

Kommissionens beslutning
af 11. juli 2001
om en fusions forenelighed med fællesmarkedet og EØS-aftalen

(Sag COMP/M.2314 – BASF/Eurodiol/Pantochim)

(Kun den engelske udgave er autentisk)

(EØS-relevant tekst)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR –

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, særlig artikel 57,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89 af 21. december 1989 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser¹, senest ændret ved forordning (EF) nr. 1310/97², særlig artikel 8, stk. 2,

under henvisning til Kommissionens beslutning af 27. marts 2001 om at indlede proceduren,

efter at have givet de deltagende virksomheder lejlighed til at fremsætte deres bemærkninger til Kommissionens indsigelser,

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

ud fra følgende betragtninger:

1. Den 12. februar 2001 modtog Kommissionen en anmeldelse efter artikel 4 i forordning (EØF) nr. 4064/89 ("fusionsforordningen") af en planlagt fusion, hvorved den tyske virksomhed BASF AG (BASF) får fuld kontrol med de belgiske virksomheder Pantochim S.A. (Pantochim) og Eurodiol S.A. (Eurodiol) via en bindende købsaftale dateret den 29. december 2000.
2. Efter at have gennemgået anmeldelsen konkluderede Kommissionen, at den anmeldte transaktion er omfattet af fusionsforordningen. Der blev givet en række tilsagn i den indledende fase af Kommissionens undersøgelse i henhold til artikel 6, stk. 2, i fusionsforordningen med henblik på at få fusionen foreløbigt godkendt. Disse tilsagn var ikke tilstrækkelige til at fjerne enhver tvivl om fusionens

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

² EFT L 180 af 9.7.1997, s. 1.

³ EFT C s. ...

forenelighed med konkurrencereglerne. Kommissionen fandt således, at der var alvorlig tvivl om, hvorvidt transaktionen var forenelig med fællesmarkedet. Derfor besluttede Kommissionen den 27. marts 2001 at indlede proceduren i henhold til artikel 6, stk. 1, litra c), i fusionsforordningen.

I. PARTERNE

3. BASF er en virksomhed med aktiviteter i hele verden inden for produktion og distribution af specialkemikalier og andre kemiske produkter, sundheds- og ernæringsprodukter, olie og gas.
4. Eurodiol og Pantochim er belgiske virksomheder. De er begge datterselskaber af SISAS-koncernen med hjemsted i Italien og Luxembourg. Pantochim fremstiller en række kemikalier, primært phthalsyreanhydrid (PA) og phthalater. Eurodiol arbejder med fremstilling af 1,4-butandiol (BDO) og de BDO-beslægtede kemikalier gamma-butyrolakton (GBL), N-methylpyrrolidon (NMP) and tetrahydrofuran (THF).
5. Den 18. september 2000 blev Eurodiol og Pantochim af handelsretten i Charleroi ("Tribunal de commerce") i Belgien undergivet tvangsakkord ("concordat judiciaire"). Retten udpegede i forbindelse med kendelsen fire fagkyndige tillidsmænd ("Commissaires au sursis"), som fører tilsyn med ledelsen af Eurodiol og Pantochim under tvangsakkordforhandlingerne. Samtidig er det italienske moderselskab, SISAS S.P.A., Milano, under konkursbehandling.

II. TRANSAKTIONEN OG FUSIONEN

6. Transaktionen består i, at BASF overtager Eurodiol og Pantochim i henhold til en bindende købsaftale, der blev indgået den 29. december 2000 mellem BASF Antwerpen N.V. (et affilieret selskab, der ejes 100% af BASF) og de fagkyndige tillidsmænd på vegne af Pantochim og Eurodiol.
7. Den anmeldte transaktion indebærer, at BASF får enekontrol med Eurodiol og Pantochim, og udgør derfor en fusion i den i fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra b), fastsatte betydning.

III. FÆLLESSKABSDIMENSION

8. De deltagende virksomheder har en samlet omsætning på verdensplan på over 5 mia. EUR⁴. I 1999 havde BASF en samlet omsætning for hele verden på 29,5 mia. EUR, medens Eurodiol og Pantochim tilsammen havde en omsætning på 202 mio. EUR. BASF, Eurodiol og Pantochim havde en samlet omsætning på over 100 mio. EUR i tolv medlemsstater. Desuden havde både BASF og Pantochim og Eurodiol en omsætning på over 25 mio. EUR i tre medlemsstater (Belgien, Tyskland og Italien). Ingen af de deltagende virksomheder havde mere end to tredjedele af deres samlede omsætning i EU inden for én og samme medlemsstat. Den anmeldte transaktion har derfor en fællesskabsdimension i den i fusionsforordningens artikel 1, stk. 3, anførte betydning (se tabel 1).

⁴ Omsætningen er beregnet på grundlag af fusionsforordningens artikel 5, stk. 1, og Kommissionens meddelelse om beregning af omsætning (EFT C 66 af 2.3.1998, s. 25). For så vidt som tallene omfatter omsætning for perioden før 1. januar 1999, er beregningen foretaget på grundlag af de gennemsnitlige ECU-vekselkurser og omregnet til EUR i forholdet 1:1.

Tabel 1: Omsætningen hos BASF og Pantochim & Eurodiol i 1999

| Land | BASF (mio. EUR) | Pantochim & Eurodiol (mio. EUR) |
|----------|-----------------|---------------------------------|
| Belgien | [...]* | [...]* |
| Tyskland | [...]* | [...]* |
| Italien | [...]* | [...]* |

IV. KONKURRENCEMÆSSIG VURDERING

A. Relevante produktmarkeder

(1) Phthalsyreanhydrid (PA)

9. PA er en råvare, der primært anvendes til fremstilling af phthalater samt alkydresiner og umættede polyesterresiner (UP). PA sælges som flager eller i smeltet form.
10. Parterne anfører, at PA udgør et relevant produktmarked, og de har afgivet oplysninger på dette grundlag. Denne markedsdefinition er i det store og hele blevet bekræftet af Kommissionens markedsundersøgelse.

(2) Phthalater

11. Phthalater er diestere af den respektive alkohol og PA. Phthalater kan på grund af deres forskellige karakteristika opdeles i standardphthalater og kortkædede phthalater. De anmeldende parter anfører dog, at der kun kan være tale om ét relevant produktmarked, fordi det vil være muligt i hvert fald for en del af de europæiske producenter at ændre produktionsprocessen fra standardphthalater til kortkædede phthalater.
12. Parterne hævder bl.a., at omfanget af de nødvendige tilpasninger afhænger af de respektive anlægs udformning. I et esterificeringsanlæg, som er konstrueret og anvendt til fremstilling af standardphthalater, er det kun nødvendigt at ændre anlægget til fjernelse af alkohol og rensning. Renseanlægget vil kun kræve visse mindre ændringer i rørføringerne. Parterne anfører, at esterificeringsanlægget, efter at der er foretaget sådanne tilpasninger, vil kunne producere de forskellige typer phthalater efter blot at være lukket ned i 2-3 dage. Omkostningerne ved sådanne tilpasninger vil udgøre ca. 5% af omkostningerne ved opførelse af et nyt anlæg.
13. De fleste reaktioner på den markedsundersøgelse, Kommissionen har gennemført, tyder på, at en markedsdefinition, som omfatter både standardphthalater og kortkædede phthalater, er for bred. BASF's konkurrenter har anført, at muligheden for at omlægge produktionen fra standardphthalater til kortkædede phthalater og omvendt er meget begrænset på grund af de investeringer, der er nødvendige for at kunne producere kortkædede phthalater i deres anlæg. Desuden anvendes standardphthalater og kortkædede phthalater til helt forskellige formål. Parterne

* Dele af denne tekst er redigeret for at sikre, at der ikke videregives fortrolige oplysninger; de redigerede dele er angivet i skarpe parenteser og markeret med en asterisk.

selv anfører, at opløseligheden og kompatibiliteten med bestemte polymerer er forskellig, afhængigt af balancen mellem molekylernes polariserbare/polare segmenter og længden af de respektive phthalaters alkydkæde. De konkluderer, at kun phthalater med korte kæder (dvs. C1 op til C4) derfor er egnede til f.eks. fremstilling af nitrocellulose eller flegmatisering af peroxider.

14. Standardphthalater og kortkædede phthalater anvendes på grund af deres forskellige kemiske struktur til forskellige formål. Standardphthalater (defineret som phthalater på grundlag af C4-alkohol eller længere alkohol) betegnes ofte som blødgørere, eftersom ca. 95% af den samlede produktion anvendes som blødgørere i PVC. De resterende 5% af standardphthalaterne anvendes som blødgørere i lim, belægninger og farver, som inhibitorer for peroxider samt til fremstilling af nitrocellulose. De såkaldte kortkædede phthalater DMP og DEP (phthalater baseret på henholdsvis C1- og C2-alkohol) anvendes som blødgørere ved fremstillingen af celluloseestere, som inhibitor/stabilisator for peroxider, som fikseringsstof i kosmetiske produkter og som tilsætningsstof til duftstoffer.
15. I den foreliggende sag er det ikke relevant, hvorvidt standardphthalater og kortkædede phthalater udgør to særskilte produktmarkeder eller et enkelt produktmarked, fordi der ikke opstår konkurrencemæssige problemer i nogen af tilfældene.

(3) 1,4-butandiol (BDO)

16. BASF oplyser, at BDO anvendes som råvare til fremstilling af BDO-baserede kemikalier, nemlig opløsningsmidlerne gamma-butyrolacton (GBL), N-methylpyrrolidon (NMP) og tetrahydrofuran (THF) samt N-vinylpyrrolidon (NVP), polyvinylpyrrolidon (PVP), polytetramethylen-etherglycol (PTMEG), polybutylen-terephthalat (PBT) og polyurethan (PUR). Ifølge BASF fremstilles BDO i øjeblikket kommercielt ved fire forskellige processer på grundlag af acetylen, butadien, propylenoxid samt butan. Efter BASF's opfattelse udgør BDO et enkelt produktmarked.
17. Tredjeparter har bekræftet den af BASF anførte markedsdefinition. Ifølge dem er BDO – på grund af sine kemiske egenskaber og karakteristika – et selvstændigt produkt og kan ikke erstattes af andre produkter. De alternative processer, som kan anvendes til fremstilling af BDO, har ingen indvirkning på produktets grundlæggende egenskaber – slutproduktet er det samme.
18. Kommissionen anser på grundlag af ovenstående BDO for at udgøre et relevant produktmarked.

(4) BDO-beslægtede produkter (GBL, NMP og THF)

19. BASF anfører i anmeldelsen, at produkterne GBL, NMP og THF hører til et mere omfattende marked for specialopløsningsmidler. Denne markedsdefinition omfatter også visse iltede opløsningsmidler (propylenglycol monomethyletheracetat (PGMEA), dimethylformamid (DMF), dimethylacetamid (DMAC), propylen-carbonat (PC), dimethylsulfoxide (DMSO)) samt methylenchlorid.
20. I 1999 udgjorde specialopløsningsmidler kun en lille del af det samlede marked i EU for organiske opløsningsmidler. BASF anfører, at markedet for specialopløsningsmidler er stærkt opdelt. Der findes over tyve forskellige virksomheder

på markedet, og ingen af dem kan tilbyde et komplet udbud af de respektive produkter. Disse produkter udgør imidlertid ifølge BASF ét enkelt marked, eftersom der er hård konkurrence omkring forskellige opløsningsmidler afhængigt af deres anvendelsesformål.

21. Ifølge BASF anvendes specialopløsningsmidlerne til følgende formål: til elektronisk afdrivning og fjernelse af lak og maling, som proceskemikalier, til rensning/rengøring og i den agrokemiske og farmaceutiske industri.
22. BASF fremlægger en liste over substitutionsmuligheder inden for hvert af disse overordnede anvendelsesformål. I den elektroniske sektor konkurrerer NMP-baserede lysresistente afdrivningsmidler således kraftigt med alternative afdrivningsmidler baseret på DMSO, hydroxylamin, ethyllactat, PGMEA, m.fl. Desuden hævder BASF også, at ny teknologi, som er under udvikling, kan resultere i fremtidig substitution af GBL, NMP og THF.
23. Med hensyn til fjernelse af belægninger og maling anfører BASF, at NMP, der anvendes til fjernelse af maling, f.eks. konkurrerer med [...]*
24. Med hensyn til anvendelsen som proceskemikalier mener BASF, at NMP kan erstattes med en vifte af alternative systemer og produkter, f.eks. [...]*. Til rengøringsformål anfører BASF, at, afhængigt af karakteren af det materiale, der skal rengøres, anvendes en bred vifte af produkter såsom [...]*, og inden for biovidenskaben er der konkurrence fra forskellige teknologier og nye formler under udvikling. BASF fremhæver et eksempel, hvor THF blev erstattet med [...]*
25. Ifølge BASF viser disse eksempler, at opløsningsmidler fra alle de nævnte kategorier (specialopløsningsmidler, andre iltede opløsningsmidler, andre organiske opløsningsmidler samt ikke-organiske opløsningsmidler) i et vist omfang kan erstatte hinanden og derfor bør betragtes som ét relevant produktmarked. BASF har dog i anmeldelsen taget udgangspunkt i, at den underkategori, der betegnes "specialopløsningsmidler", udgør et særskilt relevant produktmarked.
26. Anmeldelsen vedrører imidlertid BDO-beslægtede opløsningsmidler (GBL, NMP og THF), som er de produkter, der fremstilles af Eurodiol og BASF. Der er kun nogle få virksomheder, der arbejder med BDO-beslægtede opløsningsmidler, og de fleste af dem fremstiller samtlige produkter. For BASF, Eurodiol og de fleste andre virksomheder, der fremstiller BDO-beslægtede produkter, giver produktionsprocessen mulighed for at fremstille alle tre produkter samt BDO i en samlet produktionsproces. Diagram 1 og 2 nedenfor viser i en forenklet fremstilling, hvordan produktionsprocesserne fungerer med forskellig teknologi. Visse andre producenter anvender en anden teknologi end den her viste. BASF nævner i anmeldelsen fire forskellige teknologier, men generelt kan man med de pågældende teknologier fremstille samtlige produkter.

