

**Decisione della Commissione
del 18/1/2001**

**che dichiara una concentrazione compatibile con il mercato comune ed il
funzionamento dell'accordo SEE**

(Caso COMP/M.1630 – Air Liquide / BOC)

(il testo in lingua inglese è il solo facente fede)

(Testo rilevante ai fini del SEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto l'accordo sullo Spazio economico europeo, in particolare l'articolo 57, paragrafo 2, lettera a),

visto il regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio, del 21 dicembre 1989, sul controllo delle operazioni di concentrazione tra imprese¹, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1310/97², in particolare l'articolo 8, paragrafo 2,

vista la decisione della Commissione del 16 settembre 1999 di avviare un procedimento nel presente caso,

dopo aver dato alle imprese interessate l'opportunità di formulare le loro osservazioni in merito alle obiezioni sollevate dalla Commissione,

sentito il comitato consultivo in materia di concentrazioni³,

considerando quanto segue:

¹ GU L 395 del 30.12.1989, pag. 1 (rettifica: GU L 257 del 21.9.1990, pag. 13), versione modificata da ultimo con regolamento (CE) n. 1310/97, in GU L 180 del 9.7.1997, pag. 1.

² GU L 180 del 9.7.1997, pag. 1.

³ GU

1. In data 16 agosto 1999, la Commissione ha ricevuto, conformemente all'articolo 4 del regolamento n. 4064/89 del Consiglio (in appresso denominato "regolamento sulle concentrazioni") la notifica di un progetto di concentrazione, con la quale l'impresa L'Air Liquide S.A. (in appresso "Air Liquide") manifestava la sua intenzione di assumere il controllo, ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera b) del regolamento sulle concentrazioni, di parti dell'impresa "The BOC Group plc" (in appresso "BOC") per mezzo di un'offerta pubblica sottoscritta congiuntamente all'impresa Air Products and Chemicals Inc. ("Air Products"), alla quale avrebbe fatto seguito, una volta perfezionata l'offerta, la ripartizione tra le due imprese del patrimonio e delle attività commerciali di BOC.
2. Con decisione del 16 settembre 1999, la Commissione ha deciso di avviare il procedimento previsto all'articolo 6, paragrafo 1, lettera c) del regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio e all'articolo 57 dell'accordo SEE.
3. Il comitato consultivo ha esaminato il presente progetto di decisione in data 5 gennaio 2000.

I. LE PARTI

4. Air Liquide è un gruppo internazionale che opera nel settore dei gas industriali ed attività collegate, della coproduzione di energia elettrica e vapore, dell'ingegneria, delle apparecchiature e dei materiali di taglio e saldatura, delle attrezzature per immersione subacquea e per uso medico, oltre a fornire i servizi inerenti a tali prodotti. L'impresa fornisce anche gas industriali a diverse industrie, comprese l'industria siderurgica, metallurgica, le raffinerie, le industrie chimiche, elettroniche, le vetriere, le cartiere, le industrie alimentari, l'industria sanitaria e quella aerospaziale. In termini di fatturato, Air Liquide è il più grande produttore e distributore mondiale di gas industriali.
5. BOC opera nel campo della produzione e distribuzione di gas industriali e relative apparecchiature tecniche, dei servizi di distribuzione e della tecnologia sotto vuoto. L'impresa produce e commercializza i principali gas dell'aria (azoto, ossigeno ed argon), idrogeno, anidride carbonica, elio, acetilene, gas di petrolio liquefatto e gas speciali. In termini di fatturato, BOC è il secondo produttore e distributore mondiale di gas industriali.

II. L'OPERAZIONE E LA CONCENTRAZIONE

- A. L'acquisizione delle azioni di BOC notificata
6. Il 13 luglio 1999, Air Liquide e Air Products hanno annunciato congiuntamente un'offerta pubblica condizionata raccomandata con pagamento in contanti, ai sensi della norma 2.5 del *Takeover Code* britannico, finalizzata all'acquisto dell'intero capitale azionario di BOC per il tramite di Bidco, una società finanziaria costituita appositamente allo scopo di effettuare tale operazione. Una volta ottenuta l'autorizzazione da parte delle autorità competenti, compresa la Commissione europea, le imprese sono tenute a fare un'offerta agli azionisti.
7. Air Liquide e Air Products hanno convenuto di ripartire tra loro il patrimonio e le attività commerciali dell'impresa BOC, una volta perfezionata l'offerta (Accordo del 2 luglio 1999, modificato il 7 luglio 1999 ("l'Accordo")). Stando al convenuto

programma di ripartizione, Air Liquide rileverà le attività di BOC all'interno del SEE (nel Regno Unito ed in Irlanda) oltre a talune operazioni condotte al di fuori del SEE. Air Products acquisirà le rimanenti attività di BOC. Per quanto riguarda la proprietà intellettuale di BOC, costituita da tecnologia brevettata e non brevettata compreso il software, Air Liquide ed Air Products intendono concludere degli accordi miranti a garantire ad entrambe le imprese accesso paritario ai relativi diritti (articolo 9 dell'Accordo).

8. La presente notifica verte soltanto sulle attività patrimoniali e commerciali di BOC che Air Liquide intende acquisire, in particolare quelle ubicate nel Regno Unito ed in Irlanda.

B. Acquisizioni precedenti

9. Nel gennaio 1999, Air Liquide aveva acquistato le attività commerciali relative ai gas industriali di BOC in Francia, Belgio, Paesi Bassi e Germania. Dette acquisizioni sono state notificate al *Bundeskartellamt*⁴ (Autorità antitrust della Germania federale) ed al *Conseil de la concurrence*⁵ del Belgio, che le hanno autorizzate. L'acquisizione è stata notificata anche al *Nederlandse Mededingingsautoriteit*⁶ (Autorità olandese della concorrenza), che ha emesso una decisione di "incompetenza giurisdizionale".
10. Atteso che le operazioni di cui al paragrafo 9 sono state tutte concluse tra le stesse imprese nell'arco di due anni, esse saranno considerate un'unica operazione di concentrazione ai fini del presente procedimento, come stabilito nel secondo comma dell'articolo 5, paragrafo 2 del regolamento sulle concentrazioni.

III. DIMENSIONE COMUNITARIA

11. Air Liquide e BOC hanno un fatturato totale congiunto a livello mondiale di oltre 5.000 milioni di euro⁷ (6.146 milioni per Air Liquide⁸ nel 1998 e circa 1.949 milioni per BOC⁹ nel 1998). Il fatturato congiunto delle due parti nella Comunità supera i 250 milioni di euro ([...]* milioni per Air Liquide¹⁰ nel 1998 e [...]* milioni per BOC nel 1998) e nessuna delle due imprese interessate realizza in un unico Stato membro oltre i due terzi del proprio fatturato totale a livello comunitario. La concentrazione notificata riveste pertanto dimensione comunitaria.

⁴ Caso B3-168/98 del 16.12.1998.

⁵ Caso 98/0050 del 12.1.1999.

⁶ Caso 1182/4b.84 del 29.12.1998.

⁷ Fatturato calcolato ai sensi dell'articolo 5, paragrafo 1) del regolamento sulle concentrazioni e della comunicazione della Commissione sul calcolo del fatturato (GU C 66, del 2.3.1998, pag. 25). Se le cifre fanno riferimento al fatturato del periodo anteriore al 1° gennaio 1999, esse sono calcolate sulla base dei tassi di cambio medi dell'ecu e convertite in euro su base uno a uno.

⁸ La cifra relativa al fatturato di Air Liquide include il fatturato delle attività acquisite da BOC nel 1999 in Francia, Germania, Belgio e nei Paesi Bassi ([...]* milioni di euro).

⁹ La cifra relativa al fatturato di BOC include il fatturato delle attività del gas che saranno acquisite da Air Liquide.

¹⁰ Cfr. nota 8.

* Le parti del presente testo racchiuse tra parentesi quadre e contrassegnate da un asterisco corrispondono a modifiche od omissioni volte ad impedire la divulgazione di informazioni riservate.

IV. VALUTAZIONE AI SENSI DELL'ARTICOLO 2 DEL REGOLAMENTO SULLE CONCENTRAZIONI

A. Mercati rilevanti del prodotto

1. Gas industriali

12. Le attività di Air Liquide e di BOC coincidono principalmente nel campo della produzione e distribuzione dei gas industriali. I gas industriali sono tutti i gas utilizzati nei processi industriali, nella ricerca, nel settore sanitario e nelle relative applicazioni. Le parti producono e distribuiscono gas atmosferici (i gas dell'aria) e gas non atmosferici (gas prodotti da fonti diverse dall'aria).
13. I gas dell'aria sono l'*azoto* (che forma circa il 78% dell'aria), l'*ossigeno* (circa il 21% dell'aria) e l'*argon* (per circa lo 0,9% dell'aria). I gas rari, krypton, neon, xenon rappresentano assieme circa un millesimo dell'aria. La produzione dei gas dell'aria si basa principalmente sulla tecnologia criogenica di separazione dell'aria, che consiste in un processo plurifase e relativamente complesso. L'aria è liquefatta a temperature bassissime e quindi frazionata nei suoi componenti che vengono raccolti nei diversi stadi del processo nelle colonne di distillazione. Altri processi di frazionamento dell'aria sono l'assorbimento PSA ("pressure swing adsorption") e l'assorbimento VPSA ("vacuum pressure swing adsorption"). Entrambi i processi producono sia ossigeno sia azoto. La separazione con il sistema a membrane viene utilizzata soprattutto per la produzione dell'azoto.
14. L'*idrogeno* si trova in abbondanza negli idrocarburi (petrolio ed i suoi derivati) ed è prodotto principalmente con il processo di *steam-reforming* di gas naturali o nafta o con altro processo chimico (di solido l'idrocracking). L'idrogeno è anche prodotto dalle industrie petrolifere e chimiche. L'*anidride carbonica* è prodotta principalmente da fonti naturali o dalla combustione di idrocarburi. Infatti, i produttori di gas industriali spesso acquistano l'anidride carbonica dalle industrie petrolifere e chimiche. L'*acetilene* è un idrocarburo gassoso generalmente prodotto dalla reazione del carburo di calcio con l'acqua o estratto da fonti chimiche.
15. L'*elio* è ottenuto dal gas naturale con un contenuto di elio di almeno 0,3% (gas naturale ad alta concentrazione di elio). Il processo produttivo consiste nell'estrazione dell'elio non raffinato (che contiene all'incirca il 65% di elio e il 35% di azoto) e nella purificazione (raffinazione) per ottenere elio allo stato puro (grado di purezza minimo: 99,995%). La parte notificante ritiene che esista un mercato distinto per la vendita all'ingrosso di elio. Le indagini della Commissione hanno confermato che esiste un mercato all'ingrosso per la fornitura di elio raffinato ai dettaglianti finalizzata alla rivendita.
16. Le parti della concentrazione vendono anche i c.d. *gas speciali*, che comprendono principalmente i gas refrigeranti, per l'elettronica e per l'illuminazione. I gas speciali contengono varie molecole chimiche necessarie all'industria dell'elettronica per la fabbricazione di semiconduttori nelle diverse fasi del processo produttivo (i c.d. gas speciali per l'elettronica): ad esempio il silano (SiH_4) è utilizzato per il deposito di uno strato di silicio puro o di ossido di silicio sulla superficie del wafer, l'arsina (AsH_3) e la fosfina (PH_3) sono utilizzate per il "drogaggio" (aggiunta di agenti dopanti sulla superficie del wafer che servono a modificare le proprietà del semiconduttore), il trifluoruro di azoto (NF_3), l'esfluoroetano (C_2F_6) ed il tetrafluoruro di carbonio (CF_4) per l'acidatura (per

eliminare materiali dalla superficie del wafer e creare un circuito integrato), l'esafluoruro di tungsteno (WF6) per il deposito di metallo e l'esafluoroetano ed il trifluoruro di azoto sono utilizzati nel processo di pulizia.

17. Le principali applicazioni dei gas industriali sono riportate nella tabella 1.

Tabella 1

<i>Elenco dei principali gas industriali e relative applicazioni</i>		
Azoto	Ossigeno	Argon
Lavaggio ed inertizzazione di ogni tipo	Produzione di acciaio	Saldature
Operazioni con petrolio e gas	Fusione di metalli non ferrosi	Produzione di acciaio
Trattamenti termici	Trattamento delle acque reflue	Tubi ad incandescenza
Produzione del vetro	Taglio e saldature a gas	Metalli
Confezionamento alimentare	Gas per respirazione	Componenti elettronici
Inertizzazione di silos	Ossidazione di combustili per missili	
Trasporto di prodotti alimentari	Produzione di laterizi	Elio
Produzione di acciaio	Controllo di sostanze maleodoranti	
Componenti elettronici	Fermentazione del tè	Saldature
Congelamento di tessuti	Fusione del vetro	Palloni aerostatici
Inseminazione artificiale	Pasta di legno	Individuazione di fughe
Surgelazione alimentare	Produzione di ozono	MRI
Calettamento	Gassificazione del carbone	Raffreddamento criogenico
Lubrificazione di stampi	Componenti elettronici	Gas medicinale per respirazione
Recupero di sfridi		
Raffreddamento di stampi	Anidride carbonica	Idrogeno
Raffreddamento di attrezzature siderurgiche		
Condensazione di solventi	Surgelazione alimentare	Atmosfere riducenti all'interno dei forni
Riduzione dell'inquinamento atmosferico	Industria delle bevande	Produzione del vetro
Produzione di prodotti chimici	Pozzi petroliferi	Produzione di prodotti chimici
Raffreddamento dell'aria di soffiatura	Rapida crescita delle piante	Raffreddamento di impianti di centrali elettriche
Sicurezza nelle miniere	Estintori	Combustibile per missili
	Trattamento di scarichi industriali	Produzione di margarina
	Preparazione di stampi	Componenti elettronici
	Produzione di metalli	
	Espansione del tabacco	
<i>Fonte: NatWest Securities, "Industrial Gases 2000"</i>		

18. Gli esponenti del settore industriale condividono generalmente l'opinione che ciascun gas costituisca un mercato del prodotto a se stante. In linea di principio, taluni gas possono essere sostituiti da altri per impieghi specifici, come ad esempio, l'anidride carbonica e l'argon nel caso delle saldature. Tuttavia, in genere i clienti non considerano la sostituzione un'opzione realistica. Le risposte fornite

all'indagine della Commissione indicano che per la maggior parte delle applicazioni, le differenze di prezzo ed il grado di integrazione di particolari gas nello specifico processo applicativo del cliente escludono praticamente la possibilità di sostituzioni tra i gas.

19. Per i motivi suesposti, ai fini della presente valutazione la Commissione ritiene che l'ossigeno, l'azoto, l'argon, l'idrogeno, l'anidride carbonica, l'acetilene, l'elio all'ingrosso ed i gas speciali per l'elettronica costituiscano distinti mercati del prodotto.

2. Metodi di fornitura

20. I gas industriali sono forniti in forma diversa (gassosa o liquida), e attraverso diversi canali di distribuzione: in tonnellata ("*tonnage*"), sfusi ("*bulk*") e in bombole.
21. La vendita di gas *in tonnellata* riguarda i casi in cui la domanda implica la fornitura di grandi quantità di gas dell'aria come l'ossigeno e l'azoto. In tali casi i clienti sono principalmente industrie (ad esempio industrie petrolchimiche/chimiche, acciaierie, raffinerie e vetrerie).
22. La fornitura avviene attraverso appositi impianti di produzione installati sul sito del cliente (unità di frazionamento dell'aria "in loco"), oppure attraverso gasdotti. Nel primo caso, le unità di frazionamento dell'aria sono costruite sul sito industriale del cliente o nelle sue vicinanze, e sono destinate alle sue particolari esigenze¹¹. I prodotti sono forniti in forma gassosa direttamente dall'impianto di produzione, attraverso un gasdotto che collega tale impianto al sito industriale del cliente. Il fornitore è il proprietario degli impianti in loco, opera sulla base di un contratto a lungo termine (fino a 15 anni), e provvede alla manutenzione e all'assistenza continua. Nelle aree geografiche in cui la densità dei clienti rende economicamente redditizio collegare le une alle altre le unità di frazionamento dell'aria può essere costruita una rete di gasdotti (ad es. Francia del Nord, Belgio e Paesi Bassi). Ogni tipo di gas (ossigeno o azoto) è convogliato in specifici condotti. Secondo quanto dichiara la parte notificante, non vi è alternativa a tali metodi di fornitura per volumi di gas compresi fra 100 tonnellate al giorno (o 3 000 m³/h), e più di 2 000 tonnellate al giorno (60 000 m³/h).
23. Gli impianti di frazionamento dell'aria in loco (per lo più non criogenici, ma a volte anche tali) sono utilizzati anche per una domanda di ossigeno o azoto fra le 20 e le 100 tonnellate al giorno (in appresso t/giorno), ossia per un volume di prodotto che potrebbe anche essere fornito sfuso. Le piccole unità in loco producono spesso soltanto azoto o ossigeno, le unità di maggiori dimensioni producono entrambi i gas.
24. La fornitura di gas *sfusi* riguarda quantità di prodotto minori rispetto alla fornitura "in tonnellata". Eccezion fatta per l'idrogeno, che è prevalentemente prodotto e trasportato in forma gassosa, i gas distribuiti sfusi sono generalmente prodotti in forma liquida. Gli impianti di liquefazione possono anche essere costruiti sullo stesso sito degli impianti per la produzione in tonnellata, evitando così investimenti

¹¹ In taluni casi più clienti possono servirsi degli stessi impianti di frazionamento dell'aria.

in gasdotti fra i due stabilimenti. I gas liquefatti sono poi trasportati su strada o con vagoni cisterna dall'impianto del fornitore al sito del cliente, dove sono immagazzinati. Sono in seguito utilizzati in forma liquida, oppure sono portati allo stato gassoso. Il trasporto e l'immagazzinamento di ciascun gas avviene servendosi di attrezzature specializzate (i gas dell'aria, in particolare, devono essere trasportati in rimorchi criogenici a bassa temperatura).

25. La fornitura *in bombole* riguarda piccole quantità di prodotto comprese fra 1 e 1 000 m³ al mese (al di sopra di tale quantità, la domanda del cliente verrà soddisfatta con la fornitura di gas sfusi). Tutti i gas sono prodotti e immessi nelle bombole in forma gassosa, ad eccezione dell'anidride carbonica, che è distribuita in forma liquida. Le bombole possono essere riempite presso l'impianto di produzione del fornitore, e distribuite a partire da tale impianto. In alternativa, i gas liquidi possono essere trasportati in cisterna nelle stazioni di imbottigliamento per essere poi trasformati in gas compressi. Da tali centri le bombole di diverse dimensioni, contenenti gas sotto pressione, sono trasportate o direttamente al cliente, o in depositi che riforniscono i clienti al dettaglio. I clienti più importanti ricorrono direttamente al produttore, mentre quelli più piccoli saranno riforniti dal deposito. Benché il volume delle bombole sia limitato, la loro importanza in termini di introiti è considerevole, e questo per i loro prezzi significativamente più elevati, e per gli oneri collegati alla loro vendita.
26. Questi tre metodi di distribuzione sono generalmente considerati, nel settore, come mercati del prodotto distinti, e la Commissione, in casi precedenti, ha adottato questo punto di vista. Il prezzo dei gas, i costi di trasporto e nolo, e gli eventuali oneri per le misure di sicurezza o di altro tipo, differiscono a seconda della forma di distribuzione utilizzata.
27. La Commissione ritiene pertanto che la fornitura di ossigeno e azoto in tonnellata, sfuso e in bombole, la fornitura di argon (comprese le miscele di argon), idrogeno, anidride carbonica e acetilene sfusi e in bombole, la fornitura all'ingrosso di elio e la fornitura di gas speciali per l'elettronica costituiscano i mercati rilevanti del prodotto. Va tuttavia osservato che tali mercati possono essere collegati fra di loro. In particolare, una posizione forte sul mercato della fornitura in tonnellata conferirà spesso vantaggi concorrenziali sul mercato della fornitura di gas sfusi e viceversa.

B. Mercati geografici rilevanti

1. Gas in tonnellata

28. La parte notificante sostiene che il mercato geografico rilevante dovrebbe essere considerato quello mondiale. La Commissione osserva che tale posizione non è coerente con quanto affermato dalla stessa parte notificante nel corso del procedimento, né con la sua stessa valutazione interna. Nel corso del procedimento la parte notificante ha difatti sottolineato che nessuna delle imprese e delle attività di BOC negli Stati Uniti e in altre parti del mondo, che essa intende rilevare, incidono sulla concorrenza all'interno del SEE. Tali asserzioni contraddicono chiaramente la nozione di mercato mondiale. La Commissione ha inoltre riesaminato un documento interno in cui la parte notificante analizzava la progettata acquisizione sotto l'aspetto delle regole di concorrenza. In tale documento l'impatto dell'operazione prevista è valutato rispetto a un'area di riferimento non più ampia dell'Europa, e non è in nessun modo menzionata un'area

di riferimento più estesa, ad esempio a livello mondiale¹². La Commissione conclude pertanto che la posizione adottata dalla parte notificante all'audizione è in contraddizione con la valutazione più generalmente formulata del mercato geografico rilevante.

29. Nel corso dell'audizione, la parte notificante ha dichiarato che le imprese di gas industriali sono tecnicamente in grado di costruire impianti di frazionamento dell'aria in loco in qualunque area del mondo. Da qui essa inferisce che il mercato rilevante dovrebbe essere considerato quello mondiale. Tuttavia, il mero fatto che un fornitore abbia, sotto l'aspetto tecnologico, la competenza per fornire determinati prodotti in tutto il mondo non basta in sé a giustificare una tale conclusione. In un mercato in cui vengono bandite gare per contratti di fornitura a lunga scadenza, l'analisi dovrebbe invece concentrarsi sulla questione se i fornitori concorrono per tali contratti nella stessa area geografica, e se concorrono in condizioni omogenee in aree diverse.
30. Le indagini della Commissione hanno confermato che esiste uno specifico gruppo di imprese di gas industriali, stabilite nel SEE, che concorrono regolarmente nello Spazio economico europeo per i contratti di fornitura di gas in tonnellata. Si tratta in particolare di AGA, Air Liquide, Air Products, BOC, Linde, Messer, Praxair e, in misura limitata, di imprese più piccole quali SIAD e SOL. Vi è poi una serie di imprese stabilite in altre zone del mondo che non operano invece nel SEE. La parte notificante ha indicato le seguenti imprese come in grado (dal punto di vista della tecnologia e del know-how) di costruire unità di frazionamento dell'aria: Hitachi, Kobe Steel, PSI, Cryogenmash, Kaifeng, Sechuan Air Sep, Hang Yang, Cosmodyne. La Commissione non ha rilevato alcun elemento che indichi che gli acquirenti di gas in tonnellata del SEE abbiano chiesto a tali imprese di presentare delle offerte, o siano approvvigionati da esse. Inoltre, alcuni fra i maggiori fornitori di gas industriali, quali Nippon Sanso e Airgas, non concorrono attivamente per i contratti relativi ai gas in tonnellata nel SEE. Non si può affermare che le barriere tecnologiche e normative non ostacolano, in teoria, le imprese non europee nell'operare in Europa. Il vantaggio conferito da una presenza già stabilita e dalle già costituite preferenze dei clienti rende inoltre tali attività altamente improbabili.
31. Non corretta è inoltre l'asserzione della parte notificante, secondo la quale l'offerta per i contratti di fornitura dei gas in tonnellata avviene su scala mondiale. Le imprese di gas industriali concorrono per tali contratti in base a una presenza già stabilita nel SEE. Esse generalmente costituiscono o acquisiscono una controllata locale o un'impresa comune nell'area in cui intendono operare. La funzione di tali controllate locali è quella di inserirsi sul mercato regionale, di preparare e presentare offerte, e di assicurare le relazioni correnti con i clienti e il supporto tecnico una volta concluso il contratto. Diverse imprese di gas industriali hanno confermato che esse competono per la fornitura in tonnellata dei gas in una data regione solo se sono già inserite sul mercato locale. AGA ha dichiarato di non presentare offerte al di fuori di quelle aree in cui ha stabilito una presenza sul

¹² Documento di Air Liquide del 2 giugno 1999 (presentato alla Federal Trade Commission come parte della pratica HSR). Il passaggio pertinente è il seguente: "Conseguenze dell'operazione: gas in tonnellata: su base nazionale non vi è sovrapposizione delle attività delle parti; su base europea la quota congiunta supererebbe il 40%." Nel testo segue poi una valutazione dell'impatto dell'operazione "nel territorio dell'UE".

mercato (Europa, Stati centro-occidentali degli USA, Brasile), e di non prendere in considerazione attività isolate. Linde ha indicato di non poter concorrere per contratti in loco a lungo termine senza una presenza locale attraverso una controllata. Messer ha confermato di investire generalmente in progetti in loco attraverso una controllata locale o un'impresa comune.

32. Praxair ed Air Products, le uniche imprese non europee di gas industriali attive in Europa, hanno costituito delle sedi centrali europee da cui svolgono la maggior parte delle loro attività di vendita di gas in tonnellata in Europa. Praxair ha affermato di avere nel SEE una squadra locale di ingegneri (ubicata a Oevel, Belgio), responsabile delle attività volte a ottenere contratti in loco, a elaborare progetti in loco e a eseguire i contratti. I progetti generali degli impianti sono solitamente adattati al mercato SEE per includervi il maggior numero di componenti locali. La manutenzione, le grosse riparazioni in caso di guasto e l'ammodernamento degli impianti nel corso del contratto sono effettuati da questa rappresentanza europea. Il personale non europeo prende raramente parte alle trattative per la conclusione dei contratti e al mantenimento delle relazioni correnti con i clienti. Air Products ha confermato che anch'essa opera sul mercato europeo dei gas in tonnellata secondo modalità analoghe.
33. Anche gli acquirenti hanno confermato tali valutazioni. Nessuno dei clienti contattati dalla Commissione ha stipulato contratti di approvvigionamento per gas in tonnellata con imprese che non siano stabilite in Europa. Solo uno di essi ha affermato di contattare, per l'aggiudicazione dei contratti, anche altre società. La Commissione conclude che, dal punto di vista degli acquirenti europei dei gas in tonnellata, sono considerati idonei solo i fornitori con una presenza già stabilita sul mercato del SEE.
34. Gli accertamenti della Commissione hanno inoltre mostrato che, mentre le condizioni concorrenziali sul mercato dei gas in tonnellata sono omogenee all'interno del SEE, esse sono sensibilmente differenti in altre aree del mondo. Il SEE deve essere pertanto distinto da altre zone geografiche.
35. In primo luogo la concorrenza a livello dei prezzi, per quanto riguarda i contratti relativi ai gas in tonnellata, è determinata da fattori oggettivi che variano a seconda delle zone geografiche. Tali contratti sanciscono rapporti di fornitura a lungo termine, che possono arrivare fino ai quindici anni. Ogni contratto richiede al fornitore un elevato investimento di capitale, a volte superiore a €200 milioni. Il rendimento previsto in base al capitale investito è un criterio decisivo per la politica in materia di prezzi applicata da un'impresa di gas industriali in una data regione. Ogni fornitore determinerà il previsto rendimento del capitale in base al rischio stimato in una data regione. Poiché si tratta di contratti a lungo termine e di investimenti cospicui, sono particolarmente rilevanti in tale ambito i rischi di fluttuazione dei cambi, ma anche, più generalmente, il contesto economico e politico in una data regione o in un dato paese. Le imprese di gas industriali stabiliscono delle soglie per il rendimento minimo previsto in base all'investimento effettuato. Tali soglie differiscono a seconda della zona geografica in cui dette imprese operano per ottenere i contratti di fornitura di gas in tonnellata. In regioni o paesi in cui è previsto un rischio maggiore, le imprese aggiungeranno generalmente un premio al rendimento minimo previsto. Le imprese più piccole, inoltre, sono spesso obbligate a finanziare l'investimento iniziale cercando in parte

dei prestiti attraverso le loro controllate locali. In tal caso, il prezzo che esse possono offrire dipende spesso dalle diverse condizioni di finanziamento nelle varie regioni e nei vari paesi. Tutti questi elementi, riuniti, portano a differenze regionali nella fissazione dei prezzi. La parte notificante ha sottolineato che "l'Europa è una zona interessante e priva di rischi", riconoscendo al tempo stesso che tali rischi variano in modo considerevole in altre parti del mondo. Evidente appare inoltre la variazione del rischio di fluttuazione dei cambi. Le imprese concorrenti hanno confermato tale valutazione.

36. In secondo luogo, nel settore in oggetto viene generalmente operata una distinzione fra i mercati in fase di sviluppo e i mercati maturi. Per quanto riguarda i mercati dei gas in tonnellata, la parte notificante ha dichiarato, nella notifica, che "occorre distinguere fra mercati maturi altamente industrializzati e strutturati, come quelli dell'Unione europea, e mercati in fase di sviluppo, come quelli del sud-est asiatico, in cui lo sviluppo industriale e l'utilizzo e le applicazioni dei gas industriali sono ancora in fase di espansione". Tale distinzione appare anche nei documenti interni delle parti, esaminati dalla Commissione. Nel corso dell'audizione, BOC ha affermato di essere in grado di ottenere rendimenti significativamente più elevati sui mercati in fase di sviluppo. Anche le condizioni della domanda variano inoltre a seconda delle zone del mondo. La parte notificante ha dichiarato, nel corso dell'audizione, che il tasso di autoproduzione è pari all'11% negli Stati Uniti, al 21% in Europa e al 78% in Asia.
37. Infine, la Commissione non ha mai, fino a questo momento, qualificato come mondiale un mercato con caratteristiche simili a quelle del mercato dei gas in tonnellata. In decisioni precedenti la Commissione ha qualificato come mondiali i mercati di talune materie prime scambiate principalmente nelle borse merci¹³. Tuttavia, i gas industriali in oggetto sono forniti secondo modalità diverse, ossia attraverso impianti in loco costruiti "su misura", in condizioni variabili e conformemente alle specifiche esigenze del cliente. La nozione di mercato mondiale è stata inoltre accettata per prodotti altamente tecnologici e di complessa progettazione, che sono, o possono essere, trasportati a clienti in tutto il mondo¹⁴. Il mercato del prodotto in oggetto, tuttavia, non riguarda la fornitura di tali apparecchiature. L'approvvigionamento in tonnellata di gas industriali sulla base di contratti a lungo termine deve essere distinto dalla vendita degli impianti di frazionamento dell'aria, che sono progetti ingegneristici ad hoc, basati su un diverso rapporto con il cliente.
38. La Commissione conclude pertanto che il mercato geografico di riferimento per la fornitura di gas industriali in tonnellata sia il SEE.

