

Beschikking van de Commissie

van 17/10/2001

waarbij een concentratie onverenigbaar met de gemeenschappelijke markt en de werking van de EER-Overeenkomst wordt verklaard

(zaak nr. COMP/M.2187 – CVC/Lenzing)

(Slechts de tekst in de Engelse taal is authentiek)

(Voor de EER relevante tekst)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap,

Gelet op de Overeenkomst betreffende de Europese Economische Ruimte ("EER-Overeenkomst"), en met name op artikel 57,

Gelet op Verordening (EEG) nr. 4064/89 van de Raad van 21 december 1989 betreffende de controle op concentraties van ondernemingen,¹ laatstelijk gewijzigd bij Verordening (EG) nr. 1310/97,² en met name op artikel 8, lid 3,

Gelet op het besluit van de Commissie van 22 juni 2001 om in deze zaak de procedure in te leiden,

Na de betrokken ondernemingen in de gelegenheid te hebben gesteld hun opmerkingen betreffende de door de Commissie gemaakte bezwaren kenbaar te maken,

Gezien het advies van het Adviescomité voor concentraties,³

Gezien het eindverslag van de raadadviseur-auditeur in deze zaak,⁴

¹ PB L 395 van 30.12.1989, blz. 1; verordening gerectificeerd in PB L 257 van 21.9.1990, blz. 13.

² PB L 180 van 9.7.1997, blz. 1.

³ PB C [...], [...]2001, blz. [...].

⁴ PB C [...], [...]2001, blz. [...].

OVERWEGENDE HETGEEN VOLGT:

1. Op 4 mei 2001 ontving de Commissie een aanmelding overeenkomstig artikel 4 van Verordening (EEG) nr. 4064/89 van de Raad (hierna de "concentratieverordening") van een voorgestelde concentratie, waarbij CVC Capital Partners Group Ltd (hierna "CVC") door de aankoop van aandelen indirect de uitsluitende zeggenschap, in de zin van artikel 3, lid 1, onder b), van de concentratieverordening, verwerft over de Oostenrijkse onderneming Lenzing AG (hierna "Lenzing" genoemd).
2. Na onderzoek van de aanmelding heeft de Commissie geconcludeerd dat de aangemelde transactie binnen de werkingssfeer van de concentratieverordening, zoals laatstelijk gewijzigd, viel en er ernstige twijfel bestond over de verenigbaarheid ervan met de gemeenschappelijke markt en de werking van de EER-Overeenkomst.
3. Na grondig onderzoek van de zaak is de Commissie nu tot de conclusie gekomen dat de voorgenomen concentratie een machtspositie in het leven zou roepen of versterken die tot gevolg heeft dat een daadwerkelijke mededinging op de gemeenschappelijke markt alsmede de werking van de EER-Overeenkomst op significante wijze worden belemmerd.

I. DE PARTIJEN

4. CVC beheert en levert diensten op het gebied van advisering aan beleggingsfondsen. Zij heeft een beheersend belang in meer dan 70 bedrijven, waaronder de Acordis-groep⁵ die actief is in kunstvezels en gespecialiseerde materialen voor gebruik in industriële, textiele, medische en hygiënische toepassingen.
5. Lenzing is actief in de verkoop en productie van kunstmatige cellulosevezels voor gebruik in textiele en niet-textiele toepassingen, machinebouw, plastic films en papierproductie.

II. DE TRANSACTIE

6. Om de exclusieve zeggenschap te verwerven over Lenzing, zal een speciaal daartoe opgerichte Oostenrijkse vennootschap onder de zeggenschap van CVC, Zellulosefaser Beteiligungsgesellschaft mbH genaamd, het meerderheidsbelang van Bank Austria in Lenzing kopen. Na deze transactie zal CVC ook haar aandelenkapitaal in bepaalde dochterondernemingen van Acordis, waaronder activiteiten op het gebied van viscosestapelvezels, lyocell (Tencel), viscosetextielfilament (Enka), industrieel viscosofilament (Cordenka) en het acrylvezelbedrijf van Acordis in Kelheim (Duitsland) en Grimsby (Verenigd Koninkrijk) onderbrengen bij Zellulosefaser Beteiligungsgesellschaft mbH. De

⁵ Zie de beschikking van de Commissie van 20 december 1999 in zaak COMP/M.1755 – *CVC/Acordis* (verkopende partij: Akzo Nobel), alsmede de beschikking van de Commissie van 30 juni 1998 in zaak IV/M.1182 – *Akzo Nobel/Courtaulds* en de beschikking van de Commissie van 19 december 1991 in zaak IV/M.113 – *Courtaulds/Snia* (PB C 333 van 24.12.1991, blz. ...).

overeenkomst inzake de verkoop van aandelen en converteerbare obligaties van 14 februari 2001 vervalt en verliest haar rechtsgeldigheid indien vóór [...] * geen officiële toestemming wordt verkregen voor de voorgenomen transactie.

III. DE CONCENTRATIE

7. CVC zal indirect de uitsluitende zeggenschap verwerven over Lenzing door middel van de aangemelde transactie, die derhalve een concentratie vormt in de zin van artikel 3, lid 1, onder b), van de concentratieverordening.

IV. COMMUNAUTAIRE DIMENSIE

8. De betrokken ondernemingen hebben samen een wereldwijde gezamenlijke omzet van meer dan 5 miljard EUR (CVC, [...] * miljoen EUR in 2000; Lenzing, [...] * miljoen EUR in 2000). Zij hebben elk een omzet in de Gemeenschap van meer dan 250 miljoen EUR (CVC, [...] * miljoen EUR in 2000; Lenzing, [...] * miljoen EUR in 2000), maar ze behalen niet meer dan twee derde van hun respectieve totale omzet in de Gemeenschap in een en dezelfde lidstaat⁶. De aangemelde transactie heeft derhalve een communautaire dimensie in de zin van artikel 1, lid 2, van de concentratieverordening. De transactie vormt ook een geval van samenwerking in het kader van de EER-Overeenkomst, en wel krachtens artikel 2, lid 1, onder c), van Protocol 24 bij die overeenkomst.

V. PROCEDURE

9. Op 30 mei 2001 deden de partijen toezeggingen overeenkomstig artikel 6, lid 2, van de concentratieverordening om eerste-fase-goedkeuring te verkrijgen voor de aangemelde transactie. Als gevolg van deze toezeggingen werd de periode van het initiële onderzoek uit hoofde van artikel 10, lid 1, van de concentratieverordening verlengd van één maand tot zes weken.
10. Op 22 juni 2001 besloot de Commissie de procedure in te leiden overeenkomstig artikel 6, lid 1, onder c), van de concentratieverordening.
11. Op 9 augustus 2001 zond de Commissie een mededeling op grond van artikel 18 van de concentratieverordening en Protocol 21 van de EER-Overeenkomst (hierna “mededeling van punten van bezwaar”) aan de aanmeldende partij. Nadat de aanmeldende partij op 13 augustus 2001 toegang had gekregen tot het dossier van de Commissie, diende de aanmeldende partij op 29 augustus 2001 een gezamenlijk antwoord van CVC, Acordis en Lenzing in op de mededeling van punten van bezwaar (hierna “antwoord” genoemd). CVC deelde de raadadviseur-auditeur van de Commissie op 21 augustus 2001 mee dat zij geen gebruik zou maken van haar

* Op bepaalde plaatsen in deze tekst werd vertrouwelijke informatie weggelaten; het weggelaten gedeelte wordt aangegeven met vierkante haken en een asterisk.

⁶ De omzet is berekend overeenkomstig artikel 5, lid 1, van de concentratieverordening en de mededeling van de Commissie betreffende de berekening van de omzet (PB C 66 van 2.3.1998, blz. 25).

recht op een formele hoorzitting. Op 11 september 2001 verstrekte de Commissie de aanmeldende partij aanvullende informatie, waarin zij bepaalde feiten uit haar dossier samenvatte. De aanmeldende partij gaf in haar schrijven van 17 september 2001 aanvullend commentaar op deze informatie (hierna “het schrijven” genoemd).

12. Op 25 september 2001 deed de aanmeldende partij toezeggingen met het oog op het wegnemen van de concurrentiebezwaren, zoals die door de Commissie waren vastgesteld in haar mededeling van punten van bezwaar. Zij zullen hieronder worden beschreven en beoordeeld (in overweging 254 e. v.).

VI. VERENIGBAARHEID MET DE GEMEENSCHAPPELIJKE MARKT

A. DE RELEVANTE PRODUCTMARKTEN

(1) Inleidende opmerkingen

13. De aangemelde concentratie heeft betrekking op de vezelsector en in het bijzonder op de productie en levering van kunstmatige stapelvezels voor gebruik in textiele en niet-textiele toepassingen (de laatste worden ook omschreven als “vezelvlies” of “niet-gesponnen”-toepassingen). Hoewel Acordis actief is op het gebied van verschillende vezels,⁷ is het enige terrein waar overlapping tussen concurrerende bedrijven bestaat, de sector van cellulosestapelvezels, met name viscosestapelvezels en lyocellstapelvezels. Door deze transactie zou CVC 's werelds grootste leverancier van deze vezels worden. Aangezien de partijen bij de concentratie de productmarkt beschouwen als het totaal van alle soorten natuurlijke, synthetische en cellulosestapelvezels (maar niet filamentvezels), zijn de volgende punten over de indeling van vezels bedoeld om de noodzakelijke achtergrondinformatie te geven.

(a) Het onderscheid tussen stapelvezels en continufilamentgaren

– Stapelvezels

14. Stapelvezels vertegenwoordigen ongeveer 70% van de mondiale vraag naar vezels en worden van oudsher voornamelijk gebruikt voor textiel. Natuurlijke vezels (behalve zijde), van dierlijke of plantaardige herkomst, zijn stapelvezels, dat wil zeggen vezels met een beperkte lengte. Katoen en wol bijvoorbeeld, de twee meest gangbare natuurlijke stapelvezels, worden gekenmerkt door stapellengtes van respectievelijk circa 40 mm en 70-80 mm. Stapelvezels worden ofwel tot garen gesponnen en vervolgens geweven of gebreed voor gebruik in textiele toepassingen, ofwel gebruikt in niet-gesponnen (“vezelvlies”)-vorm, bijvoorbeeld – van oudsher – als vilt of vulmateriaal voor kussens, spreien, etc., maar de laatste tijd voor een nog breder scala van toepassingen.
15. Kunstmatige stapelvezels zijn ontwikkeld om de kwaliteiten van natuurlijke vezels te imiteren, maar ook te verbeteren. Er zijn twee soorten kunstmatige stapelvezels:

⁷ De belangrijkste activiteiten van Acordis in de sector van filamentgaren zijn: viscosetextielfilament, industrieel viscosofilament, acetaattextielfilament, industrieel polyesterfilament en industrieel polyamidefilament. Voorts is Acordis actief op het gebied van acrylstapelvezels en industriële koolstofvezels. Omdat deze producten geen mededingingsbezwaren opleveren, worden zij verder buiten beschouwing gelaten.

terwijl cellulosevezels (zoals viscose en lyocell) worden gemaakt van houtpulp, worden synthetische vezels (zoals polyester, polypropyleen, polyamide en acryl) gewoonlijk geproduceerd op thermoplastische basis. De vezels worden in een bundel geëxtrudeerd en later in stapels gesneden, waardoor er stapelvezels van worden gemaakt.

– *Continuifilamentgaren*

16. In tegenstelling tot stapelvezels wordt (kunstmatig) continuifilamentgaren met behulp van een totaal ander productieproces in andere fabrieken geproduceerd en bezit dit garen geheel eigen kenmerken; het wordt dan ook gebruikt in andere toepassingen. Hoewel het in principe is gebaseerd op dezelfde cellulose- of synthetische grondstof als kunstmatige stapelvezels, wordt filamentgaren geëxtrudeerd in één enkel continuifilament en op een spoel gedraaid; het kan verscheidene kilometers lang zijn. De kwaliteitscriteria voor de grondstof voorafgaand aan de extrusie zijn aanzienlijk strenger (oneffenheden en onzuiverheden moeten worden uitgesloten) en de geproduceerde hoeveelheden zijn aanzienlijk kleiner dan in de stapelvezelsector; filamentgaren is daarom veel duurder dan stapelvezels⁸. Een belangrijke toepassing van viscosefilamentgaren is bijvoorbeeld de versterking van autobanden, waarvoor de sterkte van gesponnen viscosestapelvezels absoluut onvoldoende zou zijn.

– *Praktijk van de Commissie*

17. In vorige beschikkingen⁹ heeft de Commissie geoordeeld dat stapelvezels en continuifilamentgaren tot verschillende productmarkten behoren en dit onderscheid wordt door de aanmeldende partij niet bestreden. Bovendien bestaat er geen horizontale overlapping tussen de partijen in de filamentgarensector: alleen de Acordis-groep is actief in de productie van verschillende kunstmatige soorten filamentgaren van cellulose- en synthetische vezels.

(b) Het onderscheid in toepassingsgebied en vezeltypes

18. Een ander fundamenteel onderscheid dat werd gemaakt in eerdere beschikkingen van de Commissie, was het toepassingsgebied. De Commissie was van oordeel dat vezels voor textiele toepassingen, industriële toepassingen en vloerbedekking (tapijten) tot verschillende productmarkten behoren.¹⁰ Wat deze markten betreft, was de Commissie voorts van oordeel dat vezels konden worden onderscheiden op basis van vezelsoort.¹¹ Deze benadering wordt ook gehanteerd in de kaderregeling voor staatssteun aan de sector synthetische vezels uit 1996¹².

⁸ Ter illustratie het volgende citaat uit een intern document van de partijen: [...]*.

⁹ Zie de beschikking van de Commissie van 30 juni 1998 in zaak IV/M.1182 – *Akzo Nobel /Courtaulds* et al.

¹⁰ Zie de beschikking van de Commissie van 30 september 1992 in zaak IV/M.214 – *DuPont / ICI* et al.

¹¹ Bijvoorbeeld in de markt van textiel filamentgaren met betrekking tot viscose en acetaat (beschikking van de Commissie van 19 december 1991 in zaak IV/M.113 – *Courtaulds/Snia* en beschikking van de Commissie van 30 juni 1998 in zaak IV/M.1182 – *Akzo Nobel /Courtaulds*), polyester en polyamide (beschikking van de Commissie van 3 februari 1994 in zaak IV/M.399 – *Rhône-Poulenc-Snia*

(c) De definitie van de productmarkt, zoals voorgesteld door de partijen

19. De partijen zijn van mening dat de relevante productmarkt niet slechts uit kunstmatige cellulosestapelvezels bestaat, maar uit alle kunstmatige (cellulose- en synthetische) alsmede natuurlijke stapelvezels. Zij stellen dat er tussen de verschillende vezels een hoge mate van substitueerbaarheid bestaat, met name tussen katoen, viscose en polyester.

(2) Methodologie

20. De Commissie heeft een diepgaand marktonderzoek verricht, waarbij zowel directe klanten van de partijen als klanten lager in de bedrijfskolom, alsmede de partijen zelf en hun concurrenten waren betrokken. Zij ontving antwoorden van meer dan 100 respondenten, waarvan de meeste directe klanten van de partijen zijn. Dit marktonderzoek stelde de Commissie in staat om zowel vanuit de vraag- als de aanbodzijde een analyse te maken van de relevante vraagstukken, namelijk of op de volgende gebieden onderscheid moet worden gemaakt:
- een onderscheid tussen kunstmatige cellulosestapelvezels (viscose en lyocell), synthetische stapelvezels (in het bijzonder polyester en polypropyleen) en natuurlijke vezels (met name katoen),
 - een onderscheid tussen verschillende soorten kunstmatige cellulosestapelvezels (viscose en lyocell) en
 - een onderscheid in toepassingen en tussen groepen klanten.
21. Voorts heeft de Commissie uitgebreide informatie beoordeeld over de verkoopvolumes van de partijen en de prijzen die zij gedurende verscheidene jaren hebben berekend, en heeft zij een analyse van prijscorrelaties en –elasticiteit uitgevoerd.
22. De vezels die de aanmeldende partij als de nauwste substituten voor kunstmatige cellulosestapelvezels beschouwt, zijn katoen, polyester en polypropyleen (de laatste in veel mindere mate, met name op het terrein van het vezelvlies). De argumentatie van de Commissie met betrekking tot de omschrijving van de relevante productmarkten zal zich derhalve richten op de vervangbaarheid van deze vezels door viscosesestapelvezels en lyocellstapelvezels, alsmede op de substitueerbaarheid van viscosesestapelvezels en lyocellstapelvezels.

– Door de partijen ingediende stukken

-- Respons van de klanten

/Nordfaser), polyester en viscose (beschikking van de Commissie van 10 februari 1995 in zaak IV/M.533 – *TWD/Akzo Nobel /Kuagtextil*); in de markt van tapijtvezels met betrekking tot polyamide (nylon) en polypropyleenvezels (Beschikking 93/9/EEG van de Commissie van 30 september 1992 in zaak IV/M.214 – *DuPont/ICI*, PB L 7 van 13.01.1993, blz. 13).

- ¹² PB C 94 van 30.03.1996; mededeling van de Commissie betreffende de verlenging van de geldigheidsduur, PB C 24 van 29.01.1999, blz. 18.

23. In hun antwoord¹³ stellen de partijen dat de respons op het marktonderzoek van de Commissie ver onder de 50% ligt en dat het onvermijdelijk is dat de inhoud van het dossier niet representatief is voor de reactie van de markt in bredere zin.
24. De Commissie heeft dit argument gewogen en handhaaft haar mening dat de resultaten van haar marktonderzoek een betrouwbare feitelijke basis vormen voor haar beoordeling van de aangemelde transactie. Het antwoordpercentage van directe klanten van de partijen in de EER, die cruciaal zijn voor de beoordeling van de effecten van de aangemelde transactie op de Europese markt, ligt ruim boven de 50%, in absolute aantallen en als percentage van de verkoopvolumes van de partijen. Voorts dient opgemerkt te worden dat bij het marktonderzoek van de Commissie zowel kleine als grote klanten in alle segmenten van de relevante activiteiten van de partijen waren betrokken. De resultaten kunnen daarom als representatief worden beschouwd. De lagere respons van klanten buiten de EER en van klanten lager in de bedrijfskolom, wier deelname aan het marktonderzoek slechts een complementair karakter droeg, heeft geen invloed op de representativiteit van het onderzoek van de Commissie.¹⁴

-- Methodologie bij de toepassing van de SSNIP-test

25. In haar schrijven¹⁵ stelt de aanmeldende partij voorts dat er een fundamentele fout is gesloten in de methodologie van de Commissie bij de toepassing van de SSNIP¹⁶-test en dat de benadering van de Commissie in de vragen 8-15 van haar vragenlijsten in fase II aan klanten onvolkomenheden vertoont.¹⁷ Volgens de

¹³ In punt 2.4. Hetzelfde argument wordt verwoord in de brief van de partijen (op bladzijde 3) waar de aanmeldende partij ook wijst op vermeende “duplicatie”. De Commissie blijft bij haar standpunt dat haar beoordeling van het marktonderzoek niet wordt beïnvloed door dubbeltelling.

¹⁴ Opgemerkt dient te worden dat van de door de partijen verstrekte contactgegevens van klanten (in hun antwoord stellen zij dat dit er meer dan 300 zijn) een aanzienlijk aantal niet gebruikt kon worden in het marktonderzoek van de Commissie, omdat deze gegevens, met name de faxnummers, niet correct waren. Hoewel de Commissie de partijen hierop in een vroeg stadium heeft gewezen, hebben de partijen geen correcte gegevens verstrekt.

¹⁵ In punt 2.2 (derde stip), 2.16 e. v. en in punt 3.11.

¹⁶ Kleine maar significante prijsstijging die niet van voorbijgaande aard is.

¹⁷ Vraag 8 van de vragenlijst in fase II van de Commissie aan klanten luidt als volgt:

“8. (1) Als de prijs van viscosestapelvezels blijvend met 5% zou stijgen, zou u dan voor de productie van elk van uw bovengenoemde van viscosestapelvezels vervaardigde producten (groepen)

- a) 100% andere soorten vezels gebruiken in plaats van viscosestapelvezels,
- b) het percentage viscosestapelvezels in het mengsel verminderen,
- c) stoppen met de productie van dit product of
- d) niets veranderen?

(2) Met hoeveel zou dit uw totale gebruik van viscosestapelvezels verminderen?

(3) Met hoeveel zouden de prijzen van de van viscosestapelvezels vervaardigde producten stijgen als u geen andere soorten vezels zou gebruiken, het percentage viscosestapelvezels niet zou verminderen of niet zou stoppen met de productie van deze producten?”

Vraag 9 is een herhaling van vraag 8, maar met een prijsstijging van 10%.

Vraag 10 is een herhaling van vraag 8, maar betreft producten of groepen producten die zijn vervaardigd van lyocell.

Vraag 11 is een herhaling van vraag 10, maar met een prijsstijging van 10%.

aanmeldende partij zijn de resultaten van een dergelijke hypothetische test subjectief, onvermijdelijk willekeurig en onbetrouwbaar. De anmeldende partij stelt dat de vragen van de Commissie aan de klanten van de partijen niet duidelijk maken dat prijsverhogingen voor één vezel gerelateerd kunnen worden aan de prijs van andere vezels en dat was nagelaten om in de vragen een periode aan te geven waarin die omschakeling kan plaatsvinden; volgens de anmeldende partij zou een periode van ten minste één jaar op zijn plaats zijn geweest. Voorts geeft de anmeldende partij in overweging dat de vragenlijsten geen optie bevatten voor de vermindering van de hoeveelheid op basis van viscose of lyocell geproduceerde producten. Tot slot voert de anmeldende partij aan dat de Commissie had moeten vragen om empirische gegevens over de mate waarin klanten in het verleden hun viscose- en lyocellgebruik hebben verminderd als reactie op relatieve prijsverschillen van niet-voorbijgaande aard tussen viscose en lyocell en andere vezels.

26. Na afweging van deze argumenten blijft de Commissie bij haar standpunt dat haar marktonderzoek en in het bijzonder haar vragen aan de klanten van de partijen tijdens het onderzoek in de tweede fase, een betrouwbare en objectieve basis vormen voor de definitie van de relevante productmarkten en voor de beoordeling van de aangemelde transactie vanuit het oogpunt van concurrentie. Het gebruik van de SSNIP-test voor deze zaak is in overeenstemming met het gangbare beleid van de Commissie.¹⁸ Met name dient opgemerkt te worden dat de SSNIP-test per definitie van hypothetische aard is. Voorts gaat de test over het algemeen uit van een prijsstijging van niet-voorbijgaande aard, en blijven tijdelijke prijsfluctuaties buiten beschouwing. Daarom was er in de vragenlijsten van de Commissie uitdrukkelijk sprake van “permanente” prijsstijgingen. De vaststelling van een concrete periode voor de omschakeling zou willekeurig zijn geweest en de partijen hebben geen redenen aangevoerd waarom een periode van “ten minste één jaar” voor de omschakeling naar hun mening op zijn plaats zou zijn geweest.
27. Bovendien maakten alle betwiste vragen aan de klanten van de partijen duidelijk dat de onderliggende hypothetische prijsstijgingen voor viscosestapelvezels of lyocell, moesten worden gezien tegen de achtergrond van het bestaan van andere, alternatieve vezels; de Commissie vroeg uitdrukkelijk of klanten “andere soorten vezels zouden gebruiken in plaats van” of zouden “omschakelen van viscosestapelvezels of lyocell naar een ander type vezel”.¹⁹ Uit het voorgaande blijkt duidelijk dat het marktonderzoek van de Commissie betrekking had op hypothetische, *relatieve* prijsverschillen tussen viscosestapelvezels, lyocell en andere soorten vezels. Men zou ook kunnen opmerken dat de vragen slechts betrekking hadden op een prijsstijging van viscosestapelvezels of lyocell, waaruit, mede gezien de verwijzingen naar andere vezels, blijkt dat wordt verondersteld dat de prijzen van de laatstgenoemde statisch zijn.

Vraag 15 luidt als volgt: “Zou u over het algemeen en in geval van een permanente prijsstijging van 5-10% (volledig of gedeeltelijk) omschakelen van viscosestapelvezels of lyocell op een ander type vezel en met hoeveel zou dit uw gebruik van viscosestapelvezels of lyocell verminderen?”

¹⁸ Mededeling van de Commissie inzake de definitie van de relevante markt voor de doelstellingen van het communautaire mededingingsrecht, PB C 372 van 9.12.1997, blz. 5 (punt 17).

¹⁹ Zie voetnoot 17. Opgemerkt zij dat vraag 15 zelfs concrete mogelijkheden voor de omschakeling bevatte, zoals “van viscosestapelvezels naar lyocell” of “van lyocell naar viscosestapelvezels”.

28. Bovendien bevatten de vragenlijsten van de Commissie, in tegenstelling tot de beweringen van de aanmeldende partijen, wel degelijk een vraag over vermindering van de hoeveelheid op basis van viscose en lyocell geproduceerde producten. Aan klanten werd gevraagd met hoeveel, afhankelijk van de situatie, hun totale gebruik van viscosestapelvezel of lyocell in het geval van een prijsstijging zou verminderen.²⁰
29. Tot slot merkt de Commissie op dat haar beoordeling niet slechts is gebaseerd op een analyse die vooruitblijkt op een hypothetische toekomstige omschakeling naar andere vezels, maar ook op empirische gegevens van marktbevingen in het verleden. Het is zelfs zo dat de prijsrelatieanalyse van de Commissie (zie hieronder, met name overweging 72 e. v.) gericht was op de vaststelling van substitutiepatronen in het verleden op basis van door de partijen zelf verstrekte gegevens. (Opgemerkt kan worden dat de bezwaren van de partijen ten aanzien van de toepassing van statistische technieken, zoals correlatie, op gegevens uit het verleden – zoals beschreven in het volgende hoofdstuk – niet in overeenstemming zijn met het feit dat zij in hun schrijven aandringen op het gebruik van gegevens over het verleden, die om bruikbaar te kunnen zijn, uiteraard moeten worden geanalyseerd.)

-- Gebruik van correlatiegegevens

30. Tot slot brachten de partijen in hun antwoord²¹ de mening naar voren dat de Commissie in haar mededeling van punten van bezwaar te veel nadruk heeft gelegd op correlatiegegevens in plaats van op feitelijke voorbeelden van omschakeling. Na afweging van deze argumenten is de Commissie tot de conclusie gekomen dat zij het standpunt van de partijen niet deelt. Hieronder zal zij een toelichting geven op haar gebruik van correlatiegegevens en de kwestie van de omschakeling naar andere vezels (zie overwegingen 78-79 en 110-114).

(3) Het fundamenteel onderscheid tussen viscosestapelvezels, lyocellstapelvezels, katoen, polyester en polypropyleen

31. Het marktonderzoek heeft duidelijk gemaakt dat er een fundamenteel onderscheid moet worden gemaakt tussen viscosestapelvezels, lyocellstapelvezels, katoen, polyester en polypropyleen.

(a) Substitueerbaarheid aan de vraagzijde

32. Twee producten worden als substitueerbaar beschouwd als de directe klant het als een realistische en rationele mogelijkheid beschouwt om bijvoorbeeld op een kleine, maar significante permanente prijsstijging van één product te reageren door binnen relatief korte tijd over te schakelen op het andere product. De producten moeten in economische en technische zin een redelijk alternatief zijn voor het andere.²²

²⁰ Vragen 8(2), 9(2), 10(2) en 11(2) van de vragenlijst in fase II aan klanten (zie voetnoot 17).

²¹ In punt 2.2 (derde stip), 2.16 e. v. en in punt 3.11.

²² Zie Beschikking 93/9/EEG van de Commissie van 30 september 1992 in zaak IV/M.214 – *DuPont/ICI*, PB L 7 van 13.01.1993, blz. 13 (overweging 23); zie ook de mededeling van de

Hoewel kan worden erkend dat verschillende soorten vezels in beperkte mate uitwisselbaar zijn, bestaat er aan de vraagzijde niet voldoende substitueerbaarheid tussen kunstmatige cellulosevezels en andere vezels, en tussen de twee belangrijkste soorten cellulosevezels (viscose en lyocell) om te concluderen dat zij tot dezelfde productmarkt behoren. Deze bevindingen werden bevestigd door de resultaten van het marktonderzoek:

– *Viscosestapelvezels*

-- Onderscheidende producteigenschappen

33. Viscosestapelvezels zijn een product met zeer specifieke kenmerken, waardoor het zich van alle andere vezels onderscheidt. In de context van het door de Commissie verrichte marktonderzoek wees een groot aantal klanten op deze kenmerken. De belangrijkste eigenschap van viscosestapelvezels is de hoge vochtabsorptie ervan in combinatie met de hoge vochtretentiecapaciteit, die groter is dan de absorptiecapaciteit van alle andere vezels die door de aanmeldende partij worden beschouwd als naaste substituten, namelijk katoen, polyester en polypropyleen. Door deze eigenschap komen viscosestapelvezels in aanmerking voor een grote verscheidenheid van toepassingen, zowel op het gebied van textiel (dankzij het draagcomfort dat het gevolg is van deze eigenschap) als in vezelvliesoepassingen (huishoudelijk gebruik, medische en hygiënische toepassingen, producten voor de persoonlijke verzorging en industriële toepassingen zoals filters en binnenvoeringsmateriaal voor kunstleder).²³
34. Een kenmerk dat viscosestapelvezels onderscheidt van polyester en polypropyleen, is de afbreekbaarheid ervan, wat een belangrijke factor is, met name voor wegwerpartikelen van vezelvlies. Vergeleken met katoen, is op textielgebied met name de zachtheid en soepelheid van viscosestapelvezels van belang.²⁴ Bovendien hebben viscosestapelvezels specifieke verfeigenschappen, waardoor zij zich, zowel op textielgebied als voor vezelvliesoepassingen, onderscheiden van katoen en polyester.
35. Anderzijds hebben viscosestapelvezels ook onderscheidende producteigenschappen die het gebruik ervan in bepaalde toepassingsgebieden beperken. Bijvoorbeeld de hoge rek in natte toestand en de lage sterktegraad in natte toestand maken viscosestapelvezels in pure staat ongeschikt om in de machine te wassen. Door de goede verwerkbaarheid ervan zijn viscosestapelvezels een populair materiaal om te vermengen met zowel katoen als polyester, waardoor gebruik wordt gemaakt van de respectieve voordelen van de vezels en de nadelen van iedere afzonderlijke vezel worden geminimaliseerd. Dit feit op zich kan worden gezien als een aanwijzing voor de eigenheid van viscosestapelvezels, vooral wanneer men rekening houdt met het feit dat viscosestapelvezels duurder²⁵ zijn dan andere vezels: als het gebruik van

Commissie inzake de definitie van de relevante markt voor de doelstellingen van het communautair mededingingsrecht, PB C 372 van 9.12.1997, blz. 5 (paragrafen 15 en 17).