Diagram 1: BASF-processen

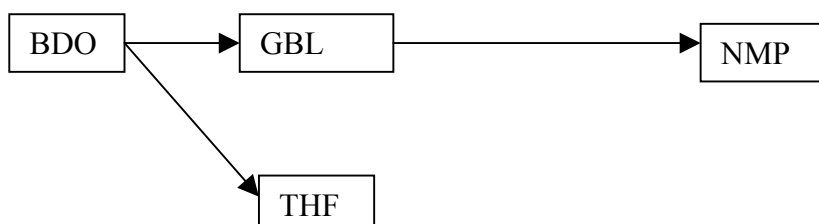
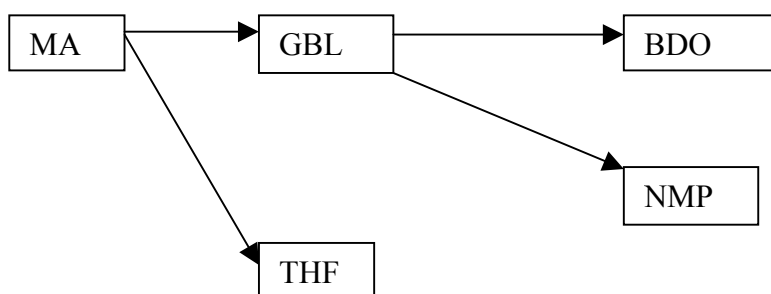


Diagram 2: Eurodiol-processen



27. BASF-processen er den såkaldte "Reppe"-proces, som er en relativt veludviklet teknologi baseret på acetylen og formaldehyd. Eurodiol-processen er baseret på en nyligt udviklet teknologi, der anvender butan og MA som råvare. Tredjeparter har anført, at denne produktionsproces må betragtes som en "billig" teknologi. Det fremgår af diagram 1 og 2, at i BASF-processen dannes GBL og THF af BDO, medens BDO i Eurodiol-processen dannes af GBL. I denne beslutning anvendes derfor betegnelsen "BDO-beslægtede produkter", når der refereres til GBL, NMP og THF.
28. Kommissionen har undersøgt, hvorvidt BDO-beslægtede produkter bør vurderes under ét sammen med andre ikke-BDO-beslægtede specialopløsningsmidler, som foreslået af BASF, eller særskilt fra andre ikke-BDO-beslægtede specialopløsningsmidler eller individuelt som særskilte produktmarkeder.
29. Kommissionens markedsundersøgelse bekræftede ikke den af BASF foreslåede markedsdefinition. Ifølge tredjeparter adskiller produktgrupperne af BDO-beslægtede produkter sig fra andre specialopløsningsmidler og udgør særskilte produktmarkeder. Det store flertal af kunder anerkendte ikke argumentet om, at GBL, NMP og THF kan erstatte hinanden eller erstattes med andre opløsningsmidler. De specifikke tekniske egenskaber og forskellige anvendelsesformål gør det i praksis ikke muligt at erstatte et af de pågældende produkter med andre kemikalier.
30. Tredjeparter fremhæver, at substitutionsmulighederne er meget begrænsede, navnlig i den farmaceutiske og agrokemiske sektor. En stor del af det kommercielle marked for BDO-beslægtede produkter ligger i den farmaceutiske og agrokemiske sektor. I Europa udgør produktionen for det kommercielle marked i disse sektorer

ca. [50-70%]* for GBL's vedkommende, ca. [40-60%]* for THF og ca. [10-30%]* for NMP.

31. **GBL** anvendes primært [...] til fremstilling af NMP. I denne proces findes der ingen erstatninger for GBL. Det anvendes også til fremstilling af farmaceutiske produkter og agrokemikalier og som opløsningsmiddel. Til disse anvendelsesformål er GBL ifølge tredjeparter det mest velegnede produkt, fordi det har en højere ydeevne end andre opløsningsmidler og/eller er billigere.
32. **NMP** er et kraftigt opløsningsmiddel til de fleste kommercielle resiner. På grund af dets høje kogepunkt og glimrende opløsningssevne udvider og forbedrer NMP egenskaberne ved belægninger, der er brændt ved meget høje temperaturer. NMP anvendes også på elektronikmarkeder til afdrivning og rengøring. Desuden anvendes det som reaktionsopløsningsmiddel i en lang række forskellige kemiske processer inden for den agrokemiske, elektroniske og petrokemiske industri.
33. En af de vigtigste anvendelser af NMP er fremstilling af trådemalje, og [20-30%]* af det NMP, der produceres i hele verden, anvendes som opløsningsmiddel til trådemalje. Tredjeparter har oplyst, at cresoler kan være en potentiel erstatning for NMP til dette anvendelsesformål. Brugen af cresoler i forbindelse med fremstilling af emaljetråd forventes dog at blive stærkt begrænset i nærmeste fremtid på grund af miljøhensyn. NMP er generelt dyrere end erstatningsprodukterne og anvendes derfor kun, hvor det giver langt bedre resultater end erstatningsprodukterne, eller hvor tungtvejende sundheds- og sikkerhedsmæssige hensyn gør sig gældende.
34. Størsteparten [$>70\%$]* af **THF**-produktionen anvendes til fremstilling af PTMEG, som anvendes i elastomere og elasthanstrækfibre. Til denne brug kan THF ifølge tredjeparter ikke erstattes af andre produkter. Det resterende THF [$<25\%$]* anvendes som opløsningsmiddel i PVC-bindemidler og -belægninger og som reaktionsopløsningsmiddel i farmaceutika. Til disse anvendelsesformål er THF ifølge en tredjepart langt mere velegnet end andre opløsningsmidler og billigere og vil derfor være kundernes oplagte valg.
35. Faktorer på efterspørgselssiden tyder derfor på, at der kun er meget begrænsede – om overhovedet nogen – substitutionsmuligheder mellem GBL, NMP og THF. Tredjeparter har anført, at selv om der ud fra et kemisk synspunkt var en generel mulighed for substitution, ville det være meget tidkrævende og omkostningsfuldt. Enhver form for substitution på dette felt ville kræve omfattende forskning for at finde og teste andre egnede produkter og gennemføre en industriel afprøvning af den ændrede proces. Det ville også tage lang tid at opnå de nødvendige tilladelser fra administrative organer. Desuden bestilles BDO-beslægtede produkter normalt individuelt, og efterspørgselsstrukturen for de enkelte produkter er helt forskellige. Størsteparten af de kunder, der blev konsulteret i markedsundersøgelsen, anvender ikke alle tre BDO-beslægtede produkter. De priser, BASF forlanger for BDO-beslægtede produkter, er også forskellige. I 1997 var GBL og NMP f.eks. op til 30% dyrere end THF. I 1999 var prisforskellen imidlertid udjævnet til knap 5%. Fra 1997 til 2000, da priserne på BDO-beslægtede produkter faldt ganske betydeligt i EØS, var prisfaldet desuden ikke ens for alle produkterne. BASF's pris for f.eks. THF faldt med godt 25%, medens prisen på NMP faldt med næsten 40%.

36. Ud over at de enkelte stoffer har forskellige specifikke egenskaber og ydeevne, har tredjeparter peget på de lovfæstede krav, der er fastsat af nationale sundhedsmyndigheder og i EF-lovgivningen⁵, og som gør det meget omstændeligt at ændre på stoffernes sammensætning og erstatte dem med andre.
37. Ingen af de tredjeparter, der blev konsulteret i forbindelse med markedsundersøgelsen, var bekendt med igangværende udvikling af teknologier med henblik på fremtidig substitution af GBL, THF og NMP.
38. Det må derfor konkluderes, at GBL, NMP og THF udgør forskellige og særskilte produktmarkeder.

B. Relevante geografiske markeder

(1) PA

39. De anmeldende parter anfører, at det relevante geografiske marked for PA i hvert fald dækker hele EØS. De mener desuden, at de tilstødende østeuropæiske lande (Polen, Ungarn, Slovenien, Tjekkiet og Slovakiet) indgår i dette relevante geografiske marked. Der er ingen hindringer for disse landes handel med EØS og priserne følger generelt priserne i EØS. Denne definition er i vidt omfang blevet bekræftet ved Kommissionens undersøgelse.
40. Det er ikke nødvendigt at foretage en yderligere afgrænsning af de relevante geografiske markeder, fordi uanset hvilke alternative geografiske markedsdefinitioner der overvejes, vil den effektive konkurrence ikke blive væsentligt hæmmet i EØS eller i større dele af EØS.

(2) Phthalater

41. De anmeldende parter anfører, at det relevante geografiske marked for PA i hvert fald dækker hele EØS. De mener desuden, at de tilstødende østeuropæiske lande (Polen, Ungarn, Slovenien, Tjekkiet og Slovakiet) indgår i dette relevante geografiske marked. Der er ingen hindringer for disse landes handel med EØS, og priserne følger generelt priserne i EØS. Denne definition er i vidt omfang blevet bekræftet ved Kommissionens undersøgelse.
42. Det er ikke nødvendigt at foretage en yderligere afgrænsning af de relevante geografiske markeder, fordi uanset hvilke alternative geografiske markedsdefinitioner der overvejes, vil den effektive konkurrence ikke blive væsentligt hæmmet i EØS eller i større dele af EØS.

(3) BDO og BDO-beslægtede produkter (GBL, NMP og THF)

43. BASF er af den opfattelse, at de relevante geografiske markeder for fremstilling og salg af BDO og specialopløsningsmidler i hvert fald omfatter Vesteuropa (EØS plus Schweiz). Begrundelsen er, at kunder køber BDO og specialopløsningsmidler fra leverandører i forskellige medlemsstater. Desuden anses transportomkostningerne ikke for at udgøre nogen væsentlig hindring for handelen. BASF mener

⁵ Jf. f.eks. Rådets direktiv 75/319/EØF af 20. maj 1975 om tilnærmelse af lovgivning om medicinske specialiteter (EFT L 147 af 9.6.1975, s. 13). Direktivet er senest ændret ved direktiv 2000/38/EF (EFT L 139 af 10.6.2000, s.28).

derfor, at de relevante geografiske markeder er større end Vesteuropa og også omfatter Østeuropa, eftersom der ikke er nogen hindringer for disse landes handel med Vesteuropa, og eftersom transportomkostningerne er begrænsede. Da BDO og specialopløsningsmidler har ubegrænset holdbarhed, udgør opbevaringen af produkterne desuden heller ikke nogen hindring for handelen inden for det europæiske marked. Endelig anfører BASF, at der kun er meget små prisforskelle for sammenlignelige mængder af de pågældende produkter inden for det relevante marked.

44. Tredjeparter bekræftede BASF's oplysninger, for så vidt der ikke er tale om særlige kundepræferencer med hensyn til produkternes geografiske oprindelse. Kvaliteten er nogenlunde den samme hos alle leverandører med undtagelse af leverandører fra de østeuropæiske lande, og holdbarheden synes ikke at udgøre noget problem på de berørte markeder.