¹³ Platino - Decisione del 24 aprile 1997, caso IV/M.619 - Gencor/Lonrho, GU L 11 del 14 gennaio 1997, p. 30; alluminio primario - Decisione del 28 maggio 1998, caso IV/M.1161 - Alcoa/Alumax; silicone - Decisione del 26 gennaio 1999 nel caso IV/M.1330 - Pechiney/Samancor; per altri minerali, cfr. la decisione del 7 dicembre 1995, caso IV/M.660 - RTS/CRA.

¹⁴ Aviogetti civili di grandi dimensioni - Decisione del 30 luglio 1997, caso IV/M.877 - Boeing/McDonnell Douglas, GU L 336 dell'8 dicembre 1997, pag. 16; treni a sustentazione magnetica - Decisione del 9 marzo 1998, caso IV/M.987 -Transrapid; connettori elettronici - Decisione dell'8 ottobre 1998, caso IV/M/1314 - Framatome/Berg Electronics; macchinari di essiccazione per pasta di legno - Decisione dell'8 febbraio 1999, caso IV/M.1379 - Valmet-Rauma.

2. Gas sfusi e in bombola

39. Le indagini svolte nel presente caso e nel caso parallelo COMP/M.1641 - Linde/AGA hanno confermato che, eccezion fatta per certi gas ultrapuri e ad alto valore (inclusi l'elio e i gas speciali per l'elettronica) e, in minor misura, per l'anidride carbonica, non è in generale conveniente fornire gas industriali a clienti situati a più di 200 chilometri circa dall'impianto di produzione. Per un singolo impianto di produzione, pertanto, il bacino di utenza è definito come un'area circolare il cui raggio parte dall'impianto stesso. Negli Stati membri con maggiore superficie, tuttavia, i diversi bacini di utenza sono generalmente collegati in modo tale da sovrapporsi e coprire l'intera area geografica senza interruzioni. I fornitori stipulano spesso, inoltre, reciproci accordi di scambio per ridurre i costi di trasporto. La parte notificante ha presentato un elenco dei suoi accordi di scambio, che mostra che essi sono stati stipulati per i gas sfusi e in bombola in tutti i paesi del SEE in cui opera detta società. I rapporti concorrenziali, perlomeno quelli fra i grandi fornitori sui mercati dei gas sfusi e in bombola, non si limitano pertanto all'ambito regionale ma si situano a livello nazionale. I mercati geografici per i gas sfusi e in bombola sono limitati ai singoli Stati membri: in ognuno di essi esistono diversi sistemi di distribuzione, e la struttura del mercato negli Stati limitrofi è del tutto differente. Sui mercati francesi dei gas sfusi e in bombola, ad esempio, Air Liquide detiene quote di mercato dell'ordine del [...]*, mentre le quote di mercato di detta impresa in Germania si aggirano intorno al [...]*. Dai dati presentati dalla parte notificante emergono inoltre differenze significative nei prezzi fra uno Stato membro e l'altro, e ciò è stato confermato dai dati forniti da terzi. La Commissione conclude pertanto che i mercati dei gas sfusi e in bombola non si estendono generalmente al di là del livello nazionale (eccezion fatta per alcuni gas ultrapuri e ad elevato valore).

3. Elio

40. L'elio viene estratto dal gas naturale, poi raffinato e liquefatto in un numero limitato di siti ubicati negli Stati Uniti (Kansas, Oklahoma, Texas e Wyoming), in Algeria (Bethouia), Polonia (Odolanov) e nella Russia occidentale (Orenburg). L'elio raffinato è trasportato dai siti di produzione ai rivenditori e ai clienti al dettaglio tramite speciali attrezzature di trasporto (container criogenici). Il SEE è principalmente approvvigionato con elio proveniente da fonti ubicate in Europa (Polonia) o vicine all'Europa (Algeria, Russia occidentale).
41. Se l'elio di cui si rifornisce il SEE proviene da tutte le fonti di produzione sopra indicate, gli impianti situati nelle vicinanze dello Spazio economico europeo (Algeria, Polonia e Russia) riforniscono tuttavia altre regioni del mondo solo in misura estremamente limitata. La Commissione stima che il 75% circa della domanda di elio nel SEE sia attualmente soddisfatta grazie a tali siti ubicati in paesi vicini. Le importazioni dagli Stati Uniti variano a seconda dei periodi, dato che talvolta avvengono in virtù di singoli, consistenti contratti all'ingrosso. Se, come sostiene la parte notificante, diventerà operativo a medio termine un secondo impianto per l'elio raffinato in Algeria, è prevedibile che le importazioni dagli Stati Uniti diminuiscano considerevolmente. Non si verificano forniture di elio negli Stati Uniti dall'Algeria, dalla Polonia e dalla Russia.
42. Se, da un punto di vista tecnico, l'elio liquido può essere trasportato per lunghi tragitti, vi sono tuttavia una serie di fattori che ne ostacolano l'effettivo trasporto su

lunghe distanze (oltre agli stessi costi di trasporto, come quelli di nolo e di spedizione, i costi di import/export e i costi di nolo dei container). L'elio è un prodotto molto volatile. Per conservare tale gas allo stato liquido è necessario mantenere temperature molto basse (sotto i - 269 °C) per tutto il trasporto: più è lunga la durata della spedizione, maggiore è la quantità di elio liberato allo stato gassoso in seguito al riscaldamento dell'elio liquido: ciò significa che il trasporto su lunghi tragitti implica inevitabilmente perdite di prodotto. Uno studio interno presentato da un'impresa di gas industriali indica che un container proveniente dall'Algeria o dalla Polonia può trasportare a destinazione il 40% in più di elio liquido rispetto a un container proveniente dagli Stati Uniti, e questo grazie alla più breve durata del trasporto. Oltre ai costi dovuti alla perdita di prodotto, devono per di più essere sostenuti costi aggiuntivi di raffreddamento per ridurre al minimo le perdite dovute al calore, che si verificano a mano a mano che aumenta il tragitto. Tali costi riguardano, in particolare, l'azoto/elio liquido utilizzati per riempire le intercapedini di refrigerazione dei container allo scopo di mantenere il prodotto a basse temperature. Inoltre, se i container si sono riscaldati durante un tragitto lungo, devono essere nuovamente raffreddati prima di venire riutilizzati (il costo di nolo dei container implica anche tali spese).

43. Il fattore più importante che determina il costo del trasporto dell'elio è il numero di container criogenici richiesti, e il relativo investimento. La parte notificante ha dichiarato che un viaggio di andata e ritorno di un container di elio dagli Stati Uniti all'Europa richiede 40 giorni, dall'Algeria 16 e dall'Europa dell'est 18. Più è lunga la durata del trasporto, minore è il numero di viaggi di andata e ritorno per i quali un container può essere usato ogni anno. In base a tali cifre, il tasso di utilizzo di un container per le importazioni dagli Stati Uniti è [...] volte inferiore a quello di un container usato per le importazioni dall'Algeria, e [...] volte inferiore all'uso di un container che serve il tragitto dall'Europa dell'est. Per il trasporto dagli Stati Uniti è pertanto necessario un elevato numero di container, e i costi fissi aumentano considerevolmente in relazione al valore del prodotto trasportato.
44. Dal punto di vista della domanda, gli acquirenti all'ingrosso (in particolare piccole imprese di gas industriali) considerano di importanza fondamentale la disponibilità di elio liquido in fonti situate vicino al mercato stesso (ossia nell'area di domanda). Oltre agli svantaggi derivanti dal trasporto a lunga distanza, deve difatti essere presa in considerazione l'esigenza di garantire la sicurezza dell'approvvigionamento e di ridurre al minimo i rischi di interruzione delle forniture. L'elio è un prodotto chiave che le imprese di gas industriali, anche le più piccole, considerano come un elemento essenziale del loro assortimento. Dal punto di vista dell'offerta, gli stessi fornitori che dispongono di elio raffinato negli Stati Uniti cercano tuttavia di rifornire per quanto possibile i clienti europei con elio proveniente dall'Algeria, dalla Polonia e dalla Russia, anche se devono acquistarlo da concorrenti, importando dagli Stati Uniti elio di produzione propria solo nella misura in cui non riescono a soddisfare la domanda servendosi delle fonti di approvvigionamento più vicine. Inoltre, se per i grossisti esistessero condizioni di concorrenza omogenee a livello mondiale, la maggior parte della domanda di elio del SEE sarebbe soddisfatta dagli Stati Uniti, che rappresentano più dell'80% della capacità mondiale. Ma questo caso non si verifica.
45. Le indagini non hanno rivelato nulla che indichi che i prezzi di mercato per l'elio raffinato sono fissati a livello mondiale. Non vi sono, in particolare, flussi

commerciali dall'Algeria, dalla Polonia o dalla Russia verso gli Stati Uniti (che rappresentano il 60% circa del consumo mondiale di elio), e vi sono solo flussi commerciali limitati dall'Algeria verso altre parti del mondo. Al di fuori dell'Europa, pertanto, l'elio prodotto in tali impianti non è in concorrenza (o lo è solo in misura limitata) con l'elio prodotto negli Stati Uniti. I dati presentati dai principali grossisti indicano che nel 1996-1999 i prezzi all'ingrosso dell'elio nel SEE sono stati in media superiori del 12% ai prezzi medi a livello mondiale.

46. Nel caso in oggetto non sono riscontrabili determinate caratteristiche che in casi precedenti hanno indotto la Commissione a riconoscere l'esistenza di mercati mondiali. In effetti, si è considerato che esisteva un mercato mondiale per materie prime quali taluni metalli e minerali, nei casi in cui i prezzi erano fissati alle borse merci o alle borse metalli, o erano collegati agli scambi su tali borse¹⁵. Come già indicato, per l'elio raffinato non esiste tale meccanismo di fissazione dei prezzi. I prezzi dell'elio sono stabiliti in base a singoli contratti all'ingrosso, e non come prezzi di mercato a livello mondiale.
47. Tali elementi suggeriscono l'esistenza di un mercato di riferimento che comprende la vendita all'ingrosso dell'elio raffinato nel SEE. La precisa definizione del mercato può tuttavia essere lasciata aperta, poiché l'operazione notificata si troverebbe a sollevare problemi di concorrenza anche nel caso in cui il mercato all'ingrosso si situasse a livello mondiale.

4. Gas speciali per l'industria elettronica

48. La parte notificante dichiara che il mercato geografico rilevante per i gas speciali forniti in bombola all'industria elettronica si estende come minimo al SEE, se non addirittura a livello mondiale. I gas speciali per l'industria elettronica sono prodotti da imprese chimiche (e, in alcuni casi, anche da imprese di gas industriali), sono acquistati, trattati e imballati dalle imprese di gas industriali, e infine venduti a clienti del settore dell'industria elettronica (in particolare ai produttori di semiconduttori). La parte notificante sostiene che le sue attività in tale campo, in particolare il *transfilling* dei gas speciali per l'elettronica e la fornitura di tali prodotti agli utilizzatori finali equivalgono a quelle di un distributore.
49. Secondo le indagini della Commissione, la fornitura di gas di base, da parte dei produttori, alle imprese di gas industriali, deve essere distinta dalla fornitura - da parte delle imprese di gas industriali ai clienti finali -, di gas trattati e di servizi e prodotti collegati. Le principali imprese di gas industriali, quali Air Products, Praxair, Air Liquide e BOC, hanno un centro di *transfilling* nel SEE da cui servono i loro clienti all'interno di tale area. Gli acquirenti non vengono generalmente riforniti da centri di *transfilling* al di fuori del SEE. Il *transfilling* corrisponde alla produzione (vale a dire la depurazione, la miscelatura e l'imbottigliamento) di gas speciali per l'elettronica secondo processi altamente specializzati, conformi a specifiche fornite dal cliente. Ogni singola specifica dei gas è sottoposta a una procedura di certificazione che può richiedere fino a due anni di tempo. Le certificazioni riguardano lo specifico sito di produzione (centro di *transfilling*) da

¹⁵ Platino - Decisione del 24 aprile 1997, caso IV/M.619 - Gencor/Lonrho, GU L 11 del 14 gennaio 1997, p. 30; alluminio primario - Decisione del 28 maggio 1998, caso IV/M.1161 - Alcoa/Alumax; per altri minerali, cfr. la decisione del 7 dicembre 1995, caso IV/M.660 - RTS/CRA

cui proviene la miscela finale. I gas speciali per l'elettronica, inoltre, devono essere maneggiati e consegnati servendosi di appositi container (per mantenere i livelli di purezza, ad esempio, o perché può trattarsi di gas tossici). Un esame delle pubblicazioni di Air Liquide e BOC relative al marketing conferma che tali particolari forme di imballaggio costituiscono una parte integrante delle loro offerte di prodotti. Questo servizio è fornito anche dai centri di *transfilling* a livello di SEE. Il valore aggiunto dato dalla produzione e dalla distribuzione dei gas speciali per l'elettronica è pertanto generato a livello di SEE, dove le imprese produttrici svolgono tali attività.

50. L'importanza di essere presenti sul mercato del SEE stabilendovi e utilizzando capacità produttiva europea è dimostrata dal fatto che, fino a poco tempo fa, Nippon Sanso, un grosso fornitore di gas speciali per l'elettronica negli Stati Uniti, non aveva in pratica alcuna attività nel SEE. La società ha potuto avere accesso al mercato europeo solo recentemente, costituendo un'impresa comune con Messer.
51. Benché la possibilità di trattare con un'impresa di semiconduttori a livello mondiale possa essere un vantaggio, l'indagine di mercato svolta dalla Commissione ha mostrato che le decisioni relative agli acquisti sono ancora prese, attualmente, dai clienti finali a livello più locale. La parte notificante afferma che, benché le forniture di gas speciali per l'elettronica all'industria dei semiconduttori siano spesso discusse dagli acquirenti a livello di sede centrale, gli ordini di acquisto effettivi per tali gas sono decisi, gestiti ed emessi in loco, tenendo conto di fattori specifici.
52. La Commissione conclude pertanto che il mercato dei gas speciali per l'elettronica è quello del SEE.

C. Valutazione sotto il profilo della concorrenza

1. Mercato dei gas dell'aria in tonnellata

(a) Struttura del mercato

Air Liquide/BOC avrebbe le quote di mercato di gran lunga più elevate sui mercati europei dei gas dell'aria in tonnellata

Le quote di mercato delle parti e dei loro concorrenti sul mercato europeo dei gas in tonnellata sono indicate nella tabella 2¹⁶.

Tabella 2 - Mercato europeo dei gas standard dell'aria in tonnellata

Gas	Air Liquide	BOC	Quota congiunta	Air Products	AGA	Linde	Messer	Praxair	Altri
-----	-------------	-----	-----------------	--------------	-----	-------	--------	---------	-------

¹⁶ Cifre per il 1998. Il calcolo della quota di mercato è basato sui dati relativi al fatturato (vendite espresse in valore) presentati dai fornitori. Vista la natura dei contratti per i gas in tonnellata, i dati espressi in valore rappresentano la posizione di mercato dei fornitori in modo più accurato dei dati relativi al volume. Ad esempio, visto che sono spesso utilizzati accordi "prendi o paga" (*take-or-pay*) o diritti per l'utilizzo degli impianti indipendenti dal volume di prodotto, l'effettiva forza di un fornitore nei confronti dei suoi clienti e dei suoi concorrenti è più chiaramente rispecchiata dagli introiti ottenuti che non dalle quantità di gas fornite. La quota di mercato congiunta delle parti, in ogni caso, non sarebbe sostanzialmente diversa se il calcolo fosse basato sulle cifre relative al volume (ossigeno: [...]*; azoto: [...]*).

Ossigeno	[...]*	[...]*	[...]*	5-10%	5-10%	15-20%	10-15%	<5%	<5%
Azoto	[...]*	[...]*	[...]*	10-15%	<5%	15-20%	5-10%	5-10%	5-10%

54. La concentrazione proposta porterebbe alla costituzione di quello che sarebbe di gran lunga il più grosso fornitore di gas standard dell'aria in Europa. La nuova impresa derivante dalla concentrazione controllerebbe quasi [...]* del mercato dell'ossigeno e dell'azoto in tonnellata. Tutti i concorrenti, inoltre, risultano molto più deboli: sul mercato dell'ossigeno, il secondo fornitore in ordine di grandezza, Linde, non raggiunge il [...]* delle vendite di Air Liquide/BOC. Sul mercato dell'azoto, l'offerta rimanente è ancora più frammentata, poiché nessun concorrente raggiunge [...]* delle vendite di Air Liquide/BOC.
55. La forza dell'impresa derivante dalla concentrazione di Air Liquide/BOC appare ancora più chiaramente se, come criterio per determinare la sua posizione sul mercato¹⁷, consideriamo il numero di contratti di fornitura in loco che essa ha ottenuto. Si veda a tale riguardo la tabella 3:

Tabella 3 - Contratti in loco ottenuti negli ultimi cinque anni

	Percentuale
Air Liquide	[...]*
BOC	[...]*
Percentuale congiunta	[...]*
AGA	<20%
Air Products	<20%
Linde	<20%
Messer	<20%
Praxair	<20%
Totale	100

56. Va osservato che le cifre della tabella 3 riguardano solo contratti per la fornitura *in loco* di gas. I contratti di fornitura di gas tramite *gasdotti* non sono stati inclusi in maniera sistematica. Dato che Air Liquide è di gran lunga il principale fornitore via *gasdotti*, la tabella 3 indica sottovaluta probabilmente il numero effettivo dei contratti ottenuti.
57. Nella notifica, Air Liquid dichiara che "la quota di un produttore nel totale delle vendite di gas in tonnellata è priva di significato" ai fini dell'analisi della struttura del mercato, poiché ritiene che il mercato dei gas in tonnellata sia un "*bidding market*" basato su procedure di aggiudicazione. La parte notificante suggerisce di basarsi invece sul numero di operatori come criterio per valutare la concorrenza. Nel presente contesto sono sufficienti le seguenti considerazioni: in primo luogo, a meno che non sia specificamente dimostrato che la situazione del passato non

¹⁷ La tabella indica i contratti di fornitura in loco di ossigeno e azoto ottenuti nel corso degli ultimi cinque anni nel SEE, secondo dati forniti dalle parti e dai concorrenti. Ai fini del presente raffronto sono stati presi in considerazione contratti per più di 100 t/giorno (in linea con la distinzione proposta dalla parte notificante, pag. 20 della notifica). Includendo anche contratti relativi a volumi di prodotto più esigui, la posizione delle parti risulterebbe ancora più forte. Air Liquide, in particolare, è il principale fornitore europeo di piccoli impianti in loco di azoto.

corrisponda più a quella attuale, è ragionevole presumere che la quota di mercato di un fornitore sia indicativa della sua forza; in secondo luogo, il numero di contratti aggiudicati conferma l'analisi relativa alla quota di mercato.

In quanto fornitore già presente sul mercato, e con il maggior numero di rapporti di fornitura, la nuova impresa avrebbe una posizione di mercato già costituita, e un chiaro vantaggio sui suoi concorrenti.

58. Nel corso del procedimento, la parte notificante ha sottolineato che la "contendibilità" del mercato dei gas in tonnellata garantirebbe il gioco della concorrenza. Il concetto, tuttavia, secondo il quale le possibilità di ottenere contratti di fornitura ripartano per tutti "da zero", e che anche i fornitori che non hanno alcun contratto di vendita possano concorrere a uguali condizioni, non può essere accettato. Le indagini hanno mostrato che la dinamica della concorrenza per i contratti di fornitura dei gas in tonnellata è tale da porre il fornitore già inserito sul mercato nella migliore posizione per ottenere un nuovo contratto. Una posizione sul mercato già costituita rispecchia pertanto un potere di mercato del fornitore. La Commissione osserva che la posizione che si troverebbero a occupare Air Liquide e BOC dopo la concentrazione, se calcolata sulla base del numero di contratti ottenuti recentemente (per valutare in che misura dette imprese siano già "insediate" sul mercato), è ancora più forte che in termini di fatturato (cfr. la tabella 3). A giudicare dal numero di contratti ottenuti, nessun concorrente si trova, neppure lontanamente, in una posizione analoga.
59. Il vantaggio di cui beneficiano le imprese che hanno già dei contratti in corso è basato sui fattori indicati in appresso.
60. La fornitura di gas in tonnellata comporta generalmente uno stretto rapporto di lavoro fra il cliente e il suo fornitore. Quest'ultimo sa quando scadrà il contratto in corso, e si trova quindi nella posizione migliore per proporre un rinnovo con un certo anticipo. In virtù delle sue relazioni già in corso con il cliente, il fornitore già presente sul mercato sarà anche, generalmente, il primo ad avere informazioni in merito all'intenzione del cliente di prorogare o modificare l'accordo di fornitura già stipulato. Quando i clienti prevedono di concludere un nuovo contratto o di modificare un contratto esistente, essi chiederanno generalmente consiglio al loro fornitore per definire le condizioni del nuovo accordo (ad esempio un nuovo impianto in loco, un aumento di capacità, ecc.). I fornitori già inseriti sul mercato sono quindi spesso coinvolti nella fase di concezione dei progetti, e di conseguenza saranno quasi sempre inclusi fra le imprese di gas industriali invitate a presentare un'offerta. Poiché tali fornitori hanno un'approfondita conoscenza del cliente, essi avranno un vantaggio sia nel rispondere a tale invito, sia nel corso delle successive trattative. Tutti questi elementi portano a concludere che un acquirente non cambierà il proprio fornitore a meno che un concorrente non presenti un'offerta che sia, non solo equivalente, ma vantaggiosa.
61. In caso di rinnovo di un contratto, il fornitore già presente sul mercato sarà generalmente in grado di offrire condizioni finanziarie più vantaggiose (sconti, ecc.), poiché, nella maggior parte dei casi, il suo investimento iniziale nell'impianto in loco sarà stato pienamente ammortizzato. Anche qualora ciò non si verifici, tale fornitore potrà generalmente proporre condizioni più favorevoli derivanti dalla

possibilità di riutilizzare attrezzature già installate negli impianti esistenti¹⁸. Questo stesso fornitore si trova anche nella migliore posizione per presentare l'offerta economicamente più vantaggiosa se la domanda del cliente cambia in modo tale da richiedere una modifica del contratto per la fornitura in loco prima della scadenza del termine. Se è richiesta ad esempio una capacità supplementare, il fornitore che già detiene il contratto può offrire o la possibilità di aumentare la capacità dell'impianto esistente o, in alternativa, quella di costruire un nuovo unico impianto per la capacità complessiva. Qualsiasi altro concorrente potrebbe solo proporre di costruire un secondo impianto aggiuntivo sullo stesso sito, ossia una soluzione ovviamente meno vantaggiosa. Anche quando la domanda di un cliente è così elevata da richiedere un secondo impianto sullo stesso sito, il cliente preferirà generalmente ricorrere allo stesso fornitore per ridurre i costi amministrativi e far funzionare i due impianti in modo coordinato e pertanto più economico.

62. La maggior parte dei clienti contattati dalla Commissione hanno confermato i vantaggi di cui beneficia il fornitore già inserito sul mercato. Anche i concorrenti hanno inoltre confermato di avere maggiori possibilità di ottenere proroghe o rinnovi dei contratti da clienti già acquisiti. La stessa conclusione può essere tratta se si esamina l'esito delle offerte presentate dalle imprese di gas industriali. L'elenco di rinnovi/proroghe di contratti in corso ottenuti da BOC mostra ad esempio l'importanza dei rapporti del fornitore già insediato sul mercato con i suoi clienti.
63. Infine, un documento di BOC che valuta la posizione di BOC Process System sul mercato locale conferma tale analisi. Il documento contiene le seguenti affermazioni¹⁹: "Può essere difficile conquistare, con approcci commerciali tradizionali, le 'roccaforti' degli operatori già inseriti sul mercato, dove la loro posizione è forte.... Sarà difficile per BOC accedere alla crescita potenziale nei paesi sviluppati, perché i fornitori già inseriti sul mercato escludono i nuovi operatori. La possibilità di fare leva su clienti già acquisiti genera una crescita 'naturale'".

La concentrazione proposta eliminerebbe un importante concorrente

64. Acquisendo BOC, Air Liquide eliminerebbe il terzo maggior operatore, in termini di quota di mercato, dal mercato dei gas in tonnellata del SEE. L'eliminazione di BOC come concorrente porterebbe a un deterioramento significativo della struttura del mercato.
65. Dagli stessi dati di BOC emerge che l'impresa ha attivamente operato per ottenere contratti di fornitura di gas in tonnellata nel SEE, ossia, oltre che nel Regno Unito, anche in altre regioni chiave in Belgio, nei Paesi Bassi, in Italia, Francia, Germania e Spagna. Va osservato che, in passato, BOC ha principalmente presentato offerte

¹⁸ Fra le altre, le condutture. I concorrenti dovranno invece sostenere i costi di tali attrezzature. I fascicoli esaminati nel corso dell'indagine mostrano come tali risparmi facciano propendere le decisioni di aggiudicazione a favore del fornitore già inserito sul mercato.

¹⁹ "*BOC Process Systems: Global situation analysis*", documento presentato alla Federal Trade Commission come parte della pratica HSR.

per impianti in loco molto potenti (alcuni con una capacità prevista fino a 120 000 m³/h). Il numero di concorrenti in grado di elaborare e realizzare progetti di tali entità è particolarmente limitato. La concentrazione proposta eliminerebbe uno di quei pochi concorrenti.

66. Eliminando uno dei principali fornitori in loco, la concentrazione proposta ridurrebbe il potenziale di concorrenza sul mercato europeo dei gas in tonnellata. La presenza di concorrenti validi è particolarmente importante in un mercato in cui sono aggiudicati progetti di considerevole entità, in cui i contratti coprono periodi lunghi, e in cui il numero di possibili fornitori è già limitato e i clienti fanno assegnamento sulle procedure di aggiudicazione dei contratti come unico mezzo per garantire condizioni di concorrenza accettabili. BOC è uno dei principali fornitori di gas in tonnellata a livello mondiale ed europeo, con elementi di forza in tutti i settori interessati. L'impresa risulta dotata di una tecnologia di processo competitiva (tecnologia criogenica per il frazionamento dell'aria, e sistemi ad assorbimento VPSA), ed è leader in alcune tecnologie (ad esempio per quanto riguarda gli impianti di ossigeno piccoli e medi, ossia i generatori ICO). Dato che la fornitura in loco può essere ad altissima intensità di capitale, BOC è uno dei pochi fornitori in grado di finanziare investimenti collegati a grossi progetti; gli analisti del settore ritengono inoltre che detta impresa abbia notevoli possibilità di esecuzione di progetti per impianti in loco di grandi dimensioni²⁰. In sintesi, BOC può essere considerata una delle imprese di gas industriali con un forte potenziale di concorrenza. L'eliminazione di tale potenziale di concorrenza, in un mercato già concentrato, ridurrebbe ulteriormente la scelta da parte dei clienti.

L'operazione prevista unirebbe una posizione consolidata nel Regno Unito con una posizione consolidata in Francia e posizioni di forza in altre regioni chiave d'Europa

67. In base alle cifre presentate dalla parte notificante, che sono state confermate dalle indagini della Commissione, BOC provvede alla fornitura del [...] dell'ossigeno in tonnellata e della stessa percentuale d'azoto in tonnellata nel Regno Unito²¹.
68. Secondo le sue stesse stime, Air Liquide provvede attualmente alla fornitura della maggiore quota di gas in tonnellata in Francia (il [...] dell'ossigeno e il [...] dell'azoto). Analoga è la sua posizione in Belgio. Meno incisiva, ma sempre significativa, è la presenza di Air Liquide in altri paesi, in particolare in Italia e in Spagna.

(b) Elementi di forza specifici

69. La Commissione riconosce che, oltre alla quota di mercato, per valutare il potere di mercato di un fornitore di gas in tonnellata possono essere utilizzati anche altri parametri. Le indagini hanno mostrato che, tenendo conto di ciascuno di tali aspetti aggiuntivi, la nuova impresa risulterebbe il fornitore più forte. Alcuni dei suoi elementi di superiorità deriverebbero dalla già forte posizione sul mercato di Air Liquide, che verrebbe rafforzata unendovi quella di BOC. Altri scaturirebbero dal fatto che questa unione di due importanti fornitori di gas in tonnellata in Europa

²⁰ NatWest Securities, "Industrial Gases 2000", febbraio 1997, pag. 73.

²¹ In Irlanda non è effettuata la distribuzione di gas in tonnellata.

costituirebbe un nuovo fornitore superiore a qualsiasi concorrente. Considerando insieme tutti questi elementi, l'operazione notificata porterebbe alla costituzione di una struttura di mercato in cui il fornitore più forte, in termini di posizione congiunta delle parti sul mercato, sarebbe anche quello più potente riguardo ad altri parametri chiave della concorrenza. Confrontati alla forza complessiva della nuova impresa, gli altri fornitori di gas industriali si troverebbero in una posizione di grave svantaggio nell'ottenere contratti di fornitura di gas in tonnellata.

