

Kommissionens beslutning

af 17/10/2001

om en fusions uforenelighed med fællesmarkedet og EØS-aftalen

(Sag COMP/M.2187 – CVC/Lenzing)

(Kun den engelske udgave er autentisk)

(EØS-relevant tekst)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde ("EØS-aftalen"), særlig artikel 57,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89 af 21. december 1989 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser¹, senest ændret ved forordning (EF) nr. 1310/97², særlig artikel 8, stk. 3,

under henvisning til Kommissionens beslutning af 22. juni 2001 om at indlede proceduren, efter at have givet de deltagende virksomheder lejlighed til at fremsætte deres bemærkninger til Kommissionens indsigelser,

under henvisning til udtalelse fra Det Rådgivende Udvalg for Kontrol med Fusioner og Virksomhedsovertagelser³,

under henvisning til den afsluttende rapport fra høringskonsulenten i denne sag⁴, og

¹ EFT L 395 af 30.12.1989, s. 1; berigtiget udgave i EFT L 257 af 21.9.1990, s. 13.

² EFT L 180 af 9.7.1997, s. 1.

³ EFT C [...], [...] 2001, s. [...].

⁴ EFT C [...], [...] 2001, s. [...].

UD FRA FØLGENDE BETRAGTNINGER:

1. Den 4. maj 2001 modtog Kommissionen anmeldelse efter artikel 4 i forordning (EØF) nr. 4064/89 (i det følgende benævnt "fusionsforordningen") af en planlagt fusion, hvorved CVC Capital Partners Group Ltd (i det følgende benævnt "CVC") indirekte får enekontrol i den i fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra b), fastsatte betydning med den østrigske virksomhed Lenzing AG (i det følgende benævnt "Lenzing") ved køb af aktier i denne virksomhed.
2. Efter at have gennemgået anmeldelsen konkluderede Kommissionen, at den anmeldte transaktion er omfattet af fusionsforordningen, som ændret, og at det er særdeles tvivlsomt, om den er forenelig med fællesmarkedet og EØS-aftalen.
3. Efter en grundig undersøgelse af sagen er Kommissionen nu nået til den konklusion, at den foreslåede fusion vil skabe eller styrke en dominerende stilling med det resultat, at den effektive konkurrence på fællesmarkedet vil blive kraftigt hæmmet, og at EØS-aftalen ikke vil virke efter hensigten.

I. PARTERNE

4. CVC administrerer og yder konsulentbistand til investeringsfonde. CVC har bestemmende indflydelse i over 70 virksomheder; blandt disse er Acordis-koncernen⁵, som er aktiv inden for kemofibre og specialprodukter til industriformål, tekstilfremstilling og hospitals- og hygiejneformål.
5. Lenzing beskæftiger sig med markedsføring og fremstilling af cellulosebaserede kemofibre til tekstil- og andre formål, maskinteknik, plastfilm og papirfremstilling.

II. TRANSAKTIONEN

6. Med det formål at opnå enekontrol med Lenzing skal en østrigsk formidlende virksomhed, Zellulosefaser Beteiligungsgesellschaft mbH, der kontrolleres af CVC, købe Bank Austria's aktiemajoritet i Lenzing. Når salget er gennemført, vil Zellulosefaser Beteiligungsgesellschaft mbH af CVC få overdraget CVC's aktiepost i en række Acordis-datterselskaber, herunder Acordis' aktiviteter inden for korte viskosefibre (i det følgende benævnt "KVF"), lyocell (Tencel), viskosefilament til tekstilfremstilling (Enka), viskosefilament til industriformål (Cordenka) og Acordis' akrylfiberproduktion i Kelheim (Tyskland) og Grimsby (UK). Aftalen af 14. februar 2001 om køb af aktier og konvertible obligationer udløber og bliver ugyldig, hvis den planlagte transaktion ikke er godkendt af myndighederne inden den [...]*

⁵ Se Kommissionens beslutning af 20. december 1999 i sag COMP/M.1755 – *CVC/Acordis* (sælger: Akzo Nobel) samt Kommissionens beslutning af 30. juni 1998 i sag IV/M.1182 – *Akzo Nobel/Courtaulds* og Kommissionens beslutning af 19. december 1991 i sag IV/M.113 – *Courtaulds/Snia*.

* Dele af denne tekst er redigeret for at sikre, at fortrolige oplysninger ikke afsløres; disse dele er angivet med skarp parentes og mærket med.

III. FUSIONEN

7. CVC får indirekte enekontrol med Lenzing gennem den anmeldte transaktion, som derfor udgør en fusion i den i fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra b), fastsatte betydning.

IV. FÆLLESSKABSDIMENSION

8. De deltagende virksomheder har en samlet omsætning på verdensplan på over 5 mia. EUR (CVC: [...] * mio. EUR i 2000; Lenzing: [...] * mio. EUR i 2000). Begge virksomheder har en omsætning i EU på over 250 mio. EUR (CVC: [...] * mio. EUR i 2000; Lenzing: [...] * mio. EUR i 2000), men ingen af dem har mere end to tredjedele af deres respektive samlede omsætning i EU inden for én og samme medlemsstat⁶. Den anmeldte transaktion har derfor en fællesskabsdimension i den i fusionsforordningens artikel 1, stk. 2, anførte betydning. Der er samtidig tale om en sag, hvorom der skal samarbejdes i henhold til artikel 2, stk. 1, litra c), i protokol 24 til EØS-aftalen.

V. SAGSFORLØB

9. Den 30. maj 2001 gav parterne en række tilsagn med henvisning til artikel 6, stk. 2, i fusionsforordningen med henblik på at få fusionen godkendt i første fase af proceduren. På grund af de givne tilsagn blev den i fusionsforordningens artikel 10, stk. 1, fastsatte tidsfrist for den indledende undersøgelse forlænget fra én måned til seks uger.
10. Den 22. juni 2001 besluttede Kommissionen at indlede proceduren i henhold til artikel 6, stk. 1, litra c), i fusionsforordningen.
11. Den 9. august 2001 meddelte Kommissionen den anmeldende part sine indsigelser i henhold til artikel 18 i fusionsforordningen og protokol 21 til EØS-aftalen (i det følgende benævnt "meddelelse af indsigelser"). Efter at have fået adgang til Kommissionens sagsmateriale den 13. august 2001 fremsendte den anmeldende part den 29. august 2001 et samlet svar på Kommissionens indsigelser fra CVC, Acordis og Lenzing (i det følgende betegnet "svar"). Den 21. august 2001 meddelte CVC Kommissionens høringskonsulent, at virksomheden ikke ville hævde sin ret til en formel mundtlig høring. Den 11. september 2001 fremsendte Kommissionen yderligere oplysninger til den anmeldende part, hvori den opsummerede en række faktuelle forhold fra sit sagsmateriale. Den anmeldende part fremsendte yderligere bemærkninger til disse oplysninger i et brev dateret den 17. september 2001 (i det følgende benævnt "brev").
12. Den 25. september 2001 tilbød den anmeldende part at give en række tilsagn, der skulle fjerne de konkurrencemæssige kritikpunkter, Kommissionen havde påpeget i meddelelsen af indsigelser. Disse tilsagn er beskrevet og vurderet senere i dette dokument (punkt 254 ff.).

⁶ Omsætningen er beregnet på grundlag af fusionsforordningens artikel 5, stk. 1, og Kommissionens meddelelse om beregning af omsætning (EFT C 66 af 2.3.1998, s. 25).

VI. FORENELIGHED MED FÆLLESMARKEDET

A. DE RELEVANTE PRODUKTMARKEDER

(1) *Indledende bemærkninger*

13. Den anmeldte fusion vedrører sektoren for fibre og navnlig fremstilling og distribution af korte kemofibre både til tekstilfremstilling og andre formål (i sidstnævnte tilfælde benyttes betegnelsen "nonwoven"). Acordis er aktiv inden for forskellige områder i sektoren for fibre⁷, men det eneste område, hvor der er tale om konkurrencemæssige overlapninger, er sektoren for korte cellulosefibre, navnlig KVF og korte lyocellfibre. De fusionerede virksomheder bliver verdens førende leverandør af disse fibre. Eftersom parterne i fusionen mener, at det relevante produktmarked omfatter alle former for korte fibre og altså både naturfibre, kunstfibre og cellulosefibre (men ikke filamentfibre), redegøres der i de følgende afsnit for de forskellige kategorier af fibre for at give den nødvendige baggrund for forståelsen af problemstillingerne.

(a) *Sondringen mellem korte fibre og endeløse fibre (filamentgarn)*

– *Korte fibre*

14. Korte fibre tegner sig for ca. 70 % af efterspørgslen på verdensplan efter fibre og anvendes traditionelt primært til tekstilfremstilling. Naturfibre (undtagen silke) er, uanset om de er af animalsk eller vegetabilsk oprindelse, korte fibre, dvs. fibre af begrænset længde. Bomuld og uld, som er to af de mest anvendte former for korte naturfibre, er således karakteriseret ved en fiberlængde på henholdsvis ca. 40 mm og 70-80 mm. Korte fibre kan enten spindes til garn og efterfølgende væves eller strikkes til tekstiler eller anvendes i uspundet ("nonwoven") form, f.eks. tidligere typisk til filt eller fyld til puder, vatterede sengetæpper osv., men i de senere år dog også til en lang række andre formål.

15. Korte kemofibre er udviklet for at efterligne, men også forbedre naturfibreens egenskaber. Der findes to former for korte kemofibre: cellulosefibre (f.eks. viskose og lyocell), der fremstilles af træmasse, medens kunstfibre (f.eks. polyester, polypropylen, polyamid og akryl) normalt fremstilles af termoplastisk materiale. Fibrene ekstruderes som et bundt og skæres efterfølgende i stapler og bliver dermed til korte kemofibre.

– *Endeløse fibre (filamentgarn)*

16. I modsætning til korte kemofibre fremstilles endeløse fibre ved en helt anden produktionsproces på helt andre anlæg og har også helt andre egenskaber; de anvendes til forskellige formål. Selv om endeløse fibre (filamentgarn) i princippet fremstilles af samme cellulosebaserede eller syntetiske råvarer som korte kemofibre, ekstruderes de som en enkelt endeløs tråd og opvikles på en spole; tråden kan være

⁷ Acordis' vigtigste aktiviteter i sektoren for filamentgarn er viskosefilament til tekstilfremstilling, viskosefilament til industriformål, acetatfilament til tekstilfremstilling, polyesterfilament til industriformål og polyamidfilament til industriformål. Desuden beskæftiger Acordis sig med fremstilling af korte akrylfibre samt kulfibre til industriformål. Eftersom de sidstnævnte produkter ikke giver anledning til konkurrencemæssige problemer, er de ikke medtaget i Kommissionens undersøgelse.

flere kilometer lang. Kvalitetskriterierne for råvaren inden ekstruderingen er væsentligt højere (der må ikke forekomme ujævnheder og urenheder), og produktionsmængden er væsentligt mindre end i sektoren for korte fibre; filamentgarn er derfor langt dyrere end korte fibre⁸. Viskosefilamentgarn anvendes til f.eks. forstærkning af bildæk, hvorimod spundne KVF slet ikke ville være stærke nok til det formål.

– *Kommissionens praksis*

17. Kommissionen har i tidligere beslutninger⁹ konkluderet, at korte fibre og endeløse fibre tilhører forskellige produktmarkeder, og denne sondring anfægtes ikke af den anmeldende part. Der er desuden ikke tale om nogen tværgående overlappning mellem parterne i sektoren for filamentgarn: det er kun Acordis-gruppen, der arbejder med fremstilling af forskellige former for cellulosebaseret filamentgarn og forskellige typer syntetiske filamentgarn.

(b) *Sondring efter anvendelsesområde og type fibre*

18. En anden grundlæggende sondring i tidligere kommissionsbeslutninger i sektoren for fibre har været baseret på anvendelsesområdet. Kommissionen har ment, at fibre til tekstilformål, industriformål og gulvbelægninger (gulvtæpper) tilhører forskellige produktmarkeder¹⁰. Det har ligeledes været Kommissionens opfattelse, at der på disse markeder måtte sondres mellem de enkelte typer fibre¹¹. Denne holdning afspejles ligeledes i rammebestemmelserne fra 1996 om statsstøtte til kunstfiberindustrien¹².

(c) *Den af parterne foreslåede afgrænsning af produktmarkedet*

19. Parterne mener, at det relevante produktmarked ikke blot omfatter korte cellulosebaserede kemofibre, men alle korte kemofibre (cellulosebaserede og syntetiske) samt korte naturfibre. De hævder, at de forskellige fibre i høj grad kan erstatte hinanden, det gælder navnlig bomuld, viskose og polyester.

⁸ Det fremgår af følgende oplysninger fra et internt dokument fra parterne, hvori det anføres, at [...]*

⁹ Se Kommissionens beslutning af 30. juni 1998 i sag IV/M.1182 – *Akzo Nobel/Courtaulds* m.fl.

¹⁰ Se Kommissionens beslutning af 30. september 1992 i sag IV/M.214 – *DuPont/ICI* m.fl.

¹¹ F.eks. må der på markederne for tekstilfilamentgarn sondres mellem viskose og acetat (Kommissionens beslutning af 19. december 1991 i sag IV/M.113 – *Courtaulds/Snia* og Kommissionens beslutning af 30. juni 1998 i sag IV/M.1182 – *Akzo Nobel/Courtaulds*), polyester og polyamid (Kommissionens beslutning af 3. februar 1994 i sag IV/M.399 – *Rhône-Poulenc-Snia/Nordfaser*), polyester og viskose (Kommissionens beslutning af 10. februar 1995 i sag IV/M.533 – *TWD/Akzo Nobel/Kuagtextil*); på markederne for gulvtæppefibre må der sondres mellem fibre af polyamid (nylon) og polypropylen (Kommissionens beslutning 93/9/EØF af 30. september 1992 i sag IV/M.214 – *DuPont/ICI*, EFT L 7 af 13.01.1993, s. 13).

¹² EFT C 94 af 30.03.1996; Kommissionens meddelelse om forlængelse af gyldighedsperioden er offentliggjort i EFT C 24 af 29.01.1999, s. 18.

(2) *Metode*

20. Kommissionen har foretaget en grundig markedsundersøgelse, som omfattede både parternes direkte kunder og kunder i senere omsætningsled samt parterne selv og deres konkurrenter. Kommissionen modtog svar fra over 100 virksomheder, hvoraf de fleste er parternes direkte kunder. På grundlag af denne markedsundersøgelse har Kommissionen kunnet analysere de relevante problemstillinger på efterspørgsels- og udbudssiden. Det drejer sig om, hvorvidt der skal foretages følgende sondringer:
- en sondring mellem cellulosebaserede korte kemofibre (viskose og lyocell), korte kunstfibre (navnlig polyester og polypropylen) og naturfibre (navnlig bomuld),
 - en sondring mellem forskellige typer cellulosebaserede korte kemofibre (viskose og lyocell) og
 - yderligere sondringer efter anvendelsesformål og kundegrupper.
21. Kommissionen har desuden gennemgået et omfattende materiale om parternes salgstal og priser gennem flere år og har foretaget en analyse af priskorrelationer og -elasticitet.
22. De fibre, som den anmeldende part anser for at være de mest oplagte erstatninger for cellulosebaserede korte kemofibre, er bomuld, polyester og polypropylen (sidstnævnte i langt mere begrænset omfang, primært nonwoven-sektoren). Kommissionen vil derfor ved afgrænsningen af de relevante produktmarkeder fokusere på, hvorvidt disse fibre kan erstattes med KVF og korte lyocellfibre, og hvorvidt KVF og korte lyocellfibre kan erstatte hinanden.
- *Parternes indlæg*
 - Svarprocent blandt kunder
23. Parterne påpeger i deres svar¹³, at svarprocenten på Kommissionens markedsundersøgelse er et godt stykke under 50 %, og at Kommissionens sagsmateriale derfor ikke er repræsentativt for markedets reaktion generelt.
24. Kommissionen har overvejet dette argument, men fastholder, at resultaterne af dens markedsundersøgelse udgør et pålideligt faktisk grundlag for vurderingen af den anmeldte transaktion. Svarprocenten blandt parternes umiddelbare kunder i EØS, som er helt afgørende for vurderingen af den anmeldte transaktions virkninger på det europæiske marked, var et godt stykke over 50 % både i absolutte tal og målt i procent af parternes salgsmængde. Desuden skal det understreges, at Kommissionens markedsundersøgelse både omfattede små og store kunder i alle segmenter af parternes relevante forretningsområde. Undersøgelsens resultater må derfor anses for repræsentative. Den lavere svarprocent blandt kunder uden for EØS og kunder i

¹³ I punkt 2.4. Samme argument fremføres i parternes brev (side 3), hvor de desuden hævder, at der er tale om en "overlapping". Kommissionen fastholder, at den ikke i sin markedsundersøgelse har medregnet de samme kunder flere gange, hvorved svarprocenten skulle være blevet urealistisk høj.

senere omsætningsled, som blot var medtaget i markedsundersøgelsen som supplement, gør ikke Kommissionens undersøgelse mindre repræsentativ¹⁴.

-- Metode ved anvendelse af SSNIP-testen

25. Den anmeldende part hævder desuden i sit brev¹⁵, at der var en grundlæggende fejl i Kommissionens metode ved anvendelsen af SSNIP-testen¹⁶, og at spørgsmål 8-15 i Kommissionens fase II-spørgeskemaer til kunderne var formuleret misvisende¹⁷. Ifølge den anmeldende part er resultaterne af en sådan hypotetisk test subjektive og dermed vilkårlige og upålidelige. Den anmeldende part hævder, at det ikke fremgik klart af Kommissionens spørgsmål til parternes kunder, at prisstigninger for én type fibre skulle opfattes som relative i forhold til prisen på andre type fibre, og at Kommissionen ikke fastsatte nogen tidsramme for en eventuel substitution. Ifølge den anmeldende part ville en tidsramme på mindst et år have været relevant. Den anmeldende part anfører desuden, at spørgeskemaerne ikke omfattede en svarmulighed med hensyn til en mængdemæssig reduktion af den viskose- eller lyocellbaserede produktion. Endelig anfører den anmeldende part, at Kommissionen burde have anmodet om konkrete tal for, i hvilket omfang kunderne tidligere har reduceret deres forbrug af viskose og lyocell som reaktion på ikke-forbigående relative prisforskelle mellem viskose og lyocell og andre fibre.

14 Kommissionen skal gøre opmærksom på, at ganske mange af de af parterne afgivne oplysninger om navne og adresser på kunder (parterne anfører i deres svar, at de har givet oplysninger om over 300 kunder) ikke kunne anvendes i Kommissionens markedsundersøgelse, fordi oplysningerne, navnlig faxnumrene, ikke var korrekte. Selv om Kommissionen gjorde parterne opmærksom på dette forhold på et tidligt tidspunkt, fremsendte parterne ikke korrigerede oplysninger.

15 I punkt 2.2 (tredje led), punkt 2.16 ff og punkt 3.11.

16 SSNIP = Small but significant, non-transitory increase in price (lille, men signifikant ikke-forbigående prisstigning).

17 Spørgsmål 8 i Kommissionens fase II-spørgeskema til kunderne er formuleret således:

"8. (1) Hvis der kom en varig prisstigning på KVF på 5 %, ville De så til fremstillingen af hvert af de ovennævnte produkter (produktgrupper), af KVF

- a) udelukkende anvende andre typer fibre i stedet for KVF
- b) reducere det procentvise indhold af KVF i blandingen
- c) ophøre med at fremstille det pågældende produkt eller
- d) ikke ændre noget?

(2) Hvor meget ville dette reducere virksomhedens samlede forbrug af KVF?

(3) Hvor meget ville priserne på Deres produkter indeholdende KVF stige, såfremt virksomheden hverken anvendte andre typer fibre eller reducerede det procentvise indhold af KVF eller ophørte med at fremstille de pågældende produkter?"

Spørgsmål 9 er en gentagelse af spørgsmål 8, men baseret på en prisstigning på 10 %.

Spørgsmål 10 er en gentagelse af spørgsmål 8, men refererer til produkter eller produktgrupper af lyocell.

Spørgsmål 11 er en gentagelse af spørgsmål 10, men baseret på en prisstigning på 10 %.

Spørgsmål 15 lyder således: "Ville De ud fra en generel betragtning og i tilfælde af en varig prisstigning på 5-10 % (helt eller delvist) skifte fra KVF eller lyocell til en anden type fibre, og hvor meget ville det i givet fald reducere virksomhedens forbrug af KVF og lyocell?"

26. Kommissionen har overvejet disse argumenter, men fastholder, at dens markedsundersøgelse, navnlig spørgsmålene til parternes kunder i undersøgelsens fase II, udgør et pålideligt og objektivt grundlag for afgrænsningen af de relevante produktmarkeder og den konkurrenceretlige vurdering af den anmeldte transaktion. Anvendelsen af SSNIP-testen i denne sag er helt i overensstemmelse med Kommissionens faste praksis¹⁸. Det skal navnlig understreges, at SSNIP-testen per definition er af hypotetisk karakter. Desuden forudsætter den normalt en ikke-forbigående prisstigning, således at eventuelle forbigående prisudsving udelukkes fra testen. Kommissionen anvendte derfor udtrykkeligt i sine spørgeskemaer betegnelsen "varige" prisstigninger. Angivelse af en konkret tidsramme for substitutionen ville have været arbitrær, og parterne har ikke begrundet, hvorfor de mener, en tidsramme på "mindst et år" ville have været relevant.
27. Desuden fremgik det klart af alle de nævnte spørgsmål til parternes kunder, at de underliggende hypotetiske prisstigninger for KVF eller lyocell skulle ses i sammenhæng med tilstedeværelsen af alternative fibre; Kommissionen spurgte udtrykkeligt, hvorvidt kunderne ville "anvende andre typer fibre i stedet" eller "skifte fra KVF eller lyocell til en anden type fibre"¹⁹. Det fremgår tydeligt af det foregående, at Kommissionens markedsundersøgelse refererede til hypotetiske *relative* prisforskelle mellem KVF, lyocell og andre typer fibre. [Det kan også hævdes, at eftersom spørgsmålene kun omhandlede prisstigninger for KVF og lyocell, var det i betragtning af referencerne til andre fibre klart, at priserne på sidstnævnte formodes at være uændrede.]
28. I modsætning til, hvad de anmeldende parter hævder, indeholdt Kommissionens spørgeskemaer rent faktisk et spørgsmål om mængdemæssige reduktioner af den viskose- og lyocellbaserede produktion. Kunderne blev spurgt om, hvor meget deres adfærd i tilfælde af en prisstigning ville reducere deres samlede forbrug af henholdsvis KVF og lyocell²⁰.
29. Endelig skal Kommissionen bemærke, at dens vurdering ikke blot er baseret på en analyse af en hypotetisk fremtidig substitution med andre fibre, men også på konkrete tal for tidligere bevægelser på markedet. Kommissionens priskorrelationsanalyse (se navnlig punkt 72 ff. i det følgende) havde således til formål at fastslå mønstrene for tidligere substitution på grundlag af konkrete data leveret af parterne selv. [Det kan oplyses, at parternes indsigelser mod at anvende statistiske metoder såsom korrelation på tal for tidligere år – hvilket behandles nærmere i næste afsnit – virker noget inkonsekvent, når de i deres brev insisterer på, at man gør brug af data om tidligere praksis – som naturligvis må analyseres for at kunne bruges.]

-- Brug af korrelationsdata

30. Endelig giver parterne i deres svar²¹ udtryk for den opfattelse, at Kommissionen i sin meddelelse af indsigelser har lagt for stor vægt på korrelationsdata i forhold til

¹⁸ Kommissionens meddelelse om afgrænsning af det relevante marked i forbindelse med Fællesskabets konkurrenceret, EFT C 372 af 9.12.1997, s. 5 (punkt 17).

¹⁹ Se fodnote 17 ovenfor. Det skal understreges, at spørgsmål 15 oven i købet indeholdt konkrete forslag til substitution såsom at erstatte "KVF med lyocell" eller "lyocell med KVF".

²⁰ Spørgsmål 8(2), 9(2), 10(2) og 11(2) i fase II-spørgeskemaet til kunderne (se fodnote 17 ovenfor).

²¹ I punkt 2.2 (tredje led), 2.16 ff og 3.11.

konkrete eksempler på substitution. Kommissionen har vurderet disse argumenter, men er ikke enig med parterne og vil i det følgende gøre rede for, hvordan den har gjort brug af korrelationsdata, og for spørgsmålet om substitution med andre fibre (se punkt 78-79 og 100-114 i det følgende).

(3) Den grundlæggende sondring mellem KVF, korte lyocellfibre, bomuld, polyester og polypropylen

31. Markedsundersøgelsen viste, at det er nødvendigt at foretage en grundlæggende sondring mellem KVF, korte lyocellfibre, bomuld, polyester og polypropylen.

(a) Substitutionsmuligheder på efterspørgselssiden

32. Hvis to produkter skal anses for at kunne erstatte hinanden, skal den direkte kunde betragte det som en realistisk og fornuftig mulighed at reagere på f.eks. en mindre, men signifikant ikke-forbigående stigning i prisen for det ene produkt ved at erstatte det med det andet produkt i løbet af forholdsvis kort tid. Produkterne skal være et rimeligt alternativ til hinanden både i økonomisk og teknisk henseende²². Selv om det må erkendes, at forskellige typer fibre i begrænset omfang kan erstatte hinanden, er substitutionsmuligheden på efterspørgselssiden mellem cellulosebaserede kemofibre og andre fibre og mellem de to hovedtyper af cellulosefibre (viskose og lyocell) ikke tilstrækkelig til at konkludere, at de tilhører samme produktmarked. Disse resultater er blevet bekræftet af markedsundersøgelsen:

– *KVF*

-- Produktets særlige karakteristika

33. KVF er et produkt med meget specifikke egenskaber, der adskiller det fra alle andre fibre. I forbindelse med Kommissionens markedsundersøgelse henviste mange kunder til disse karakteristika. KVF's vigtigste egenskab er den store fugt-absorberingsevne kombineret med den høje væskeretentionsevne, som er langt større end hos alle andre fibre, der af den anmeldende part anses for oplagte substitutionsmuligheder, nemlig bomuld, polyester og polypropylen. Disse egenskaber gør KVF velegnet til mange forskellige anvendelsesformål både på tekstilområdet (fordi det føles behageligt mod huden) og til andre formål (husholdningsformål, hospitals- og hygiejneformål, personlige plejeprodukter og industriformål såsom filtre eller underlagsmateriale for kunstlæder)²³.

34. KVF adskiller sig fra polyester og polypropylen ved at være biologisk nedbrydeligt, hvilket er en relevant faktor, navnlig for nonwoven engangsmaterialer. I forhold til bomuld er det KVF's blødhed og smukke fald, der gør det specielt relevant på

²² Se Kommissionens beslutning 93/9/EØF af 30. september 1992 i sag IV/M.214 – *DuPont/ICI*, EFT L 7 af 13.1.1993, s. 13 (punkt 23); se også Kommissionens meddelelse om afgrænsning af det relevante marked i forbindelse med Fællesskabets konkurrenceret, EFT C 372 af 9.12.1997, s. 5 (punkt 15 og 17).

²³ Dette bekræftes i et internt dokument, som CVC har fremlagt, og hvori der står, at [...]*.

tekstilområdet²⁴. Desuden har KVF særlige indfarvningsegenskaber, der adskiller det fra bomuld og polyester både til tekstilfremstilling og nonwoven materialer.