(a) Vigtigste producenter og handelsstrømme

45. SISAS fremstiller BDO, GBL, NMP og THF i Belgien på Eurodiols fabrik, og BASF fremstiller alle fire produkter i Tyskland og USA, men fremstiller også BDO i Japan og Korea og THF i Japan. Konkurrenterne er placeret enten i Europa eller i USA. International Speciality Products Inc. ("ISP") fremstiller alle fire produkter i USA og fremstiller desuden BDO og THF i Tyskland. Lyondell Chemical Company ("Lyondell") fremstiller alle fire produkter i USA. Desuden har DuPont de Nemours International S.A. ("DuPont") faciliteter i Spanien til fremstilling af THF og GBL (kun til eget brug) og i USA til fremstilling af BDO og THF.
46. I 2000 var der ifølge BASF tale om en betydelig eksport af BDO til USA [20-40 kt]* og kun begrænset import [1-5 kt]*. Der blev importeret store mængder GBL [1-10 kt]* og NMP [5-20 kt]* i Europa fra USA, mens eksporten fra Europa til USA var ubetydelig. For THF's vedkommende var der tale om en handelsstrøm på ca. [1-5 kt]* i begge retninger. Det var imidlertid ikke alle de importerede produkter, der blev solgt på det kommercielle marked; nogle blev anvendt internt i forbindelse med overførsler inden for den pågældende virksomhed.
47. Eksporten fra Europa til Asien i 2000 blev af BASF anslået således: [1-5 kt]* for BDO, [1-5 kt]* for GBL, [1-10 kt]* for NMP og [1-10 kt]* for THF i samme periode [...]*. Desuden har tredjeparter anført, at produkter fra Asien ikke er konkurrencedygtige på prisen, hvilket er yderligere tegn på, at disse producenter ikke har nogen konkurrencemæssig betydning. Asiatiske producenter indgik derfor ikke i den videre undersøgelse.
48. Selv om der ikke forekommer direkte importhindringer mellem Østeuropa og EØS, er der ifølge BASF kun tale om begrænset import, og det samme fremgår af Kommissionens markedsundersøgelse. I Østeuropa er der tre producenter, nemlig [...]*. Flere kunder anførte i forbindelse med markedsundersøgelsen, at de produkter, der fremstilles i Østeuropa, er af ringere kvalitet, og at producenterne ikke er i stand til at levere planmæssigt. De fleste af kunderne var desuden ikke bekendt med nogen østeuropæiske leverandører eller anførte, at de ikke havde fået henvendelser fra sådanne leverandører. Foreløbig har der kun været tale om en meget begrænset import af GBL og NMP [...]*. BASF hævder, at [...]* visse mængder THF fra Østeuropa sælges på EØS-markedet, men ved markedsunder-

søgelsen fandt man ikke frem til en eneste THF-kunde, der anvender THF fra Østeuropa.

49. Selv om der rent teknisk kun måtte være meget få hindringer for handelen, har Kommissionen ikke fundet tegn på, at de østeuropæiske producenter har nogen afgørende indflydelse på EØS-markederne for BDO, GBL, NMP og THF. Kommissionen anser derfor ikke Østeuropa for at være en del af det relevante marked. På grund af den omfattende handelsstrøm fra USA til EØS har Kommissionen i stedet undersøgt, om markedet kan omfatte mere end EØS. Man har derfor foretaget en grundig undersøgelse af, i hvilket omfang konkurrencebetingelserne er mærkbart forskellige i USA og EØS.
50. I 1999 og 2000 var EØS-markederne for BDO, GBL, NMP og THF præget af fire aktører, nemlig BASF, SISAS, ISP og Lyondell. De samme fire aktører opererede på markederne i USA. For GBL's og NMP's vedkommende fremstilles en væsentlig del af produktionen til EØS-markedet [$>30\%$]* i USA, medens det for BDO's og THF's vedkommende kun er [$1-10\%$]*, der kommer fra USA.
51. I 1999, da Eurodiols anlæg i Feluy blev fuldt operationelt til fremstilling af alle fire produkter (BDO, GBL, NMP og THF), faldt priserne i EØS drastisk. Importørerne kunne ikke hamle op med dette voldsomme prisfald, deres produkter blev mindre konkurrencedygtige, og USA-producenternes salg faldt i 1999. I 2000 lå GBL-importørernes priser mellem [1% og 30%]* højere end BASF's priser, for THF var priserne [$5-15\%$]* højere, og for NMP var de [$1-10\%$]* højere. For BDO's vedkommende kunne der ikke påpeges væsentlige prisforskelle mellem de europæiske producenter og importører.
52. Der er også tale om betydelige fragtomkostninger og told ved import fra USA og Asien, som begrænser importen til EU. I øjeblikket er tolden på BDO 7.8% og 6.5% for GBL, NMP og THF. Det fremgår af markedsundersøgelsen, at ekstrakomkostningerne som følge af både transporten og tolden kan løbe op i 20% af den endelige pris på produktet (denne procentdel blev naturligvis større, da priserne faldt). Desuden har vekselkursen mellem EUR og USD i de seneste år også bidraget til at gøre importen i Europa dyrere.
53. På trods af de højere priser på importerede produkter steg importen igen i 2000. Kunderne har oplyst, at de foretrækker to forsyningskilder, fordi det giver dem større handlefrihed og sikrer forsyningerne, såfremt en producent ikke er i stand til at levere regelmæssigt. Den aktuelle mangel på BDO og alle BDO-beslægtede produkter tilligemed visse vanskeligheder ved at skifte leverandører på grund af langtidskontrakter og forsyningsrelationer på andre produktmarkeder kan have været medvirkende til at forhindre det voldsomme fald i importen, man ellers kunne have forventet.

(b) Priser

54. Prisfaldet slog ikke igennem i EØS på samme måde som i USA. Tabel 2 viser de procentvise prisændringer for BDO, GBL, NMP og THF i henholdsvis EØS og USA fra 1998 til 2000.

Tabel 2: Relative ændringer i priserne i EØS og USA 1998-2000

| | Prisfald i EØS | Prisfald i USA |
|-----|----------------|------------------------------|
| BDO | [30-50%]* | Ændret mellem [-30 og +20%]* |
| GBL | [40-60%]* | Upåvirket |
| NMP | [30-50%]* | [10-30%]* |
| THF | [20-50%]* | [<20%]* |

55. Som det fremgår af tabel 2, var prisændringerne i USA kun i begrænset omfang – om overhovedet – påvirket af priserne i EØS. Det tyder stærkt på, at priserne for BDO og beslægtede produkter i EØS ikke influeres af prisniveauet i USA.
56. Før priserne for BDO og beslægtede produkter begyndte at falde i EØS, var der desuden kun ubetydelige prisforskelle mellem EØS og USA på produktmarkederne for NMP og GBL, medens prisforskellen for THF var omkring 10-20%. I 2000 blev prisforskellen større, og den største prisforskel [...] kunne registreres på GBL-markedet, medens der var de mindste prisforskelle på markederne for BDO [...] og THF [...].
57. Det er Kommissionens opfattelse, at det faktum, at det voldsomme prisfald i EØS ikke slog igennem i USA i samme omfang på nogen af de fire markeder, er tegn på, at de pågældende geografiske markeder ikke er undergivet tilstrækkeligt ensartede konkurrencevilkår i USA og i EØS. Derfor bør der sondres mellem de amerikanske markeder og EØS-markederne, og de amerikanske markeder er ikke relevante for den videre analyse. Denne konklusion underbygges af de voksende prisforskelle for alle fire produkter og hindringerne for at gennemføre import mellem USA-markederne og EØS-markederne.

(c) Konklusion

58. Det kan derfor konkluderes, at EØS er det relevante geografiske marked for BDO, GBL, NMP og THF.

C. Vurdering

59. I forbindelse med den foreliggende beslutning hidrører de data, der danner grundlag for vurderingen af konkurrencesituationen, primært fra 1999. Det skyldes, at Pantochim og Eurodiol havde økonomiske vanskeligheder i anden halvdel af 2000, som kraftigt begrænsede deres output, hvilket fremgår af tabel 3.

Tabel 3: Eurodiol's produktion i 2000 i ton

| | Januar-juni 2000 | Juli-december 2000 | Nedgang i % |
|-----|------------------|--------------------|-------------|
| BDO | [...]* | [...]* | [...]* |
| GBL | [...]* | [...]* | [...]* |
| NMP | [...]* | [...]* | [...]* |
| THF | [...]* | [...]* | [...]* |

60. Nedgangen i outputtet fra første halvdel af 2000 til anden halvdel, var mest udtalt for NMP, men også produktionen af GBL og THF faldt markant. Det ville derfor være misvisende at benytte salgstallene for 2000, fordi de ikke ville give et realistisk billede af Eurodiols markedsposition.

(1) PA

61. Parternes aktiviteter overlapper hinanden med hensyn til fremstillingen af PA, som primært anvendes til fremstilling af phthalater samt til mættede og umættede polyesterresiner. Nogle af de store producenter af PA er vertikalt integreret på markederne i efterfølgende led. Således går ca. 50% af den samlede produktion i EØS til virksomhedernes eget forbrug. I 1999 anvendte BASF ca. 87% af sin PA-produktion som råvare til andre produkter, medens SISAS anvendte 36% af sin produktion til fremstillingen af andre produkter.

62. På det frie marked for PA vil parterne efter fusionen få en markedsandel på 14% (BASF 4%, Pantochim 10%). De anmeldende parter møder konkurrence fra Atofina (15%), Atmos (11%) og Lonza (11%).

63. På baggrund af BASF's forholdsvis ringe markedsandel efter transaktionen og tilstedeværelsen af kraftig konkurrence fra en række større producenter kan det konkluderes, at transaktionen ikke indebærer konkurrencemæssige problemer med hensyn til foreneligheden med fællesmarkedet i relation til markedet for PA.

(2) Phthalater

(a) Markedet for phthalater

64. BASF fremstiller både kortkædede phthalater og standardphthalater, medens Pantochim kun fremstiller standardphthalater. Der er derfor kun tale om overlapning af parternes aktiviteter på området for standardphthalater.

65. På et samlet marked, der både omfatter standardphthalater og kortkædede phthalater, vil BASF efter fusionen få en markedsandel i hele EØS på 26% (BASF 19%, Pantochim 7%). BASF får primært konkurrence fra Exxon (28%) og Oxeno/Degussa (10%), medens en række andre producenter (Atofina, BP, Lonza og Neste) har markedsandele på mellem 5% og 7%.

66. Efter fusionen vil BASF have stort set samme markedsandel som Exxon på et marked for alle former for phthalater. Desuden er der en række større internationale virksomheder såsom Atofina, Degussa, Lonza og Neste, der er aktive på markedet og kan sikre konkurrencen efter fusionen.

67. På grundlag af ovenstående kan det derfor konkluderes, at der næppe vil opstå konkurrencemæssige problemer på et marked for alle former for phthalater.

(b) Markedet for standardphthalater

68. Parternes aktiviteter overlapper på området for standardphthalater. Eftersom ca. 98% af alle phthalater er standardphthalater, svarer markedssituationen i høj grad til situationen på det bredere marked for alle former for phthalater.

69. På et snævrere marked for standardphthalater vil BASF efter fusionen få en markedsandel i hele EØS på 26% (BASF 19%, Pantochim 7%). De møder primært konkurrence fra Exxon (28%) og Oxeno/Degussa (10%), medens en række andre producenter (Atofina, BP, Lonza og Neste) har markedsandele på mellem 5% og 7%. I betragtning af den specielt stærke position, Exxon og Oxeno/Degussa indtager på markedet, vil BASF blive udsat for kraftig konkurrence efter fusionen.
70. På grundlag af ovenstående kan det konkluderes, at der næppe vil opstå konkurrencemæssige problemer på et marked for standardphthalater.

(c) Markedet for kortkædede phthalater

71. På det snævrere marked for kortkædede phthalater har BASF en markedsandel på 18%. Parterne har desuden anført, at deres aktiviteter ikke overlapper, eftersom der kun fremstilles standardphthalater i Feluy.
72. På grundlag af ovenstående kan det konkluderes, at der ikke er konkurrencemæssige problemer på et snævrere marked for kortkædede phthalater.

(3) BDO

73. Efter transaktionen vil parterne få en markedsandel på [35-45%]* i EØS (BASF [20-30%]*, SISAS [15-25%]*). Den førende virksomhed på markedet med den største markedsandel ([45-55%]*) er fortsat ISP. Lyondell ([5-15%]*) og DuPont ([<5%]*) er også aktive på dette marked. I betragtning af ISP's stærke markedsposition vil transaktionen næppe resultere i, at BASF bliver den eneste dominerende virksomhed på markedet.
74. Transaktionen vil næppe heller resultere i en fælles dominerende stilling, selv om BASF og ISP efter fusionen vil få en samlet markedsandel på >80%, og overtagelsen af SISAS vil reducere antallet af hovedaktører på markedet fra fire til tre. Der er flere træk ved BDO-markedet, der taler imod sandsynligheden for, at BASF og ISP i fællesskab vil kunne dominere markedet.
75. Markedspriserne er faldet betydeligt i de seneste tre år som følge af kraftig priskonkurrence og SISAS' indtræden på markedet i 1998. BASF's og ISP's markedsandele har ændret sig konstant med faldende markedsandel til ISP ([...]*) og meget store udsving for BASF ([...]*). På grund af priskonkurrencen er fortjenesten på BDO-markedet faldet markant, og SISAS måtte trække sig ud af markedet med store tab.
76. Tredjeparter har over for Kommissionen oplyst, at priserne i høj grad afhænger af de disponible mængder på markedet. Selv om markedet forventes at vokse ganske betydeligt, er det vanskeligt for producenterne at tilpasse sig kortvarige ændringer i efterspørgslen efter BDO. Minimumsstørrelsen på et (nyt) produktionsanlæg er ganske betydelig. Eftersom produktionskapaciteten er koncentreret på nogle få produktionsanlæg, vil en midlertidig nedlukning af kapaciteten, f.eks. efter et uheld, få enorm indvirkning på priserne. På den anden side forventer tredjeparter, at etableringen af ny kapacitet på markedet vil resultere i en kraftig priskonkurrence. Tredjeparter har bekræftet BASF's oplysninger om, at et nyt produktionsanlæg, som Lyondell har opbygget i Nederlandene med en kapacitet på ca. 125 kt, vil kunne tages i drift i første halvdel af 2002. Markedsundersøgelsen

har vist, at kunderne forventer vedvarende priskonkurrence på grund af kapacitetsforøgelsen som følge af Lyondells investering.