Air Liquide/BOC avrebbe un'infrastruttura già costituita in tutto il SEE

70. Nei loro rispettivi paesi d'origine (Francia e Regno Unito/Irlanda), Air Liquide e BOC dispongono di impianti di produzione di gas industriali e di ampie infrastrutture per la distribuzione di detti gas sia sfusi che in bombola (vedi paragrafi 165 e 177). Grazie a tali reti le due imprese hanno capacità produttive superiori e un maggiore accesso agli acquirenti di gas sfusi e in bombola. L'operazione prevista permetterebbe di riunire le due reti.
71. Air Liquide ha inoltre un'infrastruttura di produzione e distribuzione già costituita in una serie di altri paesi europei (Benelux, Danimarca, Germania, Grecia, Italia, Portogallo, Spagna e Svezia). Tale infrastruttura paneuropea comprende impianti di produzione indipendenti (impianti per gas liquidi), impianti "dedicati" (destinati alla produzione per uno o più clienti) - con la capacità produttiva in eccedenza destinata al mercato dei gas sfusi o in bombola -, piccoli impianti di produzione in loco e centri di imbottigliamento. La tabella 4 indica la rete europea di produzione e distribuzione di Air Liquide al di fuori della Francia²². In ciascuno dei paesi elencati nella tabella 4, Air Liquide possiede impianti di imbottigliamento corrispondenti alle dimensioni del mercato interessato (con la sola eccezione della Finlandia, dove esistono solo impianti dedicati). Nella maggior parte dei paesi, la rete delle stazioni di imbottigliamento copre l'intera gamma di gas, e include un certo numero di impianti per il travaso di gas ad alto valore destinati al trasporto su tragitti più lunghi (argon, miscele di argon, e altri gas compresi quelli speciali).
72. La presenza di infrastrutture locali di produzione e distribuzione conferisce effettivamente vantaggi a livello concorrenziale. La capacità di *produzione* locale di gas liquidi facilita la disponibilità di riserve per integrare gli impianti di piccole e medie dimensioni per i gas in tonnellata. Quando tali riserve possono essere ottenute a partire dalla produzione interna dell'impresa, il fornitore non deve concludere accordi per l'acquisto di gas liquidi sul mercato, oppure garantire il pagamento di penali al cliente. Ciascuna di queste alternative comporterebbe un costo supplementare, portando il fornitore di gas in tonnellata a trovarsi in una situazione di svantaggio concorrenziale. Un'infrastruttura di *distribuzione* locale permette a un fornitore di gas in tonnellata di costruire un impianto in loco "dedicato" con una capacità produttiva che eccede la domanda del cliente. Il prodotto in eccedenza (si tratta della cosiddetta produzione "a dorso") viene portato allo stato liquido e venduto sui mercati dei gas sfusi o in bombola. Il vantaggio, in termini di costi, della fornitura di gas in tonnellata risulta dalle economie di scala dell'investimento (nonché dagli introiti aggiuntivi derivanti dalle vendite dei gas

²² Sono installati impianti con una capacità produttiva locale inferiore solo nei paesi in cui la distribuzione di gas in bombole può essere effettuata a partire dagli stabilimenti francesi (Belgio, Paesi Bassi, Lussemburgo, e, in minor misura, la Germania).

sfusi e in bombole). Tali vantaggi a livello di costi possono essere ottenuti solo nel caso in cui a un'impresa sia garantita una "via verso il mercato" attraverso una propria rete di distribuzione. Un'infrastruttura locale agevola infine la *manutenzione* e *l'assistenza* per gli impianti in loco così come altri aspetti dei servizi forniti ai clienti.

73. Nella risposta alla comunicazione delle obiezioni, la parte notificante mette in discussione l'importanza delle infrastrutture locali di produzione e distribuzione per la costituzione di riserve e la vendita dei gas liquidi in eccedenza. Tuttavia, all'inizio del procedimento, la parte notificante ha sottolineato l'importanza delle infrastrutture locali per l'avvio delle attività di fornitura di gas in tonnellata, poiché esse permettono di ottenere riserve di gas liquidi e di realizzare una produzione "a dorso". In uno studio presentato in una fase successiva del procedimento, la parte notificante ha dichiarato che le forniture di riserve integrative di gas liquido interessavano solo per i clienti con un fabbisogno massimo di 200-500 t/giorno. Nella risposta alla comunicazione delle obiezioni la parte notificante sembra suggerire che già per clienti il cui fabbisogno superi le 200 t/giorno, la fornitura di gas sfusi a titolo di riserva può risultare inadeguata. La Commissione non considera attendibile una tale affermazione.
74. La Commissione sostiene che una fitta rete di impianti di produzione di gas liquido facilita la possibilità di disporre di riserve per gli impianti in loco. Quando gli impianti per la produzione di gas liquidi sono ubicati vicino agli impianti in loco, è necessario un numero inferiore di rimorchi-cisterna per distribuire una data quantità di prodotto. Ciò permette, nei casi di emergenza, di distribuire le riserve con più facilità, anche per grosse quantità, e a costi minori. La parte notificante ha, ad ogni modo, confermato l'importanza, per i piccoli impianti in loco, di infrastrutture per i servizi e per le riserve. La distribuzione di gas ottenuti tramite tali infrastrutture è altamente redditizia e in rapida crescita.
75. E' riconosciuto che le riserve possono anche essere ottenute coproducendo gas liquidi nell'impianto in loco ed immagazzinandoli in serbatoi, un metodo realizzabile per ogni operatore. Tuttavia, nella risposta alla comunicazione delle obiezioni, la parte notificante ha indicato un altro modo per assicurare tali riserve, vantaggioso per i fornitori con una forte presenza sul mercato. In caso di aumento della capacità produttiva o di ammodernamento di siti obsoleti, è possibile conservare i vecchi impianti o parti di essi per trarne capacità di riserva. Questo metodo permette la fornitura integrativa di grandi quantità di prodotto. L'impianto di Air Liquide di Anversa, ad esempio, che ha una capacità di [...] t/giorno di gas è integrato da un vecchio impianto di riserva da [...] t/giorno. Il sistema favorisce i fornitori che hanno già una forte presenza sul mercato, come la nuova entità, i quali dispongono già di un gran numero di impianti per la fornitura di gas in tonnellata.
76. Secondo la parte notificante, la Commissione sopravvaluterebbe anche inoltre l'importanza della produzione "a dorso" di gas liquidi che saranno poi venduti sfusi. In particolare, la parte notificante ha indicato che il suo numero di contratti per i gas in tonnellata che includono tale tipo di produzione simultanea è diminuito: questo sviluppo può essere spiegato dal fatto che Air Liquide dispone di un'ampia infrastruttura e di un'elevata capacità di produzione per quanto riguarda i gas sfusi. Per le imprese concorrenti (AGA, Linde, Praxair), la produzione "a dorso" negli impianti di produzione dei gas in tonnellata riveste maggiore importanza che per la

parte notificante. Benché, alle attuali condizioni di mercato, tale importanza sembri diminuire, la coproduzione di gas liquefatti e di gas in tonnellata offre vantaggi significativi a livello di costi. Secondo quanto dichiara la parte notificante, il costo di funzionamento di un impianto di coproduzione di gas liquefatti e di gas in tonnellata è inferiore del [...] a quello del funzionamento combinato di un impianto di produzione e di un impianto di liquefazione di gas in tonnellata a sé stanti.

77. Portando alla costituzione di un unico fornitore con un'infrastruttura di produzione e distribuzione superiore, la concentrazione proposta procurerebbe a Air Liquide/BOC un vantaggio strutturale nel proporsi per l'aggiudicazione dei contratti di fornitura di gas in tonnellata. Dai dati presentati dagli altri concorrenti emerge che nessuna delle loro infrastrutture di produzione e distribuzione avrebbe una simile copertura geografica. Nessuno dei concorrenti di Air Liquide/BOC avrebbe pertanto lo stesso vantaggio.

La nuova impresa potrebbe contare sulla sua posizione di principale gestore europeo di gasdotti

78. La strategia applicata, in misura diversa, dalle imprese di gas industriali è quella di collegare tramite gasdotti i loro impianti di produzione ai siti dei clienti. Tale approccio è in particolare utilizzato nei cosiddetti "bacini industriali" ossia le aree in cui sono concentrati clienti ad elevato consumo di gas industriali, come, ad esempio, le acciaierie, le industrie chimiche, le cartiere e le vetrerie. Può essere operata una distinzione fra due tipi di condutture, ossia i "gasdotti per la distribuzione locale" e i "gasdotti di collegamento". I *gasdotti per la distribuzione locale* costituiscono la struttura primaria: collegano l'impianto (o gli impianti) di frazionamento aria del produttore di gas con i siti dei clienti all'interno di un bacino industriale. Tali gasdotti hanno generalmente una capacità di trasferimento sufficiente per soddisfare la domanda di più clienti²³. La lunghezza complessiva della rete dipende dalle dimensioni geografiche dell'area industriale interessata. I *gasdotti di collegamento* costituiscono una struttura secondaria: essi collegano fra loro le reti di condutture locali delle diverse aree industriali, talvolta coprendo distanze notevoli e formando una rete regionale più ampia. I gasdotti di collegamento hanno spesso (ma non sempre) una capacità di trasferimento inferiore a quella dei gasdotti per la distribuzione locale²⁴.
79. Le reti di gasdotti delle principali imprese europee di gas industriali sono indicate in sintesi nella tabella 5.

²³ Alcuni gasdotti per la distribuzione locale di Air Liquide hanno una capacità che arriva fino a [...] t/giorno per l'ossigeno e [...] t/giorno per l'azoto. Pochi gasdotti hanno una capacità inferiore alle [...] t/giorno.

²⁴ I gasdotti di collegamento che formano la vasta rete di Air Liquide nella regione Francia del Nord/Belgio hanno una capacità di trasferimento fra le [...] e le [...] t/giorno per l'ossigeno, e solo di [...] t/giorno per l'azoto.

Tabella 5 - Gasdotti (km)

		Air Liquide	BOC	Reti congiunte	AGA	Air Products	Linde	Messer	Praxair
Gasdotti per la distribuzione locale	Ossigeno	[...]*	[...]*	[...]*	0	< 200	< 200	< 550	< 50
	Azoto	[...]*	[...]*	[...]*					
Gasdotti di collegamento	Ossigeno	[...]*							
	Azoto	[...]*							
Totale		[...]*	[...]*	[...]*	0	< 200	< 200	< 550	< 50

80. Nell'Europa continentale, Air Liquide controlla un'estesa rete di gasdotti per la distribuzione locale in importanti bacini industriali: nell'area Belgio/Paesi Bassi la zona di Anversa, di Liegi et di Mons-Charleroi, in Francia quella di Dunkerque, Fos-sur-Mer, Metz e Le Havre, in Italia quella di Limite e di Padova. Nessun'altra impresa di gas industriali ha accesso a più di una o due zone determinate (Air Products: Gent/Terneuzen; Messer: bacino della Ruhr; Linde: Leuna/Buna e bacino della Ruhr; Praxair: Spagna); alcune reti concorrenti sono inoltre trascurabili in confronto a quella di Air Liquide. Air Liquide è per di più la sola impresa a controllare gasdotti di collegamento di notevole estensione (Francia del Nord/Belgio). Nel Regno Unito, BOC controlla reti di gasdotti in importanti aree industriali (Sheffield, Scunthorpe, Tesside, Grangemouth, Margham e Southampton). Nessuna impresa concorrente ha accesso a reti comparabili a quelle di Air Liquide.
81. Il controllo di una rete di gasdotti conferisce al suo proprietario vantaggi strutturali negati ai concorrenti. In primo luogo, costruendo impianti di frazionamento aria di maggiori dimensioni, che servono una rete di gasdotti regionale, si possono ottenere economie di scala che la costruzione di singoli impianti per ogni cliente non permetterebbe. Per la loro rete di gasdotti Air Liquid e BOC utilizzano unità di frazionamento aria di notevoli dimensioni, con capacità che, per quanto riguarda l'ossigeno, superano talvolta le [...]* t/al giorno, e nel caso di Air Liquide possono raggiungere le [...]* t/al giorno. Il rendimento del capitale e i costi di produzione e di esercizio sono pertanto più vantaggiosi. In secondo luogo, la possibilità di costruire impianti più grossi consente lo sviluppo di una cospicua capacità produttiva in una data regione, e ciò migliora la base dei costi per la produzione di gas (liquidi) sfusi, che rappresenta un'ulteriore fonte di reddito. In terzo luogo, l'investimento di capitale aggiuntivo necessario per collegare un nuovo cliente ad un gasdotto già esistente è limitato in confronto a quello richiesto dalla costruzione di un apposito impianto sul sito del cliente stesso (unica alternativa che si presenta ai concorrenti). Una rete di gasdotti in una regione in cui si trovano numerosi utilizzatori costituisce pertanto un considerevole vantaggio per acquisire potenziali clienti. In quarto luogo, il controllo di gasdotti di collegamento consente di disporre di riserve parziali in caso di guasto degli impianti, anche se la capacità delle condotte non è sufficiente per coprire interamente la domanda di un gruppo di clienti locali. Dati i costi delle riserve di gas liquidi, tale vantaggio può essere considerevole. I gasdotti di collegamento permettono inoltre di bilanciare la

produzione dei vari impianti che alimentano un sistema di condotte, agevolando così un utilizzo più regolare ed equilibrato delle capacità.

82. Nella sua risposta alla comunicazione delle obiezioni, la parte notificante afferma che la Commissione non ha valutato correttamente la funzione dei gasdotti sul mercato dei gas in tonnellata e asserisce che il fattore chiave in termini di attività su tale mercato è la capacità produttiva, non la lunghezza delle condutture. Tuttavia, come spiegato nel paragrafo 81, lo specifico punto di forza di un gestore di gasdotti deriva proprio dal fatto che tale operatore può ottenere una capacità superiore in base alla sua rete di condotte. La posizione di Air Liquide nel triangolo industriale Rotterdam-Mons/Charleroi-Liegi dimostra tale vantaggio: gli impianti di frazionamento aria di Air Liquide, collegati gli uni agli altri dal suo sistema regionale di gasdotti, rappresentano il [...]* di tutta la capacità industriale della regione (percentuale che raggiunge il [...]* se si aggiunge l'impianto di frazionamento aria di Air Liquide a Dunkerque, collegato a sua volta a tale rete). La capacità di Air Liquide è superiore a quella dell'insieme di tutti i concorrenti dell'impresa, anche se Air Products, Praxair e Linde hanno effettuato cospicui investimenti in questa stessa zona. La parte notificante dichiara che le condutture per i gas industriali non sono condotte di distribuzione. Tuttavia i gasdotti locali, che costituiscono la struttura primaria, servono proprio per distribuire i gas industriali ai clienti.
83. Anche l'analisi interna di BOC contraddice le asserzioni della parte notificante. Un documento di BOC che analizza la posizione di BOC Process Systems sul mercato in loco classifica Air Liquide come la sola impresa di gas industriali la cui "forza derivante dalla rete di gasdotti" è "molto elevata"²⁵. Il documento indica inoltre che i gestori di gasdotti "cercano di assicurarsi attività commerciali servendosi delle loro reti di gasdotti", e che "le reti di gasdotti rimangono dei potenti fattori di profitto."
84. Un collegamento via gasdotto può apportare a un cliente dei vantaggi, perché permette ad esempio di soddisfare picchi di domanda e di disporre più facilmente di riserve. In condizioni concorrenziali, il gestore del gasdotto dovrebbe in teoria far beneficiare i clienti dei suoi minori costi, applicando prezzi inferiori. Vi è tuttavia il rischio che l'esistenza di un controllo forte ed esclusivo sulle reti di gasdotti possa, a lungo termine, portare a una situazione in cui le imprese concorrenti non potranno più cercare, e non cercheranno più nuovi clienti. Ciò andrà alla fine a svantaggio dei clienti stessi, poiché il gestore di gasdotti presente sul mercato non sarà più spinto dal gioco della concorrenza a praticare prezzi più bassi.
85. In primo luogo, i cospicui vantaggi strutturali risultanti dal controllo di Air Liquide/BOC su un'ampia rete di gasdotti potrebbero essere utilizzati contro i concorrenti, escludendo questi ultimi dalle aggiudicazioni di contratti per i gas in tonnellata nelle regioni interessate (preclusione). Qualsiasi impresa priva di accesso alla rete di gasdotti si troverebbe a dover proporre al cliente un nuovo impianto in loco "dedicato". Poiché il collegamento a un gasdotto comporta un

²⁵ "BOC Process Systems: Global situation analysis", documento presentato alla Federal Trade Commission come parte della pratica HSR.

investimento e dei costi considerevolmente più bassi, il fornitore già presente sul mercato potrebbe battere qualsiasi offerta di questo genere. Dal punto di vista economico, per l'operatore già presente sul mercato si tratta di un comportamento razionale per impedire a qualsiasi altro fornitore l'accesso all'area controllata. Si verificherebbe inoltre una situazione in cui il gestore dei gasdotti non sarebbe più obbligato dal gioco della concorrenza a far beneficiare i suoi clienti del suo aumento di efficienza. L'unico vincolo sarebbero le altre offerte di fornitura in loco, peraltro considerevolmente più elevate. Le economie sui costi verrebbero quindi trasferite ai clienti solo nella misura necessaria per far fronte a tali offerte concorrenti.

86. In secondo luogo, una volta che i clienti abbiano scelto di stipulare un contratto di fornitura via gasdotto, essi rischieranno di ritrovarsi "vincolati". La forte posizione sul mercato del loro fornitore eliminerà un ampio grado di scelta per i clienti che intendono rinnovare un contratto o aumentare le loro capacità. Pur potendo, in teoria, valutare le offerte di altri fornitori, gli acquirenti riforniti via gasdotto hanno indicato che in realtà la loro scelta si restringe: per periodi di rinnovo brevi e per capacità limitate, i fornitori alternativi possono difatti ritenere che le loro possibilità di successo siano troppo ridotte per giustificare un'offerta, e l'unica scelta, per i clienti, è quindi spesso quella di ripiegare sul loro fornitore già esistente. La posizione negoziale degli acquirenti si trova ad essere ulteriormente indebolita dal fatto che non vi è più alcuna trasparenza nei costi: il singolo cliente non è in più nella posizione di esercitare un controllo su un impianto in loco "dedicato", poiché egli viene approvvigionato attraverso un sistema complesso, e insieme ad altre imprese²⁶.
87. La Commissione conclude che la nuova impresa potrebbe trarre uno degli elementi del suo potere di mercato dall'estesa copertura della rete di gasdotti di Air Liquide. Sotto tale aspetto la nuova entità sarebbe più forte delle altre imprese, poiché avrebbe il controllo esclusivo di gasdotti di distribuzione che sono [...] volte più estesi dell'insieme di quelli di tutti i suoi concorrenti. Questa posizione sarebbe dovuta principalmente alla rete di gasdotti già esistente di Air Liquide, anche se la concentrazione proposta aggiungerebbe altre reti in regioni industriali del Regno Unito. Il vantaggio strutturale di cui Air Liquide/BOC beneficerebbe nelle aree coperte dalle sue condotte, permetterebbe alla nuova impresa di concentrarsi su altre zone. Nessun'altra impresa potrebbe competere in tale condizioni.

La nuova impresa potrebbe usare come "leva" la sua posizione dominante sui mercati dei gas sfusi in Francia, nel Regno Unito e in Irlanda

88. Per quanto riguarda la documentazione della posizione dominante di Air Liquide e BOC sui mercati dei gas sfusi e in bombola in Francia e nel Regno Unito/Irlanda, si rimanda ai paragrafi 152-183. I paragrafi 89-91 illustrano il modo in cui tali posizioni dominanti potrebbero essere usate come "leva" per acquisire clienti sul mercato dei gas in tonnellata.

²⁶ Nel corso delle indagini si sono riscontrati esempi di come la posizione di un cliente legato a un contratto di fornitura via gasdotto possa peggiorare. In occasione, ad esempio, della proroga di un contratto a lungo termine erano state aggiunte diverse clausole lesive della concorrenza, come una clausola di esclusività, una durata di più di 15 anni e una cosiddetta "clausola inglese" (obbligo, per il cliente, di presentare le offerte dei concorrenti al fornitore già presente sul mercato).

89. Un'impresa di gas industriali che ha già un rapporto di fornitura di gas *sfusi* con un cliente si trova generalmente nella posizione migliore per valutare la domanda del cliente stesso. Una domanda che si colloca nella zona limite fra la fornitura di gas in tonnellata e di gas sfusi può essere soddisfatta sia con impianti in loco che con la distribuzione di gas liquidi. La tendenza delle parti è sempre più quella di soddisfare una domanda per volumi di 20-100 t/giorno attraverso piccoli impianti in loco (per l'azoto, Air Liquide ha stipulato almeno [...]*) contratti di questo tipo in Francia, e BOC più di 100 nel Regno Unito; per quanto riguarda l'ossigeno, possono essere costruiti impianti PSA, VPSA e anche impianti criogenici con una capacità di [...]*) o meno t/giorno). Quando emerge la richiesta di un impianto dedicato o la domanda di un cliente aumenta, il fornitore già presente sul mercato può usare il contratto già esistente come leva allo scopo di ottenere un contratto di fornitura in tonnellata. Se è prevedibile che la domanda di un cliente possa giustificare una fornitura in tonnellata *alla scadenza* del contratto in corso, l'operatore già presente sul mercato, che conosce quindi le esigenze del cliente, sarà quasi sempre il primo a poter proporre una soluzione. Nel presentare e nel negoziare la sua offerta, egli potrà basarsi sulla relazione già costituita col cliente. Se la domanda di un cliente cresce *nel corso* del contratto di fornitura di gas sfusi, l'impresa che l'ha stipulato sarà per definizione l'unica a poter offrire la soluzione alle esigenze del cliente.
90. La possibilità di trasformare una fornitura di gas sfusi in una fornitura in tonnellata fornisce all'operatore già presente sul mercato una flessibilità logistica che rappresenta un vantaggio generale in termini di costi. Acquisendo un nuovo cliente per i gas in tonnellata, ad esempio, l'operatore può costruire un impianto in loco di maggiori dimensioni, allo scopo di ottenere una capacità eccedentaria da utilizzare per il mercato dei gas sfusi. Collegando un nuovo cliente ad un gasdotto, lo stesso fornitore può migliorare l'utilizzo di capacità della sua rete. Inoltre, se il fornitore ha una capacità produttiva limitata per i gas liquidi in una data area, ad esempio in un mercato in espansione, il fatto di trasformare un acquirente di gas sfusi in un acquirente di gas in tonnellata potrà alleggerire la situazione.
91. Si potrebbe argomentare, in teoria, che anche le altre imprese di gas industriali potrebbero sfruttare i loro contratti di fornitura di gas sfusi già in corso per ottenere ordinativi di gas in tonnellata. Tuttavia, poiché Air Liquide e BOC, come fornitori di gas sfusi, occupano posizioni molto forti (dominanti) sui rispettivi mercati nazionali, sono tali imprese ad avere di gran lunga le maggiori possibilità di usare le loro relazioni con gli acquirenti di gas sfusi come leva per stipulare contratti di fornitura di gas in tonnellata. In un mercato più equilibrato è possibile che numerosi clienti, in particolare le grandi industrie, abbiano più di un fornitore di gas sfusi, o cambino di fornitore con maggiore frequenza. Quando invece esiste, su un mercato nazionale, un fornitore con una posizione dominante, esso costituirà probabilmente l'unica scelta per molti clienti. Congiungendo posizioni di forza in diversi importanti mercati dei gas sfusi, l'operazione notificata riunirebbe i vantaggi di cui beneficiano Air Liquide e BOC in virtù delle loro posizioni dominanti.

L'operazione proposta porterebbe all'unione di due operatori leader per quanto riguarda la tecnologia e la capacità di esecuzione dei progetti

92. La tecnologia è riconosciuta nel settore come un importante fattore, che permette a un fornitore di differenziarsi dai suoi concorrenti. Nel settore dei gas in tonnellata, la tecnologia di produzione (tecnologia di processo) è un parametro chiave in termini di competitività. La fornitura di gas industriali attraverso grandi impianti in loco è ad alta intensità di capitale, e una tecnologia di processo avanzata può procurare al fornitore un vantaggio a livello di costi, ad esempio in termini di consumo di energia, di riduzione delle emissioni e di spese d'investimento. Nella risposta alla comunicazione delle obiezioni la parte notificante ha confermato l'importanza della tecnologia di processo.
93. Il forte potenziale in materia di ricerca e sviluppo di Air Liquide e BOC emerge dalle loro spese e dalle loro strutture nel settore. Nel 1998 Air Liquide ha stanziato per la R&S €[...]* milioni; ha impiegato [...]* ricercatori in [...]* centri di ricerca, ha avuto al suo attivo [...]* scoperte e ha presentato [...]* domande di brevetti. Air Liquide ha inoltre stipulato [...]* accordi di partenariato industriale e [...]* accordi internazionali di cooperazione con delle università. Il reparto ingegneria di tale impresa ([...] dipendenti in tutto il mondo) progetta e costruisce impianti per la produzione di gas. Nel 1998 la spesa complessiva per la ricerca e sviluppo di BOC ammontava a €[...]* milioni. BOC impiega più di [...]* ricercatori in [...]* principali centri di ricerca e in una serie di centri più piccoli, che lavorano nel campo dei sistemi di produzione e in altri settori chiave come l'industria elettronica (BOC Edwards). Sono inoltre in corso numerosi accordi di cooperazione nel settore della ricerca e sviluppo fra BOC e terzi. BOC ha concentrato le sue competenze nel settore dell'impiantistica a livello mondiale sulle attività legate ai sistemi di produzione.
94. Air Liquide e BOC dispongono di conoscenze tecnologiche vaste ed avanzate nel campo della costruzione di impianti, nonché - elemento importante - di know-how nel settore ingegneristico. Entrambe le imprese sono al primo posto, ad esempio, nella produzione di gas ultrapuri per l'industria elettronica. Air Products ha confermato che BOC è un'impresa altamente competitiva per quanto riguarda gli impianti più piccoli, con capacità dell'ordine delle 150-350 t/giorno. Anche se la tecnologia criogenica di produzione utilizzata per i grandi impianti in loco probabilmente non cambierà in maniera sostanziale nel prossimo futuro, la capacità di attuare continui miglioramenti è un importante elemento a favore di detta impresa. Air Liquide acquisirebbe un accesso illimitato a tutta la tecnologia di processo di BOC, e al suo know-how nel settore dell'impiantistica. La Commissione deve supporre che Air Liquide acquisirebbe anche il centro di R&S collegato a BOC e ubicato negli Stati Uniti (oltre al centro di ricerca BOC Edwards nel Regno Unito).
95. La capacità di progettare, realizzare e gestire grandi progetti in loco è perlomeno tanto importante quanto il disporre di un'ampia gamma di tecnologie. Air Liquide e BOC appartengono al gruppo delle quattro imprese di gas industriali considerate al primo posto, sotto questo aspetto, dagli analisti del settore. [...]* dei più grandi impianti d'ossigeno del mondo (con capacità al di sopra delle [...]* t/giorno) è ad esempio costruita da Air Liquide.

96. Entrambe le imprese si avvalgono inoltre di tecnologie di punta non-criogeniche per la produzione di gas, in particolare per quanto riguarda i generatori avanzati VPSA. Air Liquide è il più importante fornitore mondiale di piccoli generatori a membrane, che possono produrre azoto con un livello di purezza pari al 99%. Tali tecnologie consentono di estendere le attività in loco al settore degli utilizzatori di piccole quantità di prodotto (sotto le 100 t/giorno), una strategia che Air Liquide ha in passato portato avanti con successo (con la stipulazione di almeno [...] * piccoli contratti in loco).
97. La nuova impresa sarebbe anche leader in altri settori, ad esempio in quello della cogenerazione di gas, energia elettrica e vapore (la cosiddetta "offerta allargata"). Si troverebbe inoltre nella migliore posizione, rispetto ai concorrenti, per approvvigionare clienti in industrie chiave come quella dell'elettronica, settore in cui possono essere ottenuti contratti per quantità elevate di prodotto. Air Liquide ha concentrato il [...] * delle sue attività di R&S in tale campo, dove si trova al primo posto con la sua offerta di una "gestione complessiva di gas e prodotti chimici", che comprende la logistica, le attività di rilevamento, controllo, riciclaggio, e l'integrazione al processo industriale dei clienti. Attraverso la controllata BOC Edwards, BOC si è considerevolmente inserita nel settore dell'elettronica. Entrambe le imprese offrono a tale industria un'ampia gamma di prodotti, che copre la produzione in loco di gas standard ultrapuri, di gas speciali, e la fornitura di attrezzature di produzione per il cliente.

La forte presenza congiunta di Air Liquide/BOC a livello mondiale offrirebbe ulteriori vantaggi per quanto riguarda gli acquirenti rappresentati da multinazionali

98. La strategia di Air Liquide è quella di garantire ai suoi grossi clienti (grandi società industriali) la fornitura in gas in tonnellata in tutto il mondo. La Relazione annuale 1998 di Air Liquide espone tale strategia: "Air Liquide porta avanti la sua espansione a livello mondiale seguendo e approvvigionando i propri clienti in tutto il mondo". Tali partenariati sono possibili "grazie alla presenza di Air Liquide su scala mondiale". BOC, che opera in più di 50 paesi, è generalmente considerata, fra tutte le imprese di gas industriali, come quella con la maggiore copertura mondiale. Questo suo orientamento ha portato alla recente riorganizzazione delle sue attività in quattro "divisioni" mondiali.
99. Le risposte fornite dai clienti indicano che una presenza a livello mondiale non è un requisito essenziale per concorrere per contratti di fornitura di gas in tonnellata, poiché la maggior parte degli acquirenti cerca la soluzione migliore in un determinato mercato regionale. Una presenza su scala mondiale, tuttavia, può procurare a un'impresa di gas industriali un vantaggio concorrenziale per quanto riguarda gli acquirenti rappresentati da multinazionali. Il fatto di aver stabilito una relazione commerciale con un cliente e dimostrato la propria affidabilità in una data regione costituirà una referenza per l'impresa di gas industriali che concorrerà per un contratto di fornitura di gas in tonnellata in un'altra area. Un'impresa con una copertura mondiale si trova anche in una migliore posizione per concedere ai clienti delle agevolazioni (per esempio degli sconti) in un paese in cambio di un altro contratto in un altro paese. In particolare, secondo gli operatori di mercato, la possibilità di svolgere attività su base mondiale rappresenta un vantaggio nel trattare con imprese del settore elettronico. Le imprese di gas industriali con una

presenza mondiale limitata, come Linde, Messer e AGA, si trovano in una situazione di svantaggio nell'acquisire tali clienti.

