

**Kommissionens beslut**

**av den 17 oktober 2001**

**om att en koncentration är oförenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalet**

**(Ärende nr COMP/M.2187 - CVC/Lenzing)**

(Endast den engelska texten är giltig)

(Text av betydelse för EES)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR FATTAT DETTA BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av avtalet om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet, särskilt artikel 57 i detta,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 4064/89 av den 21 december 1989 om kontroll av företagskoncentrationer<sup>1</sup>, senast ändrad genom förordning (EG) nr 1310/97<sup>2</sup>, särskilt artikel 8.3 i denna,

med beaktande av kommissionens beslut av den 22 juni 2000 om att inleda ett förfarande i detta ärende,

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

med beaktande av yttrandet från Rådgivande kommittén för koncentrationer<sup>3</sup>,

med beaktande av förhørsombudets slutrapport i detta ärende<sup>4</sup>, och

---

<sup>1</sup> EGT L 395, 30.12.1989, s. 1, rättad version EGT L 257, 21.9.1990, s. 13.

<sup>2</sup> EGT L 180, 9.7.1997, s. 1.

<sup>3</sup> EGT C [...] 2001, s. [...].

<sup>4</sup> EGT C [...] 2001, s. [...].

av följande skäl:

1. Den 4 maj 2001 mottog kommissionen en anmälan enligt artikel 4 i rådets förordning (EEG) nr 4064/89 (nedan "koncentrationsförordningen") om en föreslagen koncentration genom vilken CVC Capital Partners Group Ltd (nedan "CVC") indirekt uppnår aktiemajoritet i det österrikiska företaget Lenzing AG (nedan "Lenzing") i den mening som avses i artikel 3.1 b i koncentrationsförordningen genom förvärv av aktier.
2. Efter att ha granskat anmälan drog kommissionen slutsatsen att den anmälda transaktionen omfattas av koncentrationsförordningen i dess ändrade form och ställde sig allvarligt tvivlande till huruvida transaktionen var förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalet.
3. Efter ingående undersökningar av ärendet har kommissionen dragit slutsatsen att den föreslagna företagskoncentrationen skulle kunna skapa eller förstärka en dominerande ställning, till följd av vilken en effektiv konkurrens på den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion skulle begränsas på ett märkbart sätt.

## **I PARTERNA**

4. CVC tillhandahåller konsulttjänster till och förvaltar investmentfonder. Koncernen innehar aktiemajoriteten i över 70 dotterbolag. Bland dessa återfinns koncernen Acordis<sup>5</sup>, som är verksam inom konstfibrer och specialmaterial för industriella, textila och medicinska ändamål samt för hygienändamål.
5. Lenzing är verksam inom marknadsföring och tillverkning av konstgjorda cellulosa-fibrer för textila och icke-textila ändamål, inom maskinteknik samt inom tillverkning av plastfilm och papper.

## **II TRANSAKTIONEN**

6. För att CVC skall uppnå aktiemajoriteten i Lenzing kommer det österrikiska företaget Zellulosefaser Beteiligungsgesellschaft mbH, som kontrolleras av CVC, att förvärva Bank Austrias majoritetspost i Lenzing. CVC kommer efter detta förvärv även att föra över sitt aktiekapital i vissa av Acordis dotterbolag, inklusive Acordis verksamhet inom stapelviskosfibrer (Cordenka) och Acordis akrylfiberfabriker i Kelheim (Tyskland) och Grimsby (Förenade kungariket), till Zellulosefaser Beteiligungsgesellschaft mbH. Köpeavtalet rörande aktier och konvertibla obligationer av den 14 februari 2001 kommer att löpa ut och bli ogiltigt om inte rättsligt tillstånd erhålls före den [...]\*

---

5. Se kommissionens beslut av den 20 december 1999 i ärende nr COMP/M.1755 – CVC/Acordis (EGT C 30, 2.2.2000, s. 7: säljare: Akzo Nobel), kommissionens beslut av den 30 juni 1998 i ärende nr IV/M.1182 – Akzo Nobel/Courtaulds (EGT C 265, 22.8.1998, s. 28) och kommissionens beslut av den 19 december 1991 i ärende nr IV/M.113 – Courtaulds/Snia (EGT C 333, 24.12.1991, s. ...).

\* Texten har delvis redigerats för att inte avslöja konfidentiell information. Dessa partier är markerade med hakparenteser och en asterisk.

### III KONCENTRATIONEN

7. CVC kommer indirekt att uppnå aktiemajoriteten i Lenzing genom den anmälda transaktionen, vilken därför utgör en koncentration enligt artikel 3.1 b i koncentrationsförordningen.

### IV GEMENSKAPSDIMENSION

8. De berörda företagen har tillsammans en samlad världsomsättning på över 5 miljarder euro (CVC [...] \* miljoner år 2000 och Lenzing [...] \* miljoner år 2000). Vart och ett av företagen har en samlad omsättning inom gemenskapen på över 250 miljoner euro (CVC [...] \* miljoner år 2000, Lenzing [...] \* miljoner euro år 2000), men inget av företagen uppnår mer än två tredjedelar av sin samlade omsättning i gemenskapen inom en och samma medlemsstat<sup>6</sup>. Den anmälda transaktionen har därför en gemenskapsdimension enligt artikel 1.2 i koncentrationsförordningen. Den utgör även ett samarbetsärende enligt artikel 2.1 c i protokoll 24 till EES-avtalet.

### V FÖRFARANDET

9. Den 30 maj 2001 erbjöd sig parterna att göra åtaganden i enlighet med artikel 6.2 i koncentrationsförordningen för att den anmälda transaktionen skulle godkännas i den första fasen. Perioden för en första granskning enligt artikel 10.1 i koncentrationsförordningen förlängdes från 4 till 6 veckor till följd av dessa åtaganden.
10. Den 22 juni 2001 beslöt kommissionen att inleda ett förfarande enligt artikel 6.1 c i koncentrationsförordningen.
11. Den 9 augusti 2001 överlämnade kommissionen ett meddelande enligt artikel 18 i koncentrationsförordningen och protokoll 21 till EES-avtalet (nedan kallat "meddelandet om invändningar") till den anmälade parten. Efter att ha fått tillgång till kommissionens undersökning den 13 augusti 2001 inkom den anmälade parten den 29 augusti 2001 med ett gemensamt svar från CVC, Acordis och Lenzing på meddelandet om invändningar (nedan kallat "svaret"). CVC meddelade den 21 augusti 2001 kommissionens förhørsombud att man inte avsåg att utnyttja rätten till en formell muntlig utfrågning. Den 11 september 2001 gav kommissionen den anmälade parten kompletterande uppgifter, där kommissionen sammanfattade vissa sakförhållanden från dess undersökning. Den anmälade parten inkom med kompletterande kommentarer till dessa uppgifter genom en skrivelse av den 17 september 2001 (nedan kallad "skrivelsen").
12. Den 25 september 2001 avgav den anmälade parten kompletterande åtaganden i syfte att skingra den oro beträffande konkurrensen som kommissionen uttryckt i meddelandet om invändningar. En närmare redogörelse för dessa, samt en bedömning, återges nedan (i punkt 254 och följande).

---

<sup>6</sup> Omsättning beräknad enligt artikel 5.1 i koncentrationsförordningen och kommissionens tillkännagivande om beräkning av omsättning (EGT C 66, 2.3.1998, s. 25)

## VI FÖRENLIGHET MED DEN GEMENSAMMA MARKNADEN

### A RELEVANTA PRODUKTMARKNADER

#### 1) Inledande kommentarer

13. Den anmälda koncentrationen berör fibersektorn, särskilt tillverkning och leverans av konstgjorda stapelfibrer för textila och icke-textila ändamål (de senare går även under benämningen non-wovenändamål). Acordis är verksam inom flera områden inom fibersektorn<sup>7</sup>, men det enda område där det sker en konkurrenspåverkande överlappning av företagets verksamheter är inom sektorn för cellulosa-fibrer framställda ur cellulosa, särskilt stapelfibrer av viskos och lyocell. I och med transaktionen skulle den nya enheten bli världens största leverantör av dessa fibrer. Eftersom parterna i koncentrationen anser att produktmarknaden utgörs av samtliga typer av naturliga och syntetiska stapelfibrer (men däremot inte filamentfibrer) är följande punkter rörande klassificeringen av olika fibrer ägnade att ge en nödvändig bakgrundsinformation.

#### a) Skillnaden mellan stapelfibrer och filamentfibrer

##### – Stapelfibrer

14. Globalt svarar stapelfibrerna för ungefär 70 % av efterfrågan på fibrer och har historiskt sett främst använts för textila ändamål. Naturfibrer (förutom silke) är stapelfibrer, det vill säga fibrer av begränsad längd, oavsett om de kommer från djur- eller växtriket. Bomull och ull, som är de två mest använda naturfibrerna, har en stapellängd på cirka 40 mm respektive 70–80 mm. Stapelfibrerna spinns antingen till garn och vävs eller stickas därefter för textila ändamål, eller används för non-wovenändamål, traditionellt såsom filter eller fyllnadsmaterial i kuddar, sängöverkast med mera, men på senare tid inom ett allt större antal olika tillämpningar.
15. Konstgjorda stapelfibrer framställs för att efterlikna, men även förstärka, naturfibrernas egenskaper. Det finns två typer av konstgjorda stapelfibrer: cellulosa-fibrer (såsom viskos och lyocell), som framställs ur cellulosa, och syntetfibrer (såsom polyester, polypropen, polyamid och akryl), som vanligen tillverkas av termoplastiska material. Syntetfibrerna extruderas i en härva och kapas därefter i önskade stapellängder.

##### – Filamentfibrer

16. De (konstgjorda) ändlösa filamentfibrerna framställs via en helt annorlunda tillverkningsprocess och i annorlunda fabriker än stapelfibrerna. De har andra egenskaper, och tillämpningarna skiljer sig åt. Filamentfibrerna tillverkas i princip utifrån samma cellulosa- eller syntetmaterial som de konstgjorda stapelfibrerna, men de extruderas i ett ändlöst filament, som kan vara flera kilometer långt, och upplindas därefter på en spole. Kvalitetskraven på råmaterialet före extruderingen är betydligt högre (ojämnheter och orenheter måste avlägsnas), och produktionsvolymerna är

---

<sup>7</sup> Inom filamentgarnsektorn är Acordis främst verksam inom filamentviskos för textila ändamål, filamentviskos för tekniska ändamål, filamentacetat för textila ändamål, filamentpolyester för tekniska ändamål och filamentpolyamid för tekniska ändamål. Dessutom är Acordis verksam inom stapelfibrer av akryl och grafitfibrer för tekniska ändamål. Dessa produkter ger emellertid inte upphov till någon oro beträffande konkurrensen och har därför inte beaktats.

väsentligt mindre än för stapelfibrerna, vilket leder till att filamentfibrer är dyrare än stapelfibrer<sup>8</sup>. Filamentfibrer av viskos används i stor utsträckning som armering i bildäck, till vilket spunna stapelfibrer av viskos inte kan användas eftersom de är långt ifrån lika starka som filamentfibrer.

– *Kommissionens praxis*

17. Vid tidigare beslut<sup>9</sup> fann kommissionen att stapelfibrer och filamentfibrer tillhörde skilda produktmarknader, och den anmälade parten bestrider inte detta. Dessutom föreligger det inte någon horisontell överlappning mellan parternas verksamheter inom filamentsektorn: endast Acordis-koncernen tillverkar olika typer av konstgjorda filamentfibrer framställda ur cellulosa eller ur syntetiska material.

*b) Skillnader i användningsområden och typ av fibrer*

18. Vid en annan grundläggande uppdelning av produkterna inom fibersektorn i samband med tidigare beslut utgick kommissionen ifrån produkternas användningsområden. Kommissionen fann att fibrer för textila och tekniska ändamål samt för golvbeläggningar (mattor) tillhörde skilda produktmarknader<sup>10</sup>. Kommissionen fann även att en uppdelning inom dessa produktmarknader borde göras med utgångspunkt i varje enskild typ av fiber<sup>11</sup>. Detta förfarande återspeglas även i kommissionens meddelande om gemenskapsreglerna för stöd till syntetfiberindustrin från 1996.<sup>12</sup>

*c) Parternas definition av produktmarknaden*

19. Parterna anser att den relevanta produktmarknaden omfattar samtliga konstgjorda stapelfibrer (framställda ur cellulosa eller ur syntetiska material) och naturfibrer (förutom silke), inte endast konstgjorda stapelfibrer framställda ur cellulosa. De hävdar att de olika fibrerna i stor utsträckning utgör substitut för varandra, särskilt bomull, viskos och polyester.

---

8 Detta framgår även av följande citat från ett av parternas interna dokument: [...]\*

9 Se kommissionens beslut av den 30 juni 1998 i ärende nr IV/M.1182 – Akzo Nobel/Courtaulds m.fl.

10 Se kommissionens beslut av den 30 september 1992 i ärende nr IV/M.214 – DuPont/ICI m.fl.

11 Till exempel på marknaden för filamentgarn för textila ändamål av viskos och acetat (kommissionens beslut av den 19 december 1991 i ärende nr IV/M.113 – Courtaulds/Snia och kommissionens beslut av den 30 juni 1998 i ärende nr IV/M.1182 – Akzo Nobel/Courtaulds), av polyester och polyamid (kommissionens beslut av den 3 februari 1994 i ärende nr IV/M.399 – Rhône-Poulenc-Snia/Nordfaser), av polyester och viskos (kommissionens beslut av den 10 februari 1995 i ärende nr IV/M.533 – TWD / Akzo Nobel/Kuagtextil), på marknaderna för mattfibrer av polyamid- (nylon-) och polypropen-fibrer (kommissionens beslut 93/9/EEG av den 30 september 1992 i ärende nr IV/M.214 – DuPont/ICI, EGT L 7, 13.1.1993, s. 13).

12 EGT C 94, 30.3.1996. Kommissionens tillkännagivande om förlängning av giltighetstiden för gemenskapsreglerna om stöd till syntetfiberindustrin, EGT C 24, 29.1.1999, s. 18.

## 2) Metod

20. Kommissionen har utfört en djupgående marknadsundersökning som omfattade både parternas kunder, såväl direkta kunder som kunder längre fram i produktionskedjan, parterna själva och parternas konkurrenter. Kommissionen mottog över hundra svar, de flesta från parternas direkta kunder. På basis av denna marknadsundersökning har kommissionen utfört en analys på efterfrågesidan och på utbudssidan av de relevanta frågorna, det vill säga huruvida man bör göra
- en åtskillnad mellan konstgjorda stapelfibrer framställda ur cellulosa (viskos och lyocell), syntetiska stapelfibrer (särskilt polyester och polypropen) och naturfibrer (särskilt bomull),
  - en åtskillnad mellan olika typer av konstgjorda stapelfibrer framställda ur cellulosa (viskos och lyocell),
  - ytterligare åtskillnader i olika tillämpningsområden och mellan kundgrupper.
21. Kommissionen har även utvärderat omfattande information om parternas försäljningsvolym och priser över flera år och har analyserat priskorrelationer och priselasticiteter.
22. De fibrer som den anmälade parten anser utgör de främsta substituten för konstgjorda stapelfibrer framställda ur cellulosa är ull, polyester, polypropen (den sistnämnda dock endast i begränsad utsträckning och huvudsakligen för non-wovenändamål). I syfte att definiera den relevanta produktmarknaden kommer kommissionen därför huvudsakligen att undersöka i hur hög utsträckning stapelfibrer av viskos och stapelfibrer av lyocell utgör substitut till dessa fibrer samt graden av utbytbarhet mellan stapelfibrer av viskos och stapelfibrer av lyocell.

### – Parternas inlagor

-- Kundernas svarsfrekvens

23. Parterna hävdar i sitt svar<sup>13</sup> att svarsfrekvensen i kommissionens marknadsundersökning är betydligt lägre än 50 % och att kommissionens undersökning därför inte är representativ för marknadsreaktionen i stort.
24. Kommissionen vidhåller emellertid att marknadsundersökningen utgör en tillförlitlig grund för dess bedömning av den anmälda transaktionen. Det är framför allt från parternas direkta kunder inom EES som en hög svarsfrekvens är nödvändig för att man ska kunna bedöma effekterna av den anmälda transaktionen på den europeiska marknaden, och denna frekvens överstiger med god marginal 50 % både i absoluta tal och i procent av parternas försäljningsvolym. Dessutom bör det noteras att kommissionens marknadsundersökning omfattar både små och stora kunder inom samtliga verksamhetsgrenar i parternas relevanta verksamheter. Resultatet av kommissionens undersökning kan därför anses representativt. Den låga svarsfrekvensen

---

13 I punkt 2.4. Samma kommentar återfinns i parternas skrivelse (på s. 3), där den anmälade parten även gör gällande att det förekommer dubbelräkning. Kommissionen hävdar att det inte förekommer någon dubbelräkning i utvärderingen av marknadsundersökningen.

bland de kunder som befinner sig utanför EES samt från kunder längre fram i produktionskedjan, vilka endast tagits som ett komplement i marknadsundersökningen, påverkar inte representativiteten hos kommissionens undersökning<sup>14</sup>.

-- Metod vid tillämpningen av SSNIP-testet

25. Den anmälade parten hävdar i sin skrivelse<sup>15</sup> att kommissionens metod vid tillämpningen av SSNIP-test<sup>16</sup> innehöll ett grundläggande fel och att kommissionens metod i frågorna 8–15 i Fas II-enkäten till kunderna var felaktig<sup>17</sup>. Enligt den anmälade parten leder ett hypotetiskt test av detta slag till ett subjektivt resultat som oundvikligen är godtyckligt och saknar tillförlitlighet. Den anmälade parten hävdar att det inte klart framgick av kommissionens frågor till parternas kunder att en ökning av priset på en fiber skulle betraktas relativt priset på övriga fibrer, och att det i frågorna inte angavs någon tidsram för omläggningen i kundernas verksamhet; enligt den anmälade parten skulle en tidsram på minst ett år ha varit lämplig. Den anmälade parten hävdar vidare att enkäten inte innehöll något valalternativ rörande en volymminskning av den viskos- och lyocellbaserade tillverkningen. Slutligen hävdar den anmälade parten att kommissionen borde ha begärt empiriska data rörande i vilken utsträckning kunderna i det förgångna minskat viskos- och lyocellkonsumtionen på grund av bestående relativa förändringar i prisskillnaderna mellan viskos och lyocell och andra fibrer.
26. Kommissionen vidhåller emellertid att marknadsundersökningen, särskilt de frågor som ställts till parternas kunder under Fas II-undersökningen, utgör en tillförlitlig och objektiv grund för en definition av de relevanta produktmarknaderna och för en konkurrensbedömning av den anmälda transaktionen. Tillämpningen av SSNIP-testet i

---

14 Det bör påpekas att ett stort antal av de uppgifter rörande kundkontakter som parterna tillhandahållit (i svaret hävdas att det rör sig om över 300 stycken) inte kunde användas i kommissionens marknadsundersökning, eftersom dessa inte var korrekta, särskilt faxnumren. Kommissionen meddelade parterna detta på ett tidigt stadium men erhöll trots detta inte några korrekta uppgifter.

15 I punkt 2.2 (tredje punkten i punktlistan), i punkt 2.16 och följande, samt i punkt 3.11

16 Liten men märkbar, bestående prisökning (Small but significant, non-transitory increase in price, SSNIP)

17 Fråga 8 i kommissionens Fas II-enkät till kunderna lyder:

"8. (1) Om det skulle ske en bestående prisökning på stapelviskosfibrer **med 5 %**, skulle ni då vid tillverkningen av var och en av era ovan nämnda stapelviskosprodukter (produktgrupper)

- använda 100 % andra fibrer än stapelviskos,
- minska procenten stapelviskos i fiberblandningen,
- upphöra att tillverka denna produkt, eller
- inte förändra någonting?

(2) Hur stor minskning av ert företags stapelviskoskonsumtionen skulle detta ge upphov till?

(3) Hur mycket skulle priset på ert företags stapelviskosprodukter öka om ni inte använde andra typer av fibrer, minskade procenten stapelviskos eller upphörde produktionen?"

Fråga 9 upprepar fråga 8 med en prisökning på 10 %.

Fråga 10 upprepar fråga 8 baserat på hänvisning till produkter eller produktgrupper tillverkade av lyocell.

Fråga 11 upprepar fråga 10 med hänvisning till en prisökning på 10 %.

Fråga 15 lyder: "Skulle ni generellt sett och i fall av en stadigvarande prisökning med 5–10 % (helt eller delvis) gå över från stapelviskos till lyocell eller en annan typ av fiber, och hur mycket skulle dessa övergången minska er förbrukning av stapelviskos eller lyocell?"

detta sammanhang ligger helt i linje med kommissionens praxis<sup>18</sup>. Det bör särskilt påpekas att SSNIP-testet per definition är hypotetiskt. Dessutom förutsätter testet i allmänhet en bestående prisökning, vilket utesluter tillfälliga prisvariationer. Följaktligen hänvisade kommissionens enkät uttryckligen till "bestående" prisökningar. Om en konkret tidsram hade angivits hade denna varit godtycklig, och parterna har inte angivit några skäl till varför de anser att en tidsram på "minst ett år" för en omläggning i verksamheten vore lämplig.

27. Det framgick även tydligt i de frågorna till parternas kunder att den bakomliggande hypotetiska ökningen av priset på stapelfibrer av viskos och lyocell skulle betraktas mot bakgrund av andra, alternativa fibrer; kommissionen frågade uttryckligen kunderna om de skulle "använda andra typer av fibrer i stället" eller "gå över från stapelviskos eller lyocell till andra typer av fibrer"<sup>19</sup>. Av det som sägs ovan framgår tydligt att kommissionens marknadsundersökning avsåg hypotetiska, relativa prisskillnader mellan lyocell, stapelviskos och andra typer av fibrer. [Parterna bör även notera att frågorna avsåg en ökning av priset på stapelviskos och lyocell, av vilket tydligt framgår att priserna på de övriga fibrer som frågan hänvisar till förutsätts vara oförändrade.]
28. Vidare innehöll kommissionens enkät, till skillnad från den anmälade partens inlagor, en fråga rörande volymminskning i den viskos- och lyocellbaserade tillverkningen. Kunderna ombads uppge med hur mycket de skulle minska sin totala stapelviskos- eller lyocellkonsumtion i fall av en prisökning i varje enskilt fall<sup>20</sup>.
29. Slutligen noterar kommissionen att bedömningen inte endast grundar sig på en analys av en hypotetisk övergång till andra fibrer, utan även på empiriska data rörande marknadsrörelser i det förgångna. Kommissionens analys av priskorrelationer (se nedan, särskilt punkt 72 och följande) syftade till att etablera substitutionsmönster i det förgångna utifrån empiriska data tillhandahållna av parterna själva. [Det är värt att notera att parternas invändningar rörande tillämpningen av statistiska metoder, såsom korrelationer, på äldre data – vilket behandlas i nästa avsnitt – strider mot deras krav i skrivelsen på att data från tidigare praxis bör användas, vilka kräver en analys för att kunna användas.].

-- Användningen av korrelationsdata

30. Parterna hävdar slutligen i sitt svar<sup>21</sup> att kommissionen i meddelandet om invändningar har överdrivit betydelsen av korrelationsdata på bekostnad av konkreta exempel på övergångar. Kommissionen delar emellertid inte parternas åsikt och kommer nedan att kommentera användningen av korrelationsdata och byte till andra fibrer (se punkterna 78–79 och 110–114 nedan).

---

18 Kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i gemenskapens konkurrenslagstiftning, EGT C 372, 9.12.1997 s. 5 (punkt 17).

19 Se fotnot 17 ovan. Det skall påpekas att fråga 15 även innehöll konkreta förslag på möjliga omläggningar i verksamheten, såsom "från stapelviskos till lyocell" och "från lyocell till stapelviskos".

20 Frågorna 8.2, 9.2 och 11.2 i Fas II-enkäten till kunderna (se fotnot 17 ovan).

21 I punkt 2.2 (tredje punkten i punktlistan), i punkt 2.16 och följande, samt i punkt 3.11.



### **3) Den grundläggande skillnaden mellan stapelfibrer av viskos, stapelfibrer av lyocell, bomull, polyester och polypropen**

31. Marknadsundersökningen har visat att en grundläggande uppdelning av fibrerna i stapelfibrer av viskos, stapelfibrer av lyocell, bomull, polyester och polypropen är nödvändig.

#### *a) Utbytbarhet på efterfrågesidan*

32. Två produkter är substituerbara om den direkta kunden anser att ett byte från den ena produkten till den andra på relativt kort tid är en realistiskt och rationellt i fall av en liten men märkbar, bestående ökning av priset på den ena produkten. Produkterna måste utgöra tänkbara alternativ till varandra ur ekonomisk och teknisk synvinkel<sup>22</sup>. Kommissionen medger att olika typer av fibrer i begränsad utsträckning utgör substitut för varandra, men graden av utbytbarhet på efterfrågesidan mellan konstgjorda cellulosafibrer och andra fibrer, och mellan de två huvudtyperna av cellulosafibrer (viskos och lyocell), är inte tillräckligt hög för att kommissionen skall dra slutsatsen att de tillhör samma produktmarknad. Denna slutsats bekräftas av marknadsundersökningen:

#### *– Stapelfibrer av viskos*

##### *-- Olika produkttegenskaper*

33. Viskosstapelfibrer är en produkt med specifika egenskaper som gör att den skiljer sig från övriga fibrer. I kommissionens marknadsundersökning framhöll ett stort antal kunder dessa egenskaper. Stapelviskosfiberns främsta egenskap är dess höga fukt- och vätskeupptagningsförmåga, som överträffar samtliga andra fibrer som den anmälade parten betraktar som nära substitut, det vill säga bomull, polyester och polypropen. Denna egenskap gör att stapelviskos lämpar sig för en rad ändamål, både på det textila området (på grund av dess höga komfort) och på non-wovenområdet (artiklar för hushållsbruk, medicinska tillämpningar, hygienprodukter och tekniska produkter, såsom filter och substrat för syntetläder)<sup>23</sup>.

34. En egenskap som skiljer stapelviskos från polyester och polypropen är dess biologiska nedbrytbarhet, som särskilt är relevant vid engångsprodukter av non-wovenmaterial. Jämförd med bomull är stapelviskosfiberns mjukhet och fall särskilt relevant för textila ändamål<sup>24</sup>. Dessutom har stapelviskos särskilda färgningsegenskaper som särskiljer den från bomull och polyester, både i textila tillämpningar och non-woventillämpningar.

35. Å andra sidan har stapelviskos särskilda produkttegenskaper som gör den mindre lämplig för vissa ändamål. Den stora töjningen och låga dragspänningen i vått tillstånd gör till exempel ren stapelviskos olämplig för maskintvätt. Stapelviskos är lätt att bereda och är

---

22 Se kommissionens beslut 93/9/EEG av den 30 september 1992 i ärende nr IV/M214 – Du Pont/ICI, EGT L 7, 13.1.1993, s. 13 (punkt 23) och kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i gemenskapens konkurrenslagstiftning, EGT C 372, 9.12.1997 s. 5 (punkterna 15 och 17).