77. BDO fremstilles kommercielt ved fire forskellige processer: ISP og BASF (i Ludwigshafen) anvender begge kondensering af acetylen med formaldehyd og efterfølgende hydrogenisering. I Feluy fremstilles BDO [...]*[efter en anden metode].
78. På grundlag af ovenstående kan det konkluderes, at den anmeldte fusion ikke vil medføre konkurrencemæssige problemer på markedet for BDO.

(4) BDO-beslægtede produkter (GBL, NMP og THF)

79. Både BASF og Eurodiol beskæftiger sig med fremstilling af GBL, NMP og THF og har et betydeligt salg af disse produkter på de kommercielle markeder. Før den planlagte fusion var BASF den stærkeste aktør på EØS-markederne for GBL, NMP og THF.
80. BDO-markedet er underforsynet på grund af voksende efterspørgsel, samtidig med at Eurodiol producerer mindre end forventet [...]*. Denne knaphed synes dog ikke at have påvirket produktionen af GBL, NMP og THF i mærkbart omfang. Selv om GBL i de fleste processer dannes på grundlag af BDO, er der ingen tegn på, at BDO beregnet til fremstilling af GBL eller THF i stedet er overført til det kommercielle marked for BDO.
81. GBL og NMP er begge opløsningsmidler, de er forholdsvis ugiftige og næsten 100% genindvindelige og genanvendelige. Begge opløsningsmidler er karakteriseret ved god opløselighed for resiner med en god kemisk og termisk stabilitet kombineret med 100% vandopløselighed. THF er et opløsningsmiddel med høj opløsningsevne for PVC og polyurethaner. Det er ligesom GBL og NMP også næsten 100% genindvindeligt og genanvendeligt.

(a) GBL

82. BASF skønner, at de vigtigste anvendelsesformål for GBL på verdensplan i 1999 lå inden for agrokemikalier og farmaceutika [...]*) og elektronik [...]*). I Europa havde GBL forskellig betydning for specifikke segmenter med farmaceutika som det vigtigste anvendelsesområde [...]*). Det skyldes, at elektronikmarkedet i høj grad er koncentreret i Asien og USA, mens fremstillingen af specifikke farmaceutika og agrokemikalier hovedsagelig foregår i Europa.
83. GBL anvendes primært [...]*) til fremstilling af pyrrolidoner (VP, PVP og især NMP). [...]*)^{6 7}
84. BASF anslår i anmeldelsen, at det kommercielle marked i EØS for GBL i værdi udgjorde [10-20 mio.]* EUR i 1999 og i mængde [5-10 kt]*. Ifølge BASF var GBL-kapaciteten på verdensplan, det kommercielle salg i EØS og markedsandelene (baseret på mængde) i 1999 som vist i tabel 4 nedenfor.

⁶ [...]*)

⁷ [...]*)

Tabel 4: GBL-kapaciteten på verdensplan, salg og markedsandele på det kommercielle marked i EØS (BASF-overslag for 1999)

| GBL | Kapacitet kt/år | EØS-kommercielt salg kt | EØS-markedsandel |
|-----------------------|--------------------|----------------------------|------------------|
| BASF (Tyskland) | 30 | [...]* | [...]* |
| BASF (USA) | 30 | | |
| Eurodiol (Belgien) | 40 | [...]* | [...]* |
| Tilsammen | 100 | [...]* | [...]* |
| ISP (USA) | 41 | [...]* | [...]* |
| Lyondell (USA) | 20 | [...]* | [...]* |
| DuPont (Spanien) | 45 | | [...]* |
| Mitsubishi (Japan) | 10 | | [...]* |
| [...]* [andre] | 5 | | [...]* |
| [...]* [andre] | 5 | | [...]* |
| I ALT | 226 | [...]* | [...]* |

85. BASF anslår sin markedsandel i 1999 til at være [35-45%]* (udtrykt i mængde) og [35-45%]* (udtrykt i værdi). Eurodiols markedsandel udgjorde [25-35%]* (udtrykt i mængde) og [20-30%]* (udtrykt i værdi). På grundlag af disse overslag vil fusionen give de to førende virksomheder på markedet for GBL en samlet markedsandel på [60-70%]* (udtrykt i mængde og værdi).
86. Den **markedsundersøgelse**, Kommissionen har gennemført, har i vidt omfang bekræftet de tal for GBL-kapaciteten, der figurerer i tabel 4. Desuden har kapaciteten været stabil og er ikke øget de seneste tre år. Med hensyn til markedsandele har BASF imidlertid anslået Eurodiols salg lidt for højt, og Kommissionen skønner derfor, at de to virksomheders samlede markedsandel i 1999 var ca. [50-60%]* (udtrykt i mængde). Tallene for 2000 tyder på en lidt mindre markedsandel, hvilket skulle bringe den samlede markedsandel tættere på [50-60%]*. Den næststørste konkurrent sælger under halvt så meget på det kommercielle marked for GBL. Oplysninger om salget over en længere periode (1997-2000) viser ifølge BASF, at Eurodiol har øget sin markedsandel på BASF's konkurrenters bekostning, og markedsundersøgelsen bekræftede i vidt omfang denne tendens.
87. Efter den planlagte fusion vil den nye enhed blive den eneste producent i EØS, der sælger GBL på det kommercielle marked. BASF vil kontrollere [40-50%]* af GBL-kapaciteten på verdensplan, medens virksomhedens største konkurrenter, der producerer til de kommercielle markeder, vil være placeret i USA. Der er en vis begrænset kapacitet i Østeuropa [...]*, men Kommissionen har ikke modtaget oplysninger om, at der er importeret GBL i EØS. BASF har ikke kunnet påvise salg fra Østeuropa til EØS og har heller ikke kunnet oplyse om, i hvilket omfang det producerede GBL anvendes internt til fremstilling af NMP. Ingen af de kunder, der blev konsulteret i forbindelse med markedsundersøgelsen, har oplyst, at de køber GBL fra østeuropæiske producenter. Desuden har kunderne anført, at de

østeuropæiske produkter er af ringere kvalitet, og at producenterne ikke er i stand til at sikre tilstrækkeligt hurtige og pålidelige leverancer.

88. Markedsundersøgelsen viste også, at alle producenter, undtagen Eurodiol, producerer med fuld eller næsten fuld kapacitet. Desuden er der ikke tegn på, at der vil blive opbygget ny kapacitet i Europa til fremstilling af GBL inden for en overskuelig fremtid. [...]*, som forventes at påbegynde BDO-produktionen i starten af 2002. Der er imidlertid givet officiel meddelelse om, at Lyondell har udskudt sine planer om at udvide dette anlæg til fremstilling af BDO-beslægtede produkter. Desuden skønner Lyondell, at selv efter at beslutningen er truffet om at gå ind på markedet, vil det tage temmelig lang tid at nå op på en reel kommerciel produktion. Lyondells potentielle indgang på markedet kan derfor ikke vurderes som værende en konkurrencemæssig faktor for den fusionerede enhed.
89. BASF forventer også, at Mitsubishis fabrik i Japan vil foretage nogle tilpasninger for at øge sin kapacitet til fremstilling af GBL i starten af 2002. Det vil ifølge BASF øge kapaciteten på Mitsubishi-fabrikken fra [...]*. I 2000 var der imidlertid ingen import fra Asien, og i denne periode var Europa og USA nettoeksportører til Asien. Desuden vides det ikke, i hvilket omfang denne kapacitet skal udnyttes til eget brug eller sættes til salg på det asiatiske kommercielle marked. Endelig har BASF også antydnet, at DuPont kunne tænkes at gå ind på GBL-markedet. DuPont fremstiller imidlertid ikke GBL til det kommercielle marked. Der er intet, der underbygger oplysningen om, at DuPont i nær fremtid kan forventes at gå ind på det kommercielle marked for GBL.
90. I forbindelse med markedsundersøgelsen har producenter oplyst, at de ikke er i stand til hurtigt at øge produktionen, uden at det medfører betydelige ekstra kapitalomkostninger. Man har derfor undersøgt, i hvilket omfang producenter er indstillet på at kanalisere deres produktion til eget forbrug ud på det kommercielle marked. Ingen af producenterne oplyste, at de ville bringe deres produktion til eget forbrug til salg på det kommercielle marked som reaktion på en stigning på 10% i de faste relative priser, og de ville heller ikke ændre deres produkt-mix (det ville også kun være muligt i meget begrænset omfang, når der ikke er overskydende kapacitet). Det synes derfor rimeligt at konkludere, at produkter, som i øjeblikket anvendes til den interne produktion, næppe vil blive sat til salg på det kommercielle marked. Produktionen til internt forbrug udgør derfor ikke nogen konkurrencemæssig faktor for priserne på GBL på det kommercielle marked.
91. I februar og marts 2001 udnyttede Eurodiol godt [50-70%]* af den disponible kapacitet til fremstilling af GBL. BASF forudser, at virksomheden i 2003 vil producere [35-50 kt/år]* på Feluy-fabrikken, hvilket svarer til fuld kapacitet. Af denne produktion vil [20-30 kt/år]* gå til eget forbrug til fremstilling af NMP, og den resterende del vil blive anvendt i Ludwigshafen til fremstilling af pyrrolidon, hvilket tyder på, at hele produktionen forventes at gå til eget forbrug.
92. Kommissionen har i forbindelse med undersøgelsen set på, i hvilket omfang BASF kan ændre sit produkt-mix på sine fabrikker efter fusionen. Med den produktionsproces, der anvendes på Eurodiols fabrik, skulle det, hvis fabrikken drives effektivt, være muligt at producere GBL billigere end på BASF's andre fabrikker. [...]*. Tilsvarende vil BDO-produktionen være dyrere med den metode, der anvendes på Eurodiol, end i Ludwigshafen. Det er derfor muligt, at BASF efter fusionen vil koncentrere de BDO-beslægtede produkter på Feluy-fabrikken og

selve BDO-produktionen i Ludwigshafen. [...]*, uanset de fremtidige planer vil BASF ved at erhverve en anden teknologi blive mere fleksibel og bedre i stand til at reagere på ændringer i efterspørgslen efter BDO og BDO-beslægtede produkter.

93. Kommissionens markedsundersøgelse har vist, at bortset fra østeuropæiske producenter har forbrugerne ingen præferencer med hensyn til, hvor deres GBL fremstilles. Desuden forlyder det, at der i øjeblikket er knaphed på GBL på EØS-markedet. BASF skønner, at der kun var tale om en forøgelse af importen fra USA til Europa i størrelsesordenen [1-10 kt]* i 2000. BASF tegnede sig for [1-5 kt]* af denne import, som blev anvendt til virksomhedens egen fremstilling af NMP og pyrrolidon på fabrikken i Ludwigshafen. BASF's eget salg på det kommercielle marked udgjorde i 2000 [1-5 kt]*.
94. Importen fra USA og Asien er imidlertid pålagt betydelig importtold, og ifølge tredjeparter udgør transportudgifter og told op til 20% af den faktiske produktpris. Ikke desto mindre tyder prisoplysninger fra importører på, at deres produkter var højst 15% dyrere i 1999 end BASF's priser for GBL. Denne prisforskel var stort set elimineret i 2000.
95. Tredjeparter har imidlertid også oplyst, at det er vanskeligt og risikabelt at gå ind på markedet, og at opførelsen af en ny produktionsfacilitet forlanger betydelige investeringer og grundigt afprøvet teknologi, som er omkostningseffektiv. For at gøre en produktionsfacilitet rentabel er det desuden nødvendigt at operere med en høj kapacitetsudnyttelse. Eftersom de fleste større kunder forlanger certificering af deres leverandører, kræver det lang tid at opbygge et kundegrundlag. I de seneste fem år har Eurodiol været den eneste nyttilkomne på markedet i EØS. Ifølge tredjeparter skyldtes Eurodiols problemer, at det ikke lykkedes at opnå en tilstrækkeligt stor markedsandel til at dække virksomhedens omkostninger.
96. BASF anfører, at kunderne til specialopløsningsmidler er bredt fordelt, og at nogle af de største kunder er store internationale virksomheder. BASF opdeler sine kunder i tre kategorier, A, B og C. Type A-kunderne er aktive på verdensplan, har flere forskellige produktionsanlæg i Europa/resten af verden og har behov for store masseleverancer. Hvad angår specialopløsningsmidlerne, forbruger type A-kunderne over [...]*. I 1999 udgjorde type A-kunderne kun [...]* af BASF's kundegrundlag. Type B-kunderne har regionale aktiviteter og har behov for masseleverancer, og de fleste har mere end ét produktionsanlæg. Hvad angår specialopløsningsmidler, forbruger denne type kunder [...]* og udgjorde i 1999 [...]* af BASF's kundestruktur. De resterende [...]* af kunderne var type C-kunder, som køber under [...]*. De opererer nationalt, har kun et enkelt produktionsanlæg og får leveret produkterne enten uemballeret og/eller i tromler.
97. For GBL's vedkommende synes kundestrukturen at være den samme, idet der kun er nogle få meget store kunder (type A og B), som tilsammen tegnede sig for ca. [40-60%]* af det samlede salg. Kunder, der udtalte sig i forbindelse med markedsundersøgelsen, mente, at de som købere står temmelig svagt, fordi der har været mangel på GBL i nogen tid, og der kun er et meget begrænset udbud af leverandører. Hvis udbuddet på markedet bliver større, er nogle af de vigtigste kunder dog af den opfattelse, at de vil få en stærkere forhandlingsposition. Det er navnlig kunder, der også køber helt andre produkter fra BASF, og deres udgifter til GBL vil formentlig være begrænsede i forhold til deres udgifter til disse andre produkter.