(c) Posizione dei concorrenti

Il potere dell'entità derivante dalla concentrazione costituirebbe un disincentivo a operare attivamente per le imprese concorrenti

100. Air Liquide/BOC sarebbe il più forte fornitore di gas in tonnellata sotto tutti gli aspetti. Alcuni dei suoi punti di forza sono di natura generale (tecnologia, capacità di esecuzione dei progetti, presenza di infrastrutture in diversi paesi); la nuova impresa avrebbe inoltre particolari elementi di forza a livello regionale (posizioni forti per quanto riguarda la fornitura regionale; controllo di reti di gasdotti; posizione dominante sui mercati nazionali dei gas sfusi).
101. Nessuna delle imprese concorrenti ha gli stessi elementi di forza generali di Air Liquide/BOC. Data questa più debole posizione per quanto riguarda gli aspetti generali, gli altri operatori sarebbero anche meno incentivati a cercare di accedere alle "roccaforti" regionali della nuova entità, dove dovrebbero far fronte a una resistenza particolarmente forte. L'unione di elementi di forza regionali con elementi di forza di carattere generale nella stessa impresa potrebbe pertanto portare ad una spartizione di fatto del mercato SEE in due zone: da un lato un'unica vasta area europea occidentale controllata interamente da Air Liquide/BOC, e dall'altro il resto del SEE.
102. I contatti su diversi mercati fra Air Liquide/BOC e le altre imprese, inoltre, scoraggiano ulteriormente la concorrenza. Ciascuno degli altri fornitori si trova in concorrenza con Air Liquide/BOC sui mercati nazionali dei gas sfusi e/o in bombola, sui quali Air Liquide/BOC ha una posizione altrettanto forte (cfr. la tabella 9). Ogni concorrente sarebbe pertanto indotto a evitare una concorrenza aggressiva per non esporsi a misure di ritorsione da parte della nuova entità.

La maggior parte dei restanti fornitori di gas in tonnellata sono considerati dagli operatori di mercato come concorrenti "secondari"

103. Per una valutazione generale della forza concorrenziale dei restanti fornitori di gas in tonnellata, è opportuno prendere in considerazione i punti di vista delle stesse imprese di gas industriali. In uno studio interno elaborato da Air Products, non riguardante solo il mercato dei gas in tonnellata²⁷, viene operata una distinzione fra imprese di gas industriali "primarie" e "secondarie". Air Liquide, BOC, Air Products e Praxair appartengono al primo gruppo; Linde, AGA e Messer al secondo. Va osservato che secondo detta analisi Linde, AGA e Messer si trovano in una posizione di inferiorità riguardo, fra gli altri aspetti, alla "capacità di esecuzione di progetti di grossi impianti in loco". Gli analisti del settore condividono questa valutazione²⁸.

²⁷ *"Industrial Gas Industry Overview"*, maggio 1999, presentato da detta impresa alla Federal Trade Commission degli USA come parte della pratica HSR.

²⁸ NatWest Securities, *"Industrial Gas 2000"*, febbraio 1997, pag. 73.

104. Sui mercati dei gas in tonnellata, nessuna delle imprese concorrenti beneficia nella stessa misura di Air Liquide/BOC degli stessi specifici punti di forza (infrastruttura a livello europeo, controllo di una vasta rete di gasdotti, forte presenza a livello regionale, e forte posizione sui mercati nazionali dei gas sfusi).

I legami che si verrebbero a instaurare fra Air Liquide ed Air Products in seguito all'acquisizione congiunta e alla divisione di BOC scoraggerebbero ulteriormente la concorrenza

105. Air Products ha una quota di mercato limitata in Europa (il 5-10% per l'ossigeno e il 10-15% per l'azoto), anche se può essere considerata una delle imprese più importanti in termini di tecnologia di produzione e di esecuzione di progetti di impianti in loco²⁹.

106. In virtù dei legami che verrebbero a instaurarsi fra Air Liquide e Air Products dall'acquisizione congiunta e dalla divisione di BOC, è probabile che Air Products si asterrrebbe dal perseguire una politica concorrenziale aggressiva nei confronti di Air Liquide/BOC (cfr. i paragrafi 223-243).

La concentrazione Linde/AGA, se portata a termine, non ridurrebbe gli effetti anticoncorrenziali dell'operazione in oggetto

107. Linde è il secondo maggior concorrente in termini di quota di mercato (il 15-20% per l'ossigeno e il 15-20% per l'azoto). Qualora tale impresa acquisisca AGA, la sua quota di mercato aumenterà al 25-30% per l'ossigeno e al 15-20% per l'azoto. Il divario fra la sua quota di mercato e quella di Air/Liquide/BOC continuerà tuttavia ad essere considerevole, ossia del [...] per l'ossigeno e del [...] per l'azoto.

108. Linde è generalmente considerata come una delle imprese leader per quanto riguarda la tecnologia di produzione (tecnologia di processo) per gli impianti criogenici di frazionamento dell'aria. Essa possiede inoltre una considerevole competenza interna in campo ingegneristico. La sua tecnologia presenta tuttavia delle lacune in alcuni settori: l'impresa non dispone, ad esempio, di una tecnologia competitiva nel campo dei sistemi a membrane di frazionamento dell'aria per la produzione dell'azoto, un settore redditizio e in crescita. La concentrazione con AGA non aggiungerà nulla alla competenza tecnologica di Linde, poiché AGA non possiede una vera e propria competenza nel campo dell'impiantistica. AGA ha difatti una licenza d'utilizzo della tecnologia di Linde.

109. Nella risposta alla comunicazione delle obiezioni, la parte notificante ha sottolineato la competenza di Linde nelle attività di costruzione e di vendita degli impianti, in particolare per quanto riguarda le grandi unità criogeniche di frazionamento dell'aria. Linde AG è un'impresa diversificata, che opera nel settore dei gas industriali tramite una delle sue quattro divisioni ("*Werkgruppen*"). Le unità di frazionamento dell'aria in loco non sono costruite dalla divisione di Linde che si occupa dei gas industriali ("*Werkgruppe Technische Gase*") - la quale, dal novembre 1999, è una società autonoma, ma sempre controllata da Linde AG - ma dalla divisione di ingegneria e costruzione ("*Werkgruppe Anlagenbau*"). Quest'ultima divisione realizza inoltre progetti ingegneristici in una serie di settori

²⁹ NatWest Securities, "*Industrial Gas 2000*", febbraio 1997, pag. 73.

non collegati ai gas industriali ed ha, in passato, fornito unità criogeniche di separazione dell'aria alla *Werkgruppe Technische Gase* così come ad altre imprese di gas industriali. Sotto tale aspetto la *Werkgruppe Anlagenbau* di Linde agisce come qualsiasi altra società di ingegneria e costruzione. Nel corso dell'audizione Linde ha dichiarato di non vedere alcuna ragione per cui le sua attività di vendita di impianti dovrebbero rafforzare le sue attività di fornitura di gas.

110. Le attività di Linde nel campo della costruzione e della vendita di impianti sembrano pertanto servire solo a garantire che la tecnologia criogenica dell'impresa sia generalmente disponibile ad altre società di gas industriali. Operando come fornitore di attrezzature per tali imprese, Linde non aumenterà direttamente le proprie possibilità di ottenere contratti di fornitura di gas in tonnellata. La fornitura di attrezzature tramite contratti di *engineering*, e la fornitura di gas tramite relazioni contrattuali a lunga scadenza, appartengono a mercati del prodotto distinti, in cui sono richiesti elementi di forza diversi dal punto di vista concorrenziale. Linde, ad esempio, non ha accesso ad alcuna grande rete di gasdotti: ciò limita le sue possibilità di acquisire nuovi clienti di gas in tonnellata in regioni industriali chiave in cui altri concorrenti dispongono di tali condutture, e costituisce uno svantaggio dal punto di vista strategico.
111. Per ottenere contratti di fornitura di gas in tonnellata, la capacità di concezione, di esecuzione e di gestione di grossi progetti in loco è almeno altrettanto importante della competenza tecnologica. Gli analisti del settore ritengono che, sotto questo aspetto, Linde si trovi in una posizione di inferiorità rispetto alle imprese di gas industriali "primarie"³⁰. Il fatto che negli ultimi cinque anni Linde abbia ottenuto ed eseguito un numero relativamente piccolo di grossi contratti in loco (vedi la tabella 3), sembra confermare tale valutazione³¹. In passato Linde ha preferito concedere licenze d'uso della sua tecnologia ad altre imprese di gas industriali, o costruire impianti in subappalto per altre società. Sembra pertanto che essa abbia adottato una politica piuttosto prudente per quanto riguarda l'esecuzione diretta di progetti.
112. Nel valutare la forza concorrenziale che eserciterebbe Linde/AGA dovrebbe essere preso in considerazione il fatto che detta impresa avrebbe determinati punti di forza a livello regionale. Come Air Liquide/BOC, benché su scala più piccola, Linde/AGA avrebbe una posizione forte in alcuni territori "d'origine" (Austria, Scandinavia e alcune regioni della Germania). Vi è il pericolo che essa concentri le sue attività nelle regioni in cui beneficia di specifici vantaggi concorrenziali e che presentano rischi minori, riducendo così il livello generale della concorrenza.

E' improbabile che Messer e Praxair risultino concorrenti effettivi

113. Né Messer né Praxair beneficiano nella stessa misura di Air Liquide/BOC degli stessi specifici punti di forza.
114. La posizione di Messer risulta molto più debole in termini di quota di mercato (il 10-15% per l'ossigeno e il 5-10% per l'azoto) e di numero di contratti ottenuti (cfr.

³⁰ Vedi la nota 29.

³¹ Linde ha tuttavia ottenuto un gran numero di piccoli contratti in loco (meno di 100 t/giorno).

la tabella 3). Benché sia competente nel campo della costruzione di impianti, Messer deve affrontare, rispetto ad Air Liquide/BOC, svantaggi di natura strategica. Il fatto di essere considerevolmente più piccola dell'impresa leader Air Liquide/BOC e di altri importanti operatori (ad esempio Air Products) costituisce uno svantaggio supplementare, in particolare per l'aggiudicazione di grandi progetti che richiedono cospicui investimenti finanziari. Avendo aumentato significativamente, negli ultimi anni, la sua esposizione debitoria, Messer può ritrovarsi con una forza finanziaria insufficiente per investire, in futuro, in progetti di fornitura in loco su ampia scala. Neanche Messer ha una presenza a livello mondiale.

115. La presenza di Praxair in Europa è limitata (una quota di mercato inferiore al 5% per l'ossigeno e del 5-10% per l'azoto). L'impresa ha i suoi punti di forza principalmente sui mercati americani.
116. Per valutare in che misura Praxair potrà essere in futuro una concorrente sul mercato dei gas in tonnellata del SEE, è necessario valutare quali incentivi economici avrebbe detta impresa nell'operare attivamente su tale mercato. Nel corso dell'audizione Praxair ha dichiarato di non essere stata in grado, nonostante le sue competenze tecnologiche, di acquisire una quota di mercato significativa in Europa. L'impresa considera esigue le sue possibilità di ottenere dei contratti dovendo far fronte alla concorrenza di grandi fornitori già presenti sul mercato. Praxair ha affermato di non avere intenzione di effettuare ingenti investimenti per aumentare in futuro la sua presenza in Europa: nonostante le competenze tecnologiche di cui dispone, essa considera razionale, dal punto di vista economico, accordare la priorità ad investimenti in altre regioni nel mondo, in cui scorge maggiori potenzialità di crescita. Su questa base, non sembra probabile che Praxair possa minacciare la posizione congiunta delle parti sul mercato dei gas in tonnellata del SEE in misura tale da eliminare la loro posizione dominante.

(d) Posizione dei clienti e aggiudicazione dei contratti

Esistenza di un'offerta molto concentrata di fronte a una domanda molto meno concentrata

117. Gli acquirenti di gas in tonnellata sul mercato europeo si trovano già di fronte a un'offerta molto concentrata. Sono attualmente presenti sul mercato pochi fornitori di gas in tonnellata (non più di sette), e il loro numero potrebbe essere ridotto a cinque. Di tali fornitori, alcuni sono chiaramente meno qualificati di altri.
118. La concentrazione proposta ridurrebbe ulteriormente la scelta degli acquirenti. L'eliminazione di BOC come forza concorrenziale indipendente restringerebbe ancora la struttura dell'offerta, non solo per la riduzione del numero dei concorrenti, ma, aspetto ancora più importante, perché verrebbe eliminato proprio uno dei pochi grossi fornitori sul mercato dei gas in tonnellata. BOC è una delle poche imprese di gas industriali "primarie", dotata di una tecnologia di punta, di grande capacità di investimento e di competenza in materia di esecuzione dei progetti.
119. Il versante della domanda è invece meno concentrato. I settori che richiedono ossigeno e azoto in tonnellata sono molteplici, ad esempio quello dell'acciaio, dei metalli (ferrosi e non ferrosi), il settore chimico, petrolchimico, le raffinerie,

l'industria elettronica, le vetrerie. In ciascuno di questi settori esiste un numero significativo di (potenziali) clienti. Negli ultimi anni, in Europa, più di 100 acquirenti diversi hanno chiesto ai fornitori di presentare offerte per grandi impianti in loco (con capacità superiore alle 100 t/giorno). Includendo anche la domanda di impianti in loco più piccoli (ma sempre di una certa dimensione), al limite fra la fornitura di gas in tonnellata e sfusi (20-100 t/giorno), il numero di clienti sarebbe ancora più alto.

120. Nel settore dell'acciaio e in quello chimico/petrochimico si riscontra la presenza di grossi acquirenti. La parte notificante afferma che alcuni di essi sono imprese di dimensioni maggiori di Air Liquide. Non è chiaro, tuttavia, in che modo la dimensione di un cliente possa aumentare il suo potere negoziale. Il potere degli acquirenti non è funzione delle dimensioni dell'impresa, ma dei gradi di concentrazione dell'offerta e della domanda. Nessun singolo acquirente rappresenta una quota significativa nella fornitura di gas in tonnellata nel SEE, e il grado di concentrazione, sul versante della domanda, è considerevolmente inferiore a quello sul versante dell'offerta.

Non tutti i clienti concentrano i loro approvvigionamenti a livello di sede centrale, o possono esercitare potere di contrattazione in base al volume di prodotto acquistato

121. Nella notifica presentata, Air Liquide afferma che i clienti di gas in tonnellata sono sostanzialmente alcune grosse imprese mondiali (acciaierie, imprese chimiche e raffinerie), che hanno generalmente un'unità centralizzata per gli approvvigionamenti. Air Liquide afferma inoltre che, dati gli elevati volumi di prodotto richiesti, gli acquirenti sono in grado di esercitare un potere di contrattazione molto forte nei confronti dei fornitori.
122. Dalle indagini della Commissione non emerge tuttavia che gli acquirenti di gas in tonnellata siano limitati ad alcune grosse multinazionali. Inoltre, anche le imprese che centralizzano i loro approvvigionamenti hanno affermato di dover sostenere una dura battaglia per misurarsi col potere dei loro fornitori.
123. In taluni settori il costo dei gas industriali incide sui costi di produzione degli acquirenti in misura maggiore che in altri. Le quantità di ossigeno ed argon fornite ad un'acciaieria saranno ad esempio molto elevate, e costituiranno inoltre una parte significativa dei costi variabili dello stabilimento. Quelle fornite al sito di produzione di un'impresa chimica possono essere altrettanto elevate in termini assoluti, ma rappresentano solo una parte relativamente esigua dei costi dell'acquirente. Secondo la parte notificante, l'ossigeno e l'azoto rappresentano generalmente il 3% circa dei costi del prodotto cui sono destinati. Nella maggior parte dei casi, le attività del cliente sono legate alla fornitura di una quantità di gas fissa, e il costo di un'eventuale interruzione della fornitura può essere molto alto. Tali elementi indicano che la domanda tende ad essere anelastica rispetto al prezzo. L'acquisto di grosse quantità di prodotto non significa pertanto che il cliente sarà in grado di esercitare un potere di contrattazione nei confronti del fornitore.
124. L'introduzione del concetto di "offerta allargata" o di *utility island*, che implica principalmente la cogenerazione di energia elettrica e vapore, porterà ad una diminuzione dei costi sia per il fornitore di gas industriali che per il cliente, ma ridurrà anche il potere negoziale di quest'ultimo. Le imprese di gas industriali, difatti, combinando la fornitura di gas con la cogenerazione di energia elettrica e

vapore, possono soddisfare sia il proprio fabbisogno di energia elettrica (per far funzionare l'impianto in loco), che il fabbisogno di vapore del cliente (generalmente per le imprese chimiche). Air Liquide è stata la prima a introdurre questo metodo, e ha avuto finora il massimo successo nell'applicarlo. Una fornitura di *utilities* così integrata presenta caratteristiche che la rendono assimilabile più ad un'impresa comune che ad un accordo tradizionale di fornitura. Se da un lato il cliente potrà trarre vantaggi da tale approvvigionamento esterno di *utilities*, avrà dall'altro maggiori difficoltà ad interrompere questa relazione simbiotica con l'impresa di gas industriali una volta scaduto il contratto. Il suo potere di contrattazione si troverà alla fine ridotto.

Le attuali procedure di aggiudicazione dei contratti sono insufficienti per limitare i punti di forza delle parti

125. Nella notifica, Air Liquide dichiara che il mercato dei gas in tonnellata è un "bidding market", basato cioè sull'aggiudicazione di appalti, e che la presenza di altri offerenti (anche uno solo) in un appalto è pertanto sufficiente a garantire il gioco della concorrenza. Tuttavia, la definizione di "bidding market", data dalla parte notificante, non è chiara. Se con tale termine s'intende una gara formale, la normale procedura d'aggiudicazione dei contratti sul mercato dei gas in tonnellata manifestamente non ne soddisfa i criteri. In una tipica gara d'appalto, ad esempio nel settore pubblico, i bandi sono pubblicati in modo tale da informare tutti i concorrenti, che possono così presentare offerte in base alle stesse informazioni e alle stesse condizioni, e la decisione di aggiudicazione viene presa dopo la valutazione di tali offerte.
126. Le indagini della Commissione hanno mostrato che le procedure di aggiudicazione dei grandi contratti in loco devono essere considerate in modo più differenziato. Non esiste alcuna procedura di gara standardizzata. Nei paragrafi 127, 128 e 129 sono esposti alcuni elementi considerati tipici dai clienti e dalle imprese concorrenti.
127. *Progettazione di un impianto in loco e definizione delle specifiche.* La stessa Air Liquide ha affermato che le imprese di gas industriali (i potenziali fornitori) sono spesso consultate dai (potenziali) clienti durante la fase di concezione del progetto. Nell'elaborare una soluzione per la fornitura di gas in tonnellata, un acquirente cerca spesso di avere il parere delle imprese del settore. Ciò accade soprattutto quando sono necessari grandi impianti in loco adatti ad esigenze particolari, data la complessità dei progetti dal punto di vista della tecnologia così come della progettazione e della gestione³². In tali casi la maggior parte dei clienti si basa sulla consulenza di un'impresa competente per individuare ed elaborare la migliore soluzione tecnica per la capacità, il grado di purezza e il flusso richiesti, le alternative e i parametri per la progettazione dell'impianto, le soluzioni appropriate per quanto riguarda le riserve, le considerazioni di natura ambientale, ecc. Questo dialogo iniziale può protrarsi per un lungo periodo, anche diciotto mesi, durante i

³² Quando sono necessari piccoli impianti in loco basati su una tecnologia standard (PSA, VPSA, piccoli impianti criogenici), il cliente può essere maggiormente in grado di definirne le specifiche senza doversi consigliare con un'impresa di gas industriali. In particolare, le grandi multinazionali possono basarsi sull'esperienza già acquisita per costruire impianti analoghi in altri siti, in particolare se detti impianti non devono soddisfare esigenze particolari.

quali si svolgono discussioni tecniche approfondite e incontri a livello di esperti/ingegneri. Tale procedimento porta a elaborare una soluzione adatta al particolare sito del cliente. Vi sarà quindi almeno un potenziale fornitore che apporterà un contributo significativo nel definire le specifiche di un grande impianto in loco. Si tratta di un procedimento che si avvicina a quello di uno sviluppo congiunto di progetti.

128. *Inviti a presentare offerte.* I clienti hanno confermato che di regola non vengono pubblicati bandi di gara per le forniture in loco. La maggior parte dei clienti contatta una o più società di gas industriali (generalmente per iscritto, ma anche oralmente), chiedendo di presentare un'offerta. La definizione delle specifiche varia da una descrizione generale fino ai dettagli completi.
129. *Processo decisionale e trattative supplementari.* Una volta ricevute le offerte, avranno spesso luogo trattative supplementari con il fornitore già inserito sul mercato (in base alle condizioni delle altre offerte presentate), o con le imprese concorrenti che hanno risposto all'invito (e ciò in base alle offerte del fornitore già presente sul mercato, e alle altre proposte). Dopo aver esaminato tutti gli elementi il cliente prenderà la decisione relativa all'aggiudicazione del contratto.
130. La valutazione formulata dalla Commissione sulla base delle informazioni sovraesposte, circa la questione se le procedure di aggiudicazione dei contratti possano limitare il potere di mercato delle parti, è esposta nei paragrafi 131-144.
131. Va osservato innanzitutto che le procedure di aggiudicazione dei contratti a cui ricorrono gli acquirenti di gas in tonnellata non sono - eccezion fatta per pochi casi - vere e proprie procedure di appalto, basate su criteri chiari e oggettivi (ad es. il prezzo più basso), ma sono semplici procedure di negoziati svolti a livelli diversi con diversi fornitori.
132. Nella maggior parte di tali procedure negoziate le imprese concorrenti hanno la possibilità di modificare le loro offerte e di proporre condizioni differenti, e gli esempi forniti dalla parte notificante lo confermano. Essa dichiara che ciò consente ai clienti di mettere i fornitori l'uno contro l'altro per spuntare migliori condizioni. Vari elementi della procedura di negoziazione limitano tuttavia tale possibilità.
133. In primo luogo, l'impresa selezionata per offrire una consulenza sulle specifiche del nuovo impianto e sulle relative condizioni sarà spesso quella già inserita sul mercato, con la quale è già stato costituito un rapporto di collaborazione.³³ La procedura di aggiudicazione abituale coinvolge pertanto il fornitore già presente sul mercato in una fase precedente a quella in cui intervengono le imprese concorrenti. La soluzione proposta per la fornitura in loco è spesso quella elaborata insieme al fornitore già presente sul mercato, e quella che corrisponde alle sue capacità.

³³ In linea di principio, per la concezione del progetto il cliente può chiedere un parere alternativo a diversi potenziali fornitori. Si può tuttavia presumere che solo imprese molto grosse ricorrono a tali strategie. Dalle indagini della Commissione non è emerso nessun caso in cui sia stato applicato tale approccio.

134. Il fornitore già inserito sul mercato è in grado di fare l'offerta più vantaggiosa in virtù dei rapporti già esistenti e dell'investimento iniziale già realizzato. Ciò avviene sia quando un contratto di fornitura in loco deve essere rinnovato, sia quando sono richieste proroghe o modifiche di contratti già stipulati (per i dettagli, cfr. i paragrafi da 58 a 61). Questi ostacoli possono scoraggiare i nuovi operatori dal concorrere per l'aggiudicazione di contratti con la stessa determinazione che essi impiegherebbero se potessero presentare offerte in condizioni di parità, o possono addirittura spingerli a non candidarsi affatto. Ciò è confermato dalle risposte di alcuni acquirenti³⁴.
135. Molti dei clienti contattati hanno effettivamente risposto che il fornitore già presente sul mercato beneficia di un vantaggio nel presentare la propria offerta per un contratto di fornitura in loco, in particolare quando deve essere prorogato un contratto già in corso.
136. In alcuni casi, il vantaggio di cui beneficia il fornitore già insediato può essere così pronunciato che un cliente troverà difficoltà nell'ottenere offerte dalle imprese concorrenti. Ciò tende ad accadere se il contratto da aggiudicare non è abbastanza interessante, e se le possibilità di ottenerlo sono troppo scarse per spingere dette imprese ad investire nell'elaborazione di un'offerta. Una tale situazione viene a verificarsi quando un cliente cerca di aumentare solo in modo limitato la capacità prevista da un accordo di fornitura (ad esempio, caso di un cliente con un contratto di fornitura in loco per 1 200 t/giorno di ossigeno, che necessita di una fornitura supplementare di 350 t/giorno). Le possibilità di ottenere contratti per i nuovi operatori sono ridotte anche quando il cliente ha concluso un accordo di fornitura via gasdotto (per i dettagli, cfr. i paragrafi 85 e 86). In tali situazioni, è possibile che i concorrenti non vedano alcun interesse nel presentare offerte in tali condizioni di inferiorità, e il cliente avrà poche alternative rispetto a quella di ricorrere al suo attuale fornitore. Singoli acquirenti hanno confermato tale problema.
137. In secondo luogo, se i bandi di gara per i grossi progetti in loco sono generalmente portati a conoscenza di tutti i fornitori in grado di presentare un'offerta, ciò non sempre avviene per un grande numero di contratti piccoli o medi. Solo un ristretto numero di operatori ha in tali casi la possibilità di presentare un'offerta, poiché i clienti generalmente non pubblicano gli inviti, e spesso non contattano tutti i potenziali fornitori. Viene comunque solitamente interpellato il fornitore già inserito sul mercato.
138. In terzo luogo, per preparare le offerte i fornitori hanno bisogno di una considerevole quantità di informazioni sui clienti, sulle loro attività e sulle loro esigenze. La parte notificante ha sottolineato che i contratti per i gas in tonnellata sono generalmente elaborati su misura in base alle specifiche necessità dell'acquirente. Questo tipo di informazioni permette al fornitore di valutare le possibilità aperte al cliente (ad esempio sostituzione, revisione o rinvio del contratto), e i costi che questi dovrebbe sostenere per ciascuna di esse. Nel corso delle successive trattative, il fornitore può raccogliere ulteriori elementi. In base ai

³⁴ Possono esservi naturalmente delle eccezioni, come i grossi progetti detti "di prestigio", che molte imprese di gas desidererebbero aggiudicarsi. Tale valutazione rispecchia la tendenza generale.

dati raccolti può così valutare il rischio che un dato progetto sia abbandonato, rimandato o ridimensionato, o che il cliente opti per un impianto completamente nuovo invece di prorogare l'accordo già esistente. Questa valutazione gli permette di adattare i prezzi di conseguenza. I clienti hanno pertanto potere negoziale solo per progetti marginali.

139. Tale grado di trasparenza per quanto riguarda le opzioni aperte al cliente, e la possibilità, per il fornitore, di adattarsi al suo comportamento, distinguono la procedura negoziale predominante sul mercato dei gas in tonnellata dalle classiche procedure di gara. Queste ultime sono concepite in modo tale da evitare questo tipo di trasparenza, rafforzando così la posizione dell'acquirente e garantendo un'effettiva concorrenza fra i fornitori in condizioni di parità.
140. In quarto luogo, da un esame dell'evoluzione del mercato dei gas in tonnellata emerge che non è facile per i clienti passare da un fornitore all'altro. Non vi sono elementi che indichino che le quote di mercato delle parti abbiano subito forti variazioni. L'esistenza di forti posizioni regionali contraddice inoltre il punto di vista della parte notificante. Sia Air Liquide che BOC hanno costantemente mantenuto quote molto elevate sul mercato della fornitura di gas in tonnellata nei rispettivi territori "d'origine" (cfr. i paragrafi 67 e 68). Se l'aggiudicazione di ogni singolo contratto fosse del tutto aperta, le posizioni delle parti sul mercato dovrebbero risultare molto meno stabili. Ciò non è avvenuto nel caso in oggetto.
141. La parte notificante ha citato diverse decisioni della Commissione relative a casi di concentrazioni per avallare la propria opinione, secondo la quale le procedure di gara ridurrebbero gli ostacoli alla concorrenza che generalmente sorgono dal possesso di elevate quote di mercato.
142. Nella risposta alla comunicazione delle obiezioni la parte notificante rimanda alla decisione della Commissione del 12 dicembre 1996 nel caso IV/M.692 - Electrowatt/Landis. Le considerazioni pertinenti di tale decisione, tuttavia, riguardavano piccoli mercati caratterizzati dall'entrata di nuovi concorrenti, e da un grado di innovazione tecnologica (componenti elettronici) che rendevano possibili variazioni nelle quote di mercato. Nel presente caso non si riscontra nessuno di questi elementi.
143. Nello stesso contesto, la parte notificante cita la decisione della Commissione del 23 ottobre 1998 nel caso IV/M.1298 - Kodak/Imation. In detta decisione, tuttavia, l'esistenza di procedure di gara era solo uno dei vari fattori presi in considerazione nel determinare se l'operazione avrebbe portato alla costituzione di una posizione dominante individuale o congiunta. Un fattore più rilevante era che ogni aumento dei prezzi poteva accelerare il passaggio del cliente ad una tecnologia differente, in particolare ai sistemi digitali. Nel presente caso, non vi sono tecnologie concorrenti che potrebbero porre simili vincoli alle parti.
144. La Commissione conclude che le procedure più diffuse di aggiudicazione dei contratti non sono, in sé, sufficienti a garantire che ogni potenziale fornitore possa presentare offerte a condizioni uguali, e riceva parità di trattamento nel corso della procedura stessa. L'esito di tali procedure dipende da diversi fattori, come la forza dei fornitori sul mercato. Nei casi in cui un fornitore, come l'entità che risulterebbe dalla concentrazione proposta, occupa già una posizione notevolmente più forte degli altri, una tale procedura gli permette di trarre vantaggio da tale posizione per

adattare la sua offerta in funzione di quella dei suoi concorrenti, indebolendoli così ulteriormente. Lo squilibrio ancora maggiore che si verrebbe a creare a favore dell'entità congiunta Air Liquide/BOC diminuirebbe ancora di più l'efficacia delle attuali procedure di aggiudicazione. Sulla base di tali considerazioni, la Commissione ritiene che dette procedure siano insufficienti a limitare il potere di mercato delle parti.