23 Detta bekräftas av följande uttalande i ett internt dokument som CVC inkommit med: [...]\*

24 Detta bekräftas av följande uttalande i ett internt dokument som CVC inkommit med: [...]\*

därför populär i blandningar, både med bomull och polyester, vilket tar till vara fibrenas styrka och minimerar deras svagheter. Detta kan i sig själv anses vittna om stapelviskosfibers särskilda egenskaper, särskilt med tanke på att stapelviskos är dyrare än övriga fibrer<sup>25</sup>: om stapelviskos inte tillförde ett mervärde till produkten, skulle den inte användas med tanke på det höga priset.

-- Trögrörlig efterfrågan

36. Av kommissionens marknadsundersökning framgår att utbytbarheten på efterfrågesidan mellan stapelviskos och andra fibrer inte är tillräckligt hög för att de skall anses tillhöra samma relevanta marknad. Merparten av de intervjuade kunderna uppger att de över huvud taget inte har möjlighet att byta ut stapelviskos mot en annan fiber i sin tillverkning. Enligt svaren skulle vissa kunder tvingas upphöra tillverkningen av den aktuella produkten, och det stora flertalet kunder skulle över huvud taget inte göra några som helst förändringar i fall av en ökning av priset på stapelviskos med 5–10 %. Den vanligaste orsaken till att ingen substitution skulle äga rum angavs vara dels stapelviskosfibers specifika egenskaper, dels kundkrav längre fram i produktionskedjan.
37. Parterna hävdar även i sitt svar<sup>26</sup> att en majoritet av kunderna (52 %) angett att de skulle minska volymen i fall av en liten men bestående prisökning, att 18 % skulle vidta åtgärder beroende på marknadsvillkoren och att endast 24 % uppgett att de skulle gå över till en annan fiber eller minska volymen. Dessutom hävdar parterna att större hänsyn borde tas till exempel på substitutioner som faktiskt ägt rum<sup>27</sup>.
38. Kommissionen har beaktat dessa argument men står fast vid den ursprungliga slutsatsen utifrån marknadsundersökningen. För det första bör det noteras att parternas metod vid beräkningen av dessa siffror är inte övertygande, eftersom ingen åtskillnad görs mellan svaren på kommissionens Fas I-enkät och Fas II-enkät, vilket ofrånkomligen leder till dubbelräkning av svaren från vissa kunder som besvarat båda enkäterna. Dessutom skiljer sig frågorna i Fas I- och Fas II-enkäten åt avsevärt och kan därför inte utvärderas gemensamt<sup>28</sup>. Det skall även påpekas att svaret varken innehåller absoluta siffror eller exakta referenser till kommissionens undersökning, utan endast procentsatser, och kommissionen kan följaktligen inte kontrollera uppgifterna. Kommissionen kan därför inte ta hänsyn till parternas uppgifter vid bedömningen av den anmälda transaktionen och hänvisar till sin egen analys av substitutionsvolymerna i punkt 40 nedan.
39. För det andra, när det gäller de konkreta exempel på substitutioner (helt eller delvis) som parterna åberopar, förnekar kommissionen inte att vissa kunder byter fibrer. Det bör emellertid noteras att det rör sig om isolerade fall som inte är representativa för marknadsreaktionen i stort enligt kommissionens marknadsundersökning<sup>29</sup>.

---

<sup>25</sup> [...]\*

<sup>26</sup> Punkt 2.5 och följande, särskilt punkt 2.7.

<sup>27</sup> Punkt 2.18 och i bilagorna 6 och 7.

<sup>28</sup> Utvärderingen av dessa enkäter diskuteras bland annat i punkterna 40 och 188.

<sup>29</sup> De exempel som gavs av parterna i svaret (bilagorna 6 och 7) utgör mindre än 10 % av deras totala kundunderlag.

40. Dessutom har kommissionen, på basis av (den anonyma) sammanfattningen av kundernas potentiella byten i fall av en liten men bestående prisökning på 10 %<sup>30</sup>, viktat kundernas svar i marknadsundersökningen utifrån mängden fibrer som varje enskild kund köpt under år 2000. Av denna analys framgår att en ökning av priset på stapelviskos med 10 % skulle medföra en minskning av parternas försäljning till dessa kunder med mindre än 5 % på grund av byten<sup>31</sup>, vilket bekräftar kommissionens slutsats att utbytbarheten på efterfrågesidan mellan stapelviskos och övriga fibrer inte är tillräckligt stor för att de skall anses tillhöra i samma relevanta marknad.
41. Den anmälade parten hävdar i sin skrivelse att kommissionens analys av de potentiella bytena inte omfattar de kunder som uppger att de skulle minska eller upphöra med sin stapelviskos- eller lyocellbaserade produktion i fall av en ökning av priset på stapelviskos eller lyocell med 5–10 %.
42. Kommissionen vidhåller emellertid att de kunder som angav att de skulle minska eller upphöra med sin stapelviskosbaserade produktion inte tillhör samma kategori som dem som skulle övergå till andra fibrer. Svaren från de kunder som uppger att de skulle övergå till andra fibrer antyder att det i teorin existerar en bredare produktmarknad, förutsatt att övergången till andra fibrer är tillräckligt omfattande för att en prishöjning på 5–10 % skall vara olönsam, medan svaren från de kunder som uppger att de skulle minska eller upphöra med sin produktion antyder att det inte existerar någon bredare produktmarknad. De sistnämnda kundernas svar antyder att de är starkt beroende av en specifik fibertyp och inte har möjlighet att gå över till andra fibrer i fall av en märkbar och bestående prisökning.

---

<sup>30</sup> Kunderna delgavs denna information den 11 september 2001 (se punkt 10 ovan).

<sup>31</sup> Siffrorna anger minskad försäljningsvolym på grund av substitution på efterfrågesidan som en del av den totala försäljningsvolymen till de kunder som besvarat frågorna. Urvalet kunder som inkom med svar är i hög grad representativt och svarar för över 50 % av parternas totala försäljning i EES. Kommissionen ställde även en annan fråga rörande substitution i den första fasen av undersökningen, men denna fråga behandlas i samband med diskussionen om konkurrenstryck i punkterna 187–190 nedan, eftersom den uttryckligen rymmer en uppskattning av reaktionerna hos kunderna längre fram i produktionskedjan. Även frågan rörande en volymminskning på grund av att tillverkningen upphör behandlas i dessa punkter.

-- Långsiktiga och kortsiktiga konsumtionstrender

43. Den anmälade parten hänvisar till långsiktiga trender i stapelfiberkonsumtionen, bland annat en topp i stapelviskoskonsumtionen kring 1970 följt av en nedgång. Parten jämför dessa trender med den kraftiga tillväxten i polyesterkonsumtionen, och med den ökande konsumtionen av syntetfibrer, såsom polypropen<sup>32</sup>.
44. Kommissionen noterar emellertid att den minskande stapelviskoskonsumtionen<sup>33</sup>, som varit markant i Europa under 1990-talet, inte i sig själv utgör ett bevis på att det råder en utbytbarhet mellan stapelviskos och andra typer av fibrer. Tvärtom antyder det faktum att stapelviskos funnit nya användningsområden, såsom den blomstrande non-wovensektorn<sup>34</sup>, att den skiljer sig från och i otillräcklig grad är substituerbar mot samtliga andra fibrer. Om stapelviskos, som i allmänhet är dyrare än andra fibrer<sup>35</sup>, hade varit ett substitut för dessa fibrer, skulle den ha ersatts helt och hållet<sup>36</sup>.
45. Dessutom sker växlingar mellan två fibrer ofta till följd av nya tekniska lösningar och kan därför inte betraktas som ett tecken på att det råder en generell och tillräckligt hög utbytbarhet mellan dessa två fibrer. Detta är särskilt tydligt inom non-wovensektorn. Användningen av stapelviskos till höljen till barnblöjor har nästan upphört på grund av omfattande förändringar av själva produkten, såsom utvecklingen av "allt-i-ett"-blöjan bestående av flera skikt och polymerer med extremt hög absorptionsförmåga. Inom textilindustrin kommer nya spinn- och appreterings tekniker och nya syntet- och cellulosa material troligen att få en avgörande inverkan på den framtida fiberanvändningen och fiberkonsumtionen. Emellertid kan inte ett byte från en fiber till en annan i en produkt i samband med en väsentlig förändring av själva produkten ses som en indikation på att båda fibrerna tillhör samma produktmarknad.
46. Parterna förnekar<sup>37</sup> att det skett några större tekniska förändringar inom spinn- och appreteringssektorn under de senaste åren.
47. Kommissionen vidhåller emellertid att stora tekniska förändringar har ägt rum inom cellulosa fibersektorn i det förgångna och att det även i framtiden kan äga rum tekniska förändringar av avgörande betydelse för fibrernas processbarhet och därmed för fiberkonsumtionen. Kommissionen hänvisar till parternas egen produktutveckling,

---

<sup>32</sup> I dag svarar viskos för omkring [ $<5\%$ ]\* av världskonsumtionen av stapelfibrer (tillsammans med lyocell [ $1500-1700$ ]\* kiloton om året, det vill säga en något större andel än ull), men viskoskonsumtionen är dubbelt så hög i EES [ $<10\%$ ], där efterfrågan på bomull är betydligt lägre än i andra regioner ([ $<40\%$ ]\* i EEA, [ $<60\%$ ]\* globalt). Motsvarande siffror för polyester är [ $<25\%$ ]\* i EEA och [ $<25\%$ ]\* globalt, och för polypropen [ $<15\%$ ]\* i EEA och [ $<10\%$ ]\* globalt.

<sup>33</sup> Denna minskning beror till stor del på en minskad konsumtion av stapelviskos för textila ändamål (som i sin tur sammanhänger med den allmänna nedgången i den europeiska textilproduktionen). När det gäller de procentuella förändringarna i konsumtionen av fibrer för textila ändamål och fibertygskonsumtionen, se punkterna 145–148.

<sup>34</sup> Till exempel kan den ökande användningen av stapelviskos för engångsprodukter av fibertyg (sårtork, operationsrockar, tork, sårforband) noteras, där stapelviskos har ersatt (främst icke-engångs-) tyger och gasväv av bomull.

<sup>35</sup> Se fotnot 25 ovan.

<sup>36</sup> Se också kommissionens analys av priskorrelationer (tabell 1, punkterna 72–74 nedan).

<sup>37</sup> Punkt 2.27 i svaret.

såsom icke-fibrillerande lyocell, och samarbete med spinnfabriker och textilfärgerier i samband med lyocellproduktionen. Dessutom lämpar sig inte alla fiberkvaliteter lika väl för OE-rotorspinning<sup>38</sup>. Även i frånvaron av stora tekniska förändringar kan inte ett byte från en fiber till en annan i en produkt i samband med en väsentlig förändring av själva produkten ses som en indikation på att båda fibrerna tillhör samma produktmarknad.

48. För det andra: när det gäller användningen av stapelviskos för tillverkningen av non-wovenprodukter hävdar parterna i svaret<sup>39</sup> att den nuvarande kraftiga tillväxten i denna sektor kommer att följas av en lika snabb nedgång. Enligt parterna kommer konkurrerande fibertillverkare och fiberanvändare att övergå till alternativa, billigare fibrer så snart det slutliga användningsområdet för dessa fibrer vuxit sig tillräckligt stort. De kommer att investera i nödvändig teknisk utrustning för att kunna ersätta viskos i produktionen. Enligt parterna är detta ett bevis på viskosfiberns sårbara ställning inom non-wovensektorn.
49. Kommissionen anser emellertid att parternas argument, såsom de framförs i svaret, inte motsäger kommissionens egna analys. Den punkt där kommissionens och parternas åsikter går isär berör tolkningen av förändringen i fiberanvändningen till följd av den tekniska utvecklingen. Kommissionen hävdar att nya tekniska lösningar, som endast har en inverkan på medellång eller lång sikt, inte utgör en indikation på att stapelviskos och andra fibrer tillhör samma produktmarknad. Nya tekniska lösningar som kan leda till en utveckling av alternativa, billigare fibrer är alltid förknippade med stor osäkerhet, och under alla omständigheter blir deras inverkan endast märkbar på medellång eller lång sikt. Även om de nuvarande stapelviskoskunderna har de nödvändiga ekonomiska förutsättningarna att främja en produktutveckling i syfte att i framtiden kunna gå över till alternativa, billigare fibrer, kan de inte lägga om verksamheten *innan* några nya tekniska lösningar framkommit. Enligt kommissionens marknadsundersökning finns det inget som tyder på att det kommer att ske en övergång från stapelviskosvara till andra fibrer på kort sikt till följd av den tekniska utveckling som äger rum i dag eller som kommer att äga rum inom en överskådlig framtid<sup>40</sup>.

---

<sup>38</sup> Belägg för den tekniska utvecklingen inom spinnsektorn finns på följande webbplatser tillhörande marknadsledande företag som är verksamma inom OE-rotorspinnteknik:

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

Enligt Suessens webbplats fick OE-spinntekniken, som bygger på tekniska landvinningar under 1960- och 1970-talet, sitt kommersiella genombrott under 1980-talet och har sedan dess genomgått avsevärda förbättringar, till exempel har spinnhastigheten ökat med 50 % mellan 1983 och 1995. På webbplatsen anges även att dessa tekniska framsteg inte kommer alla fibrer till del i lika hög grad: "Hos polyester och andra syntetfibrer uppträder ofta termiska och mekaniska fiberdefekter, särskilt vid höga produktionshastigheter." (<http://www.suessen.com/htmls/foepp5.htm>)

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

Elitex-Saurers webbplats innehåller även bevis för att de olika fibertypernas specifika egenskaper gör att de inte lämpar sig (eller endast är användbara i begränsad utsträckning) för vissa typer av spinnmaskiner, till exempel öppningsrullar och i synnerhet öppningsvalsar.

<sup>39</sup> Punkt 2.27.

<sup>40</sup> [...] \* Emellertid uppges endast tre kunder till stöd för denna hypotes, och en av dessa anger uttryckligen att "Innan utvecklingsarbetet är slutfört kan ett svar på er fråga 16 omöjligt ges." (kommissionens undersökning s. 3217). Fråga 16, som denna kund hänvisar till, lyder: "Om ett byte till andra fibrer inte är möjligt för ert företag eller om ett byte i sådan omfattning att detta uppväger ökningen av priset på stapelviskos eller lyocell inte är möjlig, var god ange skälen till att ett byte inte sker eller inte sker i tillräckligt stor omfattning ...". En annan kunds byte till polyester har uppenbarligen inte att göra med denna potentiella nya utveckling, eftersom kunden har gjort liknande övergångar vid tidigare tillfällen.

50. Ett resonemang liknande det rörande den tekniska utvecklingen kan appliceras på den modedrivna utvecklingen, givetvis med det undantaget att mode till skillnad från teknisk utveckling endast berör kortsiktiga förändringar i konsumtionsmönstren. De fibertyper och fiberblandningar som används för tillverkningen av ett specifikt klädesplagg kan variera från år till år beroende på modetrender. Andra typer av blandningar eller fibrer utgör inte fullgoda substitut i fall av en modeväxling, eftersom produkterna som tillverkas av dessa fibrer inte anses moderiktiga och därför inte efterfrågas. I kommissionens marknadsundersökning antyder ett påfallande stort antal av textilkundernas svar att mode har en väsentlig effekt på stapelviskoskonsumtionen<sup>41</sup>.
51. Parterna hävdar i sitt svar<sup>42</sup> att kommissionen inte tar tillräckligt stor hänsyn i sin bedömning till "valuta för pengarna-konkurrensen" mellan fibrer. Dessutom hävdar parterna att mode är ett övergående fenomen.
52. Kommissionen vidhåller emellertid sin analys. För det första bör det noteras att parterna själva medger att kunderna "inte endast bedömer prisskillnaderna mellan olika plagg, utan tittar på såväl priser, estetiska och funktionella egenskaper, stil med mera" vid sitt val av ett specifikt plagg<sup>43</sup>. Detta bekräftar kommissionen åsikt att valet av fibrer inte främst beror på priset. För det andra delar kommissionen parternas åsikt rörande modets huvudsakligen övergående karaktär och anser att detta faktum bekräftar analysen rörande den begränsade utbytbarheten mellan olika fibrer i ett givet ögonblick.
53. Av detta kan man dra slutsatsen att kundernas val av stapelviskos inte främst styrs av prishänsyn, utan snarare på stapelviskosfiberns specifika egenskaper, produktinnovation och konsumentpreferenser vid i ett givet ögonblick<sup>44</sup>. Endast substitution kan inte anses

---

Den tredje kund som anges i svaret "företser två olika möjligheter", antingen en ökad användning av cellulosa, eller en ökad användning av polypropen och polyester för att ersätta "en viss kvantitet viskos". (Kommissionens undersökning, s. 572.) Det är inte klart huruvida denna kund syftar till samma utveckling som ovannämnda kund, men det framgår tydligt att kunden syftar på en utveckling som inte medför att stapelviskos ersätts helt och hållet. Parternas referenser bör dessutom kompletteras med svaren från flertalet torkdukstillverkare, som uppenbarligen inte förväntar sig några förändringar på kort eller medellång sikt. Majoriteten av torkdukstillverkarna uppger inte att det kommer att ske någon större teknisk förändring som skulle medföra att stapelviskos för torkdukar kommer att ersättas av andra fibrer inom en snar framtid, och följande uttalanden är representativt för denna uppfattning: "Fuktuptionsförmågan är den främsta funktionen hos rengöringsprodukter för hushållsbruk. Denna funktion erhålls endast med stapelviskos." (kommissionens undersökning, s. 4768); "Vi kunde inte byta fiber på grund av produktens funktionskrav, som är knutna till viskos. Det finns inget kommersiellt gångbart fiberalternativ till viskos som har samma egenskaper. [...] En ökad andel syntetfibrer, såsom polyester och polypropen, skulle förändra tygets egenskaper på ett oacceptabelt sätt [...]" (kommissionens undersökning, s. 4332)

<sup>41</sup> Se även D. Morris, Comité International de la Rayonne et des Fibres Synthétiques: Myths and Realities of Interfibre Competition, utredning framlagd vid: International Wool Textile Organisation, 65<sup>th</sup> International Wool Conference, Kapstaden, Sydafrika, april 1996: "Stapelviskoskonsumtionen ökade i slutet av 1980-talet på grund av förändringar i modet."

<sup>42</sup> I punkt 2.17.

<sup>43</sup> I punkt 2.17 i svaret.

<sup>44</sup> Se även D. Morris, Comité International de la Rayonne et des Fibres Synthétiques: Myths and Realities of Interfibre Competition, utredning framlagd vid: International Wool Textile Organisation, 65<sup>th</sup> International Wool Conference, Kapstaden, Sydafrika, april 1996: "Det tycks faktiskt som om förändringar i slutanvändningen, innovation och konsumentpreferenser är de främsta orsakerna till byte av fibrer, inte de relativa prisskillnaderna [...] Att hävda att det inte existerar någon pris konkurrens vore alltför extremt, men den är endast relevant vid mycket stora prisförändringar och stora förändringar i relativpriserna i storleksordningen 20 %."

tillräckligt för att en potentiell prishöjning skall betraktas som olönsam av en hypotetisk monopolist.

– *Lyocell*

54. Parterna hävdar även att det inte finns någon specifik produktmarknad för lyocell. De gör gällande att lyocell fortfarande saknar produktmarknad och därför bör betraktas som ett substitut för andra fibrer, särskilt för stapelviskos, men även för bomull och polyester. Denna uppfattning har inte bekräftats av kommissionens marknadsundersökning och analys av priskorrelationer.
55. Stapelfibrerna av lyocell (nedan "lyocell")<sup>45</sup> uppvisar tvärtom specifika produkttegenskaper som klart skiljer dem från stapelviskos. Bland egenskaperna märks särskilt den höga dragspänningen, både i vått och torrt tillstånd, och den låga krympningsbenägenheten i vatten, vilka möjliggör minimal krympning och förluster i finish i samband med tvätt.
56. Lyocell används ofta i blandningar med andra fibrer, såsom viskos, lin, bomull, polyamid och polyester. Hittills har de särskilda egenskaperna endast utnyttjats av tillverkare av märkesprodukter av hög kvalitet<sup>46</sup>, trots att lyocell i dag är betydligt dyrare än samtliga andra fibrer i kommissionens undersökning<sup>47</sup>. För tillverkningen av lyxjeans, en av lyocells främsta tillämpningar, anses stapelviskos fullständigt olämplig.
57. På liknande sätt kan de textila tillämpningarna tjäna som illustration för att lyocells egenskaper skiljer sig från bomullens. Trots ett betydligt högre pris används lyocell till exempel för tillverkningen av vissa typer av jeans, eftersom tyget blir mjukare och får bättre fall. Dessutom överträffar lyocell bomullen i fråga om dragstyrka i torrt tillstånd och vätskeupptagning.
58. Jämfört med syntetfibrerna har lyocell en hög fuktupptagningsförmåga, som kommer från dess cellulosaegenskaper och ger en komfort i textila tillämpningar som inte syntetfibrer förmår att ge. Dessutom är lyocell liksom övriga cellulosa- och naturfibrer biologiskt nedbrytbar, vilket klart skiljer den från samtliga de syntetfibrer som enligt parterna utgör fullgoda substitut. Biologisk nedbrytbarhet är relevant, i synnerhet när det gäller engångsprodukter av non-woven, vilket även har uppgivits i samband med kommissionens marknadsundersökning.
59. Slutligen har lyocell en mycket speciell egenskap som särskiljer den från samtliga övriga konventionella fibrer: tendensen att fälla fibriller<sup>48</sup>. Denna egenskap kan å ena sidan

---

<sup>45</sup> Det sker för närvarande ingen kommersiell tillverkning av filamentfibrer i lyocell. Därför avser termen "lyocell" i detta dokument endast stapelfibrer av lyocell, med undantag från "lyocellproduktionsteknik" (se punkterna 246–247 nedan), där både teknik för produktion av stapelfibrer och filament av lyocell avses.

<sup>46</sup> Det bör emellertid noteras att lyocell tack vare dessa produkttegenskaper även är väl lämpad för vissa fibertygstillämpningar, såsom filter och torkdukar. I dessa tillämpningar, liksom vid tillämpningarna inom textilsektorn, kan lyocells höga styrka och lägre krympningsbenägenhet än stapelviskos vara en avsevärd fördel.

<sup>47</sup> Detta stämmer särskilt för textila tillämpningar, som svarar för [...] % av lyocellförsäljningen (källa: [...]\*).

<sup>48</sup> Det vill säga små partiklar eller fibriller som lösgör sig från fibern.

utgöra en nackdel, eftersom den dels kräver en speciell spinn- och färgningsteknik, dels bidrar till en förgråning vid upprepad tvättning. Å andra sidan kan denna egenskap utnyttjas för att tillverka ett unikt tyg med överlägsen drapering och exceptionellt mjuk yta – den så kallade peachskin-effekten. Ingen annan fiber har dessa egenskaper i någon nämnvärd utsträckning.

60. Parterna hävdar i sitt svar<sup>49</sup> att kommissionens meddelande om invändningar har förbigått det faktum att bomull är lyocells främsta konkurrent. Vidare har kommissionen enligt parterna begått ett faktafel då den hävdar att andra fibrer inte kan ersätta lyocells specifika egenskaper, särskilt dess tendens att fibrillera; de hänvisar till anteckningar från Acordis kundkontakter och bifogar tygprover.
61. Kommissionen delar inte parternas åsikt, utan står fast vid sin analys. För det första skall det påpekas att konkurrensförhållandet mellan lyocell och andra fibrer har varit ett huvudtema både i kommissionens marknadsundersökning och priskorrelationsanalys (se punkt 74 nedan).
62. För det andra noterar kommissionen att de exempel på substitution av fibrer bland kunderna som parterna anger i bilaga 9 till svaret inte är representativa för den allmänna kundresponser på marknadsundersökningen. Kommissionen förnekar inte att substitution sker i viss utsträckning men anser inte att dessa exempel på substitutioner är tillräckliga för att inkludera lyocell i en större produktmarknad omfattande andra typer av fibrer (se punkterna 63 och 67 nedan).
63. Kommissionens marknadsundersökning bekräftar att det inte råder en tillräcklig utbytbarhet på efterfrågesidan mellan lyocell och andra fibrer för att de skall anses tillhöra samma relevanta marknad. Det stora flertalet kunder uppgav att de inte hade möjlighet att byta ut lyocell i sina produkter över huvud taget. Av svaren framgår att vissa kunder skulle bli tvungna att upphöra med tillverkningen i fråga och att de allra flesta kunder helt enkelt inte skulle göra några förändringar alls i fall av en ökning av priset på lyocell med 5–10 %. De vanligaste skälen till att inte gå byta till en annan fiber var lyocells specifika produkttegenskaper och kraven från kunder längre fram i produktionskedjan<sup>50</sup>.
64. Parterna hävdar i sitt svar<sup>51</sup> att kommissionens tolkning av de direkta kundernas reaktion är subjektiv. Parterna hävdar att andelen direkta kunder inom lyocellsegmentet som angav att de inte skulle minska volymen endast uppgick till 11,5 %.
65. Kommissionen står emellertid fast vid sina slutsatser från marknadsundersökningen. För det första bör det noteras att parternas metod vid beräkningen av siffrorna är inkonsekvent, eftersom den inte gör åtskillnad mellan svaren på kommissionens Fas I-enkät och Fas II-enkät, vilket ofrånkomligen leder till dubbelräkning av svar från vissa kunder som besvarat båda enkäterna. Dessutom skiljer sig frågorna i Fas I- och Fas II-enkäten avsevärt åt och kan därför inte utvärderas gemensamt. Dessutom har parterna misstolkat vissa kundreaktioner på kommissionens undersökning och inkluderat dessa i

---

<sup>49</sup> Punkt 3.12 och följande; se även bilagorna 5 och 9 till svaret.

