...]*

[...]*

307. Komissio katsoo, että 21 päivänä joulukuuta 1999 annetut sitoumukset (sellaisina kuin ne ovat muutettuina 7 päivänä tammikuuta 2000), jos ne toteutetaan kokonaisuudessaan, poistavat riskin, että Air Liquiden ja Air Productsin nykyiset yhteydet luovat Air Liquide/BOC:n määräävän aseman suurtoimitus-, irtto- ja pullokaasumarkkinoilla tai vahvistavat sitä, ja luovat Air Liquiden/BOC:n ja Air Productsin yhteisen määräävän aseman heliumin ja elektroniikkateollisuuden erikoiskaasujen tukkumarkkinoilla.

VI. LOPULLINEN PÄÄTELMÄ

308. Edellä esitetyn perusteella ilmoitettu keskittymä on julistettava yhteismarkkinoille soveltuvaksi sulautuma-asetuksen 8 artiklan 2 kohdan mukaisesti ja ETA-sopimuksen toimintaan soveltuvaksi kyseisen sopimuksen 57 artiklan mukaisesti edellyttäen, että Air Liquidin komissiolle 21 päivänä joulukuuta 1999 antamia ja liitteessä esitettyjä sitoumuksia (sellaisina kuin ne ovat muutettuina 7 päivänä tammikuuta 2000) noudatetaan täydellisesti.

ON TEHNYT TÄMÄN PÄÄTÖKSEN:

1 artikla

Komissiolle 16 päivänä elokuuta 1999 ilmoitettu toimenpide, jolla L'Air Liquide S.A. hankkii yksinomaiseen määräysvaltaansa osia The BOC Group plc:stä julkisella tarjouksella, joka toteutetaan yhdessä Air Products and Chemicals Inc:n kanssa, julistetaan yhteismarkkinoille ja ETA-sopimuksen toimintaan soveltuvaksi edellyttäen, että L'Air Liquide Sna:n komissiolle 21 päivänä joulukuuta 1999 antamia ja liitteessä esitettyjä sitoumuksia (sellaisina kuin ne ovat muutettuina 7 päivänä tammikuuta 2000) noudatetaan täydellisesti.

2 artikla

Tämä päätös on osoitettu seuraavalle:

L'Air Liquide S.A.
75, Quai d'Orsay
F-75321 Paris Cedex 07

Tehty Brysselissä 21 päivänä tammikuuta 2000

Komission puolesta

Mario MONTI
Komission jäsen