²³ Dit wordt bevestigd door de volgende uiteenzetting in een door CVC ingediend intern document: [...]*.

²⁴ Dit wordt bevestigd door de volgende uiteenzetting in een door CVC ingediend intern document: [...]*.

²⁵ [...]*.

viscosestapelvezels geen toegevoegde waarde zou opleveren, zou dit materiaal, gezien zijn hogere prijs, niet worden gekozen.

-- Inflexibiliteit van de vraag

36. Het door de Commissie verrichte marktonderzoek heeft aangetoond dat er aan de vraagzijde onvoldoende substitueerbaarheid tussen viscosestapelvezels en andere vezels bestaat om ze op te nemen in dezelfde relevante markt. Een meerderheid van de ondervraagde klanten verklaarde namelijk dat zij viscosestapelvezels in hun producten absoluut niet konden vervangen. Volgens hun antwoorden zouden sommige klanten de productie van het betreffende product moeten staken en een overgrote meerderheid van de klanten zou simpelweg niets veranderen als de prijs van viscosestapelvezels met 5-10% zou stijgen. De meest genoemde redenen om niet om te schakelen waren de specifieke producteigenschappen van viscosestapelvezels en de eisen die worden gesteld door klanten lager in de bedrijfskolom.
37. In hun antwoord²⁶ voeren de partijen voorts aan dat een meerderheid van de klanten (52%) verklaarde dat zij hun productievolumes zouden verminderen als reactie op een kleine, maar permanente prijsstijging, dat de reactie van 18% zou afhangen van de omstandigheden in de markt en dat slechts 24% zei dat zij niet zouden omschakelen of hun volume verminderen. Voorts stellen de partijen dat een groter gewicht zou moeten worden toegekend aan feitelijk bewijs van omschakeling naar andere vezels.²⁷
38. Na afweging van deze argumenten blijft de Commissie bij haar oorspronkelijke conclusies die zijn gebaseerd op de resultaten van het marktonderzoek. Ten eerste dient opgemerkt te worden dat de methodologie van de partijen voor de berekening van hun cijfers inconsequent is, omdat er geen onderscheid wordt gemaakt tussen antwoorden op de vragenlijsten in de fases I en II, waardoor het onvermijdelijk was dat antwoorden van bepaalde klanten die op beide vragenlijsten reageerden, dubbel werden geteld. Voorts waren er aanzienlijke verschillen tussen de vragen die in fase I en fase II aan klanten werden gesteld en kunnen zij niet samen worden beoordeeld.²⁸ Gezien ook het feit dat het antwoord slechts percentages vermeldt en noch absolute getallen noch precieze verwijzingen naar het dossier van de Commissie, is de Commissie niet in staat om deze cijfers te verifiëren. De Commissie kan zich derhalve niet verlaten op de cijfers van de partijen bij haar beoordeling van de aangemelde transactie en verwijst naar haar eigen analyse van de omschakeling van volumes, zoals vermeld in overweging 40.
39. Ten tweede: ten aanzien van het bewijs voor feitelijke (volledige en gedeeltelijke) omschakeling waarnaar de partijen verwijzen, ontkent de Commissie niet dat bepaalde klanten omschakelen op andere vezels. Er dient echter opgemerkt te worden dat dit geïsoleerde voorbeelden zijn die niet representatief zijn voor de

²⁶ In punt 2.5 e. v., in het bijzonder in punt 2.7.

²⁷ In punt 2.18 en in bijlage 6 en 7

²⁸ De beoordeling van deze vragenlijsten wordt bijvoorbeeld beschreven in overwegingen 40 en 188.

algemene reactie van de markt, zoals het marktonderzoek van de Commissie aantoonst.²⁹

40. Voorts heeft de Commissie op basis van de geanonimiseerde samenvatting van het verwachte omschakelingsgedrag van klanten in geval van een kleine maar permanente prijsstijging van 10%³⁰, de antwoorden van klanten op haar marktonderzoek gewogen naar de hoeveelheid per afzonderlijke klant gekochte vezel in het jaar 2000. Het resultaat van deze analyse is dat een prijsverhoging van viscoses Stapelvezels van 10% zou leiden tot een minder dan 5% lagere vezelverkoop van de partijen aan deze klanten vanwege het omschakelen van klanten op andere vezels,³¹ wat het standpunt van de Commissie dat er onvoldoende substitueerbaarheid tussen viscoses Stapelvezels en andere vezels bestaat om eerstgenoemde op te nemen in dezelfde relevante markt, volledig bevestigt.
41. In haar schrijven voert de aanmeldende partij aan dat de Commissie bij het omschakelingseffect geen rekening heeft gehouden met de klanten die verklaarden dat zij de productie van producten op basis van viscoses Stapelvezels of lyocell zouden verminderen of staken in geval van een prijsverhoging van 5-10% voor viscoses Stapelvezels of lyocell.
42. Na afweging van dit argument blijft de Commissie bij haar standpunt dat de klanten die antwoordden dat zij hun productie op basis van viscoses Stapelvezels zouden staken of verminderen, niet tot dezelfde categorie behoren als de klanten die zouden omschakelen naar andere vezels. Klanten die zeiden dat zij zouden omschakelen, kunnen theoretisch worden beschouwd als indicatief voor een bredere productmarkt indien een dergelijke omschakeling in een zodanig hoge mate plaatsvindt dat een prijsverhoging van 5-10% onrendabel wordt. Daarentegen moeten klanten die antwoordden dat zij hun productie zouden staken of verminderen, worden beschouwd als indicatief voor precies het tegenovergestelde wat de definitie van de productmarkt betreft. In feite geven de laatstgenoemde klanten door hun antwoord aan dat zij sterk afhankelijk zijn van een specifiek type vezel en niet kunnen omschakelen, zelfs in het geval van significante prijsverhogingen die niet van voorbijgaande aard zijn.

-- Tendensen in het gebruik op de lange en korte termijn

43. De aanmeldende partij wijst op langetermijntendensen in het gebruik van stapelvezels, die bijvoorbeeld een daling in het gebruik van viscoses Stapelvezels laten zien na een piek rond 1970. Zij vergelijkt dit verschijnsel met de scherpe

²⁹ De door de partijen in hun antwoord gegeven voorbeelden (bijlage 6 en 7) zijn een afspiegeling van minder dan 10% van hun totale klantenbestand.

³⁰ De informatie is de partijen op 11 september ter beschikking gesteld (zie overweging 10).

³¹ Dit cijfer geeft het verkoopvolume aan dat verloren gaat door omschakeling van klanten in vergelijking met het totale volume van de verkoop aan klanten die reageerden op deze vraag. De steekproef van klanten die reageerden, is uiterst representatief. Zij vormen ruim meer dan 50% van de totale omzet van de partijen in de EER. De Commissie heeft in fase I van het onderzoek ook een andere vraag over de omschakeling gesteld, die zal worden besproken in het kader van de beoordeling van belemmeringen voor de concurrentie in overwegingen 187-190, omdat daarin een uitvoerige inschatting van de reacties van klanten lager in de bedrijfskolom aan de orde komt. Ook zal daar de volumevermindering door het staken van productie worden besproken.

stijging van het polyestergebruik en met het stijgende gebruik van andere synthetische vezels zoals polypropyleen.³²

44. De Commissie merkt echter op dat de daling in het gebruik van viscosestapelvezels³³, dat in Europa in de jaren negentig wel degelijk aanzienlijk is verminderd, op zich geen bewijs vormt voor de substitueerbaarheid van viscosestapelvezels met andere soorten stapelvezels. Integendeel: het feit dat men in staat is om nieuwe toepassingsgebieden voor viscosestapelvezels te vinden, zoals de zich snel ontwikkelende vezelvliessector³⁴, dient te worden gezien als een indicatie voor de eigenheid en ontoereikende substitueerbaarheid ervan met alle andere vezels. Als viscosestapelvezels, die over het algemeen duurder zijn dan andere vezels³⁵, volkomen uitwisselbaar zouden zijn met deze vezels, zouden zij volledig zijn vervangen.³⁶
45. Bovendien wordt de vervanging van de ene vezel door de andere vaak veroorzaakt door belangrijke technologische ontwikkelingen en kan dit niet worden gezien als een indicatie voor een algemene en toereikende substitueerbaarheid tussen vezels. Ook dit blijkt met name in de vezelvliessector. Men is bijvoorbeeld allerminst afgestapt van het gebruik van viscosestapelvezels voor het buitenmateriaal van babyluiers dankzij belangrijke wijzigingen aan het product zelf, zoals de productie van uit meerdere lagen bestaande luiers en de ontwikkeling van superabsorberende polymeren. Wat de textielindustrie betreft, kunnen nieuwe spin- en afwerkingstechnologieën alsmede de ontwikkeling van nieuwe synthetische of cellulosematerialen een belangrijke invloed hebben op het gebruik van vezels. Het gebruik van verschillende vezels in aanzienlijk gewijzigde producten kan echter niet als een indicatie worden gezien voor het bestaan van een gemeenschappelijke productmarkt voor beide soorten vezels.
46. In hun antwoord³⁷ ontkennen de partijen dat er zich in de afgelopen jaren belangrijke nieuwe ontwikkelingen op het gebied van spin- en afwerkingstechnologieën hebben voorgedaan.
47. Na afweging van dit argument blijft de Commissie bij haar standpunt dat zich in het verleden belangrijke technologische ontwikkelingen in de sector van cellulosevezels hebben voorgedaan en dat deze zich ook in de toekomst kunnen voordoen, wat een

³² Tegenwoordig is viscose goed voor ongeveer [$<5\%$]* van al het stapelvezelgebruik ter wereld (in combinatie met lyocell: [1500-1700]* kiloton per jaar, [...]*), maar viscose is relatief gezien tweemaal zo belangrijk in de EER [$<10\%$]*, terwijl katoen aanzienlijk minder wordt gebruikt dan in andere geografische gebieden [$<40\%$]* in de EER, [$<60\%$]* wereldwijd). De respectieve cijfers voor polyester zijn: [$<25\%$]* in de EER, [$<25\%$] wereldwijd en voor polypropyleen: [$<15\%$]* in de EER, [$<10\%$]* wereldwijd.

³³ Deze daling wordt grotendeels veroorzaakt door de daling in het gebruik van viscosestapelvezels voor textiel (die weer samenhangt met de algemene daling in de Europese textielproductie). Zie overwegingen 145-148 voor de veranderende percentages van het textiel- en vezelvliesgebruik.

³⁴ Zie bijvoorbeeld de toename in het gebruik van viscosestapelvezels voor wegwerpartikelen van vezelvlies (doekjes, operatieschorten, wattenstaafjes, wondverband), terwijl viscosestapelvezels zelf katoenen materialen en gaas (voornamelijk niet voor wegwerpgebruik) hebben vervangen.

³⁵ Zie voetnoot 25.

³⁶ Zie ook de resultaten van de prijsrelatieanalyse van de Commissie (tabel 1/overwegingen 72-74).

³⁷ In punt 2.27.

belangrijke invloed heeft op de verwerkbaarheid van vezels en dus ook op het vezelgebruik. De Commissie verwijst naar de eigen productontwikkeling van de partijen, zoals de ontwikkeling van een niet-fibrillerende lyocellvezel en hun samenwerking met zowel spinnerijen als ververijen voor de behandeling van lyocell. Voorts zijn niet alle kwaliteiten even geschikt voor OE-rotorspinnen.³⁸ Zelfs als belangrijke technologische ontwikkelingen achterwege blijven, kan het gebruik van verschillende producten in aanzienlijk gewijzigde producten niet als indicatie worden gezien voor het bestaan van een gemeenschappelijke productmarkt voor beide soorten vezels.

48. Ten tweede voeren de partijen in hun antwoord³⁹ aan dat viscoses Stapelvezels in vezelvlies toepassingen onderhevig zouden zijn aan een cyclus van grote groei en sterke daling van het verbruik. Concurrerende leveranciers en klanten zouden op zoek gaan naar goedkopere alternatieve vezels, zodra het eindgebruik ervan groot genoeg wordt. Zij zouden investeren in alle technologische ontwikkelingen die noodzakelijk zijn om viscoses te vervangen. Volgens de partijen moet dit worden beschouwd als een bewijs voor de kwetsbaarheid van viscoses in de vezelvliessector.
49. De Commissie is daarentegen van mening dat deze argumenten, die worden beschreven in het antwoord, haar analyse niet weerleggen. Haar belangrijkste verschil van mening met de partijen is de interpretatie van veranderende patronen van vezelgebruik vanwege technologische veranderingen. In dit opzicht blijft de Commissie bij haar standpunt dat dergelijke veranderingen, die slechts effectief zijn op de middellange tot lange termijn, niet kunnen worden beschouwd als een indicatie dat viscoses Stapelvezels en andere vezels tot dezelfde productmarkt behoren. Technische veranderingen die het gebruik van goedkopere alternatieve vezels mogelijk zouden kunnen maken, worden uit de aard der zaak gekenmerkt door onzekerheid en het effect ervan zou hoe dan ook slechts op de middellange tot lange termijn voelbaar zijn. Zelfs als de huidige afnemers van viscoses Stapelvezels sterk genoeg zijn om actief een strategie te volgen waarmee technologische productontwikkeling wordt bevorderd om het gebruik van goedkopere alternatieve vezels mogelijk te maken, kunnen zij niet omschakelen *voordat* een dergelijke technologische ontwikkeling zich voordoet. Het marktonderzoek van de Commissie heeft niet aangetoond dat er op de korte termijn belangrijke dalingen op de markt

³⁸ Bewijs voor technologische ontwikkeling op het gebied van spinnen kan worden gevonden op de volgende websites van vooraanstaande bedrijven op het gebied van de OE-rotorspinttechnologie:

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

Volgens de website van Suessen brak de OE-spinttechnologie, die is gebaseerd op ontwikkelingen uit de jaren zestig en zeventig, in de jaren tachtig commercieel door en werd deze technologie sindsdien aanzienlijk verbeterd, b.v. door het met 50% versnellen van de spinsnelheid tussen 1983 en 1995. Dat deze ontwikkelingen niet zonder gevolgen zijn voor vezels wordt ook aangegeven op de website van Suessen, waarop het volgende te lezen is: "Polyester- en andere synthetische vezels zijn gevoelig voor thermische en mechanische vezelgebreken, met name bij hoge productiesnelheden." (<http://www.suessen.com/htmls/foepp5.htm>).

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

Op de webpagina van Elitex-Saurer is ook bewijs te vinden voor het specifieke karakter van vezels (of althans verminderde geschiktheid van vezelsoorten) bij gebruik met bepaalde onderdelen van spinmachines, b.v. met navels en vooral met openerwalsen.

³⁹ In punt 2.27.

van standaardviscosestapelvezel te verwachten zijn vanwege huidige of te verwachten op handen zijnde technologische ontwikkelingen.⁴⁰

50. Een soortgelijke afweging als voor technologische ontwikkelingen geldt voor de veranderingen in de mode, met het voor de hand liggende verschil dat mode, in tegenstelling tot technologische ontwikkelingen, leidt tot kortcyclische veranderingen in verbruikspatronen. De soorten vezelmengsels die worden gebruikt voor de productie van een bepaald kledingstuk, kunnen van jaar tot jaar verschillen, afhankelijk van de modetrends. Als er sprake is van veranderingen in de mode, zullen andere soorten vezelmengsels geen toereikend substituut zijn, omdat de op basis daarvan vervaardigde producten niet worden beschouwd als modieus en dus de moeite waard om te kopen. In het marktonderzoek van de Commissie gaf een aanzienlijk aantal textielklanten in hun antwoorden namelijk aan dat mode een belangrijk effect heeft op het verbruik van viscosestapelvezels⁴¹.
51. In hun antwoord⁴² voeren de partijen aan dat in de beoordeling van de Commissie geen rekening wordt gehouden met de concurrentie tussen vezels op basis van prijs/kwaliteitverhouding. Voorts stellen de partijen dat mode een vluchtig karakter heeft.
52. Na afweging van deze argumenten blijft de Commissie bij haar analyse. Ten eerste dient opgemerkt te worden dat de partijen zelf erkennen dat klanten “niet uitsluitend het prijsverschil tussen verschillende kledingstukken beoordelen; ze kijken naar het totaal van prijs, esthetische criteria, functionaliteit, merk, stijl, etc.” bij hun keuze

⁴⁰ [...] * Slechts één van de drie klanten die worden aangehaald ter ondersteuning van deze hypothese, zegt: “Totdat het ontwikkelingswerk voltooid is, is het onmogelijk om gedetailleerde antwoorden te geven op uw vraag 16” (dossier van de Commissie, blz. 3217. In vraag 16, waarnaar deze klant verwijst, wordt gevraagd: “Als omschakeling naar andere soorten of mengsels geen optie voor u is of als omschakeling niet in voldoende mate mogelijk is om de prijsverhogingen van viscosestapelvezels of lyocell te compenseren, wilt u dan alstublieft de redenen aangeven waarom u niet omschakelt of niet in voldoende mate ...”). De omschakeling van een andere klant houdt klaarblijkelijk geen verband met deze potentiële nieuwe ontwikkeling, omdat hij dergelijke omschakelingen in het verleden heeft doorgevoerd. De derde klant die aangehaald wordt, “verwacht twee verschillende mogelijkheden”, waarvan één een toenemend gebruik van houtpulp is, de andere een toenemend gebruik van polypropyleen en polyester om “enkele hoeveelheden viscose” te vervangen (dossier van de Commissie, blz. 572). Hoewel het niet duidelijk is of deze klant naar dezelfde ontwikkeling verwijst als hierboven wordt genoemd, is het duidelijk dat hij verwijst naar een ontwikkeling die niet zou leiden tot volledige vervanging van viscosestapelvezels. De verwijzingen van de partijen moeten voorts worden aangevuld met de meerderheid van doekjesfabrikanten, die dergelijke veranderingen op de korte tot middellange termijn klaarblijkelijk niet verwachten. Verklaringen als de volgende zijn kenmerkend voor het feit dat de grote meerderheid van doekjesfabrikanten zich niet bewust is van een belangrijke ontwikkeling in de nabije toekomst ter vervanging van viscosestapelvezels in doekjes: “De vochtabsorptie is één van de belangrijkste functies van schoonmaakproducten. Deze functie is slechts mogelijk als viscosestapelvezels worden gebruikt.” (dossier van de Commissie, blz. 4768); “We konden niet omschakelen vanwege de eisen die aan het product worden gesteld en de samenhang ervan met viscose. Er is geen commercieel levensvatbaar vezelsubstituut voor viscose dat dezelfde eigenschappen oplevert... Een groter aandeel van synthetische vezels zoals polyester of polypropyleen zou onaanvaardbare veranderingen opleveren in de kenmerken van het materiaal ...” (dossier van de Commissie, blz. 4332).

⁴¹ Zie ook *D. Morris*, Internationaal Comité voor rayon en kunstvezels: *Myths and Realities of Interfibre Competition*, voordracht gehouden op: International Wool Textile Organisation, 65^e Internationale Wolconferentie, Kaapstad, Republiek Zuid-Afrika, april 1996: “*Het gebruik van viscosestapelvezels steeg aan het eind van de jaren tachtig door de heersende mode.*”

⁴² In punt 2.17.

van bepaalde kledingstukken⁴³. Dit bevestigt volgens de Commissie dat de vezelkeuze niet in de eerste plaats afhangt van prijsafwegingen. Ten tweede is de Commissie het eens met het standpunt van de partijen over het overwegend vluchtige karakter van mode en is zij van oordeel dat dit feit op zich haar bovenstaande analyse over de beperkte substitueerbaarheid tussen vezels op elk willekeurig moment bevestigt.

53. Derhalve kan de conclusie worden getrokken dat de keuze van klanten voor viscosestapelvezels niet in de eerste plaats afhangt van prijsafwegingen, maar meer van de specifieke kenmerken van viscosestapelvezels, productinnovatie en consumentenvoorkeuren op een bepaald moment⁴⁴. Substitutie kan niet als toereikend worden beschouwd om potentiële prijsstijgingen voor een hypothetische monopolist onrendabel te maken.

– *Lyocell*

54. De partijen hebben voorts het standpunt ingenomen dat er geen specifieke markt voor lyocell bestaat. Zij hebben aangevoerd dat lyocell een product is waarvoor nog een passende markt wordt gezocht en dat beschouwd moet worden als substitueerbaar met andere vezels, in het bijzonder met viscosestapelvezels, maar ook met katoen en polyester. Dit standpunt werd niet bevestigd door de resultaten van het marktonderzoek en de door de Commissie uitgevoerde analyse van de prijsrelatie.
55. Integendeel: de lyocellstapelvezel (hierna “lyocell” genoemd)⁴⁵ vertoont specifieke producteigenschappen die dit type vezel duidelijk onderscheiden van viscosestapelvezels. Deze producteigenschappen zijn met name de hoge sterktegraad in zowel droge als natte toestand en de geringe krimp in water, wat het mogelijk maakt afwerkingsverlies en krimp bij het wassen tot een minimum te beperken.
56. Lyocell wordt vaak gebruikt als een mengvezel in combinatie met andere vezels zoals viscose, linnen, katoen, polyamide of polyester. Tot dusver zijn de specifieke eigenschappen van lyocell voornamelijk benut door producenten van merktextiel van hoge kwaliteit⁴⁶, hoewel lyocell momenteel veel duurder is dan alle andere

⁴³ In punt 2.17 van het antwoord.

⁴⁴ Zie ook *D. Morris*, Internationaal Comité voor rayon en kunstvezels: Myths and Realities of Interfibre Competition, voordracht gehouden op: International Wool Textile Organisation, 65^e Internationale Wolconferentie, Kaapstad, Republiek Zuid-Afrika, april 1996: “*In feite lijkt het erop dat veranderend eindgebruik, productinnovatie en consumentenvoorkeur de belangrijkste redenen zijn voor de omschakeling op een andere vezel en niet prijsverhoudingen. (...) Om echter te stellen dat prijsconcurrentie niet bestaat, als zodanig niet geldt, zou te extreem zijn, dit is alleen maar op zijn plaats als het gaat om grote prijsbewegingen en grote veranderingen in prijsverhoudingen in de orde van 20 procent.*”

⁴⁵ Lyocellfilamentgaren wordt momenteel niet commercieel geproduceerd. Daarom verwijst de term “lyocell” in dit document uitsluitend naar lyocellstapelvezels, behalve in “technologie van de lyocellproductie” (zie overwegingen 246-247), waar de term verwijst naar de productietechnologie van zowel lyocellstapelvezels als lyocellfilament.

⁴⁶ Er dient echter opgemerkt te worden dat dezelfde producteigenschappen lyocell geschikt maken voor bepaalde vezelviestoepassingen, zoals filters en doekjes. In deze toepassingen kunnen de hogere

vezels die onder de loep worden genomen.⁴⁷ Voor de vervaardiging van luxe spijkerbroeken, één van de meest prominente toepassingen van lyocell, worden viscosestapelvezels namelijk als totaal ongeschikt beschouwd.

57. Ook kunnen textiele toepassingen dienen als illustratie van het onderscheidende karakter van lyocell ten opzichte van katoen. Ondanks zijn beduidend hogere prijs, wordt lyocell bijvoorbeeld voor bepaalde soorten spijkerbroeken gebruikt omdat de vezel het product een bepaalde greep en soepelheid kan geven. Bovendien zijn de sterktegraad van lyocell in natte toestand en de vochtretentiecapaciteit van deze vezel ook beter dan katoen.
58. Vergeleken met synthetische vezels, zorgt het cellulosekarakter van lyocell voor de hoge vochtabsorptie ervan en, in textiele toepassingen, voor een hoog draagcomfort, dat niet kan worden geëvenaard door synthetische materialen. Bovendien onderscheidt de afbreekbaarheid van lyocell, die het gemeen heeft met andere cellulose- en natuurlijke vezels, deze vezel duidelijk van alle synthetische vezels die als substituut worden genoemd. Afbreekbaarheid is een belangrijke factor, met name in vezelvlies voor wegwerpgebruik en is als zodanig genoemd in antwoord op het marktonderzoek van de Commissie.
59. Tot slot heeft lyocell een zeer bijzondere eigenschap die deze vezel niet deelt met de conventionele vezels: de neiging tot fibrilleren⁴⁸. Enerzijds kan deze neiging een nadeel vormen, omdat het speciale spin- en verftechnieken noodzakelijk maakt en bijdraagt tot het “vergrauwingseffect” na regelmatig wassen. Anderzijds kan het fibrilleren van de lyocellvezel worden benut om unieke materialen te vervaardigen met een buitengewone soepelheid en zachte greep – het zogenaamde “perzikhuideffect”. Er bestaat geen andere vezel die dit effect in vergelijkbare mate kan veroorzaken.
60. In hun antwoord⁴⁹ voeren de partijen aan dat in de mededeling van punten van bezwaar van de Commissie geheel voorbij wordt gegaan aan het feit dat katoen de grootste concurrent van lyocell is. Voorst stellen de partijen dat de Commissie een fout maakt als zij stelt dat andere vezels niet in staat zijn om de specifieke eigenschappen van lyocell te reproduceren, met name de neiging tot fibrilleren; zij verwijzen naar aantekeningen van door Acordis met klanten gehouden telefoongesprekken en verstrekken monsters van materialen.
61. Na afweging van deze argumenten blijft de Commissie bij haar analyse. Ten eerste dient opgemerkt te worden dat de concurrentieverhouding tussen lyocell en andere vezels, in het bijzonder tussen lyocell en katoen, zowel in het marktonderzoek van de Commissie als in haar analyse van de prijsrelatie (zie overweging 74) een belangrijk thema is geweest.

sterktegraad in natte toestand en de lagere krimp van lyocell, net als in de textielsector, een bijzonder voordeel zijn ten opzichte van viscosestapelvezels.

⁴⁷ Dit geldt met name voor textiele toepassingen, die goed zijn voor [...] *% van de lyocellverkoop (bron: [...]*).

⁴⁸ D.w.z. dat kleine deeltjes in de lengterichting of vezels gedeeltelijk loskomen van het belangrijkste deel van de vezel.

⁴⁹ In punt 3.12 e. v.; zie ook bijlage 5 en 9 van het antwoord.

62. Ten tweede merkt de Commissie op dat de voorbeelden van omschakeling onder de klanten, zoals door de partijen uiteengezet in bijlage 9 van hun antwoord, niet representatief zijn voor de algemene tendens in de reacties van klanten op het marktonderzoek. Hoewel de Commissie niet ontkent dat omschakeling in zekere mate voorkomt, beschouwt zij deze voorbeelden van omschakeling als niet toereikend om lyocell op te nemen in een bredere productmarkt die andere soorten vezels omvat (zie overwegingen 63 en 67).
63. Het door de Commissie verrichte marktonderzoek heeft bevestigd dat er tussen lyocell en andere vezels niet voldoende substitueerbaarheid aan de vraagzijde bestaat om ze op te nemen in dezelfde relevante markt. De overgrote meerderheid van de ondervraagde klanten verklaarde zelfs dat ze in het geheel niet in staat waren om lyocell in hun producten te vervangen. Volgens hun antwoorden zouden bepaalde klanten de productie van het betreffende product moeten staken en de overgrote meerderheid van de klanten zou eenvoudigweg geen wijzigingen aanbrengen in geval van een prijsverhoging van lyocell met 5-10%. De meest gangbare redenen om niet om te schakelen zijn de specifieke producteigenschappen van lyocell en de eisen van klanten lager in de bedrijfskolom.⁵⁰
64. In hun antwoord⁵¹ betogen de partijen dat de Commissie de reactie van rechtstreekse lyocellafnemers subjectief interpreteert. Zij stellen dat het percentage rechtstreekse lyocellafnemers dat verklaarde dat zij niet zouden omschakelen, slechts 11,5% bedraagt.
65. Na afweging van deze argumenten blijft de Commissie bij haar oorspronkelijke conclusies op basis van het marktonderzoek. Ten eerste dient opgemerkt te worden dat de methodologie van de partijen voor de berekening van hun cijfers inconsequent is, omdat geen onderscheid wordt gemaakt tussen antwoorden op de vragenlijsten in fase I en de antwoorden op de vragenlijsten in fase II, waardoor het onvermijdelijk is dat antwoorden van bepaalde klanten, die op beide vragenlijsten reageerden, dubbel worden geteld. Voorts waren er aanzienlijke verschillen tussen de vragen die in fase I en II aan klanten werden gesteld en kunnen deze niet tezamen worden beoordeeld. Bovendien hebben de partijen bepaalde antwoorden van klanten op het dossier van de Commissie, die zij opnemen in hun eigen analyse⁵², verkeerd geïnterpreteerd. De Commissie kan zich daarom bij de beoordeling van de aangemelde transactie niet baseren op deze cijfers.

⁵⁰ Deze bevindingen worden bevestigd door de volgende uiteenzetting in een door CVC ingediend intern document: [...]*

⁵¹ In punt 3.2 e. v.