35. På den anden side har KVF også specielle produktsegenskaber, som begrænser anvendelsesmulighederne på visse områder. F.eks. har KVF i våd tilstand stor strækevne og ringe formfasthed, hvilket gør dem uegnede til maskinvask, medmindre de blandes med andre fibre. På grund af de gode forarbejdningsegenskaber er KVF et populært materiale til blandinger med bomuld og polyester, så man udnytter de enkelte fibres respektive fordele og minimerer ulemperne. Det kan i sig selv opfattes som en indikation af KVF's specielle egenskaber, navnlig når man tager i betragtning, at KVF er dyrere²⁵ end andre fibre: Hvis brugen af KVF ikke gav produkterne en merværdi, ville de ikke blive anvendt på grund af den højere pris.

-- Uelastisk efterspørgsel

36. Kommissionens markedsundersøgelse viste, at der på efterspørgselssiden ikke er tilstrækkelige substitutionsmuligheder mellem KVF og andre fibre til, at de kan tilhøre det samme relevante marked. Størsteparten af de adspurgte kunder svarede således, at de ikke kunne erstatte KVF med andre fibre i deres produkter overhovedet. Ifølge besvarelserne ville nogle kunder være nødsaget til at ophøre med at fremstille det pågældende produkt, og det store flertal af kunder ville simpelthen ikke ændre noget, selv om prisen på KVF skulle stige 5-10 %. Den mest almindelige begrundelse for ikke at erstatte KVF med andre fibre var KVF's specifikke produktsegenskaber og de krav, der stilles af kunder i senere omsætningsled.
37. Parterne anførte ligeledes i deres svar²⁶, at størsteparten af kunderne (52 %) oplyste, at de ville reducere mængderne som reaktion på en mindre, ikke-forbigående prisstigning, at reaktionen hos 18 % af de adspurgte ville afhænge af markedsvilkårene, og at kun 24 % svarede, at de ikke ville skifte til andre fibre eller reducere mængden. Desuden hævder parterne, at der bør lægges større vægt på konkrete eksempler på substitution²⁷.
38. Kommissionen har overvejet disse argumenter, men fastholder sine oprindelige konklusioner fra markedsundersøgelsen. For det første skal det bemærkes, at parternes metode til elektronisk behandling af tallene er inkonsistent, fordi der ikke sondres mellem besvarelserne af Kommissionens fase I- og fase II-spørgeskemaer, hvorved visse kunder, som svarede begge spørgeskemaer, uundgåeligt medregnes to gange. Desuden var de spørgsmål, der blev stillet kunderne i henholdsvis fase I og fase II, væsensforskellige og kan ikke evalueres samlet²⁸. Eftersom parterne i deres svar kun anfører procentsatser og hverken absolutte tal eller præcise referencer til Kommissionens sagsmateriale, er Kommissionen ikke i stand til at verificere tallene. Kommissionen kan derfor ikke basere sig på parternes tal i sin vurdering af den anmeldte transaktion og henviser til sin egen analyse af substitutionsmængderne, som er anført i punkt 40 i det følgende.

²⁴ Dette bekræftes i et internt dokument, som CVC har forelagt, og hvori der står, at [...]*

²⁵ [...]*

²⁶ I punkt 2.5 ff, særlig punkt 2.7.

²⁷ I punkt 2.18 og tillæg 6 og 7.

²⁸ Evalueringen af disse spørgeskemaer er nærmere beskrevet i bl.a. punkt 40 og 188.

39. Hvad angår de konkrete eksempler på (fuld og delvis) substitution, hvortil parterne henviser, vil Kommissionen ikke afvise, at visse kunder foretager en sådan substitution. Det skal dog understreges, at der er tale om enkeltstående eksempler, som ikke er repræsentative for den generelle reaktion på markedet, hvilket fremgår af Kommissionens markedsundersøgelse²⁹.
40. Desuden har Kommissionen på grundlag af den anonymiserede sammenfatning af kundernes forventede substitutionsadfærd i tilfælde af en mindre, men varig prisstigning på 10 %³⁰ vægtet kundernes besvarelser i markedsundersøgelsen efter, hvor store mængder fibre den enkelte kunde købte i 2000. Denne analyse viser, at en prisstigning på 10 % for KVF vil få en effekt på parternes salg af fibre til de pågældende kunder på under 5 % i form af mistet salg, fordi kunderne vil gå over til at anvende andre fibre³¹, hvilket fuldt ud bekræfter Kommissionens opfattelse af, at der ikke på efterspørgselssiden er tilstrækkelige substitutionsmuligheder mellem KVF og andre fibre til, at de kan tilhøre det samme relevante marked.
41. Den anmeldende part hævder i sit brev, at Kommissionen i substitutionseffekten har undladt at medregne de kunder, som har oplyst, at de vil reducere eller indstille produktionen af KVF- eller lyocellbaserede produkter i tilfælde af en prisstigning på 5-10 % for KVF eller lyocell.
42. Kommissionen har overvejet dette argument, men fastholder, at de kunder, som svarede, at de ville indstille eller reducere deres KVF-baserede produktion, ikke tilhører samme kategori af kunder som dem, der ville skifte til andre fibre. Kunder, der oplyser, at de vil skifte til andre fibre, kan teoretisk ses som indikation af et bredere produktmarked, hvis en sådan substitution bliver tilstrækkeligt omfattende til at gøre en prisstigning på 5-10 % urentabel, medens kunder, der svarer, at de ville indstille eller reducere produktionen, kan betragtes som indikation af nøjagtigt det modsatte med hensyn til afgrænsningen af produktmarkedet. Sidstnævnte kunder viser direkte ved deres svar, at de er stærkt afhængige af en bestemt type fibre og ikke kan erstatte den med en anden, selv ikke i tilfælde af signifikante, ikke-forbigående prisstigninger.

-- Udvikling i forbruget på kort og lang sigt

43. Den anmeldende part henviser til langsigtede tendenser i forbruget af korte fibre, der bl.a. viser et fald i forbruget af KVF, efter at det toppede omkring 1970. Dette

²⁹ De eksempler, parterne nævner i deres svar (tillæg 6 og 7), repræsenterer under 10 % af deres samlede kundegrundlag.

³⁰ Oplysningerne blev stillet til rådighed for parterne den 11. september 2001 (se punkt 10 i det foregående).

³¹ Tallet viser størrelsen af det mistede salg som følge af kundernes skift til andre fibre i forhold til det samlede salg til de kunder, der besvarede spørgsmålet. Udsnittet af kunder, der besvarede spørgsmålet, er særdeles repræsentativt og udgør noget over 50 % af parternes samlede salg i EØS. Kommissionen har også stillet et andet spørgsmål om substitution i undersøgelsens fase I, som, eftersom det udtrykkeligt omfatter et skøn over reaktionerne hos kunder i senere omsætningsled, vil blive nærmere gennemgået i punkt 187-190 i det følgende i forbindelse med vurderingen af konkurrencepresset. Her vil der desuden også blive redegjort for spørgsmålet om mængdemæssig reduktion som følge af indstilling af produktionen.

fænomen sammenholdes med den voldsomme stigning i forbruget af polyester og det stigende forbrug af andre kunstfibre såsom polypropylen³².

44. Kommissionen noterer sig dog, at nedgangen i forbruget af KVF³³, som under alle omstændigheder er bremset markant i Europa i 1990'erne, ikke i sig selv beviser, at KVF kan erstattes med andre typer korte fibre. Det er tværtimod KVF's udbredelse til nye anvendelsesområder, som f.eks. den ekspanderende sektor for nonwoven materialer³⁴, som må opfattes som udtryk for KVF's særlige egenskaber i forhold til alle andre fibre og deres manglende substitutionsmuligheder med alle andre fibre. Hvis KVF, som generelt er dyrere end andre fibre³⁵, var fuldstændigt substituerbare med disse fibre, ville de være blevet erstattet i fuldt omfang³⁶.
45. Udskiftning af én type fiber med en anden er ofte styret af større teknologiske landvindinger og kan ikke betragtes som udtryk for en generel og tilstrækkelig substitutionsmulighed mellem fibre. Det gør sig især gældende i sektoren for nonwoven materialer. F.eks. er man næsten helt hørt op med at anvende KVF til ydermateriale på engangsbleer, fordi der er sket omfattende ændringer af selve produktet, f.eks. laves der nu bleer med flere forskellige lag, og der er udviklet stærkt sugende polymerer. Hvad angår tekstilindustrien, kan både nye spindeteknologier og nye efterbehandlingsteknologier samt udviklingen af nye syntetiske og cellulosebaserede materialer have stor indvirkning på anvendelsen og forbruget af fibre. Brugen af forskellige fibre i væsentligt ændrede produkter kan imidlertid opfattes som tegn på, at der er tale om et fælles produktmarked for de to typer fibre.
46. Parterne afviser i deres svar³⁷, at der skulle være sket nye og væsentlige udviklinger i spinde- og efterbehandlingsteknologierne i de seneste år.
47. Kommissionen har overvejet denne påstand, men fastholder, at der allerede er sket væsentlige teknologiske udviklinger i sektoren for cellulosefibre, og at der kan forventes yderligere teknologiske landvindinger, som kan få stor indvirkning på fibrenes forarbejdningsegenskaber og dermed forbruget af fibre. Kommissionen henviser til parternes egen produktudvikling, f.eks. fnugfri lyocellfibre, og deres samarbejde med både spinderier og farverier om lyocellbehandling. Det er heller ikke

³² I dag tegner viskose sig for [$<5\%$]* af det samlede forbrug af fibre på verdensplan (sammenlagt med lyocell: [1 500-1 700]* kiloton om året, [...]*), men viskose har dobbelt så stor relativ betydning i EØS [$<10\%$]*, hvor bomuld anvendes i langt mindre grad end i andre geografiske områder ([$<40\%$]* i EØS og [$<60\%$]* på verdensplan). De tilsvarende tal for polyester er [$<25\%$]* i EØS og [$<25\%$]* på verdensplan, og for polypropylen [$<15\%$]* i EØS og [$<10\%$]* på verdensplan.

³³ Denne nedgang skyldes i vidt omfang en nedgang i forbruget af KVF til tekstilfremstilling (som igen hænger sammen med den generelle tilbagegang i tekstilproduktionen i Europa). Hvad angår den procentuelle udvikling i forbruget af fibre til tekstilfremstilling og nonwoven materialer, henvises der til punkt 145-148).

³⁴ Bemærk bl.a. den stigende brug af KVF til nonwoven engangsmaterialer (servietter og husholdningsklude, hospitalskitler, kompresser, bandager), hvor KVF har erstattet bomuldsstoffer og gaze (primært ikke beregnet til engangsbrug).

³⁵ Se fodnote 25 i det foregående.

³⁶ Se også resultaterne af Kommissionens priskorrelationsanalyse (tabel 1, punkt 71-73 i det følgende).

³⁷ I punkt 2.27.

alle fiberkvaliteter, der er lige egnede til OE-rotorspinding³⁸. Selv om der ikke skulle være sket nogen væsentlig teknologisk udvikling, kan brugen af forskellige fibre i væsentligt ændrede produkter ikke opfattes som udtryk for, at der er tale om et fælles produktmarked for de to typer fibre.

48. For det andet hævder parterne i deres svar³⁹, at anvendelsen af KVF i nonwoven materialer har været præget af stærkt svingende konjunkturer. Konkurrerende leverandører og kunder vil finde billigere alternative fibre, så snart det lader sig gøre. De vil investere i den nødvendige teknologi for at få viskose erstattet med andre fibre. Ifølge parterne selv er dette udtryk for viskosens sårbarhed i sektoren for nonwoven materialer.
49. Kommissionen mener tværtimod, at parternes argumenter i deres svar ikke tilbageviser Kommissionens analyse. Kommissionen er først og fremmest uenig med parterne om fortolkningen af ændringer i mønsteret for anvendelsen af fibre som følge af teknologiske landvindinger. I denne forbindelse fastholder Kommissionen, at sådanne ændringer, som kun har virkning på mellemlang og lang sigt, ikke kan opfattes som udtryk for, at KVF og andre fibre tilhører samme produktmarked. Tekniske ændringer, som kan gøre det muligt at anvende billigere alternative fibre, er per definition præget af en vis usikkerhed, og virkningen vil under alle omstændigheder først kunne mærkes på mellemlang til lang sigt. Selv om de nuværende KVF-kunder er stærke nok til at arbejde aktivt for en teknologisk produktudvikling med henblik på at kunne anvende billigere alternative fibre, foreligger der ikke nogen substitutionsmuligheder, før der er sket en sådan teknologisk udvikling. Kommissionens markedsanalyse har ikke påvist, at der på kort sigt kan forventes væsentlige ændringer i anvendelsen af råvare-KVF på grund af igangværende eller umiddelbart forestående teknologiske udviklinger⁴⁰.

38 Oplysninger om udviklingen inden for spindeteknologi findes på følgende websteder, der administreres af førende OE-rotorspindeteknologivirksomheder:

(1) <http://www.suessen.com/htmls/foemi.htm>

Ifølge Suessen-webstedet fik OE-spindeteknologien, som er baseret på en teknologisk udvikling i 1960'erne og 1970'erne, sit kommercielle gennembrud i 1980'erne og er siden blevet væsentligt forbedret, f.eks. er spindehastigheden forøget med 50 % fra 1983 til 1995. At disse teknologiske udviklinger ikke er fuldstændigt uden indvirkning på anvendelsen og forbruget af fibre, fremgår også af Suessen-webstedet, hvor det siges, at polyester og andre kemofibre nemt får termiske og mekaniske fiberdefekter, navnlig ved høje produktionshastigheder (<http://www.suessen.com/htmls/foepp5.htm>).

(2) <http://www.elitex-saurer.cz/indexger.htm>

Elitex-Saure-webstedet giver også oplysning om specifikke fiberegenskaber (i hvert fald begrænsninger i egnethed til bestemte anvendelsesformål) kombineret med anvendelse af bestemte komponenter i spindemaskiner, f.eks. spindler og især åbningsvalser.

39 I punkt 2.27.

40 [...] En af de kun tre kunder, hvortil der refereres til støtte for denne påstand, anfører imidlertid udtrykkeligt, at det er umuligt at besvare spørgsmål 16 mere detaljeret, før det pågældende udviklingsarbejde er afsluttet (Kommissionens sagsmateriale, side 3217, spørgsmål 16, hvortil denne kunde refererer, lyder således: "Hvis anvendelse af andre typer eller blandinger ikke er en realistisk mulighed for Dem, eller hvis det ikke er muligt i nødvendigt omfang for at opveje prisstigninger på KVF eller lyocell, bedes De angive årsagerne til, at det ikke kan lade sig gøre ..."). En anden kundes brug af polyester i stedet har tilsyneladende ingen forbindelse med denne potentielle nye udvikling, eftersom den pågældende tidligere har foretaget sådanne erstatninger. Den tredje citerede kunde "forudser to forskellige muligheder", hvoraf den ene er at gå over til øget brug af træmasse, mens den anden er at anvende mere polypropylen og polyester for at erstatte "visse mængder viskose". (Kommissionens sagsmateriale, side 572). Det står ikke klart, om denne kunde refererer til samme

50. Ændringer i moden har samme virkning som teknologiske landvindinger, dog med den klare forskel, at mode i modsætning til teknologisk udvikling forårsager kortvarige ændringer i forbrugsmønstre. De typer eller blandinger af fibre, der anvendes til fremstilling af en bestemt form for beklædning, kan ændre sig fra år til år afhængigt af moden. Når moden skifter, er det ikke sikkert, at andre typer eller blandinger af fibre kan anvendes i stedet for, fordi de produkter, der kan fremstilles af de andre fibre, vil blive anset for umoderne og derfor ikke værd at købe. I Kommissionens markedsundersøgelse anførte ganske mange tekstilkunder således i deres svar, at moden har stor betydning for forbruget af KVF⁴¹.
51. Parterne hævder i deres svar⁴², at Kommissionen i sin vurdering ikke tager hensyn til "value for money-konkurrencen" mellem fibre. Desuden anfører parterne, at moden skifter hurtigt.
52. Kommissionen har overvejet disse argumenter, men fastholder sin analyse. For det første er det værd at bemærke, at parterne selv erkender, at kunder ikke blot vurderer prisforskellene mellem forskellige beklædningsgenstande; de tager både pris, udseende, funktionalitet, mærke, stil osv. med i overvejelserne, når de vælger bestemte beklædningsgenstande⁴³. Det bekræfter efter Kommissionens opfattelse, at valget af fibre ikke primært afhænger af prishensyn. For det andet er Kommissionen enig med parterne med hensyn til de hurtige ændringer i moden og mener, at det netop bekræfter dens egen analyse vedrørende de begrænsede substitutionsmuligheder mellem fibre på et givet tidspunkt.
53. Det kan derfor konkluderes, at kundernes valg af KVF ikke primært afhænger af prisen, men snarere af KVF's særlige produktgenskaber, produktinnovation og forbrugerpræferencer på et givet tidspunkt⁴⁴. Der er ikke tilstrækkelige substitutions-

teknologiske udvikling som den tidligere nævnte, men det er tydeligt, at han refererer til en udvikling, som ikke ville indebære fuldstændig erstatning af KVF. Til de af parterne refererede udsagn skal desuden føjes det faktum, at størsteparten af producenterne af servietter og husholdningsklude helt klart ikke forventer, at der på kort til mellemlang sigt vil forekomme sådanne ændringer. De i det følgende citerede udtalelser viser, at det store flertal af producenter af servietter og husholdningsklude ikke er bekendt med nogen væsentlig teknologisk udvikling, der skulle kunne erstatte KVF i deres produkter i nær fremtid: "Sugeevnen er en af de vigtigste produktgenskaber ved rengøringsprodukter. Denne egenskab opnås kun ved at anvende KVF." (Kommissionens sagsmateriale, s. 4768). "Vi kan ikke skifte til andre fibre på grund af kravene til produktet, som kun kan opfyldes ved at anvende viskose. Der findes ikke nogen kommercielt realistisk fibererstatning for viskose, som giver de samme egenskaber ... En større andel af syntetiske fibre såsom polyester eller polypropylen ville ændre stoffets egenskaber uacceptabelt ..." (Kommissionens sagsmateriale, s. 4332).

⁴¹ Se også *D. Morris*, Comité International de la Rayonne et des Fibres Synthétiques: Myths and Realities of Interfibre Competition, skriftligt indlæg på International Wool Textile Organisation's 65. internationale uldkonference i Cape Town, Sydafrika, april 1996, hvori det anføres, at *forbruget af korte viskosefibre steg i slutningen af 1980'erne på grund af udviklingen i moden*.

⁴² I punkt 2.17.

⁴³ I punkt 2.17 i svaret.

⁴⁴ Se også *D. Morris*, Comité International de la Rayonne et des Fibres Synthétiques: Myths and Realities of Interfibre Competition, skriftligt indlæg på International Wool Textile Organisation's, 65. internationale uldkonference i Cape Town, Sydafrika, april 1996, hvori det anføres, at *det i virkeligheden ser ud til, at ændringer i det endelige anvendelsesformål, produktinnovation og forbrugerpræferencer er de vigtigste begrundelser for at erstatte bestemte typer fibre med andre, medens prisrelationerne er mindre væsentlige. (...) Det vil dog være for langt at gå at hævde, at der overhovedet ikke er tale om priskonkurrence, men den gør sig i virkeligheden kun gældende ved meget store prisbevægelser og store relative prisændringer på 20 %*.

muligheder til at gøre potentielle prisstigninger urentable for en potentiel monopolvirksomhed.

– *Lyocell*

54. Parterne er desuden af den opfattelse, at der ikke findes et særligt marked for lyocell. De har anført, at lyocell er et produkt, der endnu ikke har fået opbygget sit eget marked, og som bør anses for at kunne substitueres med andre fibre, navnlig KVF, men også bomuld og polyester. Denne opfattelse er ikke blevet bekræftet af Kommissionens markedsundersøgelse og priskorrelationsanalyse.
55. Tværtimod har korte lyocellfibre (i det følgende benævnt "lyocell")⁴⁵ særlige produkttegenskaber, som klart adskiller det fra KVF. Disse produkttegenskaber er navnlig stor brudstyrke i både våd og tør tilstand og meget begrænset krympning i vand, som gør det muligt at minimere tab ved efterbehandling og krympning ved vask.
56. Lyocell anvendes ofte som en blandingsfiber sammen med andre fibre såsom viskose, hør, bomuld, polyamid eller polyester. Hidtil er dets særlige egenskaber primært blevet udnyttet af fabrikanter af mærkevaretekstiler af høj kvalitet⁴⁶, selv om lyocell i øjeblikket er langt dyrere end nogle af de andre fibre, der indgår i undersøgelsen⁴⁷. Til mærkevare-jeans, som er et af de største anvendelsesområder for lyocell, anses KVF således for at være helt uegnet.
57. På samme måde kan anvendelsesformålene i tekstilsektoren illustrere lyocells særlige egenskaber i forhold til bomuld. På trods af en væsentlig højere pris anvendes lyocell f.eks. til visse typer jeans, fordi det kan give produktet et specielt attraktivt udseende og fald. Desuden er lyocells egenskaber med hensyn til formfasthed i tør tilstand og væskeretentionsevne også bedre end bomulds.
58. Sammenholdt med kunstfibre er det lyocells cellulosekarakter, der er årsag til den store absorberingsevne og ligesom ved anvendelsesformål i tekstilsektoren giver en høj grad af komfort, som ikke kan opnås med kunstfibre. Desuden er lyocell i lighed med andre cellulosefibre og naturfibre biologisk nedbrydeligt, hvilket klart adskiller det fra nogle af de kunstfibre, der nævnes som erstatningsmuligheder. Den biologiske nedbrydelighed er en relevant faktor, navnlig i forbindelse med nonwoven engangsmaterialer, hvilket også er nævnt i nogle af svarene på Kommissionens markedsundersøgelse.

⁴⁵ Lyocellfilamentgarn produceres ikke i øjeblikket til kommercielle formål. Derfor refererer udtrykket "lyocell" i dette dokument udelukkende til korte lyocellfibre med undtagelse af sammensætningen "lyocellproduktionsteknologi" (punkt 246-247 i det følgende), hvor det refererer både til teknologi til fremstilling af korte lyocellfibre og teknologi til fremstilling af lyocellfilament.

⁴⁶ Man skal dog være opmærksom på, at de samme produkttegenskaber gør lyocell velegnet til en række anvendelsesformål i sektoren for nonwoven materialer, f.eks. filtre, servietter og husholdningsklude. Til disse anvendelsesformål kan lyocells større formfasthed i våd tilstand og mindre krympning ligesom i tekstilsektoren være en klar fordel i forhold til KVF.

⁴⁷ Det gælder særligt til anvendelsesformål i tekstilsektoren, som tegner sig for [...] af salget af lyocell (kilde: [...]).

59. Endelig har lyocell en meget speciel egenskab, som adskiller det fra alle andre konventionelle fibre: dets tendens til at fnugge⁴⁸. Denne egenskab kan på den ene side være en ulempe, fordi den kræver en særlig spinde- og farvningsteknik og bidrager til at give materialet et "gråt" udseende efter hyppig vask. På den anden side kan lyocellfibrers fnugdannelse udnyttes til at fremstille specielle stoffer med en særlig blødhed og et smukt fald – den såkaldte "peachskin"- effekt. Ingen andre fibre kan give denne effekt i nær tilsvarende grad.
60. Parterne anfører i deres svar⁴⁹, at Kommissionen i sin meddelelse af indsigelser fuldstændigt overser, at lyocell primært konkurrerer med bomuld. Desuden hævder parterne, at Kommissionen har begået en faktuel fejl ved at anføre, at ingen andre fibre kan efterligne lyocells særlige egenskaber, navnlig ikke fnugdannelsen; de refererer til kundehenvendelser til Acordis og fremlægger prøver på stoffer.
61. Kommissionen har overvejet disse argumenter, men fastholder sin analyse. For det første skal det understreges, at konkurrenceforholdet mellem lyocell og andre fibre, navnlig mellem lyocell og bomuld, har været en vigtig faktor både i forbindelse med Kommissionens markedsundersøgelse og i forbindelse med dens priskorrelationsanalyse (se punkt 74 i det følgende).
62. For det andet noterer Kommissionen sig, at de eksempler på kunders substitution af de pågældende fibre, som parterne nævner i tillæg 9 til deres svar, ikke er repræsentative for den samlede kundereaktion på markedsundersøgelsen. Kommissionen vil ikke benægte, at der i et vist omfang sker substitution af de pågældende fibre, men anser ikke disse eksempler for tilstrækkelige til, at lyocell skal medregnes på et bredere produktmarked, der omfatter andre typer fibre (se punkt 63 og 67 i det følgende).
63. Kommissionens markedsundersøgelse har bekræftet, at der ikke er tilstrækkelige substitutionsmuligheder på efterspørgselsiden mellem lyocell og andre fibre til, at de kan tilhøre det samme relevante marked. Det store flertal af adspurgte kunder anførte således, at de ikke var i stand til at erstatte lyocell i deres produkter overhovedet. Visse kunder ville ifølge deres svar være nødsaget til at ophøre med at fremstille det pågældende produkt, og det store flertal af kunder ville simpelthen ikke foretage ændringer i tilfælde af en prisstigning på 5-10 % for lyocell. De hyppigste begrundelser for ikke at foretage substitution var lyocells specifikke produkt-egenskaber og de krav, der stilles af kunder i senere omsætningsled⁵⁰.
64. Parterne hævder i deres svar⁵¹, at Kommissionen fortolker direkte lyocellkunders reaktion subjektivt. Parterne anfører, at det kun var 11,5 % af de direkte lyocellkunder, som svarede, at de ikke ville skifte til andre fibre.
65. Kommissionen har overvejet disse argumenter, men fastholder sine oprindelige konklusioner fra markedsundersøgelsen. For det første skal det bemærkes, at parternes metode til elektronisk behandling af tallene er inkonsistent, fordi der ikke sondres mellem besvarelsene af Kommissionens fase I- og fase II-spørgeskemaer,

⁴⁸ Dvs. danne små aflange partikler eller trævler, der delvist afskydes fra hovedfiberen.

⁴⁹ I punkt 3.12 ff. Se også tillæg 5 og 9 til svaret.

⁵⁰ Disse resultater bekræftes af følgende udtalelse i et internt dokument, der er fremlagt af CVC [...]*

⁵¹ I punkt 3.2 ff.

hvorved visse kunder, som besvarede begge spørgeskemaer, uundgåeligt medregnes to gange. Desuden var de spørgsmål, der blev stillet kunderne i henholdsvis fase I og fase II, væsensforskellige og kan ikke evalueres samlet. Endelig har parterne misfortolket visse kunders svar i Kommissionens sagsmateriale, som de medtager i deres egen analyse⁵². Kommissionen kan derfor ikke basere sig på disse tal i sin vurdering af den anmeldte transaktion.

66. Hvad angår de konkrete eksempler på (fuld eller delvis) substitution, hvortil parterne refererer, vil Kommissionen ikke afvise, at visse kunder går over til at anvende andre fibre. Det skal dog understreges, at der er tale om enkeltstående eksempler, som ikke er repræsentative for den generelle reaktion på markedet, hvilket også fremgår af Kommissionens markedsundersøgelse⁵³.
67. Desuden har Kommissionen på grundlag af den anonymiserede sammenfatning af kundernes forventede substitutionsadfærd i tilfælde af en mindre, men varig prisstigning på 10 %⁵⁴, vægtet kundernes besvarelser i markedsundersøgelsen efter, hvor store mængder fibre den enkelte kunde købte i 2000. Denne analyse viser, at en prisstigning på 10 % på lyocell vil bevirke, at parterne mister 15 % salg (til kunder i EØS) eller under 10 % (til kunder både inden for og uden for EØS), fordi kunderne vil erstatte lyocell med andre fibre⁵⁵. Et sådant mistet salg på 10-15 % som følge af substitution kan ikke anses for tilstrækkeligt til at gøre prisstigninger urentable.