98. [...]*. Kommissionens markedsundersøgelse tyder på en markedsvækst på mellem 3% og 5% om året. Når de fleste producenter er oppe på fuld eller næsten fuld kapacitet og ikke har noget økonomisk incitament til at sælge den produktion, der anvendes til eget forbrug, på det kommercielle marked, er det ikke sandsynligt, at stigningen i efterspørgslen vil kunne dækkes af BASF's konkurrenter (se punkt 90 og 95).
99. Det ser derfor ud til, at den nye enhed vil være bedre placeret end sine konkurrenter med hensyn til at kunne imødekomme stigningen i efterspørgslen. BASF oplyser dog, at man har til hensigt at anvende [...]*. BASF vil derfor være i stand til at overføre visse mængder til det kommercielle marked, når først produktionen er øget på Eurodiol-fabrikken. Eftersom det kommercielle marked for GBL desuden er meget begrænset i forhold til den disponible kapacitet, er det kun en meget lille del (under 1%) af kapaciteten, der skal overføres til det kommercielle marked for at dække stigningen i efterspørgslen. Alligevel vil det være meget vanskeligt for konkurrenterne at øge deres salg yderligere, fordi de i øjeblikket selv har stort behov for produkterne til eget forbrug, og fordi de ikke har noget økonomisk incitament til at gå over fra at producere til eget forbrug til at producere med henblik på salg på det kommercielle marked. Det er ikke tilfældet for BASF, som vil få den fornødne fleksibilitet i forbindelse med erhvervelsen af ny kapacitet og en ny teknologi.

Konklusion for GBL

100. Den foreslåede transaktion vil derfor samle de to eneste EØS-dækkende producenter, der sælger GBL på det kommercielle marked, og det vil resultere i en stærk markedsposition. Kunderne vil kun få begrænsede valgmuligheder med hensyn til, hvor de skal få dækket deres fremtidige voksende behov for GBL. Det kan derfor konkluderes, at den planlagte transaktion formentlig vil resultere i, at parterne får en dominerende stilling på markedet for GBL i EØS.

(b) NMP

101. På verdensplan anslår BASF, at NMP i 1999 primært blev anvendt inden for elektronik [10-30%]*, overtræk og belægninger [10-30%]*, proceskemikalier [10-30%]*, rengøring [10-30%]* og agrokemikalier [10-30%]*. Inden for Europa er de vigtigste anvendelsesområder en smule anderledes, idet overtræk og belægninger tegner sig for [10-30%]*, mens proceskemikalier og agrokemikalier udgør hver knap [10-30%]*. Forskellen opstår, fordi elektronikmarkedet i høj grad er koncentreret i Asien og USA, medens markedet for trådovertæk er domineret af europæiske producenter.
102. NMP fremstilles af GBL, og BASF skønner at der, hvis man tager alle processer under et, kan fremstilles ca. [0.5 – 2 t]* NMP af 1 ton GBL.
103. BASF anslår i anmeldelsen, at det kommercielle marked for NMP udtrykt i værdi udgjorde [40-60 mio. EUR]* i 1999 i EØS svarende til [20-40 kt]*. Ifølge BASF var produktionskapaciteten for NMP på verdensplan, det kommercielle salg i EØS og markedsandelene (udtrykt i mængde) i 1999 som vist i tabel 5 nedenfor.

Tabel 5: Produktionskapaciteten for NMP på verdensplan, salg og markedsandele på det kommercielle marked i EØS (BASF-overslag for 1999)

| NMP | Kapacitet kt/år | EØS-kommercielt salg kt | EØS-markedsandel |
|----------------------------|-----------------|-------------------------|------------------|
| BASF (Tyskland) | 15 | [...]* | [...]* |
| BASF (USA) | 25 | | |
| Eurodiol (Belgien) | 25 | [...]* | [...]* |
| Tilsammen | 65 | [...]* | [...]* |
| ISP (USA) | 23 | [...]* | [...]* |
| Lyondell (USA) | 18 | [...]* | [...]* |
| Mitsubishi (Japan) | 8 | | [...]* |
| [...]* ([...]*) [andre] | 3 | | [...]* |
| [...]* ([...]*) [andre] | 5 | | [...]* |
| Andre | | [...]* | [...]* |
| I ALT | 122 | [...]* | [...]* |

104. BASF anslår sin markedsandel i 1999 til at være [35-45%]* (udtrykt i mængde) og [35-45%]* (udtrykt i værdi). Eurodiol's markedsandel anslås til [10-20%]* (udtrykt i mængde) og [10-20%]* (udtrykt i værdi). På grundlag af disse skøn vil transaktionen resultere i en samlet markedsandel på markedet for NMP på [50-60%]* (udtrykt i mængde og værdi). Tallene for "andre" omfatter virksomheder, der genanvender NMP, eller som opkøber brugt NMP fra kunder og genindvinder materialet via en klarings- og destillationsproces. Ifølge BASF bliver det genindvundne NMP efterfølgende solgt på det kommercielle marked for NMP.
105. Den **markedsundersøgelse**, Kommissionen har gennemført, har i vidt omfang bekræftet ovenstående tal for kapaciteten. Desuden har kapaciteten været stabil og er ikke øget de seneste tre år. Med hensyn til markedsandele har BASF imidlertid anslået størrelsen af Eurodiols marked og salg lidt for højt. Derudover er det Kommissionens opfattelse, at der også kan være tale om en overvurdering af, hvor stor betydning de virksomheder, som genindvinder NMP, har for markedet. Markedsundersøgelsen har vist, at der ikke foregår noget væsentligt salg af genindvundet NMP på det kommercielle marked i Europa. De fleste virksomheder, som genindvinder NMP, bearbejder det brugte NMP for andre virksomheder og leverer det tilbage til de pågældende virksomheder, hvorfor det ikke umiddelbart er disponibelt på det kommercielle marked. Kommissionen mener derfor på grundlag af tallene for 1999, at BASF's markedsandel er [35-45%]*, og de to virksomheders samlede markedsandel er [50-60%]* (udtrykt i mængde). De seneste tal for 2000 viser en mindre nedgang i markedsandelen, selv om virksomhedernes samlede andel fortsat er [50-60%]*. Den næststørste konkurrent sælger under halvt så meget på det kommercielle marked. Oplysninger om salget over en længere periode (1997-2000) viser ifølge BASF, at Eurodiol er ved at øge sin markedsandel [...]*. Markedsundersøgelsen har i vidt omfang bekræftet denne tendens.
106. Efter den planlagte fusion vil den nye enhed blive den eneste producent i EØS, der sælger NMP på det kommercielle marked. BASF vil kontrollere over 50% af NMP-kapaciteten på verdensplan, medens virksomhedens største konkurrenter, der

producerer til de kommercielle markeder, vil være placeret i USA. Der er en vis begrænset kapacitet i Østeuropa [...]*, men der foreligger ikke oplysninger om, at der er importeret større mængder NMP i EØS. Selv om BASF skønner, at der i 2000 blev importeret ca. [<2 kt]* i EØS fra Østeuropa, er der ingen kunder, der har oplyst, at de køber NMP fra østeuropæiske producenter. Desuden har mange kunder anført, at de østeuropæiske produkter er af ringere kvalitet og dyrere end produkter fra andre leverandører, og at producenterne ikke er i stand til at sikre tilstrækkeligt hurtige og pålidelige leverancer.

107. Markedsundersøgelsen viste også, at alle producenter, undtagen Eurodiol, producerer med fuld eller næsten fuld kapacitet. Desuden er der ikke tegn på, at der vil blive opbygget ny kapacitet i Europa til fremstilling af NMP inden for en overskuelig fremtid. [...]*, som forventes at påbegynde BDO-produktionen i starten af 2002. Der er imidlertid givet officiel meddelelse om, at Lyondell har udskudt sine planer om at udvide dette anlæg til fremstilling af BDO-beslægtede produkter. Desuden skønner Lyondell, at selv efter at beslutningen er truffet om at gå ind på markedet, vil det tage temmelig lang tid at nå op på en reel kommerciel produktion. Lyondell's potentielle indgang på markedet kan derfor ikke vurderes som værende en konkurrencemæssig faktor for den fusionerede enhed.
108. BASF oplyser også, at Mitsubishis fabrik i Japan er ved at opbygge ny NMP-kapacitet, som forventes taget i drift i starten af 2002. Det vil ifølge BASF øge kapaciteten på Mitsubishi-fabrikken [...]*. I 2000 var der imidlertid ingen import fra Asien, og Europa og USA var nettoeksportører til Asien. Desuden vides det ikke, i hvilket omfang denne kapacitet skal udnyttes til eget brug eller sættes til salg på det asiatiske kommercielle marked.
109. I forbindelse med markedsundersøgelsen har producenter oplyst, at de ikke er i stand til hurtigt at øge produktionen, uden at det medfører betydelige ekstra kapitalomkostninger. Man har derfor undersøgt, i hvilket omfang producenter er indstillet på at ændre deres produkt-mix. De fleste producenter oplyste, at de ikke ville ændre deres produkt-mix som reaktion på en stigning på 10% i de faste relative priser for NMP i EØS. Det ville også kun i meget begrænset omfang være muligt at ændre produkt-mixet, når der ikke er overskydende kapacitet. Det er desuden usandsynligt, at produkter, der er beregnet for det amerikanske marked, ville blive overført til EØS-markedet, eftersom der i 2000 var en prisforskel på ca. 50%.
110. I februar og marts 2001 udnyttede Eurodiol [20-40%]* af den disponible kapacitet til fremstilling af NMP. BASF forudser, at virksomheden i 2003 vil producere [20-35 kt/år]* på Feluy-fabrikken, hvilket svarer til fuld kapacitet. Med den produktionsproces, der anvendes på Eurodiols fabrik, skulle BASF, hvis fabrikken drives effektivt, være i stand til at producere NMP billigere på Eurodiol-fabrikken efter fusionen end på virksomhedens anden fabrik [...]*. Det er derfor muligt, at BASF vil koncentrere de BDO-beslægtede produkter på Feluy-fabrikken, og selve BDO-produktionen i Ludwigshafen. [...]*. Uanset de fremtidige planer vil BASF imidlertid ved at erhverve en anden teknologi blive mere fleksibel og bedre i stand til at reagere på ændringer i efterspørgslen efter BDO og BDO-beslægtede produkter.