I clienti possono contare solo su una trasparenza dei costi limitata e saranno generalmente poco propensi a ricorrere all'autoproduzione

145. La parte notificante argomenta che i clienti hanno sempre la possibilità di investire nell'acquisto di un impianto di frazionamento dell'aria e di gestirlo in proprio. L'acquisto dei gas e l'acquisto degli impianti di frazionamento dell'aria sarebbero pertanto due modi equivalenti e sostituibili con cui il cliente può soddisfare le proprie esigenze. Secondo la parte notificante, la maggior parte dei clienti, in un momento o nell'altro, ha posseduto e gestito impianti propri di frazionamento dell'aria: i clienti si trovano pertanto in una posizione ottimale per calcolare i costi di produzione, per confrontare i prezzi dei gas e riuscire ad ottenere le condizioni più vantaggiose.
146. Le indagini della Commissione non hanno confermato tali dichiarazioni. La maggior parte dei clienti, difatti, non considera l'autoproduzione un'alternativa economicamente valida, e ciò per plausibili ragioni. In primo luogo, gli acquirenti della maggior parte dei settori interessati perseguono una politica di *outsourcing* per le loro attività non di base, e la realizzazione di un cospicuo investimento di capitale per la produzione di una sola materia prima andrebbe contro tale tendenza³⁵. In secondo luogo, pochi clienti dispongono della competenza e del personale per assicurare il funzionamento e la manutenzione di grosse unità di frazionamento dell'aria, data in particolare la continua evoluzione della tecnologia. Essi non sono generalmente in grado di gestire impianti in loco in modo altrettanto redditizio delle imprese di gas industriali, poiché non possono beneficiare dei vantaggi derivanti dalla vendita dei gas liquidi eccedentari. In terzo luogo, i clienti non sarebbero in grado di controllare le conseguenze della loro decisione di investimento iniziale. In caso di fabbisogno di un aumento di capacità, di un miglioramento dei livelli di purezza, o di qualsiasi altra modifica dell'impianto, il cliente dovrebbe effettuare investimenti supplementari. Tenuto conto di tali fattori, la minaccia che un cliente passi all'autoproduzione, se pur ventilata durante le trattative per la stipulazione del contratto, è difficilmente credibile.
147. In particolare, è infondato affermare che l'acquisto di impianti e la fornitura di gas in tonnellata siano due modi "equivalenti e sostituibili" con cui un cliente può soddisfare le proprie esigenze. Nella sua risposta alla comunicazione delle obiezioni, la parte notificante indica come, in un contratto per la fornitura in tonnellata, il rischio connesso al grosso investimento sia condiviso ("sottoscritto") al tempo stesso dal cliente e dal fornitore. In caso di acquisto di un impianto, il cliente dovrebbe sostenere tale rischio da solo.

³⁵ Tale punto di vista è condiviso dagli analisti del settore. Cfr. ad esempio NatWest Securities, *"Industrial Gases 2000"*, febbraio 1997, pag. 79.

148. I dati presentati dalla parte notificante contraddicono la sua stessa affermazione, secondo la quale i clienti sarebbero generalmente propensi ad acquistare unità di frazionamento dell'aria e a passare all'autoproduzione. Su [...] offerte presentate da Air Liquide in Europa negli ultimi cinque anni, l'autoproduzione è stata presa in considerazione dai clienti solo in [...] casi. Inoltre, su [...] richieste relative ad offerte per la vendita di impianti, solo in [...] casi i clienti hanno effettivamente optato per tale soluzione, mentre in [...] casi hanno stipulato un contratto tradizionale di fornitura. Alla luce di tali dati, gli esempi noti di autoproduzione non possono essere considerati rappresentativi. Un'analisi di mercato di BOC indica che la produzione interna da parte delle imprese utilizzatrici starebbe diminuendo del 2% all'anno e che l'acquisizione di impianti degli utilizzatori da parte delle imprese di gas industriali sembrerebbe rappresentare un terzo della crescita del mercato³⁶. La Relazione annuale 1998 di Air Liquide conferma tale sviluppo: "L'industria siderurgica fornisce una chiara illustrazione dell'attuale tendenza all'*outsourcing* per la produzione dell'ossigeno." Complessivamente, l'autoproduzione tende a diminuire piuttosto che ad aumentare.
149. La maggior parte dei clienti hanno risposto di non essere ricorsi, finora, all'autoproduzione di gas industriali, di non avere una conoscenza particolareggiata della struttura dei costi del loro fornitore, e di non essere stati, o di essere stati solo in parte in grado di ricalcolare il prezzo da questi offerto. I clienti possono stabilire dei parametri durante le trattative per i prezzi dei gas, ma la loro possibilità di verificare i costi del fornitore in ogni singolo caso rimane limitata. La conoscenza derivata dall'aver gestito in passato un'unità di frazionamento dell'aria è inoltre ridotta, dato che la tecnologia del settore evolve, e ciascun grosso impianto in loco costituisce una soluzione a specifiche esigenze.

(e) Conclusioni relative al mercato dei gas in tonnellata

150. La concentrazione proposta modificherebbe la struttura del mercato dei gas in tonnellata del SEE. Essa aumenterebbe considerevolmente la quota di mercato di Air Liquide portando alla costituzione di quello che sarebbe di gran lunga il maggiore fornitore di gas in tonnellata, e rafforzando la sua posizione di forza rispetto alle imprese concorrenti. Il potenziale di concorrenza di una grossa e competente impresa di gas industriali verrebbe ad essere eliminato. La nuova entità avrebbe una più forte presenza a livello regionale in tutta Europa, che potrebbe essere utilizzata come leva per ottenere nuovi contratti; l'impresa potrebbe inoltre contare su punti di forza supplementari di cui gli altri operatori non disporrebbero. La concentrazione notificata unirebbe il know-how e la tecnologia delle due imprese leader, così come le loro competenze nel campo della ricerca e sviluppo. Per le sue dimensioni, la nuova impresa si troverebbe nella posizione migliore per concorrere su un mercato ad alta intensità di capitale che richiede ingenti investimenti. Il considerevole vantaggio in termini di dimensioni scoraggerebbe un'attiva concorrenza.

³⁶ "BOC process systems: Global situation analysys", documento presentato alla Federal Trade Commission come parte della pratica HSR.

151. La Commissione conclude pertanto che la concentrazione proposta porterebbe alla costituzione di una posizione dominante sul mercato per la fornitura in tonnellata dell'ossigeno e dell'azoto nel SEE.

2. I mercati dei gas sfusi ed in bombola

152. L'operazione notificata solleverebbe serie preoccupazioni sotto il profilo della concorrenza poiché porterebbe all'unione di posizioni dominanti nei diversi mercati nazionali, con la conseguenza:

- che l'entità post-concentrazione sarebbe in grado di eliminare o ridurre la concorrenza effettiva o potenziale da parte dei terzi con maggiore facilità;
- che verrebbe meno la concorrenza effettiva e potenziale tra le parti.

153. Inoltre, la concentrazione proposta implicherebbe che Air Products, attualmente il principale concorrente di Air Liquide/BOC, perderebbe gran parte dello stimolo a condurre un'intensa concorrenza nei confronti di Air Liquide/BOC in tali mercati.

(a) Posizione dominante di BOC nel Regno Unito ed in Irlanda

BOC detiene le quote di mercato di gran lunga più elevate per la maggior parte dei gas sfusi ed in bombola nel Regno Unito ed in Irlanda

154. Le quote di mercato di BOC e dei suoi principali concorrenti nei mercati dei gas sfusi ed in bombola nel Regno Unito ed in Irlanda sono riportate, rispettivamente, nelle seguenti tabelle 6 e 7³⁷.

Tabella 6 – Regno Unito

	BOC	Air Products	Messer	Linde	Altri
Gas sfuso					
Ossigeno	[...]*	25-30%	<5%	< 5%	
Azoto	[...]*	35-40%	<5%	< 5%	
Argon	[...]*	15-20%	<5%	<5%	
CO2	[...]*	< 5%	50-55%		35-40% (Hydrogas)
Idrogeno	[...]*	55-60%	< 5%		
Gas in bombola					
Ossigeno	[...]*	10-15%	<5%	<5%	
Azoto	[...]*	25-30%	5-10%	5-10%	<5%
Argon/miscele di argon	[...]*	20-25%	<5%	5-10%	
Acetilene	[...]*	15-20%	<5%	<5%	<5% (AGA)
CO2	[...]*	5-10%	35-40%	<5%	

³⁷ Cifre relative al 1998, ricavate dal fatturato delle imprese per i singoli prodotti in esame.

Idrogeno	[...]*	30-35%	<5%	5-10%	
----------	--------	--------	-----	-------	--

Tabella 7 – Irlanda

	BOC	Air Products
Gas sfuso		
Ossigeno	[...]*	<5%
Azoto	[...]*	<5%
Argon	[...]*	40-45%
CO2	[...]*	
Idrogeno	[...]*	25-30%
Gas in bombola		
Ossigeno	[...]*	15-20%
Azoto	[...]*	25-30%
Argon/miscele di argon	[...]*	25-30%
Acetilene	[...]*	10-15%
CO2	[...]*	<5%
Idrogeno	[...]*	15-20%

155. In Irlanda, BOC detiene elevate quote di mercato con riferimento a tutti i gas. Nel Regno Unito, BOC ha quote particolarmente elevate nel settore dei gas dell'aria sfusi (ossigeno, azoto e argon) e di tutti i gas in bombola.
156. I concorrenti di BOC sono in numero limitato. Nel Regno Unito operano solo altre tre grandi imprese di gas industriali, due delle quali con modeste quote di mercato (Messer e Linde). In Irlanda, la concorrenza si limita a Air Products, che, pur essendo l'unico concorrente significativo in entrambi i paesi, si trova in una posizione molto più debole in termini di quota di mercato nella maggior parte dei segmenti. Il divario tra BOC e Air Products in Irlanda è consistente per tutti i gas in esame ad eccezione dell'argon, che è un gas di basso volume e di elevato valore. Soltanto nel settore dell'idrogeno sfuso, un prodotto oggetto di import-export, la quota di mercato di Air Products nel Regno Unito è paragonabile a quella di BOC.
157. Nella sua risposta alla comunicazione delle obiezioni della Commissione, la parte notificante ha sostenuto che le quote di mercato di BOC per i gas dell'aria sfusi ed in bombola e per l'acetilene sono andate costantemente diminuendo negli ultimi anni.
158. Benché riconosca che BOC possa avere registrato in passato un calo nelle quote di mercato, la Commissione ritiene che gli argomenti addotti non siano sufficienti a contestare la conclusione cui è giunta circa l'esistenza di una posizione dominante nei mercati dei gas sfusi ed in bombola nel Regno Unito ed in Irlanda.
159. In primo luogo, in passato BOC ha detenuto quote elevatissime nei mercati dei gas sfusi e in bombola nel Regno Unito ed in Irlanda, corrispondenti quasi ad un potere di monopolio in alcuni mercati del Regno Unito e nella maggior parte dei mercati in Irlanda. Persino in un mercato dominato da un unico fornitore che si è aggiudicato una larghissima parte dell'offerta, si può verificare una certa flessione nelle quote di mercato nel corso di un lungo periodo. Tale fatto non consente, di per sé, di escludere che la posizione dominante continui a sussistere.
160. In secondo luogo, nonostante il calo registrato a seguito dell'ingresso nel mercato di alcune nuove imprese, la quota di mercato di BOC è rimasta considerevolmente elevata. Nel Regno Unito, la quota di mercato di BOC relativa ad ossigeno, azoto e

argon sfusi nonché ad ossigeno, azoto, argon e miscele di argon, acetilene, anidride carbonica e idrogeno forniti in bombola è stata sempre notevolmente elevata ([...]*). Nel mercato dei gas sfusi ed in bombola in Irlanda, la sua quota è stata persino molto superiore ([...]*). Non si sono registrate in passato variazioni delle quote di mercato tali da far ipotizzare una significativa riduzione delle quote di BOC nel prossimo futuro.

161. Gli ulteriori dati relativi alle quote di mercato presentati da BOC in una fase successiva del procedimento non sono coerenti con i dati riportati nella notifica che, stando alla parte notificante, rappresenterebbero le stime migliori effettuate sulla base di dati reali di BOC. La Commissione non ha sufficiente conoscenza della base di calcolo né del metodo applicato per tali stime. Ad ogni modo, anche se la valutazione fosse basata sulle stime di mercato fornite nella fase successiva del procedimento, le conclusioni cui è pervenuta la Commissione, vale a dire che esiste una posizione dominante nei mercati interessati, rimarrebbero valide.
162. La parte notificante contesta i risultati della Commissione circa la posizione dominante nel mercato dei gas sfusi nel Regno Unito, perché non prenderebbero in considerazione l'avvenuta riduzione dei prezzi. La parte sostiene che, dal 1985, i prezzi di ossigeno, azoto e argon sfusi nel Regno Unito hanno registrato continue riduzioni. La parte notificante non ha fornito altre informazioni relative alla base delle cifre che giustificerebbero tale conclusione.
163. Tuttavia, la parte notificante ha affermato nella sua risposta alla comunicazione delle obiezioni che l'evoluzione tecnica ha permesso di ridurre gli investimenti necessari per le unità di frazionamento dell'aria (circa il [...]* in 15 anni) e di ridurre il consumo medio di elettricità (circa il [...]* in 15 anni); in tal modo il costo di produzione dell'ossigeno liquido e dell'azoto liquido è diminuito (del [...]* in 15 anni, anche grazie al minor costo dell'elettricità). Tale riduzione dei costi di produzione e di energia è stata incorporata nelle analisi effettuate dalle industrie del settore. La Commissione ritiene pertanto che l'evoluzione dei prezzi rifletta ampiamente la riduzione dei costi produttivi ed energetici. Anche considerando che i costi di trasporto siano aumentati, la Commissione osserva che per il maggiore fornitore già stabilito sul mercato - BOC - tali costi dovevano essere minori di quelli sostenuti dai suoi concorrenti. BOC può contare sulla rete di produzione e distribuzione più fitta del Regno Unito e dell'Irlanda e, pertanto, deve coprire una distanza minore tra le centrali di produzione e le stazioni di riempimento, nonché tra queste ultime ed i clienti. I calcoli presentati dalla parte notificante confermano tale valutazione³⁸.
164. La Commissione ritiene pertanto che le quote di mercato considerevolmente elevate detenute da BOC nei mercati dei gas dell'aria e dell'acetilene, sfusi e in bombola, nel Regno Unito ed in Irlanda siano di per sé indicative di una posizione dominante in questi mercati, soprattutto se confrontate con quelle di gran lunga inferiori dei concorrenti.

³⁸ Cfr. Allegato A.11 della risposta alla comunicazione delle obiezioni.

BOC vanta la rete di produzione e distribuzione più estesa del Regno Unito e dell'Irlanda

165. BOC dispone dell'infrastruttura per la produzione e la distribuzione di gas dell'aria più estesa del Regno Unito e dell'Irlanda. La società possiede [...] unità di frazionamento dell'aria in Gran Bretagna e [...] in Irlanda. Ciascuno di tali stabilimenti produttivi serve anche da punto di distribuzione per i gas trasportati in cisterna, ma BOC ha in Gran Bretagna altri [...] impianti di distribuzione di gas sfuso, oltre a un impianto per la produzione di acetilene. BOC possiede pertanto la rete più capillare di stabilimenti di produzione e distribuzione per i gas sfusi. Inoltre, dispone di un'estesa infrastruttura distributiva per i gas in bombola in Irlanda ([...] impianti di imbottigliamento contro uno dei suoi concorrenti). Giova anche osservare che BOC è riuscita anche a installare diversi (oltre [...]) piccoli impianti locali di produzione dell'azoto presso i clienti, che altrimenti necessiterebbero di forniture di azoto liquido. Sulla base dei dati forniti dai concorrenti, la Commissione conclude che nessun concorrente dispone di un'infrastruttura tanto estesa di produzione e di distribuzione in Gran Bretagna ed in Irlanda. Pertanto, la posizione logistica complessiva di BOC è tale da permetterle di conservare, se non addirittura rafforzare, la propria posizione dominante.

BOC detiene una posizione molto forte nel mercato in tonnellate nel Regno Unito

166. BOC controlla la parte di gran lunga maggiore della produzione di gas dell'aria in grande quantità nel Regno Unito (mercato dei gas in tonnellate)³⁹. Secondo le cifre fornite dalla parte notificante, che sono state confermate dalle indagini della Commissione, BOC fornisce il [...] dell'ossigeno e dell'azoto venduti in tonnellate. La sua forte posizione in tale segmento è rafforzata dal controllo che esercita sulle più estese reti canalizzate nel Regno Unito.

167. La forte posizione di BOC nel settore dei gas in tonnellate comporta ulteriori vantaggi nel mercato dei gas sfusi, giacché ogni volta che BOC si aggiudica un contratto di gas in tonnellate essa può, in linea di massima, decidere di utilizzare il nuovo impianto in loco per la produzione simultanea di gas liquidi (cosiddetta produzione "piggy back" o "a dorso"). BOC può così rinnovare costantemente la propria capacità di produzione. Inoltre, i gas liquidi prodotti contemporaneamente ai gas in tonnellate comportano minori costi di produzione grazie alle economie di scala conseguite in un impianto più grande. Nella sua risposta alla comunicazione delle obiezioni ed in occasione dell'audizione, la parte notificante ha contestato tale vantaggio affermando che la produzione "a dorso" non riflette le attuali tendenze della produzione di gas sfusi. Non tutti i suoi concorrenti sono però dello stesso avviso; una parte di loro sostiene che il sovradimensionamento di un impianto in loco procura tuttora un vantaggio supplementare ad un produttore di gas nel mercato delle vendite dei gas sfusi.

168. Il controllo sulle reti canalizzate conferisce ulteriori vantaggi strutturali - di cui non godono gli altri concorrenti - non solo nel mercato dei gas in tonnellate, ma anche nel mercato dei gas sfusi. L'indagine della Commissione ha confermato che non sussiste, in linea di massima, alcun ostacolo all'utilizzo di gasdotti per la fornitura

³⁹ In Irlanda non vi è fornitura di gas in tonnellate.

delle quantità di gas normalmente trasportate in cisterna. Pertanto, a differenza dei concorrenti che non hanno accesso alle reti canalizzate, BOC può sostituire il costoso trasporto con cisterne concedendo agli idonei clienti l'accesso alle sue condutture. Tale osservazione è confermata dagli esempi presentati da BOC.

(b) Posizione dominante di Air Liquide in Francia.

Air Liquide detiene le quote di mercato di gran lunga più elevate nei mercati francesi dei gas sfusi ed in bombola

169. Le quote di mercato di Air Liquide e dei suoi concorrenti nei mercati dei gas sfusi e in bombola in Francia sono riportate nella tabella 8:

Tabella 8 - Francia

	Air Liquide	AGA	Air Products	Praxair	Messer	Linde	Altri
Gas sfuso							
Ossigeno	[...]*	15-20%	10-15%	5-10%	<5%	<5%	
Azoto	[...]*	5-10%	10-15%	<5%	5-10%	<5%	10-15%
Argon	[...]*	10-15%	5-10%	5-10%	5-10%	5-10%	
Anidride carbonica	[...]*	<5%			25-30%		<5%
Idrogeno	[...]*		15-20%		<5%		
Gas in bombola							
Ossigeno	[...]*	20-25%	<5%		<5%	<5%	
Azoto	[...]*	15-20%	5-10%		5-10%	<5%	
Argon/miscele di argon	[...]*	15-20%	5-10%		5-10%	<5%	
Acetilene	[...]*	10-15%		<5%	<5%	<5%	10-15%
Anidride carbonica	[...]*	10-15%	<5%		10-15%	<5%	
Idrogeno	[...]*	10-15%	<5%			5-10%	

170. La tabella 8 mostra che Air Liquide detiene le quote di gran lunga più elevate in tutti i mercati. La concorrenza è frammentata, e nessun concorrente raggiunge [...]* della quota di mercato di Air Liquide in alcun segmento, mentre la maggior parte di loro si trova in posizione molto più debole. AGA, il maggiore concorrente, supera la soglia del 20% appena nel settore dell'ossigeno venduto in bombole (in cui la quota di mercato di Air Liquide è del [...]*).

171. Nella sua risposta alla comunicazione delle obiezioni della Commissione ed in occasione dell'audizione, la parte notificante ha affermato che l'analisi della Commissione non avrebbe tenuto conto del progressivo calo delle sue quote nei mercati dei gas sfusi ed in bombola in Francia nel corso degli ultimi 20 anni. Inoltre, ha sostenuto che i prezzi di ossigeno, azoto e argon (e miscela) sfusi sono diminuiti, contrariamente ai rispettivi costi di produzione che sono aumentati.

172. Per quanto riguarda il mercato dei gas in bombola, i dati forniti dalla parte notificante dopo l'audizione indicano che le quote di mercato per l'ossigeno e l'acetilene in bombola hanno subito solo un leggero calo negli ultimi 10 anni e sono rimaste relativamente costanti negli ultimi tre anni, mentre la quota di mercato per l'argon sembra perfino in aumento. I prezzi di questi gas in bombola sono aumentati in modo piuttosto costante negli ultimi 10 anni del [...]*
173. Le prove apportate dalla parte notificante allo scopo di contestare i risultati della Commissione circa la posizione dominante nei mercati dei gas sfusi e in bombola in Francia non sono convincenti.
174. In primo luogo, per quanto riguarda le quote di mercato, Air Liquide ha occupato in passato una posizione prossima al monopolio nei mercati francesi dei gas sfusi ed in bombola (ad esempio il [...] per l'ossigeno e l'azoto liquidi nel 1975). Nonostante alcune flessioni, le quote di mercato di Air Liquide sono costantemente rimaste elevate (circa [...]*) sia per i gas sfusi che in bombola. Non si sono registrate in passato riduzioni improvvise e significative nelle quote di mercato tali da far ipotizzare che nel prossimo futuro le elevate quote attualmente detenute da Air Liquide possano subire un notevole calo.
175. In secondo luogo, riguardo ai costi, non è chiara la base sulla quale i presunti aumenti sono stati calcolati. La parte notificante ha affermato nella sua risposta alla comunicazione delle obiezioni che gli sviluppi tecnici, negli ultimi 15 anni, hanno contribuito ad una considerevole riduzione, pari al [...]*, dei costi di produzione di ossigeno e di azoto liquidi. La Commissione ritiene pertanto che l'andamento dei prezzi rifletta in gran parte la riduzione dei costi produttivi ed energetici. Anche considerando l'aumento dei costi di trasporto per un fornitore come Air Liquide, che vanta una fitta rete di infrastrutture e di distribuzione in Francia, tali costi sarebbero comunque inferiori a quelli sostenuti da un concorrente che non disponga di una rete altrettanto estesa.
176. La Commissione giunge alla conclusione che la ripartizione delle quote di mercato descritte nei paragrafi 169 - 175 sia di per sé indicativa dell'esistenza di una posizione dominante di Air Liquide nei mercati dei gas sfusi e in bombola in Francia.

Air Liquide dispone della più estesa rete di produzione e distribuzione della Francia

177. Air Liquide gestisce [...] impianti di frazionamento dell'aria per la produzione di ossigeno e azoto liquidi e [...] impianti di frazionamento dell'aria per la produzione di argon liquido in Francia. L'impresa gestisce inoltre in Francia [...] impianti di idrogeno e di anidride carbonica e [...] impianti di acetilene. In termini di infrastrutture per la distribuzione dei gas in bombola, Air Liquide dispone di [...] impianti di imbottigliamento, dei quali [...] per le bombole dei normali gas dell'aria, [...] di acetilene, [...] di anidride carbonica, [...] di idrogeno ed almeno [...] di gas speciali. Air Liquide dispone di una rete complessiva di oltre [...] rivenditori che copre tutte le regioni.
178. Sulla base dei dati forniti dai concorrenti, la Commissione conclude che nessun concorrente disponga in Francia di infrastrutture di produzione e distribuzione altrettanto estese. Nella sua risposta alla comunicazione delle obiezioni della Commissione Air Liquide sostiene che attualmente la sua capacità produttiva di

ossigeno e di azoto sfusi è appena superiore a quella dei suoi concorrenti messi assieme. La Commissione non è convinta da tale argomentazione. Sebbene le cifre fornite dalla parte notificante stiano ad indicare che nel 1983 la capacità complessiva di produzione dei concorrenti nel mercato dell'ossigeno e dell'azoto sfusi era considerevolmente inferiore a quella di Air Liquide, negli ultimi cinque anni non si è registrato alcun ulteriore aumento nella capacità produttiva dei concorrenti rispetto a quella di Air Liquide.

179. Inoltre, Air Liquide dispone di [...] piccoli impianti in loco per la produzione d'azoto e si può ritenere che detenga una posizione di predominio in questo segmento. In generale, Air Liquide gode di superiorità nell'accesso ai clienti in Francia, fattore che rafforza la sua posizione dominante.

Air Liquide ha una presenza molto forte nel settore delle attività dei gas in tonnellate in Francia

180. Secondo le proprie stime, Air Liquide è attualmente di gran lunga il maggior fornitore di gas in tonnellate in Francia (il [...] dell'ossigeno ed il [...] dell'azoto). Inoltre, Air Liquide gestisce reti esclusive di gasdotti nelle regioni industriali chiave di Francia, Belgio e Paesi Bassi⁴⁰.
181. Nella sua risposta alla comunicazione delle obiezioni ed in occasione dell'audizione la parte notificante ha contestato un tale vantaggio affermando che la produzione "a dorso" non riflette le attuali tendenze produttive nel settore dei gas sfusi. Questo parere, tuttavia, non è condiviso da tutti i concorrenti, una parte dei quali sostiene che la produzione "a dorso" procura tuttora un vantaggio supplementare ad un fornitore di gas sfuso. Effettivamente, Air Liquide ha confermato che il [...] dei suoi impianti in Europa ([...] su [...]) dispone di sovraccapacità per ossigeno ed azoto liquidi destinati al mercato dei prodotti sfusi. La parte notificante stima che la proporzione delle vendite totali di Air Liquide e di BOC dei gas sfusi prodotti dagli impianti in loco dotati di sovraccapacità sia rimasta costante negli ultimi cinque anni: [...] (nel 1998), [...] (nel 1997) e [...] (nel periodo 1994-1996).
182. La Commissione conclude che una posizione molto forte nel segmento adiacente a quello dei gas in tonnellate consolida ulteriormente la posizione di Air Liquide nel mercato dei gas sfusi.

(c) Rafforzamento delle posizioni dominanti

(aa) Unione di posizioni dominanti

L'operazione notificata permetterebbe di unire le posizioni dominanti in tre mercati nazionali

183. In Francia e Regno Unito/Irlanda, l'operazione proposta riunirebbe due fornitori già stabiliti sul mercato che, prima della concentrazione:
- forniscono una gamma completa di prodotti di gas industriali;

⁴⁰ [...] km di condutture per l'ossigeno; [...] km di condutture per l'azoto .

- detengono quote di mercato molto elevate con riferimento ai gas sfusi ed in bombola;
- dispongono di notevoli capacità produttive e di estese reti nazionali di distribuzione, oltre alla migliore base di costo;
- dispongono di una clientela affermata e di un accesso preferenziale ai clienti; e
- detengono posizioni tradizionalmente forti e ben radicate nei rispettivi mercati "interni" (e paesi limitrofi) che, di fatto, costituiscono posizioni dominanti.

184. Se si autorizzasse la concentrazione nei termini notificati, il risultato sarebbe la posizione dominante di un unico fornitore nel secondo e terzo, in ordine di grandezza, dei mercati dei gas industriali in Europa (Francia e Regno Unito). La nuova impresa sarebbe dominante in un settore che rappresenta circa il [...] della domanda europea di gas industriali⁴¹.

La concentrazione proposta sommerebbe alla posizione dominante delle parti le forti posizioni detenute in altri paesi

185. Oltre a detenere una posizione dominante in un settore geografico esteso che copre i grandi mercati dell'Europa occidentale, la nuova impresa post-concentrazione avrebbe accesso ai mercati in vari altri paesi nei quali operano i suoi concorrenti effettivi e potenziali, con conseguenti contatti in molti mercati. La nuova entità avrebbe quote di mercato elevate soprattutto in Belgio, Danimarca, Grecia, Italia, Portogallo, Spagna e Svezia. In Germania, il mercato dei gas industriali più esteso d'Europa, la posizione congiunta di mercato della nuova impresa sarebbe meno forte, ma ancora significativa.

186. Le quote di mercato di Air Liquide/BOC in alcuni altri paesi sono riportate nella tabella 9:

Tabella 9 - Quote di mercato di Air Liquide/BOC in altri paesi

	Belgio	Danimarca	Germania	Grecia	Italia	Portogallo	Spagna	Svezia
Gas sfuso								
Ossigeno	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*%	
Azoto	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*%	
Argon	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*%	
Anidride carbonica	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*%	
Idrogeno	[...]*	[...]*	[...]*		[...]*		[...]*%	
Gas in bombola								
Ossigeno	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*%	[...]*
Azoto								
Argon/miscele di argon	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*%	[...]*
Acetilene								
Anidride carbonica	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*%	[...]*
Idrogeno								

⁴¹ Complessivamente, la nuova entità coprirebbe circa il [...] della domanda europea di gas industriali.

187. Air Liquide dispone di un'infrastruttura di produzione e distribuzione per i gas industriali in ciascuno dei paesi riportati nella tabella 9, compresi quelli in cui la sua quota di mercato non è indicativa di una posizione dominante. Per ulteriori particolari si rimanda alla tabella 4.
188. Nella sua risposta alla comunicazione delle obiezioni la parte notificante contesta la pertinenza delle quote di mercato dei gas sfusi ed in bombola in altri paesi europei ai fini della valutazione della sua posizione sui mercati dei gas sfusi e in bombola in Francia, Regno Unito ed Irlanda. La Commissione ritiene, tuttavia, che le quote di mercato riportate nella tabella 9 diano un'indicazione della posizione di Air Liquide e BOC in diversi mercati europei dei gas sfusi ed in bombola, e siano pertanto utili ai fini della valutazione globale dell'operazione notificata.