⁵² I svarets punkt 3.3 og 3.4. F.eks. kan der i parternes evaluering anføres følgende i relation til de to grupper, som svarede, at de henholdsvis "ville gå 100 % over til andre fibre eller indstille produktionen" eller "ville reducere mængden af indkøbt lyocell med >5 %":

- Dokumentet s. 3860-3875 i Kommissionens sagsmateriale indeholder ingen oplysning om, at denne kunde ville skifte til andre fibre eller indstille produktionen.
- Mindst to af de tre dokumenter (s. 2994-2997; 3163; 3224-3225), der er medregnet i de to grupper, er svar fra samme kunde på samme spørgeskema og bør derfor hverken medregnes to eller tre gange.
- Parterne har misforstået svaret på s. 3309-3314: Kunden refererer til forskellige produktgrupper, og kunden ville kun for nogle af disse gruppers vedkommende skifte til andre fibre (ved en prisstigning på 10 %). Specielt består den produktgruppe, inden for hvilken kunden ikke ville gå over til at anvende andre fibre, netop af de produkter, hvortil der anvendes lyocell.
- Parterne vurderer substitution ved en 5 % prisstigning og substitution ved 10 % prisstigning under ét, selv om der i flere kundesvar (s. 630-638; 723-733; 758-768; 4788-4800) sondres mellem disse to teoretiske typer prisstigninger.
- To svar fortolkes som udgørende substitution af mere end 5 %, selv om dette ikke fremgår af svaret (s. 676-684; 485-494).
- Parternes analyse omfatter et andet svar, som i realiteten kun er en generel besvarelse og ikke en direkte angivelse af, at den pågældende kunde vil anvende andre fibre, eller i givet fald i hvilket omfang (s. 668-675).

⁵³ De eksempler, parterne anfører i deres svar (tillæg 6 og 7), udgør helt klart under 10 % af deres samlede kundegrundlag.

⁵⁴ Oplysningerne blev stillet til rådighed for parterne den 11. september 2001 (se punkt 9 ovenfor foregående).

⁵⁵ Tallet angiver mængden af mistet salg (som følge af kundernes substitution af lyocell med andre fibre) i forhold til det samlede salg (udtrykt i mængde) til kunder, der besvarer dette spørgsmål. Udsnippet af kunder, der besvarer spørgsmålet, er repræsentativt, idet de udgør ca. 50 % af parternes samlede salg i EØS. Kommissionen stillede et tilsvarende spørgsmål i undersøgelsens fase I, som, fordi det udtrykkeligt omfatter et skøn over reaktionerne hos kunder i senere omsætningsled, vil blive behandlet nærmere i punkt 239-242 i det følgende i forbindelse med vurderingen af konkurrencepresset.

68. Det gælder også, selv om der tages hensyn til den aktuelle situation med overkapacitet, eftersom parterne kan følge en strategi, der går ud på at lukke eller midlertidigt standse hele fabrikker (eller blot enkelte produktionslinjer) og derved reducere deres faste omkostninger. Under alle omstændigheder kan de opnå besparelser på de variable omkostninger ved produktionsnedskæringer. Disse omkostningsbesparelser og de øgede indtægter på grund af højere priser vil mere end opveje indtægstabet som følge af substitution med andre fibre⁵⁶. Produktionsnedskæringer på væsentligt mere end 10 % kan derfor være rentable, hvis priserne forhøjes med 10 %.

(b) Substitutionsmuligheder på udbudssiden

69. Der er ingen substitutionsmuligheder på udbudssiden mellem kunstfibre og cellulosefibre; de to typer er fremstillet af helt forskellige råvarer og i helt forskellige produktionsprocesser og -anlæg.

70. Der er heller ikke substitutionsmuligheder på udbudssiden mellem lyocell og KVF. Selv om både KVF og lyocell er cellulosefibre, fremstilles lyocell på særskilte anlæg ved en helt anden produktionsproces, hvor fibrene dannes ved at opløse træmasse direkte i organiske opløsningsmidler (hvorimod viskose skal gennemgå en anden kemisk proces med udvaskning og dannelse af xanthat, som i modsætning til lyocellprocessen også resulterer i et derivat. Derefter opløses det dannede xanthat i kaustisk soda, før det kan ekstruderes gennem spindedyser). Der kræves særligt udstyr og maskineri til at fremstille lyocell. Produktionsteknologien er særdeles kapitalkrævende, hvilket betyder, at lyocell i øjeblikket er den cellulosefiber, der er

⁵⁶ Det kan illustreres ved en hypotetisk situation efter en fusion baseret på produktionstal for 2000:

Hvis Acordis besluttede sig for at nedskære produktionen i Mobile og Grimsby med 15 % og kun operere fra én fabrik, ville de gennemsnitlige produktionsomkostninger på denne fabrik falde væsentligt. Den deraf følgende gennemsnitlige produktionsomkostningsreduktion skulle derefter lægges til en eventuel beregning, der sammenholdt Acordis' øgede fortjeneste pr. ton salg som følge af en prisstigning på 10 % med firmaets tabte fortjeneste som følge af en nedgang i salgsmængden på 15 %.

Da det må formodes, at Acordis' fortjenstmargener ville være øget med langt mere end 10 % efter en prisstigning på 10 %, kunne en sådan 10 % prisstigning derfor være særdeles rentabel for Acordis efter en fusion, når virksomheden ikke længere fik effektiv konkurrence fra Lenzing. (Ud over at undlade at tage hensyn til Lenzing er denne hypotese baseret på en anden forenkende forudsætning, nemlig at nedlukningsomkostningerne formodes at være nul).

Der kan konstateres en uforholdsmæssig stor stigning i fortjenstmargenerne som følge af en 10 % stigning i nettosalgsprisen. Det skal i denne forbindelse bemærkes, at Kommissionen ikke er i stand til at give et nøjagtigt skøn over Acordis' fortjenstmargener for lyocell i 2000, eftersom de faste og variable produktionsomkostninger, som Acordis har oplyst, tilsyneladende ikke omfatter markedsføring, distribution og F&U-udgifter. Forskellene mellem de gennemsnitlige produktionsomkostninger og salgsprisen var ca. [...] af salgsprisen. En prisstigning på 10 % ville have forøget disse produktionsomkostningsmargener med mere end [...] og fortjenstmargenerne formentlig endnu mere. (En tilsvarende profitmaksimering via kapacitetsnedskæring gennem nedlukning af fabrikker og højere kapacitetsudnyttelse på de resterende fabrikker ville også kunne opnås ved at lukke Heiligenkreuz).

Det skal bemærkes, at Kommissionens eksempel ikke skal betragtes som en nøjagtig beregning eller en specifik projicering. Formålet er blot at illustrere, at en virksomhed med potentiel monopolstilling inden for fremstilling af lyocell ikke nødvendigvis er afhængig af, at det mistede salg er under 10 % for at kunne maksimere sin fortjeneste. Afhængigt af efterspørgselskurven kan selv et langt større mistet salg stadig være rentabelt for en virksomhed med en potentiel monopolstilling.

forbundet med langt de højeste produktionsomkostninger⁵⁷. På den anden side er lyocellproduktionsprocessen mere miljøvenlig, navnlig i forhold til viskoseprocessen, eftersom det opløsningsmiddel, der anvendes til opløsningen af cellulose (NMMO), og det vand, der anvendes i lyocellproduktionsprocessen, i meget vidt omfang kan genanvendes.

71. Efter konkurrenternes opfattelse – og den anfægtes ikke af den anmeldende part – forudsætter et skift fra produktion af KVF til lyocell og omvendt, at der bygges et helt nyt anlæg, hvilket vil kræve betydelige investeringer og tage ganske lang tid.

(c) *Priskorrelationsanalyse, krydspriselasticitet*

72. Ved afgrænsningen af de relevante produktmarkeder tager Kommissionen hensyn til de foreliggende kvantitative oplysninger, der kan stå for en nærmere undersøgelse, for at kunne fastlægge tidligere substitutionsmønstre⁵⁸. I det foreliggende tilfælde har Kommissionen foretaget en analyse af priskorrelationer og krydspriselasticitet mellem KVF og deres potentielle erstatninger baseret på månedlige salgstal fra parterne i den anmeldte fusion. De undersøgte tal dækker en tiårig periode fra januar 1991 til maj 2001. Resultaterne af Kommissionens analyse støtter de ovennævnte konklusioner om særskilte produktmarkeder.

– *Priskorrelationsanalyse: KVF og andre typer fibre*

73. Formålet med en priskorrelationsanalyse er at måle et produkts prisfølsomhed i forhold til prisen på en formodet erstatning. I det foreliggende tilfælde var sigtet med analysen at måle, hvor stort et konkurrencepres der består mellem KVF og andre typer fibre. Resultaterne viser, at hverken til tekstilfremstilling eller til nonwoven materialer er KVF tilstrækkeligt korreleret med bomuld, polyester og polypropylen til, at disse produkter kan indgå i samme relevante marked.
74. Målet for den samlede indbyrdes afhængighed mellem to tidsserier af priser og dermed graden af substitutionsmulighed mellem to produkter betegnes korrelationskoefficienten. Den positive korrelationskoefficient ligger per definition mellem 0 og +1: jo højere korrelationen er mellem to produkter (dvs. jo tættere korrelationskoefficienten er på +1), jo mere sandsynligt er det, at de tilhører samme produktmarked. Tallene i tabel 1 nedenfor viser, at der ikke er nogen markant priskorrelation mellem KVF og bomuld eller mellem KVF og polyester og heller ikke mellem KVF og polypropylen. Selv den højeste koefficient ($\sigma = 0,44$), som er udtryk for korrelationen mellem KVF og polyester, er ikke høj nok til at give formodning om et fælles produktmarked⁵⁹.

⁵⁷ Både konkurrenter og kunder forventer imidlertid, at disse produktionsomkostninger vil falde betydeligt, når først de store investeringer i forskning og udvikling til denne ret nye teknologi har givet de forventede resultater, eftersom lyocellproduktionsprocessen i realiteten involverer færre produktionstrin end viskoseprocessen.

⁵⁸ Kommissionens meddelelse om afgrænsning af det relevante marked i forbindelse med Fællesskabets konkurrenceret, EFT C 372 af 9.12.1997, s. 5 (punkt 39).

⁵⁹ Denne konklusion er i overensstemmelse med Kommissionens praksis. Højere korrelationer end de i tabel 1 anførte er i tidligere beslutninger blevet anset for utilstrækkelige, idet Kommissionen normalt vurderer korrelationer over 0,80 som høje og korrelationer under 0,65 som lave. Se f.eks.

	Bomuld ⁶⁰	Polyester LP ⁶¹	Polyester HP ⁶²	Polypropylen LP ⁶²	Polypropylen HP ⁶²
KVF ⁶²	0,04	0,39	0,44	0,06	0,24

Tabel 1: Resultaterne af Kommissionens KVF-priskorrelationsanalyse

– *Analyse af krydspriselasticitet: KVF og andre typer fibre*

75. Ovenstående resultater vedrørende afgrænsningen af de relevante produktmarkeder underbygges yderligere af en analyse af krydspriselasticiteten. Krydspriselasticiteten er et mål for den ændring i efterspørgslen efter et givet produkt, der er resultatet af en ændring i prisen på andre produkter, og giver dermed oplysning om, i hvilket omfang produkter anses for substituerbare på efterspørgselssiden. I den foreliggende sag var formålet med analysen at måle, hvor meget efterspørgslen efter KVF vil blive påvirket af en ændring i priserne på bomuld, polyester og polypropylen. Resultaterne viser, at tidligere prisudsving på bomuld, polyester og polypropylen ikke har medført i væsentlige ændringer i efterspørgslen efter KVF, og det tyder derfor også på, at der er tale om et særskilt produktmarked for KVF.
76. Jo højere priselasticiteten er mellem to produkter (dvs. jo højere koefficienten er), jo mere sandsynligt er det, at de tilhører samme produktmarked. Normalt betyder en krydspriselasticitet på under +1, at de pågældende produkter i realiteten ikke er indbyrdes substituerbare. Som det fremgår af tabel 2 nedenfor, er krydspriselasticiteten mellem KVF og henholdsvis bomuld, polyester og polypropylen tæt på nul. Disse produkter kan derfor ikke anses for at kunne erstatte KVF.

KVF/Bomuld	KVF/Polyester	KVF/Polypropylen
[0,05 – 0,10]	[0,04 – 0,15]	[0,03 – 0,10]

Tabel 2: KVF-krydspriselasticitet, beregnet af Kommissionen

– *Priskorrelationsanalyse: KVF og lyocell*

77. Korrelationskoefficienterne mellem KVF og lyocell er lave, og det gælder både segmentet (eller delmarkedet) for lyocell til tekstilfremstilling og lyocell til nonwoven materialer. Uanset hvilket segment (eller delmarked) af KVF der analyseres, er korrelationen mellem lyocell og KVF lav, nemlig kun mellem 0,08 og 0,47. Tilsvarende resulterer en analyse af korrelationerne mellem lyocell og polyester

Kommissionens beslutning af 19. juli 2000 i sag COMP/M.1939 – *Rexam (PLM)/American National Can* (punkt 12).

⁶⁰ Kilde: Parternes svar på Kommissionens anmodning om oplysninger, dateret den 7. juni 2001.

⁶¹ Kilde: Parternes svar på Kommissionens anmodning om oplysninger, dateret den 7. juni 2001. Parterne har anført, at der over for slutbrugerne opereres med to typer priser for polyester og polypropylen: lave priser (LP) og høje priser (HP). Kilden til disse oplysninger er PCI-Fibres & Raw Materials. Ifølge PCI er HP udtryk for listeprisen og/eller den pris, en mindre bruger skal betale, medens LP angiver den pris, som en større bruger rent faktisk betaler.

⁶² Kilde: Parternes svar på Kommissionens anmodning om oplysninger, dateret den 7. juni 2001.

og mellem lyocell og bomuld i koefficienter mellem 0,23 og 0,6; disse værdier er også udtryk for, at der er tale om særskilte produktmarkeder⁶³.

– *Parternes svar*

78. Parterne hævder i deres svar⁶⁴, at Kommissionen lægger for stor vægt på betydningen og pålideligheden af korrelationsanalysen i stedet for at foretage en komplet gennemgang af konkrete eksempler på substitution.
79. Kommissionen har overvejet disse argumenter, men finder dem ikke overbevisende. Brugen af økonomiske og statistiske test er i overensstemmelse med Kommissionens faste praksis, som er beskrevet i meddelelsen om afgrænsning af de relevante markeder⁶⁵. Desuden er Kommissionens produktmarkedsafgrænsning i den foreliggende sag ikke primært baseret på en analyse af priskorrelationer og krydspriselasticitet. Som forklaret i det foregående (punkt 72) underbygger resultaterne af denne analyse blot formodningerne om særskilte produktmarkeder, som er baseret på overvejelser omkring substitutionsmulighederne både på efterspørgselssiden og udbudssiden og dermed også på det faktum, at der ikke findes tilstrækkeligt mange eksempler på substitution (se punkt 32-71 i det foregående).

(d) *Konklusion*

80. Kommissionen konkluderer af de ovenfor anførte grunde, at KVF og lyocell ikke tilhører samme produktmarked⁶⁶ og heller ikke tilhører et overordnet produktmarked for korte fibre, der foruden KVF og lyocell omfatter bomuld, polyester og polypropylen.

(4) De relevante produktmarkeder inden for KVF: KVF som råvare og til specialformål

81. Markedsundersøgelsen viste også, at der i KVF-sektoren må opereres med yderligere underinddelinger. Der kan sondres mellem flere relevante produktmarkeder som følge af forskellige fiberegenskaber og anvendelsesformål. Det er navnlig nødvendigt at sondre mellem KVF som råvare og KVF til specialprodukter og blandt de sidstnævnte mellem spindefarvede KVF og KVF til tamponer.

(a) *Råvare-KVF*

– *Efterspørgselssiden: to hovedkundegrupper*

⁶³ Kommissionen var ikke i stand til at beregne krydspriselasticiteten for lyocell på grund af manglende konsistente data.

⁶⁴ I punkt 2.2 (tredje led), 2.16 ff og punkt 3.11.

⁶⁵ Kommissionens meddelelse om afgrænsning af det relevante marked i forbindelse med Fællesskabets konkurrenceret, EFT C 372 af 9.12.1997, s. 5 (punkt 39).

⁶⁶ Denne konklusion er i overensstemmelse med Kommissionens beslutning 2001/102/EF af 19. juli 2000 om Østrigs statsstøtte til Lenzing Lyocell GmbH & Co KG, EFT L 38 af 8.2.2001, s. 33 (punkt 52). Kommissionen har dokumentation for, at Lenzing på det tidspunkt delte og støttede Kommissionens synspunkt, nemlig at der er tale om forskellige produktmarkeder for lyocell og KVF.

82. Råvare-KVF anvendes både til tekstilfremstilling (spinding) og nonwoven materialer. Fibre til tekstilfremstilling købes af spinderier⁶⁷, medens fibre til nonwoven materialer normalt sælges til fiberdugfabrikanter⁶⁸.
83. I relation til efterspørgselssiden viste Kommissionens markedsundersøgelse, at der er visse forskelle mellem disse to kundegrupper behov. De fibre, der anvendes til tekstilfremstilling, er rent fysisk lidt anderledes end fibre til nonwoven materialer. På grund af specifikke krav i forbindelse med produktionsprocesser i senere omsætningsled kan KVF-tekstilkunder kun under helt ekstraordinære omstændigheder anvende fibre beregnet til nonwoven materialer og omvendt. Råvare-KVF til tekstilfremstilling leveres af æstetiske grunde som oftest i en blank kvalitet, medens KVF til nonwoven materialer normalt sælges i mat kvalitet.

– *Tilstrækkelige substitutionsmuligheder på udbudssiden*

84. Ikke desto mindre tyder Kommissionens markedsundersøgelse på, at der er tilstrækkelige substitutionsmuligheder på udbudssiden til, at de to typer KVF kan tilhøre samme relevante marked. Fibre til tekstilformål og fibre til nonwoven materialer kan fremstilles på de samme produktionslinjer. De fem producenter af råvare-KVF, som i øjeblikket er aktive i EØS⁶⁹, fremstiller fibre til begge anvendelsesformål og kan let skifte mellem råvare-KVF til tekstiler og KVF til nonwoven materialer uden større omkostninger, risici eller forsinkelser på grund af tilpasninger.

– *Konklusion*

85. På trods af forskelle på efterspørgselssiden, som tyder på, at der findes flere markedssegmenter, anser Kommissionen derfor ikke det relevante produktmarked for at være snævrere end et marked for råvare-KVF⁷⁰.

(b) *Spindefarvede KVF*

86. Medens råvare-KVF sælges i bleget eller råhvid tilstand, udmærker spindefarvede KVF sig ved, at fibrene farves allerede i opløsningsbadet, dvs. før fibrene dannes, når spindemassen presses gennem spindedyser.
87. Den anmeldende part hævder, at spindefarvede KVF kan erstattes af ufarvede råvare-KVF, som i så fald kan farves på et senere trin i produktionsprocessen.

⁶⁷ Det skal bemærkes, at spinderier med speciale i bomuld og bomuldsblandinger har brug for korte stapellængder, medens spinderier med speciale i uld og uldblandinger anvender længere fibre.

⁶⁸ Fiberdugfabrikanter fremstiller forarbejdet fiberdug i ruller, som derefter sælges til forarbejdningsvirksomheder og omdannes til forskellige slutprodukter såsom servietter og husholdningsklude, hospitalsprodukter (f.eks. kompresser, hospitalsskjorter og tekniske materialer (f.eks. filtre eller coated underlagsmateriale til fodtøj og håndtasker samt indtræk i biler). Der er visse forskelle mellem fiberdugfabrikanter afhængigt af den anvendte produktionsteknologi og produkternes endelige anvendelsesformål.

⁶⁹ Det er Acordis, Lenzing, Säteri Oy i Finland, Svenska Rayon i Sverige og SNIACE i Spanien.

⁷⁰ Selv om markederne blev defineret snævrere end dette, ville det dog ikke ændre grundlæggende på resultaterne af Kommissionens konkurrencemæssige analyse.

Kommissionens markedsundersøgelse har dog ikke bekræftet denne påstand. Tværtimod tyder resultaterne af undersøgelsen på, at der er stor forskel på råvare-KVF og spindefarvede KVF.

– *Begrænsede substitutionsmuligheder på efterspørgselssiden*

88. I relation til efterspørgselssiden skal det bemærkes, at det store flertal af kunder, som besvarede Kommissionens spørgeskema, og som anvender spindefarvede fibre, afviste, at de ville gå over til at anvende ufarvede råvare-KVF i tilfælde af en mindre, men varig prisstigning på 5-10 % for spindefarvede KVF. Utilbøjeligheden til at foretage en sådan substitution blandt kunder, der køber spindefarvede KVF, var primært begrundet i pris- og kvalitetshensyn.
89. De kunder, Kommissionen interviewede, anførte, at spindefarvede KVF er mere farveægte, navnlig ved eksponering for sollys (lysægthed), end fibre, der farves på et senere trin i produktionsprocessen. Kunderne nævnte også, at det kræver betydelige ekstra investeringer at kunne farve fibrene på et senere trin i produktionsprocessen⁷¹. Det blev også påpeget, at der er anvendelsesformål, hvortil det er absolut nødvendigt at bruge spindefarvede KVF, navnlig farvede husholdningsklude og visse former for meleret garn (tofarvet garn).
90. Mange af de kunder, der besvarede Kommissionens spørgeskema, pegede også på prishensyn. På den ene side er gennemsnitsprisen for spindefarvede KVF ca. [...] * højere⁷² end gennemsnitsprisen for ufarvede råvare-KVF til tekstilfremstilling og nonwoven materialer, eftersom fremstillingen af spindefarvede KVF er mere arbejdskraftintensiv og kræver en særlig rengøringsproces, når der skiftes mellem forskellige farver. På den anden side anses spindefarvede KVF stadigvæk for at være billigere end råvare-KVF, der farves på et senere trin i produktionsprocessen, selv hvis der regnes med en teoretisk prisstigning for spindefarvede KVF på 5-10 %.
91. Parterne hævder i deres svar⁷³, at prisforskellene – med justering for efterfølgende indfarvning – mellem spindefarvede og ufarvede ("ecru") fibre er lavere end den af Kommissionen angivne værdi. Parterne anfører selv værdier på mellem [...] *.
92. Kommissionen har overvejet denne påstand, men fastholder, at der er en betydelig prisforskel mellem spindefarvede fibre og "ecru" råvarefibre. Ud over medregning af udgifter til indfarvningsmaterialer kan forskellen mellem de tal, parterne anfører i deres svar, og Kommissionens tal i meddelelsen af indsigelser forklares ved, at parterne også fratrækker højere løn- og spildomkostninger for spindefarvede fibre. Kommissionens påstand er imidlertid ikke baseret på forskellige omkostningsstrukturer for de to produkter på udbudssiden, men på kundernes opfattelse på efterspørgselssiden af, at det er dyrere at farve fibrene på et senere trin i produktionsprocessen. Dette anfægtes ikke af parterne i deres svar.

⁷¹ Der blev angivet et beløb på ca. 1 mio. EUR.

⁷² På grundlag af nettosalgspriser i 2000 oplyst af Lenzing og Acordis. Kommissionen erkender således, at den værdi, der er anført i meddelelsen af indsigelser [...] *, kan have været lidt for høj. [...] * Kommissionen erkender ligeledes, at der i disse tal ikke er taget hensyn til de ekstra udgifter til indfarvningsmaterialer.

⁷³ I punkt 2.29.

– *Begrænsede substitutionsmuligheder på udbudssiden*

93. Desuden er der hindringer på udbudssiden for at skifte mellem de to typer. To europæiske leverandører, som ikke i øjeblikket fremstiller spindefarvede fibre, har oplyst, at en lille, men varig prisstigning på 5-10 % for spindefarvede KVF ikke ville være et tilstrækkeligt incitament for dem til at gå over til at producere spindefarvede KVF. Det vil også kræve yderligere investeringer i specialteknologi til blanding, afprøvning og injektion af farvestof, efterbehandling og tørring⁷⁴. Desuden oplyste nogle konkurrenter, at for dem ville fremstilling af spindefarvede KVF, som er karakteriseret ved mindre serier, ikke være økonomisk muligt, selv ikke i tilfælde af en prisstigning på 5-10 %.

– *Priskorrelationsanalyse*

94. Kommissionens priskorrelationsanalyse (se punkt 107-109 og tabel 3 i det følgende) giver yderligere grundlag for at slutte, at der findes et særskilt marked for spindefarvede KVF.

– *Konklusion*

95. Det kan derfor konkluderes, at råvare-KVF og spindefarvede KVF udgør særskilte produktmarkeder.

(c) *KVF til tamponer*

96. Ud over sondringen mellem råvare-KVF og spindefarvede KVF må også KVF til tamponer betragtes som en særskilt kategori. Kundegruppen til disse fibre er en anden, fordi KVF til tamponer sælges direkte til de virksomheder, der fremstiller slutprodukterne, hvorimod råvare-KVF til både tekstilfremstilling og nonwoven materialer⁷⁵ normalt sælges til mellemlid i produktionsprocessen, dvs. spinderier, hvor der er tale om tekstilfremstilling, og fiberdugfabrikanter, hvor der er tale om nonwoven materialer⁷⁶.

– *Særlige produktenskaber*

97. For det første viste markedsundersøgelsen, at de fysiske og antibakteriologiske egenskaber ved KVF til tamponer adskiller sig væsentligt fra alle andre typer KVF på grund af skærpede krav til sikkerhed og kvalitet og specifikke lovgivningsmæssige krav. Producenterne skal give garanti for mikrobiologisk renhed. Fibrene skal have større sammenhængsevne, absorberingsevne og væskeretentionsevne. Tamponfabrikanter udtaler enstemmigt, at de ikke kan anvende andre typer KVF såsom

⁷⁴ Den anmeldende part skønner, at anlægsudgifterne til at udstyre et KVF-anlæg til at fremstille spindefarvede KVF udgør ca. [...] * EUR for en kapacitet på 10 000 ton pr. år.

⁷⁵ Eventuelt med undtagelse af fibre til vat (fibervat) (se punkt 104 i det følgende), som i visse tilfælde også sælges direkte til fabrikanterne af slutprodukterne.

⁷⁶ Det gælder også i de tilfælde, hvor virksomheder fremstiller både tamponer og andre viskoseprodukter såsom produkter til personlig pleje og vådservietter til spædbørnspleje. I disse tilfælde køber de KVF til tamponer direkte fra KVF-producenten, medens råvarerne til deres øvrige produkter leveres af fiberdugfabrikanter (se punkt 82 og fodnote 68 i det foregående).

råvare-KVF til tekstilfremstilling eller nonwoven materialer eller spindefarvede KVF (se punkt 82-85 og 86-95 i det foregående).