111. Kommissionens markedsundersøgelse har vist, at bortset fra østeuropæiske producenter har forbrugerne ingen præferencer med hensyn til, hvor deres NMP fremstilles. Desuden er der udtalt knaphed på NMP på EØS-markedet. BASF skønner, at der i 2000 blev importeret [5-15 kt]* i Europa fra USA, og det var alt, hvad der blev importeret. BASF tegnede sig for kun [<2 kt]* af denne mængde, og det blev solgt på det kommercielle marked.
112. Importen fra USA og Asien er imidlertid pålagt betydelig importtold. Ifølge tredjeparter udgør transportudgifter og told op til 20% af den faktiske produktpris. Ikke desto mindre tyder prisoplysninger fra importører på, at deres produkter var højst 10% dyrere end det NMP, BASF solgte.
113. Tredjeparter har også oplyst, at det er vanskeligt og risikabelt at gå ind på markedet. Det skyldes, at opførelsen af en ny produktionsfacilitet kræver betydelige investeringer og grundigt afprøvet teknologi, som er omkostningseffektiv. For at gøre en produktionsfacilitet rentabel er det desuden nødvendigt at operere med en høj kapacitetsudnyttelse. Eftersom de fleste større kunder forlanger certificering af deres leverandører, kræver det lang tid at opbygge et kundegrundlag. I de seneste fem år har Eurodiol været den eneste nytilkomne på markedet i EØS. Ifølge tredjeparter skyldtes Eurodiols problemer, at det ikke lykkedes at opnå en tilstrækkeligt stor markedsandel til at dække virksomhedens omkostninger.
114. BASF anfører, at kunderne til specialopløsningsmidler er bredt fordelt, og at nogle af de største kunder er store internationale virksomheder. BASF opdeler sine kunder i tre kategorier, A, B og C. Type A-kunderne er aktive på verdensplan, har flere forskellige produktionsanlæg i Europa/resten af verden og har behov for store masseleverancer. Hvad angår specialopløsningsmidlerne, forbruger type A-kunderne over [...]*. I 1999 udgjorde type A-kunderne kun [...]* af BASF's kundegrundlag. Type B-kunderne har regionale aktiviteter og har behov for masseleverancer, og de fleste har mere end ét produktionsanlæg. Hvad angår specialopløsningsmidler, forbruger denne type kunder [...]* og udgjorde i 1999 [...]* af BASF's kundestruktur. De resterende [...]* af kunderne var type C-kunder, som køber under [...]*. De opererer nationalt, har kun et enkelt produktionsanlæg og får leveret produkterne enten uemballeret og/eller i tromler.
115. For NMP's vedkommende synes kundestrukturen at adskille sig fra specialopløsningsmidlernes kundestruktur, idet kunderne er mere spredt, og hver enkelt kunde repræsenterer kun en lille del af BASF's salg. På denne baggrund er der ikke tegn på, at det er købers marked. Kunder, der udtalte sig i forbindelse med markedsundersøgelsen, mente, at de står temmelig svagt, fordi der er knaphed på NMP, og der er kun et meget begrænset udbud af leverandører. Hvis udbuddet på markedet bliver større, er nogle af de vigtigste kunder dog af den opfattelse, at de vil få en stærkere forhandlingsposition. Det er navnlig kunder, der også køber helt andre produkter fra BASF, og deres udgifter til NMP vil formentlig være begrænsede i forhold til deres udgifter til disse andre produkter.
116. [...]*. Ifølge Kommissionens markedsundersøgelse kan der forventes en markedsvækst for NMP på 3-4% om året. Når de fleste producenter er oppe på fuld eller næsten fuld kapacitet, er det ikke sandsynligt, at stigningen i efterspørgslen vil kunne dækkes af BASF's konkurrenter.

117. Det ser derfor ud til, at den nye enhed vil være bedre placeret end sine konkurrenter med hensyn til at kunne imødekomme stigningen i efterspørgslen. [...]*. Det forventes, at disse mængder allerede er solgt på det kommercielle marked, og at alle fremtidige kapacitetsforøgelser også vil være beregnet til det kommercielle marked.

Konklusion for NMP

118. Den foreslåede transaktion vil derfor samle de to eneste producenter i EØS, der sælger NMP på det kommercielle marked og give dem en stærk markedsposition. Kunderne vil kun få begrænsede valgmuligheder med hensyn til, hvor de skal få dækket deres voksende behov for NMP. Det kan derfor konkluderes, at den planlagte transaktion formentlig vil resultere i, at parterne får en dominerende stilling på markedet for NMP i EØS.

(c) THF

119. BASF skønner, at de vigtigste anvendelsesformål for THF, der sælges på det kommercielle marked, er farmaceutika [40-60%]*, opløsningsmidler til industriformål, navnlig PVC og overtræk og belægninger [20-40%]* og elektronik [<20%]*. Langt størsteparten af den producerede THF anvendes imidlertid af producenterne selv, primært til fremstilling af PTMEG.

120. BASF anslår i anmeldelsen, at det kommercielle marked i EØS for THF i værdi udgjorde [EUR 50-60 mio.]* i 1999 og i mængde [25-35 kt]*. Ifølge BASF var produktionskapaciteten for THF på verdensplan, det kommercielle salg i EØS og markedsandelene (baseret på mængde) i 1999 som vist i tabel 6 nedenfor.

Tabel 6: THF-kapaciteten på verdensplan, salg og markedsandele på det kommercielle marked i EØS (BASF-overslag for 1999)

| THF | Kapacitet kt/år | EØS- kommercielt salg kt | EØS- markedsandel |
|-----------------------|----------------------------|---|------------------------------|
| BASF (Tyskland) | 30 | [...]* | [...]* |
| BASF (USA) | 20 | | |
| BASF (Japan) | 20 | | |
| Eurodiol (Belgien) | 33 | [...]* | [...]* |
| Tilsammen | 103 | [...]* | [...]* |
| ISP (Tyskland) | 12 | [...]* | [...]* |
| Lyondell (USA) | 16 | [...]* | [...]* |
| DuPont (Spanien) | 45 | [...]* | [...]* |
| DuPont (USA) | 82 | | |
| Andre | | [...]* | [...]* |
| Penn Chem (USA) | 54 | | |
| Mitsubishi (Japan) | 20 | | |
| PTG (Sydkorea) | 10 | | |
| Tonen (Japan) | 9 | | |
| [...]* [andre] | 5 | | |
| Quihar Qianjin (Kina) | 3 | | |
| I ALT | 359 | | [...]* |

121. BASF anslår sin markedsandel i 1999 til at være [25-35%]* (udtrykt i mængde) og [25-35%]* (udtrykt i værdi). Eurodiol's markedsandel udgjorde [10-20%]* (udtrykt i mængde) og [10-20%]* (udtrykt i værdi). På grundlag af disse overslag vil transaktionen resultere i en samlet markedsandel på markedet for THF på [40-50%]* (udtrykt i mængde og værdi).
122. Den **markedsundersøgelse**, Kommissionen har gennemført, har i vidt omfang bekræftet de tal for kapaciteten, der figurerer i tabel 6. Desuden har kapaciteten været stabil og er ikke øget de seneste tre år. Markedsandelene er ligeledes blevet bekræftet af markedsundersøgelsen. Ifølge Kommissionens undersøgelse udgjorde parternes markedsandele i 1999 i EØS ca. [25-35%]* (BASF) og ca. [10-20%]* (Eurodiol), hvilket skulle resultere i en markedsandel efter fusionen på ca. [40-50%]*. BASF synes at have undervurderet sin stærkeste konkurrents, ISP's, position på markedet, men DuPonts og Lyondells markedsandele er i vidt omfang blevet bekræftet på de af BASF anslåede niveauer. BASF oplyste ikke noget om oprindelsen for de resterende [1-10 kt]*, der blev solgt på det kommercielle marked i EØS, og heller ikke markedsundersøgelsen afslørede, hvorfra denne mængde hidrører. Transaktionen vil derfor resultere i, at den førende virksomhed på markedet fusionerer med den tredjestørste producent og dermed øger springet ned til den største tilbageværende konkurrent ganske betydeligt.
123. I 2000 ændredes markedssituationen for THF markant. Parternes samlede markedsandel voksede til ca. [45-55%]* (BASF ca. [25-35%]*, Eurodiol ca. [20-30%]*). I denne periode solgte Eurodiol betydelige mængder til BASF (i alt [1-5 kt]*), som ikke indgår i beregningerne af markedsandelene, fordi det ville resultere i en overdreven stærk markedspostion efter fusionen. Dette salg satte imidlertid BASF i stand til at øge sit eget salg på det kommercielle marked med [30-40%]* fra 1999 til 2000, nemlig fra [5-15 kt]* til [5-15 kt]*. I 2000 faldt den næststørste konkurrents, ISP's, markedsandel desuden en smule. BASF har derfor siden 1999 forbedret sin markedspostion betydeligt, og virksomhedens markedsandel vil efter fusionen være ca. det dobbelte af den næststørste konkurrents.
124. Efter den planlagte fusion vil antallet af producenter i EØS, der sælger THF på det kommercielle marked, blive reduceret fra fire til tre. BASF vil kontrollere lidt under 50% af produktionskapaciteten for THF i hele EØS, og 45% af kapaciteten på verdensplan. Virksomhedens største konkurrenter vil være ISP og Lyondell. DuPont, som også er aktiv på det kommercielle marked, anvender størsteparten af sin produktion internt og sælger kun mindre mængder på det kommercielle marked⁸. Der er også en vis begrænset kapacitet i Østeuropa (f.eks. Rusland med ca. 5 kt), selv om der ikke foreligger oplysninger om, at der er importeret THF i EØS. BASF anslog, at salget fra Østeuropa til EØS udgjorde [1-5 kt]*, mens ca. [<3 kt]* af det THF, der produceres i Østeuropa, anvendes internt. Ingen af de kunder, der blev konsulteret i forbindelse med markedsundersøgelsen, har oplyst, at de køber THF fra østeuropæiske producenter. Desuden har kunderne anført, at de østeuropæiske produkter er af ringere kvalitet, og at producenterne ikke er i stand til at sikre tilstrækkeligt hurtige og pålidelige leverancer.

⁸ DuPont fremstiller THF på sin fabrik i Asturias (Spanien).

125. Markedsundersøgelsen viste, at alle producenter, undtagen Eurodiol, producerer med fuld eller næsten fuld kapacitet. Desuden er der ikke tegn på, at der vil blive opbygget ny kapacitet i Europa til fremstilling af THF inden for en overskuelig fremtid. [...]*, som forventes at påbegynde BDO-produktionen i 2002. Der er imidlertid givet officiel meddelelse om, at Lyondell har udskudt sine planer om at udvide dette anlæg til fremstilling af BDO-beslægtede produkter. Desuden skønner Lyondell, at selv efter at beslutningen er truffet om at gå ind på markedet, vil det tage temmelig lang tid at nå op på en reel kommerciel produktion. Lyondells potentielle indgang på markedet kan derfor ikke vurderes som værende en konkurrencemæssig faktor for den fusionerede enhed.
126. BASF har også oplyst, at der i øjeblikket er ny THF-kapacitet under opførelse af Mitsubishi i Japan (kapacitet [...]*), der bliver operationel i 2002, af TCC i Taiwan (kapacitet [...]*) med forventet opstart i 2001, af Dairen i Taiwan (kapacitet [...]*) med forventet start i 2002, af Nan Ya i Taiwan (kapacitet [...]*) med opstart i 2001 og endelig af Quihar Qianjin i Kina (kapacitet [...]*) med opstart i 2001. Der var imidlertid ingen import fra Asien i 2000, og Europa var nettoeksportør til Asien. Desuden vides det ikke, i hvilket omfang denne kapacitet skal udnyttes til eget brug eller sættes til salg på det asiatiske kommercielle marked.
127. Kommissionens markedsundersøgelse har vist, at forbrugerne tilsyneladende ikke har særlige præferencer med hensyn til, hvor deres THF fremstilles⁹. På grund af de store produktionsmængder og lave priser i Europa var der dog kun begrænset import i Europa. BASF skønner, at importen fra USA til Europa udgjorde [1-5 kt]* (inkl. [1-2 kt]* importeret af BASF) i 2000. Der blev ikke oplyst om import fra andre egne af verden. Med en eksport på [5-10 kt]* ([...]* er Europa nettoeksportør af THF.
128. I forbindelse med markedsundersøgelsen har producenter oplyst, at de ikke er i stand til hurtigt at øge produktionen, uden at det medfører betydelige ekstra kapitalomkostninger. Kommissionen har derfor undersøgt, i hvilket omfang producenter er indstillet på at kanalisere deres produktion til eget forbrug ud på det kommercielle marked. Ingen af producenterne oplyste, at de ville bringe deres produktion til eget forbrug til salg på det kommercielle marked som reaktion på en stigning på 10% i de faste relative priser, og de ville heller ikke ændre deres produkt-mix (det ville også kun i meget begrænset omfang være muligt, når der ikke er overskydende kapacitet). Det synes derfor rimeligt at formode, at produkter, som i øjeblikket anvendes til den interne produktion, næppe vil blive bragt til salg på det kommercielle marked. Produktionen til internt forbrug udgør derfor ikke nogen konkurrencemæssig faktor for priserne på THF på det kommercielle marked.
129. I februar og marts 2001 udnyttede Eurodiol ca. [70-90%]* af den disponible kapacitet til fremstilling af THF. BASF forudser, at virksomheden i 2003 vil producere [35-45 kt/år]* på Feluy-fabrikken, [...]***¹⁰ af den nuværende kapacitet. Med den produktionsproces, der anvendes på Eurodiols fabrik, skulle BASF efter fusionen, hvis fabrikken drives effektivt, være i stand til at producere THF billigere på Eurodiol-fabrikken end i Ludwigshafen. [...]***.

⁹ Den eneste undtagelse er, at THF fremstillet af russiske producenter, normalt ikke accepteres, fordi produktet ikke i øjeblikket opfylder de vesteuropæiske krav til kvalitet og pålidelige forsyninger.