<sup>50</sup> Denna slutsats bekräftas av följande uttalande i ett internationellt dokument som CVC inkommit med: [...]\*

<sup>51</sup> I punkt 3.2 och följande.



sin egen analys<sup>52</sup>. Kommissionen kan därför inte ta hänsyn till parternas uppgifter vid bedömningen av den anmälda transaktionen

66. Slutligen: när det gäller de konkreta exempel på byten (helt eller delvis) som parterna åberopar, förnekar inte kommissionen att det förekommer att kunder byter fibrer. Det bör emellertid påpekas att det rör sig om isolerade fall som inte är representativa för marknadsreaktionen i stort enligt kommissionens marknadsundersökning<sup>53</sup>.
67. Dessutom har kommissionen, utifrån den anonyma sammanfattningen av kundernas potentiella byten i fall av en liten men bestående prisökning på 10 %<sup>54</sup>, viktat kundernas svar i marknadsundersökningen enligt mängden fibrer som varje enskild kund köpt under 2000. Av denna analys framgår att en ökning av priset på lyocell med 10 % skulle medföra en minskning av parternas försäljning till dessa kunder med omkring 15 % (för kunder utanför EES) eller under 10 % (för samtliga kunder, både innanför och utanför EES) på grund av substitution<sup>55</sup>. En minskning av försäljningen med 10–15 % på grund av substitution kan inte anses tillräckligt hög för att en prishöjning skall bli olönsam.
68. Detta stämmer även om den nuvarande överkapaciteten tas med i beräkningen, eftersom parterna skulle kunna vidta strategiska åtgärder, såsom att stänga fabriker (eller enskilda produktionslinjer) eller "lägga dem i malpåse" och därigenom minska de fasta kostnaderna. De rörliga kostnaderna skulle hur som helst kunna minskas genom en produktionsminskning, och de ökade kostnaderna på grund av prisökningarna skulle kompensera mer än väl för intäktsförlusterna på grund av substitutionen på

---

<sup>52</sup> I punkt 3.3 och 3.4 i svaret. Till exempel kan följande påpekande göras när det gäller de två grupperna "Skulle byta helt och hållet till en annan fiber eller upphöra produktionen" och "Skulle minska lyocellvolymen med mer än 5 %" i parternas utvärdering:

- Dokumentet på s. 3860–3875 i kommissionens undersökning antyder inte att kunden skulle byta till en annan fiber eller upphöra produktionen.
- Åtminstone två av de tre dokument (s. 2994–2997, 3163, 3224–3225) som räknats i dessa två grupper utgör svar från samma kund på samma enkät och bör därför inte dubbel- eller trippelräknas.
- Parterna missförstår svaret på s. 3309–3314: kunden avser ett antal olika produktgrupper, och kundens partiella övergång (med 10 %) berör inte samtliga dessa produktgrupper. En av de produktgrupper där kunden inte skulle byta till en annan fiber är den som rör just lyocell.
- Parterna gör ingen åtskillnad mellan övergångar vid en prisökning på 5 % och vid en prisökning på 10 %, trots att flera kunder i sina svarar (s. 630–638; 723–733; 758–768; 4788–4800) skiljer mellan de båda typerna av hypotetiska prisökningar.
- Två svar tolkas som ett byte av mer än 5 %, trots att svaret inte innehåller några siffror rörande bytets omfattning (s. 676–684; 485–494).
- Parternas analys omfattar ett svar, som endast är generellt och inte klart anger när kunden i fråga skulle byta till en fiber och i vilken utsträckning (s. 668–675).

<sup>53</sup> De exempel som gavs av parterna i svaret (bilagorna 6 och 7) utgör mindre än 10 % av deras totala kundunderlag.

<sup>54</sup> Kunderna delgavs denna information den 11 september 2001 (se punkt 10 ovan).

<sup>55</sup> Siffrorna anger minskad försäljningsvolym på grund av substitution på efterfrågesidan som en del av den totala försäljningsvolymen till de kunder som besvarat frågorna. Urvalet kunder som inkom med svar är representativt och svarar för ungefär 50 % av parternas totala försäljning i EES. Kommissionen ställde även en liknande fråga i den första fasen av undersökningen, men denna fråga behandlas i samband med diskussionen om konkurrenstryck i punkterna 239–242 nedan.

efterfrågesidan<sup>56</sup>. Produktionsminskningar med betydligt mer än 10 % kan därför vara lönsamma i fall av en prishöjning på 10 %.

*b) Utbytbarhet på efterfrågesidan*

69. Någon utbytbarhet förekommer inte på efterfrågesidan mellan syntetfibrer och konstgjorda cellulosa-fibrer; dessa fibrer framställs av helt olika råmaterial, via helt olika produktionsprocesser och i olika fabriker.
70. Likaledes råder det inte någon substitutionsmöjlighet på efterfrågesidan mellan lyocell och stapelviskos. Både stapelfibrer av viskos och lyocell är konstgjorda cellulosa-fibrer, men lyocell och stapelviskos tillverkas i skilda fabriker, och framställningen av lyocell sker via en helt annan produktionsprocess, en spinprocess där framställningen av fibern sker genom direkt upplösning av cellulosa i organiska lösningsmedel (till skillnad från viskos, som framställs via en kemisk process omfattande slurring och xanthisering, där mellanledet xantat bildas, som sedan löses upp i natronlut före extrudering genom spinndysan). För framställning av lyocell krävs speciella maskiner och utrustning. Produktionstekniken är i hög grad kapitalintensiv, vilket medför att produktionskostnaden för framställningen av lyocell i dag är betydligt högre än för övriga konstgjorda stapelfibrer framställda ur cellulosa<sup>57</sup>. Å andra sidan är tillverkningen av lyocell miljövänlig, särskilt jämfört med framställningen av viskos, eftersom det

---

<sup>56</sup> Detta kan illustreras av en hypotetisk situation efter en sammanslagning baserad på produktionssiffrorna för 2000:

Om Acordis beslutar att minska produktionen av Mobile och Grimsby med 15 % och upphöra produktionen i alla fabriker utom en, skulle den genomsnittliga produktionskostnaden i denna fabrik sjunka avsevärt. Den resulterande genomsnittliga produktionskostnaden skulle sedan läggas till samtliga beräkningar som kvittar Acordis' ökade vinst per ton sålda varor på grund av en prishöjning på 10 % mot den uteblivna vinsten på grund av en minskning av försäljningsvolymen med 15 %.

Acordis' vinstmarginaler kan antas öka med mer än 10 % till följd av en prishöjning med 10 %, och därför är en sådan prishöjning högst lönsam för Acordis efter en sammanslagning då Lenzing inte längre utgör någon konkurrent. (Ett andra förenklande antagande i denna beräkning, förutom det att inte explicit ta med Lenzing i beräkningen, är att kostnaderna för nedstängningen av övriga fabriker sätts till noll.)

Ett påpekande kan göras angående den oproportionella ökningen av vinstmarginalen till följd av en ökning av nettoförsäljningspriset med 10 %: Först skall emellertid påpekas att kommissionen inte har förutsättningar att göra en exakt uppskattning av Acordis' vinstmarginal vid tillverkningen av lyocell för år 2000, eftersom de fasta och rörliga kostnader i samband med produktionen som Acordis bifogat uppenbarligen inte omfattar kostnaderna för marknadsföring, distribution och FoU. Marginalen mellan den genomsnittliga produktionskostnaden och försäljningspriset var ungefär [...] \* av försäljningspriset. En prisökning på 10 % skulle leda till en ökning med mer än [...] \* av denna marginal och troligen till en ännu större ökning av vinstmarginalen. (En liknande vinstmaximering genom att minska kapaciteten via fabriksnedläggning och högre kapacitetsutnyttjande i återstående fabriker skulle även kunna uppnås genom att lägga ned fabriken i Heiligkreuz).

Det bör noteras att kommissionens exempel inte är tänkt att utgöra en exakt beräkning eller en specifik prognos. Dess syfte är endast att illustrera att en hypotetisk monopolist inom lyocellsektorn inte nödvändigtvis är beroende av försäljningsförluster under 10 % för en vinstmaximering. Beroende på efterfrågekurvens utseende skulle denna monopolist kunna redovisa vinst även vid betydligt större försäljningsförluster.

<sup>57</sup> Emellertid uppskattar både konkurrenterna och kunderna att denna produktionskostnad kommer att minska betydligt när de omfattande investeringar som gjorts i forskning och utveckling av denna relativt nya teknik ger utdelning, eftersom framställningen av lyocell omfattar färre produktionssteg än framställningen av viskos.

lösningsmedel för upplösningen av cellulosa (NMMO) och det vatten som används i tillverkningsprocessen för lyocell kan återvinnas i mycket hög utsträckning.

71. Enligt konkurrenterna skulle en helt ny fabrik behöva anläggas för att möjliggöra en övergång från stapelviskos till lyocell, och en sådan övergång skulle därför medföra betydande kostnader och tidsförluster, något som inte har bestridits av den anmälade parten.

*c) Priskorrelationer, korspriselasticiteter*

72. För definitionen av de relevanta produktmarknaderna tar kommissionen i sin beräkning med tillgängliga kvantitativa uppgifter som tål en ytterst noggrann granskning i syfte att fastställa substitutionsmönster i det förgångna<sup>58</sup>. I det aktuella fallet har kommissionen gjort en analys av priskorrelationerna och korspriselasticiteterna mellan stapelviskos och dess potentiella substitut utifrån de uppgifter om försäljningen per månad som tillhandahållits av parterna i den anmälda koncentrationen. De granskade uppgifterna täcker en tioårsperiod mellan januari 1991 och maj 2001. Resultatet av kommissionens analys stöder slutsatserna rörande separata produktmarknader ovan.

*– Analys av priskorrelationer: stapelviskos och andra typer av fibrer*

73. Syftet med analysen av priskorrelationer är att mäta en produkts priskänslighet för priset på en annan produkt, som sägs utgöra ett substitut. I det aktuella fallet är syftet att mäta graden av det befintliga konkurrenstrycket på stapelviskos från andra fibrer. Resultatet visar att det inte råder en tillräcklig korrelation mellan å ena sidan stapelviskos och å andra sidan bomull, polyester och polypropen, vare sig i fibertygtillämpningar eller textila tillämpningar, för att de skall anses tillhöra samma relevanta marknad.
74. Det mått som kvantifierar beroendet i stort mellan två tidsserier av priser, och därigenom anger hur hög utbytbart som råder mellan två produkter, kallas korrelationskoefficienten. Korrelationskoefficienten är positiv och ligger per definition mellan 0 och +1: ju högre grad av korrelation som föreligger mellan två produkter (det vill säga korrelationskoefficienten närmar sig +1), desto större sannolikhet att det finns en gemensam marknad som omfattar båda produkterna. Av uppgifterna i tabell 1 nedan framgår att det inte finns någon signifikant priskorrelation mellan stapelviskos och bomull, mellan stapelviskos och polyester eller mellan stapelviskos och polypropen. Inte ens det högsta koefficientvärdet ( $\sigma = 0,44$ ), som gäller korrelationen mellan stapelviskos och polyester, är tillräckligt högt för att ge fog för att anta att det föreligger en gemensam produktmarknad<sup>59</sup>.

	<b>Bomull</b> 60	<b>Polyester LP<sup>61</sup></b>	<b>Polyester HP<sup>61</sup></b>	<b>Polypropen LP<sup>61</sup></b>	<b>Polypropen HP<sup>61</sup></b>
--	---------------------	----------------------------------	----------------------------------	-----------------------------------	-----------------------------------

<sup>58</sup> Kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i gemenskapens konkurrenslagstiftning. EGT C 372, 9.12.1997, s. 5–13 (punkt 39)

<sup>59</sup> Denna slutsats är i linje med kommissionens praxis. Korrelationer som är högre än dem som anges i tabell 1 har ansetts otillräckliga i tidigare beslut, och kommissionen har betraktat korrelationer på över 0,80 som höga och under 0,65 som låga. Se till exempel kommissionens beslut av den 19 juli 2000 i ärende nr IV/M.1939 – Rexam (PLM)/American National Can (punkt 12).

<sup>60</sup> Källa: svar från parterna på kommissionens begäran om upplysningar av den 7 juni 2001.

Stapelviskos 62	0,04	0,39	0,44	0,06	0,24
--------------------	------	------	------	------	------

Tabell 1: Resultaterande värden från kommissionens analys av priskorrelationer för stapelviskos

– *Analys av korspriselasticiteter: stapelviskos och andra typer av fibrer*

75. Resultatet ovan rörande definitionen av relevanta produktmarknader stöds även av analysen av korspriselasticiteter. Korspriselasticiteter mäter ändringar i efterfrågan för en given produkt till följd av en förändring av priset på andra produkter och anger följaktligen i hur hög utsträckning produkterna är substitut för varandra sett ur ett efterfrågeperspektiv. I det aktuella fallet avser analysen att mäta förändringar i efterfrågan på stapelviskos till följd av en förändring av priset på bomull, polyester och polypropen. Av resultatet framgår att variationer i priset på bomull, polyester och polypropen inte leder till en signifikant förändring i efterfrågan på stapelviskos, och resultatet utgör därmed en indikation på att stapelviskos tillhör en särskild produktmarknad.
76. Ju högre elasticitet mellan två produkter (det vill säga ju högre koefficient), desto större sannolikhet att det finns en gemensam produktmarknad som omfattar båda produkterna. I allmänna ordalag betyder en korspriselasticitet på mindre än +1 att produkterna inte är effektiva substitut för varandra. Av tabell 2 nedan framgår att korspriselasticiteten för stapelviskos, å ena sidan, och bomull, polyester och polypropen, å andra sidan, är nära noll. Dessa produkter kan därför inte anses utgöra substitut för stapelviskos.

Stapelviskos /Bomull	Stapelviskos /Polyester	Stapelviskos /Polypropen
[0,05–0,10]	[0,04–0,15]	[0,03–0,10]

Tabell 2: Korspriselasticitet för stapelviskos beräknad av kommissionen

– *Analys av priskorrelationen: stapelviskos och lyocell*

77. Korrelationskoefficienterna mellan stapelviskos och lyocell är låga oavsett om textil- eller för non-wovensegmentet avses. Oavsett segment är korrelationen mellan lyocell och stapelviskos låg; den ligger mellan 0,08 och 0,47. Likaledes uppvisar analysen av korrelationerna mellan lyocell och polyester och mellan lyocell och bomull en

<sup>61</sup> Källa: svar från parterna på kommissionens begäran om upplysningar av den 7 juni 2001. Parterna har uppgett att två olika typer av priser på polyester och polypropen vanligen sätts till slutkunderna: låga priser (LP) och höga priser (HP). Dessa uppgifter kommer från PCI-Fibres & Raw Materials. Enligt PCI anger HP katalogpriset och/eller det pris som betalas av små användare, och LP det pris som de facto betalas av stora användare.

<sup>62</sup> Källa: svar från parterna på kommissionens begäran om upplysningar av den 7 juni 2001.

koefficient på 0,23 respektive 0,6. Även dessa värden är en indikation på olika produktmarknader<sup>63</sup>.

– *Parternas svar*

78. Parterna hävdar i sitt svar<sup>64</sup> att kommissionen överdrivit korrelationsanalysens betydelse och tillförlitlighet i stället för att utföra en fullständig utredning av exempel på substitutioner som faktiskt ägt rum.
79. Kommissionen finner inte dessa argument övertygande. Bruket av ekonometriska och statistiska tester ligger helt i linje med kommissionens praxis enligt kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevanta marknader<sup>65</sup>. Kommissionens definition av produktmarknaden bygger dessutom inte endast på analysen av priskorrelationer och korspriselasticiteter. Såsom förklaras ovan (i punkt 72) utgör endast dessa analyser ett stöd för kommissionens slutsats om skilda produktmarknader, som fattats på grundval av substitutionsfaktorer på efterfråge- och utbudssidan och följaktligen på grundval av avsaknaden av konkreta exempel på substitutioner (se punkterna 32–71 ovan).

*d) Slutsats*

80. Av ovanstående skäl drar kommissionen slutsatsen att stapelviskos och lyocell inte tillhör samma produktmarknad<sup>66</sup> och att stapelviskos och lyocell inte heller tillhör en övergripande produktmarknad för stapelfibrer omfattande, förutom stapelviskos och lyocell, bomull, polyester och polypropen.

---

<sup>63</sup> Kommissionen hade inte möjlighet att beräkna korspriselasticiteterna för lyocell i avsaknad av entydiga data.

<sup>64</sup> I punkt 2.2. (tredje punkten i punktlistan), 2.16 och följande, och i punkt 3.11.

<sup>65</sup> Kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i gemenskapens konkurrenslagstiftning, EGT C 372, 9.12.1997, s. 5 (punkt 39).

<sup>66</sup> Den slutsats ligger i linje med kommissionens beslut 2001/102/EG av den 19 juli 2000 om det statliga stöd som Österrike beviljat Lenzing Lyocell GmbH & Co. KG, EGT L 38, 8.2.2001, s. 33 (punkt 52). Kommissionen har belägg för att Lenzing vid denna tidpunkt delade och stödde kommissionens åsikt om att göra åtskillnad mellan produktmarknaden för lyocell och produktmarknaden för stapelviskos.

#### **4) De relevanta produktmarknaderna på området för stapelfibrer av viskos: stapelviskosvara och specialfibrer**

81. Marknadsundersökningen visar att det måste göras ytterligare uppdelningar av stapelviskossegmentet. Ett flertal relevanta produktmarknader kan urskiljas utifrån skillnader i fiberegenskaper och fibertillämpningar. I synnerhet bör åtskillnad göras mellan stapelviskosvara och specialfibrer, och inom de sistnämnda mellan substansfärgade stapelviskos och stapelviskos för tamponger.

##### *a) Stapelviskosvara*

###### *– Efterfrågesidan: två huvudsakliga kundgrupper*

82. Stapelviskosvara används både till textila ändamål (spinning) och non-wovenändamål. Fibrer för textila ändamål köps av spinnerierna<sup>67</sup>, och fibrer för fibertygsändamål vanligen köps av stapelvarutillverkarna<sup>68</sup>.

83. Sett ur ett efterfrågeperspektiv visar kommissionens marknadsundersökning att det råder vissa behovsskillnader hos dessa kundgrupper. De fibrer som används för textila ändamål skiljer sig i viss mån fysiskt från de fibrer som är avsedda för non-wovenändamål. På grund av särskilda krav inom tillverkningsprocessen längre fram i produktionskedjan kan kunderna inom textilsektorn endast under mycket särskilda omständigheter använda fibrer avsedda för fibertygstillämpningar och vice versa. Av estetiska skäl levereras stapelviskosvara för textila tillämpningar vanligtvis i bjärt utförande, medan stapelviskos för fibertygsändamål levereras i mer dämpat utförande.

###### *– Tillräcklig utbytbart på utbudssidan*

84. Kommissionens marknadsundersökning pekar inte desto mindre på att det råder en tillräckligt hög grad av utbytbart på efterfrågesidan för att båda typerna av stapelviskos skall anses tillhöra samma relevanta marknad. Tillverkningen av fibrer för textil- och non-woventillämpningar kan göras vid samma produktionslinjer. Det finns i dag fem stapelviskosvaruproducenter med verksamhet inom EES<sup>69</sup>, och de tillverkar fibrer för båda tillämpningsområdena och kan lätt växla mellan stapelviskosvara för textila tillämpningar och för non-woventillämpningar utan större kostnader, risker eller anpassningstider.

---

<sup>67</sup> Det skall noteras att bomullsspinnerierna endast använder korta stapellängder, till skillnad från ullspinnerierna som använder längre fibrer.

<sup>68</sup> Stapelvarutillverkarna tillverkar rullar av behandlade fibrer, som sedan säljs till förädlare för framställning av en rad slutprodukter, såsom torkdukar, produkter för medicinska ändamål (till exempel tork och operationsrockar) och tekniska tillämpningar (till exempel filter, ytbelagda substrat till skor, handväskor eller inom bilindustrin). De olika stapelvarutillverkarna kan skilja sig åt något beroende vilken produktionsteknik som används och på produkternas avsedda användningsområde.

<sup>69</sup> Acordis, Lenzing, Säteri Oy i Finland, Svenska Rayon i Sverige och SNIACE i Spanien.

– *Slutsats*

85. Trots skillnaderna på efterfrågesidan, vilka talar för att det finns flera marknadssegment, anser kommissionen att den relevanta produktmarknaden inte är snävare än marknaden för stapelviskosvara<sup>70</sup>.

*b) Substansfärgade stapelfibrer av viskos*

86. Till skillnad från stapelviskosvara, som säljs i blekt eller råvitt utförande, är substansfärgad stapelviskos speciell så till vida att den redan färgas i polymermassan, det vill säga innan fibern bildas genom att pumpas genom spinndysan.
87. Den anmälade parten hävdar att råvit stapelviskosvara utgör ett substitut för substansfärgad stapelviskos, eftersom den förra även kan färgas längre fram i tillverkningsprocessen. Denna uppfattning stöds emellertid inte av kommissionens marknadsundersökning. Tvärtom talar undersökningen för att det råder en skillnad mellan stapelviskosvara och substansfärgad stapelviskos.

– *Låg utbytbarhet på efterfrågesidan*

88. Sett ur ett efterfrågeperspektiv bör det noteras att det stora flertalet av de kunder som besvarade kommissionens enkät och som använder substansfärgade fibrer har angett att de inte skulle byta till råvit stapelviskosvara i fall av en liten men bestående ökning av priset på substansfärgad stapelviskos med 5–10 %. De kunder som köper substansfärgad stapelviskos är främst motvilliga mot att byta av pris- och kvalitetsskäl.
89. De kunder som intervjuats av kommissionen uppger att substansfärgad stapelviskos, till skillnad från fibrer som färgas längre fram i tillverkningsprocessen, har överlägsen färgbäständighet, särskilt när den utsätts för solljus (ljusbäständighet). Dessutom nämndes att det skulle krävas betydande investeringar för färgning av fibrer längre fram i tillverkningsprocessen<sup>71</sup>. Det påpekades även att substansfärgad stapelviskos är absolut nödvändigt för vissa tillämpningar, särskilt i färgade torkdukar för hushållsbruk och vissa typer av effektgarner (tvåfärgade garner)
90. Prisfaktorer utpekades även av ett stort antal av de kunder som besvarat kommissionens enkät. Å ena sidan är genomsnittspriset på substansfärgad stapelviskos för textila ändamål och non-wovenändamål omkring [...] % högre<sup>72</sup> än priset på ofärgad stapelviskosvara för textila ändamål och non-wovenändamål, eftersom tillverkningen av substansfärgad stapelviskos är mer arbetsintensiv och kräver särskild rengöring vid byte mellan olika färger. Å andra sidan anses ändå substansfärgad stapelviskos vara billigare än stapelviskosvara, som färgas längre fram i tillverkningsprocessen, också i fall av en hypotetisk ökning av priset på substansfärgad stapelviskos med 5–10 %.

---

<sup>70</sup> Även om en snävare definition av marknaderna hade gjorts skulle kommissionens konkurrensanalys inte ha förändrats i grunden.

<sup>71</sup> Omkring 1 miljon euro uppgavs vara nödvändigt.

<sup>72</sup> På basis av de nettoförsäljningspriser som Lenzing och Acordis uppgivit för år 2000. Kommissionen medger följaktligen att de värdet som figurerade i meddelandet om invändningar [...] torde vara något högt. [...] Kommissionen medger även att dessa siffror inte tar med kompletterande kostnader för färgämnen i beräkningen.

91. Parterna hävdar i sitt svar<sup>73</sup> att skillnaderna när det gäller de justerade priserna efter färgning mellan substansfärgade och ofärgade ("écru") fibrer är lägre än det värde som uppges av kommissionen. Parterna anger värden mellan [...]\*
92. Kommissionen vidhåller emellertid att det är en märkbar prisskillnad mellan substansfärgade fibrer och ofärgade ("écru") fibrer av stapelviskosvara. När det sedan gäller synpunkterna på färgämneskostnaderna förklaras bristen på överensstämmelse mellan siffrorna i parternas svar och kommissionens siffror i meddelandet om invändningar av att parterna även drar ifrån högre kostnader för löner och avfall vid substansfärgade fibrer. Kommissionens resonemang bygger emellertid inte på de båda produkternas skilda kostnadsstrukturer på utbudssidan, utan på uppfattningen på efterfrågesidan att bland kunderna att det är dyrare att färga fibrer längre fram i tillverkningsprocessen. Detta har inte ifrågasatts av parterna i deras svar.

– *Låg grad av utbytbarhet på utbudssidan*

93. Det finns dessutom hinder på utbudssidan mot byte av fibrer. Två europeiska företag som för närvarande inte tillverkar substansfärgade fibrer har uppgivit att en liten men bestående ökning av priset på substansfärgad stapelviskos med 5–10 % inte skulle utgöra ett tillräckligt incitament för att de skulle lägga om produktionen till substansfärgad stapelviskos. Det skulle även krävas kompletterande investeringar i särskild teknik för blandning, testning och insprutning av färgämnen, och för efterbehandling och torkning<sup>74</sup>. Dessutom uppgav vissa av konkurrenterna att en produktionen av substansfärgad stapelviskos, som kännetecknas av korta serier, inte vore ekonomiskt genomförbar trots en prishöjning med 5–10 %.

– *Priskorrelationsanalys*

94. Ytterligare belägg för förekomsten av en separat marknad för substansfärgad stapelviskos ges av kommissionens analys av priskorrelationen. (se punkterna 107–109 och tabell 3 nedan).

– *Slutsats*

95. Slutsatsen kan därför dras att stapelviskosvara och substansfärgad stapelviskos tillhör skilda produktmarknader.

*c) Stapelviskos till tamponger*

96. Förutom stapelviskosvara och substansfärgad stapelviskos måste stapelviskos till tamponger behandlas för sig. Köparna av denna produkt skiljer sig åt eftersom stapelviskos till tamponger säljs direkt till tillverkare av slutprodukter, medan stapelviskosvara, både för textila ändamål och non-wovenändamål<sup>75</sup>, i allmänhet säljs till

---

<sup>73</sup> I punkt 2.29.

<sup>74</sup> Enligt den anmälade partens uppskattningar uppgår kapitalkostnaderna för att utrusta en stapelviskosfabrik för tillverkning av substansfärgad stapelviskos till omkring [...] \* euro för en kapacitet på 10 000 ton om året.

<sup>75</sup> Möjligen med undantag för bomull (vadd) (se punkt 104 nedan), som även kan säljas direkt till sluttillverkarna.



producenter i mellanled, det vill säga till spinnerier när det gäller textila tillämpningar och till stapelvarutillverkare när det gäller non-woventillämpningar<sup>76</sup>.

– *Skilda produkttegenskaper*

97. För det första visar marknadsundersökningen att de fysiska och antibakteriella egenskaper som kännetecknar stapelviskos till tamponger skiljer sig väsentligt från samtliga andra typer av stapelviskos, vilket beror på högre säkerhets-, kvalitets- och lagstiftningskrav. Tillverkarna måste kunna garantera att produkten är mikrobiologiskt ren. Fibrerna måste ha högre jämnhet, absorptionsförmåga och förmåga att hålla kvar vätska. Tampongtillverkarna är överens om att de inte kan använda någon annan typ av stapelviskos, såsom stapelviskosvara för textila ändamål och non-wovenändamål och substansfärgad stapelviskos (se punkterna 82–85 och 86–95 ovan).