– *Begrænsede substitutionsmuligheder med bomuld på efterspørgselssiden*

98. For det andet hævder de fusionerende parter, at bomuld kan anvendes som erstatning for KVF enten til fremstilling af tamponer af 100 % bomuld eller tamponer baseret på en blanding af bomuld og viskose, men Kommissionens markedsundersøgelse underbygger ikke denne påstand. Tamponfabrikanter har enstemmigt oplyst, at KVF-indholdet i deres produkter kun kan reduceres i begrænset omfang, uden at det påvirker produktets kvalitet, på grund af KVF's større absorberings- og væske-retentionsevne. Fremstillingen af et tamponprodukt af 100 % bomuld blev oven i købet indstillet af kvalitetshensyn. Ingen tamponfabrikant ville øge bomuldsindholdet i sine produkter i tilfælde af en mindre, men varig prisstigning på 5 %. Hvis prisen på KVF til tamponer steg med 10 %, ville kun en enkelt kunde overhovedet overveje at reducere viskoseindholdet i sin blanding med 5-10 %, medens ingen andre kunder ville ændre deres blandinger på kort eller mellemlang sigt. En enkelt kunde oplyste oven i købet, at han uanset prisudviklingen overvejede at reducere og ikke øge indholdet af bomuld i tamponerne.

99. Efter tamponfabrikanternes opfattelse er det særdeles vanskeligt at erstatte KVF, fordi de fibre, der anvendes til tamponer, skal opfylde de ovennævnte kvalitetskrav; i visse tilfælde kræves der også en særlig autorisation. Tidsforbruget og omkostningerne ved en substitution og det medfølgende produktionstab samt risikoen for kvalitetsdefekter er også ganske betydelige. Desuden nævnes det, at køberne af tamponer i stigende grad er modstandere af genetisk modificerede produkter, herunder genetisk modificeret bomuld; det begrænser yderligere mulighederne for at erstatte KVF til tamponer med bomuld. Det kan derfor ud fra resultaterne af Kommissionens markedsundersøgelse konkluderes, at KVF til tamponer ikke tilhører samme produktmarked som bomuld. Denne konklusion bekræftes også af Kommissionens priskorrelationsanalyse (se punkt 107-109 og tabel 3 i det følgende).

– *Begrænsede substitutionsmuligheder på efterspørgselssiden for KVF til vat (fibervat)*

100. For det andet hævder en af parterne i fusionen, at KVF til tamponer kan erstattes med KVF til vat (fibervat), og giver et eksempel på en tamponfabrikant, som hævdes at anvende samme type KVF til tamponer og vat⁷⁷.

101. Det er muligt, at man kan anvende KVF til tamponer til fremstilling af vat (fibervat) til personlige hygiejneprodukter, men der er ikke påvist tilstrækkelige substitutionsmuligheder den modsatte vej, at de to typer fibre kan hævdes at tilhøre samme relevante marked. Tværtimod viste markedsundersøgelsen, at kun en enkelt tamponfabrikant ville anvende fibre fremstillet til vat (fibervat) til sin produktion af tamponer, hvilket skyldes forskellige produkttegenskaber og strengere kliniske og mikrobiologiske krav til tamponer. Fibre til fremstilling af vat vil – uanset om de er af bomuld eller viskose – derfor ikke tilhøre samme produktmarked som KVF til tamponer.

– *Begrænsede substitutionsmuligheder på udbudssiden med andre typer KVF*

⁷⁷ Tilsvarende er der en mindre europæisk producent af KVF til tamponer, der ikke sondrer mellem de fibre, han sælger til fremstilling af henholdsvis vat (fibervat) og tamponer.

102. For det tredje hævder parterne også, at der er tilstrækkelige substitutionsmuligheder på udbudssiden med andre typer KVF, der gør det muligt for KVF-producenter let at ændre produktionen til KVF til tamponer. Denne påstand er ikke blevet bekræftet af markedsundersøgelsen. Det kunne være en realistisk mulighed for en af parternes europæiske konkurrenter at foretage denne substitution, idet den pågældende virksomhed i forvejen fremstiller en vis mængde KVF til tamponer⁷⁸, hvorimod de to øvrige europæiske KVF-producenter, som ikke i øjeblikket fremstiller KVF til tamponer, klart har angivet, at de ikke ville ændre produktionen til den type fibre i tilfælde af en varig prisstigning på 5-10 %. Den ene producent henviste til de omfattende investeringer, en sådan substitution ville kræve⁷⁹, mens den anden producent begrundede det med forretningsmæssige hensyn.

– *Konklusion*

103. Kommissionen konkluderer derfor, at KVF til tamponer udgør et særskilt produktmarked.

(d) KVF til vat (fibervat) anvendt til personlige hygiejneprodukter

104. Udtrykkene "vat" og "fibervat" anvendes til tider i flæng, til andre tider om to forskellige ting forstået på den måde, at "vat" refererer til vat i personlige hygiejneprodukter, mens "fibervat" refererer til fyld i f.eks. dynejakker, soveposer, bilsæder m.m. VKF til fibervat (i sidstnævnte betydning) er medtaget i tallene for råvare-VKF (til nonwoven materialer), hvilket den anmeldende part selv har foreslået⁸⁰. Det skal ikke nødvendigvis afgøres her, hvorvidt VKF til vat til personlige hygiejneprodukter udgør et særskilt marked eller tilhører et bredere marked. I betragtning af denne sektors begrænsede størrelse vil en eventuel medregning af KVF til vat til personlige hygiejneprodukter på markedet for råvare-KVF ikke indebære nogen væsentlig forskel for den konkurrencemæssige vurdering af markedet for råvare-KVF, da den samlede salgsmængde af vat til personlige hygiejneprodukter i EØS repræsenterer under [1-5 %]* af markedet for råvare-KVF (ca. [<10]* kiloton). Den anmeldte transaktion vil heller ikke give anledning til konkurrencemæssige problemer, hvis der opereres med et særskilt produktmarked for KVF til vat til personlige hygiejneprodukter. Eftersom parternes samlede markedsandel på et sådant marked ikke overstiger 15 %, ville det ikke engang udgøre et marked, der berøres af transaktionen.

(e) Andre KVF-specialprodukter og viskosefilamentbånd

⁷⁸ Hvad angår denne virksomhed, ville substitutionen blot svare til en forøgelse af produktionskapaciteten for KVF til tamponer og ikke til at gå ind på et andet marked. Den pågældende producent har imidlertid ikke engang bekræftet muligheden for en sådan ændring i produktionskapaciteten.

⁷⁹ Den anmeldende part anfører da også, at fremstilling af KVF til tamponer kræver opfyldelse af visse kriterier vedrørende kvalitet og renhed, og at denne kontrol forudsætter specialudstyr og rene lagerfaciliteter for at undgå kontamination af fibrene. Der henvises til den frivillige adfærdskodeks fra EDANA (den europæiske brancheorganisation i sektoren for nonwoven materialer) (Acordis' svar på Kommissionens anmodning om oplysninger, dateret den 15. maj 2001).

⁸⁰ Fibervat til ikke-hygiejniske produkter er ikke meget forskelligt fra andre nonwoven produkter (der er en mindre forskel med hensyn til anvendte tilsætningsstoffer, men det er forholdsvis let at skifte mellem de to produkter).

105. Både Lenzing og Acordis fremstiller andre KVF-specialprodukter, som ikke kan erstatte eller erstattes med nogen af de andre relevante definerede KVF-produkter. Lenzings modal, som er en tekstilfiber med højt elasticitetsmodul i våd tilstand og forbedrede tekstilegenskaber, tilhører et særskilt marked⁸¹, og Acordis' viskosefilamentbånd (som produceres i tre forskellige typer som flokfilamentbånd, kortskåret filamentbånd og vådslået filamentbånd) tilhører i hvert fald et særskilt produktmarked⁸². Både faktorer på efterspørgselssiden (produkterne har helt forskellige egenskaber, og kunderne opfatter dem også som helt forskellige produkter) og på udbudssiden (produkterne kræver specielle produktionslinjer, så producenterne kan ikke skifte mellem dem og andre viskoseprodukter) understøtter denne opfattelse. Der kan ligeledes ses bort fra afgrænsningen af produktmarkedet for en anden af Lenzings specialfibre, flammehæmmende KVF, eftersom det kun produceres i ubetydelige mængder, og dets medtagelse på produktmarkedet for råvare-KVF (det eneste produkt, hvormed det kan erstattes på udbudssiden) ville ikke på nogen måde ændre ved vurderingen af den anmeldte fusion. Det samme gælder en række andre specialfibre, der produceres af Acordis, og som sælges i endnu mindre mængder.
106. Selv om disse specialfibre blev defineret som særskilte markeder, ville ingen af de pågældende markeder blive påvirket af fusionen, eftersom der for ingen af produkterne er tale om overlapninger mellem parternes aktiviteter.

(f) *Priskorrelationsanalyse*

107. Kommissionens priskorrelationsanalyse støtter de ovennævnte konklusioner om de relevante produktmarkeder inden for sektoren for KVF (se tabel 3 nedenfor).

	Råvare-KVF	Spindefarvede KVF	Bomuld	Polyester LP	Polyester HP	Polypropylen LP	Polypropylen HP
Råvare-KVF	1	0,72	0,44	0,69	0,76	0,27	0,33
Spindefarvede KVF	0,72	1	0,31	0,30	0,40	0,48	0,52
KVF til tamponer	0,36	0,20	0,43	0,43	0,39	0,34	0,01

Tabel 3: Resultater af Kommissionens priskorrelationsanalyse af de tre produktmarkeder inden for KVF-sektoren. Koefficienterne er baseret på de af parterne oplyste tal.

108. Hvad angår korrelationerne mellem de forskellige typer KVF (råvare-KVF og spindefarvede KVF), er den højeste konstaterede koefficient ca. 0,7. Kommissionens analyse viste, at denne koefficient i virkeligheden er for høj på grund af medregning af fælles omkostninger og i et vist omfang en fælles tendens. Med udgangspunkt i de

⁸¹ Efter at konkurrenterne har lukket deres fabrikker, er Lenzing i mellemtiden blevet den eneste i verden, der fremstiller dette produkt.

⁸² Filamentbånd er strengt taget ikke en kort kemofiber, da det ekstruderede fiberbundet ikke er skåret i stapler; på grund af ligheder i de første faser af produktionsprocessen betragtes det imidlertid normalt som tilhørende samme gruppe som KVF.

tal, parterne har oplyst for 2000, var [i gennemsnit >75 %]* af omkostningerne ved spindefarvede KVF således omkostninger, der var fælles med råvare-KVF. Prisserierne for de to produkter er i vidt omfang bestemt på forhånd af disse fælles omkostninger, da omkostningerne udgør over [>75 %]* af nettoprisen for begge produkter. Den korrelationskoefficient, der bliver resultatet, skyldes derfor ikke et konkurrenceforhold mellem de to produkter, men snarere fælles påvirkninger⁸³.

109. Hvad angår korrelationerne mellem råvare-KVF og polyester (op til 0,76), ligger koefficienterne under det niveau, der generelt betragtes som værende udtryk for et bredere produktmarked⁸⁴. Men der kan som nævnt være tale om en falsk høj korrelation, hvis priserne på begge produkter er undergivet fælles påvirkninger. I denne specielle sag viste Kommissionens analyse, at disse korrelationskoefficienter er kunstigt høje, fordi de kan tilskrives en fælles tendens og ikke et konkurrenceforhold mellem de to produkter⁸⁵.
110. Parterne anfører i deres svar⁸⁶, at der bør lægges større vægt på konkrete eksempler på substitution end på korrelationsdata. Desuden påstår parterne, at Kommissionens korrelationsanalyse er inkonsistent og mangelfuld. Især peger de på, at
- Kommissionen udregner korrelationen mellem viskose og polyester (HP) til kun 0,44 ét sted i meddelelsen af indsigelser og 0,76 et andet sted i meddelelsen af indsigelser⁸⁷,
 - priskorrelationsanalysen bør være baseret på konkrete salgsdata⁸⁸,

⁸³ Priskorrelationsanalysen kan overvurdere omfanget af det relevante marked, når der opstår *falsk korrelation*. *Falsk korrelation* betyder, at høje korrelationskoefficienter (f.eks. 0,72 mellem råvare-KVF og spindefarvede KVF) kan tilskrives fælles påvirkninger, såsom fælles omkostninger eller fælles tendenser og ikke et konkurrenceforhold mellem to produkter.

Fælles tendenser: Til dette formål har Kommissionen gennemført en "co-integrationstest". Normalt er en "co-integrationstest" baseret på den hypotese, at to serier data ikke vil ændre sig markant i forhold til hinanden på lang sigt, hvis de pågældende produkter tilhører det samme marked. I det tilfælde betegnes sådanne serier i den økonomestriske sprogbrug som *stationære*. I modsætning hertil vil den relative pris mellem de to tidsserier, hvis råvare-KVF og spindefarvede KVF tilhører to forskellige markeder, nødvendigvis være *ikke-stationære*, hvilket betyder, at en høj grad af korrelation mellem de to tidsserier må skyldes en fælles tendens. Resultaterne af de statistiske test i den foreliggende sag (se redegørelsen for testen af enhedsrødder nedenfor) har således i alle tilfælde ligget under de kritiske værdier. Det er derfor berettiget at konkludere, at råvare-KVF og spindefarvede KVF ikke tilhører det samme marked.

Test af enhedsrødder: Kommissionen har benyttet en ADF-test og undersøgt den nul-hypotese, at de relative priser mellem råvare-KVF og spindefarvede KVF er ikke-stationære. Hvis testresultatet er lavere end den kritiske værdi, kan testen ikke tilbagevise nul-hypotesen, dvs. de relative priser vender ikke tilbage til en bestemt balance på lang sigt, og to produkter tilhører i så fald ikke det samme relevante marked.

⁸⁴ Korrelationer, der er højere end de i tabel 1 angivne, er blevet anset for utilstrækkelige i tidligere kommissionsbeslutninger, eftersom Kommissionen altid har vurderet korrelationer over 0,80 som høje og korrelationer under 0,65 som lave. Se f.eks. Kommissionens beslutning af 19. juli 2000 i sag COMP/M.1939 – *Rexam (PLM)/American National Can* (punkt 12).

⁸⁵ Kommissionen har gennemført flere "co-integrationstest" til dette formål (se fodnote 83 i det foregående). Disse test viser, at et højt korrelationsniveau mellem de to produkter kan tilskrives en fælles tendens og ikke et konkurrenceforhold mellem råvare-KVF og polyester.

⁸⁶ I punkt 2.2 (tredje led), 2.16 ff og punkt 3.11.

⁸⁷ Se punkt 2.19 i svaret.

- dataenes periodicitet er misvisende⁸⁹, og
 - både forbigående og ikke-forbigående prisændringer bør indgå i undersøgelsen⁹⁰.
111. Kommissionen har overvejet disse argumenter, men anser den analyse af pris-korrelationer og krydspriselasticitet, den har gennemført i denne sag, for at være tilstrækkeligt pålidelig til at støtte konklusionerne om afgrænsningen af de relevante produktmarkeder.
112. Hvad angår den generelle kritik af, at Kommissionen anvender sådanne analyser i sin markedsafgrænsning, er der grund til at understrege følgende:
- Som forklaret i det foregående (se punkt 79) har Kommissionen aldrig udelukkende baseret sig på en analyse af priskorrelationer og krydspriselasticitet, men har anvendt disse analyser som et supplerende grundlag til støtte for konklusionerne af en markedsundersøgelse.
 - Kommissionen har altid tydeligt angivet, at en høj grad af korrelation mellem to prisserier hverken er en nødvendig eller tilstrækkelig forudsætning for, at to produkter kan anses for at tilhøre samme marked. Kommissionen betragter snarere korrelationer som en indikator for graden af konkurrence på givne markeder. Desuden er Kommissionen enig med parterne i, at en korrelationsanalyse skal tages med et vist forbehold. Kommissionen er navnlig opmærksom på, at der kan være misvisende høje korrelationer (ukorrekt positiv korrelation eller falsk korrelation), hvis priserne på to produkter er undergivet et fælles input (dvs. fælles omkostninger) og/eller en fælles tendens. Tilsvarende kan korrelationer være misvisende lave, f.eks. som følge af betydelige tidsforskydninger i reaktionerne på markedet. Ulemper af denne art kan imidlertid undgås ved at anvende en "co-integrationstest" eller en test af enhedsrødder. Kommissionen har netop gennemført sådanne test i den foreliggende sag⁹¹.
113. Kommissionen mener heller ikke, at der er tale om manglende konsistens i dens analyseresultater.
- Det skal understreges, at de pågældende test blev gennemført på grundlag af data, parterne selv havde oplyst⁹².
 - Generelt må den KVF-pris, som parterne har oplyst, nødvendigvis være en kunstig pris, der er afledt af summen af priser på KVF-markedets forskellige delsegninger.
 - Eftersom resultaterne af markedsundersøgelsen gjorde det klart, at Kommissionen måtte opdele markedet i forskellige delsegninger, er den anvendte KVF-pris summen af værdien af de forskellige KVF-delsegninger (dvs. priserne på forskellige delsegninger multipliceret med de respektive mængder) divideret med den samlede mængde.

⁸⁸ Se punkt 2.16 i svaret, hvori der refereres til bilag 4 ("NERA-dokumentet", særlig punkt 3.1).

⁸⁹ Se punkt 2.16 i svaret, hvori der refereres til bilag 4 ("NERA-dokumentet", særlig punkt 3.2).

⁹⁰ Se punkt 2.16 i svaret, hvori der refereres til bilag 4 ("NERA-dokumentet", særlig punkt 3.4).

⁹¹ Se fodnote 83 i det foregående.

⁹² Se punkt 77 i det foregående.

- Kommissionen har konstateret en ikke ubetydelig korrelation mellem råvare-KVF og polyester, men ikke mellem spindefarvede KVF, KVF til tamponer og polyester. Uafhængigt heraf og baseret på andre prisdata, som parterne ligeledes har oplyst, har Kommissionen efterprøvet konklusionen om, at KVF udgør i hvert fald ét særskilt produktmarked.
 - Det forhold, at Kommissionen har anvendt to sæt prisserier (både de samlede prisserier for KVF og de specifikke prisdata, parterne selv har oplyst for tre forskellige delmarkeder for KVF), og at den har undersøgt hver enkelt serie, er på ingen måde inkonsistent. Det er heller ikke inkonsistent, at korrelationer af samlede prisserier ikke er et aritmetisk gennemsnit af korrelationerne af de enkelte prisserier, der indgår. Eftersom den relativt højere korrelation mellem polyester (HP) og råvare-KVF kan tilskrives fælles tendenser, finder Kommissionen det ikke overraskende, at disse fælles tendenser svækkes, når andre KVF-produkter (som muligvis ikke er undergivet de samme fælles tendenser) medregnes i korrelationsanalysen⁹³.
114. Med hensyn til parternes kritik vedrørende konkrete salgsdata, periodicitet og forbigående/ikke-forbigående prisændringer skal man være opmærksom på følgende:
- Det skal bemærkes, at parterne ikke var i stand til at fremlægge data for konkrete forretningstransaktioner for bomuld, polyester og polypropylen, selv om Kommissionen anmodede herom. Kommissionen er dog af den opfattelse, at de af parterne oplyste salgstal i tilstrækkelig grad afspejler gennemsnitsværdien af de konkrete salgspriser. Især for polyesters vedkommende omfatter de oplyste data både store og små kunder og kan betragtes som et signifikant mål for de faktiske forretningstransaktioner.
 - Kommissionen har for at bekræfte dataenes korrekte periodicitet afprøvet korrelationsanalysen med forskellige forskydninger; variationerne i testresultaterne var imidlertid ubetydelige.
 - Hvad angår parternes kritik vedrørende forbigående eller ikke-forbigående prisændringer, har de test af enhedsrødder, Kommissionen har gennemført, dækket dette aspekt i fuldt omfang.

(g) Konklusion

115. Kommissionen konkluderer af de ovenfor anførte grunde, at råvare-KVF, spindefarvede KVF og KVF til tamponer udgør særskilte produktmarkeder.

(5) De relevante produktmarkeder inden for lyocell

116. Det er ikke nødvendigt at undersøge, hvorvidt markedet for lyocell bør underinddeles yderligere, eftersom det ikke har betydning for den konkurrenceretlige vurdering af den anmeldte transaktion (se punkt 230-245 i det følgende).

(6) Det relevante produktmarked for lyocellproduktions- og -forarbejdningsteknologi

⁹³ Det skal også understreges, at de tre KVF-produktmarkeder, hvis korrelation med andre fibre (og med hinanden) er analyseret, ikke er de eneste delsegmenter af KVF (se punkt 104-105 i det foregående), og at priserne på disse andre KVF-produkter må formodes at have haft en vis indvirkning på de samlede oplyste KVF-prisserier.

117. Den produktions- og forarbejdningsteknologi, der anvendes både til korte lyocellfibre og lyocellfilamentgarn, er helt forskellig fra alle andre former for fiberproduktions- og -forarbejdningsteknologi⁹⁴. Medens viskoseteknologien (også med hensyn til opfyldelsen af miljøkrav) er veletableret og let tilgængelig, er teknologien til fremstilling af lyocell forholdsvis ny. Den er blevet udviklet siden 1970'erne og blev først anvendt til kommercielle formål i 1990'erne. Den er karakteriseret ved et stort antal patenter. Nogle af de oprindelige patenter er allerede udløbet, men ikke dem alle, specielt ikke de patenter, der vedrører produktionsprocessen og efterbehandling af lyocell (se punkt 246-247 i det følgende).
118. Både Acordis og Lenzing er nøgleaktører på dette marked, hvor også nogle østasiatiske virksomheder og den tyske maskinteknikvirksomhed Zimmer AG også er aktive, til dels i samarbejde med forskningsinstitutioner. Nogle af disse foretagender arbejder samtidig selv med fremstilling af lyocell, mens andre, f.eks. Zimmer AG, ikke gør det. Acordis og Lenzing indgik i 1997 en krydslicensaftale om deres lyocellteknologi. [...]*. Denne krydslicensaftale viser, at Lenzing og Acordis allerede nu er aktive som underlicensgivere og -tagere på dette marked, og at der altså foregår handel med licenser⁹⁵. Samme aftale dokumenterer ligeledes, at dette marked ikke kun omfatter teknologi til fremstilling og forarbejdning af korte fibre, men også teknologi til andre lyocellprodukter såsom ekstruderede film og membraner samt filament. Eftersom teknologien på disse andre områder hænger sammen med teknologien til fremstilling og forarbejdning af korte lyocellfibre via bestemte patenter, der dækker alle områderne, tilhører teknologi til fremstilling og forarbejdning af lyocell samme produktmarked. Desuden er lyocellfilamentteknologien endnu ikke nået til det stadium, hvor den kan udnyttes kommercielt, og der kan derfor på dette område kun være konkurrence omkring produktions- og forarbejdningsteknologien. Kommissionens markedsundersøgelse har desuden vist, at der er efterspørgsel efter licenser på lyocellteknologi.
119. Parterne hævder i deres svar⁹⁶, at der ikke er noget marked for lyocellteknologi forstået på den måde, at der ikke i øjeblikket udstedes licenser på lyocellteknologi og patentrettigheder i større omfang, og at det er højst usædvanligt at definere et særskilt marked for teknologi. For det andet anfører de, at parterne ikke selv i øjeblikket er aktive inden for udstedelse af underlicenser, og at Zimmer AG i dag er den eneste leverandør af betydning.
120. Kommissionen har overvejet disse argumenter, men fastholder sin definition af et særskilt produktmarked for produktions- og forarbejdningsteknologi for lyocell (som både omfatter korte fibre og filamentgarn). For det første skal det bemærkes, at i modsætning til, hvad parterne anfører i deres svar, er det i fuld overensstemmelse med Kommissionens faste praksis at definere et særskilt marked for teknologi, og det kan derfor ikke betragtes som "højst usædvanligt"⁹⁷.

⁹⁴ Dette er nærmere beskrevet i punkt 70 i det foregående.

⁹⁵ [...]*

⁹⁶ I punkt 4.2.

⁹⁷ Se Kommissionens beslutning 94/811/EF af 8. juni 1994 i sag IV/M.269 – *Shell/Montecatini*, EFT L 332 af 22.12.1994, s. 48 (punkt 44); Kommissionens beslutning af 13. marts 1995 i sag IV/M.550 – *Union Carbide/Enichem* (punkt 36); Kommissionens beslutning af 23. oktober 1997 i sag IV/M.1007 – *Shell/Montell* (punkt 7); Kommissionens beslutning af 29. marts 2000 i sag COMP/M.1751 – *Shell/BASF/JV-Project Nicole* (punkt 15).

121. For det andet mener Kommissionen, at den aktuelle aktivitet på dette område er tilstrækkelig til, at der er tale om et særskilt marked. Der synes således at være betydelig efterspørgsel fra potentielle lyocellproducenter efter lyocellproduktions- og -forarbejdningsteknologi; parterne giver selv en række eksempler i deres svar og oplyser desuden, at Zimmer AG har markedsført sin teknologi i de sidste to år⁹⁸. Desuden har parterne selv allerede givet en række licenser⁹⁹. Omstændighederne omkring udstedelsen af disse licenser ("rent undtagelsesvist") og deres anvendelsesformål ("uden forbindelse med fremstilling af lyocellfibre")¹⁰⁰ kan ikke være afgørende for afgrænsningen af produktmarkeder. Det er Kommissionens opfattelse, at selve det, at der rent undtagelsesvist er givet licenser, som ikke har forbindelse med fremstillingen af lyocellfibre, er bevis på, at lyocellproduktions- og -forarbejdningsteknologi på den ene side og fremstilling af lyocellfibre på den anden side ikke er uløseligt forbundet, men bør vurderes særskilt¹⁰¹.
122. For det tredje er det ikke alle de virksomheder og institutter, som arbejder med udvikling af lyocellproduktions- og -forarbejdningsteknologi, som samtidig er aktive inden for fremstilling af lyocellfibre. Som det er anført i det foregående (se punkt 118) og bekræftet af parterne i deres svar¹⁰², arbejder det tyske foretagende Zimmer AG med udvikling og salg af lyocellteknologi, men ikke med fremstilling af lyocell; det samme gælder forskningsinstituttet Thüringisches Institut für Textil- und Kunststoff-Forschung e.V. (TITK)¹⁰³. Det faktum, at det er forskellige aktører, der er aktive inden for fremstilling af lyocell og inden for lyocellproduktions- og -forarbejdningsteknologi, taler stærkt for, at der er tale om et særskilt teknologi-marked.
123. Kommissionen konkluderer derfor, at der er et særligt marked for lyocellproduktions- og -forarbejdningsteknologi, som adskiller sig fra markedet for fremstilling og salg af lyocell, der udgør et senere omsætningsled.

(7) Konklusion

124. På baggrund af det foranstående konkluderer Kommissionen, at følgende kategorier udgør de relevante produktmarkeder, der skal tages hensyn til ved den konkurrence-retlige vurdering af den anmeldte transaktion:
- Råvare-KVF
 - Spindefarvede KVF
 - KVF til tamponer
 - Lyocell
 - Lyocellproduktions- og -forarbejdningsteknologi

⁹⁸ I punkt 4.2, tredje led.

⁹⁹ [Henvi sning til svaret og interne dokumenter]*.

¹⁰⁰ Se parternes svar, punkt 4.2, andet led.

¹⁰¹ [Henvi sning til et internt dokument]*.

¹⁰² I punkt 4.2, andet og tredje led.

¹⁰³ Dette bekræftes af parterne i deres svar (i punkt 4.2).