⁵² In punt 3.3 en 3.4 van het antwoord. Bijvoorbeeld ten aanzien van de twee groepen “Zou 100% omschakelen of de productie staken”, “Zou de ingekochte hoeveelheid lyocell verminderen met >5%.” Op de beoordeling van de partijen kunnen de volgende aanmerkingen worden gemaakt:

- Het document op blz. 3860-3875 van het dossier van de Commissie geeft niet aan dat deze klant zou omschakelen of de productie zou staken.
- Ten minste twee van de drie documenten (blz. 2994-2997; 3163; 3224-3225) die in deze twee groepen worden meegeteld, zijn antwoorden van dezelfde klant op dezelfde vragenlijst en zouden daarom niet twee- en driemaal moeten worden meegeteld.
- De partijen begrijpen het antwoord op blz. 3309-3314 verkeerd: de klant verwijst naar verschillende productgroepen, waarvoor hij niet in alle gevallen gedeeltelijk (met 10%) zou omschakelen. Om

66. Tot slot: ten aanzien van het bewijs voor feitelijke (volledige en gedeeltelijke) omschakeling waarnaar de partijen verwijzen, ontkent de Commissie niet dat bepaalde klanten omschakelen op andere vezels. Er dient echter opgemerkt te worden dat dit geïsoleerde voorbeelden zijn, die niet representatief zijn voor de algemene reactie van de markt, zoals het marktonderzoek van de Commissie aantoont.⁵³
67. Voorts heeft de Commissie op basis van de geanonimiseerde samenvatting van het verwachte omschakelingsgedrag van klanten in geval van een kleine maar permanente prijsstijging van 10%,⁵⁴ de antwoorden van klanten op haar marktonderzoek gewogen naar de hoeveelheid per afzonderlijke klant gekochte vezel in het jaar 2000. Het resultaat van deze analyse is dat een prijsverhoging voor lyocell van 10% zou leiden tot een ongeveer 15% (voor klanten in de EER) of minder dan 10% (voor klanten in de EER) lagere vezelverkoop van de partijen aan deze klanten vanwege de omschakeling van klanten op andere vezels⁵⁵. Een dergelijk omzetverlies van 10-15% vanwege omschakeling op andere vezels kan niet als toereikend worden beschouwd om prijsverhogingen onrendabel te maken.
68. Dit geldt zelfs als er rekening wordt gehouden met de huidige situatie van overcapaciteit, omdat de partijen een strategie kunnen volgen van sluiting of stillegging van volledige fabrieken (of alleen van afzonderlijke productielijnen) om zo hun vaste kosten te verlagen. In ieder geval zouden door productievermindering kosten worden bespaard. Deze kostenbesparingen en de verhoogde inkomsten door hogere prijzen zouden het verlies van inkomsten door omschakeling meer dan goedmaken.⁵⁶ Productievermindering van ruim meer dan 10% kan daarom rendabel zijn bij prijsverhogingen van 10%.

precies te zijn: de productgroep waarvoor hij niet zou omschakelen, is de productgroep waarvoor lyocell wordt gebruikt.

- De partijen maken geen onderscheid tussen omschakeling bij een prijsverhoging van 5% en een prijsverhoging van 10%, hoewel in verscheidene antwoorden van klanten (blz. 630-638; 723-733; 758-768; 4788-4800) een onderscheid wordt gemaakt tussen deze twee hypothetische prijsverhogingen.
 - Twee antwoorden worden geïnterpreteerd als een omschakeling van meer dan 5%, hoewel het antwoord geen informatie geeft over de mate van omschakeling (blz. 676-684; 485-494).
 - De analyse van de partijen bevat een ander antwoord dat in feite slechts een algemeen antwoord is en niet specifiek vermeldt wanneer deze klant zou omschakelen en in welke mate (blz. 668-675).
- ⁵³ De door de partijen in hun antwoord gegeven voorbeelden (bijlage 6 en 7) zijn een afspiegeling van duidelijk minder dan 10% van hun totale klantenbestand.
- ⁵⁴ De informatie is de partijen op 11 september ter beschikking gesteld (zie overweging 10).
- ⁵⁵ Dit cijfer geeft het verkoopvolume aan dat verloren gaat door omschakeling van klanten in vergelijking met het totale volume van de verkoop aan klanten die reageerden op deze vraag. De steekproef van klanten die reageerden, is representatief. Zij vormen ongeveer 50% van de totale omzet van de partijen in de EER. De Commissie heeft in fase I van het onderzoek een soortgelijke vraag gesteld, die zal worden besproken in de beoordeling van de concurrentie in overwegingen 239-242, omdat daarin een uitvoerige inschatting van de reacties van klanten lager in de bedrijfskolom aan de orde komt.
- ⁵⁶ Een hypothetische situatie na de fusie op basis van de productiecijfers voor het jaar 2000 kan worden gebruikt ter illustratie:

(b) Substitueerbaarheid aan de aanbodzijde

69. Aan de aanbodzijde is er geen substitueerbaarheid tussen synthetische vezels en kunstmatige cellulosevezels; zij worden vervaardigd uit volkomen verschillende grondstoffen en in volkomen verschillende productieprocessen en fabrieken.
70. Aan de aanbodzijde bestaat er evenmin substitueerbaarheid tussen lyocell en viscosestapelvezels. Hoewel zowel viscose- als lyocellstapelvezels kunstmatige cellulosevezels zijn, wordt lyocell geproduceerd in aparte fabrieken met behulp van een volkomen verschillend productieproces, een oplosmiddel-spinproces, waarbij de vezel wordt gevormd door de houtpulp direct op te lossen in organische oplosmiddelen (terwijl viscose een ander chemisch proces moet ondergaan, namelijk slurry- en xanthaatvorming, waarbij in tegenstelling tot het lyocellproces een derivaat wordt gevormd, waarna het xanthaat wordt opgelost in verdund natronloog voordat het kan worden geëxtrudeerd via spindoppen). Voor de productie van lyocell is speciale apparatuur en machinerie vereist. De productietechnologie is uiterst kapitaalintensief, waardoor lyocell momenteel verreweg de hoogste productiekosten van alle kunstmatige cellulosestapelvezels heeft⁵⁷. Anderzijds is de productie van lyocell milieuvriendelijk, vooral in

Als Acordis had besloten om de productie van Mobile en Grimsby met 15% te verminderen en haar activiteiten slechts vanuit één fabriek voort te zetten, zouden de gemiddelde productiekosten van deze fabriek aanzienlijk zijn gedaald. De gemiddelde verlaging van de productiekosten die daarvan het gevolg is, zou vervolgens worden opgeteld bij een berekening, waarbij de winststijging van Acordis per ton omzet dankzij een prijsstijging van 10% wordt afgezet tegen een winstdaling vanwege een verlaging van de omzet met 15%.

Omdat kan worden verondersteld dat de winstmarges van Acordis na een prijsverhoging van 10% met veel meer dan 10% zouden zijn gestegen, zou een dergelijke prijsstijging van 10% voor Acordis dus uiterst rendabel hebben kunnen zijn in de situatie na de fusie, waarin er niet langer concurrentie bestaat van de zijde van Lenzing. (Behalve dat niet expliciet rekening wordt gehouden met Lenzing, is een andere simplificerende aanname in deze afweging dat ervan wordt uitgegaan dat de kosten van sluiting nihil zijn.)

Bij de disproportionele stijging van de winstmarges na een 10%-stijging van de netto verkoopprijs kan een kanttekening worden geplaatst. Daarvoor moet men rekening houden met het feit dat de Commissie niet in staat is om een precieze raming van de winstmarges van Acordis voor Lyocell in 2000 te geven, omdat in de door Acordis verstrekte vaste en variabele productiekosten marketing, distributie en O&O-kosten kennelijk niet zijn opgenomen. De marges tussen de gemiddelde productiekosten en de verkoopprijs lagen rond [...] van de verkoopprijs. Een prijsstijging van 10% zou deze marges op de productiekosten met meer dan [...] hebben vergroot en de winstmarges naar alle waarschijnlijkheid zelfs nog meer. (Een dergelijke maximalisatie van de winst via capaciteitsverlaging door sluiting van fabrieken en een betere capaciteitsbezetting van de resterende fabrieken zou ook kunnen worden bereikt door sluiting van Heiligenkreuz.)

Daarbij dient opgemerkt te worden dat het voorbeeld van de Commissie niet is bedoeld om een exacte berekening of een specifieke raming te geven. Het doel is slechts om te illustreren dat een hypothetische monopolist op het gebied van Lyocell voor zijn winstmaximalisatie niet noodzakelijkerwijs afhankelijk is van een omzetverlies van minder dan 10%. Afhankelijk van de vraagcurve kan zelfs een veel groter omzetverlies toch winstgevend zijn voor een hypothetische monopolist.

⁵⁷ Zowel concurrenten als klanten nemen echter aan dat deze productiekosten aanzienlijk kunnen dalen, zodra de hoge investering voor onderzoek en ontwikkeling voor deze relatief nieuwe technologie zal zijn terugverdiend, aangezien het productieproces van lyocell in feite een proces is met minder productiestappen dan het viscoseproces.

vergelijking met de productie van viscose, omdat het oplosmiddel dat wordt gebruikt voor het oplossen van cellulose (NMMO) en het water dat wordt gebruikt voor het productieproces van lyocell voor een groot deel kunnen worden gerecycleerd.

71. Naar de mening van concurrenten, welke door de aanmeldende partij niet wordt bestreden, komt de omschakeling van de productie tussen viscosesapelvezels en lyocell neer op het bouwen van een volledig nieuwe fabriek en is dit dus alleen mogelijk tegen hoge kosten en met een aanzienlijke vertraging.

(c) Analyse van prijscorrelaties, prijselasticiteit van concurrerende producten

72. Bij de definitie van de relevante productmarkten houdt de Commissie rekening met het beschikbare kwantitatieve bewijsmateriaal dat grondig onderzoek kan doorstaan, om substitutiepatronen in het verleden vast te stellen.⁵⁸ Voor de onderhavige zaak heeft de Commissie een analyse gemaakt van de prijscorrelaties en prijselasticiteit tussen viscosesapelvezels en de potentiële vervangers ervan op basis van de door de partijen bij de aangemelde concentratie verstrekte gegevens over de omzet per maand. De onderzochte gegevens beslaan een periode van tien jaar tussen januari 1991 en mei 2001. De resultaten van de door de Commissie gemaakte analyse ondersteunen de bovenstaande bevindingen inzake de afzonderlijke productmarkten.

– Analyse van prijscorrelaties: viscosesapelvezels en andere soorten vezels

73. Een analyse van prijscorrelaties is bedoeld om de gevoeligheid van de prijs van één product voor de prijs van een vermeend substituut te meten. In de onderhavige zaak was het doel van de analyse het meten van de mate van concurrentiedruk die bestaat tussen viscosesapelvezels en andere soorten vezels. De resultaten van de analyse tonen aan dat viscosesapelvezels, noch in hun textiele noch in hun vezelvliestoepassingen, in voldoende mate correleren met katoen, polyester of polypropyleen om deze producten op te nemen in dezelfde relevante markt.
74. De maat waarmee de algemene afhankelijkheid van de prijzen in twee periodes en daarmee de substitueerbaarheid tussen twee producten wordt gemeten, wordt de correlatiecoëfficiënt genoemd. Per definitie ligt de positieve correlatiecoëfficiënt tussen 0 en +1: hoe hoger de correlatiegraad tussen twee producten is (dat wil zeggen: hoe dichter de correlatiecoëfficiënt bij +1 komt), hoe waarschijnlijker het bestaan van een gecombineerde productmarkt is waartoe beide producten behoren. De gegevens in tabel 1 laten zien dat er geen significante prijscorrelatie bestaat tussen viscosesapelvezels en katoen, tussen viscosesapelvezels en polyester of tussen viscosesapelvezels en polypropyleen. Zelfs de hoogste coëfficiënt ($\sigma = 0,44$), die de correlatie tussen viscosesapelvezels en polyester uitdrukt, is niet hoog genoeg om aan te nemen dat er een gecombineerde productmarkt bestaat.⁵⁹

⁵⁸ Mededeling van de Commissie inzake de definitie van de relevante markt voor de doelstellingen van het communautaire mededingingsrecht, PB C 372 van 9.12.1997, blz. 5 (paragraaf 39).

⁵⁹ Deze conclusie is in lijn met het gangbare beleid van de Commissie. Correlaties die hoger zijn dan die in tabel 1, werden in vorige beschikkingen als ontoereikend beschouwd, waarbij de Commissie correlaties hoger dan 0,80 als hoog en correlaties lager dan 0,65 als laag beschouwde. Zie bijvoorbeeld

	Katoen 60	Polyester LP⁶¹	Polyester HP⁶¹	Polypropyleen LP⁶¹	Polypropyleen HP⁶¹
VSV 62	0,04	0,39	0,44	0,06	0,24

Tabel 1: Resultaten van de door de Commissie uitgevoerde analyse van de prijscorrelaties tussen viscosesapelvezels

– *Analyse van de prijselasticiteit tussen viscosesapelvezels en andere soorten vezels*

75. De bovenstaande bevindingen ten aanzien van de definitie van de relevante productmarkten worden ook gestaafd door een analyse van de prijselasticiteit tussen viscosesapelvezels en andere soorten vezels. De prijselasticiteit tussen deze producten meet de verandering in de vraag naar een bepaald product, die voorkomt uit een verandering in de prijs van andere producten en geeft zo informatie over de mate waarin producten vanuit het perspectief van de vraagzijde substituten zijn. In de onderhavige zaak was het doel van de analyse het meten van de verandering in de vraag naar viscosesapelvezels, die voortkomt uit een verandering in de prijs van katoen, polyester en polypropyleen. De resultaten laten zien dat prijsfluctuaties van katoen, polyester en polypropyleen in het verleden niet hebben geleid tot een significante verandering in de vraag naar viscosesapelvezels en zijn daarom ook een indicatie voor het bestaan van een afzonderlijke productmarkt voor viscosesapelvezels.
76. Hoe hoger de mate van elasticiteit tussen twee producten (dat wil zeggen: hoe hoger de coëfficiënt), des te waarschijnlijker is het bestaan van een gecombineerde productmarkt waartoe zij beide behoren. In algemene zin betekent een elasticiteit tussen producten van minder dan +1 dat producten geen wezenlijke substituten zijn. Zoals tabel 2 laat zien, is de prijselasticiteit tussen enerzijds viscosesapelvezels en anderzijds katoen, polyester en polypropyleen bijna nihil. Deze producten kunnen daarom niet worden beschouwd als substituten voor viscosesapelvezels.

VSV/katoen	VSV/polyester	VSV/polypropyleen
[0,05 – 0,10]	[0,04 – 0,15]	[0,03 – 0,10]

Tabel 2: prijselasticiteit tussen viscosesapelvezels en andere vezels, zoals berekend door de Commissie

de beschikking van de Commissie van 19 juli 2000 in zaak COMP/M.1939 – *Rexam (PLM)/American National Can* (overweging 12).

- ⁶⁰ Bron: antwoorden van de partijen op het verzoek om informatie van de Commissie van 7 juni 2001.
- ⁶¹ Bron: antwoorden van de partijen op het verzoek om informatie van de Commissie van 7 juni 2001. De partijen hebben aangegeven dat er voor eindgebruikers normaal gesproken twee soorten prijzen voor polyester en polypropyleen worden vastgesteld: lage prijzen (LP) en hoge prijzen (HP). De bron van deze gegevens is PCI-Fibres & Raw Materials. Volgens PCI geeft HP de catalogusprijs of/en de door een kleine gebruiker betaalde prijs aan, terwijl LP de prijs aangeeft die daadwerkelijk door een grote gebruiker zal worden betaald.
- ⁶² Bron: antwoorden van de partijen op het verzoek om informatie van de Commissie van 7 juni 2001.

– *Analyse van prijscorrelaties: viscosestapelvezels en lyocell*

77. De coëfficiënten van de correlatie tussen viscosestapelvezels en lyocell zijn laag, waarbij het niet uitmaakt of het textiele of het vezelvliessegment van lyocell (of submarkt) wordt onderzocht. Ongeacht het onderzochte segment (of submarkt) van viscosestapelvezels, is de correlatie tussen lyocell en viscosestapelvezels laag; de correlatie bedraagt slechts tussen de 0,08 en 0,47. Ook de analyse van correlaties tussen lyocell en polyester en tussen lyocell en katoen leidt tot coëfficiënten tussen de 0,23 en 0,6; deze waarden zijn eveneens een indicatie voor het bestaan van afzonderlijke productmarkten.⁶³

– *Het antwoord van de partijen*

78. In hun antwoord⁶⁴ voeren de partijen aan dat de Commissie het belang en de betrouwbaarheid van de correlatieanalyse heeft overschat, terwijl zij geen volledig onderzoek heeft gedaan naar feitelijke voorbeelden van omschakeling.
79. Na afweging van de argumenten komt de Commissie tot de conclusie dat zij deze niet overtuigend vindt. Het gebruik van econometrische en statistische tests strookt met het gangbare beleid van de Commissie, zoals vastgelegd in de mededeling inzake de definitie van de relevante markten⁶⁵. Bovendien is de analyse van prijscorrelaties en prijselasticiteit tussen de producten in de onderhavige zaak niet de belangrijkste basis voor de door de Commissie vastgestelde definitie van de productmarkt. Zoals hierboven uiteengezet (overweging 72), is gebleken dat de resultaten van deze analyse de bevindingen over het bestaan van afzonderlijke productmarkten staven, die op hun beurt zijn gebaseerd op een afweging van de substitueerbaarheid aan de vraag- en aanbodzijde en daarmee op het gebrek aan voldoende voorbeelden van omschakeling (zie overwegingen 32-71).

(d) Conclusie

80. Om de bovengenoemde redenen komt de Commissie tot de conclusie dat viscosestapelvezels en lyocell niet tot dezelfde productmarkt behoren⁶⁶ en dat zij evenmin behoren tot een algemene markt van stapelvezels met katoen, polyester en polypropyleen naast viscosestapelvezels en lyocell.

⁶³ De Commissie kon de prijselasticiteit voor lyocell niet berekenen wegens gebrek aan consistente gegevens.

⁶⁴ In punt 2.2 (derde stip), 2.16 e. v. en in punt 3.11.

⁶⁵ Mededeling van de Commissie inzake de definitie van de relevante markt voor de doelstellingen van het communautaire mededingingsrecht, PB C 372 van 9.12.1997, blz. 5 (paragraaf 39).

⁶⁶ Deze conclusie is in overeenstemming met Beschikking 2001/102/EG van de Commissie van 19 juli 2000 betreffende staatssteun die Oostenrijk aan Lenzing Lyocell GmbH & Co KG heeft verleend, PB L 38 van 8.2.2001, blz. 33 (overweging 52). De Commissie beschikt over bewijs dat Lenzing op dat moment het standpunt van de Commissie over de scheiding van de productmarkten van lyocell en viscosestapelvezels deelde en ondersteunde.

(4) De relevante productmarkten voor viscosestapelvezels: standaard- en speciale viscosestapelvezel

81. Het marktonderzoek heeft ook aangetoond dat binnen de markt van viscosestapelvezels rekening moet worden gehouden met een verdere onderverdeling. Verschillende relevante productmarkten kunnen worden onderscheiden op grond van verschillende eigenschappen en toepassingen van de vezels. Het is met name noodzakelijk om een onderscheid te maken tussen standaard- en speciale viscosestapelvezel en binnen de laatste categorie tussen spinbadgeverfde viscosestapelvezel en viscosestapelvezel voor tampons.

(a) Standaardviscosestapelvezels

– Vraagzijde: twee belangrijke groepen klanten

82. Standaardviscosestapelvezels worden zowel gebruikt voor textiele toepassingen (spinnen) als voor vezelvliesoepassingen. Vezels voor textiele toepassingen worden gekocht door spinnerijen,⁶⁷ terwijl vezels voor vezelvliesoepassingen over het algemeen worden verkocht aan producenten van op de rol verkrijgbare goederen.⁶⁸

83. Vanuit het perspectief van de vraagzijde heeft het marktonderzoek van de Commissie bepaalde verschillen tussen de behoeften van deze twee groepen klanten aan het licht gebracht. De vezels die worden gebruikt voor textiele toepassingen, zijn van een enigszins andere aard dan de vezels voor vezelvliesoepassingen. Vanwege specifieke eisen in het productieproces lager in de bedrijfskolom kunnen afnemers van viscosestapelvezels voor textiele toepassingen slechts onder zeer uitzonderlijke omstandigheden gebruik maken van vezels voor vezelvliesoepassingen en omgekeerd. Standaardviscosestapelvezels voor textiele toepassingen worden om esthetische redenen meestal geleverd in glanzende kwaliteit, terwijl de viscosestapelvezels voor vezelvliesoepassingen gewoonlijk worden geleverd in een matte kwaliteit.

– Voldoende substitueerbaarheid aan de aanbodzijde

84. Niettemin zijn de resultaten van het marktonderzoek van de Commissie een indicatie voor een voldoende mate van substitueerbaarheid aan de aanbodzijde om beide soorten viscosestapelvezel op te nemen in dezelfde relevante markt. Vezels voor textiele en vezelvliesoepassingen kunnen op dezelfde productielijnen worden gemaakt. De vijf producenten van standaardviscosestapelvezel die momenteel actief zijn in de EER⁶⁹, produceren vezels voor beide soorten toepassingen en kunnen

⁶⁷ Opgemerkt dient te worden dat katoenspinnerijen behoefte hebben aan kortere stapellengtes, terwijl wolspinnerijen gebruik maken van langere vezels.

⁶⁸ Producenten van op de rol verkrijgbare goederen produceren rollen bewerkte vezels, die vervolgens worden verkocht aan producten die deze verwerken tot een scala van eindproducten, zoals doekjes, medische producten (b.v. wattenstaafjes, operatieschorten) of technische toepassingen (b.v. filters of gecoat onderlagen voor schoenen, handtassen of de automobiellindustrie). Er zijn enkele verschillen tussen producenten van op de rol verkrijgbare goederen, die afhangen van de gebruikte productietechnologie en het beoogde eindgebruik van hun producten.

⁶⁹ Dit zijn Acordis, Lenzing, Säteri Oy uit Finland, Svenska Rayon uit Zweden en SNIACE uit Spanje.

gemakkelijk omschakelen tussen standaardviscosestapelvezel voor textiele en voor vezelviestoepassingen, zonder aanzienlijke kosten en risico's of aanpassingstijd.

– *Conclusie*

85. Ondanks de verschillen aan de vraagzijde die duiden op het bestaan van verschillende marktsegmenten, is de Commissie derhalve van oordeel dat de relevante productmarkt niet kleiner is dan een markt voor standaardviscosestapelvezel.⁷⁰

(b) Spinbadgeverfde viscosestapelvezels

86. Terwijl standaardviscosestapelvezel wordt verkocht in gebleekte of naturelkleurige staat, is het bijzondere van spinbadgeverfde viscosestapelvezels dat zij al worden geverfd in het bad met oplosmiddelen, dat wil zeggen voordat de substantie door spindoppen wordt geperst en zo de vezels worden gevormd.
87. De aanmeldende partij stelt dat spinbadgeverfde viscosestapelvezel kan worden vervangen door naturelkleurige standaardviscosestapelvezel, aangezien de laatste ook in een latere fase van het productieproces kan worden geverfd. Het marktonderzoek van de Commissie heeft dit standpunt echter niet bevestigd. Integendeel: de resultaten wijzen op een onderscheid tussen standaardviscosestapelvezel en spinbadgeverfde viscosestapelvezel.

– *Lage mate van substitueerbaarheid aan de vraagzijde*

88. Vanuit het perspectief van de vraagzijde dient opgemerkt te worden dat de overgrote meerderheid van de klanten die reageerden op de vragenlijst van de Commissie en spinbadgeverfde vezels gebruiken, heeft ontkend dat zij zouden omschakelen op naturelkleurige standaardviscosestapelvezel in geval van een kleine maar permanente prijsstijging van 5-10% voor spinbadgeverfde viscosestapelvezel. Klanten die spinbadgeverfde viscosestapelvezel kopen, stappen met tegenzin over en doen dit voornamelijk op basis van afwegingen ten aanzien van de prijs en kwaliteit.
89. Door de Commissie ondervraagde klanten verklaarden dat spinbadgeverfde viscosestapelvezels vergeleken met later in het productieproces geverfde vezels, een betere kleurechtheid hebben, met name wanneer zij worden blootgesteld aan zonlicht (lichtechtheid). Voorts zeiden de klanten ook dat de investering die nodig is om vezels later in het productieproces te verven, aanzienlijk is.⁷¹ Ook werd erop gewezen dat er toepassingen zijn waarvoor het gebruik van spinbadgeverfde viscosestapelvezel absoluut noodzakelijk is, met name voor gekleurde huishouddoekjes en bepaalde soorten speciale garens (tweekleurige garens).
90. Een groot aantal klanten dat reageerde op de vragenlijst van de Commissie, wees ook op prijsafwegingen. Enerzijds is het gemiddelde prijsniveau van

⁷⁰ Zelfs als in de definitie van de markten kleinere markten zouden worden omschreven, zou de mededingingsanalyse van de Commissie niet fundamenteel veranderen.

⁷¹ Men noemde een benodigd bedrag van ongeveer 1 miljoen EUR.

spinbadgeverfde viscosestapelvezel ongeveer [...] *% hoger⁷² dan de prijs voor ongeverfde standaardviscosestapelvezel voor textiele of vezelvliesoepassingen, aangezien de productie van spinbadgeverfde viscosestapelvezel arbeidsintensiever is en speciale reiniging vereist wanneer men overschakelt op andere kleuren. Anderzijds beschouwt men spinbadgeverfde viscosestapelvezel nog steeds als minder duur dan standaardviscosestapelvezel die later in het productieproces wordt geleverd, zelfs in geval van een hypothetische prijsverhoging van 5-10% voor spinbadgeverfde viscosestapelvezel.

91. In hun antwoord⁷³ voeren de partijen aan dat de prijsverschillen tussen spinbadgeverfde en ongeverfde (“ecru”)-vezels na het verven lager zijn dan het cijfer dat de Commissie noemde. De partijen geven cijfers tussen [...] *.
92. Na afweging van dit argument blijft de Commissie bij haar standpunt dat er een aanzienlijk prijsverschil bestaat tussen spinbadgeverfde vezels en “ecru”-standaardvezels. Naast het feit dat de partijen rekening houden met de kosten voor verfmateriaal, is de discrepantie tussen de cijfers van de partijen in hun antwoord en de cijfers van de Commissie in hun mededeling van punten van bezwaar te verklaren uit het feit dat de partijen ook hogere loon- en afvalkosten aftrekken voor spinbadgeverfde vezels. De argumentatie van de Commissie is echter niet gebaseerd op de verschillen in de kostenstructuur aan de aanbodzijde van beide producten, maar meer op de perceptie van klanten aan de vraagzijde dat het verven van vezels later in het productieproces duurder is. Dit wordt door de partijen in hun antwoord niet betwist.

– Lage mate van substitueerbaarheid aan de aanbodzijde

93. Bovendien bestaan er belemmeringen aan de aanbodzijde die omschakeling in de weg staan. Twee Europese leveranciers, die momenteel geen spinbadgeverfde vezels produceren, gaven aan dat een kleine maar permanente prijsstijging van 5-10% voor spinbadgeverfde viscosestapelvezel voor hen niet genoeg zou zijn om dit soort vezel te gaan produceren. Ook zijn er extra investeringen nodig in speciale technologie voor het mengen, testen en injecteren van verfmateriaal, nabehandeling en droging.⁷⁴ Voorts verklaarden enkele concurrenten dat in hun geval de productie van spinbadgeverfde viscosestapelvezel niet haalbaar zou zijn, zelfs in geval van een prijsverhoging van 5-10%.

– Analyse van prijscorrelaties

94. Verdere aanwijzingen voor het bestaan van een afzonderlijke markt voor spinbadgeverfde viscosestapelvezel worden geleverd door de analyse van prijscorrelaties van de Commissie (zie overwegingen 107-109 en tabel 3).

⁷² Op basis van de netto verkoopprijzen voor 2000, zoals verstrekt door Lenzing en Acordis. De Commissie erkent daarom dat de in de mededeling van punten van bezwaar genoemde percentages [...] * enigszins te hoog zouden kunnen zijn. [...] *. De Commissie erkent ook dat in deze getallen geen rekening wordt gehouden met de extra kosten voor verfmateriaal.

⁷³ In punt 2.29.

⁷⁴ De aanmeldende partij schatte dat de kosten voor het outillieren van een viscosestapelvezelfabriek voor de productie van spinbadgeverfde viscosestapelvezel ongeveer [...] * EUR bedraagt voor een capaciteit van 10.000 ton per jaar.

– *Conclusie*

95. Derhalve kan worden geconcludeerd dat standaardviscosestapelvezel en spinbadgeverfde viscosestapelvezel afzonderlijke productmarkten vormen.

(c) *Viscosestapelvezels voor tampons*

96. Behalve dat er een onderscheid wordt gemaakt tussen standaard- en spinbadgeverfde viscosestapelvezel, moeten viscosestapelvezels voor tampons afzonderlijk worden behandeld. Deze vezels hebben andere afnemers, aangezien viscosestapelvezels voor tampons rechtstreeks worden verkocht aan producenten van eindproducten, terwijl standaardviscosestapelvezels voor zowel textiele als vezelvliesoepassingen⁷⁵ over het algemeen worden verkocht aan producenten van halffabrikaten, namelijk aan spinnerijen voor textiele toepassingen en aan producenten van op de rol verkrijgbare goederen voor vezelvliesoepassingen.⁷⁶

– *Bijzondere productkenmerken*

97. Ten eerste hebben de resultaten van het marktonderzoek aangetoond dat de fysische en antibacteriologische eigenschappen van viscosestapelvezel voor tampons vanwege hogere veiligheids-, kwaliteits- en wettelijke eisen aanzienlijk verschillen van alle andere soorten viscosestapelvezel. Producenten moeten microbiologische zuiverheid garanderen. De vezels moeten een grotere consistentie en absorptiecapaciteit hebben en moeten het vocht beter vasthouden. Tamponproducenten zijn het er unaniem over eens dat zij geen ander type viscosestapelvezel kunnen gebruiken, zoals standaardviscosestapelvezel voor textiele of vezelvliesoepassingen of spinbadgeverfde viscosestapelvezel (zie overwegingen 82-85 en 86-95).