– *Låg utbyttbarhet på efterfrågesidan med bomull*

98. För det andra: parterna i sammanslagningen hävdar att bomull utgör ett substitut för stapelviskos, både vid tillverkning av bomullstamponger av enbart bomull och tamponger bestående av en bomull-viskosblandning, men denna uppfattning stöds inte av kommissionens marknadsundersökning. Samtliga tampongtillverkare har angivit att andelen stapelviskos i deras produkter endast kan minska till en viss gräns utan att kvaliteten hos produkten påverkas, beroende på stapelviskosens överlägsna vätskeupptagningssegenskaper och förmåga att hålla kvar vätska. Det har till och med i ett fall inträffat att tillverkningen av en helbomullstampong avbrutits av kvalitetsskäl. I fall av en liten med bestående prisökning på 5 % skulle inga tampongtillverkare öka andelen bomull i produkterna. Om priset på stapelviskos till tamponger ökade med 10 % skulle en tillverkare minska andelen viskos med 5–10 % i blandningen och resten av tillverkarna inte ändra någonting på kort- och medellång sikt. En kund har till och med sagt sig överväga en minskning, inte en höjning, av andelen bomull i tamponger oberoende av prisutvecklingen.

99. Tampongtillverkarna anser att hindren mot byten till andra fibrer är alltför höga, eftersom fibrerna i tamponger måste uppfylla de ovan nämnda kvalitetskraven och rättsligt tillstånd i vissa fall är obligatoriskt. Även tidsåtgången och kostnaderna i samband med ett byte samt riskerna kvaliteten är väsentliga. Dessutom har det angivits att tampongeköpare i allt högre grad ställer sig tvekande till att köpa produkter framställda ur genetiskt modifierade råvaror, inklusive genetiskt modifierat bomull. Utrymmet för att ersätta stapelviskos i tamponger med bomull reduceras därmed ytterligare. Slutsatsen från kommissionens marknadsundersökning blir följaktligen att stapelviskos till tamponger inte tillhör samma produktmarknad som bomull. Denna slutsats bekräftar även av kommissionens priskorrelationsanalys (se punkterna 107–109 och tabell 3 nedan).

– *Låg utbyttbarhet på efterfrågesidan med stapelviskos till bomull (vadd)*

---

<sup>76</sup> Detta stämmer även då företagen tillverkar både tamponger och andra viskosprodukter, såsom produkter för personlig hygien och våtservetter för spädbarn. I så fall köper de stapelviskos till tamponger direkt från stapelviskostillverkaren, medan insatsmaterialet för andra produkter tillhandahålls av stapelvarutillverkarna (se punkt 82 och samt fotnot 68 ovan).

100. För det andra hävdar en av parterna i koncentrationen att bomull (vadd) utgör ett substitut för stapelviskos till tamponger, och exempel ges på en tampongtillverkare som påstås använder samma typ av stapelviskos för tillverkning av tamponger och av bomull<sup>77</sup>.
101. Det är visserligen möjligt att använda stapelviskos till tamponger för tillverkning av bomull (vadd) avsett för produkter för personlig hygien, men utbyttbarheten i det omvända fallet är inte tillräckligt hög mellan de båda fibertyperna för att de skall anses tillhöra samma relevanta marknad. Tvärtom har marknadsundersökningen visat att endast en tampongtillverkare skulle använda fibrer avsedda för bomull (vadd) i sin tamponger beroende på skilda produkttegenskaper och på de striktare kliniska och mikrobiologiska kraven på tamponger. Fibrer avsedda för tillverkning av bomull tillhör därför inte samma produktmarknad som stapelviskos till tamponger, oavsett om de är av bomull eller viskos.

*– Låg utbyttbarhet på utbudssidan med andra typer av stapelviskosfibrer*

102. För det tredje hävdar parterna att det råder en tillräckligt hög utbyttbarhet på utbudssidan med andra typer av stapelviskos, och att stapelviskostillverkare därför utan svårighet kan lägga om produktionen till framställning av stapelviskos till tamponger. Denna åsikt finner inte stöd i marknadsundersökningen. En sådan omläggning av produktionen är visserligen genomförbar för en av parternas europeiska konkurrenter, som redan i viss utsträckning tillverkar stapelviskos till tamponger<sup>78</sup>, men de återstående två europeiska stapelviskostillverkarna, som för närvarande inte tillverkar stapelviskos till tamponger, har klart angett att de inte skulle gå över till att tillverka denna typ av fiber i fall av en bestående prisökning på 5–10 %. En tillverkare angav som skäl de omfattande investeringar som en sådan övergång skulle innebära<sup>79</sup>, och den andra tillverkaren uppgav ekonomiska skäl.

---

<sup>77</sup> En liten europeisk tillverkare av stapelviskos till tamponger gör likaledes ingen åtskillnad mellan de fibrer som säljs till tillverkare av bomull (vadd) och till tampongtillverkare.

<sup>78</sup> I det aktuella företags fall skulle en omläggning av produktionen endast innebära en kapacitetsökning av produktionen av stapelviskos till tamponger, inte något inträde på marknaden. Men trots detta har inte ens möjligheten av en sådan omläggning av produktionskapaciteten bekräftats av denna tillverkaren.

<sup>79</sup> Den anmälande parten anger likaledes att tillverkningen av stapelviskos till tamponger kräver att vissa kriterier rörande kvalitet och renhet uppfylls och att dessa kontroller kräver specialutrustning och rena förvaringsutrymmen för att nedsmutsning av fibrerna skall undvikas. De bör beakta EDANA:s (den europeiska branschorganisationen för non-woven) frivilliga handlingsregler (Acordis' svar på kommissionens begäran om upplysningar av den 15 maj 2001).

– *Slutsats*

103. Kommissionen drar därför slutsatsen att stapelviskos till tamponger tillhör en särskild produktmarknad.

*d) Stapelviskosfibrer för bomull (vadd) för produkter för personlig hygien*

104. Termerna bomull och vadd används ibland synonymt, men ibland med skilda betydelser, och då betyder "bomull" bomull använt till produkter för personlig hygien och "vadd" stoppning i täckjackor, sovsäckar, bilstolar och så vidare. Stapelviskos till vaddering har inkluderats i siffrorna för (non-woven) stapelviskosvara av parterna<sup>80</sup>. Det kan lämnas öppet huruvida stapelviskos till bomull för framställning av produkter för personlig hygien utgör en egen produktmarknad eller tillhör en större marknad. Eftersom denna sektor är så liten gör ett eventuellt tillskott av stapelviskos till bomull för framställning av produkter för personlig hygien inte någon större skillnad för konkurrensbedömningen av marknaden för stapelviskosvara, eftersom den totala försäljningen av bomull för framställning av produkter för personlig hygien i EES svarar för mindre än [1-5 %]\* (i volym) av marknaden för stapelviskosvara (omkring [ $<10$ ]\* kiloton). Den anmälda transaktionen skulle heller inte ha orsakat någon oro rörande konkurrenssituationen om en egen marknad för stapelviskos till bomull för framställning av produkter för personlig hygien hade definierats. Parternas kombinerade marknadsandelar på en sådan marknad skulle inte överskrida 15 %, och därför skulle det inte ens röra sig om en påverkad marknad.

*e) Andra stapelviskosfibrer och viskoståga*

105. Både Lenzing och Acordis tillverkar andra specialmaterial av stapelviskos, som inte är substituerbara med någon av de relevanta stapelviskosprodukter som definierats. Lenzings Modal, som är en textilfiber med hög elasticitetsmodul i vått tillstånd och med förstärkt prestanda på det textila området, tillhör en egen marknad<sup>81</sup>, och Acordis viskoståga (som tillverkas i tre olika typer: flock, kortskuren och våtlagd) tillhör åtminstone en egen produktmarknad<sup>82</sup>. Både faktorer på efterfrågesidan (produkterna skiljer sig helt åt när det gäller egenskaper och när det gäller kundernas uppfattning av fibren) och på utbudssidan (produkterna kräver särskilda produktionslinjer, vilket gör att tillverkarna inte kan växla mellan dem och övriga viskosprodukter) stöder denna uppfattning. Frågan om en definition av produktmarknaden för en annan av Lenzings specialfibrer, brandhändig stapelviskosfiber, kan lämnas öppen eftersom den produceras i alltför små mängder, och bedömningen av den anmälda koncentrationen skulle inte på något sätt förändras om den fördes till samma produktmarknad som stapelviskosvara (den enda produkt för vilken den skulle kunna utgöra ett substitut på utbudssidan). Detta gäller även för en mängd andra specialprodukter som Acordis tillverkar och som säljs i ännu mindre mängder.

106. Även om separata marknader definierades för dessa specialprodukter skulle ingen av dem utgöra en påverkad marknad, eftersom det inte föreligger någon överlappning mellan parternas verksamheter på någon av dem.

---

<sup>80</sup> Vadd avsedd för andra produkter än hygienprodukter skiljer sig inte nämnvärt från övriga non-wovenprodukter (vissa smärre skillnader i tillsatser finns, men produktionen är lätt att lägga om).

<sup>81</sup> På grund av fabriksnedläggningar bland konkurrenterna är Lenzing i dag det enda företaget i världen som tillverkar denna produkt.

<sup>82</sup> Tåga är strikt talat inte någon stapelfiber, eftersom den extruderade fiberhärvan inte kapas i staplar, men på grund av likheter i de inledande faserna av tillverkningsprocessen anses den i allmänhet tillhöra samma grupp som stapelviskos.

f) *Analys av priskorrelationer*

107. Den priskorrelationsanalys som kommissionen utfört stöder slutsatserna ovan rörande relevanta produktmarknader för stapelviskos (se tabell 3 nedan).

	Stapelviskosvara	Substansfärgad stapelviskos	Bomull	Polyester LP	Polyester HP	Polypropen LP	Polypropen HP
Stapelviskosvara	1	0,72	0,44	0,69	0,76	0,27	0,33
Substansfärgad stapelviskos	0,72	1	0,31	0,30	0,40	0,48	0,52
Stapelviskos till tamponger	0,36	0,20	0,43	0,43	0,39	0,34	0,01

Tabell 3: Resultatet av kommissionens priskorrelationsanalys för tre produktmarknader på området för stapelviskos. Koefficienterna grundar sig på data som tillhandahållits av parterna.

108. När det gäller korrelationerna mellan de olika typerna av stapelviskos (stapelviskosvara och substansfärgad stapelviskos) är det högsta värdet 0,7. Kommissionens analys visar att denna koefficient är för hög, eftersom den bygger på gemensamma kostnader och i viss mån på en gemensam trend. Utifrån data för år 2000 som parterna tillhandahållit var kostnaden för substansfärgad stapelviskos till [i genomsnitt 75 %]\* gemensam med stapelviskosvara. Båda produkternas prisserier förutbestäms i hög grad av dessa gemensamma kostnader, eftersom kostnaderna uppgår till över [>75 %]\* av nettopriset för båda produkterna. Korrelationskoefficienten i kommissionens analys är därför inte resultatet av ett konkurrensförhållande mellan de båda produkterna, utan av gemensamma influenser<sup>83</sup>.

<sup>83</sup> Omfattningen av den relevanta marknaden kan överdrivas i analysen av priskorrelationer om det uppstår en "oäkta korrelation". Oäkta korrelation innebär att höga korrelationskoefficienter (till exempel 0,72 mellan stapelviskosvara och substansfärgad stapelviskos) snarare skapas via gemensamma influenser, såsom gemensamma kostnader och gemensamma trender, än via ett konkurrensförhållande mellan två produkter.

Gemensamma trender: För detta ändamål har ett kointegrationstest utförts av kommissionen. Förenklat uttryckt grundar sig ett kointegrationstest på antagandet att två serier av data inte bör divergera på lång sikt om de berörda produkterna tillhör samma produktmarknad, vilket på ekonometrisk jargong uttrycks som att serierna är stationära. Om stapelviskosvara och substansfärgad stapelviskos däremot tillhör två olika produktmarknader krävs att det relativa priset mellan de båda tidsserierna är icke-stationärt, det vill säga en hög korrelation mellan de båda tidsserierna beror på en gemensam trend. Det statistiska testet i det aktuella fallet (se förklaringen rörande unit root-testet nedan) har alltid legat under de kritiska värdena. Det är därför befogat att dra slutsatsen att stapelviskosvara och substansfärgad stapelviskos inte tillhör samma marknad.

Unit root-test: Kommissionen har tillämpat ett ADF-test och undersökt nollhypotesen att de relativa priserna mellan stapelviskosvara och substansfärgad stapelviskos är icke-stationära. Vilket närmare bestämt betyder att om testresultatet är lägre än de kritiska värdena förkastas inte nollhypotesen, det vill säga de relativa priserna återgår inte till någon långsiktig jämvikt och de två undersökta produkterna tillhör inte samma relevanta marknad.

109. När det gäller korrelationerna mellan stapelviskosvara och substansfärgad stapelviskos (upp till 0,76) ligger de under den nivå som i allmänhet anses utgöra en indikation på att det finns en större produktmarknad<sup>84</sup>. Det kan emellertid uppstå en alltför hög korrelation om priserna på båda produkterna utsätts för gemensamma influenser. I det aktuella fallet framgår det av kommissionens analys att korrelationskoefficienterna är alltför höga beroende på en gemensam trend, inte beroende på ett konkurrensförhållande mellan de båda produkterna<sup>85</sup>.
110. Parterna hävdar i sitt svar<sup>86</sup> att större hänsyn borde tas till exempel på substitutioner som faktiskt ägt rum än till korrelationsdata. Dessutom anser parterna att det finns inkonsekvenser och svagheter i kommissionens korrelationsanalys. De påpekar i synnerhet
- att kommissionen anger att korrelationen mellan viskos och polyester (HP) endast är 0,44 på ett ställe i meddelandet om invändningar, men 0,76 på ett annat ställe i meddelandet om invändningar<sup>87</sup>,
  - att transaktionsdata borde användas i korrelationsanalysen<sup>88</sup>,
  - att dataperiodiciteten var olämplig<sup>89</sup>,
  - att både tillfälliga och beständiga prisförändringar måste analyseras<sup>90</sup>.
111. Kommissionen finner emellertid att analysen av priskorrelationer och korspriselasticiteter i det aktuella fallet utgör ett tillförlitligt stöd för slutsatsen om definitionen av de relevanta produktmarknaderna.
112. För det första, rörande den allmänna kritiken av kommissionens tillämpning av denna typ av analys i marknadsdefinitionen, bör följande påpekas:
- Såsom förklaras ovan (se punkt 79) har kommissionen inte uteslutande utgått ifrån analyserna av priskorrelationer och korspriselasticiteter, utan dessa analyser utgör endast ett stöd för de slutsatser som dragits på grundval av marknadsundersökningen.
  - Kommissionen har alltid klart angett att en hög korrelation mellan två prisserier varken utgör ett nödvändigt eller tillräckligt villkor för att två produkter skall anses tillhöra samma marknad. Kommissionen betraktar snarare korrelationerna som en indikator på graden av konkurrens på en given marknad. Dessutom delar

---

<sup>84</sup> Högre korrelationer än de som anges i tabell 1 har i tidigare beslut ansetts otillräckliga, och kommissionen har betraktat korrelationer över 0,80 som höga och korrelationer under 0,65 som låga. Se till exempel kommissionens beslut av den 19 juli 2000 i ärende nr IV/M.1939 – Rexam (PLM)/American National Can (punkt 12).

<sup>85</sup> Kommissionen utförde kointegrationstesten i detta syfte (se fotnot 83 ovan). Av testerna framgår att den höga korrelationen mellan stapelviskosvara och polyester beror på en gemensam trend, inte på något konkurrensförhållande.

<sup>86</sup> I punkt 2.2 (tredje punkten i punktlistan), i punkt 2,16 och följande, samt i punkt 3.11.

<sup>87</sup> Se punkt 2.19 i svaret.

<sup>88</sup> Se punkt 2.16 i svaret med hänvisning till bilaga 4 ("NERA"-dokument, särskilt punkt 3.1).

<sup>89</sup> Se punkt 2.16 i svaret med hänvisning till bilaga 4 ("NERA"-dokument, särskilt punkt 3.2).

<sup>90</sup> Se punkt 2.16 i svaret med hänvisning till bilaga 4 ("NERA"-dokument, särskilt punkt 3.4).

kommissionen parternas uppfattning att resultatet av en korrelationsanalys bör tolkas med stor försiktighet. Det kan i synnerhet förekomma alltför höga korrelationer (alltför höga positiva korrelationer eller oäkta korrelationer) om priserna på två produkter beror på gemensamma input (det vill säga gemensamma kostnader) och/eller på en gemensam trend. Korrelationerna kan likaledes vara alltför låga, till exempel på grund av att svaren avges med för stor tidsfördröjning. Problem av den här sorten kan emellertid undvikas genom att använda ett kointegrationstest eller ett unit root-test. Dessa test har utförts av kommissionen i det aktuella fallet<sup>91</sup>.

113. För det andra förekommer det enligt kommissionen inte några inkonsekvenser i analysen.

- Det bör betonas att testet utförts på grundval av data tillhandahållna av parterna själva<sup>92</sup>.
- I allmänna ordalag kan sägas att det pris på stapelviskos som tillhandahållits av parterna med nödvändighet är ett artificiellt pris som härstammar från en summering av priser från de olika delsegmenten av marknaden för stapelviskos.
- Av kommissionens marknadsundersökningen framgick att en vidare uppdelningen i delsegment av marknaden för stapelviskos var nödvändig, och stapelviskospriset utgör därför summan av värdet av de olika delsegmenten (det vill säga priserna i de olika delsegmenten multiplicerade med sina respektive kvantiteter) dividerad med den sammanlagda kvantiteten.
- Kommissionen har funnit att det föreligger en icke försumbar korrelation mellan stapelviskosvara och polyester, men inte mellan substansfärgad stapelviskos, stapelviskos till tamponger och polyester. Kommissionen har, oberoende och utifrån skilda prisdata som likaledes tillhandahållits av parterna, kontrollerat slutsatsen att stapelviskos tillhör åtminstone en egen produktmarknad
- Det faktum att kommissionen har använt två uppsättningar prisserier (såväl serien bestående av de summerade stapelviskospriserna som de specifika data som tillhandahållits av parterna rörande tre olika delsegment inom stapelviskosmarknaden) och beaktat båda i analysen är på intet sätt inkonsekvent. Det är heller inte inkonsekvent att korrelationerna i serien av sammanlagda priser inte utgör något aritmetiskt medelvärde av korrelationerna i serien av enskilda priser. Den relativt sett högre korrelationen mellan polyester (HP) och stapelviskosvara beror på gemensamma trender, och kommissionen finner det därför inte överraskande att dessa gemensamma trender minskar när andra stapelviskosprodukter (som eventuellt inte påverkas av samma trender) tas med i korrelationsanalysen<sup>93</sup>.

114. Slutligen bör följande påpekanden göras när det gäller parternas betänkligheter beträffande transaktionsdata, periodicitet och tillfälliga/bestående prisförändringar:

---

<sup>91</sup> Se fotnot 83 ovan.

<sup>92</sup> Se fotnot 76 ovan.

<sup>93</sup> Det bör även noteras att de tre produktmarknader för stapelviskos vars korrelationer med andra fibrer (och med varandra) analyserats inte utgör de enda delsegmenten inom stapelviskosmarknaden (se punkterna 104–105 ovan) och att priserna på de andra stapelviskosprodukterna kan antas ha haft ett visst inflytande på den givna serien av sammanlagda stapelviskospriser.

- Det bör påpekas att parterna inte tillhandahållit transaktionsdata för bomull, polyester och polypropen, trots kommissionens begäran. Kommissionen anser inte desto mindre att de försäljningsdata som tillhandahålls av parterna i tillräckligt hög grad återspeglar de genomsnittliga transaktionspriserna. Särkilt när det gäller polyester ger de tillhandahållna data upplysningar rörande både stora och små kunder och kan ses som ett signifikant mått på de faktiska transaktionerna.
- För att bekräfta den lämpliga periodicitet för data har kommissionen gjort tester av korrelationsanalysen utifrån olika fördröjningar. Variationerna i testresultaten var emellertid obetydliga.
- Parternas betänkligheter beträffande tillfälliga och bestående prisförändringar bör ha skingrats till följd av kommissionens unit root-test.

*g) Slutsats*

115. Av ovanstående skäl drar kommissionen slutsatsen att stapelviskosvara, substansfärgad stapelviskos och stapelviskos till tamponger var och en utgör en egen produktmarknad.

**5) De relevanta produktmarknaderna inom lyocellsektorn**

116. Frågan huruvida det bör ske en ytterligare uppdelning av lyocellmarknaden i delsegment kan lämnas öppen, eftersom detta inte skulle förändra konkurrensbedömningen av den anmälda transaktionen (se punkterna 230–245 nedan).

**6) Den relevanta produktmarknaden för teknik för tillverkning och beredning av lyocell**

117. Tekniken för tillverknings- och beredningstekniken av både stapelfibrer och filamentfibrer av lyocell skiljer sig från tekniken för tillverkning och beredning av samtliga andra fibrer<sup>94</sup>. Viskostekniken (inklusive nödvändig miljöanpassning) är en väletablerad och lätt tillgänglig teknik, men tekniken för tillverkning av lyocell är relativt ny; den började utvecklas på 1970-talet och började tillämpas kommersiellt på 1990-talet. Den kännetecknas av ett stort antal patent. Vissa av de ursprungliga patenten har i dag löpt ut, men många patenträtter är fortfarande aktuella, i synnerhet de som rör produktionsprocessen och behandlingen av lyocell (se punkterna 246–247 nedan).
118. Både Acordis och Lenzing är nyckelaktörer på denna marknad, där även vissa östasiatiska företag och det tyska verkstadsföretaget Zimmer AG är verksamma, delvis i samarbete med olika forskningsinstitut. Vissa av dessa företag är samtidigt verksamma inom lyocellproduktion medan andra inte är det, till exempel Zimmer AG. Acordis och Lenzings slöt ett clearinglicensavtal rörande den lyocellrelaterade tekniken 1997. [...]\*
- Av clearinglicensavtalet framgår att Lenzing och Acordis redan är verksamma som underlicensgivare och underlicenstagare på denna marknad och att det därför sker en handel med licenser<sup>95</sup>. Samma avtal underbygger även uppfattningen att denna marknad inte endast omfattar teknik för tillverkning och beredning av stapelfibrer, utan även andra lyocellprodukter, såsom extruderade filmer och membran samt filament. Eftersom tekniken på dessa områden är kopplad till tekniken för tillverkning och beredning av

---

<sup>94</sup> Se punkt 70 ovan för närmare förklaring.

<sup>95</sup> [...]\*



stapellyocell, tillhör dessa områden av teknik för tillverkning och beredning av stapelfibrer av lyocell samma produktmarknad. Dessutom sker det ännu inte någon kommersiell tillverkning av teknik för filamentlyocell, och konkurrensen kan följaktligen endast ske när det gäller tillverknings- och beredningsteknik. Det framgår dessutom av kommissionens marknadsundersökning att det råder en efterfrågan på lyocelltekniklicenser.

119. Parterna hävdar i sitt svar<sup>96</sup> att det inte finns någon marknad för lyocellteknik i den meningen att det i dag inte sker någon licensering av lyocellteknik och patenträtter i någon märkbar utsträckning. För det andra hävdar de att de själva i dag inte bedriver någon verksamhet inom underlicensering och att Zimmer AG för närvarande är den enda tillverkaren av vikt.
120. Kommissionen vidhåller emellertid sin definition av en egen produktmarknad för teknik för tillverkning och beredning av lyocell (omfattande både stapelfibrer och filamentfibrer). För det första bör det noteras att definitionen av en separat marknad för teknik till fullo överensstämmer med kommissionens praxis och därför inte kan betraktas som "högst ovanlig"<sup>97</sup>.
121. För det andra anser kommissionen att den nuvarande verksamheten på detta område är tillräckligt omfattande för att den skall utgöra en egen marknad. Det tycks råda en påtaglig efterfrågan på tillverknings- och beredningsteknik från potentiella lyocelltillverkare, och parterna själva tillhandahåller en rad exempel på detta i sitt svar och påpekar även att Zimmer AG har marknadsfört sin teknik under de senaste två åren<sup>98</sup>. Vidare har ett visst antal licenser redan getts till parterna själva<sup>99</sup>. Under vilka omständigheter dessa licenser har getts ("fullständigt undantagsmässigt") och i vilket syfte de används ("har inget samband med tillverkningen av lyocellfibrer")<sup>100</sup> kan inte vara avgörande för definitionen av produktmarknaderna. Faktumet att licenser som inte hade något samband med lyocelltillverkning undantagsvis getts visar tvärtom enligt kommissionen att tekniken för tillverkning och beredning av lyocell å ena sidan och tillverkningen av lyocellfibrer å andra sidan inte nödvändigtvis är sammankopplade, utan bör bedömas separat<sup>101</sup>.
122. För det tredje är inte alla företag som utvecklar teknik för tillverkning och beredning av lyocell samtidigt verksamma inom lyocelltillverkning. Såsom påpekats ovan (se punkt 118) och intygats av parterna i deras svar<sup>102</sup>, är det tyska företaget Zimmer AG verksamt inom utveckling och försäljning av lyocellteknik, men inte inom lyocellproduktion. Detta gäller även forskningsinstitutet Thüringisches Institut für Textil- und Kunststoff-

---

<sup>96</sup> I punkt 4.2.

<sup>97</sup> Kommissionens beslut av den 8 juni 1994 som förklarar en koncentration förenlig med den gemensamma marknaden (Ärende nr IV/M.269 – Shell/Montecatini) EGT L 332, 22.12.1994, s. 48 (punkt 44); kommissionens beslut av den 23 oktober 1997 i ärende nr IV/M.1007 – Shell/Montell (punkt 7); kommissionens beslut av den 29 mars 2000 i ärende nr COMP/M.1751 – Shell/BASF/JV-Project Nicole (punkt 15).

<sup>98</sup> I punkt 4.2, tredje punkten i punktlistan.

<sup>99</sup> [Hänvisningar till svaret och interna handlingar]\*

<sup>100</sup> Se parternas svar punkt 4.2, andra punkten i punktlistan.

<sup>101</sup> [Hänvisning till ett internt dokument]\*

<sup>102</sup> I punkt 4.2, andra och tredje punkten i punktlistan.

Forschung e.V. (TITK).<sup>103</sup> Faktumet att olika aktörer är verksamma inom lyocelltillverkning och inom teknik för tillverkning och beredning av lyocell talar för att det finns en egen marknad för teknik.

123. Kommissionen drar därför slutsatsen att det finns en marknad för teknik för tillverkning och beredning av lyocell, som är åtskild från den marknaden för tillverkning och försäljning av lyocell som befinner sig längre fram i produktionskedjan.