(bb) Maggiore capacità di eliminare o ridurre in modo significativo la concorrenza effettiva e potenziale di terzi

Unendo le rispettive posizioni dominanti, Air Liquide/BOC diventerebbe ancor meno vulnerabile alla concorrenza in Francia, Regno Unito ed Irlanda

189. L'operazione proposta sottoporrebbe uno spazio geografico molto più esteso al controllo di un unico operatore anziché due, conferendo in tal modo alla nuova entità post-concentrazione ulteriore potere nei confronti dei concorrenti in Francia, Regno Unito ed Irlanda.
190. In primo luogo, le due imprese stabilite e dominanti non sarebbero più concorrenti effettivi e potenziali. L'integrazione delle loro attività rafforzerebbe le risorse tecnologiche e finanziarie delle parti nei rispettivi mercati interni. Tali fattori da soli hanno un effetto deterrente nei confronti dei concorrenti stranieri ed aumenterebbero le barriere all'ingresso.
191. In secondo luogo, ciascuna delle parti trarrebbe vantaggio dagli effetti anticoncorrenziali delle strategie attuate nel territorio dell'altra. Prima della concentrazione, ad esempio, se BOC avesse voluto contrastare l'ingresso nel mercato britannico di un nuovo concorrente (ad esempio, Linde), avrebbe dovuto ridurre il proprio margine di profitto, rendendosi così più vulnerabile alla concorrenza (effettiva o potenziale) proveniente da altre parti (ad esempio, Messer o Praxair). In tal modo, prima della concentrazione, qualsiasi nuovo ingresso nel mercato britannico avrebbe migliorato la struttura della concorrenza di quel mercato. Dopo l'operazione, i terzi che si stabilissero nel mercato del Regno Unito avrebbero un impatto sostanzialmente minore sulla struttura del mercato.
192. In terzo luogo, l'operazione proposta aumenterebbe la capacità dell'impresa post-concentrazione di far aumentare rischi e costi dei concorrenti per accedere ai mercati dei gas sfusi e in bombola in Francia, Regno Unito ed Irlanda. Qualsiasi nuovo concorrente che voglia penetrare nel mercato dominato da un'impresa stabilita deve generalmente sostenere considerevoli costi iniziali d'investimento in infrastrutture che non sono necessariamente recuperabili, poiché l'impresa stabilita ha un forte interesse ad ingaggiare una guerra dei prezzi marginali o sub-marginali allo scopo di impedire al nuovo concorrente di affermarsi. Prima dell'operazione di

concentrazione, i nuovi concorrenti nel Regno Unito, ad esempio, avrebbero dovuto affrontare soltanto il rischio finanziario dell'ingresso in tale mercato. In seguito alla concentrazione, la maggior parte delle nuove imprese che intendano entrare nel mercato britannico dovranno affrontare un'impresa stabilita molto più potente di prima, cosicché i loro stessi investimenti in Francia potrebbero pertanto correre rischi maggiori. Lo stesso vale per le imprese che intendono entrare nel mercato francese e per i loro eventuali investimenti nel Regno Unito. Infatti, dopo l'operazione notificata, l'entità post-concentrazione sarebbe in grado di prendere di mira i singoli concorrenti attraverso una strategia concertata sia in Francia, che nel Regno Unito o in Irlanda.

193. In quarto luogo, l'operazione proposta conferirebbe all'impresa post-concentrazione un maggior potenziale di rappresaglia nei mercati interni dei suoi concorrenti. Prima dell'operazione, perlomeno la capacità di BOC di contrastare l'ingresso nel mercato britannico o irlandese attraverso azioni di rappresaglia nel mercato nazionale del nuovo concorrente era limitata dal fatto che essa non disponeva dell'idonea infrastruttura di produzione e distribuzione in molti mercati dell'Europa continentale. Dopo l'operazione, l'entità post-concentrazione avrebbe maggiore capacità di contrastare l'ingresso nei mercati britannici dei gas sfusi ed in bombola avvalendosi della forte posizione di Air Liquide e della sua infrastruttura già operante nell'Europa continentale. Ad esempio, la nuova impresa post-concentrazione, a differenza di BOC prima dell'operazione, sarebbe in grado di utilizzare la propria presenza in Germania per impedire ai nuovi concorrenti, Linde e Messer, di mettere in atto una concorrenza aggressiva nel Regno Unito.

L'unione di posizioni dominanti permetterebbe all'entità post-concentrazione di utilizzare un sicuro mercato nazionale vincolato come strumento d'influenza contro i propri concorrenti

194. Attraverso l'unione delle posizioni dominanti detenute in una più vasta area geografica, l'entità post-concentrazione si troverebbe in posizione di superiorità nell'attrarre i clienti in tale area. Poiché l'ambito geografico controllato dall'entità post-concentrazione comprenderebbe due grandi mercati (Francia e Regno Unito), maggiore è la probabilità di avere clienti multinazionali operanti - e quindi con una domanda di gas industriali, - in entrambi i mercati. Se, ad esempio, un cliente britannico ha una domanda di gas industriali per un altro dei suoi stabilimenti situato in Francia, l'entità post-concentrazione sarebbe in grado di offrire tariffe scontate, o fare altri tipi di concessioni nel mercato britannico, per poter aggiudicarsi la domanda di quel cliente in Francia. L'entità post-concentrazione sarebbe pertanto in grado di utilizzare la propria posizione nel Regno Unito come strumento per rafforzare la propria posizione in Francia, e viceversa. Benché tali pratiche possano anche non essere illegali, la possibilità di un tale comportamento è motivo di preoccupazione per la concorrenza quando vi sia un fornitore dominante. Creando una situazione nella quale la nuova impresa Air Liquide/BOC potrebbe competere sulla base di posizioni dominanti in due paesi, l'operazione proposta le consentirebbe di avvalersi della posizione dominante detenuta in un paese per rafforzare la propria posizione dominante nell'altro.
195. L'entità post-concentrazione si troverebbe in posizione tale da poter utilizzare il suo predominio in un mercato nazionale per aggredire altri mercati, che siano i mercati interni dei concorrenti o più limitati mercati geografici nei quali operano

diverse imprese di gas industriali in concorrenza tra loro. Essa potrebbe aumentare le sue quote in quei mercati offrendo prezzi inferiori a quelli dei concorrenti, grazie alla solida posizione finanziaria che le deriva dai profitti generati nei suoi forti mercati interni di difficile penetrazione, vale a dire i mercati britannico, francese ed irlandese. Attualmente, ciascuna delle due parti è meno motivata a adottare siffatto comportamento di quanto potrebbe avvenire ad operazione conclusa. In teoria, BOC o Air Liquide potrebbero utilizzare i rispettivi mercati interni come base dalla quale sfidare i propri concorrenti in altri paesi. Tuttavia, tale ipotesi è attualmente limitata dall'esistenza della concorrenza potenziale dell'altra parte (effetto di "reciproca moderazione"). Ad esempio, BOC si trova attualmente vincolata nell'avvalersi del suo controllo dei mercati britannico ed irlandese per applicare prezzi più elevati ai suoi clienti, perché dovrebbe affrontare il rischio che Air Liquide venga ad entrare nei suoi mercati. Air Liquide si trova infatti in posizione migliore di altri concorrenti per penetrare nel mercato britannico. L'operazione proposta eliminerebbe i vincoli esistenti, e l'entità post-concentrazione godrebbe di maggior libertà a tale riguardo.

(cc) Eliminazione della concorrenza reale e potenziale tra Air Liquide e BOC

Grazie all'acquisizione delle attività nei mercati dei gas sfusi ed in bombola di BOC nell'Europa continentale, Air Liquide eliminerebbe BOC come concorrente effettivo e potenziale nel suo mercato nazionale

196. Prima della concentrazione proposta nella notifica, BOC si era stabilita nei mercati dei gas sfusi e in bombola per certi gas dell'aria in Belgio e nei Paesi Bassi ed aveva costruito un impianto di produzione in tonnellate a Terneuzen destinato alla produzione di ossigeno, azoto e argon liquidi per il mercato dei gas sfusi, oltre ad un impianto di imbottigliamento a Herenthout, utilizzabile per una vasta gamma di gas industriali. Entrambi gli impianti rifornivano i clienti del Belgio e dei Paesi Bassi tramite automezzi di proprietà di BOC e fornivano i gas in bombola alla sede tedesca di BOC, a Bopfingen. In Belgio, un paese nel quale Air Liquide detiene una forte posizione, BOC è riuscito ad attestarsi come significativo nuovo concorrente per taluni gas (argon sfuso: [...]*; anidride carbonica sfusa: < [...]*; ossigeno in bombole: < [...]*; argon in bombole: [...]*) prima che le attività fossero rilevate da Air Liquide negli ultimi mesi dell'anno scorso.
197. Il mercato geografico di riferimento per taluni gas di elevato valore come l'argon sfuso e, eventualmente, l'argon in bombole che possono essere trasportati per distanze maggiori dei normali gas dell'aria, non sembra limitato al Belgio, ma interesserebbe anche talune zone della Francia settentrionale. Il fatto che Air Liquide importi l'argon liquido dalla Francia convaliderebbe tale ipotesi. L'acquisizione delle operazioni di BOC nell'Europa continentale rafforza quindi la posizione dominante di Air Liquide in Francia, non solo eliminando un concorrente effettivo, ma anche sommando la quota di mercato di quel concorrente alla propria posizione dominante.
198. Nella misura in cui il mercato belga si differenzia da quello francese, soprattutto per quei gas che possono essere trasportati sulle grandi distanze soltanto a costi superiori, Air Liquide rafforzerebbe la propria posizione dominante in Francia eliminando la concorrenza potenziale nel mercato francese e la concorrenza effettiva in un mercato adiacente. In primo luogo, BOC è da considerare come un concorrente potenziale in Francia, avendo dimostrato di poter costituire una propria

attività di gas sfuso e in bombola nell'Europa continentale. In secondo luogo, l'eliminazione di BOC nell'Europa continentale diminuirebbe le pressioni concorrenziali su Air Liquide, derivanti dalla presenza di BOC in un mercato adiacente al suo mercato nazionale. In terzo luogo, eliminando un concorrente nel mercato belga ed acquistandone la quota di mercato, Air Liquide diventerebbe un operatore ancora più forte in Belgio, dove ha già conquistato una gran fetta del mercato. Air Liquide sarebbe quindi in grado di contrastare più efficacemente i concorrenti potenziali che volessero entrare nel suo mercato nazionale in un paese limitrofo, dal quale essi potrebbero facilmente tentare l'ingresso nel mercato francese, ad esempio rifornendo le regioni industriali della Francia settentrionale.

199. Nella sua risposta alla comunicazione delle obiezioni della Commissione la parte notificante ha affermato che le operazioni di BOC in Belgio e nei Paesi Bassi avevano una portata modesta e che la loro acquisizione da parte di Air Liquide non avrebbe pertanto comportato alcun significativo cambiamento delle condizioni della concorrenza nei mercati francesi dei gas sfusi ed in bombola. Tuttavia, a seguito dell'esame dei dati commerciali relativi a tali attività, tale argomentazione deve essere riusata. Le attività di gas in tonnellate di BOC sono garantite da contratti a lungo termine validi almeno fino al [...] ed al [...] rispettivamente. Le attività relative ai gas sfusi di BOC hanno tratto giovamento dal forte incremento nelle vendite di gas liquidi. La redditività è migliorata ogni anno⁴² e durante l'esercizio finanziario 1998/1999 è stato conseguito un utile di gestione. Tali attività generano sostanziali flussi di cassa. Le attività relative ai gas in bombola di BOC sono cresciute ad un buon tasso annuale e le perdite d'esercizio sono andate costantemente calando negli anni passati⁴³. Quando si confrontano i dati finanziari forniti da BOC e quelli forniti dai concorrenti che hanno cercato di entrare nel mercato in circostanze analoghe, il fatturato e l'andamento della redditività appaiono conformi alle normali previsioni relative ad un periodo di avviamento. È pertanto legittimo sostenere che le attività svolte da BOC in questi mercati sono economicamente sane. BOC ha affermato che intendeva cedere le sue attività nell'Europa continentale a seguito di una revisione delle sue operazioni a livello globale.
200. L'operazione notificata rafforzerebbe la posizione dominante di Air Liquide in Francia perché eliminerebbe BOC come concorrente effettivo e potenziale in Francia. È siffatto mutamento strutturale e permanente del mercato, piuttosto che la decisione economica di un singolo concorrente, che suscita preoccupazioni sotto il profilo della concorrenza.

L'operazione notificata eliminerebbe Air Liquide quale concorrente potenziale più credibile nel Regno Unito ed in Irlanda

201. Air Liquide rappresenta una delle più forti nuove imprese potenziali nei mercati nazionali di BOC. I concorrenti hanno sottolineato che, fra tutte le imprese di produzione di gas industriali, Air Liquide avrebbe goduto della posizione migliore

⁴² Per gli esercizi finanziari 1994/1995 al 1998/1999 (attività dei gas in tonnellate e sfusi considerati assieme).

⁴³ Per gli esercizi finanziari 1994/1995 al 1998/1999.

per entrare nel mercato britannico⁴⁴. Dopo la concentrazione, tale pressione concorrenziale verrebbe meno. Ciò vale indipendentemente dal fatto che Air Liquide fosse già attiva nel mercato nazionale di BOC.

202. Nella sua risposta alla comunicazione delle obiezioni, la parte notificante ammette che un fornitore dominante può essere limitato nell'esercizio del suo potere di mercato dalla concorrenza potenziale di altre imprese che potrebbero, in una prospettiva realistica, entrare nel mercato. La parte notificante nega tuttavia che alcuna nuova impresa abbia avuto un effetto simile nel Regno Unito, ma singoli clienti hanno espresso un diverso parere.
203. Air Liquide sostiene che la sua veste di concorrente potenziale è puramente teorica giacché non ha mai cercato di penetrare nel mercato britannico e le probabilità di una tale ipotesi sono minori ora che altri concorrenti vi si sono stabiliti. Tuttavia, da uno studio presentato alla Commissione si evince che Air Liquide ha contemplato la possibilità di fornire gas sfuso e in bombola nel Regno Unito, quando è stato consultato in proposito da un cliente⁴⁵. Inoltre, Air Liquide ammette che Messer è riuscito a superare gli ostacoli dell'ingresso ai mercati britannici dei gas sfusi e in bombola, senza tuttavia spiegare le ragioni per le quali Air Liquide stessa non potrebbe realisticamente decidersi in tal senso. Al contrario, tra tutte le imprese di gas industriali, Air Liquide vanta il maggior successo nell'ingresso in altri mercati europei. Sostenendo, in occasione dell'audizione, che la sua assenza dal Regno Unito consegue ad una decisione economica, Air Liquide riconosce che nessun fattore oggettivo le avrebbe impedito di entrare nel mercato britannico.
204. Per concludere, la parte notificante ha affermato all'audizione che, trattandosi di un'impresa produttrice di gas industriali di dimensioni altrettanto grandi, Praxair dovrebbe essere considerato un concorrente potenziale altrettanto credibile nel Regno Unito. Tuttavia, la parte notificante non ha spiegato perché una società che svolge la maggior parte delle sue operazioni nel continente americano e vanta solo una presenza limitata in Europa dovrebbe essere un concorrente potenziale credibile alla stregua di Air Liquide, il maggiore fornitore di gas industriali in Europa.

Gli esempi di Linde e di Messer hanno dimostrato che i concorrenti con sede nell'Europa continentale possono entrare nel mercato britannico

205. L'ingresso "ex novo" è possibile nei mercati dei gas sfusi ed in bombola ed è stato attuato nel Regno Unito. In linea di massima, esistono vari modi per entrare in un mercato estero:
- esportando i gas industriali nel paese che si cerca di conquistare;
 - installando un proprio impianto di produzione nel paese che si cerca di conquistare, ad esempio attirando clienti per i grandi impianti produttivi in loco;

⁴⁴ [...]*

⁴⁵ Nota per il *Comité des Projets Europe* di Air Liquide del 28 gennaio 1997 riguardante una gara d'appalto indetta da un'industria elettronica per l'acquisto di gas sfuso (azoto, ossigeno e argon) e di gas in bombola (elio ed idrogeno) ed attrezzature, alla quale Air Liquide ha partecipato.

- costituendo inizialmente un'infrastruttura di distribuzione ed acquistando i gas industriali sul libero mercato prima di organizzare un proprio stabilimento di produzione;
 - rilevando un piccolo fornitore locale ed ampliandone la rete distributiva e la clientela.
206. Si può entrare in un mercato senza dovervi importare la gamma completa di gas industriali, qualora ciò risulti impossibile o economicamente non conveniente. In questo caso, una nuova impresa che voglia entrare nel mercato agirebbe in genere percorrendo le seguenti tappe. Inizialmente, l'impresa organizza uno o diversi depositi di bombole e punti di distribuzione, acquistando i normali gas dell'aria già imbottigliati dai fornitori locali ed importando i gas ad alto valore, quali acetilene, le miscele di gas, i gas puri e speciali e l'argon liquido. I concorrenti hanno confermato che tali importazioni hanno avuto luogo per sostenere l'ingresso nel mercato del Regno Unito. In una seconda fase, dopo avere conquistato un certo numero di clienti, la nuova impresa installa un impianto di imbottigliamento dei gas standard (ossigeno, azoto, argon, miscele di argon ed anidride carbonica). Il fabbisogno di gas liquidi sarebbe soddisfatto attraverso acquisti sul mercato, mentre i gas ad alto valore continuerebbero ad essere importati o acquistati presso fornitori locali. Sulla base di questa estesa struttura distributiva la nuova impresa, come terza fase, installa un'unità di frazionamento dell'aria di dimensioni modeste (ad esempio 15-40 milioni di m³/anno per ossigeno/azoto) e ulteriori centri di "transfilling" nel paese che si intende conquistare. Ciò permette alla nuova impresa di attirare e rifornire i clienti di gas sfusi.
207. In alternativa, un'impresa produttrice di gas industriali può accedere ad un mercato straniero rilevando un piccolo fornitore locale, integrando l'offerta con altri prodotti ed ampliandone l'infrastruttura e la clientela. Una volta intrapresa questa fase iniziale, il nuovo concorrente è in grado di installare o estendere i propri impianti di produzione e di distribuzione, per poi procedere alle fasi descritte nel paragrafo precedente.
208. Gli esempi di Linde e di Messer confermano che è possibile accedere ai mercati dei gas sfusi ed in bombola nel Regno Unito ed acquisire limitate quote di mercato. Linde è entrato nel mercato britannico nel 1992 e da allora si è conquistato, nel settore delle bombole, una quota di mercato inferiore al 5% per l'ossigeno, del 5-10% per l'azoto, inferiore al 5% per l'acetilene, del 5-10% per l'argon e le miscele di argon e del 5-10% per l'idrogeno. Messer è entrato nel mercato britannico rilevando un piccolo fornitore d'anidride carbonica ed estendendone l'infrastruttura di distribuzione. Successivamente l'impresa ha costruito un proprio impianto di frazionamento dell'aria ad Eggsborough (inizialmente in collaborazione con AGA). Nel segmento dei gas in bombola, ha ottenuto quote di mercato del 5-10% per l'azoto, inferiore al 5% per argon/miscele di argon e del 35-40% per l'anidride carbonica. Nel segmento dei gas sfusi, Messer detiene quote di mercato inferiori al 5% per l'ossigeno, così come per l'azoto e l'argon.

Air Liquide, quale numero uno in Europa e nel mondo, è il candidato potenziale più credibile all'ingresso nel mercato britannico

209. Nei mercati dei gas sfusi ed in bombola, le principali barriere all'ingresso consistono nell'investimento di capitali e nelle spese d'esercizio necessari alla

creazione ed al mantenimento di un'infrastruttura di produzione e di distribuzione, all'acquisizione di una base di clientela che giustifichi i costi sostenuti, e al finanziamento delle perdite di gestione nel periodo d'avviamento, prima che le nuove attività diventino redditizie.

210. L'investimento ed i costi di gestione variano a seconda della modalità scelta per l'ingresso nel mercato. Se un nuovo concorrente sceglie di affermarsi aggiudicandosi in primo luogo contratti in loco di gas in tonnellate, con l'intenzione di sovradimensionare l'impianto di produzione e vendere la capacità eccedentaria ai clienti dei gas sfusi o in bombola, è necessario prevedere ingenti investimenti iniziali. Nella maggior parte dei casi, i costi sostenuti saranno recuperati durante il periodo di esecuzione del contratto, atteso che i contratti relativi a forniture in loco sono generalmente stipulati con una durata di 10-15 anni. Tuttavia, soltanto poche grandi società di gas industriali dispongono delle risorse finanziarie (e più generalmente, della capacità di gestione dei progetti) per lanciare progetti così ambiziosi. Se il nuovo concorrente sceglie di creare dapprima un'infrastruttura di distribuzione dei gas in bombola e successivamente estendere la sua attività nel mercato dei gas sfusi, l'investimento iniziale (installazione di un deposito di bombole e di un impianto di riempimento) si manterrà nell'ordine dei 2-3 milioni di euro. Tuttavia, la costruzione di un'unità di frazionamento dell'aria ed i relativi centri di "transfilling" richiedono investimenti sostanzialmente maggiori, dell'ordine di 50-60 milioni di euro. Inoltre, i costi di esercizio ed i costi di trasporto per i gas che devono essere importati sono sostenuti su una base continua. In linea di massima, costi analoghi saranno sostenuti nel lungo termine se un nuovo concorrente rileva un piccolo fornitore locale e cerca di ampliarne l'infrastruttura.
211. Una nuova attività industriale di gas richiede spesso un certo tempo prima di diventare redditizia. La necessità di sostenere perdite di gestione durante il periodo d'avviamento costituisce una barriera supplementare all'entrata. Quando nel mercato entra un nuovo concorrente, i fornitori già stabiliti possono tentare di impedire che le attività di quest'ultimo attecchiscano nel loro mercato principale cercando di offrire prezzi inferiori nel segmento interessato. I concorrenti hanno fornito esempi di come BOC abbia messo in atto una simile strategia per impedire loro di entrare nel mercato britannico. Ciò significa che il nuovo concorrente dovrà essere in grado di finanziare una perdita operativa nel periodo d'avviamento.
212. Le grandi società di gas industriali si trovano pertanto in posizione migliore che non i fornitori più piccoli per entrare in un mercato già dominato da un produttore affermato. È più probabile che le grandi società abbiano le risorse finanziarie, logistiche e tecnologiche e la capacità di pianificazione strategica per fare gli investimenti necessari e sostenere l'ingresso nel mercato, nonostante le aggressive contromisure messe in atto da un'impresa già stabilita ed in posizione dominante sul piano locale. Nel caso del Regno Unito, questa valutazione è confermata dal fatto che due grandi concorrenti con sede all'estero, Linde e Messer, siano riusciti con più facilità a conquistare quote di mercato rispetto alle imprese appena avviate di piccole dimensioni, sebbene queste ultime operassero dall'interno del Regno Unito (ad esempio Enagas e Medigas).
213. In tale contesto, Air Liquide, come principale società di gas industriali in Europa, possiede le risorse specifiche che la rendono il concorrente estero più idoneo e con maggiori probabilità di successo per entrare nel mercato britannico.

214. Air Liquide dispone di grande capacità al fine di creare un'infrastruttura di produzione e di distribuzione nei mercati stranieri, come ha dimostrato installando una rete di produzione e distribuzione per i gas industriali in diversi paesi europei, che comprende sia impianti produttivi indipendenti (impianti di gas sfuso), impianti dedicati (per uno o più clienti) con capacità eccedentaria per il mercato dei gas sfusi, piccoli impianti produttivi locali e impianti di imbottigliamento. La tabella 4 illustra la rete europea di produzione e distribuzione di Air Liquide nei paesi al di fuori della Francia. Si possono formulare le seguenti considerazioni:

- In mercati lontani dalla sua base di origine (Francia) nei quali le forniture di gas sfuso non sono economicamente redditizie, Air Liquide ha installato propri stabilimenti produttivi, costruendo impianti indipendenti o ampliando la capacità di impianti finalizzati alla produzione in tonnellate. Soltanto nei paesi nei quali le consegne di gas sfuso potrebbero essere effettuate a partire dagli stabilimenti francesi (Belgio, Paesi Bassi, Lussemburgo e, in misura minore, Germania) è stata installata una capacità produttiva locale meno importante.
- In tutti i paesi nei quali è stato costruito uno stabilimento indipendente di produzione, Air Liquide ha installato impianti di imbottigliamento conformi alla dimensione del mercato interessato (la sola eccezione è costituita dalla Finlandia, dove esistono soltanto impianti dedicati). Nella maggior parte dei paesi, la rete di impianti di imbottigliamento copre la gamma completa di gas, compresi i gas ad elevato valore che possono essere trasportati a distanze maggiori (argon, miscele di argon, acetilene ed altri gas, compresi i gas speciali).
- Inoltre, Air Liquide ha potuto fare sostanziali incursioni nei mercati stranieri offrendo ed installando piccoli impianti in loco per la produzione dei gas standard (ossigeno ed azoto). Si noti che i clienti residenti in paesi distanti dalla base di origine di Air Liquide possono, come è già avvenuto in passato, essere approvvigionati grazie a questa tecnologia.

215. Air Liquide è generalmente ritenuta dai concorrenti e dagli analisti dell'industria il principale fornitore di gas industriali grazie agli impianti creati "su misura" per il cliente in loco (per la produzione in tonnellate). La sua forte posizione a livello europeo nel suddetto mercato incrementa la sua capacità di accedere ai mercati stranieri dei gas sfusi ed in bombola, senza temere la concorrenza di alcun altro operatore. Air Liquide ha precedentemente perseguito una politica di sovradimensionamento di tali impianti dedicati per la produzione in tonnellate, allo scopo di vendere la produzione eccedente sui mercati dei gas sfusi ed in bombola. Infatti, questo tipo di produzione combinata di forme gassose e liquide ha rappresentato il [...] della produzione totale di ossigeno e azoto liquido di Air Liquide nel SEE nel 1998.

216. Air Liquide vanta una rimarchevole situazione finanziaria che le permette di sostenere le perdite d'avviamento. L'impresa è leader nell'industria in termini di fatturato e di spese per investimenti. L'esperienza dell'ingresso di Air Liquide nei mercati dei gas sfusi ed in bombola di altri paesi europei (Belgio, Danimarca, Germania, Grecia, Italia, Paesi Bassi, Portogallo, Spagna e Svezia) conferma che l'impresa è in grado di sostenere l'onere finanziario dell'ingresso in nuovi mercati. Tale operazione è riuscita, in particolare, in paesi in cui i fornitori locali costituivano forti concorrenti (ad esempio in Germania, Italia e Svezia). Air

Liquide è infatti l'unico concorrente europeo che possa vantare una posizione molto forte, equivalente ad una posizione dominante, in un mercato nazionale di considerevole dimensione (Francia) per i gas sfusi e in bombola .

217. Air Liquide vanta la leadership nelle competenze tecnologiche, il che le consente di entrare nei mercati esteri più efficacemente. Gli esponenti dell'industria sono concordi nel sostenere che la tecnologia, in particolare quella applicativa, è uno dei principali stimoli alla concorrenza nei mercati di gas sfuso e in bombola, poiché i prodotti sono in gran parte omogenei e si possono acquisire nuovi clienti offrendo soluzioni applicative nuove o più vantaggiose, in modo da ridurre i costi del cliente ed aumentare la produttività. La capacità di offrire nuove soluzioni applicative diventa ancor più importante quando si cerca di entrare nel mercato. Qualsiasi nuovo concorrente incontra dei limiti nel tentativo di acquisire nuovi clienti offrendo prezzi bassi, poiché la base dei suoi costi di produzione sarà inizialmente meno vantaggiosa di quella di un'impresa già stabilita, che può invece cercare di allinearsi ai prezzi offerti dal nuovo concorrente⁴⁶. Pertanto, la capacità del nuovo concorrente di competere sotto l'aspetto della tecnologia applicativa è spesso di primaria importanza al fine di estendere la propria clientela. È comunemente riconosciuto che Air Liquide possieda avanzate conoscenze tecnologiche ed occupi una posizione di leadership per quanto riguarda le tecnologie applicative⁴⁷.
218. Inoltre, Air Liquide è un fornitore primario di tecnologie specifiche che possono essere offerte a clienti lontani dalla base operativa del nuovo concorrente (ad esempio piccoli impianti in loco per la produzione di ossigeno ed azoto che applicano la tecnologia di frazionamento VPSA e a membrana). Air Liquide ha dimostrato che la suddetta tecnologia può essere commercializzata con successo, stipulando circa [...] contratti in loco per piccole quantità con clienti residenti nella Comunità, ma al di fuori della Francia⁴⁸. Atteso che le quantità di gas fornite utilizzando i piccoli impianti in loco corrispondono spesso ad una domanda che sarebbe altrimenti soddisfatta attraverso consegne di gas sfuso, la capacità di offrire tale tecnologia conferisce ad un nuovo concorrente un vantaggio supplementare nell'attrarre la clientela dei gas sfusi.
219. L'analisi della specifica forza concorrenziale di Air Liquide conferma che l'impresa si trova in ottima posizione per entrare nel mercato britannico dei gas sfusi ed in bombola. Inoltre Air Liquide si trova in posizione migliore di qualsiasi altro concorrente per portare a termine con successo tale operazione. Benché Linde e Messer abbiano stabilito una limitata presenza nel mercato britannico dei gas sfusi ed in bombola, la loro forza concorrenziale, in particolare se confrontata al potere di mercato di BOC, è molto inferiore alla concorrenza che Air Liquide potrebbe

⁴⁶ Secondo i concorrenti che sono entrati nel mercato britannico, BOC, in passato, ha effettivamente perseguito la strategia di allinearsi ai loro prezzi grazie a reciproche riduzioni dei prezzi.

⁴⁷ Air Liquide ha maturato la più vasta competenza nei settori chiave dell'applicazione dell'alta tecnologia, quali le industrie elettroniche e chimiche (NatWest Securities, 'Industrial Gases 2000', febbraio 1997, pagg. 45 e 73). Il [...] delle spese di Air Liquide nel settore della R&S verte sul miglioramento delle tecnologie connesse con l'applicazione dei gas industriali alle industrie dei clienti. Ad esempio, le applicazioni nel campo del [...] rappresentano il [...] delle attività di R&S di Air Liquide (cifre fornite dalla parte notificante).

⁴⁸ Cifre fornite dalla parte notificante, fino a fine 1998.

ingaggiare nel Regno Unito ed in Irlanda. Infatti, nessuna delle due società, in passato, ha potuto stabilirsi in altri paesi europei nella stessa misura di Air Liquide. Altri concorrenti (Praxair, AGA), sono significativamente più piccoli in termini di dimensioni, quote di mercato, produzione globale ed infrastrutture di distribuzione in Europa⁴⁹. Nessuna delle due società si trova in posizione altrettanto favorevole, rispetto ad Air Liquide, per entrare nei mercati britannici ed irlandese. Non esiste alcuna altra grande società di gas industriali che potrebbe entrare in tali mercati. Air Liquide resta pertanto l'unico potenziale concorrente credibile.