– *Lage mate van substitueerbaarheid met katoen aan de vraagzijde*

98. Ten tweede: hoewel de fuserende partijen aanvoeren dat katoen gebruikt kan worden als een substituuat voor viscosestapelvezel, voor de productie van tampons van 100% katoen of voor de productie van tampons op basis van een mengsel van katoen en viscose, ondersteunt het marktonderzoek van de Commissie dit argument niet. Tamponproducenten hebben unaniem verklaard dat het gehalte aan viscosestapelvezel in hun producten vanwege de betere absorptie en vochtretentie van viscosestapelvezel slechts in beperkte mate kan worden verlaagd zonder dat dit de kwaliteit van het product beïnvloedt. De productie van een tamponproduct van 100% katoen werd zelfs vanwege kwaliteitsredenen gestaakt. In geval van een kleine maar permanente prijsstijging van 5% zou geen tamponproducent het katoengehalte in zijn producten verhogen; als de prijs van viscosestapelvezel voor

⁷⁵ Waarbij een uitzondering mogelijk is voor vezels voor watten (zie overweging 104), die ook rechtstreeks aan producenten van eindproducten kunnen worden verkocht.

⁷⁶ Dit geldt zelfs in gevallen waarin bedrijven zowel tampons als andere viscoseproducten vervaardigen, zoals producten voor de persoonlijke verzorging of babydoekjes. In dergelijke gevallen kopen zij de viscosestapelvezels voor tampons rechtstreeks van de producent van viscosestapelvezels, terwijl het basismateriaal voor hun andere producten wordt geleverd door producenten van op de rol verkrijgbare goederen (zie overweging 82 en voetnoot 68).

tampons met 10% zou stijgen, zou slechts één klant het viscosegehalte in het mengsel met 5-10% verlagen, terwijl geen enkele andere klant zijn mengsel op de korte of middellange termijn zou wijzigen. Eén klant heeft zelfs aangegeven dat hij, ongeacht de prijsontwikkelingen, overwoog om het katoengehalte in zijn tampons niet te verhogen, maar te verlagen.

99. Tamponproducenten vinden de drempel om over te stappen hoog, aangezien vezels die voor tampons worden gebruikt, moeten voldoen aan de bovengenoemde kwaliteitseisen; toestemming van de overheid is in sommige gevallen verplicht. Omschakelingstijd en -kosten, het productieverlies dat men lijdt en het risico van kwaliteitstekortkomingen zijn eveneens van belang. Bovendien werd genoemd dat kopers van tampons steeds meer weerzin hebben tegen genetisch gemodificeerde producten, waaronder genetisch gemodificeerde katoen; de speelruimte om viscosestapelvezel voor tampons te vervangen door katoen wordt zo nog kleiner. Daarom kan uit het marktonderzoek van de Commissie worden geconcludeerd dat viscosestapelvezel voor tampons niet tot dezelfde productmarkt behoort als katoen. Deze conclusie wordt ook bevestigd door de prijsrelatieanalyse van de Commissie (zie overwegingen 107-109 en tabel 3).

– Lage mate van substitueerbaarheid aan de vraagzijde met viscosestapelvezels voor watten

100. Ten tweede stelt één van de partijen bij de concentratie dat viscosestapelvezel voor tampons vervangen kan worden door viscosestapelvezel voor watten, waarbij deze partij het voorbeeld noemt van een tamponproducent die hetzelfde type viscosestapelvezel zou gebruiken voor de productie van zowel tampons als watten.⁷⁷
101. Hoewel het mogelijk zou kunnen zijn om viscosestapelvezel voor tampons te gebruiken voor de productie van watten ten behoeve van producten voor de persoonlijke hygiëne, is niet gebleken dat de substitueerbaarheid in de omgekeerde richting voldoende is om de twee soorten vezels onder te brengen in dezelfde relevante markt. Het marktonderzoek heeft daarentegen aangetoond dat slechts één tamponproducent vezels voor watten zou gebruiken voor zijn productie van tampons, wat te maken heeft met verschillen in producteigenschappen en de strengere klinische en microbiologische eisen voor tampons. Vezels voor de productie van watten, gemaakt van katoen of viscose, behoren daarom niet tot dezelfde productmarkt als viscosestapelvezel voor tampons.

– Lage mate van substitueerbaarheid aan de aanbodzijde met andere soorten viscosestapelvezels

102. Ten derde voeren de partijen ook aan dat er een voldoende mate van substitueerbaarheid aan de aanbodzijde bestaat met andere soorten viscosestapelvezel, wat producenten van viscosestapelvezel in staat stelt om gemakkelijk om te schakelen op de productie van viscosestapelvezel voor tampons. Dit standpunt werd niet bevestigd door het marktonderzoek. Hoewel omschakeling mogelijk zou zijn voor één van de Europese concurrenten van de partijen, die al een

⁷⁷ Een kleine Europese producent van viscosestapelvezels voor tampons maakt eveneens geen onderscheid tussen de vezels die hij verkoopt voor de productie van watten en tampons.

bepaalde hoeveelheid viscosestapelvezel voor tampons produceert⁷⁸, hebben de resterende twee Europese producenten van viscosestapelvezels die momenteel geen viscosestapelvezel voor tampons produceren, duidelijk aangegeven dat zij in geval van een permanente prijsstijging van 5-10% niet zouden omschakelen op de productie van dat soort vezels. Eén producent verwees naar de grote investering die een dergelijke omschakeling zou vereisen,⁷⁹ de andere producent noemde commerciële redenen.

– *Conclusie*

103. De Commissie komt daarom tot de conclusie dat viscosestapelvezels voor tampons een afzonderlijke productmarkt vormen.

(d) Viscosestapelvezels in watten voor persoonlijke-hygiëneproducten

104. De term watten wordt gebruikt voor watten ten behoeve van persoonlijke-hygiëneproducten, maar ook voor watten die gebruikt worden als vulling voor bijvoorbeeld anoraks, slaapzakken, autostoelen, etc. Watten in de laatste betekenis zijn opgenomen in de cijfers voor (vezelvlies-)standaardviscosestapelvezel, zoals voorgesteld door de aanmeldende partij⁸⁰. Een beslissing over het feit of viscosestapelvezel die wordt gebruikt voor watten voor persoonlijke-hygiëneproducten, een afzonderlijke productmarkt vormt of tot een grotere markt behoort, kan achterwege blijven. Gezien de kleine omvang van deze sector maakt de eventuele onderbrenging van viscosestapelvezel voor gebruik in watten voor persoonlijke-hygiëneproducten in de markt van standaardviscosestapelvezels geen groot verschil voor de beoordeling van de mededinging op de markt van standaardviscosestapelvezels, aangezien de totale omzet van watten voor producten voor de persoonlijke hygiëne in de EER minder dan [1-5%]* (in volume) bedraagt van de markt van standaardviscosestapelvezels (ongeveer 4[<10]* kiloton). Ook zou het geen bezwaren voor de mededinging opleveren indien een afzonderlijke markt voor viscosestapelvezel voor gebruik in watten voor persoonlijke-hygiëneproducten zou worden vastgesteld. Aangezien het gecombineerde marktaandeel van de partijen op een dergelijke markt de 15% niet overstijgt, zou dit zelfs geen betrokken markt zijn.

(e) Andere viscosestapelvezels en viscosekabel

⁷⁸ In het geval van dat bedrijf zou omschakeling slechts een verhoging van de productiecapaciteit voor viscosestapelvezel voor tampons betekenen in plaats van toetreding tot de markt. Niettemin heeft deze producent zelfs de mogelijkheid van een dergelijke verschuiving in de productiecapaciteit niet bevestigd.

⁷⁹ De aanmeldende partij zegt eveneens dat voor de productie van viscosestapelvezel voor tampons voldaan moet worden aan bepaalde criteria ten aanzien van kwaliteit en zuiverheid en dat deze controles speciale apparatuur en schone opslagvoorzieningen noodzakelijk maken om verontreiniging van de vezels te voorkomen. Zij moeten rekening houden met de vrijwillige gedragscode van EDANA (de Europese handelsorganisatie voor vezelvliesproducten) (antwoord van Acordis op het verzoek om informatie van de Commissie van 15 mei 2001).

⁸⁰ Watten voor niet-hygiënische producten verschillen niet bijzonder van andere vezelvliesproducten (er is een klein verschil in de gebruikte additieven, maar omschakeling is eenvoudig).

105. Zowel Lenzing als Acordis produceren andere speciale viscoses Stapelvezels die niet kunnen worden vervangen door één van de relevante omschreven viscoses Stapelvezelproducten. Lenzings Modal, een textielvezel met een hoge modulus in natte toestand en hogere prestaties op textielgebied, behoort tot een afzonderlijke markt⁸¹ en Acordis' viscosekabel (die wordt geproduceerd in drie verschillende soorten, als vlok-, kort gesneden en nat gegoten kabel) behoort tot ten minste één afzonderlijke productmarkt.⁸² Zowel overwegingen aan de vraagzijde (de producten zijn uniek zowel qua eigenschappen als in de perceptie van de klant) en aan de aanbodzijde (voor de producten zijn speciale productielijnen nodig, zodat producenten niet kunnen omschakelen tussen deze producten en andere viscoseproducten) ondersteunen dit standpunt. De definitie van de productmarkt kan achterwege blijven voor een andere speciale vezel van Lenzing, namelijk vlamvertragende viscoses Stapelvezels, aangezien de geproduceerde hoeveelheid niet bijzonder groot is en de opnemings van dit product in de markt van standaardviscoses Stapelvezels (het enige product waardoor het aan de aanbodzijde kan worden vervangen) de beoordeling van de aangemelde transactie in geen enkel opzicht zou veranderen. Hetzelfde geldt voor een aantal andere door Acordis geproduceerde specialiteiten die in nog kleinere hoeveelheden worden verkocht.
106. Indien deze specialiteiten zouden worden gedefinieerd als afzonderlijke markten, zou geen enkele van hen een betrokken markt vormen, aangezien er voor geen van de producten overlapping bestaat tussen de activiteiten van de partijen.

(f) Analyse van de prijscorrelaties

107. De door de Commissie uitgevoerde analyse van de prijscorrelaties ondersteunt de bovenstaande bevindingen over de relevante productmarkten op het gebied van viscoses Stapelvezel (zie tabel 3).

	Standaard-VSV	Spinbad-geverfde VSV	Katoen	Polyester LP	Polyester HP	Polypropyleen LP	Polypropyleen HP
Standaard-VSV	1	0,72	0,44	0,69	0,76	0,27	0,33
Spinbad-geverfde VSV	0,72	1	0,31	0,30	0,40	0,48	0,52
VSV voor tampons	0,36	0,20	0,43	0,43	0,39	0,34	0,01

⁸¹ Wegens fabriekssluitingen bij concurrenten is Lenzing intussen de enige producent ter wereld van dit product.

⁸² Kabel is strikt genomen geen stapelvezel, omdat de geëxtrudeerde vezelbundel niet in stapels wordt gesneden; vanwege overeenkomsten in de eerste fasen van het productieproces wordt dit product echter algemeen beschouwd als behorend tot dezelfde groep als viscoses Stapelvezels.

Tabel 3: Resultaten van de door de Commissie uitgevoerde analyse van de prijscorrelaties voor de drie productmarkten op het gebied van viscosestapelvezel. De coëfficiënten zijn gebaseerd op door de partijen verstrekte gegevens.

108. Wat de correlaties tussen de verschillende soorten viscosestapelvezel (standaardviscosestapelvezel en spinbadgeverfde viscosestapelvezel) betreft, is de hoogste coëfficiënt die werd verkregen ongeveer 0,7. De analyse van de Commissie heeft aangetoond dat deze coëfficiënt te hoog is vanwege gemeenschappelijke kosten en in zekere mate een gemeenschappelijke tendens. Op basis van de door de partijen verstrekte gegevens voor het jaar 2000 bestond namelijk [gemiddeld >75%]* van de kosten van spinbadgeverfde viscosestapelvezels uit kosten die dit type viscosestapelvezel gemeen had met standaardviscosestapelvezel. De prijsreeksen van beide producten worden in hoge mate bepaald door deze gemeenschappelijke kosten, aangezien de kosten voor beide producten meer dan [>75%]* van de netto prijs bedragen. De verkregen correlatiecoëfficiënt is daarom niet het resultaat van een competitieve interactie tussen de twee producten, maar juist van gemeenschappelijke invloeden⁸³.
109. Wat de correlaties tussen standaardviscosestapelvezel en polyester betreft (maximaal 0,76), blijven de coëfficiënten onder het niveau dat algemeen wordt beschouwd als indicatief voor het bestaan van een bredere productmarkt⁸⁴. Zoals hierboven uiteengezet, kan er echter een onechte hoge correlatie zijn als de prijzen van beide producten onderhevig zijn aan gemeenschappelijke invloeden. In dit specifieke geval heeft de analyse van de Commissie laten zien dat deze

⁸³ In de analyse van de prijscorrelaties kan de reikwijdte van de relevante markt groter lijken dan deze in werkelijkheid is, als *onechte correlatie* optreedt. *Onechte correlatie* betekent dat hoge correlatiecoëfficiënten (bijvoorbeeld 0,72 tussen standaardviscosestapelvezel en spinbadgeverfde viscosestapelvezel) worden veroorzaakt door gemeenschappelijke invloeden, zoals gemeenschappelijke kosten of gemeenschappelijke tendensen, in plaats van door onderlinge concurrentie tussen twee producten.

Gemeenschappelijke tendensen: Met dit doel heeft de Commissie een coïntegratietest uitgevoerd. In grote lijnen is een coïntegratietest gebaseerd op de aanname dat twee series gegevens op de lange termijn niet uiteen mogen lopen indien de betreffende producten tot dezelfde markt behoren. In dat geval worden ze in econometrisch jargon *stationair* genoemd. Als standaardviscosestapelvezel en spinbadgeverfde viscosestapelvezel daarentegen tot twee verschillende markten behoren, moet de relatieve prijs tussen de twee reeksen gegevens in de tijd *niet-stationair* zijn, dat wil zeggen dat een hoge mate van correlatie tussen de twee reeksen gegevens in de tijd veroorzaakt zal zijn door een gemeenschappelijke tendens. Het is inderdaad zo dat de resultaten van de statistische tests in het onderhavige geval (zie onderstaande verklaring van de unit-roottest) altijd onder de kritische waarden bleven. De conclusie is daarom gerechtvaardigd dat standaardviscosestapelvezel en spinbadgeverfde viscosestapelvezel niet tot dezelfde markt behoren.

Unit-roottest: De Commissie heeft gebruik gemaakt van een ADF-test en de nulhypothese onderzocht dat de prijsrelaties tussen standaardviscosestapelvezel en spinbadgeverfde viscosestapelvezel niet-stationair zijn. Om precies te zijn, wordt de nulhypothese niet verworpen als het testresultaat lager is dan de kritische waarde, wat betekent dat de prijsrelaties niet samenhangen met een langdurig evenwicht en dat twee producten niet tot dezelfde relevante markt behoren.

⁸⁴ Correlaties hoger dan de waarden in tabel 1 werden in vorige beschikkingen als onvoldoende beschouwd, waarbij de Commissie correlaties van meer dan 0,80 als hoog beschouwde en correlaties van minder dan 0,65 als laag. Zie bijvoorbeeld de beschikking van de Commissie van 19 juli 2000 in zaak COMP/M.1939 – *Rexam (PLM)/American National Can* (overweging 12).

correlatiecoëfficiënten te hoog zijn vanwege een gemeenschappelijke tendens en niet door een onderlinge concurrentie tussen de twee producten⁸⁵.

110. In hun antwoord⁸⁶ voeren de partijen aan dat aan daadwerkelijk bewijs van omschakeling een groter gewicht zou moeten worden toegekend dan aan correlatiegegevens. Voorts wijzen de partijen op vermeende inconsistentie en zwakke punten in de correlatieanalyse van de Commissie. Met name brengen zij naar voren dat:
- de Commissie in één deel van de mededeling van punten van bezwaar tot de bevinding komt dat de correlatie tussen viscose en polyester (HP) slechts 0,44 bedraagt, terwijl in een ander gedeelte een getal van 0,76 wordt genoemd;⁸⁷
 - er bij een analyse van prijscorrelaties gebruik zou moeten worden gemaakt van transactiegegevens;⁸⁸
 - de periodiciteit van de gegevens niet geschikt was⁸⁹ en
 - zowel transitoire als niet-transitoire veranderingen in de prijs moeten worden onderzocht⁹⁰.
111. Na afweging van deze argumenten is de Commissie van oordeel dat de door haar uitgevoerde analyse van prijscorrelaties en prijselasticiteit tussen de producten in dit geval een betrouwbaar middel is om haar bevindingen over de definitie van de relevante productmarkten te staven.
112. Ten eerste: wat betreft het algemene punt van kritiek over het feit dat de Commissie voor haar definitie van de markt gebruik maakt van dergelijke analyses, moeten de volgende opmerkingen worden gemaakt:
- Zoals hierboven is toegelicht (zie overweging 79), heeft de Commissie zich nooit uitsluitend verlaten op een analyse van prijscorrelaties en prijselasticiteit tussen producten, maar heeft zij deze analyses gebruikt als een aanvullend element om de resultaten van haar marktonderzoek te staven.
 - De Commissie heeft altijd duidelijk aangegeven dat een hoge mate van correlatie tussen twee prijsreeksen noch een noodzakelijke noch een toereikende voorwaarde is om twee producten onder te brengen in dezelfde markt. De Commissie ziet correlaties meer als een indicatie voor de mate van concurrentie op bepaalde markten. Bovendien is de Commissie het met de partijen eens dat een

⁸⁵ Met dit doel heeft de Commissie cointegratietests uitgevoerd (zie voetnoot ⁸³). Deze tests tonen aan dat een hoge mate van correlatie tussen de twee producten wordt veroorzaakt door een gemeenschappelijke tendens en niet door onderlinge concurrentie tussen standaardviscosestapelvezel en polyester.

⁸⁶ In punt 2.2 (derde stip), 2.16 e. v. en in punt 3.11.

⁸⁷ Zie punt 2.19 van het antwoord.

⁸⁸ Zie punt 2.16 van het antwoord, waarin wordt verwezen naar bijlage 4 (“NERA paper”, in het bijzonder punt 3.1).

⁸⁹ Zie punt 2.16 van het antwoord, waarin wordt verwezen naar bijlage 4 (“NERA paper”, in het bijzonder punt 3.2).

⁹⁰ Zie punt 2.16 van het antwoord, waarin wordt verwezen naar bijlage 4 (“NERA paper”, in het bijzonder punt 3.4).

correlatieanalyse zeer omzichtig moet worden onderzocht. In het bijzonder is zij van mening dat er misplaatst hoge correlaties kunnen zijn (valse positieve correlatie of onechte correlatie) als de prijzen van twee producten onderhevig zijn aan een gemeenschappelijke input (d.w.z. gemeenschappelijke kosten) en/of een gemeenschappelijke tendens. Correlaties kunnen ook misplaatst laag zijn, bijvoorbeeld vanwege belangrijke vertragingen in de reactie. Dit soort nadelen kan echter worden vermeden door het gebruik van een coïntegratietest of een unit-roottest. Dit zijn ook de tests die in het onderhavige geval zijn uitgevoerd door de Commissie⁹¹.

113. Ten tweede is de Commissie van mening dat er geen inconsistenties zijn in de resultaten van haar analyse.

- Benadrukt moet worden dat de tests zijn uitgevoerd op basis van door de partijen zelf verstrekte gegevens⁹².
- In grote lijnen is de prijs van viscoses Stapelvezel, zoals verstrekt door de partijen, noodzakelijkerwijs een kunstmatige prijs die is ontstaan door samenvoeging van de prijzen van de verschillende subsegmenten van de markt van viscoses Stapelvezel.
- Aangezien de resultaten van het marktonderzoek duidelijk maakten dat de Commissie de markt moest onderverdelen in verschillende subsegmenten, is de gehanteerde prijs van viscoses Stapelvezel de som van de waarde van de verschillende subsegmenten van de viscoses Stapelvezelmarkt (d.w.z. de prijzen van de verschillende subsegmenten vermenigvuldigd met de respectieve hoeveelheden ervan) gedeeld door de gezamenlijke hoeveelheid.
- De Commissie heeft een niet te verwaarlozen mate van correlatie vastgesteld tussen standaardviscoses Stapelvezel en polyester, maar niet tussen spinbadgeverfde viscoses Stapelvezel, viscoses Stapelvezel voor tampons en polyester. Op onafhankelijke wijze en op basis van de verschillende prijsgegevens die eveneens zijn verstrekt door de partijen, heeft de Commissie haar mening inzake het feit dat viscoses Stapelvezels ten minste één afzonderlijke productmarkt vormen, geverifieerd.
- Het feit dat de Commissie gebruik heeft gemaakt van twee reeksen prijzen (zowel de gezamenlijke prijsreeksen voor viscoses Stapelvezel als de specifieke prijsgegevens van de partijen voor de drie verschillende submarkten van viscoses Stapelvezel) en dat zij al deze gegevens onder de loep heeft genomen, is absoluut niet inconsequent. Het is evenmin niet inconsequent dat correlaties van gezamenlijke prijsreeksen geen aritmetisch gemiddelde zijn van de correlaties van de prijsreeksen van de afzonderlijke onderdelen. Aangezien de relatief hogere mate van correlatie tussen polyester (HP) en standaardviscoses Stapelvezel wordt veroorzaakt door gemeenschappelijke tendensen, vindt de Commissie het niet verbazingwekkend dat deze gemeenschappelijke tendensen weer tot een normaal niveau worden teruggebracht wanneer andere viscoses Stapelvezelproducten (die

⁹¹ Zie voetnoot 83.

⁹² Zie overweging 76.

wellicht geen invloed ondervinden van deze zelfde gemeenschappelijke tendensen) worden meegenomen in de correlatieanalyse⁹³.

114. Tot slot moet, wat betreft de bezwaren van de partijen ten aanzien van transactiegegevens, periodiciteit en transitoire/niet-transitoire veranderingen van prijs, rekening worden gehouden met de volgende punten:

- Opgemerkt dient te worden dat de partijen geen transactiegegevens voor katoen, polyester en polypropyleen konden verstrekken, hoewel de Commissie hun heeft verzocht dit te doen. Niettemin is de Commissie van mening dat de door de partijen verstrekte verkoopgegevens een juiste afspiegeling zijn van de gemiddelde waarde van de transactieprijzen. Met name de gegevens voor polyester geven een goed beeld van zowel de grote als kleine klanten en kunnen worden beschouwd als een belangrijke maat voor de daadwerkelijke transacties.
- Teneinde de geschiktheid van de periodiciteit te bevestigen, heeft de Commissie de correlatieanalyse in verschillende periodes getest; de variaties in de testresultaten waren echter niet significant.
- Wat de bezwaren van de partijen ten aanzien van transitoire of niet-transitoire veranderingen van de prijs betreft, hebben de door de Commissie uitgevoerde unit-roottests naar behoren voorzien in dit aspect.

(g) Conclusie

115. Om bovengenoemde redenen komt de Commissie tot de conclusie dat standaardviscosestapelvezel, spinbadgeverfde viscosestapelvezel en viscosestapelvezel voor tampons ieder een afzonderlijke markt vormen.

(5) De relevante productmarkten op het gebied van lyocell

116. Het is niet nodig om te bepalen of de lyocellmarkt zelf verder moet worden onderverdeeld, aangezien dit de beoordeling van de aangemelde transactie vanuit het oogpunt van de mededinging niet zou veranderen (zie overwegingen 230-245 hieronder).

(6) De relevante productmarkt voor de productie- en procestechnologie van lyocell

117. De productie- en procestechnologie van lyocellstapelvezels en lyocellfilamentgaren verschillen volledig van elke andere vezelproductie- en -procestechnologie⁹⁴. Terwijl de technologie voor viscose (met inbegrip van de milieuvriendelijkheid) zich voldoende heeft bewezen en ruim voorhanden is, is de technologie voor lyocell vrij recent; deze is sinds de jaren zeventig ontwikkeld en werd in de jaren negentig voor het eerst commercieel toegepast. Deze technologie wordt gekenmerkt door de

⁹³ Voorts dient opgemerkt te worden dat de drie productmarkten van viscosestapelvezel, waarvoor de correlaties met andere vezels (en met elkaar) worden geanalyseerd, niet de enige subsegmenten van de markt van viscosestapelvezels zijn (zie overwegingen 104 - 105) en dat van de prijzen van deze andere viscosestapelvezelproducten kan worden aangenomen dat zij een bepaald effect hadden op de genoemde gezamenlijke prijsreeksen voor viscosestapelvezel.

⁹⁴ Voor bijzonderheden zie overweging 70.

aanwezigheid van een groot aantal octrooien. Hoewel sommige van de oorspronkelijke octrooien al zijn verlopen geldt dit niet voor de meeste octrooien die verband houden met het productieproces en de behandeling van lyocell (zie overwegingen 246-247).

118. Zowel Acordis als Lenzing zijn belangrijke spelers in deze markt, waarin voorts enkele Oost-Aziatische bedrijven en het Duitse ingenieursbureau Zimmer AG actief zijn, deels in samenwerking met onderzoeksinstellingen. Hoewel enkele van deze ondernemingen zich ook bezighouden met de productie van lyocell, doen andere, zoals Zimmer AG, dat niet. Acordis en Lenzing hebben in 1997 hun lyocelltechnologie in onderlinge licentie gegeven. [...]*
- Uit deze onderlinge-licentieovereenkomst wordt duidelijk dat Lenzing en Acordis op deze markt al actief zijn als sublicentiegevers en sublicentienemers en dat er dus handel is in licenties⁹⁵. Dezelfde overeenkomst voorziet er voorts in dat deze markt niet slechts technologie omvat voor de productie en verwerking van stapelvezels, maar ook voor andere lyocellproducten zoals geëxtrudeerde films en membranen en filament. Aangezien de technologie op deze gebieden door bepaalde, voor alle gebieden geldende octrooien verbonden is met de technologie voor de productie en verwerking van lyocellstapelvezels, behoren deze gebieden van de productie en verwerking van lyocell tot dezelfde productmarkt. Bovendien heeft de lyocellfilamenttechnologie nog niet het stadium van commerciële productie bereikt en kan er dus slechts concurrentie zijn op het gebied van de productie- en procesttechnologie. Het marktonderzoek van de Commissie heeft voorts aangetoond dat er vraag is naar licenties voor lyocelltechnologie.
119. In hun antwoord⁹⁶ voeren de partijen aan dat er geen markt voor lyocelltechnologie bestaat, in die zin dat er momenteel geen noemenswaardige licentieverlening van lyocelltechnologie en octrooirechten bestaat en dat het hoogst ongebruikelijk is om een afzonderlijke markt voor technologie vast te stellen. Ten tweede betogen zij dat de partijen zelf momenteel niet actief zijn in de sublicentieverlening en dat Zimmer AG op dit moment de enige belangrijke leverancier is.
120. Na afweging van deze argumenten blijft de Commissie bij haar definitie van een afzonderlijke productmarkt voor de productie- en procesttechnologie van lyocell (waaronder zowel stapelvezels als filamentgaren). Ten eerste dient opgemerkt te worden dat de definitie van een afzonderlijke markt voor technologie, in weerwil van het antwoord van de partijen, in overeenstemming is met het gangbare beleid van de Commissie en daarom niet als “hoogst ongebruikelijk” kan worden beschouwd⁹⁷.
121. Ten tweede is de Commissie van oordeel dat de huidige activiteiten op dit gebied voldoende zijn om een afzonderlijke markt te vormen. Bij lyocellproducenten lijkt

⁹⁵ [...]*

⁹⁶ In punt 4.2.

⁹⁷ Zie Beschikking 94/811/EG van de Commissie van 8 juni 1994 in zaak IV/M.269 – *Shell/Montecatini*, PB L 332 van 22.12.1994, blz. 48 (overweging 44); beschikking van de Commissie van 13 maart 1995 in zaak IV/M.550 – *Union Carbide/Enichem* (overweging 36); beschikking van de Commissie van 23 oktober 1997 in zaak IV/M.1007 – *Shell/Montell* (overweging 7); zie ook de beschikking van de Commissie van 29 maart 2000 in zaak COMP/M.1751 – *Shell/BASF/JV-Project Nicole* (overweging 15).

er namelijk een aanzienlijke vraag naar productie- en procestechnologie voor lyocell te bestaan; de partijen zelf geven een reeks voorbeelden in hun antwoord en wijzen er ook op dat Zimmer AG de afgelopen twee jaar haar technologie heeft verkocht⁹⁸. Bovendien is door de partijen zelf al een aantal licenties verleend;⁹⁹ de omstandigheden waaronder deze licenties werden verleend (“buitengewoon uitzonderlijk”) en het doel waarvoor ze worden gebruikt (“hebben niet betrekking op de productie van lyocellvezel”)¹⁰⁰, kunnen niet doorslaggevend zijn voor de definitie van productmarkten. Integendeel: juist het feit dat licenties die geen verband houden met de productie van lyocellvezel, onder uitzonderlijke omstandigheden zijn verleend, bewijst volgens de Commissie dat de productie- en procestechnologie van lyocell enerzijds en de productie van lyocellvezel anderzijds niet per definitie met elkaar samenhangen en afzonderlijk dienen te worden beoordeeld.¹⁰¹

122. Ten derde zijn niet alle bedrijven en instellingen die productie- en procestechnologie voor lyocell ontwikkelen, tegelijkertijd ook actief in de productie van lyocell. Zoals hierboven werd genoemd (zie overweging 118) en door de partijen in hun antwoord is bevestigd¹⁰², is de Duitse onderneming Zimmer AG actief in de ontwikkeling en verkoop van lyocelltechnologie, maar niet in de lyocellproductie; dit geldt eveneens voor het onderzoeksinstituut Thüringisches Institut für Textil- und Kunststoff-Forschung e.V. (TITK)¹⁰³. Het feit dat verschillende spelers actief zijn op het gebied van de productie- en procestechnologie van lyocell, pleit sterk voor het bestaan van een afzonderlijke technologiemarkt.
123. De Commissie komt derhalve tot de conclusie dat er een technologiemarkt bestaat voor de productie en verwerking van lyocell, die zich onderscheidt van de markt voor de productie en verkoop van lyocell lager in de bedrijfskolom.

(7) Conclusie

124. Gezien het bovenstaande komt de Commissie tot de conclusie dat de volgende categorieën de relevante productmarkten zijn waarmee rekening dient te worden gehouden bij de beoordeling van de aangemelde transactie vanuit het oogpunt van de mededinging:

- standaardviscosestapelvezels
- spinbadgeverfde viscosestapelvezels
- viscosestapelvezels voor tampons
- lyocell

⁹⁸ In punt 4.2, derde stip.

⁹⁹ [.....]*.