#### **7) Slutsats**

124. Av ovanstående skäl drar kommissionen slutsatsen att följande kategorier utgör de relevanta produktmarknader som bör beaktas i samband med konkurrensbedömningen av den anmälda transaktionen:

- Stapelviskosvara
- Substansfärgad stapelviskos
- Stapelviskos till tamponger
- Lyocell
- Teknik för tillverkning och beredning av lyocell

#### **B DE RELEVANTA GEOGRAFISKA MARKNADERNA**

125. Parterna hävdar utifrån deras egen definition av produktmarknaden (se punkt 19 ovan) att den geografiska omfattningen av marknaden, som omfattar samtliga produkter ovan, är världsomspännande. Kommissionens marknadsundersökning rörande de tre relevanta produktmarknaderna för stapelviskos och lyocell ger emellertid inte stöd åt denna uppfattning.

---

<sup>103</sup> Detta har bekräftats av parterna i deras svar (i punkt 4.2).

**1) Stapelviskos (stapelviskosvara, substansfärgad stapelviskos och stapelviskos till tamponger)**

126. Importen av stapelviskos var mycket låg; under 2000 importerades ungefär [ $<10\%$ ]\* av stapelviskoskonsumtionen inom EES från tredje land. Importen har inte ökat nämnvärt under de sex senaste åren<sup>104</sup>. Enligt marknadsundersökningen det stora flertalet utomstående parter som svarade på kommissionens frågor inte använde stapelviskos som importerats från icke-EES-länder, främst av kvalitetsskäl. De produkter som skulle kunna importeras från tredje man utanför EES skiljer sig enligt svaren i fråga om kvalitet från de egna produkterna<sup>105</sup>. Många av dem som inkom med svar ansåg att de inte skulle kunna tillfredsställa sina kunders behov och produktkrav om de använde importerad stapelviskos. En relativt stor andel av de kunder som besvarat kommissionens enkät kände inte ens till att det fanns stapelviskostillverkare utanför EES. De flesta ifrågasatte dessutom tillförlitligheten och flexibiliteten hos viskostillverkarna utanför EES. Transportkostnaderna på [ $1-10\%$ ]\* och tullarna på 5,2 % (kommer att avskaffas 2004) utgör även geografiska hinder för ett marknadsinträde av viss, om än underordnad, betydelse.
127. Det bör noteras att importen varit låg trots att priserna på stapelviskos tillverkad inom EES anses ligga högre än priserna på fibrer tillverkade i andra geografiska områden, särskilt i Fjärran Östern där de flesta utomeuropeiska viskostillverkarna har sitt säte och är verksamma. Till och med det fåtal kunder som uppgav att de skulle kunna tänka sig att övergå till att importera från tredje land ansåg att det först måste ske prissänkningar, enligt de flesta svar med över 15 %, och att kvaliteten måste öka till åtminstone europeisk och amerikansk standard. De europeiska kundernas motvilja mot att byta till stapelviskostillverkare utanför EES har även bekräftats av inlagor från parternas konkurrenter, som uppskattar att importerna till EES som mest skulle öka något i fall av en bestående prisökning inom EES med 5–10 %.
128. Parterna hävdar i sitt svar<sup>106</sup> att kommissionen i sin bedömning underskattar betydelsen av importkonkurrensen.
129. Kommissionen finner emellertid inte parternas argument övertygande och står fast vid sin analys av de skäl som anges i punkterna 149–154.
130. Dessa skäl, som utan problem även kan appliceras på stapelviskosvara, gäller i ännu högre grad för substansfärgad stapelviskos och stapelviskos till tamponger. Importen av substansfärgad stapelviskos uppgår till uppskattningsvis [ $<10\%$ ]\* eller mindre. Importhindren är högre än för stapelviskosvara eftersom den färgskala som föredras beror på kundernas kulturella preferenser och preferenser när det gäller kvalitet – färgkvaliteten i de asiatiska länderna, varifrån den största importen skulle ske, skiljer sig från europeisk standard. Dessutom är tillförlitligheten när det gäller utbud och kvalitet viktigare än inom sektorn för stapelviskosvara; till exempel måste ofta på varandra följande leveranser vara identiska i fråga om färg och exakt motsvara kundernas specifikationer. När det gäller stapelviskos till tamponger tycks det inte förekomma

---

<sup>104</sup> I utkastet till anmälan (s. 44) av den 20 mars 2001 anges följande siffror för 1995–2000: [samtliga  $<10\%$ ]\*.

<sup>105</sup> [Hänvisning till ett internt dokument]\*

<sup>106</sup> I punkt 2.21 och följande.

någon import över huvud taget, och samtliga intervjuade kunder uppger att kvalitetshindren mot import från Asien är höga.

131. Kommissionen drar därför slutsatsen att den relevanta produktmarknaden för stapelviskos (stapelviskosvara substansfärgad stapelviskos och stapelviskos till tamponger) inte är global, utan begränsas till EES. Det finns inget i marknadsundersökningen som tyder på att det skulle finnas nationella eller regionala geografiska marknader.

## **2) Lyocell**

132. En jämförelse av priserna inom och utom EES, [...] \* samt parternas egen försäljningsorganisation<sup>107</sup>, talar för att inte heller den relevanta geografiska marknaden för lyocell är global, utan begränsas till EES. Frågan rörande en exakt definitionen av marknaden kan emellertid lämnas öppen i detta fall, eftersom konkurrensbedömningen av den anmälda transaktionen inte beror av lyocellmarknadens geografiska omfattning (se punkterna 230–245 nedan).

## **3) Teknik för tillverkning och beredning av lyocell**

133. Marknaden för teknik för tillverkning och beredning av lyocell kan anses global. Inget i kommissionens marknadsundersökning tyder på att det finns några nationella eller regionala marknader.

## **4) Slutsats**

134. Av ovan angivna skäl anser kommissionen att omfattningen av marknaderna för stapelviskosvara, substansfärgad stapelviskos och stapelviskos till tamponger begränsas till EEG, medan omfattningen av marknaden för teknik för tillverkning och beredning av lyocell är global. När det gäller lyocell omfattar marknaden åtminstone EES, men frågan rörande en exakt definition av den relevanta marknaden kan lämnas öppen.

## **C KONKURRENSBEDÖMNING**

135. I enlighet med artikel 2.3 i koncentrationsförordningen skall en sådan koncentration som skapar eller förstärker en dominerande ställning, till följd av vilken en effektiv konkurrens på den gemensamma marknaden eller inom en väsentlig del av den begränsas på ett märkbart sätt, förklaras oförenlig med den gemensamma marknaden.
136. Domstolen<sup>108</sup> har definierat begreppet dominerande ställning som en sådan ekonomisk maktställning som innehas av ett företag att det får möjlighet att hindra upprätthållandet av en effektiv konkurrens på den relevanta marknaden, genom att företagets ställning tillåter det att i betydande omfattning agera oberoende i förhållande till konkurrenter,

---

<sup>107</sup> [Hänvisning till ett internt dokument]\*

<sup>108</sup> Mål 85/76, Hoffmann-La Roche & Co. AG mot kommissionen, REG 1979, s. 461, punkterna 38 och 39; se även Mål T-102/96 Gencor mot kommissionen, REG 1999, s. II-753, punkt 200.

kunder och i sista hand konsumenter. En sådan ställning utesluter visserligen inte att viss konkurrens förekommer, men den möjliggör för det dominerande företaget, om inte att bestämma så åtminstone att ha ett avsevärt inflytande på de villkor under vilka denna konkurrens kan utveckla sig och att i vart fall i stor omfattning agera utan att behöva ta hänsyn till konkurrensen och utan att för den skull denna hållning skadar den egna verksamheten.

137. En dominerande ställning kan vara följden av ett flertal faktorer som var för sig inte behöver vara avgörande, men bland vilka förekomsten av omfattande marknadsandelar är av stor betydelse. Dessutom utgör förhållandet mellan marknadsandelarna tillhörande företagen i koncentrationen och marknadsandelarna tillhörande – särskilt de största – konkurrenterna användbara indicier på att det föreligger en dominerande ställning<sup>109</sup>.
138. Följande indicier beaktas för att den slutsatsen skall kunna dras att den anmälda koncentrationen kommer att skapa eller förstärka en dominerande ställning på marknaderna för stapelviskosvara, substansfärgad stapelviskos, stapelviskos till tamponger, lyocell och teknik för framställning och beredning av lyocell:

### ***1) Marknaderna för stapelviskosfibrer***

#### *a) Generella marknadsvillkor*

139. Den anmälda transaktionen skulle leda till att en världsledande stapelviskostillverkare skapades med en marknadsandel på omkring [25-35 %]\* inom den globala stapelviskossektorn. När det gäller samma sektor inom EES skulle den nya enhetens sammanlagda marknadsandel uppgå till omkring [60-70 %]\* (Lenzing [35-45 %]\*, Acordis [20-30 %]\*) jämfört med de övriga europeiska konkurrenternas betydligt mindre marknadsandelar (Säteri från Finland [10-20 %]\*, Svenska Rayon från Sverige och SNIACE från Spanien vardera [0-10 %]\*).

#### *– Den europeiska kapaciteten: ständigt återkommande fabriksnedläggningar*

140. Utvecklingen inom den europeiska delen av denna sektor har under de senaste 25 åren kännetecknats av kapacitetsminskningar och fabriksnedläggningar. Under 1980-talet drabbade nedläggningarna de västeuropeiska fabrikerna, men under 1990-talet drabbade nedläggningarna främst fabrikerna i Östeuropa. Kapacitetsminskningen inom EES under 1990-talet begränsades nästan helt till Östtyskland. Samtidigt ökade Lenzings sin kapacitet väsentligt med över 20 %. Nedläggningarna av de östtyska tillverkarnas fabriker var emellertid över tre gånger så stor som Lenzings kapacitetsökning, vilket medför att den totala kapacitetsminskningen inom EES under 1990-talet uppgick till ungefär 19 %.
141. Under år 2000 hade de fem europeiska stapelviskostillverkarna, som har sex fabriker inom EES, följande produktionskapacitet (se tabell 4 nedan):

---

<sup>109</sup> Mål 85/76 Hoffmann-La Roche & Co. AG mot kommissionen (se ovan), punkt 39; se även Mål T-102/96 Gencor mot kommissionen (se ovan), punkterna 201 och 202.

<b>Lenzing</b> (Österrike)	<b>Acordis Kelheim</b> (Tyskland)	<b>Acordis Grimsby</b> (Storbritannien)	<b>Säteri</b> (Finland)	<b>SNIACE</b> (Spanien)	<b>Svenska Rayon</b> (Sverige)	Totalt EES
[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[350-400]*

Tabell 4: Produktionskapaciteten för stapelviskos inom EES i kiloton (2000). Källa: anmälände parten

142. Acordis reducerade nyligen sin kapacitet genom att lägga ned fabriken i Grimsby (Förenade kungariket), som har en hypotetisk kapacitet på [15-35]\* kiloton men en faktisk årsproduktion på [15-30]\* kiloton förra året, och minskade därmed sin produktionskapacitet för stapelviskos med [15-35]\* kiloton. Lenzing å sin sida genomförde en planerad kapacitetsökning från [130-160]\* till [140-180]\* kiloton i juli 2001. Lenzing räknar med att ytterligare öka kapaciteten till omkring [150-200]\* kiloton senast 2004<sup>110</sup>. Den anmälda koncentrationen skulle därför leda till en eliminering av den enda aktören på stapelviskosmarknaden som under de senaste åren väsentligt ökat sin kapacitet. Ingen tredje part har meddelat kommissionen att den avser att öka kapaciteten i Europa väsentligt inom överskådlig framtid<sup>111</sup>. Däremot kan konkurrenterna tänka sig en kapacitetsökning via "antiflaskhals"-program<sup>112</sup>. En total volym på 15–20 kiloton har uppgivits vara uppnåbar inom en tvåårsperiod<sup>113</sup>.
143. Marknadsaktörerna anser att fabriker med en kapacitet på 30 kiloton eventuellt kommer att anläggas i två länder i mellanöstern. Enligt kommissionen kommer en sådan utbyggnad av kapaciteten i tredje land, beläget utanför EES, att ha liten effekt vad gäller utbudet i EES, möjligen undantaget en viss påverkan på Lenzings och Acordis export till denna region, eftersom det råder en motvilja bland de europeiska kunderna mot att köpa produkter från tillverkare utanför EES (se punkterna 126–127 ovan). Därför kan slutsatsen dras att utbudet i EES troligen kommer att vara fortsatt begränsat, särskilt då det sker en konjunkturberoende ökning av efterfrågan, såsom skedde under 2000.

– *Efterfrågan*

144. Alltsedan 1990 har det rått en relativt stabil efterfrågan på stapelviskos i Västeuropa (se tabell 5 nedan):

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]*

Tabell 5: Efterfrågan på stapelviskos i Västeuropa i kiloton. Källa: anmälände parten

<sup>110</sup> [Hänvisning till ett internt dokument]\*

<sup>111</sup> Se även den anmälände partens personliga mening, vilken framgår i anmälan (s. 60): "De enda företag som kan tänkas anlägga nya stapelviskosfabriker är belägna i Kina och Fjärran Östern."

<sup>112</sup> Med "antiflaskhals" menas avlägsnande av enbart de moment, "flaskhalsar", i det befintliga produktionsförloppet som hindrar produktionen från att öka.

<sup>113</sup> [...]\*

145. Under samma period skedde det en väsentlig förändring i efterfrågan inom EEA från textila produkter till non-wovenprodukter. Förra året utgjorde stapelviskos för textila ändamål [50-60 %]\* av den totala konsumtionen av stapelviskos och stapelviskos för non-wovenändamål [40-50 %]\*, en minskning jämfört med 1991 då stapelviskos för textila ändamål svarade för [60-70 %]\*.
146. Efterfrågan på stapelviskos för textila ändamål har minskat sedan 1970-talet och har dessutom utsatts för betydande och oregelbundna konjunkturmässiga rörelser som medförde variationer på upp till [20-30 %]\* under ett och samma år<sup>114</sup>. Uppgången i konjunkturcykeln varade ungefär [...] år medan hela konjunkturcykeln varade [...] år (toppar [...]\*)<sup>115</sup>. Dessutom är det viktigt att notera att efterfrågan inte minskar inom alla segment av stapelviskos för textila ändamål. [...]\*)<sup>116</sup>.
147. Efterfrågekurvan för stapelviskos för non-wovenändamål å andra sidan är inte cyklisk. Efter en viss nedgång i början av 1990-talet har efterfrågan ökat kontinuerligt sedan 1993 med en årlig ökningstakt på mellan [1-5 %]\* och [10-20 %]\*. Inom non-wovensektorn har ökningen inte varit homogen. Vissa tillämpningsområden, såsom skor och läder<sup>117</sup>, har stagnerat, men andra har blomstrat. Konsumtionen inom EES av stapelviskos för medicinska ändamål<sup>118</sup> ökade med [>100 %]\* mellan 1986 och 1997, och användningen i torkdukar<sup>119</sup> ökade med [> 70 %]\* under samma period; den totala ökningen av efterfrågan på stapelviskos för non-wovenändamål under denna period var [30-40 %]\*.
148. De nuvarande efterfrågetrenderna förväntas generellt sett bestå, det vill säga en viss minskning i konsumtionen av stapelviskos för textila ändamål kommer att motverkas av en ökning av konsumtionen för non-wovenändamål<sup>120</sup>, och textilkonsumtionen kommer att förbli cyklisk<sup>121</sup>.

– *Handeln med tredje land: Exporten överstiger importen*

149. Under 2000 exporterades uppskattningsvis [70-90]\* kiloton stapelviskos till tredje land, den lägsta siffran på flera år, och endast [15-30]\* kiloton importerades till EES ([5-

---

<sup>114</sup> [...]\*)

<sup>115</sup> [Hänvisning till ett internt dokument]\* Ett skäl till de förhållandevis längre nedgångarna är den allmänna nedgången i efterfrågan på stapelviskos för textila ändamål under denna period.

<sup>116</sup> [Hänvisning till ett internt dokument]\*

<sup>117</sup> Stapelviskos används vanligtvis som substrat vid tillverkning av syntetläder.

<sup>118</sup> Till ett stort antal produkter, bland andra kliniska lakan och draperingar, kompresser, fuktiga förband, absorberande förband, munskydd, draglakan, svepningar, sjukhusrockar, hårskydd, förkläden, haklappar, tissor och andra medicinska/kirurgiska kläder.

<sup>119</sup> Våtservetter för personlig hygien, till exempel torkdukar för hushållsbruk och tekniska ändamål samt våtservetter till spädbarn.

<sup>120</sup> Detta bekräftas av ett internt strategidokument som författats på uppdrag av CVC: [...]\*)

<sup>121</sup> Se till exempel följande utdrag ur ett internt strategidokument som författats på uppdrag av CVC: [...]\*)

20]\* kiloton under 1999)<sup>122</sup>, trots att det rådde ett mycket högt kapacitetsutnyttjande under 2000 i Europa, vilket innebar ett gynnsamt läge för företag i tredje land att börja importera till EES. En betydande del av importen kom även från Lenzings och Acordis egna dotterbolag i USA och Indonesien; [...]\*<sup>123</sup>.

150. Data rörande denna imports ursprung finns att tillgå i den statistiska handbok som ges ut av CIRFS (Comité international du rayon et des fibres synthétiques), en branschorganisation för europeiska tillverkare av syntetiska och konstgjorda cellulosa-fibrer. Dessa data berör alla stapelfibrer och tåga av cellulosa och inkluderar därför inte endast stapelviskos, utan även andra produkter, främst stapelfibrer och tåga av lyocell och acetat. Importen av stapelviskos ligger därför på samma nivå eller lägre än de angivna värdena. Enligt CIRFS härstammade endast en bråkdel av importen under 1999 av stapelfibrer och tåga av cellulosa från östasiatiska länder (omkring [<5]\* kiloton)<sup>124</sup>. Det främsta asiatiska exportlandet var Indonesien. Det bör emellertid påpekas att Lenzing är majoritetsägare i SPV, den av de indonesiska stapelviskostillverkarna som har störst tillverkningskapacitet. Importen från Indien, där världens största viskostillverkare, Birla-Grasim-koncernen, har sitt säte, uppgick till knappa [<2]\* kiloton: samma obetydliga mängd importerades från Taiwan, där den tredje största stapelviskostillverkaren, FCFC, har sitt säte. De östasiatiska tillverkarna tycks för närvarande inte kunna exportera några större mängder stapelviskos till EES, eftersom de europeiska kunderna har en skeptisk inställning till dessa produkter (se punkterna 126–127 ovan). De europeiska konkurrenterna förväntar sig inte någon stor ökning av importen från Östasien även om priserna skulle öka med 5–10 %<sup>125</sup>.
151. Störst import skedde från USA (omkring [<20]\* kiloton), där Lenzing och Acordis själva stod för den enda tillverkningen av stapelviskos, och från Östeuropa, inklusive Ryssland ([<10]\* kiloton)<sup>126</sup>. De måste påpekas att varken konkurrenter eller kunder betraktar importen från Östeuropa som tillförlitlig när det gäller kvalitet. I kommissionens marknadsundersökning uppgavs av vissa kunder att import skett från det tjeckiska företaget Spolana under tidigare år, men detta företag lade ned tillverkningen av stapelviskos i början av 2000. Den enda kund i kommissionens marknadsundersökning som uppgav import från ett annat företag än Lenzing och Acordis under 2000 hade haft viss import från en serbisk tillverkare; det bör emellertid påpekas att denna kund inte var i behov av stapelviskos av högsta kvalitet.

---

<sup>122</sup> Uppskattningar från den anmälade parten. En konkurrent uppskattar importen under 2000 till knappt 17 kiloton. Som nämns ovan anges i utkastet till anmälan (s. 44) av den 20 mars 2001 följande siffror för 1995–2000: [samtliga < 10 %]\*.

<sup>123</sup> [Hänvisning till ett internt dokument]\*

<sup>124</sup> CIRFS: Information on man-made fibres, 37:e utgåvan, 2000 (nedan "CIRFS:s handbok 2000"), s. 118 och följande. Det bör noteras att CIRFS:s handbok 2000 innehåller siffror för alla stapelfibrer och tåga framställda av cellulosa och därför även omfattar lyocell.

<sup>125</sup> Kapacitetsutnyttjandet i Asien var, såsom påpekats i anmälan (s. 53), [...]\* % under 2000. Till skillnad från den anmälade parten anser inte kommissionen att detta tyder på någon betydande reservkapacitet.

<sup>126</sup> CIRFS:s handbok 2000, s. 118 och följande.



152. Parterna tillhandahåller i sitt svar kompletterande information om import till Västeuropa av stapelviskos och tåga under 1999 och 2000 (och utesluter därigenom andra cellulosa-fibrer och lägger till mer kompletta uppgifter för år 2000)<sup>127</sup>.
153. Kommissionen har beaktat dessa kompletterande data men vidhåller att den ursprungliga analysen är korrekt. De tillhandahållna data kompletterare, snarare än motsäger, de uppgifter som anges i punkterna 149–151 ovan och bekräftar riktigheten av kommissionens slutsats utifrån dessa uppgifter. De kompletterande uppgifterna visar att importen från Östeuropa till Västeuropa under 2000 (då det rådde kapacitetsbrist i Västeuropa) inte ökade, utan tvärtom föll något jämfört med 1999, och att importen svarade för knappa [ $<5\%$ ]\* av Västeuropas efterfrågan under 2000.
154. Importen från Asien under 2000 låg på ungefär samma nivå, med över en tredjedel från Indonesien (se anmärkningar rörande koncernintern handel och Lenzings fabrik i Indonesien i punkterna 150 och 164). Importen från USA (där Lenzing och Acordis själva är ensamma tillverkare) översteg importen från Taiwan( FCFC). I parternas svar anges importen från vardera landet uppgå till omkring [ $<2\%$ ]\* av den totala efterfrågan<sup>128</sup>. Importen från Indien (Birla) understeg [ $1\%$ ]\* av Västeuropas efterfrågan under 2000<sup>129</sup>. Den totala importökningen (USA och Indonesien undantagna) under ett år då det rådde brist i utbudet uppgick enligt parterna endast till [ $<5\%$ ]\* av efterfrågan i Västeuropa. Detta bekräftar kommissionens slutsats att sannolikheten är låg att det kommer att ske en betydande ökning av importen av stapelviskos till Västeuropa.

– *Kapacitetsutnyttjande*

155. Enligt information som kommissionen erhållit både från parterna och från deras konkurrenter är kapacitetsutnyttjandet inom stapelviskossektorn högt och uppgick under 2000 till nästan  $100\%$ <sup>130</sup>. Kapacitetsutnyttjandet i Acordis och Lenzings fabriker var så gott som maximalt och de europeiska konkurrenternas endast något lägre. Det proformakapacitetsutnyttjande på mellan  $85\%$  och  $95\%$  för 2000 som uppgivits av konkurrenterna bör ses mot bakgrund av de tekniska aspekter som kännetecknar viskosproduktionen. De måste vara lägre än det teoretiska maximiutnyttjandet på grund av den tidsåtgång som krävs för tekniskt underhåll och växlingar i produktionen mellan olika stapelviskosmaterial, och de antyder sålunda ett defactokapacitetsutnyttjande på nästan  $100\%$ . Kapacitetsutnyttjandet 1999 var lägre<sup>131</sup> de första sex månaderna.

---

<sup>127</sup> I punkt 2.21.

<sup>128</sup> Kommissionen anser att den uppgivna kvantiteten i parternas svar rörande importen från USA är för lågt angiven. Den överensstämmer inte med tidigare uppgifter som tillhandahållits av parterna rörande exporten till Västeuropa från deras fabriker i USA (svar på kommissionens begäran om upplysningar av den 7 juni 2001).

<sup>129</sup> När det gäller anmärkningarna i parternas svar (i punkt 2.25) och i Bank Austrias svar på meddelandet om invändningar rörande den ökande importen till Turkiet från den indiska Birla Grasim-koncernen under 2000, se kommissionens anmärkningar rörande Birlas och Lenzings vedergällningsstrategier i punkt 175 nedan.

<sup>130</sup> [Hänvisning till ett konfidentiellt uttalande och ett internt dokument]\* .

<sup>131</sup> Från konkurrenterna uppges ett utnyttjande på mellan  $74\%$  och  $88\%$ , medan data från CIRFS som bifogats anmälan anger ett branschgenomsnitt på [ $>80\%$ ]\*.

156. Kapacitetsutnyttjandet är en mycket viktig faktor för vinstskapande eftersom viskostillverkningen består av relativt komplicerade kemiska processer som kräver ett stort antal produktionssteg. Tillverkningsprocessen är även potentiellt förorenande och kräver därför stora investeringar i miljöteknik, särskilt i regioner såsom EES där miljöskyddskraven är höga, vilket gäller i ännu högre grad om anläggningen av eventuella nya fabriker eller utbyggnaden av befintliga faktorer<sup>132</sup>.

#### – *Investerings- och tillverkningskostnader*

157. Investeringarna i anläggningar är stora. Den anmälade parten har uppskattat kostnaden för anläggningen av en ny fabrik i EES med en kapacitet på 20, 30 respektive 40 kiloton om året uppgår till omkring [samtliga 80-150]\* miljoner euro; denna kostnad omfattar inte kostnaderna i samband med reglering av utsläpp. För att öka produktionen i en befintlig fabrik krävs investeringar på uppskattningsvis [<25]\*- [<40]\* miljoner euro för en kapacitetsökning på 20 kiloton om året. Kostnaden för avlägsnande av "flaskhalsar", det vill säga kostnader för avlägsnande av enbart de moment i en fabriks produktionsförloppet som hindrar produktionen från att öka, har uppskattats till knappt [<15]\* miljoner euro.

158. Därutöver beror den procentuella storleken av fasta och rörliga kostnader i stor utsträckning på faktorer såsom avskrivningar (fabrikens ålder och investeringar som nyligen gjorts), arbetskraftskostnader och råmaterialkostnader. De fasta kostnaderna uppgick till [...%]\*- [...%]\* av de totala tillverkningskostnaderna för Acordis europeiska fabriker. Lenzings andel fasta kostnader (av de totala kostnaderna) är betydligt högre. Lenzings fabrik omfattar en integrerad dissolvingmassafabrik, som gör företaget oberoende av de volatila priserna på dissolvingmassa<sup>133</sup>, och Lenzings situation skiljer sig därför från Acordis. Inte endast kostnaderna för massa förväntas stiga, utan även priserna på koldisulfid<sup>134</sup>, energi<sup>135</sup> och karbonkaustiksoda, eftersom kaustiksoda som påverkar de rörliga kostnaderna<sup>136</sup> är en biprodukt från PVC-tillverkningen som är på nedgång.

#### *b) Stapelviskosvara*

##### – *Marknadsandelar*

159. När det gäller marknaden för stapelviskosvara, som svarar för ungefär [70-75 %]\* av den sammanlagda efterfrågan på stapelviskos i EES (uppskattade storlek på marknaden för stapelviskosvara under 2000: [mellan 205 och 215] kiloton), är parternas gemensamma marknadsandel i EES [50-60 %]\* (Lenzing mellan [35-45]\* %, Acordis [mellan [15-

---

<sup>132</sup> Miljöhänsyn är emellertid inte begränsade till Europa. Det finska företaget Säteri Oys indonesiska moderbolag, PT Inti Indorayon, tvingades stänga en (nyligen anlagd) fabrik i Indonesien i maj 2000 på uppfordran av den indonesiska staten på grund av olösta miljöskyddsfrågor. Fabriken är fortfarande stängd.