¹⁰ [...]***

130. Tredjeparter har oplyst, at det er vanskeligt og risikabelt at gå ind på markedet. Det skyldes, at opførelsen af en ny produktionsfacilitet kræver betydelige investeringer og grundigt afprøvet teknologi, som er omkostningseffektiv. For at gøre en produktionsfacilitet rentabel er det desuden nødvendigt at operere med en høj kapacitetsudnyttelse. Eftersom de fleste større kunder forlanger certificering af deres leverandører, kræver det lang tid at opbygge et kundegrundlag. I de seneste fem år har Eurodiol været den eneste nytilkomne på markedet i EØS, og ifølge tredjeparter skyldtes Eurodiols problemer, at det ikke lykkedes at opnå en tilstrækkeligt stor markedsandel til at dække virksomhedens omkostninger.
131. BASF anfører, at virksomhedens kunder til specialopløsningsmidler er bredt fordelt, og at nogle af de største kunder er store internationale virksomheder. BASF opdeler sine kunder i tre kategorier, A, B og C. Type A-kunderne er aktive på verdensplan, har flere forskellige produktionsanlæg i Europa/resten af verden, og har behov for store masseleverancer. Hvad angår specialopløsningsmidlerne, forbruger type A-kunderne over [...]*. I 1999 udgjorde type A-kunderne kun [...]*, af BASF's kundegrundlag. Type B-kunderne har regionale aktiviteter og har behov for masseleverancer, og de fleste har mere end ét produktionsanlæg. Hvad angår specialopløsningsmidler, forbruger denne type kunder [...]* og udgjorde i 1999 [...]* af BASF's kundestruktur. De resterende kunder var type C-kunder, som køber under [...]*. De opererer nationalt, har kun et enkelt produktionsanlæg og får leveret produkterne enten uemballeret og/eller i tromler.
132. For THF's vedkommende synes kundestrukturen at adskille sig fra specialopløsningsmidlernes kundestruktur, idet der ikke er type A-kunder, kun få type B-kunder og mange meget små type C-kunder. Der er ikke tegn på, at det er købers marked. Kunder, der udtalte sig i forbindelse med markedsundersøgelsen, mente, at de står temmelig svagt, fordi der i nogen tid har været knaphed på THF, og der er kun et meget begrænset udbud af leverandører. Hvis udbuddet på markedet bliver større, er nogle af de vigtigste kunder dog af den opfattelse, at de vil få en stærkere forhandlingsposition. Det er navnlig kunder, der også køber helt andre produkter fra BASF, og deres udgifter til THF vil formentlig være begrænsede i forhold til deres udgifter til disse andre produkter.
133. [...]*. Ifølge Kommissionens markedsundersøgelse kan der forventes en markedsvækst for THF på 3-7% om året. Når de fleste producenter er oppe på fuld eller næsten fuld kapacitet, er det ikke sandsynligt, at stigningen i efterspørgslen vil kunne dækkes af BASF's konkurrenter.

Konklusion for THF

134. Den foreslåede transaktion vil derfor samle to af de tre producenter i EØS, der sælger betydelige mængder THF på det kommercielle marked¹¹ og give dem en stærk markedsposition. Kunderne vil kun få begrænsede valgmuligheder med hensyn til, hvor de skal få dækket deres voksende behov for THF. Det kan derfor konkluderes, at den planlagte fusion formentlig vil resultere i, at parterne får en dominerende stilling på markedet for THF i EØS.

¹¹ DuPont fremstiller THF på sin fabrik i Asturias (Spanien), hovedsagelig til internt forbrug, og salget til det kommercielle marked har været begrænset.

D. Anvendelse af begrebet "saneringsfusion"

135. I sit svar på Kommissionens indsigelser anførte BASF, at "failing company defence"-kriteriet var opfyldt i dette tilfælde, eftersom BASF ville opnå samme markedsposition også uden en fusion, og de omhandlede virksomheders aktiver under alle omstændigheder ville forsvinde definitivt fra markedet.

(1) Kommissionens beslutning i sagen Kali+Salz

136. Kommissionen har foreløbigt kun i et enkelt tilfælde baseret en beslutning vedrørende en fusion på begrebet "saneringsfusion", også benævnt "failing company defence". Kommissionen anførte således i sin beslutning i sagen *Kali+Salz/MDK/Treuhand* (i det følgende benævnt *Kali+Salz*)¹², at skabelsen af en dominerende stilling ikke var resultatet af fusionen, eftersom den overtagende virksomhed også uden fusionen ville få en dominerende stilling. Den manglende årsagssammenhæng mellem fusionen og skabelsen af en dominerende stilling betyder, at den dominerende stilling skyldes, at den kriseramte virksomhed forsvinder fra markedet, hvilket vil være uundgåeligt, også selv om der nedlægges forbud mod fusionen. Det er således ikke selve fusionen, der skaber eller styrker den dominerende stilling, der indebærer en væsentlig begrænsning af konkurrencen.

137. I den pågældende beslutning baserede Kommissionen saneringsfusionsbegrebet på følgende tre kriterier:¹³

- (a) den overtagede virksomhed ville inden længe blive tvunget ud af markedet, hvis den ikke blev opkøbt af en anden virksomhed
- (b) der fandtes ikke noget andet overtagelsesalternativ, der ville virke mindre konkurrencebegrænsende
- (c) den overtagede virksomheds markedsandel ville, såfremt virksomheden måtte trække sig ud af markedet, tilfalde den overtagende virksomhed.

138. Domstolen bekræftede Kommissionens fortolkning af saneringsfusionsbegrebet i sin dom af 31. marts 1998¹⁴, ("*Kali+Salz-dommen*").

(2) Den generelle baggrund for begrebet "saneringsfusion"

139. Domstolens vurdering¹⁵ er bredere end kriterierne i Kommissionens beslutning om *Kali+Salz*. Ifølge Domstolen kan en fusion betragtes som en saneringsfusion, "såfremt den *konkurrencebegrænsning*, der er en følge af fusionen, ville være indtrådt i samme omfang selv uden fusionen"¹⁶, det vil sige selv om der blev nedlagt forbud mod fusionen.

¹² Kommissionens beslutning 94/449/EØF i sag IV/M.308 – *Kali+Salz/MDK/Treuhand* (EFT L 186 af 21.7.1994, s. 38).

¹³ Punkt 71.

¹⁴ De forende sager C-68/94 og C-30/95 – *Frankrig, SCPA og EMC mod Kommissionen*, Sml. 1998 I, s. 1375.

¹⁵ *Kali+Salz-dommen*, præmis 112-116.

¹⁶ *Kali+Salz-dommen*, præmis 112-116, særlig præmis 115.

140. Generelt forudsætter begrebet "saneringsfusion", at den eller de virksomheder, der skal overtages, kan betragtes som "kriseramte virksomheder", og at fusionen ikke er årsagen til forringelsen af den konkurrencemæssige struktur. To forudsætninger skal således være opfyldt, for at der kan være tale om en saneringsfusion:
- (a) den overtagede virksomhed vil inden længe blive tvunget ud af markedet, hvis den ikke opkøbes af en anden virksomhed, og
 - (b) der findes ikke noget andet overtagelsesalternativ, der vil virke mindre konkurrencebegrænsende.
141. Disse to forudsætninger udelukker dog ikke fuldstændigt muligheden for, at tredjeparter kan overtage den pågældende virksomheds aktiver, hvis den går konkurs. Hvis disse aktiver blev overtaget af konkurrenter under konkursbehandlingen, ville de økonomiske virkninger være de samme, som hvis selve den kriseramte virksomhed blev overtaget af en alternativ køber. Ud over at de to førstnævnte forudsætninger skal være opfyldt, skal det desuden kunne fastslås, at de aktiver, der skal overtages, vil forsvinde definitivt fra markedet, hvis fusionen ikke gennemføres.
142. Ud fra denne generelle baggrund betragter Kommissionen følgende kriterier som relevante for anvendelsen af begrebet "saneringsfusion":
- (a) den overtagede virksomhed vil inden længe blive tvunget ud af markedet, hvis den ikke opkøbes af en anden virksomhed,
 - (b) der findes ikke noget andet overtagelsesalternativ, der vil virke mindre konkurrencebegrænsende, og
 - (c) de aktiver, der skal overtages, vil forsvinde definitivt fra markedet, hvis de ikke overtages af en anden virksomhed.
143. Under alle omstændigheder kan der kun være tale om en "saneringsfusion", såfremt den forringelse af den konkurrencemæssige struktur, der følger af fusionen, i hvert fald ikke er værre, end hvis fusionen ikke gennemføres.

(3) Begrebet "saneringsfusion" anvendt på den foreliggende sag

(a) Eurodiol og Pantochim ville være blevet tvunget ud af markedet, hvis de ikke blev overtaget af en anden virksomhed

144. BASF hævder, at Eurodiol og Pantochim vil blive tvunget ud af markedet, hvis de ikke overtages af BASF. De to virksomheder er stærkt forgældede, og det samme er det italienske moderselskab, SISAS S.P.A., Milano, som også er under konkursbehandling. Både Eurodiols og Pantochims bo blev undergivet behandling med henblik på tvangsakkord (*concordat judiciaire*) i henhold til belgisk lov¹⁷ og bragt under administration af fire fagkyndige tillidsmænd (*Commissaires au sursis*). Fristen for tvangsakkordforhandlingen (*période d'observation*), under hvilken handelsretten (*Tribunal de commerce*) traf afgørelse om foreløbig udsættelse af alle fordringer (*sursis provisoire*), dvs. midlertidig suspension af kreditorernes rettigheder, udløb den 16. juni 2001¹⁸. På grund af manglende

¹⁷ *Loi relative au concordat judiciaire/Wet betreffende het gerechtelijk akkoord* af 17. juli 1997, *Moniteur Belge/Belgisch Staatsblad*, 28.10.1997, s. 28550.

¹⁸ Kendelse afsagt af handelsretten i Charleroi – sag nr. B/00/00079 – af 21. februar 2001.

likviditet og virksomhedernes omfattende gæld blev der i denne sag ikke foreslået nogen omstruktureringsplan (*plan de redressement*), som teoretisk ville have givet handelsretten mulighed for at forlænge tvangsakkordforhandlingen og suspensionen af kreditorernes rettigheder ved en "*sursis définitif*"¹⁹. Både Eurodiol og Pantochim stod således umiddelbart over for at blive erklæret konkurs. Handelsretten i Charleroi, som var ansvarlig for tvangsakkordforhandlingen, har således over for Kommissionen bekræftet, at begge virksomheder ville være blevet erklæret konkurs, hvis der ikke inden tvangsakkordforhandlingsfristens udløb den 16. juni 2001 var fundet en godkendt køber til Eurodiol og Pantochim. Når BASF ophørte med at yde finansiel støtte til virksomhederne, ville de uundgåeligt være blevet tvunget ud af markedet.

145. Den første af de tre betingelser i Kali+Salz-beslutningen er således opfyldt.

(b) Intet andet overtagelsesalternativ for Eurodiol og Pantochim, der vil virke mindre konkurrencebegrænsende

146. BASF hævder også, at der ikke findes nogen alternativ køber til virksomhederne. Eftersom en omstruktureringsplan kunne udelukkes som en realistisk mulighed i den foreliggende sag, bemyndigede handelsretten i Charleroi umiddelbart efter afgørelsen om at indlede tvangsakkordforhandlingen²⁰ de fagkyndige tillidsmænd, der forestod administrationen af fabrikkerne, til at finde en egnet køber til Eurodiols og Pantochims aktiver. Derefter blev en række konkurrenter kontaktet. Selv om visse andre virksomheder gennemgik Eurodiols og Pantochims forhold ganske grundigt, var der ingen af de øvrige virksomheder, som de beskikkede tillidsmænd havde kontaktet, der var indstillet på at afgive et realistisk tilbud på de to virksomheder. Allerede på dette grundlag kunne man have konkluderet, at der ikke var nogen alternativ køber.

147. For at udelukke enhver tvivl med hensyn til tilstedeværelsen af en alternativ køber besluttede Kommissionen imidlertid at foretage en yderligere undersøgelse af muligheden for, at en anden køber ville overtage virksomhederne. Rent faktisk havde den sydafrikanske virksomhed, Sasol Chemical Industries, som indgår i koncernen Sasol Limited Group ("Sasol"), oprindeligt vist interesse for at overtage Eurodiol og Pantochim. Efter at have foretaget en grundig undersøgelse af virksomhederne meddelte Sasol imidlertid Kommissionen skriftligt den 25. maj 2001, at man havde besluttet ikke at gå videre med planerne, primært fordi den nødvendige finansielle investering blev anset for at være mere omfattende, end selskabets internationale strategi tillod.

148. På grundlag af ovenstående må det konkluderes, at der inden for den tidsfrist, der var sat i henhold til den belgiske lovgivning om tvangsakkordforhandlinger, ikke forelå nogen anden løsning, der var mindre konkurrencebegrænsende. Den anden betingelse i Kali+Salz-beslutningen er således også opfyldt.

¹⁹ Artikel 29 og 34 i *Loi relative au concordat judiciaire/Wet betreffende het gerechtelijk akkoord*.