¹⁰⁰ Zie punt 4.2, tweede stip, van het antwoord van de partijen.

¹⁰¹ [.....]*.

¹⁰² In punt 4.2, tweede en derde stip.

¹⁰³ De partijen bevestigen dit in hun antwoord (in punt 4.2)

- productie- en procestechnologie voor lyocell.

B. DE RELEVANTE GEOGRAFISCHE MARKTEN

125. Op basis van hun eigen definitie van de productmarkt (zie overweging 19) hebben de partijen verklaard dat de geografische reikwijdte van de markt die alle bovengenoemde productmarkten omvat, wereldwijd is. Dit wordt echter niet bevestigd door de uitkomsten van het door de Commissie verrichte marktonderzoek voor de drie relevante productmarkten van viscoseslapelvezels en voor lyocell.

(1) Viscoseslapelvezels (standaardviscoseslapelvezels, spinbadgeverfde viscoseslapelvezels en viscoseslapelvezels voor tampons)

126. Wat viscoseslapelvezels betreft, was de import zeer laag; in 2000 werd ongeveer [$<10\%$]* van het EER-gebruik van viscoseslapelvezels uit derde landen geïmporteerd. Het importniveau is in de afgelopen zes jaar niet bijzonder gestegen.¹⁰⁴ Het marktonderzoek heeft aangetoond dat een grote meerderheid van belanghebbenden die de vragen van de Commissie hebben beantwoord, geen gebruik maakte van viscoseslapelvezels die worden geïmporteerd uit landen buiten de EER, voornamelijk om kwaliteitsredenen. Zij verklaarden dat de kwaliteit van de producten van buiten de EER gevestigde derden, aanzienlijk verschilt van de kwaliteit van in de EER vervaardigde vezels, met name van de kwaliteit van de eigen producten van de partijen.¹⁰⁵ Veel respondenten waren van mening dat zij niet aan de vraag en de producteisen van hun klanten zouden kunnen voldoen indien zij geïmporteerde viscoseslapelvezels moesten gebruiken. Een groot deel van de klanten die de vragenlijst van de Commissie beantwoordden, had zelfs geen enkele kennis over leveranciers van viscoseslapelvezels buiten de EER. Bovendien twijfelden de respondenten aan de betrouwbaarheid en flexibiliteit van de levering van viscoseslapelvezels door producenten buiten de EER. Transportkosten van [$1-10\%$]* en invoerrechten van 5,2% (niet meer geldig in 2004) spelen ook een bepaalde, maar ondergeschikte rol als geografische belemmering voor de invoer.
127. Opgemerkt dient te worden dat de import laag was ondanks het feit dat men van mening is dat de prijzen voor in de EER vervaardigde viscoseslapelvezels hoger zijn dan de prijzen voor vezels die in andere geografische gebieden worden vervaardigd, met name in het Verre Oosten waar de belangrijkste niet-Europese producenten van viscoseslapelvezels zijn gevestigd en actief zijn. Zelfs de minderheid van klanten die bereid zou zijn om over te schakelen op uit derde landen geïmporteerde goederen, verklaarde namelijk dat de prijzen verder zouden moeten dalen, volgens de meeste respondenten met meer dan 15%, en dat de kwaliteit ten minste gelijk zou moeten zijn aan de Europese of Amerikaanse standaard. Deze tegenzin van Europese afnemers om over te schakelen op leveranciers van viscoseslapelvezels buiten de EER werd ook bevestigd door bijdragen van de concurrenten van de partijen, die meenden dat de import naar de EER ten hoogste iets zou stijgen in geval van een permanente prijsstijging in de EER van 5-10%.

¹⁰⁴ Het ontwerp van de aanmelding (blz. 44) van 20 maart 2001 noemde de volgende cijfers voor 1995-2000: [$\text{alle} < 10\%$]*.

¹⁰⁵ [referentie naar een intern document]*.

128. In hun antwoord¹⁰⁶ voeren de partijen aan dat in de beoordeling van de Commissie het belang van importconcurrentie sterk wordt onderschat.
129. Na afweging van dit argument komt de Commissie tot de conclusie dat zij dit niet overtuigend vindt en blijft zij om de in overwegingen 149-154 uiteengezette redenen bij haar analyse.
130. Deze afwegingen, die volledig van toepassing zijn op standaardviscoseslapelvezels, gelden in nog sterkere mate voor spinbadgeverfde viscoseslapelvezels en viscoseslapelvezels voor tampons. De import van spinbadgeverfde viscoseslapelvezels werd op [$<10\%$]* of lager geschat. De importbelemmeringen zijn groter dan voor standaardviscoseslapelvezels, aangezien het scala aan geprefereerde kleuren afhankelijk is van culturele en kwalitatieve voorkeuren van klanten – de kwaliteit van de kleuren die worden gebruikt in Aziatische landen, de belangrijkste bron van potentiële import, verschilt van de Europese standaard. Bovendien is de betrouwbaarheid van levering en kwaliteit belangrijker dan in de sector van standaardviscoseslapelvezels; achtereenvolgende leveringen van vezels moeten bijvoorbeeld een identieke kleur hebben en exact voldoen aan specificaties van de klant. Wat viscoseslapelvezels voor tampons betreft, lijkt het importpercentage nul te zijn, en alle ondervraagde klanten hebben aangegeven dat de kwaliteitsbelemmeringen voor Aziatische import hoog zijn.
131. De Commissie komt daarom tot de conclusie dat de relevante productmarkten voor viscoseslapelvezels (standaardviscoseslapelvezels, spinbadgeverfde viscoseslapelvezels en viscoseslapelvezels voor tampons) de EER omvatten maar geen wereldwijd bereik hebben. Het marktonderzoek heeft geen indicaties opgeleverd die wijzen op het bestaan van nationale of regionale geografische markten.

(2) Lyocell

132. Wat lyocell betreft, [...] * maar ook een vergelijking van verschillende patronen van fluctuaties in de vraag binnen en buiten de EER en de eigen verkooporganisatie van de partijen¹⁰⁷ erop dat de relevante geografische markt zich waarschijnlijk ook beperkt tot de EER en niet wereldwijd is. Een exacte definitie van de markt kan echter achterwege blijven, aangezien deze, ongeacht de geografische reikwijdte van de lyocellmarkt, de beoordeling vanuit het oogpunt van de mededinging niet zou veranderen (zie overwegingen 230-245 hieronder).

(3) Lyocellproductie- en procestechnologie

133. De reikwijdte van de markt voor lyocellproductie- en procestechnologie kan als wereldwijd worden beschouwd. Het marktonderzoek van de Commissie heeft geen indicaties opgeleverd die wijzen op het bestaan van nationale of regionale geografische markten.

¹⁰⁶ In punt 2.21 e. v.

¹⁰⁷ [referentie naar een intern document]*.

(4) Conclusie

134. Om de hierboven uiteengezette redenen is de Commissie van oordeel dat het bereik van de markten voor standaardviscosestapelvezels, spinbadgeverfde viscosestapelvezels en viscosestapelvezels voor tampons zich tot de EER beperkt, terwijl de markt voor de productietechnologie van lyocell wereldwijd is. Wat lyocell betreft, bestaat de markt ten minste uit de EER, maar een exacte definitie van de relevante geografische markt kan buiten beschouwing blijven.

C. BEOORDELING VANUIT HET OOGPUNT VAN DE MEDEDINGING

135. Overeenkomstig artikel 2, lid 3, van de concentratieverordening moet een concentratie die leidt tot de totstandkoming of versterking van een machtspositie, die tot gevolg heeft dat een daadwerkelijke mededinging op de gemeenschappelijke markt of een wezenlijk deel daarvan op significante wijze wordt belemmerd, onverenigbaar met de gemeenschappelijke markt worden verklaard
136. Het Europese Hof van Justitie¹⁰⁸ heeft het begrip machtspositie omschreven als een economische machtspositie welke een onderneming in staat stelt de instandhouding van een daadwerkelijke mededinging op de relevante markt te verhinderen en het haar mogelijk maakt zich jegens haar concurrenten, haar afnemers en, uiteindelijk, de consumenten, in belangrijke mate onafhankelijk te gedragen. Een dergelijke positie sluit het bestaan van enige mededinging niet uit, doch stelt het betrokken bedrijf in staat de voorwaarden waaronder bedoelde mededinging zich zal ontwikkelen, zo al niet te bepalen, dan toch aanmerkelijk te beïnvloeden en biedt haar in ieder geval ruimschoots de gelegenheid zich grotendeels te gedragen zonder rekening te houden met de concurrentie, zolang zulks haar geen nadeel berokkend.
137. Het bestaan van een machtspositie kan voortvloeien uit verschillende factoren die afzonderlijk niet noodzakelijkerwijs beslissend zouden zijn; van deze voorwaarden is een uiterst belangrijke het bezit van omvangrijke marktaandelen. Voorts is de verhouding tussen de marktaandelen van de betrokken onderneming en die der concurrenten, met name ook dat van de eerstvolgende concurrent, een relevante indicatie voor het bestaan van een machtspositie.¹⁰⁹
138. Met de hierna volgende factoren is rekening gehouden bij de conclusie dat de aangemelde concentratie een machtspositie op de markten voor standaardviscosestapelvezels, spinbadgeverfde viscosestapelvezels, viscosestapelvezels voor tampons, lyocell en de productietechnologie van lyocell tot stand zal brengen of versterken.

(1) De markten voor viscosestapelvezels

(a) Algemene marktomstandigheden

¹⁰⁸ Zaak 85/76 – *Hoffmann-La Roche*, Jurispr. 1979, blz. 461, rechtsoverweging 38 en 39; zie ook Gerecht van Eerste Aanleg, zaak T-102/96 – *Gencor*, Jurispr. 1999, blz. 753, rechtsoverweging 200.

¹⁰⁹ Zie Europees Hof van Justitie, zaak 85/76 – *Hoffmann-La Roche*, (zie verwijzing boven) rechtsoverweging 39; zie ook Gerecht van Eerste Aanleg, zaak T-102/96 – *Gencor*, Jurispr. 1999, blz. 753, rechtsoverweging 201 en 202.

139. De aangemelde transactie zou leiden tot de totstandkoming van het wereldwijd grootste bedrijf op het gebied van viscoseslapelvezels met een marktaandeel van ongeveer [25-35%]* in de totale sector van viscoseslapelvezels wereldwijd. Wat diezelfde sector in de EER betreft, zou het gecombineerde marktaandeel van de entiteit ongeveer [60-70%]* bedragen (Lenzing [35-45%]*; Acordis [20-30%]*), terwijl haar concurrenten veel kleiner zijn (Säteri in Finland, 15%; Svenska Rayon in Zweden en SNIACE in Spanje ieder [0-10%]*).

– *Europese capaciteit: een geschiedenis van fabriekssluitingen*

140. In Europa werd de industriële geschiedenis van deze sector in de afgelopen 25 jaar gekenmerkt door capaciteitsvermindering en fabriekssluitingen. Terwijl er in de jaren tachtig fabrieken werden gesloten in West-Europa, betroffen sluitingen in de jaren negentig voornamelijk fabrieken in Oost-Europa. In de jaren negentig bleef de capaciteitsreductie in de EER bijna uitsluitend beperkt tot Oost-Duitsland. In deze periode vergrootte Lenzing haar capaciteit aanzienlijk, namelijk met meer dan 20%. De capaciteitsdaling door sluiting van fabrieken van Oost-Duitse producenten was echter meer dan drie keer zo groot dan Lenzings capaciteitsstijging, zodat de totale capaciteitsreductie in de EER in de jaren negentig ongeveer 19% bedroeg.
141. In het jaar 2000 was de productiecapaciteit van de vijf Europese producenten van viscoseslapelvezels, die 6 fabrieken in de EER hebben, als volgt (zie tabel 4):

Lenzing (Oosten- rijk)	Acordis Kelheim (Duitsland)	Acordis Grimsby (Verenigd Koninkrijk)	Säteri (Finland)	SNIACE (Spanje)	Svenska Rayon (Zweden)	Totaal EER
[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[350- 400]*

Tabel 4: productiecapaciteit voor viscoseslapelvezels in de EER in kiloton (2000); bron: aanmeldende partij

142. Acordis heeft onlangs haar capaciteit verminderd door sluiting van haar fabriek in Grimsby (Verenigd Koninkrijk) met een hypothetische capaciteit van [15-35]* kiloton, maar een daadwerkelijke jaarproductie van [15-30]* kiloton in het afgelopen jaar, waardoor Acordis' productiecapaciteit voor viscoseslapelvezels met [15-35]* kiloton werd verminderd. Bij Lenzing daarentegen werden in juli 2001 plannen verwezenlijkt voor een verdere capaciteitsstijging van [130-160]* naar [140-180]* kiloton. Uiterlijk in 2004 wil Lenzing haar capaciteit verder vergroten naar ongeveer [150-200]* kiloton.¹¹⁰ De aangemelde concentratie zou dus leiden tot het verdwijnen van de enige speler in de markt van viscoseslapelvezels die de afgelopen jaren haar capaciteit aanzienlijk heeft vergroot. Er is geen ander bedrijf dat de Commissie heeft medegedeeld dat het zijn capaciteit in de nabije toekomst aanzienlijk zal vergroten.¹¹¹ Concurrenten kunnen echter capaciteitsvergroting

¹¹⁰ [referentie naar een intern document]*

¹¹¹ Zie ook de visie van de aanmeldende partij zelf, zoals vermeld in de aanmelding (blz. 60): “De enige bedrijven die waarschijnlijk nieuwe viscoseslapelbedrijven zullen bouwen, zijn gevestigd in China en het Verre Oosten.”

overwogen door middel van programma's voor het wegnemen van knelpunten.¹¹² Een totale hoeveelheid van 15-20 kiloton binnen een periode van twee jaar werd haalbaar genoemd.¹¹³

143. Marktspelers zijn van mening dat in twee landen in het Midden-Oosten fabrieken met een capaciteit van 30 kiloton kunnen worden gebouwd. Behalve dat Lenzings en Acordis' export naar deze regio mogelijk zal worden beïnvloed, is de Commissie van mening dat een dergelijke opbouw van capaciteit in derde landen, die niet in de nabijheid van het EER-gebied zijn gelegen, weinig effect zal hebben op de aanbodsituatie in de EER, gezien de tegenzin van Europese klanten om producten van producenten buiten de EER te kopen (zie overwegingen 126-127). Daarom kan worden geconcludeerd dat de aanbodsituatie in de EER waarschijnlijk krap zal blijven, met name bij een cyclische opleving van de vraag, zoals het geval was in 2000.

– *Vraag*

144. Sinds 1990 is de vraag naar viscosestapelvezels in West-Europa redelijk stabiel (zie 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: vraag naar viscosestapelvezels in West-Europa in kiloton; bron: aanmeldende partij

145. In dezelfde periode werd de vraag in de EER gekenmerkt door een belangrijke verschuiving van textiele naar vezelvliestoepassingen. Terwijl het percentage van het viscosestapelvezelgebruik voor textiele toepassingen in 1991 [60-70%]* was, daalde dit tot [50-60%]* verleden jaar, toen vezelvliestoepassingen goed waren voor [40-50%]* van de vraag.
146. De vraag naar viscosestapelvezels voor textiele toepassingen is sinds de jaren zeventig niet alleen gedaald, maar is ook onderhevig geweest aan grote en onregelmatige cyclische bewegingen, die variaties tot [20-30%]* in één jaar met zich meebrachten.¹¹⁴ Terwijl de opleving van een dergelijke cyclus [...] duerde, duurde de gehele cyclus tussen de [...] (pieken in [...]).¹¹⁵ Voorts dient opgemerkt te worden dat de vraag niet afneemt in alle segmenten van de viscosestapelvezels voor textiele toepassingen. [...] ¹¹⁶

¹¹² *Het wegnemen van knelpunten* betekent dat slechts die onderdelen van bestaande productielijnen worden vervangen die verhinderen dat de productie kan worden vergroot.

¹¹³ [...]*

¹¹⁴ [...]*

¹¹⁵ [referentie naar een intern document]* Eén van de redenen waarom de dalingen langer duurden was de algemene afname van de vraag naar viscosestapelvezels voor textiele toepassingen gedurende de betrokken periode.

¹¹⁶ [referentie naar een intern document]*

147. De vraagcurve van viscoses Stapelvezels voor vezelvlies is daarentegen niet cyclisch. Na een zekere daling in het begin van de jaren negentig, is de vraag sinds 1993 onafgebroken gestegen met jaarlijkse groeicijfers tussen de [1-5%]* and [10-20%]*. Binnen de vezelvliessector is deze stijging niet homogeen geweest. Terwijl sommige toepassingen, zoals schoeisel en leder,¹¹⁷ zijn gestagneerd, zijn andere explosief gestegen. Het gebruik van viscoses Stapelvezels voor medische toepassingen¹¹⁸ in de EER is van 1986 tot 1997 met $\text{grew by } [> 100 \%]^*$ gestegen en het gebruik in doekjes¹¹⁹ steeg in die periode met $[> 70 \%]^*$; de totale groei van de vraag naar viscoses Stapelvezels voor vezelvlies toepassingen in deze periode was $[30 - 40 \%]^*$.
148. De algemene verwachting is dat de huidige tendens van de vraag zal doorzetten, d.w.z. dat enige daling in het gebruik van viscoses Stapelvezels voor textiele toepassingen zal worden gecompenseerd door een verhoging van het gebruik voor vezelvlies toepassingen¹²⁰ en dat het textiele gebruik cyclisch zal blijven.¹²¹

– *Handel met derde landen: export is hoger dan import*

149. In 2000 is naar schatting $[70 - 90]^*$ kiloton viscoses Stapelvezels naar derde landen geëxporteerd, de laagste hoeveelheid sinds jaren, terwijl in 2000 slechts ongeveer $[15 - 30]^*$ kiloton in de EER is geïmporteerd ($[5 - 20]^*$ kiloton in 1999),¹²² ondanks het feit dat het jaar 2000 werd gekenmerkt door een zeer hoge capaciteitsbezetting in Europa en dus een geschikt moment zou zijn geweest om een commerciële start te maken met de import vanuit derde landen naar de EER. Een aanzienlijk deel van de import was zelfs afkomstig van Lenzings en Acordis' eigen dochterondernemingen in de VS en Indonesië; $[\dots]^*$.¹²³
150. Gegevens uit het statistische handboek van het Internationaal Comité voor rayon en kunstvezels (CIRFS), een handelsorganisatie van Europese producenten van synthetische en kunstvezels, geven aanwijzingen over de herkomst van de geïmporteerde goederen. Deze gegevens hebben betrekking op alle cellulosestapel en -kabel en omvatten dus ook andere producten dan viscoses Stapelvezels, voornamelijk lyocell en acetaatstapel en -kabel. De import van viscoses Stapelvezels zal daarom gelijk zijn aan of lager dan de aangegeven hoeveelheden. Volgens het CIRFS was slechts een fractie van de cellulosestapel- en -kabelimport in 1999

117 Viscoses Stapelvezel wordt vaak gebruikt als onderlaag voor kunstlederen bekleding.

118 Voor een breed scala producten, waaronder ziekenhuislakens en -gordijnen, sponzen, verbandmateriaal, wondcontactkussentjes, gezichtsmaskers, doortreklakens, lijkkleden, operatieschorten, kapjes, schorten, slabbetjes, schoenbedekkingen en andere medische/chirurgische kledingstukken.

119 Natte doekjes voor de persoonlijke verzorging, b.v. babydoekjes, doekjes voor huishoudelijk en industrieel gebruik.

120 Dit wordt bevestigd door een intern document dat is opgesteld voor CVC: $[\dots]^*$

121 Zie bijvoorbeeld de volgende passage uit een intern strategisch document dat is opgesteld voor CVC: $[\dots]^*$

122 Schattingen van de aanmeldende partij. Eén concurrent schat dat de import in 2000 iets onder de 17 kiloton was. Zoals hierboven vermeld, noemde het ontwerp van de aanmelding van 20 maart 2001 (blz. 44) de volgende importcijfers voor 1995-2000: $[\text{alle} < 10 \%]^*$

123 $[\text{referentie naar een intern document}]^*$

afkomstig uit Oost-Aziatische landen (ongeveer [<5]* kiloton).¹²⁴ Het land in Azië met de grootste export was Indonesië; er dient echter opgemerkt te worden dat Lenzing de zeggenschap heeft over SPV, de Indonesische producent van viscosesapelvezels met de hoogste productiecapaciteit. De import vanuit India, waar de Birla-Grasim-groep is gevestigd, de grootste viscosesapelvezelproducent ter wereld, bedroeg niet meer dan [<2]* kiloton; dezelfde onbeduidende hoeveelheid was afkomstig uit Taiwan, waar de op twee na grootste producent ter wereld, FCFC, is gevestigd. Oost-Aziatische producenten lijken op dit moment niet in staat te zijn om grotere hoeveelheden viscosesapelvezels naar de EER te exporteren, aangezien Europese klanten sceptisch blijven (zie overwegingen 126-127). Europese concurrenten verwachten geen grote stijging van de import vanuit Oost-Azië, zelfs niet als de prijzen met 5-10% zouden stijgen.¹²⁵

151. De belangrijkste bronnen van import waren de VS (ongeveer [<20]* kiloton), waar Lenzing en Acordis zelf de enige producenten van viscosesapelvezels waren, en Oost-Europa inclusief Rusland ([<10]* kiloton).¹²⁶ Opgemerkt dient te worden dat zowel concurrenten als klanten de import vanuit Oost-Europa niet als betrouwbaar beschouwen noch als concurrerend vanuit het oogpunt van kwaliteit. Een bedrijf dat in het marktonderzoek van de Commissie door klanten wordt genoemd als een bron van import in voorafgaande jaren, het Tsjechische bedrijf Spolana, stopte begin 2000 met zijn activiteiten op het gebied van viscosesapelvezels. De enige klant in het marktonderzoek van de Commissie die voor het jaar 2000 melding maakte van import die niet afkomstig was van Lenzing/Acordis, had een bepaalde hoeveelheid ontvangen van een Servische producent; overigens had deze klant geen behoefte aan viscosesapelvezels van de hoogste kwaliteit.
152. In hun antwoord verstrekken de partijen aanvullende informatie over West-Europese import van viscosesapelvezels en -kabel in 1999 en 2000 (waarbij zij dus andere cellulosevezels buiten beschouwing laten en meer complete informatie geven voor het jaar 2000).¹²⁷
153. Na afweging van deze aanvullende informatie houdt de Commissie vast aan haar eerdere analyse. De ingediende informatie vult namelijk de in overwegingen 149-151 genoemde informatie eerder aan dan dat zij deze weerlegt en bevestigt de op basis daarvan door de Commissie getrokken conclusie. De aanvullende gegevens die werden verstrekt, laten zien dat de import vanuit Oost-Europa naar West-Europa in 2000 (een jaar van capaciteitstekort in West-Europa) niet alleen niet is gestegen, maar zelfs iets gedaald van 1999 tot 2000 en slechts goed was voor hooguit [<5]* van de West-Europese vraag in 2000.
154. De import vanuit Azië in 2000 lag op ongeveer hetzelfde niveau, waarbij meer dan een derde van deze Aziatische import afkomstig was uit Indonesië (zie de

¹²⁴ CIRFS: Information on man-made fibres, 37^e deel, 2000 (hierna “CIRFS handboek 2000” genoemd), blz. 118 en volgende. Opgemerkt dient te worden dat het CIRFS handboek 2000 cijfers vermeldt voor alle cellulosestapelvezels en -kabel en daarom ook lyocell omvat.

¹²⁵ De capaciteitsbezetting in Azië bedroeg, zoals aangegeven in de aanmelding (blz. 53), [...] in 2000. In tegenstelling tot de aanmeldende partij beschouwt de Commissie dit niet als een indicatie voor een aanzienlijke reservecapaciteit.

¹²⁶ CIRFS handboek 2000, blz. 118 en volgende.

¹²⁷ In punt 2.21.

opmerkingen over de handel binnen de groep en over Lenzings fabriek in Indonesië in overwegingen 150 en 164). De import vanuit de VS (waar Lenzing en Acordis zelf de enige producenten zijn) was hoger dan uit Taiwan (FCFC). In het antwoord van de partijen wordt vermeld dat deze beide bronnen van import ongeveer [$<2\%$]* van de totale vraag vormen.¹²⁸ De import uit India (Birla) was minder dan [1%]* van de West-Europese vraag in 2000.¹²⁹ De totale stijging van importvolumes (waarbij de VS en Indonesië buiten beschouwing worden gelaten) in een jaar met een tekort aan aanbod, was volgens de partijen niet meer dan [$<5\%$]* van de West-Europese vraag. Dit bevestigt de conclusie van de Commissie over de geringe waarschijnlijkheid van een aanzienlijke stijging van de import van viscoseswapelvezels in West-Europa.

– Capaciteitsbezetting

155. Volgens de aan de Commissie door beide partijen en hun concurrenten verstrekte informatie is de capaciteitsbezetting in de viscoseswapelvezelsector hoog, waarbij in 2000 een niveau van bijna 100% werd bereikt.¹³⁰ Terwijl de capaciteit van de fabrieken van Acordis en Lenzing bijna volledig werd benut, was de mate van capaciteitsbezetting van de productielocaties van hun Europese concurrenten slechts iets geringer. De door de concurrenten genoemde pro-forma-cijfers van tussen de 85 en 95% voor de capaciteitsbezetting in 2000, moeten worden gezien in de context van de technische aspecten van de viscoseproductie. Zij moeten lager zijn dan de theoretische maximumcapaciteit vanwege de tijd die nodig is voor technisch onderhoud en de omschakelingstijd tussen de productie van verschillende soorten viscoseswapelvezels en zijn daarom een indicatie voor een feitelijke capaciteitsbezetting van bijna 100%. De capaciteitsbezetting voor 1999 was lager¹³¹ tijdens de eerste helft van dat jaar.
156. De capaciteitsbezetting is een belangrijke factor als het gaat om de winstgevendheid, aangezien de viscoseproductie een nogal gecompliceerd chemisch proces met zich brengt, waarvoor een groot aantal productiestappen noodzakelijk is. Aangezien de viscoseproductie ook een potentieel vervuilend proces is, moeten er grote investeringen voor milieutechnologie worden gedaan, met name in regio's zoals de EER waar de normen voor milieubescherming hoog zijn, en dit geldt in nog

¹²⁸ De Commissie is van mening dat de in het antwoord van de partijen genoemde hoeveelheid voor de import vanuit de VS zelfs te laag is. Dit cijfer is niet in overeenstemming met eerdere informatie van de partijen over exportcijfers naar West-Europa vanuit hun fabrieken in de VS (antwoord op het verzoek om informatie van de Commissie van 7 juni 2001).

¹²⁹ Wat de opmerking betreft die door de partijen in hun antwoord (in punt 2.25) en door de Bank Austria in haar antwoord op de mededeling van punten van bezwaar werd gemaakt over de stijging in 2000 van de import van de Indiase Birla-Grasim-groep in Turkije, zij verwezen naar de opmerkingen van de Commissie over Birla's en Lenzings strategieën voor het tegengaan van concurrentie in overweging 175.

¹³⁰ [referentie naar vertrouwelijke verklaring en interne documenten]*.

¹³¹ De concurrenten noemden cijfers tussen de 74 en 88%, gegevens van het CIRFS die met de aanmelding werden ingediend, noemen een gemiddelde in de industrie van [$>80\%$]*.

sterkere mate voor de bouw van nieuwe fabrieken of de vergroting van bestaande fabrieken.¹³²

– *Investerings- en productiekosten*

157. De investeringen in fabrieksfaciliteiten zijn hoog. De aanmeldende partij heeft de kosten voor een nieuwe fabriek in de EER met een capaciteit van 20 kiloton/30 kiloton/40 kiloton per jaar op respectievelijk ongeveer [alle 80-150]* miljoen EUR geschat; hierbij zijn de kosten voor de bestrijding van vervuiling nog niet inbegrepen. Investeringen om in een bestaande fabriek de productie te vergroten, werden geschat op tussen de [<25]*en [<40]* miljoen EUR voor een extra capaciteit van 20 kiloton per jaar. Niettemin werden de kosten voor het wegnemen van knelpunten, d.w.z. de kosten voor de vervanging van alleen die onderdelen van bestaande productielijnen waardoor de productie niet kan worden vergroot, op minder dan [<15]* miljoen EUR geschat.
158. Voorts hangen de percentages van de vaste en variabele kosten in hoge mate af van factoren zoals waardevermindering (waarbij rekening wordt gehouden met de ouderdom van een fabriek en recente investeringen), loonkosten en de kosten van grondstoffen. De vaste kosten voor de Europese fabrieken van Acordis bedroegen [...%]*-[...%]* van de totale productiekosten. Lenzings percentage van de vaste kosten (op de totale kosten) is veel hoger. Aangezien de fabriek van Lenzing onder andere bestaat uit een geïntegreerde fabriek voor de oplossing van houtpulp, die het bedrijf onafhankelijk maakt van de sterk wisselende prijzen van oplosmiddelen voor houtpulp,¹³³ verschillen de posities van Lenzing en Acordis aanzienlijk. Behalve door de pulpkosten worden de variabele kosten beïnvloed door de prijs van natronloog, waarvan men verwacht dat deze zal stijgen, aangezien natronloog een bijproduct is van de afnemende PVC-productie,¹³⁴ en door de prijs van koolstofdissulfide¹³⁵ en energie¹³⁶.

(b) *Standaardviscosestapelvezels*

– *Marktaandeelen*

159. Wat de markt van standaardviscosestapelvezels betreft, die goed is voor ongeveer [70-75%]* van de totale vraag naar viscosestapelvezels in de EER (geschatte omvang van de markt van standaardviscosestapelvezels in 2000: [tussen de 205 en 215] kiloton), is het gecombineerde marktaandeel van de partijen in de EER [50-60%]* (Lenzing, [tussen de [35-45%]*]; Acordis, [tussen de [15-25%]*]), terwijl

¹³² Milieu-aangelegenheden blijven echter niet beperkt tot Europa. PT Inti Indorayon, het Indonesische moederbedrijf van de Finse onderneming Säteri Oy, moest op bevel van de overheid in mei 2000 een (onlangs gebouwde) fabriek in Indonesië sluiten vanwege onopgeloste milieu-aangelegenheden. De fabriek is nog steeds gesloten.