<sup>133</sup> Massapriserna svarade för [...]\* % av de totala tillverkningskostnaderna i Acordis' europeiska fabriker under 2000.

<sup>134</sup> [...]\* % enligt Acordis.

<sup>135</sup> [...]\* % enligt Acordis.

<sup>136</sup> [...]\* % enligt Acordis.

25]\* %, och deras tre konkurrenter långt efter med respektive [mellan 19 och 21] % (Säteri i Finland), [mellan 8 och 10] % (SNIACE i Spanien) och [mellan 5 och 7] % (Svenska Rayon i Sverige)). Importen uppgick till omkring [5-10 %]\* under 2000<sup>137</sup>.

160. Trots Lenzings höga marknadsandel råder det enligt kommissionens marknadsundersökning i dag en konkurrens inom EES på marknaden för stapelviskosvara. En väsentlig del av denna konkurrens äger emellertid rum mellan Lenzing och Acordis, de två främsta aktörerna och konkurrenterna inom EES på marknaden för stapelviskosvara<sup>138</sup>. Om den anmälda transaktionen genomförs kommer denna konkurrens att elimineras. Den nya enheten kommer att kunna agera oberoende av följande skäl:

– *Den nya enheten kommer att kunna kontrollera produktionskapaciteten (och i sista hand priserna)*

161. Den anmälda koncentration kommer att eliminera Lenzing, den enda stapelviskostillverkaren i Europa som ökade sin produktionskapacitet under en trend av minskande produktionskapacitet (se punkterna 140–143 ovan).

162. De interna strategidokument som lagts fram inför CVC:s styrelse bestyrker att [...] <sup>139</sup>

Efter sammanslagningen skulle den nya enheten kontrollera en betydande del av den totala kapaciteten, och det skulle finnas ett incitament att skapa ett utbudsunderskott i syfte att behålla en hög prisnivå. Strategin att skära kostnader genom en kapacitetsminskning skulle kunna kompletteras med att behålla en viss reservkapacitet för att möjliggöra för parterna att motverka eventuella reaktioner från konkurrenterna eller förhindra att nya konkurrenter gör inträde på marknaden<sup>140</sup>. En mycket stor andel av kunderna har svarat att de förväntar sig antingen en prisökning efter den anmälda transaktionen eller i bästa fall att den höga prisnivån under de senaste två åren kommer att bestå om sammanslagningen äger rum, medan merparten förutsåg en prissänkning om sammanslagningen inte ägde rum<sup>141</sup>.

163. Det bör emellertid noteras att förvärvet av Lenzingfabriken ger CVC ett strategiskt alternativ, som vid behov skulle kunna komplettera strategin ovan. Som nämnts tidigare är Lenzing den enda europeiska stapelviskostillverkaren som har ökat sin produktionskapacitet, trots den gemensamma trenden av kapacitetsminskningar. Särskilt i tider av låg efterfrågan har Lenzing agerat prisbrytare och erövrat marknadsandelar. Denna strategi, att offra marginaler till förmån för volym, återspeglar Lenzings unika

---

<sup>137</sup> Uppskattningarna grundas på tillverknings- och försäljningsdata som parterna och konkurrenterna inkommit med. För att ömsesidig diskretion, även mellan parterna i koncentrationen, skall behållas, avslöjas inte de exakta procentsatser som tagits fram utifrån dessa data.

<sup>138</sup> Detta stämmer även om Säteris marknadsandel är större än Acordis' på marknaden för stapelviskosvara, eftersom kunderna har betonat att Lenzing och Acordis erbjuder den högsta kvaliteten och är verksamma inom alla segment inom marknaden för stapelviskosvara (se punkt 171 nedan).

<sup>139</sup> [Hänvisning till ett internt dokument]\*.

<sup>140</sup> Samma effekt kan uppnås på kort sikt genom att minska produktionsvolymen utan att minska kapaciteten. På grund av de fasta kostnadernas tendens att ligga kvar på samma nivå är emellertid denna strategi eventuellt inte hållbar på medellång till lång sikt.

<sup>141</sup> Orsaken till detta kan vara den cykliska karaktären hos konsumtionen av stapelviskos för textila ändamål, som nådde en topp under 2000. (Se punkterna 144 och 146.)

kostnadsstruktur. Lenzing är en integrerad fabrik med egen produktion av dissolvingmassa, är därför inte känslig för variationer i priset på trämassa men har i gengäld högre andel fasta kostnader än andra stapelviskostillverkare. På grund av de höga fasta kostnaderna är volymen avgörande och viktigare än priset. Lenzing kan öka sina försäljningsvolymerna med lägre marginalkostnader än konkurrenterna<sup>142</sup>. Det är därför att förvänta att Lenzings kapacitetsutnyttjande är maximalt och att de andra fabrikerna, såsom Acordis fabrik i Kelheim, som har en högre andel rörliga kostnader, fick tjäna som extrakapacitet och endast utnyttjades vid behov.

164. Dessutom kommer den nya enheten att ha en betydande "extrakapacitet" det vill säga den kommer att kunna importera stapelviskosvara från Lenzings dotterbolag i Indonesien och från Lenzings amerikanska fabrik, LFC, i Lowland, Tennessee (koncernintern försäljning). Detta ägde rum redan under 2000, då Lenzing importerade betydande mängder från sin amerikanska fabrik och från dotterbolaget i Indonesien, och denna import var flera gånger högre än under 1999<sup>143</sup>. Det bör påpekas att en sådan koncernintern försäljning även fortsättningsvis kommer att kunna ske från Indonesien. Den nya enheten kommer att kunna tillämpa maximalt kapacitetsutnyttjande i Lenzing och använda Lenzings fabrik i Indonesien (och i ett senare skede även fabriken i USA)<sup>144</sup> som "extrakapacitet" Om det skulle visa sig otillräckligt att minska utbudet under perioder av låg efterfrågan, kan Acordis/Kelheim, vars procentuella andel rörliga kostnader är betydligt högre än Lenzings, utnyttjas som en andra "reservkapacitet" för tillverkning av stapelviskosvara. Den nya enheten kommer följaktligen att ha det strategiska alternativet att när som helst öka försäljningen i EES i syfte att avskräcka konkurrenter från att inte följa pris- och försäljningsstrategin.
165. Den nya enheten kommer således att ha två alternativa strategier: [...] \* reducera kapaciteten kan vid behov kompletteras av en strategi att flytta över tillverkningen till Lenzings fabrik, samt eventuellt bygga ut fabriken ytterligare. Det sistnämnda alternativet kan användas för att hindra konkurrenter från att erövra marknadsandelar. Om det sker en nedgång i marknaden skulle den nya enheten följaktligen ha de bästa förutsättningarna att möta denna nedgång. Enheten skulle antingen kunna besluta sig för att behålla höga en hög försäljningsvolym, minska marginalerna och erövra marknadsandelar (det vill säga Lenzings strategi fram tills nu), eller minska försäljningsvolymen och behålla en hög prisnivå. Konkurrenterna skulle inte ha möjlighet att möta den förstnämnda strategin och skulle uppmuntras att stödja den sistnämnda.
166. Parterna hävdar i sitt svar<sup>145</sup> att den nya enhetens ekonomiska incitament beskrivs felaktigt i kommissionens meddelande om invändningar. Enligt parterna tvingas stapelviskostillverkarna till ett maximalt kapacitetsutnyttjande för att de fasta

---

<sup>142</sup> [Hänvisning till ett internt dokument]\*.

<sup>143</sup> Dessa siffror för 2000 bekräftas av ett internt strategidokument som sammanställts för CVC: [...] \*.

<sup>144</sup> Beträffande utbudet i USA: Kapacitetsutnyttjandet i både Acordis' och Lenzings amerikanska fabriker var mycket lågt (totalt [...] \* % 1999). [...] \* Den nya enheten skulle planera en kapacitetsökning i Lowland, Tennessee med [...] \* % (från omkring [...] \* kiloton). Lenzings fabrik i Lowland skulle därför helt kunna tillgodose efterfrågan i USA under 2002 med endast en obetydlig ökning av importen. Trots nedläggningen nyligen av Acordis' fabrik i Mobile, Alabama, skulle följaktligen även en extrakapacitet i Lenzings amerikanska fabriker göras tillgänglig från och med 2003, i fall av en ytterligare minskning i den amerikanska konsumtionen eller en ökning av importen till USA. [...] \*.

<sup>145</sup> I punkt 2.31 och följande.

kostnaderna skall kunna täckas. CVC:s avsikt är enligt svaret att öka kapaciteten både i Lenzing och Acordis-Kelheim samt utnyttja den maximalt.

167. Kommissionen finner emellertid inte parternas argument övertygande, utan vidhåller sin analys. Den nya enhetens nuvarande avsikter att minska eller öka produktionskapaciteten är inte av avgörande betydelse för konkurrensbedömningen i det aktuella fallet. Avgörande är enligt kommissionen är det faktum att den nya enheten har tillräckligt stor ekonomisk styrka att implementera olika strategiska alternativ, av vilket framgår dess förmåga att agera oberoende av dess konkurrenter och kunder.
168. Beträffande parternas argument att stapelviskostillverkarna inte har något annat val än att utnyttja kapaciteten i fabriken maximalt för att kunna täcka de fasta kostnaderna, påpekar kommissionen att efterfrågan på stapelviskos för textila ändamål kännetecknas av starka konjunkturmässiga variationer (se punkt 146 ovan). Vid en cykliskt betingad nedgång i efterfrågan kommer det nästan oundvikligen att uppstå en överkapacitet. Parterna har dessutom upprepade gånger uttalat att de även förväntar sig en långsiktig efterfrågeminskning i Västeuropa, något som också skulle medföra en överkapacitet. I fall av en sådan minskning har den nya enheten tack vare sin starka ställning möjlighet att minska tillverkningskostnaden i syfte att behålla det höga prisläget, vilket samtidigt skulle utgöra en signal till konkurrenterna, och denna minskning skulle inte med framgång kunna mötas av konkurrenterna (se punkterna 170–172 ovan). Enhetens starka ställning utgör därför ett viktigt element i parternas förmåga att agera oberoende av dess konkurrenter och kunder.
169. Kommissionen hävdar därför att den nya enheten i båda de scenarier som beskrivit ovan kommer att ha möjlighet att agera oberoende av dess konkurrenter och kunder av följande skäl:

– *Konkurrenterna kommer troligen att agera "pristagare"*

170. Av marknadsundersökningen framgår att konkurrenterna, vars totala kapacitet grovt räknat motsvarar Lenzings kapacitetsökning under det innevarande året, i bästa fall har högst begränsade möjligheter att öka sin kapacitet under de kommande två åren (se punkterna 140–143 och tabell 4 ovan). Även om de genomförde en kapacitetsökning skulle den totala ökningen grovt räknat motsvara, eller eventuellt något överstiga, kapacitetsminskningen i samband med Acordis nedläggning av fabriken i Grimsby (Förenade kungariket). En konkurrent uppger även att den hoppas kunna öka exporten till NAFTA-området till följd av Acordis nedläggning av fabriken i USA<sup>146</sup>. Denna överkapacitet kommer därför till viss del att sugas upp av det vakuum som uppstått i USA och kommer därför inte att medföra några förändringar i Europa.
171. Kommissionens marknadsundersökning tyder dessutom inte på att Acordis och Lenzings europeiska konkurrenter kommer att inrikta verksamheten mot marknaden för stapelviskosvara. De mindre konkurrenterna kan till exempel inte erbjuda hela skalan av produkter av stapelviskosvara. Den första ombesörjer högst begränsade leveranser till spinnallsegmentet (se fotnot 67 ovan), den andra har ingen möjlighet att ombesörja någon leverans av viskos för hygienändamål och medicinska ändamål, den tredje har endast en mycket liten försäljning i textilsegmentet och har medgett att någon konkurrens med Acordis och Lenzing på detta område inte är möjlig. Kunderna

---

<sup>146</sup> Se fotnot 144 ovan.

tillhörande bomullspinnsegmentet av marknaden för stapelviskos har uttryckt oro över kvaliteten på de produkter som tillhandahålls av konkurrenterna<sup>147</sup>.

172. Om den nya enheten genomför en kapacitetsminskning kommer konkurrenterna därför först att försöka erövra de "gratis" marknadsandelar som uppstår, och sedan snarare stödja än motverka den nya enhetens höjprisstrategi, och därigenom agera "pristagare". Deras begränsade reservkapacitet tillåter dem inte att med framgång försöka erövra marknadsandelar, utan kommer tvärtom att utgöra ett incitament att utnyttja de högre priserna.

– *Inget nytt inträde på marknaden*

173. Av ovan angivna skäl (se punkt 157) är nya företag som gör inträde på marknaden för stapelviskosvara kapitalintensiva, och därför kan inget nytt inträde på marknaden förväntas ske inom EES på kort eller medellång sikt. Denna åsikt uttrycktes av samtliga konkurrenter och av den anmälade parten.

– *Det kommer troligen inte att ske någon väsentlig ökning av importen*

174. Importen av stapelviskosvara från tredje land uppskattades till omkring [ $<10$ ] \* %. En del av denna import skedde från Lenzings och Acordis egna dotterbolag i USA och Indonesien, och den faktiska importen från tredje land är därför ännu lägre (se punkterna 140–143 ovan). Det är inte troligt att det kommer att ske någon väsentlig ökning av importen från tredje land. Enligt kommissionens marknadsundersökning råder det en stark motvilja bland EES-kunderna mot att köpa viskos från tillverkare utanför EES (se punkterna 126 och 127 ovan). Inte heller parternas konkurrenter förväntar sig någon märkbar ökning av importen.

175. Parternas starka ställning gör det tvärtom möjligt att hindra tillverkare från tredje land från att träda in på EES-marknaden. [...] \*<sup>148</sup> Dessutom kommer den asiatiska kapaciteten enligt prognoserna att förbli oförändrad och till och med minska på lång sikt<sup>149</sup>.

176. Konkurrenstrycket från importen kan därför inte anses vara tillräckligt stort för att uppväga den nya enhetens starka ställning.

– *Otillräckligt konkurrenstryck genom koncernintern konkurrens*

177. Det är lämpligt att definiera skilda produktmarknader, men det kan även råda en viss utbytbarhet mellan fibrer som tillhör angränsande produktmarknader. Om den nya enheten väsentligt höjer priserna på stapelviskosvara, kan det förväntas att köparna i åtminstone begränsad utsträckning gå över till andra fibrer, trots skillnaderna i prestanda

---

<sup>147</sup> "OE-spinnerierna" (de spinnerier som tillämpar "open end"-spinnsteknik) har till exempel angett att de behöver en fiber med hög dragspänning, vilket inte samtliga leverantörer på marknaden kan erbjuda.

<sup>148</sup> [Hänvisning till ett internt dokument]\*.

<sup>149</sup> Detta bekräftas av ett internt strategidokument som sammanställts för CVC: [...] \*.

och estetiska egenskaper<sup>150</sup>. Den anmälände parten hävdar därför att denna "fiberinterna konkurrens" i tillräcklig hög grad skulle begränsa den nya enhetens konkurrenskraft.

178. Det finns ett flertal olika tillämpningsområden där det sker en överlappning i fråga om användning av stapelviskos och andra fibrer, trots att det inte rör sig om substitut. Överlappningen sker främst i fråga om polyester men även i fråga om andra fibrer, och den är mer påtaglig på det textila området än på non-wovenområdet. Det bör även noteras att stapelviskos, både för textila och non-wovenändamål, oftast inte används i ren form utan i blandningar.
179. I fall av en ökning av priset på stapelviskos med 5–10 % skulle emellertid enligt marknadsundersökningen mycket få kunder i minska sin stapelviskoskonsumtion i sina produkter eller verksamhetsområden med mer än 10 %, medan majoriteten svarade att de inte skulle minska sin stapelviskoskonsumtion eller att de skulle minska den med mindre än 10 %. Denna uppfattning, som tyder på att relativpriserna utövar ett otillräckligt konkurrenstryck på fiberförsäljningen, styrks från annat håll, nämligen i en utredning som lagts fram inför den europeiska branschorganisationen CIRFS med titeln " Myths and Realities of Interfibre Competition". Slutsatsen i denna utredning är att "det inte är troligt att en sådan konkurrens kommer att utgå ifrån relativpriser annat än vid en mycket stor förändring (åtminstone över 20 %) av priset på en given fiber relativt en konkurrerande fiber"<sup>151</sup>. Av denna anledning anser inte kommissionen den begränsade bytespotential som uppges av kunderna tillräcklig för att dra slutsatsen att den nya enhetens förmåga att agera oberoende skulle begränsas i någon märkbar utsträckning.
180. Såsom förklaras ovan (i punkterna 161–165) skulle den nya enheten dessutom kunna justera sin tillverkning och försäljning av stapelviskos inom EES på ett effektivare och mer vinstgivande sätt än dess konkurrenter. Den nya enheten skulle därför i mindre utsträckning påverkas av den minskning av försäljningsvolymen som förutses inträffa i händelse av en ökning av priset på stapelviskosvara. För det första skulle dess konkurrenter få svårt att konkurrera om marknadsandelarna på en krympande marknad, särskilt med tanke på att skalfördelarna på marknaden för stapelviskosvara är betydande. För det andra skulle den nya enheten bli den enda aktören på marknaden som skulle kunna kontrollera denna utveckling via sin starka ställning som prissättare. Den nya enheten skulle därför kunna invänta det mest gynnsamma ögonblicket för en anpassning av den egna verksamheten till en minskning av marknadsvolymen.
181. Slutligen, eftersom den anmälände parten är verksam inom samtliga segment av marknaden för stapelviskosvara skulle den kunna tillämpa prisdiskriminering av kunder i enskilda, lätt identifierbara segment (till exempel bomullsspinning, ullspinning, stapelvarutillverkning med specialisering inom produkter för medicinska ändamål och inom hygienprodukter samt andra som är verksamma inom detta marknadssegment) eller av enskilda kunder. [...]\*<sup>152</sup>. De konkurrenter som inte fogar sig i den nya enhetens

---

<sup>150</sup> Se kommissionens beslut av den 19 december 1991 i ärende nr IV/M.113 – Courtaulds/Snia (punkterna 14 och 26).

<sup>151</sup> D. Morris, Comité International de la Rayonne et des Fibres Synthétiques: Myths and Realities of Interfibre Competition, utredning framlagd vid: International Wool Textile Organisation, 65<sup>th</sup> International Wool Conference, Kapstaden, Sydafrika, april 1996. När det gäller vilka faktorer som är avgörande för den fiberinterna konkurrensen sägs följande i denna utredning: "i realiteten tycks förändringar i slutanvändningen, innovation och konsumentpreferenser vara de främsta orsakerna till byte av fibrer, inte relativa prisskillnader."

<sup>152</sup> [...]\*.

prisstrategi skulle kunna avskräckas genom hot om vedergällning, antingen inom särskilda segment inom marknaden för stapelviskosvara eller på marknader för specialfibrer med högre vinstmarginaler. Såsom angivits tidigare är vedergällningar möjliga eftersom den nya enheten kommer att förfoga över ett brett utbud produkter inom de olika stapelviskosmarknaderna och eftersom dess potential rörande teknik- och produktinnovation är större<sup>153154</sup>.

– *Otillräcklig begränsning av konkurrenskraften på grund av ökad import längre fram i produktionskedjan av färdigvaror av stapelviskos*

182. Den anmälade parten hävdar dessutom att hotet från en ökad import längre fram i produktionskedjan av färdigvaror av stapelviskos (till exempel garn, tyg, kläder) på ett effektivt sätt borde begränsa den nya enhetens konkurrenskraft<sup>155</sup>.
183. Först och främst bör det påpekas att det råder ett handelsöverskott i EES<sup>156</sup> när det gäller tygvara tillverkad av viskos och viskosblandningar, trots det kraftiga underskottet i handelsbalansen på området för kläder (nettoimporten av kläder svarar för 44 % av konsumtionen i EES), och trots underskottet i handelsbalansen för spinn garn av ren viskos och viskosblandningar (nettoimporten svarade för 16 % av garnkonsumtionen i EES)<sup>157</sup>. Utifrån dessa siffror kan slutsatsen dras att stapelviskos (och stapelviskostyg) är särskilt viktiga för den europeiska textilindustrin under den pågående omstruktureringen och inte nödvändigtvis följer den påstådda nedåtgående trenden inom den europeiska textilindustrin i sin helhet<sup>158</sup>. Även under antagandet att det i förlängningen av det pågående skifte från textila till non-woventillämpningar som anges i punkt 145 skulle kunna ske en minskning av efterfrågan på stapelviskosvara för textila ändamål inom EES, skulle detta skifte endast leda till att den risk för import längre fram i produktionskedjan av textilprodukter som parterna står ytterligare minskas, samtidigt som den risk är betydligt mindre för non-wovenprodukter<sup>159</sup>.

---

<sup>153</sup> Det bör noteras att Lenzing för närvarande är det företag som investerar störst belopp i forskning och utveckling (FoU) på stapelviskosområdet [...]\*.

<sup>154</sup> Av de skäl som angivits i denna punkt och i punkt 171 skulle den nya enhetens konkurrenskraft inte minska om produktmarknaderna definierades mer snävt än stapelviskosvara.

<sup>155</sup> Se även kommissionens beslut 93/9/EEG av den 30 september 1992 i ärende nr IV/M.214 – DuPont/ICI, EGT L 7, 13.1.1993, s. 13 (punkt 45 och följande).

<sup>156</sup> Den anmälade parten anger att den redovisade ett överskott i handeln med viskos (ren och blandad) på 5 % under 2000.

<sup>157</sup> Dessa siffror bekräftas av CIRFS:s handbok, där handelsbalansen för stapelfibrer och tåga av viskos för textila ändamål anges till [<20]\* kiloton 1999, men handelsbalansen för samtliga konstfibrer uppgick till minus [600-700]\* kiloton.

<sup>158</sup> Ett dokument från CIRFS tyder på en möjlig generell tillväxt i efterfrågan på textilprodukter i EES som motverkar den negativa effekt som den ökande nettoimporten av textilier och kläder har på industrikonsumtionen av fibrer inom EES. (D. Morris, Comité International de la Rayonne et des Fibres Synthétiques: Myths and Realities of Interfibre Competition, april 1996, tabell 4)

<sup>159</sup> Under 1999 skedde inte mindre än 33,8 % av världsproduktionen av non-wovenprodukter i Västeuropa, medan något under 30 % skedde utanför USA (där Lenzing nu är den enda stapelviskostillverkaren) och Västeuropa. (Källa: EDANA, <http://www.vliesstoffe.org/nonwovens/statistics.html>)



184. Parterna hävdar i sitt svar<sup>160</sup> att kommissionen överdriver betydelsen av handelsöverskottet i EES i fråga om fibrer och tyg av viskos.
185. Kommissionen vidhåller emellertid sin slutsats att stapelfibrer och stapelfiberprodukter är av avgörande betydelse för den europeiska textilindustrin. Kommissionen påpekar att parternas svar inte vederlägger slutsatsen som sådan. Visserligen omfattar inte parternas egna beräkningar stapelviskoshandeln med tredje land, men detta motbevisar inte bakomliggande fakta att nettohandelsunderskottet i EES för färdigvaror av stapelviskos är betydligt lägre än nettohandelsunderskottet i EES för produkter tillverkade av bomull och polyester.
186. För det andra kan ett påpekande liknande det rörande den fiberinterna konkurrensen göras i detta sammanhang. Såsom förklarats ovan (se punkt 180) skulle en minskning i försäljningsvolymen av stapelviskosvara påverka den nya enheten i mindre utsträckning än andra tillverkare och skulle således inte hota dess ledande ställning på marknaden för stapelviskosvara. Ett ytterligare skäl till dess konkurrensfördel finns att söka i det faktum att verksamheten omfattar flera geografiska marknader; dess dotterbolag i tredje länder, särskilt i Fjärran Östern (Lenzings dotterbolag i Indonesien) och i NAFTA-länderna (Lenzings fabrik i USA), skulle således i viss utsträckning dra fördel finansiellt av ett utträde ur EES av företag längre fram i produktionskedjan verksamma inom andra marknader, medan den nya enheten samtidigt skulle bibehålla sin dominans (och vinster), även i en krympande marknad för stapelviskosvara i EES<sup>161</sup>.

– *Otillräckligt konkurrenstryck från fiberintern konkurrens längre fram i produktionskedjan*

187. Parterna hävdar i sitt svar<sup>162</sup> att kommissionen i meddelandet om invändningar konsekvent bortser från konkurrenstrycket från konkurrensen längre fram i produktionskedjan (både från andra fibrer och från leverantörer utanför Västeuropa) och anser det viktigt att notera att mycket få kunder längre fram i produktionskedjan har inkommit med svar, vilket enligt parterna skulle tyda på att de inte hyser någon större oro eller ens har något intresse för denna transaktion. Den anmälade parten hävdar i sitt svar att kommissionen inte fäster tillräckligt stor vikt vid den effekt som konkurrensen längre fram i produktionskedjan har på parternas handlande, och att detta även kommer till uttryck i samband med diskussionen rörande byte mellan fibrer, där kommissionen inte inkluderar de kunder som uppger att de skulle minska eller upphöra med tillverkningen i fall av en ökning av priset på stapelviskos med 5–10 %. Sådana minskningar i köpt volym har enligt den anmälade parten en direkt effekt på parternas vinst och följaktligen på deras incitamentet att höja priserna, och byten till andra fibrer bland kunderna har samma effekt.
188. Kommissionen finner emellertid inte dessa argument övertygande. För det första erinrar kommissionen om att den anser konkurrenstrycket från leverantörer utanför Västeuropa vara obetydligt (se punkterna 174–176).

---

<sup>160</sup> I punkt 2.23.

<sup>161</sup> I viss utsträckning skulle en sådant utträde även äga rum i områden såsom Västeuropa, Turkiet och andra Medelhavsländer utanför EES, där Acordis och Lenzing är huvudleverantörer av stapelviskosvara genom export från fabriker i EES.