B. DE RELEVANTE GEOGRAFISKE MARKEDER

125. Parterne har på grundlag af deres egen afgrænsning af produktmarkedet (se punkt 19 i det foregående) hævdet, at det marked, som omfatter alle de ovennævnte produktmarkeder, rent geografisk dækker hele verden. Det er imidlertid ikke blevet bekræftet af resultaterne af Kommissionens markedsundersøgelse vedrørende de tre relevante KVF-produktmarkeder og lyocellmarkedet.

(1) *KVF (råvare-KVF, spindefarvede KVF og KVF til tamponer)*

126. Importen af KVF har været meget begrænset; i 2000 blev ca. [$<10\%$]* af forbruget i EØS af KVF importeret fra tredjelande. Importen er ikke øget væsentligt i de seneste seks år¹⁰⁴. Markedsundersøgelsen viste, at det store flertal af tredjeparter, som besvarede Kommissionens spørgsmål, ikke anvender KVF importeret fra lande uden for EØS, primært på grund af kvaliteten. De forklarede, at kvaliteten af de produkter, som kan importeres fra tredjelande uden for EØS, adskiller sig meget fra kvaliteten af fibre produceret i EØS og navnlig fra kvaliteten af parternes egne produkter¹⁰⁵. Mange af de adspurgte mente, at de ikke kunne opfylde deres kunders ønsker og produktkrav, hvis de var nødsaget til at anvende importeret KVF. Ganske mange af de kunder, der besvarede Kommissionens spørgeskema, havde oven i købet slet ikke kendskab til KVF-leverandører uden for EØS. Desuden stillede de fleste af de adspurgte sig meget tvivlende over for, hvorvidt viskoseproducenter uden for EØS kunne garantere tilstrækkeligt pålidelige og fleksible leverancer. Transportomkostninger på [$1-10\%$]* og told på $5,2\%$ (som afvikles i 2004) spiller også en vis, men dog sekundær rolle som en geografisk hindring for importen.

127. Det skal bemærkes, at importen har været begrænset på trods af, at priserne på KVF produceret i EØS anses for højere end priserne for fibre produceret i andre geografiske områder, navnlig i Fjernøsten, hvor de største ikke-europæiske viskoseproducenter findes. Selv det mindretal af kunder, som ville være indstillet på at gå over til at anvende importeret viskose fra tredjelande, oplyste, at priserne skulle falde yderligere, ifølge de fleste af de adspurgte med over 15% , og at kvaliteten skulle være mindst på højde med europæisk eller amerikansk standard. Denne modvilje hos europæiske kunder mod at anvende KVF importeret fra lande uden for EØS er desuden blevet bekræftet af indlæg fra parternes konkurrenter, som skønner, at importen i EØS i givet fald kun vil stige ganske lidt i tilfælde af en varig prisstigning i EØS på $5-10\%$.

128. Parterne hævder i deres svar¹⁰⁶, at Kommissionen i sin vurdering kraftigt undervurderer betydningen af konkurrencen fra importeret KVF.

129. Kommissionen har overvejet dette argument, men finder det ikke overbevisende og fastholder sin analyse af de i punkt 149-154 anførte grunde.

130. Disse betragtninger, som er fuldt ud gyldige for råvare-KVF, er endnu mere relevante for spindefarvede KVF og KVF til tamponer. Importen af spindefarvede KVF anslås

¹⁰⁴ I den foreløbige anmeldelse (s. 44) af 20. marts 2001 angives følgende tal for 1995-2000: [alle årene $<10\%$]*.

¹⁰⁵ [Henvielse til et internt dokument]*.

¹⁰⁶ I punkt 2.21 ff.

til højst [$<10\%$]*. Importhindringerne er her højere end for råvare-KVF, eftersom de foretrukne farver afhænger af kundernes kulturbetingede og kvalitetsmæssige præferencer – kvaliteten af de farver, der anvendes i asiatiske lande, hvorfra hovedparten af en potentiel import i givet fald ville komme, adskiller sig fra europæiske standarder. Desuden er forsyningssikkerhed og garanti for kvaliteten endnu vigtigere end i sektoren for råvare-KVF; f.eks. er det ofte nødvendigt, at successive leverancer af fibre er identiske i farve og svarer nøjagtigt til kundens specifikationer. Der importeres tilsyneladende slet ikke KVF til tamponer, og alle de adspurgte kunder anførte, at kvalitetskravene i vidt omfang udelukker import fra asiatiske lande.

131. Kommissionen konkluderer derfor, at de relevante produktmarkeder for KVF (råvare-KVF, spindefarvede KVF og KVF til tamponer) dækker EØS, men ikke hele verden. Markedsundersøgelsen har ikke vist noget, der tyder på, at der findes nationale eller regionale geografiske markeder.

(2) Lyocell

132. Hvad angår lyocell, [...]*, at det relevante geografiske marked muligvis også kun dækker EØS og ikke hele verden. Også en sammenligning af forskellige efterspørgselsmønstre inden for og uden for EØS samt parternes egen salgsorganisation¹⁰⁷ peger i samme retning. Den nøjagtige markedsafgrænsning er imidlertid ikke relevant i denne sag, eftersom lyocellmarkedets geografiske omfang ikke har betydning for den konkurrenceretlige vurdering af den anmeldte transaktion. (Se punkt 230-245 i det følgende).

(3) Lyocellproduktions- og -forarbejdningsteknologi

133. Markedet for lyocellproduktions- og -forarbejdningsteknologi må anses for at være verdensomspændende. Kommissionens markedsundersøgelse har ikke vist noget, der tyder på tilstedeværelsen af nationale eller regionale geografiske markeder.

(4) Konklusion

134. Kommissionen mener af de ovenfor anførte grunde, at markederne for råvare-KVF, spindefarvede KVF og KVF til tamponer dækker EØS, medens markedet for lyocellproduktionsteknologi dækker hele verden. Markedet for fremstilling af lyocell er i hvert fald EØS-dækkende, men den nøjagtige afgrænsning af det relevante geografiske marked er ikke relevant i den foreliggende sag.

C. KONKURRENCERETLIG VURDERING

135. I henhold til artikel 2, stk. 3, i fusionsforordningen skal fusioner, der skaber eller styrker en dominerende stilling, som bevirker, at den effektive konkurrence hæmmes betydeligt inden for fællesmarkedet eller en væsentlig del heraf, erklæres uforenelige med fællesmarkedet.

¹⁰⁷ [Henvisning til et internt dokument]*.

136. Domstolen¹⁰⁸ har defineret en dominerende stilling som en virksomheds økonomiske magtposition, der sætter den i stand til at hindre, at der opretholdes en effektiv konkurrence på det relevante marked, fordi den kan udvise en i betydeligt omfang uafhængig adfærd over for sine konkurrenter og kunder og i sidste instans over for forbrugerne. En sådan stilling udelukker ikke, at der består en vis konkurrence, men den sætter det dominerende firma i stand til om ikke at bestemme, så dog i det mindste mærkbart at øve indflydelse på de vilkår, hvorunder konkurrencen udvikler sig, og under alle omstændigheder til i vidt omfang at handle uden at skulle tage hensyn hertil, så længe en sådan adfærd ikke er til skade for virksomheden.
137. En dominerende stilling kan være en følge af en række faktorer, som hver for sig ikke nødvendigvis er afgørende. Blandt disse faktorer har omfattende markedsandele meget stor betydning. Desuden kan forholdet mellem markedsandelene for de virksomheder, der deltager i fusionen, og konkurrenternes markedsandele, særligt de største konkurrenters, vise, om der foreligger en dominerende stilling¹⁰⁹.
138. De faktorer, der lægges til grund for at konkludere, at den anmeldte fusion vil skabe eller styrke dominerende stillinger på markederne for råvare-KVF, spindefarvede KVF, KVF til tamponer, lyocell og lyocellproduktionsteknologi, er følgende:

(1) Markederne for KVF

(a) Generelle markedsvilkår

139. Den anmeldte transaktion vil resultere i, at der etableres en førende virksomhed på verdensplan inden for KVF med en markedsandel på ca. [25-35 %]* i den globale KVF-sektor. Hvad angår den samme sektor i EØS, vil den nye virksomheds samlede markedsandel være ca. [60-70 %]* (Lenzing [35-45 %]* og Acordis [20-30 %]*), medens de europæiske konkurrenters markedsandele vil være langt mindre (Säteri i Finland [10-20 %]*, Svenska Rayon i Sverige og SNIACE i Spanien hver [0-10 %]*).

– *Kapaciteten i Europa: en periode præget af fabrikslukninger*

140. I Europa har udviklingen i de seneste 25 år i denne sektor været præget af kapacitetsnedskæringer og fabrikslukninger. I Vesteuropa blev fabrikkerne lukket i 1980'erne, medens lukningerne i 1990'erne primært vedrørte fabrikker i Østeuropa. Kapacitetsnedskæringerne i EØS i 1990'erne foregik næsten udelukkende i Østtyskland. Samtidig øgede Lenzing sin kapacitet ganske betydeligt med over 20 %. Kapacitetsnedskæringerne som følge af de østtyske producenters fabrikslukninger var dog tre gange større end Lenzings kapacitetsforøgelse, således at den samlede kapacitetsnedskæring i EØS i 1990'erne var på ca. 19 %.
141. I 2000 var produktionskapaciteten hos de fem europæiske KVF-producenter, der driver seks fabrikker i EØS, som vist i tabel 4 i det følgende:

¹⁰⁸ Se Domstolens dom i sag 85/76 – *Hoffmann-La Roche*, Sml. 1979, s. 461 (præmis 38 og 39). Se også dom afsagt af Retten i Første Instans i sag T-102/96 – *Gencor*, Sml. 1999, s. 753 (præmis 200).

¹⁰⁹ Sag 85/76 – *Hoffmann-La Roche*, (henvisning givet ovenfor); præmis 39 se også sag T-102/96 – *Gencor*, (henvisning givet ovenfor) præmis 201 og 202.

Lenzing (Østrig)	Acordis Kelheim (Tyskland)	Acordis Grimby (UK)	Säteri (Finland)	SNIACE (Spanien)	Svenska Rayon (Sverige)	EØS i alt
[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[350-400]*

Tabel 4: KVF-produktionskapacitet i EØS i kiloton (2000). Kilde: den anmeldende part.

142. Acordis har for nylig reduceret sin kapacitet ved at lukke fabrikken i Grimsby (UK), der havde en teoretisk kapacitet på [15-35]* kiloton, men en reel produktion sidste år på [15-30]* kiloton, og har derved begrænset sin KVF-produktionskapacitet med [15-35]* kiloton. Lenzing realiserede derimod i juli 2001 planer for en yderligere kapacitetsforøgelse fra [130-160]* kiloton til [140-180]* og arbejder på at forøge kapaciteten yderligere til ca. [150-200]* kiloton i 2004¹¹⁰. Den anmeldte fusion vil derfor eliminere den eneste aktør på KVF-markedet, som har forøget sin kapacitet i større omfang i de senere år. Kommissionen har ikke fået oplysning fra tredjeparter om, at nogen har i sinde at opbygge større kapacitet i Europa inden for en overskuelig fremtid¹¹¹. Konkurrenter kan dog eventuelt overveje kapacitetsforøgelser gennem "programmer for afhjælpning af flaskehalse"¹¹². En samlet mængde på 15-20 kiloton nævnes som et muligt resultat i løbet af de næste to år¹¹³.
143. Aktører på markedet har givet udtryk for, at der eventuelt vil blive bygget fabrikker med en kapacitet på 30 kiloton i to Mellemøstlande. Ud over at det eventuelt kan påvirke en del af Lenzings og Acordis' eksport til denne region, er det Kommissionens opfattelse, at en sådan opbygning af kapacitet i tredjelande, som ikke er placeret tæt på EØS-området, kun vil få begrænset indvirkning på forsyningssituationen i EØS i betragtning af de europæiske kunders modvilje mod at købe produkter fra andre end EØS-producenter (se punkt 127 i det foregående). Det kan derfor konkluderes, at forsyningssituationen i EØS formentlig vil forblive stram, navnlig i situationer med cykliske opsving i efterspørgslen, således som det var tilfældet i 2000.

¹¹⁰ [Henvielse til et internt dokument]*.

¹¹¹ Se også den anmeldende parts eget synspunkt, som kommer til udtryk i anmeldelsen (s. 60), hvori det anføres, at de eneste virksomheder, der kan forventes at bygge nye fabrikker til fremstilling af KVF, er beliggende i Kina og Fjernøsten.

¹¹² *Afhjælpning af flaskehalse* vil sige, at man kun erstatter de dele af eksisterende produktionslinjer, som forhindrer en produktionsstigning.

¹¹³ [...]*.

– Efterspørgsel

144. Efterspørgslen efter KVF i Vesteuropa har været nogenlunde stabil siden 1990 (se tabel 5):

1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
[240-300]*	[240-300]*	[240-300]*	[240-300]*	[240-300]*	[240-300]*	[240-300]*	[240-300]*	[240-300]*	[240-300]*

Tabel 5: KVF-eferspørgsel i Vesteuropa i kiloton. Kilde: den anmeldende part.

145. I samme periode har efterspørgslen i EØS være karakteriseret ved et udpræget skift fra tekstilformål til nonwoven materialer. Det procentvise KVF-forbrug til tekstilfremstilling var [60-70 %]* i 1991, men var faldet til [50-60 %]* sidste år, medens nonwoven materialer tegnede sig for [40-50 %]* af efterspørgslen.
146. Efterspørgslen efter KVF til tekstilfremstilling har dels været faldende siden 1970'erne, dels været præget af ganske store og uregelmæssige cykliske bevægelser, som medførte udsving på op til [20-30 %]* inden for et år¹¹⁴. Medens opsvinget i en sådan cyklus varede [...]*, løb hele cyklussen over [...]* (højest i [...]*).¹¹⁵ Desuden er det vigtigt at bemærke, at efterspørgslen ikke er faldende i alle segmenter af sektoren for KVF til tekstilfremstilling [...]*¹¹⁶.
147. Kurven for efterspørgslen efter KVF til nonwoven materialer er til gengæld ikke cyklisk. Efter et vist fald i starten af 1990'erne har efterspørgslen været fortsat stigende siden 1993 med årlige vækstrater på mellem [1-5 %]* og [10-20 %]*. Stigningen har ikke været ensartet inden for sektoren for nonwoven materialer. Nogle anvendelsesområder, f.eks. fodtøj og læder¹¹⁷, har været stagnerende, mens andre har haft stærk fremgang. Forbruget af KVF til hospitalsprodukter¹¹⁸ er vokset med [>100 %]* fra 1986 til 1997 i EØS, og anvendelsen af KVF i servietter og husholdningsklude¹¹⁹ steg med [>70 %]* i samme periode; den samlede stigning i efterspørgslen efter KVF til nonwoven materialer i denne periode var [30-40 %]*.
148. Det er den almindelige opfattelse, at de nuværende efterspørgselstendenser vil være ved, dvs. en vis nedgang i forbruget af KVF til tekstilfremstilling vil blive opvejet af

¹¹⁴ [...]*.

¹¹⁵ [Henvisning til et internt dokument]*. En af årsagerne til de længerevarende nedgange var den generelle vigende tendens for KVF til tekstilfremstilling i den pågældende periode.

¹¹⁶ [Henvisning til et internt dokument]*.

¹¹⁷ KVF er meget anvendt som underlagsmateriale til kunstlæder.

¹¹⁸ For en bred række af produkter, der omfatter sterile lagener og afdækningsstykker, svampe, vatforbindinger, sårkompresser, mundbind, stiklagener, svøb, hospitalsskjorter, kapper, forklæder, hagesmække, skoovertræk og anden hospitalsbeklædning.

¹¹⁹ Vådservietter til personlig pleje, f.eks. babypleje, samt husholdningsklude og klude til industriformål.

en stigning i forbruget til nonwoven materialer¹²⁰, og at forbruget til tekstil-fremstilling vil forblive cyklisk¹²¹.

– *Handel med tredjelande: eksporten overstiger importen*

149. Det anslås, at der i 2000 blev eksporteret [70-90]* kiloton KVF til tredjelande, hvilket er det laveste i årevis, medens der kun blev importeret ca. [15-30]* kiloton i EØS i 2000 ([5-20]* kiloton i 1999)¹²², på trods af at 2000 var karakteriseret ved en meget høj kapacitetsudnyttelse i Europa, hvorfor det ville have været oplagt at satse kommercielt på import fra tredjelande i EØS. En væsentlig del af importen hidrørte oven i købet fra Lenzings og Acordis' egne datterselskaber i USA og Indonesien. [...] ¹²³.
150. Hvad angår oprindelseslandene for denne import, er der visse oplysninger at hente i den statistiske håndbog fra Comité International de la Rayonne et des Fibres Synthétiques (CIRFS), som er brancheorganisation for europæiske producenter af kunstfibre og cellulosebaserede kemofibre. Disse oplysninger refererer til alle former for cellulosebaserede korte fibre og filamentbånd og omfatter derfor også andre produkter end KVF, primært lyocell og korte acetatfibre og acetatfilamentbånd. Importen af KVF må derfor være højst det samme som eller mindre end de angivne mængder. Ifølge CIRFS kom kun en meget lille del af importen i 1999 af cellulosebaserede korte fibre og filamentbånd fra østasiatiske lande (ca. [<5]* kiloton)¹²⁴. Den største asiatiske eksportør var Indonesien; det skal imidlertid understreges, at Lenzing kontrollerer SPV, som er den indonesiske KVF-producent, der har den største produktionskapacitet. Importen fra Indien, hvor Birla-Grasim-koncernen, verdens største viskoseproducent, er beliggende, udgjorde blot [<2]* kiloton; samme ubetydelige mængde kom fra Taiwan, hvor verdens tredjestørste producent, FCFC, er etableret. Østasiatiske producenter synes ikke i øjeblikket at være i stand til at eksportere større mængder KVF til EØS, eftersom de europæiske kunder fortsat er skeptiske (se punkt 126-127 i det foregående). Europæiske konkurrenter forventer ikke nogen større stigning i importen fra Østasien, heller ikke selv om priserne skulle stige med 5-10 %¹²⁵.
151. De vigtigste importkilder var USA (ca. [<20]* kiloton), hvor Lenzing og Acordis selv var de eneste KVF-producenter, og Østeuropa inkl. Rusland ([<10]* kiloton)¹²⁶. Det skal understreges, at hverken konkurrenter eller kunder anser import fra Østeuropa

¹²⁰ Det bekræftes i et internt strategidokument, der er udarbejdet til CVC, og hvori det anføres, at [...]*

¹²¹ Der kan f.eks. henvises til en passage i et internt strategidokument, der er udarbejdet til CVC, og hvori det anføres, at [...]*

¹²² Skøn foretaget af den anmeldende part. En konkurrent anslår, at importen i 2000 udgjorde lige knap 17 kiloton. Som tidligere nævnt opereres der i den foreløbige anmeldelse (s. 44) af 20. marts 2001 med følgende importtal for 1995-2000: [alle årene <10 %]*.

¹²³ [Henvisning til et internt dokument]*.

¹²⁴ CIRFS: Information on man-made fibres, vol. 37, 2000 (i det følgende benævnt: "CIRFS-håndbog 2000"), s. 118 ff. Det skal bemærkes, at CIRFS-håndbog 2000 angiver tal for alle former for korte cellulosefibre og -filamentbånd og således også medtager lyocell.

¹²⁵ Kapacitetsudnyttelsen i Asien var, som anført i anmeldelsen (s. 53), [...] % i 2000. I modsætning til den anmeldende part finder Kommissionen ikke, at dette er tegn på stor overskydende kapacitet.

¹²⁶ CIRFS-håndbog 2000, s. 118 ff.

for pålidelig eller konkurrencedygtig i henseende til kvalitet. En virksomhed, som blev nævnt af nogle af kunderne i Kommissionens markedsundersøgelse som tidligere leverandør, den tjekkiske virksomhed Spolana, indstillede sin KVF-produktion i starten af 2000. I Kommissionens markedsundersøgelse havde den eneste kunde, som nævnte import i 2000, der ikke hidrørte fra Lenzing/Acordis, fået leveret en vis mængde fra en serbisk producent; det skal bemærkes, at den pågældende kunde ikke havde behov for KVF af bedste kvalitet.

152. Parterne giver i deres svar yderligere oplysninger om vesteuropæisk import af KVF og filamentbånd i 1999 og 2000 (dvs. oplysninger, som ikke omfatter andre cellulosefibre, samt mere fuldstændige oplysninger for 2000)¹²⁷.
153. Kommissionen har gennemgået disse supplerende oplysninger, men fastholder sin tidligere analyse. De afgivne oplysninger supplerer i virkeligheden snarere end modsiger de oplysninger, der er omhandlet i punkt 149-151 i det foregående, og bekræfter atter Kommissionens konklusioner. De yderligere oplysninger fra parterne viser således, at importen fra Østeuropa til Vesteuropa i 2000 (et år med kapacitetsknaphed i Vesteuropa) ikke blot ikke steg, men oven i købet faldt en smule fra 1999 til 2000 og kun udgjorde [$<5\%$]* af efterspørgslen i Vesteuropa i 2000.
154. Importen fra Asien i 2000 lå på nogenlunde samme niveau, og mere end en tredjedel af den asiatiske import kom fra Indonesien (se bemærkningerne i punkt 150 og 164 vedrørende intern handel i koncernen og Lenzings fabrik i Indonesien). Importen fra USA (hvor Lenzing og Acordis selv er de eneste amerikanske producenter) var større end importen fra Taiwan (FCFC). I parternes svar anføres begge disse importkilder som udgørende ca. [$<2\%$]* af den samlede efterspørgsel¹²⁸. Importen fra Indien (Birla) udgjorde under [1%]* af efterspørgslen i Vesteuropa i 2000¹²⁹. Den samlede stigning i importmængderne (hvis der ses bort fra USA og Indonesien) i et år med forsyningsknaphed udgjorde ifølge parterne kun højst [$<5\%$]* af efterspørgslen i Vesteuropa. Det bekræfter Kommissionens konklusion om den ringe sandsynlighed for en væsentlig forøgelse af importen af KVF i Vesteuropa.

– *Kapacitetsudnyttelse*

155. Ifølge oplysninger fra de to parter og deres konkurrenter er kapacitetsudnyttelsen i KVF-industrien høj og lå i 2000 på næsten 100% ¹³⁰. Acordis' og Lenzings fabrikker kørte med næsten fuld kapacitet, medens kapacitetsudnyttelsen på deres europæiske konkurrenters produktionsanlæg var en smule lavere. De formelle kapacitetsudnyttelsessatser på mellem 85 og 95 %, som konkurrenterne har angivet for 2000, skal ses i sammenhæng med de tekniske aspekter ved viskoseproduktionen. De skal

¹²⁷ I punkt 2.21.

¹²⁸ Det er Kommissionens opfattelse, at den mængde, der er anført i parternes svar vedrørende importen fra USA, oven i købet er sat lidt for lavt. Den svarer ikke til tidligere oplysninger fra parterne om eksporttallene til Vesteuropa fra deres fabrikker i USA (svar på Kommissionens anmodning om oplysninger, dateret den 7. juni 2001).

¹²⁹ Hvad angår parternes bemærkning i deres svar (punkt 2.25) og Bank Austrias bemærkning i dennes svar på meddelelsen af indsigelser vedrørende stigningen i importen til Tyrkiet fra den indiske Birla Grasim-koncern i 2000, henvises der til Kommissionens bemærkninger om Birlas og Lenzings taktiske markedsstrategier i punkt 175 i det følgende.

¹³⁰ [Henvisning til fortrolig udtalelse og interne dokumenter]*.

være lavere end den teoretiske maksimumskapacitet, fordi der skal bruges tid på teknisk vedligeholdelse og skift mellem produktion af forskellige KVF-varianter, og de er derfor i virkeligheden udtryk for en reel kapacitetsudnyttelse på tæt ved 100 %. Kapacitetsudnyttelsen i 1999 var lavere¹³¹ i årets første seks måneder.

156. Kapacitetsudnyttelsen er en central faktor for rentabiliteten, fordi viskoseproduktion involverer forholdsvis komplicerede kemiske processer, der indebærer mange produktionstrin. Eftersom viskoseproduktion også er en potentielt forurenende proces, kræver den store investeringer i miljøteknologi, navnlig i regioner som EØS, hvor miljøkravene er strenge, specielt når der er tale om bygning af nye fabrikker eller udvidelse af eksisterende¹³².

– *Investerings- og produktionsomkostninger*

157. Fabriksfaciliteterne kræver store investeringer. Den anmeldende part har anslået omkostningerne ved en nyetableret fabrik i EØS med en kapacitet på 20 kiloton/30 kiloton/40 kiloton om året til henholdsvis ca. [alle årene 80-150]* mio. EUR. Det omfatter oven i købet ikke udgifterne til forureningskontrol. De nødvendige investeringer for at øge produktionen på en eksisterende fabrik skønnes til mellem [<25]* og [<40]* mio. EUR for en ekstra kapacitet på 20 kiloton om året. Omkostningerne ved såkaldt "afhjælpning af flaskehalse", dvs. omkostningerne ved kun at udskifte de dele af eksisterende produktionslinjer, der forhindrer en produktionsstigning, anslås til under [<15]* mio. EUR.
158. Derudover afhænger de procentvise faste og variable omkostninger i vidt omfang af faktorer såsom afskrivning (under hensyntagen til fabrikkens alder og senere investeringer), arbejdskraftomkostninger og udgifter til råvarer. De faste udgifter udgjorde [... %]*- [... %]* af de samlede produktionsomkostninger for Acordis' fabrikker i Europa. Lenzings procentvise faste omkostninger (i forhold til de samlede omkostninger) er langt højere. Eftersom Lenzings fabrik omfatter et integreret anlæg til opløsning af træmasse, som gør virksomheden uafhængig af de meget ustabile priser på opløst træmasse¹³³, er Lenzings situation væsensforskellig fra Acordis'. Ud over udgifterne til træmasse er det prisen på kaustisk soda (der i øvrigt forventes at stige, fordi det er et biprodukt fra den faldende PVC-produktion), som påvirker de variable omkostninger¹³⁴, samt prisen på carbondisulfid¹³⁵ og energi¹³⁶.

(b) *Råvare-KVF*

¹³¹ Konkurrenter angiver satser på mellem 74 % og 88 %, mens CIRFS-data, der blev fremlagt sammen med anmeldelsen, opererer med et gennemsnit på [>80 %]* i sektoren som helhed.

¹³² Problemer med at overholde miljøkrav er dog ikke begrænset til Europa. PT Inti Indorayon, det indonesiske moderselskab for den finske virksomhed Säteri Oy, måtte lukke en forholdsvis nybygget fabrik i Indonesien i maj 2000 efter ordre fra myndighederne på grund af uløste miljøproblemer. Fabrikken er fortsat lukket.

¹³³ Priserne på træmasse udgjorde [...]* % af de samlede omkostninger ved Acordis' produktion på fabrikkerne i Europa i 2000.

¹³⁴ [...]* % ifølge Acordis.

¹³⁵ [...]* % ifølge Acordis.

¹³⁶ [...]* % ifølge Acordis.