¹³³ De pulpprijzen vormden in 2000 [...]*% van de totale kosten van Acordis' productie in haar Europese fabrieken.

¹³⁴ [...]*% volgens Acordis.

¹³⁵ [...]*% volgens Acordis.

¹³⁶ [...]*% volgens Acordis.

het marktaandeel van hun drie enige concurrenten ver achterblijft met respectievelijk [tussen de 19 en 21]% (Säteri, Finland), [tussen de 8 en 10]% (SNIACE, Spanje) en [tussen de 5 en 7]% (Svenska Rayon, Zweden). De import in 2000 bedroeg ongeveer [5-10%]* in 2000.¹³⁷

160. Ondanks het hoge marktaandeel van Lenzing wijzen de resultaten van het door de Commissie verrichte marktonderzoek erop dat er momenteel concurrentie bestaat op de markt van standaardviscosesestapelvezels in de EER. Een aanzienlijk deel van die concurrentie vindt echter plaats tussen Lenzing en Acordis, de twee partijen die op de markt van standaardviscosesestapelvezels in de EER de sterkste spelers en grootste concurrenten zijn.¹³⁸ Als de aangemelde transactie doorgaat, zal dergelijke concurrentie teniet worden gedaan. De nieuwe entiteit zal bijgevolg in staat zijn om zich onafhankelijk te gedragen, en wel om de volgende redenen:

– *De nieuwe entiteit zal de productiecapaciteit (en uiteindelijk ook de prijzen) kunnen beheersen*

161. De aangemelde concentratie zal de uitschakeling van Lenzing betekenen, de enige Europese producent van viscosesestapelvezels die momenteel zijn productiecapaciteit heeft uitgebreid, tegen de algemene tendens van capaciteitsvermindering in (zie overwegingen 140-143).
162. Interne strategiedocumenten die zijn gepresenteerd aan de raad van bestuur van CVC, bevestigen dat [...]*.¹³⁹

Na de fusie zou de nieuwe entiteit een aanzienlijk deel van de totale capaciteit beheersen en een drijfveer hebben om een tekort aan de aanbodzijde te creëren opdat de prijzen hoog blijven. De strategie van kostenbesparing door middel van capaciteitsvermindering kan worden aangevuld met het behoud van enige reservecapaciteit, waardoor de partijen de mogelijkheid behouden om mogelijke reacties van concurrenten of nieuwe toetreders tot de markt tegen te gaan.¹⁴⁰ Een zeer hoog percentage klanten heeft geantwoord dat, indien de fusie doorgaat, zij na de voorgestelde transactie ofwel prijsverhogingen verwachten of op zijn best een bestending van het hoge prijsniveau van de laatste twee jaar, terwijl een aanzienlijk

¹³⁷ De schatting is gebaseerd op door respectievelijk de partijen en de concurrenten verstrekte gegevens over de eigen productie en de eigen omzet. Om de wederzijdse vertrouwelijkheid te waarborgen, ook tussen de partijen bij de concentratie zelf, worden de exacte percentages, die van de gegevens zijn afgeleid, niet openbaar gemaakt.

¹³⁸ Dit is waar, hoewel Säteri een hoger marktaandeel heeft in de markt van standaardviscosesestapelvezels dan Acordis, aangezien klanten hebben benadrukt dat Lenzing en Acordis de hoogste kwaliteit aanbieden en ook aanwezig zijn in alle segmenten van de markt van standaardviscosesestapelvezels. (Zie overweging 171).

¹³⁹ [referentie naar een intern document]*.

¹⁴⁰ Hetzelfde effect kan op de korte termijn worden bereikt door productierestricties zonder capaciteitsrestricties. Aangezien de vaste kosten blijven bestaan, is een dergelijk gedrag op de middellange tot lange termijn echter niet vol te houden.

aantal respondenten verwacht dat de prijzen zullen dalen bij het uitblijven van een fusie.¹⁴¹

163. Er dient echter opgemerkt te worden dat de acquisitie van de fabriek van Lenzing een alternatieve strategische optie voor CVC mogelijk maakt, die zo nodig een aanvulling kan vormen op de bovengenoemde strategie. Zoals hierboven vermeld, is Lenzing de enige Europese producent van viscosestapelvezels die momenteel zijn productiecapaciteit heeft uitgebreid, tegen de algemene tendens van capaciteitsvermindering in. Met name in tijden van geringe vraag heeft Lenzing als prijsbreker gefungeerd en marktaandeel verworven. Die strategie om marge op te offeren voor volume, weerspiegelt de unieke kostenstructuur van Lenzings bedrijfsactiviteiten. Aangezien Lenzing een geïntegreerde fabriek heeft met een eigen productie van oplosmiddel voor houtpulp, is het bedrijf niet gevoelig voor wisselingen in de kosten van houtpulp, maar heeft het wel een hoger percentage vaste kosten dan andere fabrieken voor de productie van viscosestapelvezels. Vanwege de hoge vaste kosten van het bedrijf zijn volumes crucialer dan de prijs. Lenzing kan haar omzetvolume vergroten tegen lagere marginale kosten dan haar concurrenten.¹⁴² Tegen deze achtergrond kan dus worden verwacht dat de fabriekscapaciteit bij Lenzing volledig zal worden benut en dat andere fabrieken, zoals Acordis/Kehlheim, die een hoger percentage variabele kosten hebben, zullen worden aangehouden als overbruggingscapaciteit en slechts zullen worden gebruikt voorzover dat noodzakelijk is.
164. Bovendien zal de nieuwe entiteit een aanzienlijke hoeveelheid “overbruggingscapaciteit” bezitten, dat wil zeggen dat zij in staat zal zijn om standaardviscosestapelvezels in te voeren vanuit Lenzings Indonesische dochteronderneming en Lenzings fabriek in de VS, LFC in Lowland, Tennessee (verkoop binnen de groep). Dit is al gebeurd in 2000, toen een aanzienlijke hoeveelheid door Lenzing werd geïmporteerd vanuit haar fabriek in de VS en haar Indonesische dochteronderneming, terwijl de cijfers voor 1999 beduidend lager waren.¹⁴³ Opgemerkt dient te worden dat een dergelijke verkoop binnen de groep vanuit Indonesië mogelijk zal blijven. De nieuwe entiteit zal de fabriekscapaciteit van Lenzing en Lenzings Indonesische fabriek (en in een later stadium ook van haar fabriek in de VS)¹⁴⁴ volledig kunnen benutten als primaire “overbruggingscapaciteit”. Wanneer mocht blijken dat dit onvoldoende is om het aanbod bij een cyclus van geringe vraag te verminderen, kan Acordis/Kelheim, met een veel hoger percentage variabele kosten dan Lenzing, worden gebruikt als secundaire “overbruggingscapaciteit” voor de productie van

¹⁴¹ Dit kan worden veroorzaakt door de cyclusbeweging in het gebruik van textiele viscosestapelvezels die in 2000 haar piek bereikte. (Zie overwegingen 144 en 146.)

¹⁴² [referentie naar een intern document]*.

¹⁴³ Dit wordt voor 2000 bevestigd door een intern strategisch document dat is opgesteld voor CVC: [...]*

¹⁴⁴ Wat het aanbod in de VS betreft: de capaciteitsbezetting in de Amerikaanse fabrieken van zowel Acordis als Lenzing was erg laag (in totaal [...]* in 1999). [...]* De nieuwe entiteit zou plannen hebben voor een capaciteitsuitbreiding in Lowland, Tennessee, met [...]*% (van ongeveer [...]* kiloton). Lenzings fabriek in Lowland zou dus in 2002 volledig kunnen voldoen aan de vraag in de VS, met slechts een zeer geringe vergroting van de import. Daarom zou, ondanks de recente sluiting van Acordis' fabriek in Mobile, Alabama, zelfs de Amerikaanse overbruggingscapaciteit van Lenzings fabriek in de VS vanaf 2003 opnieuw beschikbaar kunnen zijn als het verbruik in de VS verder daalt of de import in de VS stijgt [...]*.

standaardviscosestapelvezels. Derhalve zal de nieuwe entiteit de strategische optie hebben om haar verkoop in de EER op elk willekeurig moment te vergroten ter afschrikking van concurrenten die niet meegaan in haar prijsbeleid en verkoopstrategie.

165. De nieuwe entiteit zal dus twee strategische opties hebben: indien noodzakelijk, kan [...] * van capaciteitsvermindering worden aangevuld met een strategie van productieverschuiving naar de fabriek van Lenzing, waarbij deze fabriek eventueel verder zal worden uitgebreid. Deze tweede optie kan worden gebruikt om concurrenten af te schrikken of om marktaandeel te verwerven. In geval van een neergang van de markt zou de nieuwe entiteit dus het best in staat zijn om op deze neergang te reageren. Zij zou kunnen besluiten om ofwel haar verkoopvolume hoog te houden, haar marges te verlagen en marktaandeel te verwerven (d.w.z. Lenzings strategie tot dusver) of om haar verkoopvolume te verlagen en de prijzen hoog te houden. Concurrenten zouden niet in staat zijn om iets tegenover de eerste optie te stellen en zouden ertoe worden aangezet om de tweede optie te ondersteunen.
166. In hun antwoord¹⁴⁵ voeren de partijen aan dat de mededeling van punten van bezwaar van de Commissie een verkeerde voorstelling geeft van de economische drijfveren van de nieuwe entiteit. De partijen stellen dat producenten van viscosestapelvezels een hoge capaciteitsbezetting moeten hebben om de vaste kosten te dekken. Volgens het antwoord is het CVC's bedoeling om de capaciteit van zowel Lenzing als Acordis-Kelheim uit te breiden en deze volledig te benutten.
167. Na afweging van deze argumenten komt de Commissie tot de conclusie dat zij deze niet overtuigend vindt en blijft zij bij haar analyse. De daadwerkelijke bedoelingen van de nieuwe entiteit om haar productiecapaciteit te verminderen of uit te breiden zijn namelijk niet doorslaggevend voor de beoordeling van deze zaak vanuit het oogpunt van de mededinging. Wat naar het oordeel van de Commissie telt, is het simpele feit dat de nieuwe entiteit de economische macht zal hebben om verschillende strategische opties in de praktijk te brengen, hetgeen aantoont dat zij in staat is om zich onafhankelijk van haar concurrenten en klanten te gedragen.
168. Ten aanzien van het argument van de partijen dat producenten van viscosestapelvezels geen andere keuze hebben dan de capaciteit van hun fabrieken volledig te benutten om de vaste kosten te dekken, merkt de Commissie op dat de vraag naar viscosestapelvezels voor textiele toepassingen wordt gekenmerkt door sterke conjunctuurschommelingen (zie overweging 146). In geval van een conjuncturele daling van de vraag zal het haast onvermijdelijk zijn dat er overcapaciteit optreedt. Bovendien hebben de partijen herhaaldelijk laten weten dat zij op de lange termijn ook in West-Europa een vermindering van de vraag verwachten, wat ook zou leiden tot overcapaciteit. In een dergelijke situatie zouden concurrenten zich in ieder geval niet op winstgevende wijze teweer kunnen stellen tegen een op basis van marktmacht genomen beslissing om de productie te verminderen teneinde de prijzen te verhogen, wat tegelijkertijd een signaal kan zijn voor concurrenten (zie overwegingen 170-172). Deze macht vormt daarom een belangrijk aspect van het vermogen van de partijen om zich onafhankelijk van hun concurrenten en klanten te gedragen.

¹⁴⁵ In punt 2.31 e. v.

169. De Commissie blijft daarom bij haar mening dat de nieuwe entiteit in beide van de hierboven beschreven scenario's de mogelijkheid zal hebben om zich onafhankelijk van haar concurrenten en klanten te gedragen, en wel om de volgende redenen:

– *Concurrenten zullen waarschijnlijk de door CVC vastgestelde prijzen overnemen*

170. Het marktonderzoek heeft aangetoond dat concurrenten op zijn best zeer beperkte mogelijkheden hebben om hun capaciteit in de komende twee jaar uit te breiden, waarbij het totaal ongeveer gelijk is aan Lenzings capaciteitsuitbreiding van dit jaar (zie overwegingen 140-143 en tabel 4). Zelfs als dergelijke plannen in de praktijk worden gebracht, zou de totale capaciteitsuitbreiding ongeveer gelijk zijn aan of slechts iets meer dan de capaciteitsvermindering die het gevolg is van Acordis' sluiting van haar fabriek in Grimsby (Verenigd Koninkrijk). Eén concurrent heeft ook aangegeven dat hij meer hoopt te exporteren naar het NAFTA-gebied, nu Acordis haar fabriek in de VS heeft gesloten.¹⁴⁶ Daarom zal een deel van deze extra capaciteit worden opgeslorpt door het capaciteitsvacuüm dat door Acordis is gecreëerd in de VS en dus geen effect hebben in Europa.

171. Voorts lijken de Europese concurrenten van Acordis en Lenzing op basis van de resultaten van het marktonderzoek niet van plan te zijn om zich te concentreren op de markt van standaardviscosesestapelvezel. Kleinere concurrenten zijn bijvoorbeeld niet in staat om het hele scala standaardviscosesestapelvezels te leveren. Eén van hen levert slechts zeer marginaal aan het segment van wolspinnerijen (zie voetnoot 67), een andere kan geen producten leveren voor de hygiënische en medische toepassingen van vezelvlies; een derde heeft slechts een zeer kleine omzet in het textiele segment en erkende dat hij op dit gebied niet kon concurreren met Acordis en Lenzing. Klanten in het katoenspinnerssegment van de markt van standaardviscosesestapelvezels hebben hun bezwaren kenbaar gemaakt over de kwaliteit van de producten van de concurrenten.¹⁴⁷

172. In geval van capaciteitsvermindering door de nieuwe entiteit zullen concurrenten er daarom toe neigen om eerst het resterende marktaandeel te verwerven en vervolgens een door de nieuwe entiteit gevoerde strategie van hoge prijzen eerder te steunen dan te betwisten en de door CVC vastgestelde prijs over te nemen. Door hun beperkte reservecapaciteit kunnen zij niet op winstgevende wijze om marktaandeel concurreren; integendeel: het zal hen juist stimuleren om te profiteren van hogere prijzen.

– *Geen nieuwe toetreders tot de markt*

173. Om de hierboven uiteengezette redenen (zie overweging 157) zou toetreding tot de markt van standaardviscosesestapelvezels kapitaalintensief zijn en kan niet worden verwacht dat dit in de EER op de korte tot middellange termijn zal gebeuren. Deze mening werd gedeeld door alle concurrenten en de aanmeldende partij.

– *Een aanzienlijke stijging van de import is onwaarschijnlijk*

¹⁴⁶ Zie voetnoot 144.

¹⁴⁷ “OE-spinnerijen” (spinnerijen die gebruik maken van de “open-end”-spinttechnologie) hebben bijvoorbeeld aangegeven dat zij een vezelkwaliteit met een hoge sterktegraad nodig hebben, die niet kan worden geleverd door alle producenten die in de markt actief zijn.

174. De geschatte import van standaardviscosestapelvezels uit derde landen bedroeg ongeveer [<10]* %. Aangezien een deel van deze import afkomstig is van Lenzings en Acordis' eigen dochterondernemingen in de VS en Indonesië, is het feitelijke percentage van de import uit derde landen zelfs nog lager (zie overwegingen 140-143). Een aanzienlijke stijging van de import uit derde landen is onwaarschijnlijk. Het marktonderzoek van de Commissie heeft namelijk aangetoond dat er bij klanten uit de EER een sterke tegenzin bestaat om viscose te kopen van producenten buiten de EER (zie overwegingen 126 en 127). Ook de concurrenten van de partijen verwachten geen aanzienlijk hogere import.
175. Daarentegen kunnen de partijen wel concurrenten uit derde landen afschrikken om toe te treden tot de EER-markt.[...]¹⁴⁸ Voorts wordt voorspeld dat de Aziatische capaciteit gelijk zal blijven en op de langere termijn zelfs zal verminderen.¹⁴⁹
176. De door import veroorzaakte mededinging kan daarom niet als toereikend worden beschouwd om een tegenwicht te kunnen bieden tegen de sterke positie van de nieuwe entiteit.

– *Ontoereikende mededinging door concurrentie tussen vezels*

177. Hoewel het juist is om afzonderlijke productmarkten te onderscheiden, kan er een zekere mate van substitueerbaarheid bestaan tussen vezels die behoren tot verwante productmarkten. Als de nieuwe entiteit grote prijsverhogingen voor standaardviscosestapelvezels zou doorvoeren, valt te verwachten dat inkopers althans tot op zekere hoogte overschakelen op andere vezels, ondanks het feit dat deze andere eigenschappen en esthetische kenmerken hebben.¹⁵⁰ De aanmeldende partij heeft daarom aangevoerd dat de concurrentiekracht van de nieuwe entiteit voldoende zal worden ingeperkt door de onderlinge concurrentie tussen vezels.
178. Er zijn verschillende toepassingsgebieden waar een overlapping bestaat tussen het gebruik van viscosestapelvezels en andere vezels, hoewel zij niet substitueerbaar zijn. Overlappingsgebieden doen zich met name voor bij polyester maar ook bij andere vezels en komen vaker voor op het gebied van textiel dan bij vezelvlies. Voorts dient opgemerkt te worden dat standaardviscosestapelvezels, zowel op textiel- als vezelvliesgebied, vaak niet worden gebruikt in hun pure vorm maar in mengsels.
179. Het marktonderzoek heeft echter aangetoond dat in geval van een prijsverhoging voor viscosestapelvezels van 5-10%, slechts zeer weinig klanten daadwerkelijk het gebruik van viscosestapelvezels in hun toepassingen of op hun terreinen van activiteit met meer dan 10% zouden verminderen, terwijl de meerderheid antwoordde dat zij hun gebruik van viscosestapelvezels met minder dan 10% zouden verminderen. Deze zienswijze, die erop duidt dat de vezelverkoop door relatieve prijsveranderingen onvoldoende onder druk komt te staan, wordt bevestigd vanuit een andere hoek, namelijk door een voordracht met de titel “Myths and Realities of Interfibre Competition” (Mythes en realiteit van de concurrentie tussen

¹⁴⁸ [referentie naar een intern document]*.

¹⁴⁹ Dit wordt bevestigd door een intern strategiedocument dat is opgesteld voor CVC: [...]*

¹⁵⁰ Zie de beschikking van de Commissie van 19 december 1991 in zaak IV/M.113 – *Courtaulds/Snia* (overwegingen 14 en 26).

vezels) die werd gehouden voor de Europese handelsorganisatie CIRFS. Dit document komt tot de conclusie dat *“het onwaarschijnlijk is dat dergelijke concurrentie gebaseerd zal zijn op relatieve prijzen tenzij er zeer aanzienlijke veranderingen (van meer dan 20 procent) optreden in de prijs van een bepaald vezel ten opzichte van een concurrerend vezel.”*¹⁵¹ De Commissie beschouwt deze beperkte mogelijkheid om over te schakelen, die wordt aangegeven door klanten, derhalve niet als toereikend om te concluderen dat het vermogen van de nieuwe entiteit om zich onafhankelijk te gedragen, in belangrijke mate zou worden beperkt.

180. Zoals hierboven is toegelicht (overwegingen 161-165), zou de nieuwe entiteit bovendien in een positie verkeren dat zij haar productie en verkoop van standaardviscosestapelvezels in de EER op effectievere en meer winstgevende wijze kan aanpassen dan haar concurrenten. Zij zou daarom minder worden beïnvloed door het te verwachten verlies van verkoopvolume in geval van een prijsverhoging voor standaardviscosestapelvezels. Ten eerste zouden haar concurrenten in een krimpende markt problemen ondervinden bij de concurrentie om marktaandeel, met name omdat schaalvergroting belangrijk is in de markt van standaardviscosestapelvezels. Ten tweede zou de nieuwe entiteit de enige speler in de markt zijn die in staat is dit proces met zijn macht over de prijsstelling te beheersen. Zij zou daarom kunnen beslissen wat voor haar eigen bedrijf het gunstigste tijdstip zou zijn om zich aan te passen aan een inkrimping van het marktvolume.
181. Doordat de aanmeldende partij tot slot in een positie verkeert dat zij aan alle segmenten van de markt van standaardviscosestapelvezels levert, zal zij prijsdiscriminatie kunnen toepassen op klanten in afzonderlijke, gemakkelijk te identificeren segmenten (bijvoorbeeld met katoen gesponnen viscosestapelvezels, met wol gesponnen viscosestapelvezels, producenten van goederen op de rol die zijn gespecialiseerd in producten voor medisch en hygiënisch gebruik en anderen die dit segment van de markt niet bedienen) of op individuele klanten. [...]*
- ¹⁵² Concurrenten die de prijsstrategie van de nieuwe entiteit betwisten kunnen hiervan worden weerhouden door dreigementen van vergelding in specifieke segmenten van de grondstoffenmarkt of in gespecialiseerde markten met grotere marges. Zoals al eerder is gesteld, is vergelding mogelijk doordat de nieuwe entiteit over een ongeëvenaard productgamma in de diverse markten voor viscosestapelvezels zou beschikken en door haar grotere potentieel op het gebied van technologische en productinnovatie.¹⁵³¹⁵⁴

¹⁵¹ D. Morris, Internationaal Comité voor rayon en kunstvezels: Myths and Realities of Interfibre Competition, voordracht gehouden op: International Wool Textile Organisation, 65^e Internationale Wolconferentie, Kaapstad, Republiek Zuid-Afrika, april 1996. Over de factoren die bepalend zijn voor de concurrentie tussen vezels, zegt dit document het volgende: *“In feite lijkt het erop dat veranderend eindgebruik, productinnovatie en consumentenvoorkeur de belangrijkste redenen zijn voor de omschakeling op een andere vezel en niet prijsverhoudingen.”*

¹⁵² [...]*

¹⁵³ Er dient te worden opgemerkt dat Lenzing momenteel het meeste uit geeft aan onderzoek en ontwikkeling (O&O) op het gebied van viscosestapelvezels [...]*

¹⁵⁴ Om de in deze overweging en overweging 171 vermelde redenen zou de concurrentiekracht van de gecombineerde entiteit niet afnemen als de productmarkten nauwer zouden worden gedefinieerd dan standaardviscosestapelvezel.

– Onvoldoende concurrentiedruk van lager in de bedrijfskolom plaatshebbende import van afgewerkte viscosestapelvezelproducten

182. De aanmeldende partij heeft bovendien gesteld dat de dreigende toename van de “downstream” invoer van afgewerkte viscosestapelvezelproducten (bijvoorbeeld garen, stoffen en kleding) het concurrentiegedrag van de nieuwe entiteit daadwerkelijk zou intomen.¹⁵⁵
183. Ten eerste dient te worden opgemerkt dat er in de EER op het gebied van stoffen die uit viscose of viscosemengsels zijn vervaardigd een handelsoverschot bestaat,¹⁵⁶ ondanks de aanzienlijk negatieve handelsbalans voor kleding (de netto import van kleding bedraagt 44% van het verbruik in de EER), en ondanks een negatieve handelsbalans wat betreft zuiver en gemengd gesponnen viscoségaren (de netto import bedroeg 16% van de jarenconsumptie in de EER).¹⁵⁷ Uit deze cijfers kan de conclusie worden getrokken dat viscosestapelvezels (en uit viscosestapelvezel vervaardigde stoffen) tijdens het herstructureringsproces van groot belang zijn voor de Europese textielindustrie en dat zij niet noodzakelijk een vermeende neergaande trend van de hele Europese textielindustrie volgen.¹⁵⁸ Zelfs als wordt aangenomen dat, naar aanleiding van de in overweging 145 vermelde verschuiving die plaatsvindt van textiele naar vezelvlies toepassingen, de kans bestaat dat de vraag naar als grondstof voor textiel gebruikte viscosestapelvezels in de EER zal afnemen, zou deze verschuiving er alleen maar toe leiden dat de partijen nog minder worden blootgesteld aan het gevaar van import van textielproducten lager in de bedrijfskolom, terwijl datzelfde risico in veel mindere mate bestaat op het gebied van vezelvliesgoederen.¹⁵⁹
184. In hun antwoord ¹⁶⁰ beweren de partijen dat de Commissie het belang van het handelsoverschot van viscosevezel en van uit viscosevezel vervaardigde stoffen in de EER overschat.
185. Na afweging van dit argument houdt de Commissie vast aan haar conclusie dat viscosestapelvezel en uit viscosestapelvezel vervaardigde producten belangrijk zijn

¹⁵⁵ Zie ook Beschikking 93/9/EEG van de Commissie van 30 september 1992 in zaak IV/M.214 – *DuPont/ICI*, PB L 7 van 13.01.1993, blz. 13 (overweging 45 e.v.).

¹⁵⁶ De aanmeldende partij geeft een netto handelsoverschot aan van 5% in 2000 voor zuivere of gemengde viscosestoffen.

¹⁵⁷ Deze cijfers worden bevestigd door het CIRFS-handboek waarin wordt aangegeven dat de handelsbalans voor viscosestapel en touw in textiel in 1999 [<20]* kiloton bedroeg, terwijl dezelfde balans voor alle vezels een negatieve waarde van [600-700]* kiloton voor alle kunstmatige vezels aangeeft.

¹⁵⁸ Een CIRFS-document wijst zelfs op de mogelijkheid van een groei van de totale vraag naar textielproducten in de EER die het negatieve effect van de stijgende netto import van textiel en kleding op het vezelgebruik in fabrieken in de EER compenseert. (*D. Morris*, Comité International de la Rayonne et des Fibres Synthétiques: Myths and Realities of Interfibre Competition, april 1996, tabel 4).

¹⁵⁹ In 1999 was maar liefst 33,8% van de wereldproductie van vezelvliesgoederen afkomstig uit West-Europa, terwijl minder dan 30% afkomstig was van buiten de Verenigde Staten (waar Lenzing nu de enige producent van viscosestapelvezel is) en West-Europa (bron: EDANA, <http://www.vliesstoffe.org/nonwovens/statistics.html>)

¹⁶⁰ In punt 2.23.

voor de Europese textielindustrie. Zij merkt op dat het antwoord van de partijen deze conclusie als zodanig niet weerlegt. Hoewel in de eigen berekening van de partijen de handel in viscosesapelvezel met derde landen over het hoofd wordt gezien, wordt het onderliggende feit dat het netto handelstekort voor afgewerkte viscosesapelvezelproducten in de EER aanzienlijk lager is dan het netto handelstekort voor uit katoen en polyester vervaardigde producten, niet weerlegd.

186. Ten tweede kan in deze context een soortgelijke waarneming als bij de onderlinge concurrentie tussen vezels worden gedaan. Zoals hierboven is uiteengezet (in overweging 180) zou een daling in omvang van de verkoop van standaardviscosesapelvezels minder effect hebben op de nieuwe entiteit dan op andere producenten en haar leidende positie op de markt van standaardviscosesapelvezels dan ook niet in gevaar brengen. Verder zou de nieuwe entiteit concurrentievoordeel kunnen behalen door haar aanwezigheid op verschillende geografische markten; haar dochterondernemingen in derde landen, in het bijzonder in het Verre Oosten (de dochteronderneming van Lenzing in Indonesië) en de NAFTA-landen (de fabriek van Lenzing in de Verenigde Staten) zouden in ieder geval tot op zekere hoogte op die manier financieel kunnen profiteren van een uittocht van zich lager in de bedrijfskolom bevindende industrieën uit de EER naar andere markten, terwijl de nieuwe entiteit tegelijkertijd zelfs in een krimpende markt van standaardviscosesapelvezels in de EER haar machtspositie (en winsten) zou kunnen handhaven.¹⁶¹

– *Onvoldoende concurrentiedruk door onderlinge concurrentie tussen vezels lager in de bedrijfskolom*

187. In hun antwoord¹⁶² stellen de partijen dat er in de mededeling van punten van bezwaar consequent geen belang wordt gehecht aan de concurrentiedruk door lager in de bedrijfskolom plaatshebbende concurrentie (zowel van andere vezels als leveranciers buiten West-Europa) en menen zij dat het cruciaal is op te merken dat bijzonder weinig zich lager in de bedrijfskolom bevindende klanten hebben geantwoord, waardoor de indruk wordt gewekt dat zij geen grote belangen of zelfs interesse bij deze transactie hebben. In haar schrijven beweert de aanmeldende partij dat het feit dat de Commissie niet genoeg belang hecht aan de effecten van lager in de bedrijfskolom plaatshebbende concurrentie op het gedrag van de partijen ook blijkt uit het feit dat zij bij haar onderzoek inzake het omschakelingseffect verzuimt die klanten te betrekken die antwoordden dat zij hun productie zouden verminderen of stopzetten in geval van een prijsstijging van 5-10% voor viscosesapelvezels. Dergelijke dalingen in aankoopvolumes hebben volgens de aanmeldende partij rechtstreekse gevolgen voor de winstgevendheid van de partijen en dus ook voor hun motivatie om prijsverhogingen door te voeren, op vergelijkbare wijze als wanneer grote klanten naar andere vezels omschakelen.
188. Na afweging van deze argumenten komt de Commissie tot de conclusie dat ze niet overtuigend zijn. Ten eerste herhaalt de Commissie dat zij de concurrentiedruk van

¹⁶¹ Tot op zekere hoogte zou een dergelijke uittocht ook plaatsvinden naar gebieden als Oost-Europa, Turkije en andere landen rond de Middellandse Zee buiten de EER, waar Acordis en Lenzing de voornaamste leveranciers zijn van standaardviscosesapelvezels via export van hun fabrieken in de EER.

¹⁶² In punt 2.13

leveranciers buiten West-Europa niet van betekenis vindt (zie overwegingen 174-176).