²⁰ Tvangsakkordforhandlingen kan forlænges til højst seks måneder. Derefter kan den forlænges én gang med yderligere tre måneder. Derefter har retten ingen anden mulighed end at ændre tvangsakkorden til et konkursdekret. I denne sag indledtes tvangsakkordforhandlingen den 16. september 2000 og sluttede den 16. juni 2001.

(c) *De overtagede aktiver ville forsvinde definitivt fra markedet*

149. BASF hævder, at den tredje betingelse i Kali+Salz-beslutningen, nemlig at den overtagede virksomheds fulde markedsandel skulle overgå til den overtagende virksomhed, ikke anerkendes af Domstolen som en nødvendig forudsætning for anvendelsen af "failing company defence"-begrebet. BASF hævder, at det er tilstrækkeligt, at kun en del af markedsandelen tilfalder den overtagende virksomhed.
150. Kommissionen erindrer, at under de særlige omstændigheder i forbindelse med *Kali+Salz*-sagen forekom Kommissionens metode til at fastslå, hvorvidt den overtagende virksomhed ville overtage den anden virksomheds markedsandel, såfremt denne blev tvunget ud af markedet, den mest oplagte til at bevise, at saneringsfusionsbegrebet kunne gøres gældende i den pågældende sag. Det skal således understreges, at særlige økonomiske forhold gjorde sig gældende i *Kali+Salz*-sagen, eftersom kun to virksomheder, nemlig den overtagende virksomhed og den kriseramte virksomhed, havde været aktive på markedet. På baggrund af denne duopolsituation stod det klart, at den overtagende virksomhed ville have absorberet den overtagede virksomheds markedsandel, uanset om der blev gennemført en fusion eller ej.
151. I den foreliggende sag ville der ikke opstå en sådan monopolsituation, når Eurodiol var forsvundet fra markedet. Det kan heller ikke forventes, at BASF blot ville overtage hele Eurodiols²¹ markedsandel, eftersom deres største konkurrenter formentlig også ville vinde betydelige dele af denne markedsandel. Kommissionen erkender imidlertid, at den kriseramte virksomheds aktiver i den foreliggende sag ville forsvinde definitivt fra markedet. Det ville højst sandsynligt resultere i en væsentlig forringelse af markedsvilkårene til ugunst for kunderne. Kommissionen mener, at disse elementer også er relevante for vurderingen af, hvorvidt saneringsfusionsbegrebet kan gøres gældende.
152. Kommissionen har derfor undersøgt, hvorvidt der kunne være en vis sandsynlighed for, at Eurodiols kapacitet med hensyn til de relevante produkter ville forblive på markedet efter en konkurs. I Kommissionens undersøgelser er fastlagt nogle specifikke økonomiske forhold i forbindelse med de særlige træk ved kemiske fabrikker af denne art samt visse særlige træk ved den belgiske konkurslovgivning.
153. For det første forekommer det usandsynligt, at Eurodiol og Pantochim umiddelbart efter konkursen skulle blive overtaget af en tredjepart. Driften af de to fabrikker er ikke blot forbundet med høje omkostninger, men også betydelige miljømæssige risici som følge af den følsomme produktionsproces, der anvendes hos Eurodiol og Pantochim. En anden hindring for en umiddelbar genstart af fabrikkerne er det forhold, at den virksomhed, der i givet fald ville overtage aktiviteterne, ifølge loven er forpligtet til de første seks måneder efter konkursen også at overtage hele arbejdsstyrken.
154. For det andet ville en genstart af fabrikkerne på et senere stadium, efter at fristen på seks måneder var udløbet, blive relativt dyr i forhold til en omgående overtagelse. Det nødvendige vedligeholdelsesarbejde er i vidt omfang blevet forsømt i de seneste år på grund af SISAS' økonomiske problemer. En lukning af produktionen

²¹ Pantochim fremstiller ikke GBL, NMP og THF (jf. punkt 4).

ville medføre yderligere udgifter til nye katalysatorer, når anlægget skulle genstartes. BASF oplyser, at Pantochim og Eurodiol under BASF's produktionsaftale²² med disse virksomheder ikke var i stand til at levere de aftalte mængder på grund af hyppige nedlukninger som følge af tekniske problemer. [...]*. Driften af de to fabrikker indebærer ikke blot høje omkostninger, men også betydelige miljørisici²³ på grund af den følsomme produktionsproces. Desuden er det også afgørende for driften af en kemisk fabrik af denne art, at der findes en kvalificeret arbejdsstyrke. Eftersom nogle af de kvalificerede medarbejdere allerede har forladt virksomhederne, og andre helt sikkert vil gøre det efter konkursdekretet, er der kun meget begrænsede incitamenter for en investor til at overtage aktiviteterne efter Eurodiols konkurs.

155. Endelig er det ikke sandsynligt, at en tredjepart ville købe specifikke aktiver fra de to virksomheder, hvis de var blevet lukket efter et konkursdekret. Både Eurodiols og Pantochims anlæg kan kun drives rentabelt som en helhed, fordi de er baseret på en stærkt integreret produktionsproces²⁴, som ikke gør det muligt at købe enkeltstående aktiver.
156. På grundlag af ovenstående kan det konkluderes, at det er meget sandsynligt, at både Eurodiols og Pantochims aktiver, inklusive kapaciteten til fremstilling af de BDO-beslægtede produkter GBL, NMP og THF, ville forsvinde definitivt fra markedet.

(d) Vurdering af konkurrencestrukturen som følge af fusionen

157. Kommissionen noterer sig, at hvis Eurodiols og Pantochims aktiver og produktionskapacitet forsvandt fra markedet, ville der opstå en mærkbar kapacitetsknaphed for produkter, som i forvejen tilbydes på markedet med betydelige kapacitetsbegrænsninger. Der ville under alle omstændigheder gå ganske lang tid, før denne kapacitetsreduktion kunne udlignes. Både BASF og Lyondell har over for Kommissionen oplyst, at de overvejer at opføre nye anlæg i Europa til fremstilling af BDO-beslægtede produkter. Lyondell har imidlertid aldrig givet noget detaljeret tilsagn om, at virksomheden vil gå videre med en udvidelse af sit BDO-projekt i Nederlandene til også at omfatte BDO-beslægtede produkter, hvorimod BASF allerede har meddelt, at man omgående vil udvide fabrikkerne i Ludwigshafen (Tyskland) og Geismar (USA), såfremt det ikke lykkes at overtage Eurodiol og Pantochim²⁵. Den ekstra kapacitet vil formentlig under ingen omstændigheder være operationel før [2002-2005]*.
158. På grund af denne reduktion af kapaciteten, der i hvert fald vil gøre sig gældende i en ganske lang overgangsperiode, vil markedsvilkårene blive påvirket i negativ retning som en direkte konsekvens af, at Eurodiols kapacitet forsvinder. De

²² Under tvangsakkordforhandlingen indgik Eurodiol en særlig produktionsaftale med BASF, i henhold til hvilken BASF accepterede at købe den del af produktionen, som ikke kunne sælges til anden side.

²³ Man skal være opmærksom på, at de pågældende anlæg er omfattet af Rådets direktiv 96/82/EF af 9. december 1996 om kontrol med risikoen for større uheld med farlige stoffer (EFT L 10 af 14.1.1997, s. 13).

²⁴ Herunder et fælles energisystem (centralkedel, dampsystem), spildevandsbehandlingsanlæg, logistikheder.

²⁵ Det skal understreges, at BASF ikke vil øge sin kapacitet i Ludwigshafen, hvis virksomheden kan overtage fabrikken i Feluy.

mængder, der udbydes på det kommercielle marked, vil umiddelbart blive reduceret med [10-15%]* for NMP, [25-35%]* for GBL og [20-30%]* for THF. Både BASF og konkurrenterne (ISP, Lyondell og DuPont) har allerede på indværende tidspunkt alvorlige kapacitetsproblemer. Ingen af dem vil derfor være i stand til at imødekomme den voksende efterspørgsel på disse markeder, i hvert fald ikke på mellemlang sigt. Desuden har Kommissionens markedsundersøgelse vist, at en prisstigning på 10% ikke er et tilstrækkeligt incitament for de nuværende aktører på markedet til at bringe yderligere mængder af de pågældende produkter ud på det kommercielle marked i EØS ved enten at sælge mængder, som i dag forbruges internt i virksomhederne, på det kommercielle marked eller øge importen fra tredjelande, eftersom prisen for disse produkter generelt er væsentligt højere uden for EØS.

159. Under det markante prisfald fra 1998 til 2000 var der ikke noget, der tydede på, at efterspørgslen efter GBL, NMP eller THF steg markant, bortset fra en mere langsigtet vækst på markedet på ca. [2,5-10%]*. Det fører til den konklusion, at efterspørgslen efter disse produkter må anses for at være uelastisk. I betragtning af den uelastiske efterspørgsel og de ovenfor beskrevne kapacitetsproblemer må det formodes, at tabet af Eurodiols produktionskapacitet for de BDO-beslægtede produkter umiddelbart vil medføre en ganske betydelig prisstigning.
160. Kommissionen er tværtimod af den opfattelse, at markedsvilkårene vil blive mere gunstige for kunderne efter en fusion.
161. Det forhold, at der ikke bliver tale om en pludselig kapacitetsnedgang, vil indvirke gunstigt på udbuddet af de pågældende produkter. Tredjeparter har i deres svar på Kommissionens markedsundersøgelse gjort det meget klart, at den værste situation set fra kundernes synspunkt vil være, at Eurodiols²⁶ kapacitet forsvinder fra markedet, hvilket uundgåeligt vil resultere i forsyningsproblemer og prisstigninger. I en sådan situation er det sandsynligt, at priskonkurrencen vil ophøre og blive erstattet af massive prisstigninger.
162. På den anden side tyder de særlige økonomiske omstændigheder ved den foreliggende sag ikke på, at BASF vil gennemtvinge større prisstigninger efter fusionen. Eurodiols centrale økonomiske problem, som førte til virksomhedens finansielle vanskeligheder, var den underudnyttede kapacitet til fremstilling af BDO og BDO-beslægtede produkter. Ifølge BASF's forretningsplaner for perioden efter overtagelsen af Eurodiol og Pantochim skal disse fabrikker drives med næsten fuld kapacitet for at være rentable og give mulighed for udnyttelse af det fulde omkostningsreducerende potentiale ved teknologien. Det må derfor formodes, at BASF vil tilstræbe at nedbringe omkostningerne efter fusionen gennem en øget indsats for at markedsføre og sælge THF, GBL og NMP. På baggrund af disse omstændigheder kan kunderne forvente bedre forsyningsvilkår og priser på markedet efter fusionen end efter en konkurs, hvor Eurodiols aktiver blot forsvinder fra markedet. Kommissionen mener derfor, at forringelsen af konkurrencestrukturen som følge af fusionen under disse særlige omstændigheder vil være mindre mærkbar, end hvis der ikke gennemføres nogen fusion.

²⁶ Pantochim fremstiller ikke GBL, NMP og THF (jf. punkt 4).

(3) *Konklusion*

163. På baggrund af de særlige og ekstraordinære omstændigheder ved sagen netop på indeværende tidspunkt, dvs. de kriseramte virksomheders umiddelbart forestående konkurs, såfremt fusionen ikke gennemføres, det forhold, at der ikke inden for den ved belgisk lov fastsatte frist for tvangsakkordforhandlingen har kunnet peges på et alternativt tilbud, og at de aktiver, der skal overtages, i modsat fald uundgåeligt vil forsvinde fra markedet, kombineret med store kapacitetsproblemer i industrien og en uelastisk efterspørgsel, konkluderer Kommissionen, at den forringelse af konkurrencestrukturen, der følger af den anmeldte transaktion, vil være mindre, end hvis fusionen ikke gennemføres. Under disse omstændigheder kan markedsvilkårene, vurderet kumulativt på grundlag af de særlige omstændigheder ved den foreliggende sag, forventes at blive mere gunstige, end hvis de aktiver, der skal overtages, forsvinder fra markedet.

V. SAMLET KONKLUSION

164. Af de ovennævnte grunde må det konkluderes, at den foreslåede fusion hverken skaber eller styrker en dominerende stilling, der vil medføre en betydelig begrænsning af den effektive konkurrence på fællesmarkedet eller en væsentlig del af fællesmarkedet. Fusionen erklæres derfor forenelig med fællesmarkedet og EØS-aftalen i overensstemmelse med artikel 2, stk. 2, og artikel 8, stk. 2, i fusionsforordningen og artikel 57 i EØS-aftalen.

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING :

Artikel 1

Den anmeldte transaktion, hvorved BASF Aktiengesellschaft opnår enekontrol med virksomhederne Eurodiol S.A. og Pantochim S.A., erklæres forenelig med fællesmarkedet og EØS-aftalen.

Artikel 2

Denne beslutning er rettet til:

BASF Aktiengesellschaft
Carl-Bosch-Strasse 38
D-67056 Ludwigshafen

Udfærdiget i Bruxelles, den

På Kommissionens vegne

Mario MONTI
Medlem af Kommissionen