– *Markedsandele*

159. Hvad angår markedet for råvare-KVF, som tegner sig for ca. [70-75 %]* af den samlede efterspørgsel efter KVF i EØS (den anslåede størrelse af markedet for råvare-KVF i 2000: [mellem 205 og 215] kiloton), udgør parternes anslåede samlede markedsandele i EØS [50-60 %]* (Lenzing [mellem [35-45 %]*]; Acordis [mellem [15-25 %]*]), medens deres eneste tre konkurrenters markedsandele er væsentligt lavere, nemlig [mellem 19 og 21] % for Säteri i Finland, [mellem 8 og 10] % for SNIACE i Spanien og [mellem 5 og 7] % for Svenska Rayon i Sverige. Importen udgjorde ca. [5-10 %]* i 2000¹³⁷.
160. På trods af Lenzings store markedsandel viste Kommissionens markedsundersøgelse, at der i øjeblikket er konkurrence på EØS-markedet for råvare-KVF. En betydelig del af den konkurrence foregår imidlertid mellem Lenzing og Acordis, som er de to parter, der er de stærkeste aktører og tætteste konkurrenter på markedet for råvare-KVF i EØS¹³⁸. Hvis den anmeldte fusion gennemføres, vil en sådan konkurrence blive elimineret. Den nye enhed vil kunne handle helt uafhængigt af følgende grunde.

– *Den nye enhed bliver i stand til at kontrollere produktionskapaciteten (og i sidste ende priserne)*

161. Den anmeldte fusion vil eliminere Lenzing, som er den eneste europæiske producent af KVF, der rent faktisk har øget sin produktionskapacitet stik imod den almindelige tendens i retning af kapacitetsindskrænkninger (se punkt 140-143 i det foregående).
162. Det fremgår af interne strategidokumenter, der er blevet forelagt for CVC's bestyrelse, at [...] ¹³⁹

Efter en fusion vil den nye enhed få kontrol med en stor del af den samlede kapacitet og have et incitament til at skabe forsyningsknaphed for at holde priserne oppe. Denne strategi med omkostningsnedsættelser gennem kapacitetsindskrænkninger vil kunne suppleres med fastholdelse af en vis overskudskapacitet, der giver parterne mulighed for at imødegå eventuelle reaktioner fra konkurrenter eller nye aktører på markedet¹⁴⁰. En meget stor procentdel af kunderne har svaret, at de forventer enten prisstigninger efter den foreslåede transaktion eller i bedste fald opretholdelse af det høje prisniveau fra de seneste to år, medens ganske mange af de adspurgte forventer et prisfald, hvis fusionen ikke gennemføres¹⁴¹.

¹³⁷ Overslaget er baseret på data om egenproduktion og eget salg fra henholdsvis de anmeldende parter og konkurrenterne. For at sikre gensidig fortrolighed også mellem parterne i fusionen kan den nøjagtige procentsats, der kan udledes af disse data, ikke oplyses.

¹³⁸ Det er et faktum, også selv om Säteri har en større markedsandel end Acordis på markedet for råvare-KVF, fordi kunderne har understreget, at Lenzing og Acordis opererer med de højeste kvalitetskrav og også begge to er til stede på alle segmenter af markedet for råvare-KVF (se punkt 171 i det følgende).

¹³⁹ [Henvisning til et internt dokument]*.

¹⁴⁰ Samme virkning kan opnås på kort sigt gennem begrænsning af outputtet uden kapacitetsnedsættelser. På grund af de konstante faste omkostninger vil en sådan adfærd dog næppe kunne opretholdes på lidt længere sigt.

¹⁴¹ Dette kan tilskrives den cykliske karakter af forbruget af KVF til tekstilfremstilling, som toppede i 2000 (se punkt 144 og 146).

163. Man skal dog være opmærksom på, at overtagelsen af Lenzing-fabrikken giver CVC mulighed for en alternativ strategi, som i givet fald kan supplere den ovenfor beskrevne strategi. Som nævnt er Lenzing den eneste europæiske producent af KVF, som rent faktisk har forøget sin produktionskapacitet, stik imod den almindelige tendens i retning af kapacitetsnedskæringer. Især i perioder med ringe efterspørgsel har Lenzing optrådt som "prisbryder" og vundet markedsandele. Denne strategi med at ofre avancen til fordel for mængden afspejler den særlige omkostningsstruktur i Lenzing-virksomheden. Eftersom Lenzing er en integreret fabrik med egen produktion af træmasseopløsning, er den ikke følsom over for udsving i priserne på træmasse, men har til gengæld relativt højere faste omkostninger end de øvrige KVF-fabrikker. På grund af virksomhedens højere faste omkostninger er mængden helt afgørende, mere afgørende end prisen. Lenzing kan forøge sin salgsmængde med lavere marginalomkostninger end konkurrenterne¹⁴². Med et sådan scenarium må det derfor forventes, at Lenzings kapacitet vil blive fuldt udnyttet, mens andre fabrikker såsom Acordis/Kelheim, som har relativt højere variable omkostninger, vil blive bevaret som "tilpasningskapacitet" og kun udnyttet i det omfang, det er nødvendigt.
164. Desuden vil den nye enhed være i besiddelse af ganske stor tilpasningskapacitet, dvs. den vil være i stand til at importere råvare-KVF fra Lenzings indonesiske datterselskab og Lenzings amerikanske fabrik LFC i Lowland, Tennessee (internt salg inden for koncernen). Det skete allerede i 2000, da Lenzing importerede ganske betydelige mængder fra sin amerikanske fabrik og fra datterselskabet i Indonesien, hvorimod tallene for 1999 var flere gange lavere¹⁴³. Det skal understreges, at sådanne former for internt salg inden for koncernen fortsat vil kunne lade sig gøre fra Indonesien. Den nye enhed vil kunne udnytte kapaciteten i fuldt omfang hos Lenzing og benytte Lenzings indonesiske fabrik (og på et senere stadium også fabrikken i USA)¹⁴⁴ som primær tilpasningskapacitet. Når det eventuelt ikke er nok til at reducere det samlede udbud i perioder med ringe efterspørgsel, vil Acordis/Kelheim, der har langt højere relative variable omkostninger end Lenzing, kunne udnyttes som sekundær tilpasningskapacitet til produktion af råvare-KVF. Følgelig vil den nye enhed kunne anlægge en strategi, der ville gøre det muligt når som helst at øge salget i EØS for at afholde konkurrenter fra at bryde med virksomhedens pris- og salgsstrategi.
165. Den nye enhed vil således have to strategimuligheder: [...] at reducere kapaciteten, kan om nødvendigt suppleres med en strategi, der indebærer flytning af produktion til Lenzing-fabrikken, eventuelt med en yderligere udvidelse af denne fabrik. Denne anden mulighed kan udnyttes til at holde konkurrenter i skak eller vinde markedsandele. I tilfælde af vigende tendenser på markedet vil den nye enhed således være bedst placeret til at klare en sådan situation. Den kan beslutte enten at

¹⁴² [Henvielse til et internt dokument]*.

¹⁴³ Det samme forhold i 2000 bekræftes i et internt strategidokument udarbejdet til CVC, hvori der står, at [...]*

¹⁴⁴ Hvad angår forsyningssituationen i USA, var kapacitetsudnyttelsen både på Acordis' og Lenzings amerikanske fabrikker meget lav ([...]* % i alt i 1999). [...]*. Den nye enhed planlægger en kapacitetsforøgelse på [...] % (fra ca. [...] kiloton) på fabrikken i Lowland, Tennessee. Derfor vil Lenzings fabrik i Lowland fuldt ud kunne imødekomme efterspørgslen i USA i 2002 med kun en meget begrænset forøgelse af importen. Det vil betyde, at der på trods af lukningen for nylig af Acordis' fabrik i Mobile, Alabama, igen fra 2003 kan være tilpasningskapacitet til rådighed i USA fra Lenzings amerikanske fabrik, såfremt der blev tale om et yderligere fald i forbruget i USA eller en forøgelse af importen i USA [...]*

opretholde høje salgsmængder, reducere sine avancer og øge sine markedsandele (dvs. Lenzings hidtidige strategi), eller den kan reducere salgsmængderne og holde priserne oppe. Konkurrenterne vil ikke være i stand til at modarbejde den første strategi og være tilskyndet til at støtte den sidstnævnte strategi.

166. Parterne hævder i deres svar¹⁴⁵, at Kommissionen i sin meddelelse af indsigelser fejlfortolker den nye enheds økonomiske incitament. Parterne anfører, at KVF-producenter er nødt til at operere med en høj kapacitetsudnyttelse for at dække de faste omkostninger. CVC's hensigter er ifølge svaret at forøge både Lenzings og Acordis/Kelheims kapacitet og udnytte den i fuldt omfang.
167. Kommissionen har overvejet denne påstand, men finder den ikke overbevisende og fastholder sin analyse. I virkeligheden er den nye enheds faktiske hensigter med hensyn til at reducere eller forøge produktionskapaciteten ikke afgørende for den konkurrenceretlige vurdering af denne sag. Det, der tæller, er efter Kommissionens opfattelse den simple kendsgerning, at den nye enhed vil have den fornødne økonomiske styrke til at implementere forskellige strategimuligheder, hvilket viser, at den vil være i stand til at handle uafhængigt af sine konkurrenter og kunder.
168. Hvad angår parternes påstand om, at KVF-producenter ikke har noget andet valg end at udnytte fabrikernes kapacitet fuldt ud for at dække de faste omkostninger, skal Kommissionen gøre opmærksom på, at efterspørgslen efter KVF til tekstilfremstilling er præget af store cykliske udsving (se punkt 146 i det foregående). I en situation med et cyklisk fald i efterspørgslen vil der næsten uundgåeligt opstå overkapacitet. Desuden har parterne gentagne gange givet udtryk for, at de også forventer et fald i efterspørgslen på lang sigt i Vesteuropa, som ligeledes vil resultere i overkapacitet. I en sådan situation vil parternes mulighed for at indskrænke produktionen for at holde priserne oppe, hvilket samtidig kan have en vis signalværdi over for konkurrenterne, ikke under nogen omstændigheder kunne imødegås af konkurrenterne uden tab (se punkt 170-172 i det følgende). Den er derfor en væsentlig faktor for parternes evne til at handle uafhængigt af deres konkurrenter og kunder.
169. Kommissionen fastholder derfor, at den nye enhed under begge de ovenfor beskrevne scenarier vil være i stand til at handle uafhængigt af sine konkurrenter og kunder af følgende årsager:
- *Konkurrenterne må forventes at optræde som "prisfølgere"*
170. Markedsundersøgelsen viste, at konkurrenterne i bedste fald har meget begrænsede muligheder for at forøge deres kapacitet inden for de næste to år, og de samlede muligheder for kapacitetsforøgelse vil stort set svare til Lenzings kapacitetsforøgelse i indeværende år (se punkt 140-143 og tabel 4 i det foregående). Selv om der realiseres planer om en kapacitetsforøgelse, vil den samlede kapacitetsforøgelse stort set svare til eller kun være en smule større end den kapacitetsnedskæring, der er resultatet af Acordis' lukning af fabrikken i Grimsby (UK). En af konkurrenterne har også oplyst, at virksomheden håber at kunne eksportere mere til NAFTA-området, nu hvor Acordis har lukket sin fabrik i USA¹⁴⁶. Derfor vil noget af denne ekstra

¹⁴⁵ I punkt 2.31 ff.

¹⁴⁶ Se fodnote 144 i det foregående.

kapacitet blive absorberet af det kapacitetsunderskud, Acordis har skabt i USA, og vil derfor ikke få nogen virkning i Europa.

171. Ud fra resultaterne af markedsundersøgelsen ser det desuden heller ikke ud til, at Acordis' og Lenzings europæiske konkurrenter har til hensigt at fokusere på markedet for råvare-KVF. Mindre konkurrenter er f.eks. ikke i stand til at levere hele spektret af produkter af råvare-KVF. En af dem leverer kun meget begrænsede mængder til uldspinderisektoren (se fodnote 67 i det foregående), en anden er ikke i stand til at levere KVF til nonwoven materialer til hygiejneprodukter og produkter i hospitalssektoren; den tredje konkurrent har kun et meget begrænset salg i tekstilsegmentet og har erkendt, at virksomheden ikke kan konkurrere med Acordis og Lenzing på dette felt. Kunder i bomuldsspinderisegmentet af markedet for råvare-KVF har givet udtryk for, at der er problemer med kvaliteten af konkurrenternes produkter¹⁴⁷.
172. Såfremt den nye enhed skulle foretage kapacitetsnedskæringer, vil konkurrenterne derfor i starten formentlig kunne opnå nogle uventede markedsandele, hvorefter de snarere vil støtte end udfordre en eventuel højprisstrategi fra den nye enhed, således at de kommer til at optræde som "prisfølgere". Deres begrænsede overskydende kapacitet vil ikke give dem mulighed for at konkurrere rentabelt om markedsandele. De vil tværtimod have et incitament til at følge de højere priser.
- *Ingen nye aktører på markedet*
173. Det vil af grunde, som er omhandlet i det foregående (se punkt 157), være stærkt kapitalkrævende at komme ind som ny aktør på markedet for råvare-KVF, og der kan næppe forventes nye aktører i EØS på dette marked på kort til mellemlang sigt. Samtlige konkurrenter og den anmeldende part gav selv udtryk for denne opfattelse.
- *En væsentlig forøgelse af importen er usandsynlig*
174. Den anslåede import af råvare-KVF fra tredjelande udgjorde ca. [$<10\%$]*. Eftersom en del af denne import hidrører fra Lenzings og Acordis' egne datterselskaber i USA og Indonesien, er den reelle procentvise import fra tredjelande endnu mindre (se punkt 140 i det foregående). En større stigning i importen fra tredjelande er ikke sandsynlig. Kommissionens markedsundersøgelse har tværtimod vist, at EØS-kunder er meget utilbøjelige til at købe viskose fra producenter uden for EØS (se punkt 126 og 127 i det foregående). Heller ingen af parternes konkurrenter forventer væsentligt højere import.
175. Tværtimod er parterne i stand til at afholde konkurrenter fra tredjelande fra at komme ind på EØS-markedet. [...] ¹⁴⁸. Desuden forventes kapaciteten i Asien fortsat at være begrænset og endog at falde noget på længere sigt ¹⁴⁹.
176. Konkurrencepresset fra importen kan derfor næppe anses for at blive tilstrækkeligt stort til at opveje den nye enheds styrke.

¹⁴⁷ F.eks. har "OE-spindrier" (spindrier, der benytter "open end"-spindeteknologi) oplyst, at de skal bruge en fiberkvalitet med meget høj brudstyrke, som ikke alle producenterne på markedet kan levere.

¹⁴⁸ [Henvisning til et internt dokument]*.

¹⁴⁹ Det bekræftes i et internt strategidokument udarbejdet til CVC, hvori der står, at [...]*

– *Utilstrækkeligt konkurrencepres fra konkurrence mellem forskellige fibre*

177. Selv om det er rimeligt at sondre mellem forskellige produktmarkeder, kan der være visse substitutionsmuligheder mellem fibre, der tilhører beslægtede produktmarkeder. Såfremt den nye enhed skulle pålægge betydelige prisstigninger for råvare-KVF, kan det forventes, at køberne i hvert fald i et vist omfang ville gå over til at anvende andre fibre på trods af deres forskellige kvalitetsmæssige og æstetiske egenskaber¹⁵⁰. Den anmeldende part har derfor hævdet, at den nye enheds konkurrencemæssige styrke vil blive tilstrækkeligt begrænset af virkningen af denne "indbyrdes konkurrence mellem fibre".
178. Der er forskellige anvendelsesområder, hvor KVF og andre fibre overlapper hinanden, selv om de ikke er direkte substituerbare. Der er primært tale om overlapninger i forhold til polyester, men også i forhold til andre fibre, og det er mere udtalt i tekstilsektoren end i sektoren for nonwoven materialer. Det skal også bemærkes, at råvare-KVF både til tekstilfremstilling og til nonwoven materialer som regel anvendes i blandinger og kun sjældent i ren form.
179. Markedsundersøgelsen viste imidlertid, at i tilfælde af en prisstigning på 5-10 % for KVF vil kun meget få kunder rent faktisk reducere forbruget af KVF i deres produkter eller aktivitetssektorer med mere end 10 %, medens størsteparten svarede, at de ikke vil reducere deres forbrug af KVF eller eventuelt kun reducere det med under 10 %. Denne opfattelse, som er udtryk for, at relative prisændringer ikke lægger det fornødne konkurrencemæssige pres på salget af fibre, bekræftes i en anden sammenhæng af et dokument med titlen "Myths and Realities of Interfibre Competition", som er udarbejdet for den europæiske brancheorganisation CIRFS. Her konkluderes det, at *det er usandsynligt, at en sådan konkurrence vil være baseret på relative priser, medmindre der er tale om meget betydelige ændringer (mindst over 20 %) i prisen på en bestemt fiber i forhold til en konkurrerende fiber*¹⁵¹. Kommissionen anser derfor ikke disse begrænsede muligheder for at anvende andre fibre, som kunderne antyder, for at være tilstrækkelige til at kunne konkludere, at den nye enheds evne til at handle uafhængigt vil blive begrænset i væsentlig grad.
180. Som forklaret i det foregående (i punkt 161-165) vil den nye enhed desuden være i stand til at justere sin produktion og sit salg af råvare-KVF i EØS mere effektivt og profitabelt end konkurrenterne. Den vil derfor blive mindre påvirket af den forventede mistede salgsmængde i tilfælde af en prisstigning på råvare-KVF. For det første vil konkurrenterne have problemer med at konkurrere om markedsandele på et vigende marked, navnlig eftersom stordriftsbesparelser er vigtige på markedet for råvare-KVF. For det andet bliver den nye enhed den eneste aktør på markedet, der kan kontrollere denne proces, fordi den vil være stærk nok til selv at fastsætte prisen. Den vil derfor selv kunne bestemme, hvornår det vil være mest fordelagtigt for dens egne aktiviteter at tilpasse sig et marked med vigende efterspørgsel.

¹⁵⁰ Se Kommissionens beslutning af 19. december 1991 i sag IV/M.113 – *Courtaulds/Snia* (punkt 14 og 26).

¹⁵¹ *D. Morris*, Comité International de la Rayonne et des Fibres Synthétiques: Myths and Realities of Interfibre Competition, skriftligt indlæg på International Wool Textile Organisation's 65. internationale uldkonference i Cape Town, Sydafrika, april 1996. Med hensyn til de faktorer, som er afgørende for konkurrencen mellem fibre, anføres det i dette skriftlige indlæg, at *det tilsyneladende er ændringer i anvendelsesformål, produktinnovation og forbrugerpræferencer, der er de primære årsager til at gå over til at anvende andre fibre, og altså ikke de relative priser*.

181. Endelig er den anmeldende part i stand til at betjene alle segmenter af markedet for råvare-KVF og vil derfor kunne prisdiskriminere mod kunder på individuelle segmenter, som let lader sig afgrænse (f.eks. bomuldsspinderier, uldspinderier, fiberdugfabrikanter med speciale i produkter til hospitals- og hygiejneformål samt andre, der ikke leverer til dette segment af markedet) eller mod individuelle kunder [...]>* ¹⁵². Konkurrenter, som vil udfordre den nye enheds prissætningsstrategi, vil kunne trues med modforholdsregler enten på specifikke segmenter af markedet for råvare-KVF eller på markeder for specialprodukter med højere avancer. Som nævnt vil den nye enhed have mulighed for at gennemføre sådanne "taktiske straffeforanstaltninger", fordi den i modsætning til konkurrenterne vil være leveringsdygtig i samtlige produkter på de forskellige KVF-markeder, og fordi den vil være i besiddelse af et højere teknologi- og produktinnovationspotentiale^{153 154}.

– *Utilstrækkeligt konkurrencepres fra import af KVF-færdigvarer i senere omsætningsled*

182. Den anmeldende part har desuden hævdet, at truslen om øget import af KVF-færdigvarer i senere omsætningsled (f.eks. garn, stoffer og beklædning) vil lægge et effektivt pres på den nye enheds konkurrencemæssige adfærd¹⁵⁵.

183. For det første skal det understreges, at hvad angår stoffer af viskose eller viskoseblandinger, har EØS overskud på handelsbalancen¹⁵⁶ på trods af den betydelige negative handelsbalance for beklædning (nettoimporten af beklædning udgør 44 % af forbruget i EØS) og uanset en negativ handelsbalance for spundne garner af ren eller blandet viskose (nettoimporten udgjorde 16 % af forbruget i EØS)¹⁵⁷. Det kan af disse tal konkluderes, at KVF (og KVF-stoffer) er særligt vigtige for den europæiske tekstilindustri omstruktureringsproces og ikke nødvendigvis følger den tilsyneladende tilbagegang for europæisk tekstilindustri som helhed¹⁵⁸. Selv om man forudsætter, at der i fortsættelse af den igangværende udvikling væk fra tekstiler over til nonwoven materialer, som er omtalt i punkt 145, kan forventes faldende efterspørgsel i EØS efter råvare-KVF til tekstilfremstilling, ville det kun bevirke en yderligere begrænsning af parternes risiko for at blive presset af import af

¹⁵² [...]*

¹⁵³ Det skal bemærkes, at Lenzing i dag er den virksomhed, der anvender det største beløb på forskning og udvikling (F&U) på KVF-området [...]*

¹⁵⁴ Af de grunde, der er anført i dette punkt og i punkt 171, vil den fusionerede enheds konkurrencemæssige styrke ikke blive mindre, selv om produktmarkederne blev afgrænset snævrere end råvare-KVF.

¹⁵⁵ Se også Kommissionens beslutning 93/9/EØF af 30. september 1992 i sag IV/M.214 – *DuPont/ICI*, EFT L 7 af 13.01.1993, s. 13 (punkt 45 ff).

¹⁵⁶ Den anmeldende part anfører et nettohandelsoverskud for rene eller blandede viskosestoffer på 5 % i 2000.

¹⁵⁷ Disse tal bekræftes af CIRFS' håndbog, hvor handelsbalancen for korte viskosefibre og viskosefilamentbånd til tekstilfremstilling angives til [<20] kiloton i 1999, hvorimod den samme balance for alle fibre udviser en negativ saldo på [600-700] kiloton for alle kemofibre.

¹⁵⁸ I et CIRFS-dokument peges der oven i købet på muligheden for en samlet stigning i efterspørgslen efter tekstilprodukter i EØS, der kan opveje de negative virkninger, som den voksende nettoimport af tekstiler og beklædning har for forbruget af fibre i tekstilindustrien i EØS (*D. Morris*, CIRFS: Myths and Realities of Interfibre Competition, april 1996, tabel 4).

tekstilprodukter i senere omsætningsled, medens risikoen er langt mindre udtalt i sektoren for nonwoven materialer¹⁵⁹.

184. Parterne hævder i deres svar¹⁶⁰, at Kommissionen overvurderer betydningen af EØS' handelsoverskud i relation til viskosefibre og -stoffer.
185. Kommissionen har overvejet denne påstand, men fastholder sin konklusion, nemlig at KVF og KVF-produkter spiller en vigtig rolle for den europæiske tekstilindustri. Kommissionen understreger, at parternes svar ikke i sig selv modbeviser denne konklusion. Selv om parternes egen beregning ikke omfatter handel med KVF med tredjelande, afkræfter den ikke den underliggende kendsgerning, at EØS' nettohandelsunderskud for KVF-færdigvarer er væsentligt mindre end dets nettohandelsunderskud for varer af bomuld og polyester.
186. For det andet kan man i denne sammenhæng drage en parallel til problematikken omkring indbyrdes konkurrence mellem fibre. Som nævnt i det foregående (i punkt 180), vil mistet salgsmængde af råvare-KVF have mindre betydning for den nye enhed end for andre producenter og ville således ikke indebære nogen risiko for dens førende position på markedet for råvare-KVF. En anden grund til den nye enheds konkurrencemæssige fordel kan udledes af dens tilstedeværelse på flere geografiske markeder. Den nye enheds datterselskaber i tredjelande, navnlig i Fjernøsten (Lenzings datterselskab i Indonesien) og NAFTA-lande (Lenzings fabrik i USA) kan således – i hvert fald i et vist omfang – finansielt have fordel af, at industrier i senere omsætningsled i EØS forsvinder fra andre markeder, medens den nye enhed samtidig kan bevare sin dominerende stilling (og sikre sin fortjeneste), selv på et vigende marked for råvare-KVF i EØS¹⁶¹.
- *Utilstrækkeligt konkurrencepres fra konkurrence mellem forskellige fibre i senere omsætningsled*
187. Parterne hævder i deres svar¹⁶², at Kommissionen i meddelelsen af indsigelser konsekvent ignorerer konkurrencepres fra konkurrence i senere omsætningsled (både fra andre fibre og fra leverandører uden for Vesteuropa), og mener, det er vigtigt at fremhæve, at kun meget få kunder i senere omsætningsled besvarede Kommissionens spørgeskemaer, hvilket tyder på, at de ikke har nogen større problemer med eller endog interesse i den anmeldte fusion. Den anmeldende part hævder i sit brev, at det faktum, at Kommissionen ikke lægger den fornødne vægt på de virkninger, konkurrence i senere omsætningsled vil få for parternes adfærd, også kommer til udtryk ved, at Kommissionen ikke i vurderingen af substitutionseffekten har medregnet de kunder, som svarede, at de ville indskrænke eller indstille produktionen i tilfælde af en prisstigning for KVF på 5-10 %. Sådanne indskrænkninger i mængderne har ifølge den anmeldende part direkte indvirkning på

¹⁵⁹ I 1999 hidrørte hele 33,8 % af verdensproduktionen af nonwoven materialer fra Vesteuropa, medens kun under 30 % hidrørte fra lande uden for USA (hvor Lenzing nu er den eneste producent af KVF) og Vesteuropa. (Kilde: EDANA, <http://www.vliesstoffe.org/nonwovens/statistics.html>)

¹⁶⁰ I punkt 2.23.

¹⁶¹ En sådan situation, hvor aktører forlader markedet, vil også i et vist omfang kunne tænkes i områder som Østeuropa, Tyrkiet og andre Middelhavslande uden for EØS, hvor Acordis og Lenzing er hovedleverandører af råvare-KVF via eksport fra deres fabrikker i EØS.

¹⁶² I punkt 2.13.

rentabiliteten af parternes virksomhed og dermed på deres incitament til at hæve priserne, på samme måde som hvis større kunder går over til at anvende andre fibre.

