

II

(Akty, których publikacja nie jest obowiązkowa)

KOMISJA

DECYZJA KOMISJI

z dnia 6 października 2004 r.

w sprawie ogłoszenia zgodności koncentracji z zasadami wspólnego rynku i Porozumieniem o EOG

(Sprawa nr COMP/M.3431 – Sonoco/Ahlstrom)

(notyfikowana jako dokument nr C(2004) 3678)

(Jedynie tekst w języku angielskim jest autentyczny)

(2005/452/WE)

Dnia 7 stycznia 2004 r. Komisja przyjęła decyzję w sprawie połączenia na podstawie rozporządzenia Rady (EWG) nr 4064/89 z dnia 21 grudnia 1989 r. w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw⁽¹⁾, w szczególności art. 8 ust. 2 tego rozporządzenia. Niepoufną wersję pełnego tekstu decyzji Komisji w oryginalnym języku postępowania oraz w językach roboczych Komisji można znaleźć na stronie internetowej Dyrekcji Generalnej ds. Konkurencji pod adresem: http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html

I. ZARYS

- (1) Sonoco, z siedzibą w USA, oraz fińskie przedsiębiorstwo Ahlstrom powiadomiły Komisję o swoim zamiarze utworzenia wspólnego przedsiębiorstwa, którego działalność zamierzały wesprzeć swoimi europejskimi zakładami zajmującymi się produkcją tektur na tuleje i tulei. Tuleje to tuby wyprodukowane z tektury. Tuleje zazwyczaj służą do nawijania różnorodnych produktów takich jak papier, folia lub przedza.
- (2) Podczas postępowania zwrócono uwagę na poważne obawy, jakie występują na rynkach wysokiej jakości tulei papierowych oraz tulei niskowartościowych w niektórych regionach Europy północnej. Na pierwszym etapie postępowania strony przedstawiły środki zaradcze w celu podjęcia działań zapobiegającym tym obawom. Strony zaproponowały zbycie zakładu w Svebergu w Norwegii, który produkuje oba wyżej wymienione produkty.
- (3) Środek ten prawie w całości usuwa powstały na skutek koncentracji przyrost udziałów w rynku. Jednakże przeprowadzone w pierwszym etapie postępowania badania rynku wykazały, iż uczestnicy rynku mają obawy co do środków zaradczych, w szczególności w odniesieniu do ich nieodpowiedniego położenia geograficznego oraz

rentowności zbywanego przedsiębiorstwa. Ponieważ na tym etapie środek ten nie usunął w pełni istniejących poważnych obaw w dniu 5 lipca 2004 r., Komisja wszczęła drugi etap postępowania.

- (4) Podczas drugiego etapu postępowania strony, przedstawiając przekonujące dowody dotyczące kosztów związanych z transportem, były w stanie usunąć obawy co do położenia zakładu w Svebergu. Ponadto strony zaproponowały rozwiązanie zezwalające na rozstrzygnięcie wątpliwości dotyczących naruszenia zasad konkurencji, tak aby przed zakończeniem przez strony transakcji Komisja mogła zapewnić odpowiedniego kupca. Środek ten zapewnił rentowność zakładu. Drugie badanie rynku potwierdziło to stanowisko.

II. ODPOWIEDNIE RYNKI PRODUKTÓW

- (5) Tekturę na tuleje wykonuje się z materiałów takich jak papier lub karton i stosuje się głównie do produkcji tulei papierowych. Kluczową cechą tektury jest jej odporność na rozwarstwianie, którą wyraża się w dżulach na metr kwadratowy (J/m²). Istnieje jedynie ograniczony stopień zastępowalności po stronie popytu i podaży. Producenci tektury o wysokiej odporności na rozwarstwianie

⁽¹⁾ Dz.U. L 395 z 30.12.1989, str. 1. Rozporządzenie ostatnio zmienione rozporządzeniem (WE) nr 1310/97 (Dz.U. L 180 z 9.7.1997, str. 1).

(> 375 J/m²) mogą z łatwością przejść na produkcję tektur o niskiej odporności na rozwarstwianie (< 375 J/m²), podczas gdy producenci wyrobów o niskiej odporności, aby produkować tekturę o wysokiej odporności, muszą dokonać niezbędnych inwestycji. W związku z powyższym tektura na tuleje o wysokiej i niskiej odporności stanowi odpowiedni rynek produktów w odniesieniu do tektury na tuleje.

- (6) Tuleje papierowe to tuby wykonane z tektury zwijane spiralnie lub równolegle, które zazwyczaj służą do nawijania różnorodnych produktów (na przykład papieru, folii lub przędzy). Tuleje papierowe podlegają wyraźnym ograniczeniom względem zastępowalności po stronie popytu, jakkolwiek niektóre z nich mogą mieć wiele zastosowań. Badanie rynku potwierdziło, że szczególnie do produkcji wyrobów o wysokiej wartości, takich jak wysokiej jakości tulei papierowych (PMC) oraz nośników przędzy, potrzebne są specjalne maszyny oraz specjalistyczna wiedza. Istnieje dostateczny poziom zastępowalności po stronie podaży między mniej zaawansowanymi tulejami. Nakładanie powłok na tuleje wymaga jednak dodatkowych inwestycji.
- (7) W rezultacie można rozróżnić trzy różne rynki produktów: jeden na tuleje papierowe wysokiej jakości, jeden na nośniki przędzy i jeden na tuleje niskowartościowe, pozostawiając otwartą kwestię, czy tuleje pokryte folią stanowią odrębny rynek produktowy, gdyż ocena konkurencyjna jest taka sama w oparciu o dowolną wziętą pod uwagę definicję.