220. In conclusione, la concorrenza potenziale nei mercati dei gas sfusi ed in bombola nel Regno Unito ed in Irlanda dipende in gran parte dal mantenimento della presenza di Air Liquide come concorrente indipendente. Una volta perfezionata la fusione tra l'impresa già stabilita (BOC) ed il più forte potenziale nuovo concorrente (Air Liquide), non esisterebbe più tale pressione concorrenziale.

L'assenza fino ad oggi di Air Liquide dal mercato britannico è una decisione strategica, che potrebbe essere invertita in qualunque momento

221. I rappresentanti dell'industria sono concordi nel ritenere che la decisione di un'impresa di gas industriali di entrare in un mercato straniero è una decisione economica di natura strategica. Qualsiasi società di gas industriali che desidera espandersi nel lungo termine non può non ampliare la propria copertura del mercato geografico. Le operazioni d'espansione condotte da Air Liquide in Europa ed in tutto il mondo, in particolare nei paesi lontani dalla sua base di origine, ne sono la miglior dimostrazione. I concorrenti hanno sottolineato all'unanimità che qualsiasi impresa di gas industriali, nel perseguire la propria strategia d'espansione, soppeserebbe gli investimenti necessari ed i possibili rischi. Dato che Air Liquide si sarebbe trovata nella miglior posizione per ampliare le sue attività nel Regno Unito ed in Irlanda, si deve concludere che la decisione di non agire in tal senso fin ad oggi avrebbe potuto essere invertita. Infatti, in passato Air Liquide aveva esaminato la possibilità di operare nel mercato britannico (cfr. paragrafo 203).
222. Giova sottolineare che le obiezioni della Commissione non sono rivolte contro la strategia commerciale perseguita fino ad oggi da Air Liquide di non avviare (ancora) sostanziali attività nel Regno Unito ed in Irlanda. Piuttosto, gli specifici timori per la concorrenza che derivano dalla concentrazione proposta si riferiscono all'eliminazione del concorrente potenziale più credibile nei mercati interessati. Indipendentemente dal fatto che il concorrente in questione abbia o meno voluto ingaggiare in passato un'effettiva concorrenza, la concentrazione proposta eliminerebbe in modo permanente la possibilità che ciò possa avvenire. La concentrazione proposta eliminerebbe quindi in modo permanente la concorrenza potenziale e rafforzerebbe, di conseguenza, la posizione dominante esistente di BOC nei mercati interessati. Ne conseguirebbe, probabilmente, che l'impresa post-concentrazione (Air Liquide/BOC) potrebbe dominare permanentemente i mercati dei gas sfusi ed in bombola nel Regno Unito ed in Irlanda.

⁴⁹ AGA ha venduto le sue modeste attività nel Regno Unito.

(d) Air Products sarebbe disincentivata dal competere intensamente con Air Liquide/BOC nei mercati dei gas sfusi e in bombola nel Regno Unito, in Irlanda e in Francia.

223. La presente sezione esamina la struttura delle proposte operazioni di acquisizione congiunta e di ripartizione delle attività di BOC, come previsto nell'Accordo stipulato tra Air Liquide ed Air Products del 2 luglio 1999 (con le modifiche apportate il 7 luglio 1999 ("l'Accordo")), per quanto attiene all'assegnazione delle attrezzature di R&S, della proprietà intellettuale e del know-how di BOC, oltre ai rapporti instauratisi tra Air Liquide ed Air Products, il suo concorrente principale nel Regno Unito ed in Irlanda, a seguito di tale operazione. L'instaurazione di relazioni significative e continuate tra Air Liquide ed Air Products costituirebbe una forte motivazione per Air Products a non competere intensamente con Air Liquide/BOC. Ciò influenzerebbe, in particolare, la posizione di mercato di Air Liquide/BOC sui mercati dei gas sfusi e in bombola nel Regno Unito ed in Irlanda. Nel Regno Unito, oltre ad Air Products, i soli concorrenti di BOC in quasi tutti i menzionati mercati sono Messer e Linde. La loro posizione è, tuttavia, insignificante nella maggior parte dei mercati britannici dei gas sfusi e in bombola. Una concorrenza meno intensa di Air Products, dovuta alle relazioni instaurate con Air Liquide, rafforzerebbe quindi ulteriormente la posizione dominante di Air Liquide/BOC. Lo stesso vale per i mercati irlandesi nei quali Air Products è l'unico concorrente di BOC.

224. I legami che l'operazione prevista creerebbe tra Air Liquide ed Air Products sono pertinenti, tuttavia, non solo ai fini della valutazione del potere di mercato post-concentrazione di Air Liquide nei mercati dei gas sfusi e in bombole, ma anche in quello del gas in tonnellate, oltre che dell'eventuale posizione dominante congiunta di Air Liquide e Air Products nei mercati dell'elio e dei gas speciali per l'elettronica.

(aa) Tecnologia di BOC

225. BOC è uno dei produttori principali di gas industriali nel mondo ed ha sviluppato notevoli conoscenze tecniche, in particolare, nel campo della tecnologia applicativa per i settori dell'elettronica, del vetro, ambientale, dei prodotti alimentari, della criogenia, dei prodotti chimici e petroliferi, dei metalli, della pasta di legno e carta e delle industrie medico-sanitarie; si tratta di applicazioni che vengono elaborate per conto e spesso insieme al cliente. La ricerca e lo sviluppo nel campo della tecnologia applicativa comprende la soluzione dei problemi tecnologici concernenti i costi di produzione dei clienti, la qualità del prodotto, la produttività e le prestazioni sotto il profilo ambientale.

226. La posizione di BOC è stata relativamente forte nella fornitura di piccoli generatori non criogenici di azoto e ossigeno, e l'impresa ha quindi progressivamente concentrato le proprie attività di ricerca e sviluppo nella produzione di grandi impianti criogenici in loco. La produzione di gas industriali nei grandi impianti in loco è ad alta intensità di capitale, e un'avanzata tecnologia di processo può offrire al fornitore un vantaggio competitivo in termini del consumo di energia e dei costi di immobilizzo dell'impianto. Gli analisti dell'industria stimano⁵⁰ che grazie

⁵⁰ NatWest Securities, "Industrial Gases 2000", febbraio 1997, pag. 57.

all'avanzata tecnologia di processo i costi di frazionamento criogenico dell'aria (per unità produttiva) siano diminuiti di oltre il 25% e che la tecnologia non criogenica che ha eliminato i costi di trasporto per i consumatori di quantità medie di gas ha portato ad una riduzione del costo complessivo del 28-50% negli ultimi 20 anni. La ricerca e lo sviluppo di impianti in loco di BOC si è concentrata sulla riduzione del consumo d'elettricità degli impianti e sul miglioramento e la semplificazione dei sistemi di raffreddamento, liquefazione e frazionamento dell'aria durante il processo produttivo. BOC ha inoltre sviluppato una tecnologia avanzata per la produzione di gas ultrapuri e di sistemi per l'industria elettronica, compresa l'introduzione di diversi gradi di purezza dei gas, nuove pompe a secco, sistemi di gestione dello scarico e sistemi termici per le applicazioni sui semiconduttori.

227. BOC impiega oltre [...] * ricercatori in [...] * centri di ricerca principali ed una serie di centri di ricerca minori che si occupano di sistemi di processo e delle industrie chiave, quali l'industria elettronica (BOC Edwards). BOC ha stipulato con terzi un gran numero di accordi di cooperazione nella R&S in tutto il mondo, in particolare nel campo dell'elettronica, dei prodotti alimentari e dell'ambiente. La maggior parte del lavoro di BOC nel settore della ricerca e sviluppo relativo ai gas industriali è condotto negli Stati Uniti, ed in parte nel Pacifico settentrionale, in Australia e in Sudafrica. Il centro tecnico di Murray Hill negli Stati Uniti è il principale centro tecnologico per i gas a sostegno delle relative attività. In certa misura, il lavoro di sviluppo è condotto anche presso la sede del cliente. Il lavoro di ricerca e di sviluppo di BOC Edwards che verte sull'industria dei semiconduttori è condotto nel Regno Unito.
228. Le indagini della Commissione hanno confermato che BOC possiede una vasta gamma di brevetti, marchi di fabbrica e know-how concernenti le tecnologie sia di processo che applicative.

(bb) La ripartizione della proprietà intellettuale e del know-how di BOC tra Air Liquide e Air Products

229. Le proposte operazioni di acquisizione congiunta e di ripartizione delle attività di BOC avrebbero per conseguenza la condivisione tra Air Liquide e Air Products della proprietà intellettuale di BOC a parità di condizioni. La proprietà intellettuale comprende in questo contesto i brevetti, le relative applicazioni, la tecnologia, il know-how (compreso il know-how operativo), i segreti commerciali, i diritti d'autore, il software, i marchi di fabbrica, le denominazioni commerciali ed altri diritti di proprietà intellettuale appartenenti a BOC o alle sue controllate.
230. L'Accordo precisa la procedura secondo la quale le immobilizzazioni, le attività commerciali e la proprietà intellettuale di BOC devono essere ripartiti tra Air Liquide ed Air Products (insieme le "Parti"). [...] *
231. [...] *
232. [...] *
233. [...] *

(cc) Collegamenti tra Air Liquide e Air Products

234. L'operazione notificata, come previsto nell'Accordo, presenta alcune caratteristiche specifiche dovute al fatto che vi partecipano due concorrenti che si uniscono per rilevare parti di un terzo concorrente. Sotto il profilo della concorrenza, la struttura dell'attuale offerta congiunta pone dei problemi giacché è evidente che, per poter fare un'offerta d'acquisto e successivamente ripartirsi BOC, sia Air Liquide che Air Products devono acquisire un'approfondita conoscenza delle attività di BOC e intrattenere tra loro ampi contatti. Ciò può pregiudicare la riservatezza delle informazioni concernenti l'attività rispettiva e - quindi - l'effettiva concorrenza tra le imprese.

235. [...]*

236. [...]*

237. [...]*

238. [...]*

239. [...]*

240. [...]*

241. [...]*

242. [...]*

(dd) Conclusione circa i legami creati dall'operazione proposta

243. [...]*

(e) Conclusioni in merito ai mercati dei gas sfusi e in bombola

244. La Commissione giunge pertanto alla conclusione che la concentrazione notificata e le altre operazioni pertinenti rafforzerebbero la posizione dominante di Air Liquide nei mercati del gas sfuso relativi ad ossigeno, azoto e argon e nei mercati del gas in bombola di ossigeno, azoto, argon/miscele di argon, acetilene, anidride carbonica e idrogeno in Francia, con la conseguenza che l'effettiva concorrenza nel mercato comune o in una parte sostanziale di esso ne verrebbe sostanzialmente ridotta.

245. L'operazione notificata rafforzerebbe inoltre la posizione dominante di BOC nei mercati del gas sfuso per ossigeno, azoto e argon nel Regno Unito, nei mercati del gas in bombola per ossigeno, azoto, argon/miscele di argon, acetilene, anidride carbonica e idrogeno nel Regno Unito, nei mercati del gas sfuso per ossigeno, azoto, argon, anidride carbonica e idrogeno in Irlanda, e nei mercati del gas in bombola per ossigeno, azoto, argon/miscele di argon, acetilene, anidride carbonica e idrogeno in Irlanda, con la conseguenza che l'effettiva concorrenza nel mercato comune o in una parte sostanziale di esso ne verrebbe sostanzialmente ridotta.

3. Evoluzione futura e concorrenza potenziale

L'operazione proposta aumenterebbe le barriere all'ingresso nei mercati dei gas in tonnellate nel SEE e nei mercati dei gas sfusi e in bombola in Francia, Regno Unito ed Irlanda.

246. I mercati dei gas in tonnellate nel SEE, come pure i mercati dei gas sfusi e in bombola in Francia, Regno Unito ed Irlanda, sono già caratterizzati da significative barriere all'entrata a causa dei notevoli investimenti e delle competenze richiesti. Gli impianti criogenici per la produzione di gas e le più recenti attrezzature in loco non criogeniche richiedono ingenti capitali. Secondo la Parte notificante, l'intensità di capitale varia generalmente tra [...] e [...] per una attività di gas industriali basata su impianti di frazionamento aria. Sia per i mercati dei gas in tonnellate nel SEE che per i mercati dei gas sfusi e in bombola in Francia, Regno Unito ed Irlanda, il grado attualmente elevato di concentrazione costituisce un'ulteriore barriera all'ingresso nel mercato.
247. Non ci sono stati significativi ingressi nei mercati dei gas in tonnellate nel SEE e nei mercati dei gas sfusi e in bombola in Francia, Regno Unito ed Irlanda negli ultimi cinque anni. A seguito dell'operazione, il tasso di concentrazione nei mercati dei gas in tonnellate nel SEE verrebbe ancora particolarmente rafforzato. La posizione congiunta di mercato di Air Liquide e BOC e le loro forze specifiche renderebbero ancor più difficile per i nuovi concorrenti accedere ai mercati dei gas in tonnellate nel SEE in futuro. Per quanto riguarda i mercati dei gas sfusi e in bombola, la concentrazione proposta porterebbe all'eliminazione del più credibile concorrente potenziale nei mercati di Regno Unito ed Irlanda, rafforzando in tal modo la posizione già dominante di BOC nei mercati interessati. La concentrazione proposta inoltre rafforzerebbe ulteriormente l'attuale predominio di Air Liquide nei mercati dei gas sfusi e in bombola in Francia.
248. Pertanto, non è prevedibile che lo spazio di manovra di Air Liquide/BOC possa essere limitato dalla concorrenza potenziale nei mercati dei gas in tonnellate nel SEE o nei mercati dei gas sfusi e in bombola in Francia, Regno Unito ed Irlanda. Attraverso l'unione delle posizioni dominanti esistenti nei mercati dei gas sfusi e in bombola, l'operazione notificata dà adito alla preoccupazione che una vasta area geografica possa essere dominata in modo permanente da un'unica impresa.

4. Elio

(a) Struttura del mercato

L'accesso all'elio raffinato è limitato a quattro imprese produttrici di gas industriali che operano anche in qualità di grossisti

249. I gas naturali ricchi di elio⁵¹ sono l'unica fonte dalla quale l'elio può essere estratto in modo economicamente vantaggioso. Il numero di giacimenti di gas naturali ricchi di elio è limitato. Le riserve conosciute si trovano negli Stati Uniti (Kansas, Oklahoma, Texas e Wyoming), in Algeria (Bethouia), in Polonia (Odolanov) e nella Russia occidentale (Orenburg). Esiste soltanto un piccolo numero di impianti per

⁵¹ Definiti come i gas contenenti almeno lo 0,3% di elio.

l'estrazione dell'elio greggio (non raffinato) e la produzione dell'elio purificato (raffinazione).

250. In Algeria, Air Liquide ed Air Products, attraverso la loro controllata in comune Helap SA, detengono una partecipazione nell'impresa comune di produzione (Helios) assieme a Sonatrach, una società di proprietà dello Stato algerino. La capacità di raffinazione dell'elio di Helios raggiunge i [...] * milioni di piedi cubici (mmcf) all'anno. L'intera produzione di elio raffinato è destinata ad Air Liquide ed a Air Products in virtù di un contratto a lungo termine (produzione totale nel 1998 - circa [...] * mmcf, dei quali circa [...] * sono stati riservati ad Air Liquide e circa [...] * a Air Products).
251. In Russia, circa [...] * mmcf della capacità di raffinazione d'elio di Orenburg sono destinati a BOC ed a Messer [...] * (la capacità produttiva totale è di circa [...] * mmcf/anno). La capacità di raffinazione d'elio in Polonia è interamente riservata a BOC (circa [...] * mmcf/anno). Air Liquide acquisterebbe i diritti goduti da BOC in forza di detti contratti.
252. Negli Stati Uniti, le seguenti società estraggono elio non raffinato dal gas naturale ma non dispongono a valle di capacità di raffinazione propria: Coastal Field Services, Amoco, Crescendo Resources, Duke Energy, Enron Corp., KN Energy Inc., Mobil, Phillips Gas Corporation, Pioneer Natural Resources Co., Williams Field Services. Le indagini della Commissione hanno rivelato che le menzionate società, con una sola eccezione, hanno destinato il loro elio greggio a BOC, Air Products e Praxair in forza di contratti di fornitura a lungo termine. BOC, Air Products e Praxair provvedono quindi alla raffinazione del prodotto. La capacità di produzione di elio greggio così impegnata era di circa 3220 mmcf nel 1998, ed i quantitativi forniti sono stati di circa 2400 mmcf. Circa il 65% della capacità di produzione di elio greggio degli Stati Uniti (4800 mmcf) era pertanto destinata per contratto a BOC, Air Products e Praxair.
253. BOC, Air Products e Praxair sono le uniche società di gas industriali ad avere una capacità di raffinazione propria dell'elio negli Stati Uniti. BOC possiede e fa funzionare il terzo impianto di raffinazione più grande del mondo ad Otis, Kansas (capacità stimata [...] * mmcf/anno), che verrebbe rilevato da Air Liquide. Air Products raffina l'elio a Liberal, Kansas e Sherman, Texas (capacità stimata <1000 mmcf nel 1998, ma nel 2000 è previsto un potenziamento a 1500 mmcf). Praxair dispone di impianti a Bushton, Kansas ed Ulysses, Kansas (capacità stimata 1500 mmcf/anno)⁵². Le menzionate società hanno complessivamente una capacità di raffinazione totale di [...] * mmcf/anno.
254. Il rimanente elio greggio negli Stati Uniti è estratto e raffinato dalle seguenti società: CIG Resources, Exxon, Keyes Helium Company, Nitrotec Energy Corporation, Union Pacific Resources Inc. e Unocal Corporation. Nel 1998, la capacità di elio non raffinato delle menzionate imprese raggiungeva i 1580 mmcf, e la loro capacità di raffinazione i 1640 mmcf, di cui la maggior parte attribuibile a Exxon (fino a 1200 mmcf/anno)⁵³. Le indagini della Commissione hanno

⁵² Fonte : *Chemical Economics Handbook, Helium Data Summary*, 1998.

⁵³ Fonte : *Chemical Economics Handbook, Helium Data Summary*, 1998.

evidenziato che quasi tutte le società, in particolare Exxon, hanno riservato la loro produzione di elio raffinato ad Air Liquide, BOC, Air Products e Praxair sulla base di contratti di forniture a lungo termine (ad eccezione di due società la cui capacità di raffinazione non supera 165 mmcf). Circa 1310 mmcf di elio raffinato sono stati forniti in forza di tali contratti nel 1998. Air Liquide, BOC, Air Products e Praxair distribuiscono e commercializzano l'elio raffinato.

255. La Commissione conclude che soltanto quattro società di gas industriali, cioè Air Liquide, BOC, Air Products e Praxair, raffinano direttamente l'elio o prendono parte alla raffinazione del prodotto. Inoltre, praticamente tutto l'elio raffinato da altre società è destinato alle stesse quattro società di gas industriali in forza di contratti a lungo termine. Air Liquide, BOC, Air Products e Praxair controllano l'accesso a quasi tutta la produzione di elio raffinato ed operano all'ingrosso rifornendo di elio i rivenditori al dettaglio, comprese tutte le altre società di gas industriali, attraverso la loro infrastruttura distributiva.

Air Liquide/BOC e Air Products controllerebbero la maggior parte delle fonti di approvvigionamento dell'elio situate in prossimità dei paesi del SEE e la maggior parte della capacità europea di raffinazione.

256. Come già indicato, Air Liquide ed Air Products controllano insieme l'offerta di elio dall'Algeria. Secondo quanto affermato dalla Parte notificante, il [...] dell'elio algerino è esportato nel SEE. La Commissione stima che l'impresa comune appartenente a Air Liquide/Air Products fornisca circa il [...] dell'elio consumato nel SEE. Acquistando le attività di BOC nel settore dell'elio, Air Liquide otterrebbe il controllo sull'offerta di tale gas dalla Polonia e su [...] dell'offerta di elio dalla Russia ([...]*). BOC, grazie alle sue fonti in Polonia e in Russia, fornisce circa il 15-20% del fabbisogno del SEE. Dopo l'operazione, due società (Air Liquide e Air Products) controllerebbero l'accesso a quasi tutte le fonti di approvvigionamento di elio in prossimità dei paesi del SEE. Le due società controllerebbero, in parti più o meno uguali, quasi il [...] della capacità di raffinazione ubicata in prossimità dei paesi del SEE.
257. Il fatto che tutti i grossisti che trattano l'elio cerchino di accedere alle fonti di approvvigionamento vicine ai paesi del SEE ne dimostra la rilevanza ai fini della copertura del fabbisogno del SEE. Anche le società che dispongono di una grande capacità di produzione propria negli Stati Uniti (Air Products, Praxair, BOC) importano dagli Stati Uniti soltanto le quantità di cui non possono rifornirsi localmente. Ad esempio, [...] acquista l'elio prodotto in Algeria da Air Liquide.

Air Liquide/BOC e Air Products otterrebbero elevate quote congiunte di mercato

258. L'elio è venduto all'ingrosso ai distributori (comprese la maggior parte delle altre società di gas industriali). La stima della Commissione delle quote nel mercato all'ingrosso è riportata nella Tabella 10⁵⁴.

⁵⁴ Cifre relative al 1998 calcolate sulla base dei fatturati.

Tabella 10 – Quote di mercato nel mercato all'ingrosso dell'elio

	Air Liquide	BOC	Air Products	Praxair	Messer	Linde	Altri
SEE	[...]*	[...]*	25-30%	15-20%	<5%	-	-
Mondo	[...]*	[...]*	15-20%	25-30%	<1%	-	-

259. A livello dell'ingrosso, Air Liquide/BOC e Air Products avrebbero una quota di mercato congiunta del [...]* per la fornitura dell'elio nel SEE e del [...]* a livello mondiale.
260. Air Liquide sostiene di non essere un grossista d'elio. Tuttavia, questa dichiarazione contraddice le informazioni fornite dalla stessa Air Liquide nel corso del procedimento, stando alle quali l'impresa avrebbe registrato vendite ai clienti all'ingrosso nel SEE per [...]* mmcf nel 1998 ([...]* mmcf se si esclude un accordo "back-to-back") e di [...]* mmcf a livello mondiale. Anche non considerando le quantità fornite in virtù dell'accordo "back-to-back", la quota di mercato all'ingrosso di Air Liquide ammonta pur sempre al [...]* nel SEE nel 1998. La quota di mercato congiunta di Air Liquide/BOC e Air Products raggiungerebbe comunque il [...]*.
261. La concentrazione proposta lascerebbe Praxair unico concorrente a livello dell'ingrosso. La Commissione ritiene che, se viene a mancare la presenza di BOC come concorrente, Praxair sarebbe poco motivata a competere con Air Liquide e Air Products. Per la fornitura nel SEE, [...]* si rifornisce di elio d'origine algerina da Air Liquide in virtù di un accordo "back-to-back", quindi, ad un costo simile o maggiore. Tale accordo non favorisce una decisa concorrenza. È improbabile che Praxair utilizzi l'elio proveniente dalla sua produzione degli Stati Uniti per fare concorrenza a Air Liquide o a Air Products sotto il profilo dei prezzi, a causa dei maggiori costi d'investimento (se utilizza propri serbatoi) e costi di trasporto. Anche a livello mondiale, è legittimo ritenere che Praxair abbia pochi incentivi ad impegnarsi in una concorrenza vigorosa. Praxair, come gli altri grossisti d'elio, trae vantaggio dalla flessibilità della sua produzione propria di elio negli Stati Uniti. I suoi impianti di raffinazione sono collegati ad una rete canalizzata e ad un sistema di stoccaggio gestito dall' U.S. Government's Bureau of Land Management (BLM). Detto sistema offre la possibilità di conservare il surplus di elio non raffinato e di diminuire la produzione di elio raffinato. In tal modo, Praxair può adeguare la propria produzione e distribuzione di elio raffinato in caso di calo della domanda e di aumento dei prezzi. Messer opera come grossista soltanto in misura molto limitata. Tutti gli altri concorrenti sono soltanto rivenditori al dettaglio e dipendono interamente dalle altre società di gas industriali per i loro approvvigionamenti.
262. Air Liquide ha anche affermato che le menzionate quote di mercato non sono un'indicazione pertinente delle condizioni concorrenziali nel settore dell'elio giacché i "raffinatori indipendenti" di elio sarebbero grossisti più importanti. Tuttavia, la Commissione non ritiene corretto qualificare come grossisti le società che svolgono attività di raffinazione ma che non dispongono di alcuna capacità di distribuzione (cfr. paragrafo 254). Dette società riforniscono i grossisti in forza di contratti a lungo termine ma non agiscono esse stesse in qualità di grossisti. Anche

la questione se tali raffinatori possano entrare nel settore delle vendite all'ingrosso di elio deve trovare risposta negativa. Come giustamente affermato dalla Parte notificante, tali società producono elio soltanto in quanto sottoprodotto delle loro attività relative al gas naturale. Non partecipano ad attività di gas industriali, e non dispongono di alcuna capacità di distribuzione né di relazioni con i clienti. Per costruire un parco cisterne comparabile a quello di Air Liquide, una tale società dovrebbe effettuare un investimento di 45-50 milioni di euro (per [...]*) cisterne). In effetti, neppure i grandi produttori di elio raffinato, quali Exxon, hanno, in passato, operato come distributori all'ingrosso di tale gas.

La concentrazione proposta ridurrebbe a tre il numero di fornitori di elio verticalmente integrati con una completa infrastruttura di distribuzione

263. Dopo la prevista concentrazione, soltanto tre società (Air Liquide/BOC, Air Products e Praxair) disporrebbero di una propria produzione interna di elio con una completa integrazione verticale. Inoltre, soltanto le stesse tre società avrebbero un'estesa infrastruttura distributiva di elio in Europa e a livello mondiale. In Europa, Air Liquide/BOC ed Air Products avrebbero anche il maggior numero di cisterne per il trasporto (entrambe oltre [...]*) e centri di "transfilling" (oltre [...]*). Stando alle indagini della Commissione, Messer e Linde dispongono di una infrastruttura di distribuzione più piccola ma pur significativa. Le altre società di gas industriali seguono a notevole distanza. In tutto il mondo, Air Liquide/BOC avrebbe un parco di oltre [...]*) cisterne criogeniche di grandi dimensioni (11000 galloni o più). Secondo le indagini della Commissione, soltanto Air Products avrebbero un'analoga capacità di distribuzione a livello mondiale. Praxair ha un numero significativo ma più piccolo di container per trasporto in tutto il mondo. In confronto, la capacità di distribuzione di Messer è insignificante.

Conclusione sulla struttura del mercato

264. La Commissione ritiene che il controllo dell'accesso all'elio raffinato sia indicativo del potere di mercato detenuto da Air Liquide/BOC e Air Products. La Commissione stima che, insieme, Air Liquide/BOC ed Air Products controllino l'accesso a circa il [...]*) della capacità di raffinazione di elio a livello mondiale. Dette imprese controllerebbero l'accesso a tutte le fonti di approvvigionamento di elio vicine ai paesi del SEE. Le elevate quote di mercato congiunte confermano la loro forte posizione.

(b) Posizione di altre società di gas industriali

La posizione di altre società di gas industriali è debole perché dipendono da Air Liquide/BOC e da Air Products per l'approvvigionamento di elio

265. Nessuna delle altre società di gas industriali in Europa o nel mondo ha una capacità propria di produzione di elio o ha stipulato contratti che le permettano di rifornirsi di elio raffinato⁵⁵. Esse dipendono tutte completamente dalla fornitura di elio raffinato dalle quattro grandi società. In Europa, i concorrenti dipendono in gran parte da Air Liquide/BOC ed Air Products che, insieme, controllano il [...]*) delle importazioni dell'elio nel SEE. Questa situazione comporta il rischio che sia

⁵⁵ La sola eccezione è costituita dai diritti di Messer sulle riserve di Orenburg.

impedito ad altre società di gas industriali di fare concorrenza nel mercato delle vendite al dettaglio di elio. Infatti, la maggior parte delle società contattate dalla Commissione ha espresso tale preoccupazione.

266. La possibile minaccia di una preclusione del mercato deve essere considerata un grave ostacolo alla concorrenza. Le società di gas industriali hanno sottolineato che l'elio è un prodotto strategico che ogni fornitore deve essere in grado di offrire nel proprio campionario. Ciò vale indipendentemente dalle dimensioni del fornitore di gas; anche fornitori di gas più piccoli, che operano a livello regionale, acquistano infatti elio per rivenderlo al dettaglio.

Gli ingenti investimenti negli impianti di produzione e distribuzione necessari riducono ulteriormente la probabilità di un'intensa concorrenza

267. Gli investimenti necessari per costituire la capacità di estrazione e di raffinazione dell'elio sono considerevoli. Un impianto di estrazione di elio non raffinato è generalmente collegato alla lavorazione del gas naturale. I concorrenti hanno stimato il costo di un tale impianto (indipendente) in 50-100 milioni di euro. L'investimento necessario può raggiungere i [...] milioni di euro per un grande impianto di raffinazione [...] e può essere stimato in 10-30 milioni di euro per un impianto di medie dimensioni (di capacità fino a 350 mmcf/anno). Inoltre, sono richiesti consistenti investimenti per installare un'infrastruttura di stoccaggio, trasporto e distribuzione dell'elio. Serbatoi standard di stoccaggio di 30.000 galloni (3 mmcf), come quelli installati nella maggior parte degli impianti di liquefazione, possono costare fino a 0,9 milioni di euro (acquisto ed installazione). Le cisterne standard per trasporto da 11.000 galloni costano fino a 0,75 milioni di euro. Per creare un parco di cisterne comparabile per dimensioni a quello dei tre fornitori principali di elio (Air Liquide/BOC, Air Products e Praxair), qualsiasi concorrente dovrebbe acquistare almeno (altre) [...] cisterne. Il costo di una stazione di "transfilling" di elio (per il travaso dell'elio dai grandi serbatoi a quelli più piccoli utilizzati per la vendita al dettaglio) è stato stimato a 1-1,5 milioni di euro. Qualsiasi concorrente dovrebbe creare nuovi centri di "transfilling".
268. Indipendentemente dal fatto che un concorrente possa permettersi di effettuare gli investimenti consistenti di cui si è parlato, è improbabile che egli possa accedere a sufficienti quantità di elio da giustificare tali spese. L'elio non raffinato è in genere destinato alle quattro grandi società in forza di contratti esclusivi a lungo termine. È molto improbabile che qualsiasi nuovo concorrente possa spiazzare uno dei quattro operatori consolidati. Le società che già dispongono di estese infrastrutture di distribuzione (Air Liquide/BOC, Air Products e, in misura minore, Praxair) rimarrebbero i più probabili acquirenti dell'elio raffinato dai produttori indipendenti. Anche se un raffinatore indipendente d'elio, ad esempio Exxon, decidesse di destinare parte della propria produzione di elio raffinato ad un nuovo concorrente, le quantità interessate sarebbero limitate. È improbabile che l'acquisto da solo di tali quantitativi limitati, senza produzione propria di quantità sufficienti, permetta ad un nuovo concorrente di intaccare il potere congiunto di mercato di Air Liquide/BOC e di Air Products.