189. Ten tweede kan lager in de bedrijfskolom plaatshebbende onderlinge concurrentie tussen vezels niet als relevante concurrentiedruk worden beschouwd, aangezien noch de concurrenten noch directe klanten dit effect konden inschatten. Zelfs de zich lager in de bedrijfskolom bevindende klanten waren niet in staat een indicatie te geven van de omvang van dit effect. Bovendien houdt de analyse van kruiselingse prijselasticiteit van de Commissie (in overwegingen 75 en 76) impliciet rekening met van oudsher lager in de bedrijfskolom plaatshebbende onderlinge concurrentie tussen vezels. Daarnaast vroeg de Commissie in haar vragenlijst in fase I expliciet aan de klanten van de partijen of zij *of hun klanten* naar andere vezels zouden omschakelen in geval van een kleine, maar niet-tijdelijke prijsverhoging van 5-10%. Uit de antwoorden bleek dat een dergelijke omschakeling gevolgen zou hebben voor hoogstens 6-13%¹⁶³ van de verkoop van viscosestapelvezels.
190. Wat betreft de evaluatie van de antwoorden van de klanten die verklaarden de productie van op viscosestapelvezel gebaseerde producten te stoppen of te verminderen in geval van een kleine, maar significante prijsstijging die niet van voorbijgaande aard is, ontkent de Commissie ten derde niet dat een dergelijk klantengedrag als concurrentiedruk op een hypothetische dominante speler van die markt kan worden beschouwd. Klanten die de productie van op viscosestapelvezel gebaseerde producten stopzetten (of verminderen) zullen ook enigszins rekening houden met de verwachte daling van de vraag downstream als gevolg van deze prijsstijgingen. De Commissie heeft (in haar vragenlijst in fase II) klanten dan ook gevraagd of zij de productie zouden beëindigen.¹⁶⁴ Uit het resultaat van dit onderzoek bleek dat een prijsstijging van 10% van invloed zou zijn op slechts ongeveer 7% van de verkoop van standaardviscosestapelvezel van de partijen. De Commissie is van mening dat dit effect veel te klein is om het toekomstige gedrag van een dominante speler op de markt van standaardviscosestapelvezels daadwerkelijk in te tomen.¹⁶⁵
191. Hoewel de Commissie weinig reacties op haar vragenlijst van zich lager in de bedrijfskolom bevindende klanten ontving, is dit tenslotte geen reden om te concluderen dat degenen die niet hebben geantwoord zich geen grote zorgen zouden maken over de aangemelde transactie en veronderstelden dat de concurrentiepositie van de partijen daadwerkelijk zou worden beïnvloed door lager in de bedrijfskolom plaatshebbende onderlinge concurrentie tussen vezels. Er dient namelijk te worden opgemerkt dat deze zich lager in de bedrijfskolom bevindende klanten minder zullen worden getroffen door mogelijke prijsstijgingen van cellulosestapelvezels

¹⁶³ 6,6% bij een prijsstijging van 5%, 12,7% bij een prijsstijging van 10%. Er dient te worden opgemerkt dat er bijzonder veel reacties op deze vragenlijst binnenkwamen en dat klanten die meer dan twee derde van de totale verkoop van de partijen in de EER vertegenwoordigen, erop reageerden.

¹⁶⁴ Zelfs als zij er niet nadrukkelijk naar werden gevraagd, aarzelden klanten die dachten dat zij slechts gedeeltelijk met de productie zouden stoppen niet om dit aan te geven. Zij werden beschouwd als klanten die de verkoop zouden doen dalen.

¹⁶⁵ Klanten die aangeven dat hun hypothetisch gedrag "afhangt van de marktomstandigheden" kunnen echter niet als concurrentiedruk worden beschouwd. Hun reactie hangt van niet gespecificeerde omstandigheden af die net zo goed tot dalende verkoopcijfers als handhaving van de huidige omvang kunnen leiden.

dan de directe klanten van de partijen. Het effect van dergelijke prijsstijgingen wordt lager in de bedrijfskolom minder groot aangezien de vezelwaarde in een kledingsstuk lager dan 5% wordt geschat.¹⁶⁶ De hypothetische prijsstijging die nodig is voor een daadwerkelijke concurrentiedruk komt dan ook waarschijnlijk alleen tot stand door grote veranderingen in prijsverhoudingen (in de orde van 20 procent).¹⁶⁷

– *Onvoldoende concurrentiedruk door tegenmacht van de koper*

192. De partijen stellen tot slot dat de marktmacht van de nieuwe entiteit daadwerkelijk wordt ingetoomd door tegenmacht van de afnemers.
193. Op basis van de uitkomst van haar marktonderzoek deelt de Commissie deze mening niet. Ten eerste wordt de markt van standaardviscostapelvezel gekenmerkt door een groot aantal kleine en middelgrote klanten¹⁶⁸ (spinnerijen en fabrikanten van goederen op de rol) die niet in staat zijn een behoorlijke koopkracht uit te oefenen. Ten tweede moet men bedenken dat kwaliteit, bepaalde producteisen en betrouwbaarheid van de leveringen voor de meeste klanten buitengewoon belangrijk zijn (zie ook overweging 36 hierboven). Onder dergelijke omstandigheden beperkt het verdwijnen van een van de grootste onafhankelijke leveranciers van viscosestapelvezel van hoge kwaliteit in de EER de keuze van de klanten aanzienlijk aangezien het omschakelen naar “onbekende” leveranciers in verband met productieverlies grote commerciële risico’s met zich mee kan brengen. Ten derde zijn de zakelijke betrekkingen in deze sector normaal gesproken langdurig, waardoor klanten niet snel zullen omschakelen naar andere leveranciers.¹⁶⁹ En tenslotte kunnen klanten door het feit dat ze over het algemeen met korte leveringstermijnen werken en slechts beperkte voorraden aanhouden in een situatie van een potentieel tekort aan aanbod (zie overwegingen 161-165 hierboven), worden beperkt in het uitoefenen van hun koopkracht.
194. De antwoorden van derden op de vragenlijsten van de Commissie bevestigen deze conclusie. De klanten van de partijen zelf verklaarden namelijk dat hun aankooppositie na de fusie aanmerkelijk zou verslechteren: terwijl ongeveer twee

¹⁶⁶ Zie *D. Morris*, Comité International de la Rayonne et des Fibres Synthétiques: Myths and Realities of Interfibre Competition, document gepresenteerd tijdens de 65^e Internationale Wolconferentie van de International Wool Textile Organisation in Kaapstad, Republiek Zuid-Afrika, in april 1966. “*De prijs is niet zo’n belangrijke factor in de onderlinge concurrentie tussen vezels als vaak wordt verondersteld door de lengte van de textielpijplijn, de conservatieve aard van de textielindustrie en de prijscomponent van grondstofprijzen in de totale kosten van het product. (...) (Een) bekend voorbeeld is een paar kousen. De kosten van polyamidegaren van het type POY (partially oriented yarn) dat in kousen wordt gebruikt bedragen minder dan 2% van de verkoopprijs in de detailhandel. Een ander voorbeeld: de kosten van de vezel in een katoenen hemd bedragen ongeveer 3 procent op detailhandelniveau.*”

¹⁶⁷ Zie *D. Morris*, Comité International de la Rayonne et des Fibres Synthétiques: Myths and Realities of Interfibre Competition, document gepresenteerd tijdens de 65^e Internationale Wolconferentie van de International Wool Textile Organisation in Kaapstad, Republiek Zuid-Afrika, in april 1966. “*(...)Het zou echter te ver gaan om te stellen dat prijsconcurrentie absoluut niet voorkomt; prijsconcurrentie is alleen van toepassing op enorm grote prijsbewegingen, en grote veranderingen in prijsverhoudingen in de orde van 20 procent.*”

¹⁶⁸ Dit wordt bevestigd door een intern, voor CVC opgesteld document. [...]*

¹⁶⁹ [referentie naar een intern document]*.

derde van de klanten vindt dat hun onderhandelingskracht momenteel in evenwicht is, verwachten de meeste klanten dat hun positie tamelijk zwak zal zijn als de aangemelde transactie doorgang vindt.

– *Conclusie ten aanzien van standaard viscosestapelvezel*

195. De aangemelde transactie zou de sterkste concurrent van Acordis in de EER elimineren en slechts drie kleinere, minder presterende concurrenten overlaten. De nieuwe entiteit zou op die manier in staat zijn onafhankelijk van haar concurrenten en klanten te handelen.
196. Om de hierboven uiteengezette redenen is de Commissie dan ook tot de conclusie gekomen dat door de voorgestelde transactie een machtspositie van de nieuwe entiteit zou ontstaan op de markt van standaardviscosestapelvezel in de EER waardoor daadwerkelijke mededinging op de gemeenschappelijke markt en in de EER aanzienlijk zou worden belemmerd.

(c) *Spinbadgeverfde viscosestapelvezels*

– *Marktomvang en marktaandelen*

197. Spinbadgeverfde viscosestapelvezels vertegenwoordigen zo'n [$<20\%$]* van de totale verkoop van viscosestapelvezels. Het gecombineerde marktaandeel van Acordis en Lenzing in de EER zou op deze productmarkt zelfs nog groter zijn en [$80-90\%$]* bedragen (Lenzing [$50-60\%$]*; Acordis: [$25-35\%$]*), met SNIACE daar ver achter met [$0-10\%$]*.
198. Ondanks het grote marktaandeel van Lenzing zijn er aanwijzingen dat er momenteel sprake is van een zekere mate van concurrentie op de markt van spinbadgeverfde viscosestapelvezels in de EER aangezien de winstmarges klein zijn en klanten vinden dat hun huidige koopkracht in evenwicht is. Deze concurrentie vindt echter voornamelijk tussen de twee partijen plaats en zal ophouden te bestaan als de aangemelde concentratie doorgang vindt. De nieuwe entiteit zal zodoende om de volgende redenen in staat zijn onafhankelijk te handelen:

– *Concurrenten en markttoegang*

199. SNIACE, de enig overgebleven Europese concurrent in de sector van spinbadgeverfde viscosestapelvezels, heeft een marktaandeel van [$0-10\%$]* en kan slechts een zeer beperkte reeks kleuren aanbieden, die om economische redenen niet kan worden uitgebreid aangezien hier grote investeringen mee gemoeid zijn en de productie er gezien de tijd die verloren gaat met omschakelen door zou worden beperkt.
200. De overige twee Europese producenten van viscosestapelvezel, die op dit moment geen spinbadgeverfde viscosestapelvezels produceren, hebben aangegeven dat zij om redenen van schaalvoordelen niet in toetreding tot de markt zijn geïnteresseerd, zelfs in geval van prijsstijgingen in de orde van 5-10%.
201. Het marktonderzoek heeft aangetoond dat de kans dat de import (momenteel minder dan [$<10\%$]* op deze markt zal stijgen zelfs nog kleiner is dan op de markt van

standaardviscosestapelvezels. Het Tsjechische bedrijf Spolana is begin 2000 met de productie gestopt. Eén Russische producent wordt door de klanten niet betrouwbaar gevonden en de Birla-Grasim-groep uit India produceert momenteel niet de kwaliteit en de volledige reeks kleuren die nodig zijn om aan de behoefte van de klanten in de EER te voldoen; hun producten zijn voor de Indiase markt bedoeld. Wereldwijd is er slechts één andere producent, FCFC uit Taiwan, waarvan evenmin aangenomen wordt dat hij naar de EER zal exporteren.

202. In hun antwoord¹⁷⁰ stellen de partijen dat Birla een exacte kopie van de kleurenkaart biedt die Acordis in Kelheim produceert.
203. Na afweging van dit argument houdt de Commissie vast aan haar oorspronkelijke oordeel. Zoals door Birla is bevestigd¹⁷¹, hebben de Europese markten en de Indiase markt verschillende voorkeuren wat betreft kleurschakeringen en tinten en glans. Voor de productie van spinbadgeverfde viscosestapelvezels in India maakt Birla gebruik van lokale pulp en lokale verfstoffen. Deze lokale verfstoffen voldoen aan de eisen die door de binnenlandse markt aan kleurenreeks en glans worden gesteld. Om aan de eisen van de markt in de EER te voldoen, zou Birla de daarvoor geschikte verfstoffen moeten gebruiken die volgens het bedrijf niet in India voorhanden zijn. Birla is van mening dat men in technisch opzicht spinbadgeverfde viscosestapelvezels zou kunnen produceren die voldoen aan de eisen van de Europese markt door geïmporteerde verfstoffen te gebruiken. Birla benadrukt echter nogmaals dat de productie van kleine hoeveelheden en de noodzaak van snelle levering zoals door Europese klanten wordt gewenst om aan de eisen van een aan mode onderhevige, fluctuerende markt te kunnen voldoen, voor Birla niet praktisch is. De verklaringen van Birla komen overeen met de antwoorden van klanten in het marktonderzoek van de Commissie. De Commissie kan Birla dan ook niet beschouwen als een daadwerkelijke feitelijke of potentiële concurrent op de markt van spinbadgeverfde viscosestapelvezels in de EER.

– *Inflexibiliteit van de vraag*

204. Het marktonderzoek heeft aangetoond dat het niet waarschijnlijk is dat er een grote omschakeling naar andere producten (of naar standaardviscosestapelvezels die lager in de bedrijfskolom van het productieproces worden geleverd) zal plaatsvinden. Ten eerste wordt aangenomen dat spinbadgeverfde vezels goedkoper zijn en kwalitatief superieur zijn (wat betreft kleurechtheid) aan viscosestapelvezels die lager in de bedrijfskolom worden geleverd. Ten tweede is het volgens klanten voor bepaalde toepassingen noodzakelijk om spinbadgeverfde vezels te gebruiken (bijvoorbeeld tweekleurig garen, gekleurde poetsdoeken).
205. Bovendien kan het gezamenlijke effect van omschakeling en vermindering of stopzetting van de productie¹⁷² – de uitkomst van het marktonderzoek van de

¹⁷⁰ In punt 2.30.

¹⁷¹ De juridische adviseurs van de Birla-Grasim-groep hebben in een schrijven van 10 september 2001 op deze kwestie gereageerd (blz. 7232-7234 van het dossier van de Commissie). Een kopie van dit schrijven is aan de aanmeldende partij ter beschikking gesteld. In dit schrijven werd een eerdere verklaring namens de Birla-Grasim-groep herhaald (blz. 4862 en 4863 van het dossier van de Commissie).

¹⁷² Zie voor dit onderscheid overweging 42.

Commissie in fase II geeft aan dat dit effect ongeveer 13-14% is – niet als groot genoeg worden beschouwd om voldoende druk op de partijen uit te oefenen. Een dominant bedrijf op deze markt kan besluiten om de prijzen te verhogen, waarbij er verkoopverliezen zullen worden geleden, maar tegelijkertijd de winstgevendheid van de overige productie zal stijgen.

– *Conclusie ten aanzien van spinbadgeverfde viscosestapelvezels*

206. De aangemelde transactie zou de sterkste concurrent van Acordis in de EER elimineren en slechts één kleinere, minder presterende concurrent overlaten. De nieuwe entiteit zou op die manier in staat zijn onafhankelijk van haar concurrenten en klanten te handelen.
207. Om de hierboven uiteengezette redenen is de Commissie dan ook tot de conclusie gekomen dat door de voorgestelde transactie een machtspositie van de nieuwe entiteit zou ontstaan op de markt van spinbadgeverfde viscosestapelvezels in de EER, waardoor daadwerkelijke mededinging op de gemeenschappelijke markt en in de EER aanzienlijk zou worden belemmerd.

(d) *Viscosestapelvezels voor tampons*

– *Marktomvang en marktaandelen; dominantie van Acordis*

208. De markt van viscosestapelvezels voor tampons in de EER vertegenwoordigt zo'n [$<15\%$]* van de totale verkoop van viscosestapelvezels. Het gezamenlijke aandeel van de partijen in de EER zou [$80-90\%$]* bedragen (Acordis: [$70-80\%$]*, Lenzing: [$10-20\%$]*). Er is slechts één concurrent, Svenska Rayon, die het overige marktaandeel van [$<20\%$]* in handen heeft. De overige twee Europese producenten van viscosestapelvezels (Säteri en SNIACE) produceren om technische of economische redenen geen viscosestapelvezels voor tampons en zijn dit in de toekomst ook niet van plan. Het is niet waarschijnlijk dat er zal worden geïmporteerd.
209. Gezien de aangegeven marktstructuur kan Acordis al als dominant worden beschouwd op de markt van viscosestapelvezels voor tampons, aangezien zij niet alleen verreweg het grootste marktaandeel bezit ([$70-80\%$]*) maar ook vezel van de hoogste kwaliteit voor tampons vervaardigt en op de markt brengt, namelijk "Galaxy", dat door patentrechten wordt beschermd.
210. De aangemelde concentratie zal Lenzing, een van de twee concurrenten van Acordis, elimineren en om de volgende redenen de nieuwe entiteit in staat stellen onafhankelijk op te treden:

– *Onvoldoende concurrentiedruk van potentiële toetreders tot de markt of de overgebleven concurrent*

211. Svenska Rayon, de enig overgebleven producent van viscosestapelvezels voor tampons in de EER, is een klein bedrijf met een beperkte capaciteit. Hoewel

Svenska Rayon zich op specialiteiten¹⁷³ concentreert en misschien in staat is haar capaciteit op kleine schaal uit te breiden, kan zij niet daadwerkelijk met Acordis en Lenzing concurreren omdat het bedrijf te klein is om door het grootste deel van de klanten als reëel alternatief voor de nieuwe entiteit te worden beschouwd. Er zijn ook klanten die vraagtekens zetten bij de economische stabiliteit van Svenska Rayon. Het bedrijf staat niet als innovatief bekend.

212. Buitenlandse toetreding tot deze markt door middel van import uit het Verre Oosten is hoogst onwaarschijnlijk. Producenten in het Verre Oosten produceren over het algemeen voornamelijk standaardviscosestapelvezels voor textiele toepassingen en hebben weinig expertise op het gebied van vezelvliestoepassingen en nog minder op het gebied van hygiënisch gevoelige toepassingen zoals viscosestapelvezels voor tampons. Geen van de klanten voor viscosestapelvezels voor tampons heeft aangegeven dat men momenteel buiten de EER vezels betreft van andere dan EER-leveranciers, en klanten overwegen evenmin naar dergelijke leveranciers om te schakelen.¹⁷⁴

– *Onvoldoende concurrentiedruk door tegenmacht van de koper*

213. De partijen beweerden dat hun concurrentiegedrag voldoende zou worden ingetoomd door de grote koopkracht van hun weinige klanten en het feit dat deze klanten in staat zijn een strategie te volgen waarbij gebruik wordt gemaakt van twee leveranciers. Het is inderdaad zo dat een paar grote klanten zoals [...] een groot percentage van de omzet in viscosestapelvezels voor tampons van de partijen genereren. Er dient echter te worden opgemerkt dat slechts een paar van deze klanten momenteel een strategie volgen waarbij ze gebruik maken van twee leveranciers. Bovendien zou de aangemelde transactie de mogelijkheden van de klanten een dergelijke strategie te volgen aanzienlijk verminderen, aangezien door de fusie de sterkste concurrent van Acordis, Lenzing, zou verdwijnen; zoals al eerder is uiteengezet kan Svenska Rayon alleen niet als een alternatieve leverancier worden beschouwd (zie overweging 211 hierboven). Tot slot is het voor klanten niet mogelijk om op korte termijn van leverancier te wisselen in verband met een eventueel noodzakelijke aanpassing van machines en de zware selectieprocedure die leveranciers en hun producten moeten ondergaan.
214. Deze bevindingen worden bevestigd door de meningen van de klanten zelf, van wie de overgrote meerderheid te kennen heeft gegeven dat ze ernstig bezorgd zijn over de voorgestelde overname van Lenzing. Terwijl de meeste klanten hun huidige onderhandelingspositie als evenwichtig beschouwen, verwacht de overgrote meerderheid dat deze positie tamelijk zwak zal zijn indien de aangemelde transactie doorgang vindt.
215. Bovendien ligt het prijsniveau van viscosestapelvezels voor tampons (in het bijzonder voor de gespecialiseerde Galaxy-vezel van Acordis, maar ook voor de standaardvezels voor tampons) hoger dan dat van standaardviscosestapelvezels [...]. Een dergelijk prijsverschil zou waarschijnlijk niet voorkomen als klanten daadwerkelijk voldoende tegenmacht hadden.

¹⁷³ Svenska Rayon produceert ook viscosekabel (zie overweging 105 hierboven).

¹⁷⁴ [referentie naar een intern document]*.

216. In hun antwoord¹⁷⁵ stellen de partijen dat de mededeling van punten van bezwaar volstrekt geen rekening houdt met de opmerkingen van tamponfabrikanten die de mogelijke substitueerbaarheid van vezels en de tegenmacht die wordt uitgeoefend op de markt van viscosestapelvezels voor tampons, bevestigen en dat de Commissie daardoor de tegenmacht bagatelliseert. Daarnaast wijzen zij erop dat het slechts vier maanden heeft gekost om de afnemers van tampons van de Acordis-fabriek in Mobile in Alabama te doen overschakelen naar Kelheim in Duitsland, waaruit blijkt dat het niet onmogelijk is om op korte termijn over te stappen op een andere leverancier, zoals de Commissie meende. Tot slot wijzen de partijen op de mogelijkheid van tamponfabrikanten om hun viscoseleveranciers over een reeks producten heen te “disciplineren”.
217. Na afweging van deze argumenten blijft de Commissie bij haar analyse. Ten eerste zijn de door de partijen in hun antwoord geciteerde passages van verklaringen van derden niet overtuigend. In één antwoord wordt duidelijk gesteld dat de opmerking uitsluitend “op de lange termijn” relevant is. In een ander door de partijen geciteerd antwoord¹⁷⁶ van een klant wordt weliswaar gerefereerd aan de mogelijkheid van een daling van 10% in het gebruik van viscosestapelvezels in twee maanden, maar tegelijkertijd wordt erop gewezen dat een dergelijke verandering productie-inefficiëntie in de hand zou werken. Het antwoord vermeldt producteigenschappen van de gebruikte vezels, technische problemen bij het aanpassen van het productieproces, en de tijd en kosten die gemoeid zijn met het aanpassen van het productieproces als redenen waarom een dergelijke omschakeling prijsstijgingen van viscosestapelvezels onvoldoende kan compenseren. Tot slot is deze producent van mening dat zijn eigen positie na de fusie tamelijk zwak is.
218. Wat betreft de antwoorden van de twee tamponfabrikanten op de vragenlijst van de Commissie in fase I die in het antwoord worden geciteerd, zij opgemerkt dat een van deze klanten omschakeling alleen mogelijk acht met hoge omschakelingskosten en deze daarom economisch niet haalbaar vindt. Deze klant zou niet van viscosestapelvezels naar andere vezels omschakelen in geval van een kleine, maar niet-tijdelijke prijsstijging van viscosestapelvezels van 5-10%. Hoewel het juist is dat deze klant ook vermeldt dat hij 50% van zijn gebruik van viscosestapelvezel zou kunnen vervangen door lyocell, kan dit nauwelijks als concurrentiedruk op de partijen worden beschouwd, die wereldwijd de enige producenten van lyocell zijn. Bovendien zegt de klant dat omschakelen minstens 12 maanden zou duren in verband met gezondheids- en veiligheidsvoorschriften. De andere klant die door de partijen in hun antwoord werd geciteerd, meldt dat, hoewel hij “theoretisch” 100% zou kunnen omschakelen op andere vezels en vezelmengsels, zijn bedrijf had besloten af te zien van deze alternatieven aangezien viscosestapelvezels de beste resultaten boden. Geen van deze twee klanten vindt dat zijn bedrijf na de fusie een sterke positie heeft (één klant vindt de positie “zwakker” en de ander, die meent dat hij vóór de fusie een sterke positie innam, acht deze positie naderhand “in evenwicht”). De meningen die in deze antwoorden naar voren worden gebracht, ondersteunen de analyse van de Commissie dan ook volledig.

¹⁷⁵ In punt 2.8. e.v.

¹⁷⁶ Bladzijden 3089-3098, identiek aan 4124-4134 van het dossier van de Commissie.

219. Andere geciteerde passages uit antwoorden van tamponfabrikanten in fase II zijn evenmin overtuigend. Hoewel één producent in geval van een permanente prijsstijging van 5-10% voor viscosestapelvezel respectievelijk voor tussen de 25% tot 75% en de 25% tot 100% zou omschakelen naar andere vezels, voegde dezelfde producent toe dat daarvoor minstens 24 maanden ontwikkelingstijd en aanzienlijke middelen nodig waren, in verband met kapitaalinvesteringen, proeven en selectieprocedures en productieverlies, waardoor het uitermate onwaarschijnlijk is dat deze mogelijkheid tot omschakeling voldoende concurrentiedruk op de partijen zou uitoefenen.
220. Evenmin wordt de analyse van de Commissie weerlegd door het feit dat één klant na de voorgestelde transactie slechts een beperkte prijsstijging verwachtte en door de verwachting van een andere klant dat de gecombineerde entiteit economisch gezien gezonder zou zijn. Noch de verwachting van slechts beperkte prijsstijgingen noch de verwachting van een economisch gezonde entiteit ten gevolge van de fusie sluiten uit dat de partijen in staat zullen zijn zich na de fusie onafhankelijk van hun klanten en concurrenten te gedragen.
221. De Commissie beschouwt de overdracht van klanten van één Acordis-fabriek (Mobile in Alabama) naar de andere (Kelheim, Duitsland) evenmin als voldoende bewijs om te concluderen dat er weinig belemmeringen zijn om over te schakelen op andere leveranciers van viscosestapelvezel (zie overweging 213 hierboven). Of deze klanten hun viscosevezels nu uit de Acordis-fabriek in de Verenigde Staten of uit Duitsland ontvangen, zij betrekken hun voorraden bij dezelfde producent en niet bij verschillende leveranciers.
222. Hoewel het misschien verrassend is op te merken dat zelfs grote tamponfabrikanten onvoldoende koopkracht hebben om de onafhankelijkheid van het concurrentiegedrag van de gefuseerde entiteit daadwerkelijk te beknotten, moet men rekening houden met het feit dat deze bedrijven in grote mate “opgesloten” zitten door hoge omschakelingskosten. Hoewel de grote tamponfabrikanten deel uitmaken van industriële groepen die vele malen groter zijn dan de viscoseproducenten, hebben zij toch geen andere keuze dan hun voorraden van de gefuseerde entiteit te betrekken, waarvan de grootste textielklanten en klanten van vezelvliesproducten hoeveelheden afnemen die vergelijkbaar of zelfs groter zijn dan die door de tamponfabrikanten worden gekocht, en die feitelijk minder afhankelijk zijn van de tamponfabrikanten dan de tamponfabrikanten van hen¹⁷⁷. Dit argument geldt nog meer voor kleinere, zelfstandige merktamponfabrikanten.
223. Tot slot kan de “disciplinerende macht over een reeks producten” van de tamponfabrikanten niet als voldoende concurrentiedruk worden beschouwd aangezien tamponfabrikanten zelf normaal gesproken geen viscosestapelvezels kopen voor andere producten dan tampons (bijvoorbeeld voor babydoekjes); voor deze producten kopen ze uit viscosestapelvezel vervaardigde goederen op de rol van fabrikanten van goederen op de rol. Het zijn deze fabrikanten van goederen op de rol die de (standaard) viscosestapelvezels van de producenten van viscosestapelvezels kopen. Tamponfabrikanten hebben dan ook slechts beperkte

¹⁷⁷ Opgemerkt zij dat, zoals in overweging 208 wordt uiteengezet, de markt van viscosestapelvezel voor tampons verhoudingsgewijs klein is, en ook dat de enige andere Europese producent van viscosestapelvezels als te klein wordt beschouwd om een volwaardige concurrent te kunnen zijn.

mogelijkheden om het koopgedrag van de fabrikanten van goederen op de rol ten aanzien van de partijen te beïnvloeden.

– *Onvoldoende concurrentiedruk door onderlinge concurrentie tussen de vezels*

224. Concurrentiedruk van aangrenzende productmarkten (onderlinge concurrentie tussen vezels) kan alleen van katoen komen; deze is evenwel niet groot genoeg om op te wegen tegen de sterke positie die de nieuwe entiteit zal hebben. Het gebruik van katoen wordt zelfs uitgesloten door een van de grootste tamponfabrikanten en volgens een ander gaan er buitengewoon hoge omschakelingskosten mee gepaard.
225. De concurrentiedruk die wordt uitgeoefend door zowel klanten die omschakelen als klanten die hun productie stopzetten of hun gebruik van viscosestapelvezels voor tampons verminderen, is even laag (minder dan 6% bij een blijvende prijsstijging van 10%).

– *Conclusie ten aanzien van viscosestapelvezels voor tampons*

226. De aangemelde transactie zou de sterkste concurrent van Acordis in de EER elimineren en geen bevredigend alternatief voor klanten overlaten, waardoor Acordis nog meer dan nu reeds het geval is, in staat zal zijn onafhankelijk van concurrenten en klanten te handelen.
227. Op grond van de hierboven uiteengezette redenen is de Commissie dan ook tot de conclusie gekomen dat de voorgestelde transactie de machtspositie van Acordis op de markt van viscosestapelvezels voor tampons in de EER zou versterken, waardoor een daadwerkelijke mededinging op de gemeenschappelijke markt en in de EER op significante wijze zou worden belemmerd.

(e) *Conclusie ten aanzien van viscosestapelvezels*

228. Op grond van de hierboven uiteengezette redenen is de Commissie dan ook tot de conclusie gekomen dat de voorgestelde transactie een machtspositie van de nieuwe entiteit in het leven zou roepen op markten voor standaardviscosestapelvezels en voor spinbadgeverfde viscosestapelvezel in de EER, en de machtspositie van Acordis op de markt van viscosestapelvezel voor tampons in de EER zou versterken, waardoor daadwerkelijke mededinging op de gemeenschappelijke markt en in de EER op significante wijze zou worden belemmerd.
229. De Commissie merkt op dat zelfs indien de relevante productmarkt, in tegenstelling tot de definitie van de markt van de Commissie (zie overwegingen 82-115 hierboven), alle viscosestapelvezels zou omvatten, de aangemelde transactie de sterkste concurrent van Acordis in de EER zou elimineren, een bedrijf zou creëren met een marktaandeel van [60-70%]* in de gehele EER (zie overweging 139) en slechts drie kleinere, minder presterende concurrenten zou overlaten. De marktomstandigheden op een allesomvattende markt van viscosestapelvezels zouden vergelijkbaar zijn met de algemene marktomstandigheden in de viscosestapelvezelsector (zie overwegingen 140-158) en met die op de markt van standaardviscosestapelvezel (zie overwegingen 159-194), die zo'n [70-75%]* van de totale verkoop van viscosestapelvezel in de EER uitmaken. Dezelfde redenering zoals hierboven werd beschreven zou dus ook moeten gelden voor de markt van

standaardviscosestapelvezel. De concentratie zou dan ook een machtspositie van de nieuwe entiteit in het leven roepen, waardoor een daadwerkelijke mededinging op de gemeenschappelijke markt en in de EER op significante wijze zou worden belemmerd.