<sup>162</sup> I punkt 2.13

189. För det andra kan inte fiberintern konkurrens längre fram i produktionskedjan anses utgöra något relevant konkurrenstryck, eftersom vare sig konkurrenterna eller de direkta kunderna kunde uppskatta denna effekt. Inte ens kunderna längre fram i produktionskedjan kunde uppskatta hur stor denna effekt var. Vidare tar kommissionens analys av korspriselasticiteter (i punkterna 75 och 76) explicit hänsyn till tidigare fiberintern konkurrens längre fram i produktionskedjan. Dessutom tillfrågades parternas kunder uttryckligen i kommissionens Fas I-enkät om de *eller deras kunder* skulle byta till andra fibrer i fall av en liten men bestående prisökning på 5–10 %. Svaren antydde att ett byte under sådana omständigheter endast skulle omfatta omkring 6–13 %<sup>163</sup> av försäljningsvolymen av stapelviskos.
190. För det tredje, när det gäller utvärderingen av svaren från de kunder som uppgav att de skulle minska eller upphöra med tillverkningen av stapelviskosbaserade produkter i fall av en liten men märkbar, bestående prisökning, förnekar inte kommissionen att ett sådant beteende från kunderna kan sägas utgöra ett konkurrenstryck på en hypotetisk dominerande aktör på denna marknad. De kunder som upphör med (eller minskar) tillverkningen av stapelviskosbaserade produkter kommer även att ta viss hänsyn till den förväntade minskningen av efterfrågan längre fram i produktionskedjan på grund av dessa prisökningar. Kommissionen tillfrågade därför kunderna (i Fas II-enkäten) om de skulle upphöra med tillverkningen<sup>164</sup>. Resultatet av enkäten var att endast omkring 7 % av parternas försäljningsvolym av stapelviskosvara skulle påverkas i fall av en prisökning på 10 %. Kommissionen anser denna påverkan vara högst otillräcklig för att på ett effektivt sätt begränsa ett eventuellt framtida konkurrensbegränsande uppförande från en dominerande marknadsaktör som är verksam inom stapelviskosvara<sup>165</sup>.
191. Slutligen, det faktum att svarsfrekvensen på kommissionens enkät är lägre bland kunderna längre fram i produktionskedjan innebär inte nödvändigtvis att de som inte inkom med något svar inte kände någon större oro över den anmälda transaktionen och ansåg att parternas konkurrenskraft skulle begränsas på ett effektivt sätt av fiberintern konkurrens längre fram i produktionskedjan. Det bör påpekas att dessa kunder längre fram i produktionskedjan påverkas i lägre utsträckning än parternas direkta kunder av en eventuell ökning i priset på stapelfibrer framställda ur cellulosa. Inverkan av en sådan prisökning försvagas längre fram i produktionskedjan eftersom fibervärdet i ett klädesplagg uppskattas till under 5 %<sup>166</sup>. Följaktligen krävs det troligen stora

---

<sup>163</sup> 6,6 % vid en prisökning med 5 %, 12,7 % vid en prisökning på 10 %. Det bör noteras att svarsfrekvensen på detta enkät var synnerligen högt och att de kunder som besvarade formulärets frågor svarar för mer än två tredjedelar av parternas försäljningsvolym inom EES.

<sup>164</sup> De kunder som ansåg sig delvis komma att upphöra med tillverkningen har inte tvekat att ange detta, trots att kommissionen inte uttryckligen bad om detta, och dessa kunder har räknats till kategorin kunder som minskar volymen.

<sup>165</sup> De kunder som uppgav att deras hypotetiska beteende "beror på marknadsvillkoren" kan emellertid inte anses utöva något konkurrenstryck. Deras beteende beror på ospecificerade villkor som lika väl skulle kunna bidra till att begränsa som bibehålla nuvarande försäljningsvolym.

<sup>166</sup> Se D. Morris, Comité International de la Rayonne et des Fibres Synthétiques: Myths and Realities of Interfibre Competition, utredning framlagd vid: International Wool Textile Organisation, 65<sup>th</sup> International Wool Conference, Kapstaden, Sydafrika, april 1996: "Priset spelar inte så stor roll för den fiberinterna konkurrensen som man kan tro, beroende på den textila produktionskedjans längd, textilindustrins konservativa natur och råmaterialets andel i det slutliga priset på produkten. [...] [Ett] välbekant exempel kan ges för ett par strumpbyxor. Kostnaden för det delvis orienterade polyamidgarn som används i strumpbyxor är mindre än 2 % av butikspriset. Ett annat exempel är kostnaden för fibrerna i en bomullsskjorta, som är 3 % av butikspriset."

förändringar i relativpriserna (i storleksordningen 20 %)<sup>167</sup> för att den hypotetiska prisökningen skall skapa ett effektivt konkurrenstryck.

– *Otillräckligt konkurrenstryck via utjämnande marknadsinflytande*

192. Slutligen hävdar parterna att den nya enhetens marknadsinflytande på ett effektivt sätt kommer att motverkas av köparnas marknadsinflytande.
193. Kommissionen delar inte denna uppfattning med hänvisning till marknadsundersökningen. För det första kännetecknas marknaden för stapelviskosvara av ett betydande antal små eller mellanstora kunder<sup>168</sup> (spinnerier och stapelvarutillverkare) som inte utövar något nämnvärt marknadsinflytande. För det andra bör det påpekas att kvaliteten, vissa produktkrav och tillförlitligheten när det gäller leveranserna är av särskilt stor betydelse för kunderna (se även punkt 36 ovan). Under sådana omständigheter kommer elimineringen av en av de ledande oberoende leverantörerna av stapelviskos av hög kvalitet inom EES att väsentligt begränsa kundernas val, eftersom ett byte till "okända" leverantörer skulle innebära en betydande kommersiell risk på grund av produktionsförluster. För det tredje är långsiktiga affärsrelationer vanliga inom denna sektor, vilket utgör hinder för kundernas potentiella intresse av att byta leverantör<sup>169</sup>. Slutligen kan det faktum att kunderna vanligtvis har korta ledtider och endast begränsade lager reducera deras möjlighet att utöva sitt marknadsinflytande i fall av ett potentiellt utbudsunderskott (se punkterna 161–165 ovan)
194. Svaren från tredje man på kommissionens enkät bekräftar denna slutsats. Parternas kunder uppger själva att deras marknadsinflytande skulle minska väsentligt efter sammanslagningen: grovt räknat två tredjedelar uppger att deras nuvarande förhandlingsstyrka är balanserad, men de flesta kunder anser att deras inflytande kommer att vara mycket litet om den anmälda transaktionen genomförs.

– *Slutsats rörande stapelviskosvara*

195. Den anmälda transaktionen skulle eliminera Acordis främsta konkurrent inom EES, och endast tre mindre konkurrenter med lägre prestanda skulle finnas kvar på marknaden. Den nya enheten skulle därför kunna agera oberoende av dess konkurrenter och kunder.
196. Av ovan nämnda skäl har kommissionen dragit slutsatsen att den föreslagna transaktionen skulle ge den nya enheten en dominerande ställning på EES-marknaden för stapelviskosvara, till följd av vilken en effektiv konkurrens på den gemensamma marknaden och inom EES skulle begränsas på ett märkbart sätt

c) *Substansfärgad stapelviskos*

---

<sup>167</sup> Se D. Morris, Comité International de la Rayonne et des Fibres Synthétiques: Myths and Realities of Interfibre Competition, utredning framlagd vid: International Wool Textile Organisation, 65<sup>th</sup> International Wool Conference, Kapstaden, Sydafrika, april 1996: "[...] Att hävda att det inte existerar någon priskonkurrens vore alltför extremt, men den är endast relevant vid mycket stora prisförändringar och stora förändringar i relativpriserna i storleksordningen 20 %."

<sup>168</sup> Detta bekräftas av ett internt strategidokument sammanställt på uppdrag av CVC. [...]\*

<sup>169</sup> [Hänvisning till ett internt dokument]\*.

– *Marknadens storlek och marknadsandelarna*

197. Substansfärgad stapelviskos svarar för omkring [ $<20\%$ ]\* av den totala försäljningsvolymen av stapelviskos. Acordis och Lenzings sammanlagda marknadsandel inom EES skulle bli ännu större på denna marknad, med en andel motsvarande [ $80-90\%$ ]\* (Lenzing [ $50-60\%$ ]\*, Acordis [ $25-35\%$ ]\*), jämfört med SNIACE:s knappa andel på [ $0-10\%$ ]\*.
198. Trots Lenzings stora marknadsandel finns det tecken på att det förekommer en viss konkurrens på marknaden för substansfärgad stapelviskos inom EES, eftersom vinstmarginalerna är små och kunderna anser att deras nuvarande förhandlingsstyrka är balanserad. Denna konkurrens äger emellertid främst rum mellan de båda parterna och kommer att upphöra om den anmälda transaktionen genomförs. Den nya enheten kommer därför att kunna agera oberoende av följande skäl:

– *Konkurrenterna och inträde på marknaden*

199. SNIACE, som är den enda kvarvarande europeiska konkurrenten i sektorn för substansfärgade fibrer, innehar [ $0-10\%$ ]\* av marknaden och kan endast erbjuda en mycket begränsad färgskala, som inte kan utökas av ekonomiska skäl, eftersom detta skulle kräva omfattande investeringar och skulle begränsa output på grund av tidsåtgången vid en omläggning.
200. De två övriga europeiska stapelviskostillverkarna som i dag inte tillverkar substansfärgad stapelviskos har uppgett att de inte är intresserade av ett inträde på marknaden av skäl som hänger samman med skalfördelar, även i fall av en prisökning på 5–10 %.
201. Av marknadsundersökningen framgår att sannolikheten att importen på denna marknad (för närvarande [ $<10\%$ ]\* ) kommer att öka är ännu mindre än sannolikheten för en importökning på marknaden för stapelviskosvara. Den tjeckiska tillverkaren Spolana lade ned sin verksamhet i början av 2000. En tillverkare i Ryssland anses inte pålitlig av kunderna, och den indiska Birla Grasim-koncernens produkter har i dag inte tillräckligt hög kvalitet och tillräckligt stor färgskala för att tillfredsställa kunderna inom EES; koncernens produkter är anpassade för den indiska marknaden. Det finns endast en annan global tillverkare, FCFC i Taiwan, som inte heller förväntas exportera till EES.
202. Parterna uppger i sitt svar<sup>170</sup> att Birla erbjuder en exakt kopia av den färgkarta som Acordis framställer i Kelheim.
203. Kommissionen vidhåller emellertid sin ursprungliga uppfattning. De toner och lyster i färgskalan som föredras på den europeiska marknaden skiljer sig från Birlas hemmamarknad, vilket Birla själv intygar<sup>171</sup>. För tillverkningen av substansfärgad stapelviskos i Indien använder Birla inhemska massa och pigment. De inhemska pigmenten motsvarar kraven på färgskala och lyster på den inhemska marknaden. För att tillfredsställa de krav som ställs inom EES skulle Birla vara tvungen att använda pigment

---

<sup>170</sup> I punkt 2.30.

<sup>171</sup> Birla Grasim-koncernens juridiska rådgivare har kommenterat detta i en skrivelse av den 10 september 2001 (s. 7232–7234 i kommissionens undersökning), av vilket en kopia har tillhandahållits den anmälande parten. I denna skrivelse upprepas synpunkter som tidigare gjorts på Birla Grasim-koncernens vägnar (s. 4862 och 4863 i kommissionens undersökning)

som enligt företaget inte finns i Indien. Birla anser att det tekniskt sett är vore möjligt att tillverka substansfärgad stapelviskos snarlik den som efterfrågas på den europeiska marknaden genom att använda importerat pigment. Birla betonar emellertid att de europeiska kundernas önskemål om små kvantiteter och snabba leveranser för att möta efterfrågan på den modestyrda och skiftande europeiska marknaden inte är praktiskt för Birla. Birlas uttalanden ligger helt i linje med kundernas svar på kommissionens marknadsundersökning. Kommissionen kan därför inte anse att Birla är en nuvarande eller potentiell konkurrent på EES-marknaden för substansfärgad stapelviskos.

– *Trögrörlighet hos efterfrågan*

204. Av marknadsundersökningen framgår att en övergång till andra produkter (eller till stapelviskosvara som färgats längre fram i tillverkningsprocessen) troligen inte kommer att inträffa i någon nämnbar omfattning. För det första anses substansfärgade stapelviskosfibrer vara billigare och av högre kvalitet (med hänsyn till färgbeständighet) än stapelviskos som färgats längre fram i tillverkningsprocessen. För det andra är användningen av substansfärgade fibrer enligt kunderna ett funktionskrav för vissa ändamål (till exempel tvåfärgade garner och färgade torkdukar).
205. Dessutom kan inte den kombinerade effekten av byte till andra fibrer och minskning eller nedläggning av tillverkningen<sup>172</sup> – resultatet av kommissionens Fas II-marknadsundersökning talar för att denna effekt svarar för omkring 13–14 % – kan inte anses tillräckligt hög för att utöva ett tillräckligt stort konkurrenstryck på parterna. Ett dominerande företag skulle kunna besluta sig för att höja priserna och därigenom drabbas av försäljningsminskningar men samtidigt öka lönsamheten hos den återstående tillverkningen.

– *Slutsats rörande substansfärgad stapelviskos*

206. Den anmälda transaktionen skulle eliminera Acordis främsta konkurrent inom EES, och endast en mindre konkurrenter med lägre prestanda skulle finnas kvar på marknaden. Den nya enheten skulle därför kunna agera oberoende av dess konkurrenter och kunder.
207. Av ovan nämnda skäl har kommissionen dragit slutsatsen att den föreslagna transaktionen skulle ge den nya enheten en dominerande ställning på EES-marknaden för substansfärgad stapelviskos, till följd av vilken en effektiv konkurrens på den gemensamma marknaden och inom EES skulle begränsas på ett märkbart sätt.

*d) Stapelviskos till tamponger*

– *Marknadens storlek och marknadsandelarna; Acordis dominans*

208. EES-marknaden för stapelviskos till tamponger svarar för [ $<15\%$ ]\* av den totala försäljningen av stapelviskos. Parternas sammanlagda marknadsandel inom EES skulle uppgå till [ $80-90\%$ ]\* (Acordis [ $70-80\%$ ]\* och Lenzing [ $10-20\%$ ]\*). Det finns endast en annan tillverkare, Svenska Rayon, som svarar för de återstående [ $<20\%$ ]\*. De två övriga stapelviskostillverkarna (Säteri och SNIACE) tillverkar inte stapelviskos till

---

<sup>172</sup> Rörande denna skillnad, se punkt 42

tamponger, antingen av tekniska eller ekonomiska skäl, och har inte för avsikt att inleda någon tillverkning i framtiden. Det är i princip uteslutet att det kommer att ske en import.

209. Utifrån den beskrivna marknadsstrukturen kan Acordis redan nu anses dominerande på marknaden för stapelviskos till tamponger, eftersom företaget har den allra största marknadsandelen ([70-80%]\*) och dessutom tillverkar och marknadsför fibern till tamponger av den allra högsta kvaliteten, vid namn "Galaxy", som skyddas av patenträtt.
210. Den anmälda koncentrationen kommer att eliminera Lenzing, den ena av Acordis två konkurrenter, och kommer att förstärka den nya enhetens möjlighet att agera oberoende av följande skäl:

– *Otillräckligt konkurrenstryck från potentiellt marknadsinträde eller från kvarvarande konkurrent*

211. Svenska Rayon, den enda kvarvarande tillverkaren av stapelviskos till tamponger inom EES, är ett litet företag med begränsad kapacitet. Svenska Rayon inriktar sin verksamhet mot specialfibrer<sup>173</sup> och har eventuellt förmåga att öka kapaciteten något, men kan inte konkurrera med Acordis och Lenzing eftersom det enligt merparten av kunderna är för litet för att anses utgöra ett bärkraftigt alternativ till den nya enheten. En viss oro har även uttryckts från kunderna rörande Svenska Rayons ekonomiska stabilitet. Företaget är inte känt för att vara nyskapande.
212. Ett inträde av utländska företag på denna marknad genom import från Fjärran Östern är högst osannolikt. Tillverkare från Fjärran Östern tillverkar vanligtvis främst stapelviskosvara för textila ändamål och har mycket litet kunnande rörande non-woventillverkning och ännu mindre rörande hygieniskt känsliga tillämpningar, såsom stapelviskos till tamponger. Ingen av de kunder som köper stapelviskos till tamponger har uppgett att de i dag importerar fibrer från icke-EES-leverantörer utanför EES, och de överväger inte heller att byta till en sådan leverantör<sup>174</sup>.

– *Otillräckligt konkurrenstryck via utjämnande marknadsinflytande*

213. Parterna hävdar att deras konkurrenskraft skulle begränsas i tillräckligt hög grad av de få kundernas stora marknadsinflytande och förmåga att tillämpa en strategi med två leverantörer. En stor andel av parternas omsättning när det gäller stapelviskos till tamponger kommer från ett fåtal stora kunder, såsom [...]\*. Det bör emellertid noteras att endast vissa av kunderna för närvarande tillämpar en strategi med två leverantörer. Dessutom skulle den anmälda sammanslagningen avsevärt begränsa kundernas möjlighet att tillämpa en sådan strategi, eftersom den skulle innebära att Lenzing, Acordis främsta konkurrent, försvann från marknaden; såsom förklarats tidigare kan inte Svenska Rayon ensam anses utgöra en tillräckligt betydelsefull alternativ inköpskälla (se punkt 211 ovan). Slutligen kan kunderna inte byta till andra leverantörer på kort sikt, på grund av den anpassning av maskinerna som krävs och den noggranna kvalificeringsprocess som leverantörer och produkter måste genomgå.

---

<sup>173</sup> Svenska Rayon tillverkar även viskoståga (se punkt 105 ovan).

<sup>174</sup> [Hänvisning till ett internt dokument]\*.

214. Denna slutsats bekräftas av kunderna själva, som nästan samtliga har uttryckt en stor oro över det föreslagna förvärvet av Lenzing. De flesta av dem anser att för närvarande råder en balans mellan parternas marknadsinflytande, men det stora flertalet håller det för troligt att det egna inflytandet kommer att bli tämligen lågt om den anmälda transaktionen genomförs.
215. Dessutom är priset på stapelviskos till tamponger (särskilt Acordis specialfiber Galaxy, men även standardfibrer till tamponger) högre än priset på stapelviskosvara, [...]\*. En sådan prisskillnad skulle inte funnits om kunderna hade haft ett tillräckligt utjämnande marknadsinflytande.
216. Parterna hävdar i sitt svar<sup>175</sup> att kommissionens meddelande om invändningar inte innehåller några kommentarer rörande de tampongtillverkare som anser att det finns utrymme för fiberintern konkurrens och utjämnande marknadsinflytande inom tampongsegmentet, och att kommissionen därför underskattar omfattningen av detta utjämnande inflytande. Dessutom påpekar parterna att överföringen av tampongekunder från Acordis fabrik i Mobile, Alabama, till Kelheim i Tyskland endast tog fyra månader, och att detta visar att kommissionens uppfattning att det är omöjligt att byta leverantör på kort sikt är felaktig. Slutligen åberopar parterna tampongtillverkarnas möjlighet att "skola" sina viskosleverantörer inom en uppsättning produkter.
217. Kommissionen vidhåller emellertid sin analys. För det första är de stycken i parternas svar, där tredje parts inlagor citeras, inte övertygande. I ett svar<sup>176</sup> anges att påståendena endast är relevanta "på lång sikt". En annan kunds svar som återges av parterna antyder en möjlig minskning av stapelviskoskonsumtionen med 10 % under två månader, men påpekar även att en sådan förändring skulle medföra en ineffektivare produktion. Tillverkaren uppger produkttegenskaperna hos de fibrer som används, tekniska svårigheter att anpassa tillverkningsprocessen samt tidsåtgång och kostnader för att anpassa tillverkningsprocessen som skäl till varför en sådan övergång till andra fibrer inte är möjlig i tillräckligt hög utsträckning för att motverka en ökning av priset på stapelviskos. Slutligen, denna tillverkare betraktar det egna marknadsinflytandet efter sammanslagningen som tämligen begränsat.
218. När det gäller de två tampongtillverkarnas svar på kommissionens Fas I-enkät som åberopas i svaret, bör det noteras att en av dessa kunder anser att ett byte av fibrer skulle medföra höga omställningskostnader och därför inte är ekonomiskt genomförbart. Denna kund skulle inte byta från stapelviskos till andra fibrer i fall av en liten men bestående ökning av priset på stapelviskos med 5–10 %. Det stämmer att kunden även nämner att den skulle kunna ersätta 50 % av sin stapelviskoskonsumtion med lyocell, men detta kan inte ses som ett konkurrenstryck på parterna, som är de enda lyocelltillverkarna i världen. Denna kund nämner dessutom att ett byte skulle ta minst ett år på grund av hälso- och säkerhetsbestämmelser. Den kund som citeras av parterna i svaret nämner att den "i teorin" skulle kunna gå över till andra fibrer och blandning till 100 %, men att företaget har förkastat dessa alternativ eftersom stapelviskos har den bästa prestandan. Ingen av dessa båda kunder beskriver sitt marknadsinflytande efter sammanslagningen som stort (en kund anser att det är "svagare", och den andra kunden, som anser sig ha ett stort inflytande före sammanslagningen, anser det "balanserat" efter sammanslagningen). Åsikterna i dessa svar stöder därför helt kommissionens analyser.

---

<sup>175</sup> I punkt 2.8 och följande.

<sup>176</sup> s. 3089–3098, identiska med s. 4124–4134 i kommissionens undersökning.

219. De andra stycken som citeras tampongproducenternas svar på Fas III-enkäten är inte heller övertygande. I fall av en bestående ökning av priset på stapelviskos med 5–10 % skulle en tillverkare byta till andra fibrer mellan 25 % till 75 % respektive 25 % till 100 %, men samma tillverkare tillade att den erforderade utvecklingstiden var minst 2 år och att bytet skulle ta betydande resurser i anspråk på grund av kapitalinvesteringar, tester och kvalificeringar samt produktionsförluster, vilket gör det högst otroligt att denna möjlighet att byta till andra fibrer skulle utöva ett tillräckligt konkurrenstryck på parterna.
220. Det faktum att kunderna likaledes förväntade sig endast en begränsad prisökning efter den anmälda transaktionen och förväntan som en annan kund uttryckte att den kombinerade enheten skulle bli ekonomiskt mer solid motsäger inte kommissionens analys. Varken förväntan rörande en begränsad prisökning eller förväntan rörande en ekonomiskt solid enhet efter sammanslagningen utesluter parternas förmåga att handla oberoende av dessa kunder och konkurrenter efter sammanslagningen.
221. Kommissionen anser likaledes inte överföringen av kunder från en av Acordis fabriker (Mobile, Alabama) till en annan (Kelheim, Tyskland) som ett tillräckligt belägg för att kunna dra slutsatsen att hindret för byte från en stapelviskosleverantör till en annan är obetydligt (se punkt 213 ovan). Oavsett om leveranserna av viskosfibrer till dessa kunder kommer från Acordis fabrik i USA eller i Tyskland sker leveransen från en och samma tillverkare, inte från två olika tillverkare.
222. Det kan tyckas överraskande att även de stora tampongtillverkarna inte har ett tillräckligt stort marknadsinflytande för att kunna begränsa den nya enhetens konkurrenskraft, men det skall påpekas att dessa företag i stor utsträckning är "instängda" av höga omlägningskostnader. Trots att de stora tampongtillverkarna tillhör industrikoncerner som är många gånger större än viskostillverkarna, har de inget annat väl än att anlita den nya enheten, vars största kunder när det gäller stapelviskosvara för textila och non-wovenändamål köper lika stora eller större kvantiteter än tampongtillverkarnas och ändå är mindre beroende av dessa leverantörer än tampongtillverkarna<sup>177</sup>. Detta argument är i ännu högre grad giltigt för mindre tampongtillverkare med privata varumärken.
223. Slutligen kan tampongtillverkarnas "förmåga att skola [tillverkaren] i en rad produkter" inte accepteras som ett tillräckligt konkurrenstryck eftersom tampongtillverkarna själva vanligtvis inte köper stapelviskos för andra produkter än tamponger (till exempel våtservetter till spädbarn); till dessa produkter köper stapelviskos i stapelvara från stapelvarutillverkarna. Tampongtillverkarna har därför endast begränsade möjligheter att påverka stapelvarutillverkarnas beslut när det gäller försäljningen till parterna.

– *Otillräckligt konkurrenstryck från fiberintern konkurrens*

224. Konkurrenstrycket från intilliggande produktmarknader (fiberintern konkurrens) skulle endast komma från bomull och kan inte anses tillräckligt högt för att motverka den nya enhetens starka ställning. Användning av bomull har uteslutits av en av de största tampongtillverkarna och har ansetts medföra mycket höga omlägningskostnader av en annan tillverkare.

---

<sup>177</sup> Det kan noteras att marknaden för stapelviskos till tamponger är relativt liten, vilket framgår av punkt 208 ovan. Det kan även noteras att den enda andra europeiska stapelviskostillverkaren anses alltför liten för att utgöra en bärkraftig konkurrent.



225. Det konkurrenstryck som uppstår till följd av byte av fibrer, nedläggning av tillverkningen eller minskning av konsumtionen av stapelfibrer till tamponger är likaledes låg (under 6 % i fall av en bestående prisökning på 10 %).

– *Slutsats rörande stapelviskos till tamponger*

226. Den anmälda transaktionen skulle eliminera Acordis främsta konkurrent inom EES, och kunderna skulle inte erbjudas något bärkraftigt alternativ, Acordis befintliga förmåga att agera oberoende av dess konkurrenter och kunder skulle förstärkas.

227. Av ovan nämnda skäl har kommissionen dragit slutsatsen att den föreslagna transaktionen skulle förstärka Acordis dominerande ställning på EES-marknaden för stapelviskos till tamponger, till följd av vilken en effektiv konkurrens på den gemensamma marknaden och inom EES skulle begränsas på ett märkbart sätt.

(e) *Slutsats rörande stapelviskos*

228. Av ovan nämnda skäl har kommissionen dragit slutsatsen att den föreslagna transaktionen skulle ge den nya enheten en dominerande ställning på EES-marknaden för stapelviskosvara och för substansfärgad stapelviskos och skulle förstärka Acordis dominerande ställning på marknaden för stapelviskos till tamponger inom EES, till följd av vilket en effektiv konkurrens på den gemensamma marknaden och inom EES skulle begränsas på ett märkbart sätt.

229. Kommissionen noterar att även om den relevanta produktmarknaden, till skillnad från kommissionens marknadsdefinition (se punkterna 82–115 ovan), skulle omfattar samtliga stapelviskosfibrer, skulle den anmälda transaktionen eliminera Acordis främsta konkurrent inom EES och medföra att ett företag med en EES-omfattande marknadsandel på [60-70 %]\* (se punkt 139), och endast tre mindre konkurrenter med lägre prestanda skulle finnas kvar på marknaden. Marknadsvillkoren på hela stapelviskosmarknaden skulle kunna jämföras med de allmänna marknadsvillkoren inom stapelviskossektorn (se punkterna 140–158) och dem på marknaden för stapelviskosvara (se punkterna 159–194 nedan) som svarar för omkring [70-75 %]\* av den totala stapelviskosförsäljningen inom EES. Samma resonemang som tillämpas ovan på marknaden för stapelviskosvara borde därför tillämpas här. Koncentrationen skulle därför ge den nya enheten en dominerande ställning, till följd av vilken en effektiv konkurrens på den gemensamma marknaden och inom EES skulle begränsas på ett märkbart sätt.