Air Products controlla l'unico fornitore di contenitori criogenici per il trasporto dell'elio

269. L'unico produttore e fornitore di grandi (11.000 galloni) cisterne criogeniche per il trasporto dell'elio è Gardner Cryogenics, una controllata di Air Products con sede negli Stati Uniti. Le cisterne criogeniche fabbricate da questa società mantengono l'elio liquido alla bassa temperatura richiesta per permetterne il trasporto su lunghe distanze. Sono i soli contenitori utilizzati per il trasporto marittimo di elio. La Commissione presume che nessun'altra società sia attualmente in grado di produrre contenitori analoghi. Le grandi società di gas industriali (compresa Air Liquide) hanno confermato che non dispongono di alcuna capacità produttiva in materia.

(c) Creazione di una posizione dominante congiunta

Esistono significativi rapporti tra Air Liquide/BOC ed Air Products

270. [...]*

271. [...]*

272. [...]*

La concentrazione proposta eliminerebbe un concorrente importante

273. BOC realizza considerevoli vendite di elio sfuso nel SEE (quota di mercato del [...]*) ed in tutto il mondo (quota di mercato del [...]*). In termini di entrate, BOC è il secondo maggiore fornitore di elio a livello mondiale⁵⁹. L'impresa controlla circa il [...]* della capacità di raffinazione a livello europeo ed il [...]* nel mondo e dispone di una delle maggiori infrastrutture di distribuzione in termini di cisterne per il trasporto e centri di "transfilling".

274. BOC fornisce attualmente circa il [...]* del fabbisogno di elio del SEE dalle sue fonti di produzione in Polonia e in Russia. L'operazione notificata eliminerebbe la pressione concorrenziale che deriva dall'accesso indipendente di BOC alla capacità di raffinazione in Polonia e in Russia. Il fatto che BOC abbia inoltre una capacità di produzione negli Stati Uniti, nello stabilimento di Otis in Kansas, significa che la potenziale concorrenza di BOC come grossista di elio non dipende interamente dalla persistenza del suo accesso alle riserve polacche e russe. L'eliminazione di BOC come concorrente indipendente ridurrebbe pertanto significativamente la pressione concorrenziale su Air Liquide e su Air Products.

Dopo la concentrazione proposta, Air Liquide/BOC ed Air Products avrebbero simili strutture di costo

275. L'elio greggio è estratto dal gas naturale con processi di estrazione criogenici. Il sistema di frazionamento PSA è utilizzato soprattutto per la purificazione (raffinazione) dell'elio greggio. L'elio raffinato è successivamente liquefatto, travasato nei grandi serbatoi criogenici (11.000 - 30.000 galloni) e conservato per un periodo limitato o spedito immediatamente.

⁵⁹ Fonte : Stime del concorrente.

276. Atteso che sia Air Liquide che Air Products si approvvigionano di elio in Algeria, entrambe le società hanno le medesime strutture di costo. Negli Stati Uniti, Air Liquide/BOC farebbe funzionare lo stabilimento del raffinazione dell'elio di BOC a Otis, Kansas (capacità fino a mmcf/anno [...]*)). Air Products gestisce impianti di raffinazione a Liberal, Kansas e Sherman, Texas (capacità totale attuale inferiore a mmcf/anno 1000)⁶⁰. Questi impianti hanno capacità produttiva analoga e sono riforniti di gas naturale da un gruppo di giacimenti ubicati in Kansas, Oklahoma e Texas. La Commissione ritiene che Air Liquide/BOC ed Air Products abbiano costi di produzione simili⁶¹.
277. Anche i costi di distribuzione sono simili. Le cisterne criogeniche per il trasporto sono prodotte da un'unica società in tutto il mondo (Gardner Cryogenics) e fornite a tutte le società di gas allo stesso costo. Anche i costi dei centri di "transfilling" sono simili. Sulla base dei dati forniti dalle imprese interessate, Air Liquide/BOC ed Air Products avrebbero reti analogamente estese di centri di transfilling" e di cisterne in tutto il mondo ed in Europa.

L'elio è un prodotto omogeneo offerto in un mercato molto trasparente

278. L'elio puro è un prodotto omogeneo fabbricato conformemente ad una norma qualitativa internazionale (elio di categoria A con almeno il 99,995% di purezza). Le società di gas industriali considerano l'elio un prodotto di base commercializzato reciprocamente e con altri rivenditori al dettaglio. Esse effettuano acquisti di elio le une dalle altre e sono quindi bene informate sui prezzi.
279. Una serie di fattori assicurano che il mercato sia molto trasparente. Esiste un piccolo numero di grossisti di elio, verticalmente integrati (soltanto tre dopo l'operazione). Air Liquide/BOC ed Air Products si riforniscono generalmente alle stesse fonti ed in simili condizioni. La tecnologia di produzione non evolve rapidamente poiché gli impianti installati possono essere potenziati, ma non sono spesso sostituiti. Le attrezzature di distribuzione sono standardizzate ed in gran parte identiche. La trasparenza del processo di produzione è illustrata dallo studio interno di una società di gas industriali, che è stato preso in esame dalla Commissione⁶². Nello studio, la società di gas industriali interessata analizza con precisione i costi di ciascuno dei suoi concorrenti presso ciascuna delle fonti, sia che si tratti di produzione propria o acquistata presso terzi.

I clienti all'ingrosso dispongono di limitato contropotere d'acquisto

280. I clienti nel mercato all'ingrosso, cioè rivenditori al dettaglio, in genere altre società di gas industriali, hanno di solito una limitata capacità di contrastare il potere congiunto di Air Liquide/BOC e Air Products come fornitori. Per loro l'elio è un prodotto essenziale per la loro offerta al minuto. Il fatto che competano con Air Liquide/BOC ed Air Products nei mercati al minuto per i gas industriali aggrava tale vincolo. Le altre società di gas industriali rischiano non solo di essere escluse

⁶⁰ Fonte : *Chemical Economics Handbook, Helium Data Summary*, 1998.

⁶¹ Ciò è confermato da un'analisi di BOC "*Global Helium Strategy*", 29 agosto 1997 (presentata alla Federal Trade Commission come parte della pratica HSR).

⁶² Cfr. nota 58.

da quel mercato ma anche di dover subire svantaggi in altri. Giova inoltre osservare che molti clienti sono rivenditori al dettaglio regionali più piccoli. Anche le imprese di maggiori dimensioni hanno espresso timori in proposito.

(d) Conclusione

281. La Commissione conclude che l'operazione notificata creerebbe una posizione dominante congiunta nel mercato della fornitura all'ingrosso di elio nel SEE. La Commissione ritiene che si giungerebbe alla medesima conclusione se il mercato geografico all'ingrosso fosse il mondo intero.

5. Gas speciali per l'industria elettronica

(a) Struttura attuale del mercato

Il mercato europeo dei gas speciali per l'elettronica è già molto concentrato con Air Liquide, Air Products e BOC quali principali fornitori

282. I gas speciali per l'elettronica sono essenzialmente prodotti da industrie chimiche negli Stati Uniti ed in Asia. Le società di gas industriali producono tali gas soltanto in misura limitata, principalmente le imprese che hanno attività chimiche, come Air Products. Tuttavia, le industrie chimiche non distribuiscono gas agli utilizzatori finali, che sono principalmente i produttori di semiconduttori. La distribuzione è effettuata dalle società di gas industriali, mentre le industrie chimiche non sono considerate fornitori equivalenti perché in genere non dispongono del know-how e degli impianti di transfilling e di analisi dei gas speciali per l'elettronica, incluso il trattamento delle bombole.

283. In occasione dell'audizione, la Parte notificante ha sostenuto che le società di gas industriali sono solo distributori di gas speciali per l'elettronica senza vero potere di mercato. Tuttavia, le società di gas industriali che distribuiscono i gas speciali per l'industria elettronica, quali Air Products, Praxair, Air Liquide e BOC, forniscono beni e servizi fondamentali che non possono essere forniti dai produttori dei gas. Il loro ruolo è essenziale e va oltre quello di meri distributori. In primo luogo, la purificazione, la miscelazione e l'imbottigliamento dei gas speciali per l'elettronica, secondo le dettagliate specifiche del cliente, sono processi molto specializzati eseguiti nei centri di "transfilling", gestiti dalle società di gas industriali. Ciascuna specifica per un determinato gas subisce un processo di certificazione che può durare fino a due anni. I produttori di gas speciali per l'elettronica, come le industrie chimiche, non hanno tali capacità di "transfilling". In secondo luogo, i gas speciali per l'elettronica sono trasportati e consegnati in contenitori speciali che sono forniti soltanto dalle società di gas industriali. In terzo luogo, i produttori di semiconduttori richiedono anche gas dell'aria e elio ultrapuri, ad esempio come plasmagas o per i processi di ossidazione e di riduzione. Essi si riforniscono sempre più spesso di tali gas assieme ai gas speciali per l'elettronica. In quarto luogo, le società di gas industriali spesso progettano, installano e certificano gli impianti (sistemi per gas), quali condutture, cabine gas (per la manipolazione di gas tossici) ecc.. I prodotti offerti da Air Liquide e BOC coprono una vasta gamma di tali prodotti.

284. Sulla base dei dati raccolti nel corso dell'indagine della Commissione, il valore di mercato dei gas speciali per l'industria elettronica nel SEE si aggirava sugli

80 milioni di euro nel 1998. La suddivisione delle quote di mercato in termini di valore risulta la seguente:

Air Liquide	tra [...] e [...]*
Air Products	tra 20% e 30%
BOC	tra [...] e [...]*
Praxair	tra 10% e 20%
Messer	meno del 10%
Linde	meno del 10%
AGA	meno del 10%

285. I principali tre fornitori, Air Liquide Air Products e BOC rappresentavano insieme oltre il [...] del mercato. Tra la posizione di BOC come terzo maggiore fornitore e quella di Praxair come quarto appariva uno scarto evidente. I rimanenti fornitori svolgono soltanto un ruolo secondario.

La loro presenza a livello mondiale e la competenza tecnologica conferiscono ai fornitori principali un forte vantaggio competitivo

286. Air Liquide, Air Products, BOC e Praxair sono le imprese che operano a livello mondiale nel mercato dei gas speciali per l'elettronica. A differenza degli altri concorrenti, ciascuna di esse gestisce stabilimenti di produzione (centri di "transfilling") nel SEE, negli Stati Uniti ed in estremo Oriente. Tuttavia, la presenza a livello mondiale di Air Liquide, Air Products e BOC è più importante di quella di Praxair.

287. Si stima che in termini di vendite totali di gas nel settore elettronico (compresi anche i gas dell'aria sfusi) la quota di mercato globale di Air Products si aggiri tra il 22% ed il 25%, quella di Air Liquide tra il [...] ed il [...]*, e quella di BOC tra il [...] ed il [...]*, mentre la quota di Praxair è soltanto del 7-9%⁶³. La forte presenza a livello mondiale dei tre fornitori principali conferisce loro un vantaggio concorrenziale significativo sul mercato europeo. Sebbene, secondo la Parte notificante, gli effettivi ordini d'acquisto dei gas speciali per l'elettronica siano decisi, gestiti ed emessi dallo stabilimento del cliente che tiene conto di specifici fattori locali, si dovrebbe anche tenere conto del fatto che i grandi produttori di semiconduttori operano su base mondiale. Laddove un fornitore di gas speciali per l'elettronica vanta una forte presenza mondiale, può offrire gas di qualità conforme alle caratteristiche richieste a livello mondiale ai produttori di semiconduttori di tutto il mondo.

288. Air Liquide, Air Products e BOC sono inoltre considerati i concorrenti principali con riferimento alla tecnologia per i gas speciali per l'elettronica. Air Liquide ed Air Products, inoltre, leader nel fornire "servizi di gestione completa dei gas e dei prodotti chimici", compresi la gestione di sicurezza dell'ambiente, la manutenzione in loco, la verifica di qualità, il controllo e la supervisione, le modifiche delle bombole per i gas speciali per l'elettronica, l'analisi del punto di utilizzo e la gestione delle scorte. Air Liquide ha circa [...] centri che forniscono tali servizi in

⁶³ Tali cifre relative alle quote di mercato dei gas speciali per l'elettronica sono riportate in diversi articoli pubblicati in periodici specializzati nel settore dell'industria chimica e del gas.

tutto il mondo ed i gruppi Megasys di Air Products gestiscono [...] * impianti per [...] * diversi clienti in [...] * paesi.

289. Più generalmente, si può concludere che Air Products ed Air Liquide e, in gran misura, BOC siano incentrate sul settore dell'elettronica. Air Products consegue il 17% delle sue vendite totali in questo settore ed Air Liquide il [...] *. BOC ricava il [...] * del suo fatturato dalle vendite alle imprese elettroniche, mentre tale settore rappresenta soltanto il 5% delle vendite di Praxair.

(b) Situazione dopo la concentrazione

Due concorrenti, Air Liquide e Air Products, rappresenterebbero più del [...] * del mercato

290. Poiché le attività europee di BOC verrebbero rilevate da Air Liquide, quest'ultima diverrebbe manifestamente il leader sul mercato dei gas speciali per l'elettronica nel SEE, con una quota di mercato compresa tra il [...] * ed il [...] *. Air Liquide ed Air Products insieme avrebbero una quota di mercato superiore al [...] *, mentre il resto del mercato rimarrebbe frammentato.

291. Su base mondiale, Air Liquide e Air Products si troverebbero in posizione più o meno analoga [...] *.

Oltre alla restrizione nella struttura del mercato, la messa in comune della tecnologia a seguito della concentrazione sarebbe un ulteriore disincentivo alla concorrenza tra Air Liquide ed Air Products

292. È vero che esistono circa 30 diversi gas speciali per l'elettronica che vengono utilizzati nel processo produttivo dei componenti per semiconduttori. Tuttavia, tali diversi gas costituiscono prodotti omogenei. Se le imprese di gas industriali non producono esse stesse tali gas, li acquistano dalle stesse industrie chimiche. Pertanto il mercato è trasparente, anche a causa del numero molto limitato di concorrenti. In tali circostanze, la struttura di un mercato nel quale due fornitori detengono una quota di mercato congiunta del [...] * costituisce da sola un forte incentivo al comportamento parallelo tra le due imprese.

293. Oltre alla struttura molto ristretta del mercato, la proposta operazione di acquisizione congiunta e ripartizione di BOC creerebbe rapporti significativi tra Air Liquide ed Air Products. In particolare la messa in comune della tecnologia di BOC potrebbe indurre una cooperazione permanente, che sarebbe un ulteriore disincentivo ai fini della concorrenza tra le due società. In queste circostanze, si deve prevedere che non ci sarebbe effettiva concorrenza tra Air Liquide ed Air Products nel mercato dei gas speciali per l'elettronica a seguito della proposta concentrazione.

Conclusioni in merito alla posizione di mercato di Air Liquide/BOC ed Air Products

294. In considerazione della loro elevata quota congiunta di mercato, della loro presenza sul mercato mondiale e della loro leadership tecnologica, si deve concludere che Air Liquide/BOC ed Air Products, assieme, potrebbero essere in grado di agire in gran parte indipendentemente dai loro concorrenti e dai loro clienti.

È improbabile che nuovi concorrenti entrino nel mercato

295. Esistono considerevoli barriere all'ingresso nel mercato dei gas speciali per l'elettronica. Un fornitore di gas deve attenersi ai requisiti specifici dell'industria di semiconduttori dovuti al complesso processo produttivo dei microprocessori per computer e alle caratteristiche dei gas. I fornitori devono garantire un grado estremamente elevato di purezza, che richiede, *tra l'altro*, la manipolazione delle attrezzature in condizioni di perfetta pulizia dei locali. Essi devono essere in grado di offrire la gamma completa di prodotti. Inoltre, si noti che una serie di gas speciali per l'elettronica sono molto tossici. Le operazioni di transfilling, stoccaggio e trasporto dei suddetti gas richiedono pertanto specifiche procedure di sicurezza. Per queste ragioni, un fornitore di gas speciali per l'elettronica deve avere molta esperienza nella manipolazione di tali gas, oltre a disporre di specifici know-how e tecnologia.

V. IMPEGNI CHE LA PARTE NOTIFICANTE PROPONE DI ASSUMERSI E MODIFICHE ALL'OPERAZIONE

296. Il 21 dicembre 1999 la Parte notificante ha sottoposto alla Commissione gli impegni che intende assumersi al fine di dissipare ogni possibile timore per la concorrenza individuato dalla Commissione. Ricapitolando, gli impegni prevedono i seguenti elementi:

- (a) La cessione del patrimonio e delle attività commerciali concernenti il settore dei gas in tonnellate compresi gli impianti in loco, i gasdotti, tutti i relativi contratti con i clienti, nonché il personale operativo, di manutenzione e di sostegno relativo a tali impianti. I seguenti impianti di produzione in tonnellate saranno ceduti: Runcorn, Sheerness, Cardiff, Brinsworth, Fawley (tutti nel Regno Unito), Pardies, Tarnos (entrambi in Francia), Mons (Belgio) e Terneuzen (Paesi Bassi). Complessivamente le cessioni nel settore dei gas in tonnellate (Regno Unito ed Europa continentale) corrispondono a vendite annuali di ossigeno e di azoto per circa [...] t/giorno, pari ad un valore di [...] milioni di euro.
- (b) La cessione degli impianti e delle attività commerciali del settore dei gas sfusi connessi a taluni impianti di produzione in tonnellate (Brinsworth, Fawley, Pardies, Mons e Terneuzen). I cespiti e le attività commerciali da cedere comprendono gli impianti di produzione e stoccaggio dei gas sfusi, i relativi veicoli di distribuzione (autocisterne), i serbatoi per gas sfusi situati presso lo stabilimento dei clienti, nonché il personale di vendita, di supporto tecnico, di distribuzione e servizio al cliente, oltre ai contratti di vendita dei gas sfusi. Le cessioni attinenti al settore dei gas sfusi nel Regno Unito corrispondono complessivamente a circa [...] t/giorno di ossigeno, azoto e argon liquidi pari ad un valore di vendita di circa [...] milioni di euro. Le cessioni relative ai gas sfusi nell'Europa continentale corrispondono a circa [...] t/giorno di ossigeno ed azoto liquidi pari a vendite annuali totali di ossigeno, azoto ed argon liquidi per circa [...] milioni di euro ovvero, se si considerano anche le attività di gas sfusi di Carboxique (una controllata al 100% di Air Liquide) per circa [...] milioni di euro.
- (c) La cessione del patrimonio e delle attività commerciali relativi al settore dei gas in bombola, compresi taluni impianti di imbottigliamento, le bombole, i mezzi di distribuzione (autocarri) nonché il personale di produzione e distribuzione, oltre ai contratti con i clienti. In particolare, saranno ceduti i seguenti impianti di imbottigliamento: Brinsworth, Bristol (compreso un impianto di produzione di acetilene) ed Ipswich (tutti nel Regno Unito), Bobigny e Hauconcourt (entrambi in Francia). Le dismissioni relative ai gas in bombola nel Regno Unito corrispondono a un fatturato di circa [...] milioni di euro e le cessioni nello stesso settore in Francia corrispondono a un fatturato pari a circa [...] milioni di euro, proveniente dalle attività dei gas in bombola condotte da Carboxique.
- (d) La cessione degli esistenti contratti per la fornitura di elio liquido che BOC ha stipulato in Russia ed in Polonia, assieme all'apposita infrastruttura di distribuzione (le cisterne di trasporto). I contratti ceduti corrispondono complessivamente a circa [...] mmcf all'anno. Per quanto riguarda l'elio

liquido che Air Liquide/BOC acquista negli Stati Uniti, sarà garantito l'accesso ad altre società di gas industriali (compresi gli attuali clienti all'ingrosso di BOC) in virtù di accordi di rivendita identici, in tutte le condizioni materiali compresi il prezzo e la durata, agli accordi di acquisto sottoscritti da Air Liquide/BOC (accordi "back-to-back"). Tali accordi interesseranno un importo globale massimo di [...] mmcf all'anno. Per l'elio proveniente dall'Algeria, Air Liquide nominerà terzi indipendenti affinché gestiscano la sua partecipazione al 50% nell'impresa comune costituita assieme a Air Products, al fine di garantire che non vi siano rapporti continuativi con Air Products. Air Products si è impegnata ad esercitare i propri diritti nell'impresa comune per formalizzare il rispetto di Air Liquide nei confronti di tale impegno.

- (e) La cessione dell'impianto di "transfilling" per i gas speciali per l'elettronica posseduto e gestito da Air Liquide in Francia, assieme alla licenza per la tecnologia necessaria a gestire tale impianto, tutte le informazioni relative ai clienti e agli ordinativi d'acquisto in corso. Air Liquide si impegna a garantire, entro l'ambito d'applicazione dei suoi accordi di sourcing in essere, la continuità dell'approvvigionamento esterno di detto impianto di gas speciali per l'elettronica dai produttori esistenti per un periodo di due anni dopo la dismissione.
- (f) La concessione, a condizioni ragionevoli e non discriminatorie, di licenze relative a tutta la tecnologia brevettata di BOC (tecnologia di processo e di applicazione) ai terzi che ne facciano richiesta.

297. La cessione di attività commerciali inerenti alla vendita di ossigeno e azoto in tonnellate ridurrà la quota di mercato di Air Liquide/BOC nel SEE a circa il [...]*. Le attività cedute corrispondono a circa [...] della quota di mercato che altrimenti Air Liquide avrebbero conseguito. L'attività da cedere nel Regno Unito comprende cinque impianti di produzione in tonnellate, due con associate attività commerciali di gas sfuso. Le attività oggetto della cessione in Francia, Belgio e Paesi Bassi comprendono quattro impianti di produzione in tonnellate, tre con associate attività commerciali di gas sfuso. Le cessioni limiteranno il potere di mercato facente capo ad Air Liquide. Poiché assieme ad uno degli impianti saranno cedute estese reti canalizzate, la posizione della nuova entità come gestore di gasdotti sarà meno forte dopo la concentrazione. Air Liquide avrà una minore posizione regionale nel Regno Unito, il che non le permetterà di usare tale influenza contro i suoi concorrenti, grazie non solo alle cessioni nel settore dei gas in tonnellate ma anche a quelle nel settore dei gas sfusi che indeboliranno la sua posizione sul relativo mercato britannico. L'impegno di concedere licenze sulla tecnologia brevettata di BOC a terzi affievolirà i timori dei concorrenti circa un possibile accentramento di tecnologie. Inoltre, la Commissione ritiene che un acquirente possa rappresentare un nuovo concorrente nel mercato dei gas in tonnellate nel SEE. La cessione degli impianti di produzione e distribuzione di gas sfusi ed in bombola darà accesso all'acquirente o agli acquirenti alla relativa infrastruttura di gas sfusi ed in bombola e creerà la possibilità di gestire gli impianti relativi ai gas in tonnellate nell'ambito di un'attività integrata nel settore dei gas.

298. In considerazione dei suesposti elementi la Commissione ritiene che gli impegni proposti siano idonei a dissipare il timore che si possa creare una posizione dominante nel mercato del gas in tonnellate nel SEE.
299. Il pacchetto di dismissioni per l'ossigeno, azoto e argon sfusi nel Regno Unito rappresenta circa il [...] dei mercati relativi a questi tre gas. Gli impianti di liquefazione a Brinsworth ed a Fawley possono approvvigionare i clienti nella maggior parte delle regioni meridionali e settentrionali dell'Inghilterra. La Commissione ritiene che questi impianti, insieme ai contratti con i relativi clienti, al personale ed alle attrezzature, permetteranno ad un nuovo concorrente o ad un concorrente minore già stabilito di fare un'effettiva concorrenza nel mercato britannico dei gas sfusi.
300. Il pacchetto di cessione per i gas in bombola nel Regno Unito rappresenta circa il [...] dei relativi mercati per ossigeno, argon/miscele di argon e acetilene e interessa anche altri gas in bombola. Oltre alla riduzione dell'attuale quota di mercato, la dismissione di tre impianti produttivi darà all'acquirente la flessibilità di imbottigliare i menzionati gas ed altri gas a seconda della domanda. I tre centri di imbottigliamento sono situati in modo da permettere un'estesa copertura del mercato britannico. Anche la cessione degli impianti di produzione di gas sfuso di Brinsworth e Fawley è necessaria per approvvigionare tali centri. L'acetilene è prodotto in uno stabilimento a Bristol, anch'esso destinato ad essere ceduto. L'infrastruttura di distribuzione da cedere comprende il personale, i centri di raccolta, i contratti degli agenti e le attrezzature. È ragionevole supporre che tali cessioni consentiranno ad una nuova impresa di competere efficacemente nei mercati britannici dei gas in bombola.
301. La Commissione ritiene che gli impegni proposti elimineranno gli effetti anticoncorrenziali dell'operazione di concentrazione nei mercati britannici dei gas sfusi ed in bombola interessati, riducendo sostanzialmente la posizione di mercato e permettendo l'ingresso di un concorrente significativo. È probabile che la posizione di mercato del nuovo concorrente (circa il [...] per gas sfusi e circa il [...] per gas in bombola) sarà superiore a quella che Air Liquide avrebbe potuto conquistare inizialmente se fosse entrata nel mercato britannico. La Commissione inoltre ritiene che la presenza di uno o diversi nuovi concorrenti nel Regno Unito accresca la possibilità che gli stessi concorrenti divengano operativi anche in Irlanda. Ciò compensa abbondantemente l'effetto dell'eliminazione di Air Liquide come concorrente potenziale in Irlanda.
302. La dimensione delle cessioni concernenti i mercati dei gas sfusi e in bombola in Francia supera le attività commerciali di BOC che Air Liquide aveva acquistato prima dell'operazione notificata. La Commissione ritiene che le cessioni eliminino gli effetti anticoncorrenziali della concentrazione nei mercati francesi dei gas sfusi ed in bombola interessati.
303. Il pacchetto di dismissioni concernente il mercato all'ingrosso dell'elio garantisce che Air Liquide non avrà accesso alle forniture di elio raffinato proveniente dalla Russia e dalla Polonia. Per permettere ad un nuovo fornitore di gas sfuso di sostituire il potenziale concorrenziale di BOC in misura comparabile, è necessario altresì che tale nuovo concorrente abbia accesso all'elio raffinato di un'ulteriore fonte, e precisamente negli Stati Uniti. La capacità di ripartire i rischi di approvvigionamento tra diverse fonti indipendenti garantisce la competitività nel

mercato all'ingrosso. Questo impegno mira quindi a ristabilire il potenziale concorrenziale che esisteva prima dell'operazione. Inoltre, verrà meno il collegamento che attualmente esiste tra Air Liquide ed Air Products grazie alla loro impresa comune in Algeria.

304. Per quanto riguarda il mercato dei gas speciali per l'elettronica, la cessione interesserà uno dei due impianti di "transfilling" di Air Liquide/BOC nel SEE. Tale cessione, accompagnata da quella del personale e delle tecnologie concernenti il "transfilling" dei gas speciali per l'elettronica, dalla prosecuzione delle forniture di prodotto e dall'esecuzione degli ordinativi esistenti, permetterà ad un'altra società di gas industriali di competere efficacemente nel mercato SEE dei gas speciali per l'elettronica.
305. La Commissione ritiene pertanto che gli impegni proposti siano idonei a dissipare il timore che si vengano a creare posizioni dominanti collettive nei mercati dell'elio all'ingrosso e dei gas speciali per l'elettronica.
306. Inoltre, gli impegni assunti da Air Liquide il 21 dicembre 1999 comprendono i seguenti elementi:
- (a) [...]*
 - (b) [...]*
 - (c) [...]*
 - (d) [...]*
 - (e) [...]*
 - [...]*
307. La Commissione ritiene che gli impegni annunciati il 21 dicembre 1999 (modificati il 7 gennaio 2000), siano idonei, se rispettati integralmente, ad eliminare il rischio che i rapporti esistenti tra Air Liquide ed Air Products contribuiscano alla creazione o al rafforzamento delle posizioni dominanti di Air Liquide/BOC nei mercati dei gas in tonnellate, sfusi e in bombola e alla creazione di posizioni dominanti congiunte di Air Liquide/BOC e di Air Products nei mercati dell'elio all'ingrosso e dei gas speciali per l'elettronica.

VI. CONCLUSIONE FINALE

308. Alla luce di quanto precede, la concentrazione notificata deve essere considerata compatibile con il mercato comune ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 2 del regolamento sulle concentrazioni, e con il funzionamento dell'accordo SEE conformemente al relativo articolo 57, a condizione che siano pienamente adempiuti gli impegni assunti da Air Liquide e trasmessi alla Commissione il 21 dicembre 1999 (nella versione modificata il 7 gennaio 2000), che sono riportati nell'allegato.

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

L'operazione notificata alla Commissione il 16 agosto 1999, con la quale L'Air Liquide S.A. intende acquisire il controllo esclusivo di talune parti di The BOC Group plc attraverso un'offerta pubblica di acquisto da attuarsi congiuntamente a Air Products and Chemicals Inc., è dichiarata compatibile con il mercato comune ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 2 del regolamento sulle concentrazioni, e con il funzionamento dell'accordo SEE conformemente al relativo articolo 57, a condizione che siano pienamente adempiuti gli impegni assunti da Air Liquide e trasmessi alla Commissione il 21 dicembre 1999 (nella versione modificata il 7 gennaio 2000), che sono riportati nell'allegato.

Articolo 2

È destinataria della presente decisione l'impresa:

L'Air Liquide S.A.

75, Quai d'Orsay

F-75321 Paris Cedex 07

Bruxelles, 18/01/2000

Per la Commissione

Membro della Commissione
Mario MONTI