188. Kommissionen har overvejet disse argumenter, men finder dem ikke overbevisende. For det første skal Kommissionen erindre om, at den mener, at det konkurrencemæssige pres fra leverandører uden for Vesteuropa er yderst begrænset (se punkt 174-176).
189. For det andet kan indbyrdes konkurrence mellem fibre i senere omsætningsled ikke medregnes som et relevant konkurrencemæssigt pres, eftersom hverken konkurrenter eller direkte kunder har været i stand til at anslå denne virkning. Selv kunderne i senere omsætningsled kunne ikke oplyse noget om omfanget af denne effekt. Desuden er der i Kommissionens analyse af krydspriselasticiteten (i punkt 75 og 76) indirekte taget hensyn til tidligere indbyrdes konkurrence mellem fibre i senere omsætningsled. Desuden blev parternes kunder udtrykkeligt i Kommissionens fase I-spørgeskema spurgt, hvorvidt de *eller deres kunder* ville gå over til at anvende andre fibre i tilfælde af en lille, men ikke-forbigående prisstigning på 5-10 %. Svarene viste, at kun ca. 6-13 %¹⁶³ af salgsmængden af KVF vil blive påvirket af substitution i så tilfælde.
190. For det tredje vil Kommissionen - hvad angår vurderingen af svarene fra de kunder, som oplyste, at de ville indstille eller reducere produktionen af KVF-baserede produkter i tilfælde af en lille, men signifikant, ikke-forbigående prisstigning - afviser Kommissionen, at en sådan adfærd hos kunderne kan opfattes som et konkurrencepres på en hypotetisk dominerende aktør på det pågældende marked. De kunder, der vil indstille (eller reducere) produktionen af KVF-baserede produkter vil også i et vist omfang tage hensyn til en forventet indskrænkning i efterspørgslen i senere omsætningsled som følge af disse prisstigninger. Kommissionen har derfor (i fase II-spørgeskemaet) spurgt kunder, hvorvidt de ville indstille produktionen¹⁶⁴. Resultaterne af denne spørgeundersøgelse var, at kun ca. 7 % af parternes salgsmængde af råvare-KVF vil blive påvirket i tilfælde af en prisstigning på 10 %. Efter Kommissionens opfattelse er dette langt fra tilstrækkeligt til at lægge et effektivt pres på en dominerende aktørs fremtidige adfærd på markedet for råvare-KVF¹⁶⁵.
191. Endelig kan man ikke nødvendigvis ud af den lavere svarprocent på Kommissionens spørgeskemaer fra kunder i senere omsætningsled konkludere, at de, der ikke svarede, ikke havde nogen større problemer med den anmeldte transaktion og formodede, at parternes konkurrencemæssige position ville blive effektivt begrænset af konkurrence mellem fibre i senere omsætningsled. Det skal således understreges, at disse kunder i senere omsætningsled påvirkes i mindre grad end parternes direkte kunder af eventuelle prisstigninger på korte cellulosefibre. Virkningen af sådanne prisstigninger

¹⁶³ 6,6 % i tilfælde af en prisstigning på 5 %, 12,7 % i tilfælde af en prisstigning på 10 %. Det skal understreges, at svarprocenten på dette spørgeskema var særdeles høj, og at de kunder, der besvarede spørgeskemaet, repræsenterer over to tredjedele af parternes salgsmængde i EØS.

¹⁶⁴ Selv kunder, som ikke udtrykkeligt fik stillet spørgsmålet, men som var indstillet på kun delvist at indstille produktionen, tøvede ikke med at oplyse dette og er medregnet i Kommissionens vurdering som kunder, der ville foretage en mængdemæssig reduktion.

¹⁶⁵ Kunder, der oplyser, at deres hypotetiske adfærd "afhænger af markedsvilkårene", kan imidlertid ikke anses for at lægge noget konkurrencemæssigt pres på parterne. Deres reaktion afhænger af ikke nærmere beskrevne vilkår, som lige så godt kan resultere i en reduktion af salgsmængden som i opretholdelse af den eksisterende salgsmængde.

svækkes i de senere omsætningsled, fordi fiberprisen i et stykke beklædning anslås til under 5 %¹⁶⁶. Følgelig må det formodes, at kun større ændringer i prisrelationerne (på 20 %) vil være nok til at give et effektivt konkurrencepres¹⁶⁷.

– *Utilstrækkeligt konkurrencepres fra aftagerne*

192. Endelig hævder parterne, at den nye enheds evne til at styre markedet vil blive effektivt begrænset af markedsstyrke på efterspørgselsiden.

193. Kommissionen må med henvisning til resultaterne af markedsundersøgelsen erklære sig uenig i dette synspunkt. For det første er markedet for råvare-KVF præget af et meget stort antal mindre og mellemstore kunder¹⁶⁸ (spinderier og fiberdugfabrikanter), som ikke har nogen køberstyrke af betydning. For det andet skal man være opmærksom på, at kvalitet, bestemte produktkrav og forsyningsikkerhed er specielt vigtigt for de fleste kunder (se også punkt 36 i det foregående). Under disse omstændigheder vil det faktum, at en af de førende uafhængige leverandører af kvalitets-KVF i EØS forsvinder, i høj grad begrænse kundernes valgmuligheder, eftersom køb hos "ukendte" leverandører er forbundet med betydelige forretningsmæssige risici som følge af produktionstab. For det tredje er langvarige forretningsrelationer almindelige i denne sektor, hvilket kan indebære hindringer for kundernes potentielle ønske om at skifte til andre leverandører¹⁶⁹. Endelig gælder det, at i en situation med potentiel forsyningsknaphed (se punkt 161-165 i det foregående) kan den kendsgerning, at kunderne generelt kræver hurtig levering og kun har begrænsede lagre, hindre dem i at udnytte deres køberstyrke.

194. Tredjeparters svar på Kommissionens spørgeskemaer bekræfter denne konklusion. Således anførte parternes kunder selv, at deres køberposition ville blive væsentlig ringere efter en fusion: ca. to tredjedele af kunderne anser deres nuværende forhandlingsposition for jævnbyrdig i forhold til leverandørerne, men de fleste kunder forventer, at den bliver svækket noget, hvis den anmeldte transaktion gennemføres.

– *Konklusion om råvare-KVF*

195. Den anmeldte transaktion vil eliminere Acordis' stærkeste konkurrent i EØS, hvorefter der kun vil være tre mindre konkurrenter med begrænset kapacitet tilbage.

¹⁶⁶ Se *D. Morris*, CIRFS: Myths and Realities of Interfibre Competition, skriftligt indlæg på International Wool Textile Organisation's 65. internationale uldkonference i Cape Town, Sydafrika, april 1996. Det anføres heri, at *prisen ikke er så væsentlig en faktor for konkurrencen mellem fibre, som man ofte tror, som følge af de mange forskellige led i tekstilsektoren, tekstilindustriens konservative karakter og råvareprisernes andel i slutprisen på produktet (...). Som eksempel nævnes et par strømpebukser, hvor prisen på det delvis polyamidbaserede garn, der anvendes i strømpebukser, er under 2 % af salgsprisen i detailledet. Som et andet eksempel nævnes, at prisen på fibrene i en bomuldsnederdel i detailledet er ca. 3 %.*

¹⁶⁷ Se *D. Morris*, CIRFS: Myths and Realities of Interfibre Competition, skriftligt indlæg på International Wool Textile Organisation's 65. internationale uldkonference i Cape Town, Sydafrika, april 1996. Det anføres heri, at *det vil dog være for langt at gå at hævde, at der overhovedet ikke er tale om priskonkurrence, men den gør sig i virkeligheden kun gældende ved meget store prisbevægelser og store relative prisændringer på 20 %.*

¹⁶⁸ Dette bekræftes i et internt dokument udarbejdet til CVC. [...]*.

¹⁶⁹ [Henvisning til et internt dokument]*.

Den nye enhed vil således være i stand til at handle uafhængigt af sine konkurrenter og kunder.

196. Af de ovenfor anførte grunde er Kommissionen derfor nået til den konklusion, at den foreslåede transaktion vil give den nye enhed en dominerende stilling på markedet for råvare-KVF i EØS, hvilket vil hæmme den effektive konkurrence på fællesmarkedet og i EØS ganske betydeligt.

(c) *Spindefarvede KVF*

– *Markedsstørrelse og markedsandele*

197. Spindefarvede KVF udgør ca. [$<20\%$]* af den samlede salgsmængde af KVF. Acordis' og Lenzings samlede markedsandel i EØS vil være endnu større på dette produktmarked, nemlig [$80-90\%$]* (Lenzing [$50-60\%$]* og Acordis [$25-35\%$]*), med SNIACE langt bagefter med kun [$0-10\%$]*.
198. På trods af Lenzings store markedsandel er der noget, der tyder på, at der i øjeblikket foregår en vis konkurrence på EØS-markedet for spindefarvede KVF, eftersom fortjenstmargenerne er små, og kunderne anser deres nuværende forhandlingsposition for jævnbyrdig i forhold til leverandørerne. Konkurrencen foregår dog primært mellem de to parter og vil forsvinde, hvis den anmeldte fusion gennemføres. Den nye enhed vil således kunne handle uafhængigt af følgende grunde:

– *Konkurrenter og muligheder for at komme ind på markedet*

199. SNIACE, der er den eneste tilbageværende europæiske konkurrent i sektoren for spindefarvede KVF, sidder på [$0-10\%$]* af markedet og kan kun tilbyde et meget begrænset udvalg af farver, som ikke kan udvides af økonomiske grunde, fordi det vil kræve betydelige investeringer og give produktionstab, eftersom det vil tage tid at installere nyt udstyr.
200. De to tilbageværende KVF-producenter i Europa, som ikke i dag fremstiller spindefarvede KVF, har oplyst, at de ikke er interesseret i at komme ind på dette marked på grund af manglende muligheder for stordriftsbesparelser, selv i tilfælde af prisstigninger på 5-10 %.
201. Markedsundersøgelsen viste, at der er endnu mindre sandsynlighed for øget import (i dag under [$<10\%$]*) på dette marked end på markedet for råvare-KVF. Den tjekkiske producent, Spolana, lukkede i starten af 2000. En russisk producent anses af kunderne for ude af stand til at levere regelmæssigt, og den indiske Birla-Grasim-koncern fremstiller ikke i øjeblikket den kvalitet og hele den farveskala, der skal til for at tilfredsstille kunder i EØS; koncernens produkter er beregnet til det indiske marked. Der er kun én anden producent på verdensplan, FCFC i Taiwan, som heller ikke forventes at ville eksportere til EØS.
202. Parterne anfører i deres svar¹⁷⁰, at Birla kan tilbyde en nøjagtig kopi af den farveskala, Acordis producerer i Kelheim.

¹⁷⁰ I punkt 2.30.

203. Kommissionen har overvejet dette argument, men fastholder sit oprindelige synspunkt. Det er blevet bekræftet af Birla¹⁷¹, at de farvenuancer og -toner og den glans, der foretrækkes på europæiske markeder, adskiller sig fra dem, der findes på Birlas hjemmemarked. Til fremstilling af spindefarvede KVF i Indien benytter Birla indenlandsk træmasse og indenlandske farvepigmenter. Disse indenlandske farvepigmenter opfylder specifikationerne med hensyn til farveskala og glans på koncernens hjemmemarked. Hvis Birla skulle opfylde kravene på EØS-markedet, måtte virksomheden anvende andre farvepigmenter, som ifølge Birla selv ikke kan fås i Indien. Det er Birlas opfattelse, at det rent teknisk kunne lade sig gøre at fremstille spindefarvede KVF svarende til dem, der forlanges på de europæiske markeder, ved at anvende importerede farvepigmenter. Birla understreger dog endnu engang, at det er for besværligt for Birla at fremstille så små partier og sikre den hurtige levering, som de europæiske kunder ønsker for at kunne opfylde kravene på et modestyret fluktuerende marked. Birlas oplysninger er i overensstemmelse med andre kunders svar på Kommissionens markedsundersøgelse. Kommissionen kan derfor ikke anse Birla for en effektiv reel eller potentiel konkurrent på EØS-markedet for spindefarvede KVF.

– *Uelastisk efterspørgsel*

204. Markedsundersøgelsen viste, at det ikke er sandsynligt, at kunderne vil gå over til at anvende andre produkter i større omfang (eller gå over til at anvende råvare-KVF, der er farvet på et senere trin i produktionsprocessen). For det første anses spindefarvede fibre for at være billigere og af højere kvalitet (med hensyn til farveægthed) end KVF, der er farvet på et senere trin i processen. For det andet er anvendelsen af spindefarvede fibre ifølge kunderne et funktionelt krav til visse anvendelsesformål (f.eks. tofarvede garner, farvede servietter og husholdningsklude).

205. Den samlede virkning af substitution med andre produkter og reduktion eller indstilling af produktionen¹⁷² - denne virkning kan på grundlag af Kommissionens fase II-markedsundersøgelse udregnes til ca. 13-14 % - kan ikke anses for stærk nok til at lægge et tilstrækkeligt pres på parterne. En dominerende virksomhed på dette marked vil eventuelt beslutte at hæve priserne og dermed miste salg, men samtidig øge fortjenesten på den resterende produktion.

– *Konklusion om spindefarvede KVF*

206. Den anmeldte transaktion vil eliminere Acordis' stærkeste konkurrent i EØS, hvorefter der kun vil være en enkelt mindre konkurrent med begrænset kapacitet tilbage. Den nye enhed ville således være i stand til at handle uafhængigt af sine konkurrenter og kunder.

207. Kommissionen er derfor af de ovenfor anførte grunde nået til den konklusion, at den foreslåede transaktion vil give den nye enhed en dominerende stilling på EØS-

¹⁷¹ Birla-Grasim-koncernens juridiske rådgiver har kommenteret spørgsmålet i et brev af 10. september 2001 (s. 7232-7234 i Kommissionens sagsmateriale), og den anmeldende part har fået adgang af en kopi af dette brev. I brevet gentages en tidligere kommentar fremsat på vegne af Birla-Grasim-koncernen (s. 4862 og 4863 i Kommissionens sagsmateriale).

¹⁷² Vedrørende denne sondring henvises til punkt 42.

markedet for spindefarvede KVF, hvilket vil hæmme en effektiv konkurrence på fællesmarkedet og i EØS ganske betydeligt.

(d) *KVF til tamponer*

– *Markedsstørrelse og markedsandele; Acordis' dominerende stilling*

208. EØS-markedet for KVF til tamponer udgør ca. [$<15\%$]* af det samlede salg af KVF. Parternes kombinerede markedsandel i EØS vil udgøre [$80-90\%$]* (Acordis [$70-80\%$]* og Lenzing [$10-20\%$]*). Der er kun en enkelt konkurrent, Svenska Rayon, som sidder på de resterende [$<20\%$]*. De øvrige to europæiske KVF-producenter (Säteri og SNIACE) fremstiller ikke KVF til tamponer af enten tekniske eller økonomiske grunde og har ikke til hensigt at begynde på det. Der er ingen realistisk mulighed for import.

209. På grund af den beskrevne markedsstruktur kan Acordis allerede nu betragtes som dominerende på KVF-markedet for tamponer, eftersom virksomheden ikke blot har langt den største markedsandel ([$70-80\%$]*), men også fremstiller og markedsfører den bedste kvalitet af fibre til tamponer, der betegnes "Galaxy", og som er beskyttet af patentrettigheder.

210. Den anmeldte fusion vil eliminere Lenzing, som er den ene af Acordis' to aktuelle konkurrenter, og vil af følgende grunde gøre det endnu lettere for den nye enhed at handle uafhængigt.

– *Utilstrækkeligt konkurrencepres fra potentielle nye aktører på markedet og den tilbageværende konkurrent*

211. Svenska Rayon, som vil være den eneste anden producent af KVF til tamponer i EØS, er en lille virksomhed med begrænset kapacitet. Selv om Svenska Rayon kun fremstiller specialprodukter¹⁷³ og muligvis vil kunne øge sin kapacitet en smule, kan virksomheden ikke konkurrere effektivt med Acordis og Lenzing, da den er for lille til, at de store kunder vil betragte den som et realistisk alternativ til den nye enhed. Visse kunder har også udtrykt betænkeligheder ved Svenska Rayons økonomiske stabilitet. Virksomheden er ikke kendt som en innovativ virksomhed.

212. Det er højst usandsynligt, at der kommer andre aktører ind på dette marked via import fra Fjernøsten. Producenterne i Fjernøsten fremstiller normalt primært råvare-KVF til tekstilfremstilling og har kun begrænset sagkundskab inden for nonwoven materialer og endnu mindre inden for et hygiejnisk krævende område som KVF til tamponer. Ingen af kunderne til KVF til tamponer har oplyst, at de i øjeblikket køber fibre fra leverandører uden for EØS, og ingen kunder overvejer at gå over til at anvende sådanne leverandører¹⁷⁴.

– *Utilstrækkeligt konkurrencepres fra afbalancerende køberstyrke*

¹⁷³ Svenska Rayon fremstiller også viskosefilamentbånd (se punkt 105 i det foregående).

¹⁷⁴ [Henvisning til et internt dokument]*

213. Parterne har hævdet, at deres konkurrencemæssige adfærd ville blive påvirket i tilstrækkelig grad af deres få kunders stærke køberposition og disse kunders mulighed for at forfølge en dobbelt forsyningsstrategi. En stor procentdel af parternes omsætning fra KVF til tamponer hidrører ganske vist fra nogle få store kunder som [...]*. Det skal dog understreges, at kun nogle af disse kunder i dag forfølger en dobbelt forsyningsstrategi. Desuden vil den anmeldte transaktion i høj grad reducere kundernes muligheder for fremover at forfølge en sådan strategi, eftersom fusionen vil eliminere Lenzing, der er Acordis' største konkurrent. Som forklaret ovenfor kan Svenska Rayon, der bliver den eneste tilbageværende konkurrent, ikke betragtes som en realistisk alternativ forsyningskilde (se punkt 211 i det foregående). Endelig kan kunderne ikke skifte leverandører på kort sigt, fordi det eventuelt vil kræve tilpasning af maskiner og udstyr, og fordi leverandørerne og deres produkter skal gennemgå en skrap kvalifikationstest.
214. Disse resultater bekræftes af bemærkninger fra kunderne selv, hvoraf det store flertal har givet udtryk for alvorlig bekymring over den foreslåede overtagelse af Lenzing. De fleste af dem anser deres nuværende forhandlingsposition for at være jævnbyrdig i forhold til leverandørerne, men det store flertal forventer, at den vil blive kraftigt svækket, hvis den anmeldte transaktion gennemføres.
215. Desuden er prisniveauet for KVF til tamponer (især for Acordis' specialfiber "Galaxy", men også for standardfibre til tamponer) højere end prisniveauet for råvare-KVF [...]*. En sådan prisforskel ville næppe bestå, hvis kunderne rent faktisk havde en tilstrækkeligt stærk position over for leverandørerne.
216. Parterne hævder i deres svar¹⁷⁵, at Kommissionen i sin meddelelse af indsigelser fuldstændigt ignorerer kommentarer fra tamponfabrikanter, som til en vis grad bekræfter mulighederne for at erstatte KVF med andre fibre og kundernes stærke position i tamponsegmentet, og at Kommissionen derfor undervurderer omfanget af denne stærke position. Desuden påpeger de, at processen med at overføre tamponkunder fra Acordis' fabrik i Mobile, Alabama, til Kelheim i Tyskland kun tog fire måneder, hvilket viser, at Kommissionens opfattelse af, at det er umuligt at skifte leverandør på kort sigt, ikke er korrekt. Endelig henviser parterne til tamponfabrikanternes muligheder for at "disciplinere" deres viskoseleverandører via produktsortimentet.
217. Kommissionen har overvejet disse argumenter, men fastholder sin analyse. For det første er de passager fra indlæg fra tredjeparter, som parterne citerer i deres svar, ikke overbevisende. I et af svarene anføres det direkte, at bemærkningen kun er relevant "på længere sigt". En anden kunde, hvis besvarelse citeres af parterne¹⁷⁶, refererer til muligheden for at nedbringe KVF-forbruget med 10 % på to måneder, men peger samtidig på, at en sådan ændring vil medføre ineffektivitet i produktionen. Der henvises til de anvendte fibres produktgenskaber samt tekniske vanskeligheder, tidsforbrug og omkostninger ved at tilpasse produktionsprocessen som forklaring på, hvorfor en sådan substitution ikke i tilstrækkelig grad kan opveje prisstigninger på KVF. Endelig betegner denne producent sin egen position efter fusionen som forholdsvis svag.

¹⁷⁵ I punkt 2.8 ff.

¹⁷⁶ Side 3089-3098, identisk med side 4124-4134 i Kommissionens sagsmateriale.

218. Hvad angår de svar fra to tamponfabrikanter på Kommissionens spørgeskema i fase I, som parterne citerer i deres svar, skal det bemærkes, at den ene af disse kunder mener, det vil medføre meget høje omkostninger at gå over til at anvende andre fibre, hvorfor han ikke anser det for økonomisk realistisk. Denne kunde vil ikke anvende andre fibre i stedet for KVF i tilfælde af en mindre, men ikke-forbigående stigning i prisen på KVF på 5-10 %. Det er korrekt, at denne kunde også anfører, at han kunne erstatte 50 % af sit KVF-forbrug med lyocell, men det kan næppe betragtes som et konkurrencemæssigt pres på parterne, som er de eneste producenter af lyocell på verdensplan. Desuden oplyser kunden, at en substitution vil tage mindst tolv måneder på grund af sikkerheds- og sundhedslovgivningskrav. Den anden kunde, som parterne citerer i deres svar, oplyser, at han "teoretisk" kunne erstatte KVF 100 % med andre fibre og blandinger, men virksomheden har besluttet ikke at arbejde videre med disse alternativer, fordi KVF er bedst egnet til formålet. Ingen af disse to kunder mener, at deres virksomheder efter fusionen vil have en stærk position (den ene af kunderne betegner den som "svagere", og den anden, som mener, at virksomheden har en stærk position uden fusionen, mener, at den efter en fusion vil være "jævnbyrdig" i forhold til leverandørerne. De opfattelser, der kommer til udtryk i disse svar, underbygger derfor til fulde Kommissionens analyse.
219. Heller ikke andre passager fra tamponfabrikanternes svar på fase II-spørgeskemaet, som citeres af parterne, er overbevisende. I tilfælde af en varig prisstigning på 5-10 % for KVF ville en producent gå over til at anvende henholdsvis 25-75 % andre fibre og 25-100 % andre fibre, men den samme producent tilføjer, at det vil kræve et udviklingsarbejde af mindst 24 måneders varighed, og at substitutionen vil kræve meget betydelige ressourcer som følge af anlægsinvesteringer, afprøvninger og kvalitetstest samt tab af produktion, hvilket gør det særdeles usandsynligt, at denne substitutionsmulighed vil lægge et tilstrækkeligt kraftigt konkurrencemæssigt pres på parterne.
220. Det imødegår heller ikke Kommissionens analyse, at en kunde kun forventede begrænsede prisstigninger efter den foreslåede transaktion, og at en anden kunde forventede, at den fusionerede enhed vil være økonomisk sundere. Hverken forventningen om kun begrænsede prisstigninger eller forventningen om en økonomisk sundere enhed efter fusionen udelukker, at parterne kan handle uafhængigt af deres kunder og konkurrenter efter fusionen.
221. Kommissionen anser heller ikke overførslen af kunder fra én Acordis-fabrik (Mobile, Alabama) til en anden (Kelheim, Tyskland) som tilstrækkeligt grundlag for at konkludere, at der ikke er nogen hindringer af betydning for at skifte mellem forskellige KVF-leverandører (se punkt 213 i det foregående). Uanset om disse kunder får deres viskosefibre fra Acordis' amerikanske fabrik eller fra det tyske produktionsanlæg, kommer deres forsyninger af én og samme producent og ikke fra forskellige producenter.
222. Det kan måske forekomme overraskende, at selv store tamponfabrikanter ikke har tilstrækkelig køberstyrke til effektivt at influere på den fusionerede enheds konkurrencemæssige adfærd, men man skal erindre, at disse virksomheder i vidt omfang er "låst fast" af de høje omkostninger ved en substitution. Selv om de store tamponfabrikanter tilhører industrikoncerner, som er mange gange større end viskoseproducenterne, har de ikke noget andet valg end at få deres forsyninger fra den fusionerede enhed, hvis største kunder til KVF til tekstilfremstilling og

nonwoven materialer aftager mindst lige så store mængder som tamponfabrikanterne, og som i realiteten er mindre afhængige af tamponfabrikanterne end omvendt¹⁷⁷. Dette argument gælder i endnu højere grad for mindre, uafhængige tamponfabrikanter.

223. Endelig kan tamponfabrikanternes "mulighed for at disciplinere deres leverandører via produktsortimentet" ikke godtages som et tilstrækkeligt konkurrencemæssigt pres, eftersom tamponfabrikanterne normalt ikke selv køber KVF til andre produkter end tamponer (f.eks. til servietter til babypleje); til disse produkter køber de KVF-fiberdug fra fiberdugfabrikanter. Det er fiberdugfabrikanterne, som køber (råvare)KVF fra KVF-producenterne. Tamponfabrikanterne har derfor kun begrænsede muligheder for at påvirke fiberdugfabrikanternes indkøbsstrategi over for parterne.

– *Utilstrækkeligt konkurrencemæssigt pres fra konkurrencen mellem forskellige fibre*

224. Konkurrencemæssigt pres fra beslægtede produktmarkeder (indbyrdes konkurrence mellem forskellige fibre) er kun relevant for bomulds vedkommende og kan ikke anses for tilstrækkeligt kraftigt til at opveje den stærke position, den nye enhed vil få efter en fusion. Således har en af de største tamponfabrikanter afvist at kunne anvende bomuld, mens en anden mener, at en substitution i givet fald vil medføre ekstremt høje omkostninger.

225. Det pres, de to kunder og andre kunder kunne udøve på den fusionerede enhed ved henholdsvis at anvende andre fibre, indstille produktionen eller reducere deres forbrug af KVF til tamponer, er således meget begrænset (under 6 % i tilfælde af en varig prisstigning på 10 %).

– *Konklusion om KVF til tamponer*

226. Den anmeldte transaktion vil eliminere Acordis' stærkeste konkurrent i EØS og ikke give kunderne noget reelt alternativ, hvilket vil gøre det endnu lettere for Acordis at handle uafhængigt af konkurrenter og kunder.
227. Kommissionen er derfor af de ovenfor anførte grunde nået til den konklusion, at den foreslåede transaktion vil styrke Acordis' dominerende stilling på markedet for KVF til tamponer i EØS, hvilket vil hæmme en effektiv konkurrence på fællesmarkedet og i EØS ganske betydeligt.

(e) *Konklusion om KVF*

228. Kommissionen er derfor af de ovenfor anførte grunde nået til den konklusion, at den foreslåede transaktion vil give den nye enhed en dominerende stilling på EØS-markederne for råvare-KVF og spindefarvede KVF og yderligere styrke Acordis' nuværende dominerende stilling på EØS-markedet for KVF til tamponer, hvilket vil hæmme en effektiv konkurrence på fællesmarkedet og i EØS ganske betydeligt.

¹⁷⁷ Det skal understreges, at markedet for KVF til tamponer er relativt begrænset, som det fremgår af punkt 208 i det foregående. Desuden skal man være opmærksom på, at den eneste anden europæiske producent af KVF anses for at være for lille til at være en reel konkurrent.

229. Kommissionen noterer sig, at selv hvis det relevante produktmarked i modsætning til Kommissionens markedsafgrænsning (se punkt 82-115 i det foregående) omfatter alle former for KVF, vil den anmeldte transaktion eliminere Acordis' stærkeste konkurrent i EØS og resultere i en virksomhed med samlede markedsandele i EØS på [60-70 %]* (se punkt 139), hvorefter der kun vil være tre mindre konkurrenter med begrænset kapacitet tilbage. Markedsvilkårene på det samlede marked for KVF vil være de samme som de generelle markedsvilkår i KVF-sektoren (se punkt 140-158) og på markedet for råvare-KVF (se punkt 159-194 i det foregående), som udgør ca. [70-75 %]* af det samlede salg af KVF i EØS. Den argumentation, der ligger til grund for vurderingen af markedet for råvare-KVF, vil således også være gældende her. Koncentrationen vil derfor give den nye enhed en dominerende stilling, hvilket vil hæmme en effektiv konkurrence på fællesmarkedet og i EØS ganske betydeligt.

(2) *Lyocell*

– *Markedsandele*

230. Lenzing og Acordis er i dag de eneste producenter af lyocell i verden. Lenzings markedsandel er ca. [<25 %]*, medens Acordis' lyocellprodukt, der sælges under betegnelsen "Tencel", tegner sig for ca. [>75 %]* af det samlede salg af lyocell. I EØS er forskellen mellem parternes markedsandele mindre.