(2) Lyocell

– Marktaandelen

230. Lenzing en Acordis zijn op dit moment wereldwijd de enige producenten van lyocell. Het marktaandeel van Lenzing bedraagt ongeveer [$<25\%$]*, terwijl het lyocellmerkproduct van Acordis, “Tencel”, ongeveer [$>75\%$]* van de totale verkoop van lyocell voor zijn rekening neemt. In de EER is het verschil tussen de marktaandelen van de partijen kleiner.

– Eliminatie van de enige concurrent van Acordis

231. Tot op heden beconcurrerden Acordis en Lenzing elkaar op de markt van lyocell, in het bijzonder in de EER, waarbij Lenzing aanzienlijk lagere prijzen voor lyocell berekende dan Acordis. De aangemelde transactie zou een wereldwijd monopolie op de markt van lyocell doen ontstaan en daarmee de bestaande concurrentie tussen de partijen elimineren. De nieuwe entiteit zal om de volgende redenen in staat zijn onafhankelijk te handelen:

– Toetreding tot de markt wordt niet binnen afzienbare tijd verwacht.

232. Hoewel de partijen hebben voorspeld dat er rond 2003 één Chinese en één Koreaanse producent tot de markt zouden toetreden en dat er in een later stadium nog andere producenten kunnen worden verwacht, wijst het door de Commissie uitgevoerde marktonderzoek uit dat er op korte termijn geen derden tot de markt zullen toetreden. Integendeel, de potentiële markttoetreders die op de vragenlijst van de Commissie hebben geantwoord, verklaarden dat het verscheidene jaren zou kosten om operationeel te worden en daadwerkelijk te kunnen concurreren met de partijen op de markt van lyocell.

233. Lenzing en Acordis stellen dat hun technologische octrooien geen drempel voor toetreding tot de markt vormen en dat dergelijke intellectuele eigendomsrechten waarschijnlijk moeilijk af te dwingen zijn. Derden die in toetreding tot de markt ambiëren, zijn het volstrekt oneens met deze bewering. Het onderzoek van de Commissie heeft uitgewezen dat er een behoorlijke technologische barrière voor markttoetreding bestaat, aangezien de partijen een groot aantal octrooirechten op het gebied van productietechnologie van lyocell in handen hebben (zie overwegingen 246-247 hieronder).

234. In hun antwoord stellen de partijen dat de Commissie in haar mededeling van punten van bezwaar de waarschijnlijkheid van nieuwe toetredingen onderschat.¹⁷⁸ Zij geven een lijst van potentiële markttoetreders die is gebaseerd op de antwoorden van concurrenten op de vragenlijsten van de Commissie.

¹⁷⁸ In punt 3.18 e.v.

235. De Commissie heeft deze argumenten bestudeerd en vindt ze niet overtuigend. Sommige door de partijen genoemde potentiële markttoetreders zijn namelijk in werkelijkheid onderzoeksinstituten die zich bezighouden met de ontwikkeling van de productie- en verwerkingstechnologie van lyocell; zij kunnen onder geen voorwaarde als potentiële producenten van lyocellvezels worden beschouwd.
236. Bovendien geeft het antwoord van de partijen niet aan wanneer toetreding van de meeste van deze partijen normaal gesproken te verwachten is. Wat betreft de markttoetreding van de Birla-Grasim-groep uit India die “binnen twee jaar” wordt voorzien, wordt in het antwoord nagelaten te vermelden dat er vraagtekens zijn bij dit tijdschema door het “ontbreken van bepaalde essentiële apparatuur in verband met octrooirestricties op ontwerpen van Lenzing/Acordis, waardoor toetreding wellicht meer inspanningen en tijd vereist”.¹⁷⁹ Bovendien loopt elke potentiële toetreder het risico door Acordis en Lenzing vervolgd te worden wegens schending van de octrooirechten (zie overweging 248 hieronder). De referentie naar markttoetreding van een Chinees bedrijf, waarvan de partijen in hun antwoord nalaten de naam te vermelden, wordt niet bevestigd door de uitkomst van het marktonderzoek; de Commissie is tijdens het marktonderzoek ook niet in staat geweest in contact te treden met een dergelijk bedrijf om van deze potentiële markttoetreder de bevestiging van diens toekomstige strategie te krijgen. Hanil uit Korea heeft evenmin aan de Commissie laten weten in hoeverre het bedrijf al actief is of van plan is actief te worden op de markt van lyocellvezels¹⁸⁰. Uitsluitend op basis van vage verklaringen betreffende derden is het niet waarschijnlijk genoeg dat er in de nabije toekomst nieuwe spelers de markt zullen betreden, om te concluderen dat er op korte termijn aanzienlijke concurrentiedruk op de partijen zal worden uitgeoefend¹⁸¹.
237. Onder deze omstandigheden genereert de potentiële concurrentie niet voldoende concurrentiedruk op de partijen om de gevolgen van de aangemelde transactie te compenseren¹⁸².

– Prikkel om de prijzen te verhogen

238. Het marktonderzoek heeft bovendien uitgewezen dat de markt van lyocell momenteel met overcapaciteit kampt. Dit zal derhalve voor de nieuwe entiteit een prikkel zijn om de productie van lyocell te verminderen teneinde hogere prijzen te berekenen (waarbij Lenzing wordt opgenomen in de strategie van Acordis die is gebaseerd op het hooggeprijsde merkproduct Tencel), vooral gezien de grote investering in lyocelltechnologie die moet worden terugverdiend. Er dient te worden opgemerkt dat de meeste klanten verwachten dat de prijzen van lyocell bij een fusie zullen stijgen of in ieder geval stabiel zullen blijven, terwijl zij bij het uitblijven van een fusie een prijsdaling verwachten. Hoewel de meeste klanten hun huidige onderhandelingspositie als evenwichtig beschouwen, verwacht de overgrote

¹⁷⁹ Zie de verklaring van Birla op bladzijde 2077.

¹⁸⁰ Dit ontbreken van feitelijke informatie over potentiële markttoetreding kan niet vervangen of voldoende gecompenseerd worden door louter te refereren aan aankondigingen op websites die onder de aandacht van de Commissie zijn gebracht.

¹⁸¹ [referentie naar een intern strategiedocument]*.

¹⁸² [referentie naar een intern strategiedocument]*.

meerderheid dat deze tamelijk zwak zal worden indien de aangemelde transactie doorgang vindt.

– *Verdere argumenten in het antwoord van de partijen*

239. In hun antwoord stellen de partijen dat, wat de beoordeling vanuit het oogpunt van de concurrentie betreft, de Commissie in haar beoordeling over lyocell de bredere marktcontext negeert en onderschat hoezeer lyocell wordt bedreigd¹⁸³. Zij stellen met name dat er in de mededeling van punten van bezwaar geen rekening wordt gehouden met de concurrentiedruk die afkomstig is van zich lager in de bedrijfskolom bevindende klanten die op verschillende vezels kunnen omschakelen¹⁸⁴. Volgens de partijen zijn producten die uit verschillende vezels zijn vervaardigd voor zich lager in de bedrijfskolom bevindende klanten onderling bijna volledig uitwisselbaar. In haar schrijven stelt de aanmeldende partij bovendien dat de eigen gegevens van de Commissie aantonen dat bij een prijsstijging van 5-10% voor lyocell, er 15% van het afzetvolume van lyocell verloren zou gaan omdat klanten zouden overgaan op andere vezels¹⁸⁵; indien deze verliezen meegeteld zouden worden, zou het omschakelingseffect oplopen tot 30%.
240. Na afweging van deze argumenten vindt de Commissie de redenering van de partijen tegenstrijdig. In hun antwoord wijzen de partijen er aan de ene kant op dat de lyocellindustrie grote problemen heeft met het vinden van een markt, dat de verkoop is teruggelopen en dat zowel Acordis als Lenzing in hun respectieve lyocellbedrijven met grote financiële problemen te kampen hebben.¹⁸⁶ Aan de andere kant verwachten de partijen in de nabije toekomst toetreding van derden, daarmee suggererend dat lyocell een aantrekkelijke markt is waar winst kan worden gemaakt.¹⁸⁷ [...]*.¹⁸⁸
241. Wat betreft het onderscheid tussen enerzijds omschakeling op andere vezels en anderzijds het staken van de productie of het verminderen van het lyocellgebruik, wijst de Commissie op de argumenten die in overwegingen 42 en 190 naar voren zijn gebracht. Bovendien verwijst de Commissie naar hetgeen in overwegingen 67 en 68 is besproken met betrekking tot de relatief geringe betekenis van productieverliezen die verder gaan dan de procentuele verhoging van de prijs van lyocell. Zoals daar wordt benadrukt, zouden zelfs grotere productieverliezen als gevolg van prijsstijgingen winstgevend kunnen zijn als zij gepaard gaan met de sluiting van een fabriek. Dit kan net zo goed gelden voor een verkoopverlies van 15% als voor een verkoopverlies tot 30%.
242. Wat betreft de kwestie van het omschakelen van zich lager in de bedrijfskolom bevindende klanten, merkt de Commissie tot slot op dat er in haar vragenlijst van fase I duidelijk werd gevraagd of zij *of hun klanten* op andere vezels zouden

¹⁸³ In punt 3.1, 3.7 e.v., 3.16-3.17.

¹⁸⁴ In punt 3.7 e.v.

¹⁸⁵ Voor omschakeling alleen, zie overwegingen 67 en 68.

¹⁸⁶ In punt 3.16.

¹⁸⁷ Zie het antwoord van de partijen in punt 3.18 e.v.

¹⁸⁸ [referentie naar een interne documenten]*

omschakelen in geval van een kleine, maar niet-tijdelijke prijsstijging van 5-10%. De antwoorden gaven aan dat in zo'n geval slechts ongeveer 4-5%¹⁸⁹ van het afzetvolume van lyocell door omschakeling zou worden getroffen. Hoewel de uitkomst van de vragenlijst van fase I op het eerste gezicht in tegenspraak lijkt met de vragenlijst van fase II (waarvan de uitkomsten voor omschakeling in overwegingen 67 en 68 en voor stopzetting/vermindering van productie in overweging 241 worden besproken), dient te worden opgemerkt dat in fase I klanten antwoordden die een grotere afzet in de EER vertegenwoordigden dan in fase II, waardoor de resultaten van fase I betrouwbaarder zijn.

243. Bovendien verwijst de Commissie naar haar in de in de eerste en tweede zin van overweging 190 vermelde argument ten aanzien van lager in de bedrijfskolom plaatsvindende onderlinge concurrentie tussen vezels, dat net zo goed geldt voor lyocell.

– *Conclusie*

244. De aangemelde transactie zou een wereldwijd monopolie op de markt van lyocell doen ontstaan en daarmee elke bestaande mededinging in deze sector elimineren, waardoor de partijen in staat zouden zijn om onafhankelijk van potentiële concurrenten en van hun klanten te handelen.
245. Om de hierboven uiteengezette redenen is de Commissie dan ook tot de conclusie gekomen dat door de voorgestelde transactie zowel wereldwijd als in de EER een machtspositie van de nieuwe entiteit zou ontstaan op de markt van lyocell, waardoor daadwerkelijke mededinging op de gemeenschappelijke markt en in de EER op significante wijze zou worden belemmerd.

(3) Productie- en verwerkingstechnologie voor lyocell

– *Combinatie van octrooirechten*

246. Acordis en Lenzing zijn de enige twee spelers die momenteel actief zijn op de markt van pakketten van “bedrijfsklare” productie- en verwerkingstechnologie voor lyocell. Beide produceren lyocell op basis van eigen technologie. Om een geschil over intellectuele eigendom op te lossen, sloten beide bedrijven op 22 december 1997 een onderlinge licentieovereenkomst, waarbij elke partij de ander een niet-exclusieve wereldwijde licentie verleende om lyocell en lyocellproducten te produceren, gebruiken en verkopen voor de levensduur van de respectieve octrooien, zonder dat royalty's verschuldigd waren. Als gevolg daarvan hebben beide partijen sinds december 1997 volledige toegang tot elkaars productietechnologie voor lyocell.
247. Samen hebben de partijen de overgrote meerderheid van alle bestaande octrooien voor de productie en verwerking van lyocell in handen.

– *Vermogen om markttoetreding daadwerkelijk te blokkeren*

¹⁸⁹ 3,9% bij een prijsstijging van 5%, 5,3% bij een prijsstijging van 10%.

248. Op basis van hun respectieve octrooirechten verkeren Acordis en Lenzing in een positie om de toegang van derden tot de markt van de productie van lyocell te blokkeren of aanzienlijk te vertragen. Derden die zouden overwegen de productie- of verwerkingstechnologie voor lyocell op de markt te brengen of productiestraten aan potentiële producenten van lyocell te verkopen, lopen voortdurend het risico dat zij deze octrooien schenden en daarvoor door de partijen vervolgd zullen worden. Om dezelfde redenen aarzelen derden die als potentiële producenten van lyocell zouden kunnen worden gezien, om de productie- en verwerkingstechnologie voor lyocell of productiestraten te kopen die door andere leveranciers dan Acordis of Lenzing zijn ontwikkeld.
249. De aangemelde transactie zal het voor derden nog moeilijker maken licentiepakketten voor de productie- en verwerkingstechnologieën voor lyocell van Acordis en Lenzing te bemachtigen. Ten eerste wordt het aantal potentiële licentiehouders van twee naar één teruggebracht; terwijl er momenteel twee potentiële licentiehouders zijn [...] zal er na de fusie nog slechts één potentiële licentiehouder zijn overgebleven. Ten tweede zal de motivatie om pakketten “bedrijfsklare” licenties aan derden te verlenen na de fusie aanzienlijk minder zijn; zoals hierboven is uiteengezet (zie overwegingen 230-245), zal de nieuwe entiteit een monopolie op de lager in de bedrijfskolom gelegen markt van lyocellstapelvezels in handen hebben en zal zij er dus geen belang bij hebben dat dit monopolie in gevaar wordt gebracht door een potentiële toetredster tot de markt op basis van een licentie voor hun eigen technologie. In verband met deze effecten zal de concurrentie op het gebied van het ontwikkelen van individuele productie- en verwerkingsoctrooien op deze markt ook worden onderdrukt, aangezien het aantal potentiële kopers zal teruglopen.

– *Markttoetreding is in de nabije toekomst onwaarschijnlijk.*

250. Het door de Commissie uitgevoerde marktonderzoek heeft aangetoond dat er onder de hierboven beschreven omstandigheden in de nabije toekomst geen markttoetreding mag worden verwacht door derden die pakketten “bedrijfsklare” licenties aanbieden (d.w.z. niet binnen twee jaar). Terwijl Oost-Aziatische bedrijven en het Duitse technische bedrijf Zimmer AG zijn begonnen met het ontwikkelen van hun eigen productie- en verwerkingstechnologie voor lyocell, zouden voor markttoetreding op de korte termijn door welk bedrijf dan ook in dit stadium licenties moeten worden verleend voor ten minste een deel van de productie- en verwerkingstechnologie voor lyocell van Acordis en Lenzing om het gevaar van schending van intellectuele eigendomsrechten uit te sluiten. De machtspositie van de partijen kan dan ook niet op de korte of middellange termijn aan het wankelen worden gebracht.

– *Het antwoord van de partijen*

251. In hun antwoord stellen de partijen deze kwesties niet aan de orde.¹⁹⁰ Zij beweren slechts dat het commentaar van een van de derde partijen die door de Commissie is ondervraagd “volkomen op eigen belang” was gebaseerd en dat deze partij probeerde te “profiteren van de grote investeringen” die door de ondernemingen zijn

¹⁹⁰ In punt 4.1 e.v.

gedaan. Bovendien benadrukken zij dat zonder de onderlinge licentieovereenkomst tussen de partijen lyocell waarschijnlijk nooit door de partijen zou zijn geproduceerd, en zij vinden het “volstrekt onredelijk om te eisen dat grote investeringen en onderzoek en ontwikkeling aanzienlijk zouden worden ondermijnd om wat in het ergste geval een geringe en vermeende mededingingsbeperking inzake het leveren van technologiediensten tussen de partijen zou zijn, te voorkomen”.

252. Na afweging van deze verklaringen merkt de Commissie op dat haar beoordeling van de concurrentiesituatie op de markt van productie- en verwerkingstechnologie voor lyocell nooit uitsluitend gebaseerd is geweest op de verklaringen van één derde partij, maar dat er rekening is gehouden met een reeks feitelijke gegevens, waaronder door de partijen zelf verstrekte informatie (zie overwegingen 246-250 hierboven). Bovendien verandert het vermeende gevaar van “profiteren” en het belang van de partijen om de door hen in deze sector verrichte investerings-, en onderzoeks- en ontwikkelingsinspanningen te beschermen, niets aan het feit dat de partijen momenteel de overgrote meerderheid van alle bestaande octrooien voor de productie en verwerking van lyocell in handen hebben, en dat zij in staat zijn om de toetreding van derden tot de markt van de productie van lyocell te blokkeren of aanzienlijk te vertragen en dat markttoetreding in de nabije toekomst onwaarschijnlijk is. Deze feiten waarop de beoordeling van de Commissie van de markt van de productie- en verwerkingstechnologie voor lyocell is gebaseerd, zijn niet door de partijen aangevochten en ze blijven dan ook als basis dienen voor de conclusie van de Commissie.

– *Conclusie*

253. De aangemelde transactie zal wereldwijd een bijna-monopolie doen ontstaan op de markt van de productie- en verwerkingstechnologie voor lyocell en daardoor elke mededinging in deze sector elimineren of ernstig beperken, waardoor de partijen in staat zijn onafhankelijk van potentiële concurrenten en hun klanten te handelen. Om de hierboven uiteengezette redenen is de Commissie dan ook tot de conclusie gekomen dat door de aangemelde transactie een machtspositie van de partijen in het leven zou roepen op de markt van de productie- en verwerkingstechnologie voor lyocell, waardoor daadwerkelijke mededinging op de gemeenschappelijke markt en in de EER op significante wijze zou worden belemmerd.

D. VERBINTENISSEN

254. Op 25 september 2001 diende CVC in fase II verbintenissen in die waren bestemd om de mededingingsbezwaren, die door de Commissie in haar mededeling van punten van bezwaar werden uiteengezet, weg te nemen. In deze voorstellen worden in wezen de verbintenissen herhaald die op 30 mei tijdens fase I van de procedure bij de Commissie werden ingediend.

(1) Omschrijving van de verbintenissen

(a) Viscosestapelvezels

255. Acordis biedt aan een niet-exclusieve licentie te verlenen aan een onafhankelijke derde voor de Galaxy-patenten om Galaxy¹⁹¹-viscosevezels voor tampons te produceren, gebruiken en/of verkopen in de EER en NAFTA¹⁹².

(b) Lyocell

256. Een niet-exclusieve licentie zal aan een door de Commissie goedgekeurde derde partij worden verleend in het kader van de lyocellpatenten van Lenzing en Acordis. Deze licentie geeft geen recht om sublicenties te verlenen. Het verstrekken van de nodige technische bijstand en ondersteuning (waaronder productie- en verwerkingstechnologie) zijn bij de licentieverlening inbegrepen. De licentie zal ten minste voor de hele EER gelden.
257. In de voorstellen voor corrigerende maatregelen zijn ook regelingen opgenomen op het gebied van onderaanneming voor een periode van maximaal vijf jaar, tot een totaal van [...] ton lyocell per jaar, waarbij de licentiehouder toegang heeft tot de productie-infrastructuur van de gefuseerde groep.

(2)Beoordeling van de verbintenissen

(a) Standaardviscosestapelvezels

258. De voorgestelde verbintenissen nemen de bezwaren ten aanzien van de concurrentie op de markt van standaardviscosestapelvezel niet weg. De licentie voor Galaxy-vezels die de partijen bereid zijn te verlenen heeft alleen betrekking op de markt van viscosestapelvezels voor tampons.

(b) Spinbadgeverfde viscosestapelvezels

259. De verbintenissen nemen ook de mededingingsbezwaren ten aanzien van de markt van spinbadgeverfde viscosestapelvezels niet weg. Ook hier dient te worden opgemerkt dat de voorgestelde licentie voor Galaxy-vezels uitsluitend betrekking heeft op de markt van viscosestapelvezels voor tampons.

(c) Viscosestapelvezels voor tampons

260. De verbintenissen nemen de bezwaren ten aanzien van de concurrentie op de markt van viscosestapelvezels voor tampons niet volledig weg. De voorgestelde licentieverlening voor de Galaxy-octrooien biedt niet voldoende tegenwicht voor de versterking van de machtspositie ten gevolge van het verdwijnen van Lenzing, de enige geloofwaardige concurrent die de machtspositie van Acordis kan

¹⁹¹ Galaxy, de viscosestapelvezel van de beste kwaliteit voor tampons, wordt in enkele van de belangrijkste rechtsgebieden door patenten beschermd (namelijk in het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten van Amerika).

¹⁹² Noord-Amerikaanse Vrijhandelsovereenkomst.

aanvechten¹⁹³. Met oog op de hoge omschakelingskosten, ook voor andere leveranciers van viscosestapelvezels die nog de strenge interne selectieprocedures en procedures ten aanzien van gezondheidsvoorschriften van tamponproducenten moeten doorlopen (zie ook overwegingen 213 en 221),¹⁹⁴ zullen klanten niet snel geneigd zijn hun viscosestapelvezel voor tampons bij deze Galaxy-licentiehouder te betrekken. Deze weerstand zou bij tamponfabrikanten in de Verenigde Staten en de EER alleen nog maar toenemen, aangezien de nieuwe entiteit het enige bedrijf zou zijn dat zowel in de EER als de Verenigde Staten viscosestapelvezel kan leveren zonder dat daar zeetransport mee gemoeid is.

(d) Lyocell

261. De Commissie vindt om de volgende redenen de voorgestelde verbintenissen niet toereikend om de bezwaren ten aanzien van Lyocell die zij in de mededeling van punten van bezwaar naar voren heeft gebracht, weg te nemen.
262. De licentiehouder zou op korte termijn geen daadwerkelijke concurrentie kunnen aangaan vanuit een productielocatie die losstaat van die van de partijen. Of een dergelijke zelfstandige productielocatie binnen een middellange termijn van twee tot drie jaar operationeel zou kunnen zijn, hangt onder andere af van de technische ondersteuning die de licentiehouder van de nieuwe entiteit ontvangt en van de waargenomen economische levensvatbaarheid van een dergelijke investering. De partijen zouden snelle toetreding effectief kunnen beletten door een hoge prijsstrategie te voeren met minder dan volledig gebruik van de capaciteit. Het handhaven van enige overcapaciteit en voortzetting van de op de merknaam gebaseerde strategie zoals die in het verleden door Acordis is gevoerd, zou de drempels voor toetreding verhogen.
263. De monopoliepositie van de partijen zou op de korte of middellange termijn niet voldoende worden ingetoomd door de voorgestelde "Toll Manufacturing Agreement". Door de voorwaarden en het karakter van deze "Toll Manufacturing Agreement" zou de licentiehouder en de aannemer van de "Toll Manufacturing Agreement" (hierna licentiehouder/aannemer genoemd) in een commercieel nadelige positie zijn, aangezien de overeenkomst de nieuwe entiteit verreikende transparantie zou verschaffen wat betreft de bedrijfsstrategie, de kosten, verkoopcijfers en klanten van de licentiehouder.
264. Gezien het gebrek aan technische expertise zou de licentiehouder/aannemer niet met de nieuwe entiteit kunnen concurreren wat betreft kwaliteit van de technische dienstverlening. Gezien de vermoedelijke afhankelijkheid van de nieuwe entiteit ten

¹⁹³ Feitelijk zijn er slechts twee bedrijven die als mogelijke kopers van deze licenties kunnen worden beschouwd. Het Zweedse bedrijf Svenska Rayon moet zelfs met een Galaxy-licentie als te klein worden beschouwd om evenveel concurrentiedruk te kunnen uitoefenen als momenteel door zowel Lenzing als Svenska Rayon wordt uitgeoefend. De andere potentiële koper, het in Finland gevestigde bedrijf Säteri Oy, zou het nadeel hebben dat het tot een markt moet toetreden waarop het niet eerder actief is geweest.

¹⁹⁴ Dit geldt ongeacht welke extrusietechnologie (waar de Galaxy-octrooien betrekking op hebben) wordt gebruikt, aangezien de selectieprocedure betrekking heeft op het hele productieproces, met name ten aanzien van hygiënische voorschriften.

aanzien van distributie en technische bijstand kan de licentiehouders/aannemer ook niet concurreren wat betreft kwaliteit van de distributiedienst. De licentiehouders/aannemer zou bovendien niet in staat zijn om winstgevend op prijzen te concurreren, aangezien de prijsformule in de door de partijen voorgestelde “Toll Manufacturing Agreement” (productiekosten plus fabricagevergoeding) ervoor zou zorgen dat de kosten van de licentiehouders/aannemer hoger zijn dan die van de nieuwe entiteit. Dit zou de nieuwe entiteit de mogelijkheid geven om op ieder gewenst moment een prijzenoorlog te beginnen. Het is duidelijk niet in het commercieel belang van de licentiehouders om dit risico te nemen en hij zou zijn prijsstrategie afstemmen op die van de nieuwe entiteit of – in het geval dat de nieuwe entiteit besluit om zich volledig op het merkonderdeel te richten – zijn gedrag zo aanpassen dat hij met de prijs voor zijn ongemerkte (of laaggemerkte) product niet daadwerkelijk kan concurreren met het merkproduct van de nieuwe entiteit.

265. Doordat hij niet in staat is technologische ontwikkelingen uit te proberen en te testen in de periode van de “Toll Manufacturing Agreement”, zou de licentiehouders/aannemer bovendien technologisch gezien minder geloofwaardig zijn voor klanten die voorop willen lopen bij nieuwe ontwikkelingen. Daarnaast zouden de klanten er niet zeker van zijn of de licentiehouders op de lange duur zou doorgaan met leveren tot hij zijn eigen fabriek zou gaan bouwen. Bovendien zou de geloofwaardigheid van de licentiehouders wat betreft leveranties op de lange termijn noodzakelijkerwijs beperkt zijn, zelfs nadat er met de bouw was begonnen, totdat die fabriek volop zou draaien en had aangetoond regelmatige leveranties van de vereiste kwaliteit op de lange termijn te kunnen garanderen.
266. De licentiehouders/aannemer zou daarom de concurrentiepositie van de nieuwe entiteit op de korte of de middellange termijn niet daadwerkelijk kunnen aantasten.

(e) Productie- en verwerkingstechnologie voor lyocell

267. De voorgestelde verbintenissen zijn onvoldoende met betrekking tot de productie- en verwerkingstechnologie voor lyocell. De nieuwe entiteit zou wereldwijd de enige speler blijven die in staat is deze technologie wat betreft “bedrijfsklare” technologie in licentie te geven. Geen enkele andere producent zou daarom kunnen beginnen met het produceren van lyocell zonder een licentieovereenkomst met de nieuwe entiteit te sluiten of het risico te lopen te worden vervolgd voor schending van het octrooirecht. De concurrentie op de markt van de productie- en verwerkingstechnologie voor lyocell zou dan ook worden geëlimineerd wat betreft “bedrijfsklare” technologie. Het effect van een dergelijke situatie zou niet alleen vertraging van de technologische ontwikkeling¹⁹⁵ impliceren, maar ook de vermoedelijke aanpassing van het gedrag van een nieuwe producent van lyocell aan dat van de nieuwe entiteit, waardoor het tevens onmogelijk wordt voor elke nieuwe

¹⁹⁵ Deze vertraging in technologische ontwikkeling zou door twee factoren worden veroorzaakt: ten eerste zou de directe motivatie voor de nieuwe entiteit om in technologische ontwikkelingen te investeren, en daarmee de toetredingsdrempels te verlagen, minder worden door het probleem van “profiteren” dat de licentiehouders met zich meebrengt. Hoewel dit probleem ook bestaat met betrekking tot de huidige concurrentiesituatie tussen Acordis en Lenzing, wordt het effectief gecompenseerd door de technologische rivaliteit tussen de beide bedrijven, hetgeen innovatie stimuleert. Na de fusie zou deze prikkel tot innovatie dan ook minder worden.

toetreders de machtspositie van de nieuwe entiteit op de markt van lyocellstapelvezels daadwerkelijk aan te vechten.

(f) Conclusie ten aanzien van de verbintenissen

268. Om de hierboven uiteengezette redenen is de Commissie tot de conclusie gekomen dat de voorgestelde verbintenissen de in de mededeling van punten van bezwaar naar voren gebrachte bezwaren ten aanzien van de concurrentiepositie niet wegnemen en niet de grondslag kunnen vormen voor een goedkeuringsbeschikking.

VII. ALGEMENE CONCLUSIE

269. Om alle hierboven uiteengezette redenen is de Commissie tot de conclusie gekomen dat de concentratie een machtspositie op de EER-markt voor standaardviscosestapelvezels, spinbadgeverfde viscosestapelvezels, lyocell, de productie- en verwerkingstechnologie voor lyocell in het leven zou roepen en een machtspositie op de EER-markt voor viscosestapelvezels voor tampons zou versterken, waardoor een daadwerkelijke mededinging in de gemeenschappelijke markt alsmede de werking van de EER-Overeenkomst op significante wijze zouden worden belemmerd.

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

De aangemelde transactie waarbij Zellulosefaser Beteiligungs-Gesellschaft mbH de volledige zeggenschap zou verwerven over Lenzing AG in de zin van artikel 3, lid 1, onder b), van de concentratieverordening wordt hierbij onverenigbaar met de gemeenschappelijke markt en met de werking van de EER-Overeenkomst verklaard.

Artikel 2

Deze beschikking is gericht tot:

Zellulosefaser Beteiligungs-Gesellschaft mbH
Schillerstraße 1
A-4020 Linz

Gedaan te Brussel, 17/10/2001

Voor de Commissie
Mario MONTI
Lid van de Commissie