## 2) *Lyocell*

– *Marknadsandelar*

230. Lenzing och Acordis är för närvarande de enda tillverkarna av lyocell i världen. Lenzings marknadsandel uppgår till omkring [ $<25\%$ ]\* och Acordis märkesprodukt av lyocell, "Tencel", svarar för omkring [ $>75\%$ ]\* av den totala lyocellförsäljningen. Inom EES är skillnaden mellan parternas marknadsandelar mindre.

– *Eliminering av Acordis enda konkurrent*

231. Hittills har Acordis och Lenzing konkurrerat med varandra på lyocellmarknaden, särskilt i EES, och Lenzings lyocellpriser har varit betydligt lägre än Acordis. Den anmälda transaktionen kommer att medföra ett globalt monopol på marknaden för lyocell och därför eliminera den nuvarande konkurrensen mellan parterna. Den nya enheten kommer att kunna agera oberoende av följande skäl:

– *Några inträden på marknaden förväntas inte ske under den närmaste tiden*

232. Parterna förutspår att tillverkare från Kina och Korea kommer att inträda på marknaden omkring 2003, och att även andra tillverkare kommer att träda in på marknaden i ett senare skede, men enligt kommissionens marknadsundersökning förväntas ingen tredje part träda in på marknaden på kort sikt. De potentiella konkurrenter på marknaden som svarat på kommissionens enkät uppgav tvärtom att det skulle dröja flera år innan de kunde påbörja en verksamhet och på ett effektivt sätt konkurrera med parterna på lyocellmarknaden.

233. Lenzing och Acordis hävdar att deras teknikpatent inte hindrar nya konkurrenter från att inträda på marknaden och att det kan vara svårt att övervaka sådana immateriella rättigheter. Denna uppfattning bestrids av tredje man som velat inträda på marknaden. Enligt kommissionens undersökning föreligger det ett betydande tekniskt hinder mot inträde på marknaden eftersom parterna innehar ett stort antal patent rörande teknik för tillverkning av lyocell (se punkterna 246–247 nedan).

234. Parterna hävdar i sitt svar att kommissionen i sitt meddelande om invändningar undervärderar sannolikheten för att nya konkurrenter kommer att träda in på marknaden<sup>178</sup>. De bifogar en förteckning över potentiella konkurrenter på marknaden som sammanställts på grundval av konkurrenternas svar på kommissionens enkäter.

235. Kommissionen finner inte dessa argument övertygande. Flera av de potentiella konkurrenter som citeras av parterna är i själva verket forskningsinstitut verksamma inom utveckling av teknik för tillverkning och beredning av lyocell; de kan under inga omständigheter anses utgöra potentiella tillverkare av lyocellfibrer.

236. Dessutom uppger parterna i sitt svar inte vid vilken tidpunkt dessa nya konkurrenter förväntas inträda på marknaden. När det gäller den indiska Birla Grasim-koncernens inträde på marknaden, som av parterna i svaret förutses inträffa "inom två år", utelämnas det faktum att denna tidsram ifrågasätts av "bristen på tillgång till viss viktig utrustning på grund av restriktioner via patent tillhörande Lenzing/Acordis och kan sålunda kräva större ansträngningar och mer tid"<sup>179</sup>. Vidare hotas potentiella konkurrenterna av processer rörande patentinfrång i patent tillhörande Acordis och Lenzing (se punkt 248 nedan). När det gäller inträdet på marknaden av ett kinesiskt företag, vars namn inte uppges i svaret, har detta inte bekräftats av marknadsundersökningen; i synnerhet har kommissionen försökt finna detta företag under marknadsundersökningen för att få information direkt från företaget rörande dess framtida strategi, men inte lyckats finna något sådant företag. Vidare har Hanil i Korea inte bekräftat att det för närvarande är verksamt inom lyocelltillverkning och i så fall verksamhetens omfattning, eller om

---

<sup>178</sup> I punkt 3.18 och följande.

<sup>179</sup> Se Birlas inlägga s. 2077 i kommissionens undersökning.

företaget planerar att träda in på lyocellmarknaden i framtiden<sup>180</sup>. Baserat uteslutande på dessa vagt preciserade inlagor rörande tredje man, är enligt kommissionen sannolikheten för att det skall ske ett inträde på marknaden inom en nära framtid inte tillräckligt stor för att dra slutsatsen att det föreligger ett betydande konkurrenstryck på parterna på kort sikt<sup>181</sup>.

237. Under dessa omständigheter utövar en potentiell konkurrens inte ett tillräckligt stort konkurrenstryck på parterna för att detta skall anses uppväga effekten av den anmälda transaktionen<sup>182</sup>.

*– Incitament att höja priserna*

238. Av marknadsundersökningen framgår dessutom att det för närvarande rådet överkapacitet på lyocellmarknaden. Den nya enheten har följaktligen ett incitament att reducera tillverkningen i syfte att öka priserna (genom att integrera Lenzing med Acordis och därefter tillämpa Acordis strategi utifrån den högt prissatta märkesprodukten Tencel), i synnerhet för att ta igen de stora kostnaderna för investeringen i lyocellteknik. Det bör noteras att flertalet kunder förväntar sig att lyocellpriserna kommer att stiga eller åtminstone ligga kvar på samma nivå i fall av en sammanslagning av Acordis och Lenzing, medan de förväntar sig att priserna kommer att falla om inte någon sammanslagning äger rum. De flest kunder betraktar sitt nuvarande marknadsinflytande som balanserat, men det stora flertalet uppger att deras inflytande kommer att vara mycket litet om den anmälda transaktionen genomförs.

*– Övriga argument i parternas svar*

239. Parterna hävdar i sitt svar att kommissionens bedömning av lyocell inom ramen för konkurrensbedömningen inte tar hänsyn till marknadssituationen i stort och underskattar hotet mot lyocell<sup>183</sup>. Parterna framhåller särskilt att kommissionen i meddelandet om invändningar inte beaktar konkurrenstrycket från potentiella byten mellan olika fibrer bland kunder längre fram i produktionskedjan<sup>184</sup>. Enligt parterna är produkter tillverkade av olika fibrer nästa helt substituerbara för kunder längre fram i produktionskedjan. Den anmälade parten hävdar vidare i sin skrivelse att det av kommissionens egna data framgår att det skulle ske en minskning av försäljningsvolymen för lyocell med 15 % till följd av byten bland kunderna till andra fibrer i fall av en ökning av priset på lyocell med 5–10 %<sup>185</sup>, och om den förlorade försäljningsvolymen till följd av byten till andra fibrer bland kunderna inkluderades skulle effekten av dessa byten uppgå till 30 %.
240. Kommissionen finner parternas resonemang motsägelsefullt. Å ena sidan påpekar parterna att lyocellindustrin har stora svårigheter att finna en egen marknad, att försäljningen har minskat och att både Acordis och Lenzing har betydande ekonomiska

---

<sup>180</sup> Denna brist på fakta rörande potentiella konkurrenter kan inte ersättas eller kompenseras i tillräcklig utsträckning av hänvisningar till uttalanden på webbplatsen som tillhandhållits av kommissionen.

<sup>181</sup> [Hänvisning till ett internt dokument]\*.

<sup>182</sup> [Hänvisning till ett internt strategidokument]\*.

<sup>183</sup> I punkt 3.1, i punkt 3.7 och följande, samt i punkt 3.16–3.17.

<sup>184</sup> I punkt 3.7 och följande.

<sup>185</sup> När det gäller enbart byten, se punkterna 67 och 68.

svårigheter i deras respektive lyocellverksamhet<sup>186</sup>. Å andra sidan förväntar sig parterna att utomstående företag kommer att inträda på marknaden inom en snar framtid, vilket antyder att lyocellmarknaden är attraktiv och lönsam<sup>187</sup>. [...] <sup>188</sup>.

241. När det gäller skillnaden mellan byte till andra fibrer å ena sidan och en nedläggning av tillverkningen eller en minskning av lyocellinköpen å andra sidan hänvisar kommissionen till argumenten i punkterna 42 och 190. Kommissionen hänvisar även till diskussionen i punkterna 67 och 68 rörande de relativt sett obetydliga produktionsminskningar som överstiger prisökningen på lyocell. Såsom påpekas i dessa punkter kan även mer omfattande produktionsförluster till av prisökningar vara lönsamma om de åtföljs av en fabriksnedläggning. Detta resonemang kan tillämpas på försäljningsförlusterna på alltifrån 15 % till 30 %.
242. När det gäller frågan om byte till andra fibrer bland kunder längre fram i produktionskedjan noterar kommissionen slutligen att kunderna uttryckligen tillfrågades i dess Fas I-enkät om de *eller deras kunder* skulle byta till andra fibrer i fall av en liten men bestående prisökning på 5–10 %. Svaren tyder på att endast omkring 4–5 %<sup>189</sup> av lyocellförsäljningen skulle påverkas av byten till andra fibrer i detta fall. Resultatet från Fas I-enkäten kan vid första anblicken tyckas motsäga Fas II-enkäten (vars resultat diskuteras i punkterna 67 och 68 för byte och i punkt 241 för byte och nedläggning/minskning av tillverkningen), men det skall påpekas att de kunder som besvarade Fas I-enkäten representerar en större försäljningsvolym inom EES än de kunder som besvarade Fas II-enkäten, vilket innebär att Fas I-enkäten är mer tillförlitlig.
243. Dessutom hänvisar kommissionen till sitt argument i punkt 190, första och andra meningen, rörande fiberintern konkurrens längre fram i produktionskedjan, vilket även gäller för lyocell.

– *Slutsats*

244. Den anmälda transaktionen kommer att skapa ett världsomfattande monopol på lyocellmarknaden och därför eliminera all konkurrens inom denna sektor, och den nya enheten skulle kunna agera oberoende av potentiella konkurrenter och sina kunder.
245. Av ovan nämnda skäl har kommissionen dragit slutsatsen att den föreslagna transaktionen skulle ge den nya enheten en dominerande ställning på EES-marknaden för lyocell, både globalt och inom EES, till följd av vilket en effektiv konkurrens på den gemensamma marknaden och inom EES skulle begränsas på ett märkbart sätt.

### **3) Teknik för tillverkning och beredning av lyocell**

– *Kombination av patenträtter*

---

<sup>186</sup> I punkt 3.16.

<sup>187</sup> Se punkt 3.18 och följande i parternas svar.

<sup>188</sup> [Hänvisning till interna dokument]\*

<sup>189</sup> 3,9 % i fall av en prisökning på 5 %, 5,3 % i fall av en prisökning på 10 %.

246. Acordis och Lenzing är för närvarande de enda aktörerna på marknaden för paketslösningar omfattande "produktionsfärdig" teknik för tillverkning och beredning av lyocell. Var och en tillverkar lyocell utifrån egen teknik. I syfte att avgöra en tvist mellan parterna rörande immateriell egendom slöt de ett clearinglicensavtal den 22 december 1977, där var och en av parterna gav den andra parten en icke-exklusiv, avgiftsfri global licens för tillverkning, användning och försäljning av lyocell och lyocellprodukter under den tid respektive patent löper. Till följd av detta har parterna fullständig tillgång till varandras teknik för tillverkning av lyocell sedan december 1997.
247. Tillsammans innehar parterna det stora flertalet patent för tillverkning och beredning av lyocell som finns i dag.

*– Förmåga att effektivt förhindra inträde på marknaden*

248. På grundval av deras respektive patenträtter kan Acordis och Lenzing förhindra eller avsevärt förhålla inträde av tredje man på marknaden för tillverkning av lyocell. Tredje man som överväger att marknadsföra teknik för tillverkning och beredning av lyocell eller sälja lyocellproduktionslinjer till potentiella lyocelltillverkare löper hel tiden risken att begå patentintrång med påföljande rättsliga processer mot parterna. Av samma skäl är tredje man som skulle kunna tänkas inleda tillverkning av lyocell motvilliga mot att köpa teknik för tillverkning och beredning av lyocell eller produktionslinjer från andra leverantörer än Lenzing och Acordis.
249. Den anmälda transaktionen kommer att försvåra för tredje man att köpa paket med licenser av Acordis och Lenzing rörande teknik för tillverkning och beredning av lyocell. För det första kommer antalet potentiella licensgivare att minska från två till en; det finns i dag två potentiella licensgivare – [...]\*, efter sammanslagningen kommer det endast att finnas en. För det andra kommer incitamentet att sälja paket av licenser med "produktionsfärdig" teknik till tredje man att minska avsevärt efter sammanslagningen, såsom anges ovan (se punkterna 230–245), eftersom den nya enheten kommer att ha monopolställning på marknaden för lyocellstapelfibrer längre ned i försörjningskedjan och inte kommer att ha något intresse av att detta monopol angrips av nytillkomna konkurrenter som är innehavare av licenser på Acordis och Lenzings egen teknik. På grund av dessa effekter kommer också konkurrensen från andra företag när det gäller utvecklingen av egna tillverknings- och beredningspatent på denna marknad att kvävas, eftersom antalet potentiella köpare kommer att minska.

*– Inträde på marknaden sker troligen inte inom överskådlig tid*

250. Enligt kommissionens marknadsundersökning kan under ovan nämnda omständigheter inget marknadsinträde av tredje man via paket med licenser för "produktionsfärdig" teknik förväntas ske inom överskådlig framtid (det vill säga under de närmaste två åren). Östasiatiska företag och det tyska verksatsföretaget Zimmer AG har påbörjat en egen utveckling av teknik för tillverkning och beredning av lyocell, men ett inträde på marknaden av något av dessa företag vid denna tidpunkt skulle kräva licensgivning i syfte att inte löpa risk att dras in i ett tvisteförfarande rörande immateriell egendom. Parternas dominans skulle därför inte kunna rubbas på kort till medellång sikt.

*– Parternas svar*

251. Parterna tar inte upp dessa frågor i sitt svar <sup>190</sup>. De nöjer sig med att hävda att en av de utomstående företag som kommissionen intervjuat gjort "fullständigt egennyttiga" kommentarer och försökt att åka "snålskjuts på parternas omfattande investeringar". Dessutom framhåller parterna att om inte clearinglicensavtalet mellan parterna existerat skulle lyocell troligen inte ha tillverkats av någon av parterna, och de anser att det är "klart oproportionerligt att kräva att omfattande investeringar och FoU väsentligt skulle undergrävas för att undvika en i bästa fall mycket osannolik och hypotetisk minskning av konkurrensen mellan parterna om leveransen av tjänsteteknik".
252. Kommissionen noterar att dess bedömning av konkurrenssituationen på marknaden för teknik för tillverkning och beredning av lyocell inte endast grundar sig på inlagor från en tredje man, utan på en rad faktorer, inklusive information som parterna själva tillhandahållit (se punkterna 246–250 ovan). Dessutom förändrar den påstådda risken för "free-riding" och parternas intresse av att skydda sina investeringar och FoU-insatser inom denna sektor inte det faktum att parterna för närvarande innehar det stora flertalet av alla existerande patent på tillverkning och beredning av lyocell, att de har möjlighet att hindra eller avsevärt förhåla ett inträde av en tredje man på marknaden för lyocellteknik och att det är osannolikt att det kommer att ske något inträde på marknaden inom överskådlig framtid. Dessa fakta, som kommissionen grundat sin bedömning av marknaden för teknik för tillverkning och beredning av lyocell på, och vilket inte har ifrågasatts av parterna, utgör även fortsättningsvis en giltig grund för kommissionens slutsats.

– *Slutsats*

253. Den anmälda transaktionen kommer att skapa en enhet som globalt nästan har monopol på marknaden för teknik för tillverkning och beredning av lyocell, vilket innebär att all konkurrens inom denna sektor elimineras eller kraftigt inskränks, och den nya enheten skulle därför kunna agera oberoende av dess konkurrenter och kunder.

Av ovanstående skäl har kommissionen kommit till slutsatsen att den anmälda koncentrationen skulle ge parterna en dominerande ställning på marknaden för teknik för tillverkning och beredning av lyocell, till följd av vilken en effektiv konkurrens på den gemensamma marknaden och i EES begränsas på ett märkbart sätt.

## **D ÅTAGANDEN**

254. Den 25 december 2001 inkom CVC med Fas II-åtaganden i syfte att avlägsna den oro för konkurrensen som kommissionen uttryckt i meddelandet om invändningar. Dessa åtaganden upprepar till stor del de som tillhandahållits kommissionen den 30 maj under förfarandets Fas I.

### ***1) Beskrivning av åtagandena***

#### ***a) Stapelviskosfibrer***

---

<sup>190</sup> I punkt 4.1 och följande.

255. Acordis erbjuder sig att ge en icke-exklusiv licens till Galaxy-patenten som berättigar till tillverkning, användning och/eller försäljning av Galaxy-viskosfibrer<sup>191</sup> till tamponger överallt i EES och NAFTA<sup>192</sup> till en oberoende tredje part.

*b) Lyocell*

256. En icke-exklusiv licens till Lenzings och Acordis lyocellpatent skall ges till en licenstagare som är en av kommissionen godkänd oberoende tredje part. Denna licens berättigar inte till underlicensering. Den kommer att omfatta all nödvändig teknisk assistans och stöd (inklusive tillverknings- och beredningsteknik). Geografiskt omfattar licensen åtminstone hela EES-området.

257. Licenstagaren ges även rätt enligt åtagandena att sluta underleverantörsavtal under en period av upp till fem år och upp till totalt [...] ton lyocell om året, samt tillgång till den nya enhetens tillverkningsinfrastruktur.

---

<sup>191</sup> Galaxy, stapelviskosfibern till tamponger av högst kvalitet, skyddas av patent i några jurisdiktioner av särskilt stor betydelse (särskilt Förenade kungariket och USA).

<sup>192</sup> North American Free Trade Agreement.

## **2) Bedömning av åtagandena**

### *a) Stapelviskosfibervara*

258. De föreslagna åtagandena tar inte itu med den oro som yttrats rörande konkurrensen på marknaden för stapelviskosvara. Den licens till Galaxy-fibrer som parterna erbjuder berör endast marknaden för stapelviskos till tamponger.

### *b) Substansfärgade stapelviskosfibrer*

259. Åtagandena tar inte heller itu med den oro som yttrats rörande konkurrensen på marknaden för substansfärgade stapelviskosfibrer. Det bör upprepas att den föreslagna licensen till Galaxy-fibrer endast berör marknaden för stapelviskos till tamponger.

### *c) Stapelviskosfibrer till tamponger*

260. Åtagandena tar inte fullständigt itu med oron rörande konkurrensen på marknaden för stapelviskos till tamponger. Den föreslagna licenseringen av Galaxy-patenten skulle inte i tillräcklig utsträckning uppväga förstärkningen av den dominerande ställningen som skulle följa på elimineringen av Lenzing, det enda företag som på ett trovärdigt sätt utmanar Acordis dominans, såsom konkurrent<sup>193</sup>. Kunderna kan antas var motvilliga mot att köpa fibrer med denna Galaxy-licens med tanke på de höga omläggningskostnaderna, som även gäller kostnaderna för byte till andra stapelviskosleverantörer, som fortfarande måste genomgå tampongtillverkarnas stränga interna kvalificeringsprocesser och den lagstadgade processen för att erhålla hälsotillstånd (se också punkterna 213 och 221)<sup>194</sup>. Denna motvilja skulle öka om tampongtillverkarna var verksamma i både USA och EES, eftersom den nya enheten skulle utgöra den enda leverantören både i USA och i EES, och det inte förekommer någon sjötransport

### *d) Lyocell*

261. Kommissionen anser av följande skäl att de föreslagna åtagandena inte är tillräckliga för att ta itu med den oro för konkurrensen som uttryckts i meddelandet om invändningar rörande lyocell.

262. Licenstagaren skulle på kort sikt inte kunna erbjuda någon effektiv konkurrens i en produktionsanläggning som är inte är förbunden med parternas. Huruvida en sådan oberoende produktionsanläggning skulle kunna inleda en verksamhet på medellång sikt inom 2–3 år beror bland annat på den nya enhetens tekniska stöd till licenstagaren och

---

<sup>193</sup> I realiteten finns det bara två företag som skulle kunna betraktas som möjliga köpare av dessa licenser. Det svenska företaget Svenska Rayon måste emellertid betraktas som alltför litet, även med en Galaxy-licens, för att kunna utöva en konkurrenstryck på det dominerande företaget av samma storlek som för närvarande utövas av Lenzing och Svenska Rayon tillsammans. Den andra möjliga köparen, det Finlandbaserade företaget Säteri Oy, skulle ha den nackdelen att inträda på en marknad där företaget inte tidigare varit verksamt.

<sup>194</sup> Detta stämmer oavsett typ av extruderings teknik (som Galaxy-patentet berör) som används, eftersom kvalificeringsprocessen omfattar produktionsprocessen i dess helhet, särskilt när det gäller de hygieniska villkoren.



den uppskattade ekonomiska bärkraften hos en sådan investering. Parterna skulle effektivt kunna förhindra nya företag från att inträda på marknaden genom en högprisstrategi med strax under maximalt kapacitetsutnyttjande. Bibehållandet av en viss extracapacitet och en fortsatt varumärkesstrategi, såsom Acordis tillämpat tidigare skulle ytterligare hindra inträden på marknaden.

263. Parternas monopolställning på kort och medellång sikt skulle inte i tillräckligt hög grad begränsas av den föreslagna underleverantörsavtalet med tillverkningsavgift. Enligt villkoren i avtalet, och enligt avtalets natur, skulle licenstagaren och underleverantören (nedan "licenstagaren/underleverantören") befinna sig i en affärsmässigt ofördelaktig position, eftersom den nya enheten skulle ha omfattande insyn i licenstagarens affärsstrategi, kostnader, försäljning och kunder.
264. På grund av licenstagarens/underleverantörens avsaknad av tekniskt kunnande skulle denne inte kunna konkurrera med den nya enheten om kvaliteten hos de tekniska tjänsterna. Med tanke på att licenstagaren/underleverantören troligen kommer att bli beroende av den nya enheten för distribution och teknisk assistans, skulle denne inte heller kunna konkurrera om kvaliteten på distributionstjänsterna. Dessutom skulle licenstagaren/underleverantören inte på ett lönsamt sätt kunna konkurrera om priserna, eftersom prisformeln i det underleverantörsavtal som föreslås av parterna (tillverkningskostnader plus tillverkningsavgift) skulle säkerställa att dennes kostnader är högre än den nya enhetens. Detta skulle möjliggöra för den nya enheten att när som helst inleda ett priskrig. Det skulle uppenbarligen inte ligga i licenstagarens kommersiella intresse att ta denna risk, och denne skulle därför antingen samordna sin prissättningsstrategi med den nya enhetens, eller – om den nya enheten beslutar att helt och hållet inrikta verksamheten på varumärkessegmentet – samordna sitt beteende på så sätt att priset på produkterna utan varumärke (eller med svagt varumärke) sätts till en sådan nivå att det inte sker någon effektiv konkurrens med den nya enhetens märkesprodukter.
265. Licenstagaren/underleverantören skulle inte ha möjlighet att tillämpa eller testa nya tekniska lösningar under underleverantörsavtalsfasen, och skulle därför ha lägre teknisk trovärdighet hos kunderna, som önskar befinna sig i spetsen av den tekniska utvecklingen. Vidare skulle kunderna inte vara säkra på om licenstagaren skulle få tillstånd att leverera till dem på lång sikt innan denne påbörjat konstruktionen av sin produktionsanläggning. Dessutom skulle licenstagarens långsiktiga trovärdighet med nödvändighet vara begränsad, även efter att produktionen av den egna anläggningen inletts, fram till dess att tillverkningen i anläggningen hade kommit igång och denne hade gett prov på sin förmåga att säkerställa en långsiktig och regelbunden leverans av produkter av den erforderliga kvaliteten.
266. Licenstagaren/underleverantören skulle därför inte på ett effektivt sätt kunna begränsa den nya enhetens konkurrenskraft på kort till medellång sikt.

*(e) Teknik för tillverkning och beredning av lyocell*

267. När det gäller teknik för tillverkning och beredning av lyocell är de föreslagna åtagandena otillräckliga. Den nya enheten skulle förbli den enda aktören globalt med rätt att licensiera denna teknik på området för "produktionsfärdig" teknik. Ingen annan tillverkare skulle därför kunna starta lyocelltillverkning utan att sluta ett licensavtal med den nya enheten, eller riskera ett tvistemål om patentinfrång. Konkurrensen på marknaden för teknik för tillverkning och beredning av lyocell skulle därför elimineras

på området för "produktionsfärdig" teknik. Följderna av detta skulle inte endast bli en avsaktande teknisk utveckling<sup>195</sup>, utan även en trolig samordning av nytillträdda konkurrenters beteende med den nya enhetens beteende, vilket också skulle göra det omöjligt för varje nytillkommen konkurrent att på effektivt sätt utmana den nya enhetens dominerande ställning på marknaden för stapellyocellfibrer.

*(f) Slutsats rörande åtagandena*

268. Av ovan nämnda skäl har kommissionen dragit slutsatsen att de åtaganden som föreslås inte undanröjer den oro för konkurrensen som uttrycktes i meddelandet om invändningar och därför inte kan utgöra grund för ett beslut om godkännande.

## VII ÖVERGRIPANDE SLUTSATS

269. Mot bakgrund av ovanstående har kommissionen dragit slutsatsen att koncentrationen skulle leda till en dominerande ställning på EES-marknaden för stapelviskosvara, substansfärgade stapelviskosfibrer, lyocell och teknik för tillverkning och beredning av lyocell samt stärka den dominerande ställningen på EES-marknaden för stapelviskosfibrer till tamponger, till följd av vilket en effektiv konkurrens på den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion skulle begränsas på ett märkbart sätt.

## HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

### *Artikel 1*

Den anmälda transaktionen, genom vilken Zellulosefaser Beteiligungs-Gesellschaft mbH skulle uppnå aktiemajoriteten i Lenzing AG i den mening som avses i artikel 3.1 b i koncentrationsförordningen, förklaras härmed oförenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion.

### *Artikel 2*

Detta beslut riktar sig till

**Zellulosefaser Beteiligungs-Gesellschaft mbH**  
Schillerstraße 1  
A-4020 Linz

Utfärdat i Bryssel 17/10/2001

---

<sup>195</sup> Denna avstannande tekniska utveckling skulle bero på två faktorer: För det första den nya enhetens omedelbara incitament att investera i teknisk utveckling, och således reducera hindren för inträde, skulle minska genom de "free rider"-problem den skulle drabbas av gentemot licenstagaren. Detta "free rider"-problem finns även i dag mellan Acordis och Lenzing, men det uppvägs av den tekniska rivaliteten mellan företagen, vilken utgör ett incitament till innovation. Efter en sammanslagning skulle därför innovationen minska.

På kommissionens vägnar  
Mario Monti  
Ledamot av kommissionen