– *Eliminering af Acordis' eneste konkurrent*

231. Hidtil har Acordis og Lenzing konkurreret med hinanden på lyocellmarkedet, navnlig i EØS, hvor Lenzing opererede med væsentligt lavere priser for lyocell end Acordis. Den anmeldte transaktion vil give et verdensdækkende monopol på lyocellmarkedet og dermed eliminere enhver eksisterende konkurrence mellem parterne. Den nye enhed vil kunne handle uafhængigt af følgende grunde:

– *Der kan ikke forventes nye aktører på markedet i nærmeste fremtid*

232. Parterne forudser, at en kinesisk og en koreansk virksomhed vil komme ind på markedet omkring 2003, samt at andre producenter vil forsøge sig på et senere tidspunkt, men Kommissionens markedsundersøgelse viste, at der ikke på kort sigt kan forventes nye aktører på markedet. Tværtimod oplyste de potentielle nye markedsaktører, som besvarede Kommissionens spørgeskema, at det ville tage dem flere år, før de blev operationelle og kunne konkurrere effektivt mod parterne på lyocellmarkedet.

233. Lenzing og Acordis hævder, at deres teknologipatenter ikke er nogen hindring for at komme ind på markedet, og at sådanne intellektuelle ejendomsrettigheder kan være vanskelige at håndhæve. Denne opfattelse imødegås kraftigt af tredjeparter, som er interesseret i at komme ind på markedet. Kommissionens undersøgelse viste, at der er en væsentlig teknologisk hindring for at komme ind på markedet, fordi parterne er i besiddelse af et stort antal patentrettigheder til lyocellproduktionsteknologi (se punkt 246-247 i følgende).

234. Parterne hævder i deres svar, at Kommissionen i sin meddelelse af indsigelser undervurderer sandsynligheden for nye aktører på markedet¹⁷⁸. De fremlægger en liste over potentielle nye aktører på markedet, udarbejdet på grundlag af konkurrenters besvarelser af Kommissionens spørgeskemaer.
235. Kommissionen har overvejet disse argumenter, men finder dem ikke overbevisende. Flere af de potentielle nye aktører på markedet, som parterne nævner, er i virkeligheden forskningsinstitutioner, der arbejder med udvikling af lyocellproduktions- og -forarbejdningsteknologi. De kan under ingen omstændigheder betragtes som potentielle producenter af lyocellfibre.
236. Desuden oplyser parterne ikke i deres svar, hvornår størsteparten af disse tredjeparter realistisk kan forventes at gå ind på markedet. Hvad angår den indiske Birla-Grasim-koncerns indtrængen på markedet, som forventes "inden for de næste to år", undlader parterne i deres svar at gøre opmærksom på, at denne tidshorizont er tvivlsom, fordi koncernen ikke råder over afgørende udstyr på grund af Lenzing's/Acordis' designpatentrettigheder, hvorfor det muligvis vil kræve yderligere udviklingsarbejde og længere tid¹⁷⁹. Desuden risikerer alle potentielle nye aktører på markedet sagsanlæg fra Acordis og Lenzing om patentrettigheder (se punkt 248 i det følgende). Hvad angår oplysningen om, at en kinesisk virksomhed skulle ønske at komme ind på markedet (parterne undlader at oplyse navnet på virksomheden), er det ikke blevet bekræftet af markedsundersøgelsen. Navnlig har Kommissionen ikke været i stand til at få kontakt med en sådan virksomhed under markedsundersøgelsen for at få den pågældende potentielle nye aktør på markedet til selv at bekræfte sin fremtidige strategi. Heller ikke virksomheden Hanil fra Korea har over for Kommissionen bekræftet, hvorvidt den allerede er aktiv eller har planer om at blive aktiv på markedet for lyocellfibre¹⁸⁰. Parterne har udelukkende givet vage oplysninger om tredjeparter, hvilket ikke gør det tilstrækkeligt sandsynligt, at der i nær fremtid vil komme nye aktører på markedet, og Kommissionen kan derfor ikke konkludere, at det på kort sigt vil lægge noget konkurrencemæssigt pres af betydning på parternes adfærd¹⁸¹.
237. Under disse omstændigheder kan potentiel konkurrence ikke anses for at lægge et tilstrækkeligt stort konkurrencepres på parterne, som kan opveje virkningerne af den anmeldte transaktion¹⁸².

– *Incitament til at hæve priserne*

238. Markedsundersøgelsen viste desuden, at lyocellmarkedet i øjeblikket er præget af overkapacitet. Der kan derfor være et incitament for den nye enhed til at indskrænke sin lyocellproduktion for at opnå højere priser (ved at integrere Lenzing i Acordis' strategi baseret på Acordis' dyre mærkevareprodukt, Tencel), navnlig i betragtning af

¹⁷⁸ I punkt 3.18 ff.

¹⁷⁹ Se Birlas indlæg side 2077 i Kommissionens sagsmateriale.

¹⁸⁰ Denne mangel på konkrete oplysninger om potentielle nye aktører på markedet kan ikke erstattes eller opvejes i tilstrækkelig grad af henvisninger til oplysninger på websteder, som er meddelt Kommissionen.

¹⁸¹ [Henvisning til et internt strategidokument]*.

¹⁸² [Henvisning til et internt strategidokument]*.

de omfattende investeringer i lyocellteknologi, der skal forrentes. Det skal understreges, at de fleste kunder forventer, at priserne på lyocell vil stige eller i hvert fald forblive på det nuværende niveau i tilfælde af en fusion mellem Acordis og Lenzing, hvorimod de forventer faldende priser, hvis fusionen ikke gennemføres. De fleste af kunderne anser deres nuværende forhandlingsposition for jævnbyrdig i forhold til leverandørerne, medens det overvældende flertal forventer, at den vil blive væsentligt svækket, hvis den anmeldte transaktion gennemføres.

– *Andre argumenter i parternes svar*

239. Parterne hævder i deres svar, at for så vidt angår den konkurrenceretlige vurdering, ignorerer Kommissionen den bredere markedskontekst for lyocell og undervurderer de risici, der er forbundet med lyocellmarkedet¹⁸³. Navnlige anfører de, at Kommissionen i sin meddelelse af indsigelser ikke tager hensyn til det konkurrencemæssige pres, der følger af det faktum, at kunder i senere omsætningsled vil kunne skifte mellem forskellige fibre¹⁸⁴. Ifølge parterne er produkter fremstillet af forskellige fibre næsten fuldstændigt substituerbare for kunder i senere omsætningsled. Den anmeldende part anfører desuden i sit brev, at det fremgår af Kommissionens egne data, at der i tilfælde af en prisstigning på 5-10 % for lyocell bliver talt om et mistet salg af lyocell på 15 %, fordi kunder vil gå over til at anvende andre fibre¹⁸⁵, og hvis det mistede salg som følge af kunders indskrænkninger eller skift til andre fibre medregnes, vil substitutionseffekten øges til 30 %.
240. Kommissionen har overvejet disse argumenter, men finder parternes argumentation selvmodsigende. På den ene side peger de i deres svar på, at lyocellindustrien har store problemer med at finde et marked, at salget er faldet, og at både Acordis og Lenzing har store finansielle problemer med deres respektive lyocellproduktion¹⁸⁶. På den anden side forventer parterne, at der i nær fremtid kommer nye aktører ind på markedet, hvilket tyder på, at lyocell er et attraktivt marked, hvor der kan tjenes penge¹⁸⁷. [...] *¹⁸⁸.
241. Hvad angår sondringen mellem enten at gå over til at anvende andre fibre eller indstille produktionen eller skære ned på forbruget af lyocell, vil Kommissionen henvise til argumenterne i punkt 42 og 190. Desuden skal den erindre om redegørelsen i punkt 67 og 68 for de relativt ubetydelige produktionstab i forhold til den procentvise prisstigning på lyocell. Som det fremgår af denne redegørelse, kan endog større produktionstab efter prisstigninger være profitable, hvis de er kombineret med nedlukning af et anlæg. Det gælder i lige høj grad for et mistet salg på 15 % som for mistet salg på op til 30 %.

¹⁸³ I punkt 3.1, 3.7 ff, 3.16 og 3.17.

¹⁸⁴ I punkt 3.7 ff.

¹⁸⁵ Vedrørende substitution alene henvises til punkt 67 og 68.

¹⁸⁶ I punkt 3.16.

¹⁸⁷ Se parternes svar i punkt 3.18 ff.

¹⁸⁸ [Henvisning til et internt dokument]*.

242. Hvad angår spørgsmålet om, hvorvidt kunder i senere omsætningsled vil gå over til at anvende andre fibre, skal Kommissionen til slut gøre opmærksom på, at den i sit fase I-spørgeskema udtrykkeligt spurgte kunder, om de selv *eller deres kunder* ville gå over til at anvende andre fibre i tilfælde af en lille, men ikke-forbigående prisstigning på 5-10 %. Svarene viste, at kun ca. 4-5 %¹⁸⁹ af salgsmængden af lyocell ville blive påvirket af substitution i så tilfælde. Dette resultat af fase I-spørgeskemaet kan muligvis ved første øjekast forekomme at pege i modsat retning af besvarelserne af spørgeskemaet i fase II (hvis resultater behandles i punkt 67 og 68 vedrørende substitution og punkt 241 vedrørende substitution og indstilling/reduktion af produktionen), men det skal understreges, at i fase I repræsenterede de kunder, der besvarede spørgeskemaet, et større antal salg i EØS end de kunder, der svarede i fase II, hvilket gør fase I-resultatet mere pålideligt.
243. Desuden henviser Kommissionen til sin redegørelse i punkt 190, første og anden sætning, for så vidt angår indbyrdes konkurrence mellem forskellige fibre i senere omsætningsled. Dette argument gælder også for lyocell.

– *Konklusion*

244. Den anmeldte transaktion vil skabe et verdensdækkende monopol på lyocellmarkedet og dermed eliminere enhver eksisterende konkurrence i sektoren ved at sætte parterne i stand til at handle uafhængigt af både potentielle konkurrenter og kunder.
245. Kommissionen er derfor af de ovenfor anførte grunde nået til den konklusion, at den foreslåede transaktion vil give den nye enhed en dominerende stilling på lyocellmarkedet både på verdensplan og i EØS, hvilket vil kunne hæmme en effektiv konkurrence på fællesmarkedet og i EØS ganske betydeligt.

(3) *Lyocellproduktions- og -forarbejdningsteknologi*

– *Samling af patentrettigheder*

246. Acordis og Lenzing er de eneste to aktører, som i dag er aktive på markedet for "driftsklare" hele pakker af lyocellproduktions- og -forarbejdningsteknologi. Begge virksomheder fremstiller lyocell baseret på egen teknologi. For at bilægge en tvist om intellektuel ejendomsret indgik de to virksomheder den 22. december 1997 en krydslicensaftale, i henhold til hvilken de giver hinanden ikke-eksklusiv royaltyfri verdensdækkende licens til at fremstille, anvende og sælge lyocell og lyocellprodukter i hele de respektive patenters gyldighedsperiode. Følgen er, at de begge har haft fuld adgang til den anden parts lyocellproduktionsteknologi siden december 1997.
247. Tilsammen sidder parterne på langt størsteparten af alle eksisterende patenter på lyocellproduktion og -forarbejdning.

– *Mulighed for effektivt at holde nye aktører ude fra markedet*

¹⁸⁹ 3,9 % i tilfælde af en prisstigning på 5 %, 5,3 % i tilfælde af en prisstigning på 10 %.

248. Acordis og Lenzing kan på grundlag af deres respektive patentrettigheder blokere for eller i væsentlig grad forsinke tredjeparters adgang til markedet for fremstilling af lyocell. Tredjeparter, som eventuelt overvejer at markedsføre lyocellproduktions- og -forarbejdningsteknologi eller sælge lyocellproduktionslinjer til potentielle producenter af lyocell, vil konstant være i fare for at krænke disse patenter og risikere efterfølgende sagsanlæg fra parterne. Af samme grund er tredjeparter, som ellers kunne formodes at være potentielle producenter af lyocell, tilbageholdende med at købe lyocellproduktions- og -forarbejdningsteknologi eller produktionslinjer, som er udviklet af andre leverandører end Acordis eller Lenzing.

249. Den anmeldte transaktion vil gøre det endnu vanskeligere for tredjeparter at opnå samlede licenspakker til Acordis' og Lenzings lyocellproduktions- og -forarbejdningsteknologi. For det første reduceres antallet af potentielle licensgivere fra to til én: mens der i dag er to potentielle licensgivere – [...] – vil der kun være én potentiel licensgiver tilbage efter fusionen. For det andet vil incitamentet til at udstede samlede pakker af "driftsklare" licenser til tredjeparter være væsentligt reduceret efter fusionen: som det fremgår af det foranstående (se punkt 230-245), vil den nye enhed have monopol på markedet for korte lyocellfibre i senere omsætningsled og vil derfor ikke have nogen interesse i at se dette monopol truet af en potentiel ny aktør på markedet på grundlag af en licens til deres egen teknologi. På grund af disse virkninger vil konkurrencen om udvikling af individuelle produktions- og forarbejdningspatenter på dette marked også blive hæmmet, fordi antallet af potentielle købere reduceres.

– *Der forventes ingen nye aktører på markedet i nærmeste fremtid*

250. Kommissionens markedsundersøgelse har vist, at der under de ovenfor beskrevne omstændigheder ikke inden for en overskuelig fremtid (dvs. inden for højst to år) kan forventes nye aktører på markedet, der kan tilbyde samlede pakker af "driftsklare" licenser. Østasiatiske virksomheder og den tyske teknologivirksomhed Zimmer AG er begyndt at udvikle deres egen lyocellproduktions- og -forarbejdningsteknologi, men hvis nogen af dem på dette stadium skulle komme hurtigt ind på markedet, vil det kræve licenser til i hvert fald en del af Acordis' og Lenzings lyocellproduktions- og -forarbejdningsteknologi for at undgå risikoen for retssager om intellektuel ejendomsret. Parternes dominerende stilling vil derfor ikke kunne trues på kort til mellemlang sigt.

– *Parternes svar*

251. Parterne kommer ikke ind på disse spørgsmål i deres svar¹⁹⁰. De hævder blot, at en af de tredjeparter, Kommissionen har interviewet, havde fremsat kommentarer "udelukkende i egen interesse" og forsøgte at "snylte på de betydelige investeringer", parterne har foretaget. Desuden understreger de, at uden krydslicensaftalen ville ingen af parterne formentlig nogensinde have produceret lyocell, og de finder det "helt urimeligt at kræve, at omfattende investeringer og F&U skal undermineres i væsentligt omfang for at undgå, hvad der i værste fald kan betegnes som en ringe og hypotetisk begrænsning af konkurrencen mellem parterne, for så vidt angår levering af teknologiudleveringer".

¹⁹⁰ Se punkt 4.1 ff.

252. Kommissionen har overvejet disse påstande, men gør opmærksom på, at dens vurdering af konkurrencesituationen på markedet for lyocellproduktions- og -forarbejdningsteknologi aldrig udelukkende har været baseret på påstande fra en tredjepart, men at den også har taget hensyn til en række faktuelle forhold, herunder oplysninger fra parterne selv (se punkt 246-250 i det foregående). Desuden ændrer den påståede risiko for "snyltere" og parternes interesse i at beskytte deres investeringer og forsknings- og udviklingsarbejde i denne sektor ikke det faktum, at parterne i dag er i besiddelse af langt størsteparten af alle eksisterende patenter på lyocellproduktion og -forarbejdning, at de er i stand til at blokere for eller i betydelig grad at forsinke tredjeparters adgang til markedet for lyocellproduktion, og at det er usandsynligt, at der vil komme nye aktører på markedet inden for en overskuelig fremtid. Disse kendsgerninger, som ligger til grund for Kommissionens vurdering af markedet for lyocellproduktions- og -forarbejdningsteknologi, er ikke blevet anfægtet af parterne, og de har fortsat gyldighed som grundlag for Kommissionens konklusion.

– *Konklusion*

253. Den anmeldte transaktion vil give næsten monopolstilling på verdensplan på markedet for lyocellproduktions- og -forarbejdningsteknologi og dermed eliminere eller i alvorlig grad begrænse enhver form for tilbageværende konkurrence i denne sektor ved at sætte parterne i stand til at handle uafhængigt af både potentielle konkurrenter og kunder. Kommissionen er derfor af de ovenfor anførte grunde nået til den konklusion, at den anmeldte transaktion vil give parterne en dominerende stilling på markedet for lyocellproduktions- og -forarbejdningsteknologi, hvilket vil kunne hæmme en effektiv konkurrence på fællesmarkedet og i EØS ganske betydeligt.

D. TILSAGN

254. Den 25. september 2001 afgav CVC fase II-tilsagn med det formål at afhjælpe de konkurrencemæssige kritikpunkter, Kommissionen havde fremsat i sin meddelelse af indsigelser. Disse forslag er i alt væsentligt en gentagelse af dem, der blev forelagt for Kommissionen den 30. maj i procedures fase I.

(1) Redegørelse for tilsagnene

(a) KVF

255. Acordis tilbyder at give en uafhængig tredjepart ikke-eksklusiv licens på Galaxy-patenter for at producere, anvende og/eller sælge Galaxy¹⁹¹-viskosefibre til tamponer i hele EØS og NAFTA¹⁹².

(b) Lyocell

256. Der skal gives ikke-eksklusiv licens under Lenzings og Acordis' lyocellpatenter til en uafhængig tredjepartslicenstager, som er godkendt af Kommissionen. Denne licens-

¹⁹¹ Galaxy, som er fineste kvalitet af KVF til tamponer, er beskyttet af patenter i nogle afgørende jurisdiktioner (navnlig Det Forenede Kongerige og USA).

¹⁹² Det Nordamerikanske Frihandelsområde.

udstedelse skal ikke omfatte ret til at give underlicenser. Den skal omfatte levering af enhver form for nødvendig teknisk bistand og støtte (inkl. produktions- og -forarbejdnings-teknologi). Rent geografisk skal licensen omfatte mindst hele EØS-området.

257. Forslagene omfatter også fremstillingsaftaler baseret på underentrepriser for en periode på op til fem år for op til i alt [...] ton lyocell om året ved at give tredjepartslicenstagere adgang til den fusionerede virksomheds produktionsinfrastruktur.

(2) Vurdering af tilsagnene

(a) Råvare-KVF

258. De foreslåede tilsagn berører ikke de konkurrencemæssige kritikpunkter vedrørende markedet for råvare-KVF. Således berører den licens på Galaxy-fibre, som parterne tilbyder at give, kun markedet for KVF til tamponer.

(b) Spindefarvede KVF

259. Tilsagnene berører heller ikke de konkurrencemæssige kritikpunkter vedrørende markedet for spindefarvede KVF. Også her skal det bemærkes, at den foreslåede licens på Galaxy-fibre kun er relevant for markedet for KVF til tamponer.

(c) KVF til tamponer

260. Tilsagnene afhjælper ikke i fuldt omfang de konkurrencemæssige kritikpunkter vedrørende markedet for KVF til tamponer. Den foreslåede udstedelse af licenser på Galaxy-patenter vil ikke i tilstrækkelig grad opveje den styrkelse af en dominerende stilling, som bliver resultatet, når Lenzing, som er den eneste, der i realiteten kan true Acordis' dominerende stilling, forsvinder som konkurrent¹⁹³. I betragtning af de høje substitutionsomkostninger, også hvis kunder ønsker at skifte til andre KVF-leverandører, som stadigvæk skulle gennemgå tamponproducenternes strenge interne kvalifikationstest med hensyn til opfyldelse af kvalitetskrav og bestemmelser i sundhedslovgivning (se også punkt 213 og 221)¹⁹⁴, må kunderne forventes at være mere tilbageholdende med at købe deres forsyninger hos denne Galaxy-licenstagere. Denne tilbageholdenhed vil være endnu mere udpræget hos tamponfabrikanter, som er aktive både i USA og EØS, fordi den nye enhed vil være den eneste virksomhed, der kan sikre forsyninger både i EØS og USA uden at skulle benytte oceangående søtransport.

(d) Lyocell

¹⁹³ I virkeligheden er der kun to virksomheder, der kan betragtes som potentielle købere af disse licenser. Den svenske virksomhed, Svenska Rayon, må anses for at være for lille, selv med en Galaxy-licens, til at kunne lægge samme konkurrencemæssige pres på det dominerende firma, som i dag hidrører fra Lenzing og Svenska Rayon tilsammen. Den anden potentielle køber, Säteri Oy i Finland, har det problem, at virksomheden skulle ind på et marked, hvor den ikke tidligere har været aktiv.

¹⁹⁴ Det gælder, uanset hvilken ekstruderings-teknologi (som Galaxy-patenterne vedrører) der anvendes, eftersom kvalifikationstesten omfatter produktionsprocessen som helhed, navnlig med hensyn til hygiejneforhold.

261. Kommissionen anser af følgende grunde ikke de foreslåede tilsagn for tilstrækkelige til at afhjælpe de konkurrencemæssige kritikpunkter vedrørende lyocell, den har fremsat i sin meddelelse af indsigelser.
262. Licenstagere vil ikke på kort sigt kunne give effektiv konkurrence fra et produktionsanlæg, som ikke har tilknytning til parterne. Hvorvidt et sådant uafhængigt produktionsanlæg vil kunne blive operationelt på mellemlang sigt (2-3 år), afhænger bl.a. af den nye enheds tekniske støtte til licenstagere og vurderingen af den pågældende investerings økonomiske rentabilitet. Parterne kunne effektivt hindre den nye aktør i at komme ind på markedet ved at forfølge en prisstrategi baseret på høje priser med reduceret kapacitetsudnyttelse. Opretholdelse af en vis overskydende kapacitet og videreførelse af en strategi baseret på mærkevareprodukter, således som Acordis har gjort det tidligere, ville hindre en ny aktør i at komme ind på markedet.
263. Parternes monopolstilling på kort til mellemlang sigt vil ikke blive tilstrækkeligt presset med den foreslåede aftale, hvor der skal betales afgift for produktionen. På grund af vilkårene i og selve karakteren af denne aftale om produktionsafgifter vil den licenstagere, som har indgået kontrakt om produktionsafgifter (i det følgende benævnt "licenstagere/kontrahent") være i en ufordelagtig forretningsmæssig situation, fordi den nye enhed i vidt omfang vil have adgang til oplysninger om hans forretningsstrategi, omkostninger, salg og kunder.
264. Licenstagere/kontrahenten vil ikke have tilstrækkelig teknisk ekspertise til at kunne konkurrere med den nye enhed på kvaliteten af den tekniske service. Eftersom virksomheden formentlig vil være afhængig af den nye enhed med hensyn til distribution og teknisk bistand, vil den heller ikke kunne konkurrere på kvaliteten af sin distributionsservice. Licenstagere/kontrahenten vil desuden ikke kunne konkurrere rentabelt på priser, fordi prissætningsmodellen i den af parterne foreslåede aftale om produktionsafgifter (produktionsomkostninger plus produktionsafgift) vil indebære højere omkostninger end den nye enheds egne omkostninger. Det vil give den nye enhed mulighed for når som helst at indlede en prisrig. Det vil naturligvis ikke være i licenstagere's forretningsmæssige interesse at løbe denne risiko, hvorfor han enten vil følge en prissætningsstrategi på linje med den nye enheds prissætningsstrategi eller – såfremt den nye enhed beslutter udelukkende at fokusere på mærkevaresegmentet – tilpasse sin adfærd således, at prisen på virksomhedens umærkede produkt (eller produkt med mindre kendt mærke) kom til at ligge på et niveau, som ikke gav effektiv konkurrence til den nye enheds mærkevareprodukt.
265. Eftersom licenstagere/kontrahenten ikke vil være i stand til at gennemføre og afprøve teknologisk udvikling i den periode, virksomheden betaler afgift for sin produktion, vil virksomheden have ringere teknologisk troværdighed over for de kunder, som ønsker at være på forkant med udviklingen. Desuden kan kunderne ikke med sikkerhed vide, om licenstagere vil være indstillet på at levere til dem på længere sigt, før han begynder at bygge sit eget produktionsanlæg. Endelig vil licenstagere's leverandørtroværdighed på lang sigt nødvendigvis være begrænset, selv efter at bygningen af det nye produktionsanlæg er påbegyndt, før dette anlæg var fuldt funktionsdygtigt og har bevist, at det kan sikre regelmæssige forsyninger på længere sigt af den fornødne kvalitet.
266. Licenstagere/kontrahenten vil derfor ikke kunne lægge effektivt pres på den nye enheds konkurrencemæssige stilling på kort til mellemlang sigt.

(e) *Lyocellproduktions- og -forarbejdningsteknologi*

267. De foreslåede tilsagn er utilstrækkelige, hvad angår lyocellproduktions- og -forarbejdningsteknologi. Den nye enhed vil fortsat være den eneste aktør på verdensplan, som kan give licens på denne teknologi, for så vidt angår "driftsklar" teknologi. Ingen anden producent vil derfor kunne påbegynde en produktion af lyocell uden at indgå en licensaftale med den nye enhed eller risikere en retssag om patentrettigheder. Konkurrencen på markedet for lyocellproduktions- og -forarbejdningsteknologi vil derfor blive elimineret for så vidt angår driftsklar teknologi. Det vil ikke blot medvirke til at forsinke den teknologiske udvikling¹⁹⁵, men vil sandsynligvis også betyde, at alle nye aktører på markedet tilpasser deres adfærd inden for produktion af lyocellfibre til den nye enheds adfærd, hvilket ligeledes vil gøre det umuligt for en eventuel ny aktør effektivt at true den nye enheds dominerende stilling inden for lyocellfibre.

(f) *Konklusion om tilsagnene*

268. Kommissionen er af de ovenfor anførte grunde nået til den konklusion, at de foreslåede tilsagn ikke afhjælper de konkurrencemæssige kritikpunkter, den har fremsat i sin meddelelse af indsigelser, og ikke kan danne grundlag for en beslutning om at tillade fusionen.

VII. SAMLET KONKLUSION

269. Kommissionen er af alle de ovenfor anførte grunde nået til den konklusion, at fusionen vil skabe en dominerende stilling på EØS-markederne for korte viskosefibre som råvare, spindefarvede korte viskosefibre, lyocell og lyocellproduktions- og -forarbejdningsteknologi og styrke en dominerende stilling på EØS-markedet for korte viskosefibre til tamponer, hvilket vil hæmme en effektiv konkurrence på fællesmarkedet ganske betydeligt og være i strid med EØS-aftalen –

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Den anmeldte transaktion, hvorved Zellulosefaser Beteiligungsgesellschaft mbH opnår enekontrol med Lenzing AG i den i fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra b), fastsatte betydning, erklæres for uforenelig med fællesmarkedet og EØS-aftalen.

¹⁹⁵ Denne forsinkelse af den teknologiske udvikling vil kunne tilskrives to faktorer: for det første vil den nye enheds incitament til at investere i teknologisk udvikling og dermed gøre det lettere for nye aktører at komme ind på markedet være mindre på grund af det "snylteproblem", den kunne få med licenstagere. Dette "snylteproblem" består også i forbindelse med den nuværende konkurrence-situation mellem Acordis og Lenzing, men det opvejes effektivt af den teknologiske konkurrence mellem de to virksomheder, som tilskynder til innovation. Efter en fusion vil incitamentet til at skabe innovation derfor være mindre.

Artikel 2

Denne beslutning er rettet til:

Zellulosefaser Beteiligungsgesellschaft mbH
Schillerstraße 1
A-4020 Linz

Udfærdiget i Bruxelles, den 17.10.2001

På Kommissionens vegne
Mario MONTI
Medlem af Kommissionen