III. ODPOWIEDNIE RYNKI GEOGRAFICZNE

- (8) Tektura na tuleje: Nawet jeśli badania rynku wykazały, że dostawcy skupiają uwagę na szerszych rynkach, rynek tektury na tuleje obejmuje wszakże cały EOG. Producenci tektury na tuleje posiadają co najmniej trzy przedsiębiorstwa w EOG, z których dostarczają tekturę na tuleje na całą Europę.
- (9) Tuleje: Strony zaproponowały, aby powstał rynek geograficzny EOG na wszystkie rodzaje tulei. Jednakże strony uznały również, że niektóre regiony w EOG mają szczególnie intensywną wymianę handlową tulejami, co może prowadzić do stworzenia odpowiednich geograficznych rynków. Te regiony to: i) Europa kontynentalna⁽¹⁾, ii) kraje skandynawskie⁽²⁾, iii) Finlandia; oraz iv) Zjednoczone Królestwo i Irlandia.
- (10) Wysokiej jakości tuleje papierowe: Ogólna wielkość sprzedaży dla odbiorców, którzy znajdują się maksymalnie 500 km od zakładów zaopatrujących, dla każdej ze stron wynosi [80–100 %] (*). Pomimo iż w Europie kontynentalnej występują liczne przepływy handlowe, jedynie niewielkie przepływy występują pomiędzy tym regionem a Skandynawią, Finlandią oraz Zjednoczonym Królestwie/Irlandią.

- (11) W wyniku badań rynku określone zostały cztery rynki geograficzne: i) Europa kontynentalna (pozostawiając otwartą kwestię, czy zgodnie z sugestiami niektórych respondentów dalszy podział na część północną i południową jest odpowiedni); ii) kraje skandynawskie (pozostawiając otwartą kwestię, czy należy do nich zaliczyć również Danię); iii) Finlandia; oraz iv) Zjednoczone Królestwo/Irlandia. Podział rynku kontynentalnego oraz kwestia, czy rynek skandynawski powinien obejmować Danię, może pozostać otwarta, ponieważ nie zmieni to dokonanej oceny konkurencji.
- (12) Nośniki przędzy: W tym przypadku kwestia, czy rynek powinien zostać określony zgodnie z powyżej wymienionymi regionami czy zgodnie z obszarem EOG, może pozostać otwarta, gdyż ostateczna decyzja jest taka sama w oparciu o dowolną wziętą pod uwagę definicję rynku.
- (13) Tuleje niskowartościowe: Badanie rynku nie potwierdziło proponowanej przez strony definicji rynku EOG. Większość odbiorców, którzy odpowiedzieli na badania rynku, określiła rynki regionalne, a nawet wskazała, że kupuje tuleje niskowartościowe we własnym kraju.
- (14) Podobnie jak w przypadku wysokiej jakości tulei papierowych, region kontynentalny wskazuje również intensywną działalność handlową. W związku z tym można określić następujące rynki: i) Zjednoczone Królestwo/Irlandia; ii) Finlandia; iii) Europa kontynentalna włącznie z Danią, pozostawiając otwartą kwestię, czy powinna zostać podzielona na północną i jedną lub kilka części południowych; oraz iv) Norwegia i Szwecja, pozostawiając otwartą kwestię, czy stanowią one rynki krajowe czy połączony rynek regionalny. Definicję tę można pozostawić otwartą, gdyż ocena konkurencyjna jest taka sama w oparciu o dowolną wziętą pod uwagę definicję rynku.

IV. RYNKI, NA KTÓRE BĘDZIE MIAŁA WPŁYW PLANOWANA KONCENTRACJA

- (15) Zgłoszona transakcja stanowi zagrożenie dla rynku najwyższej jakości tulei papierowych w Skandynawii, możliwych rynków regionalnych – lub rynków EOG – nośników przędzy oraz rynku norweskiego – lub rynku obejmującego Norwegię i Szwecję – tulei niskowartościowych.

⁽¹⁾ Europa kontynentalna składa się z: Niemiec, Austrii, Francji, krajów Beneluksu, Włoch, Hiszpanii, Portugalii i Grecji.

⁽²⁾ Dania, Szwecja i Norwegia

(*) Fragmenty tego tekstu zostały przeredagowane w celu nieujawniania tajemnic handlowych. Zmienione fragmenty oznaczono kwadratowymi nawiasami z gwiazdką.

V. OCENA

- (16) Wysokiej jakości tuteje papierowe: Na rynku skandynawskim przedsiębiorstwo Ahlstrom z udziałem w rynku wynoszącym [70–80 %]* jest bezsprzecznie największym dostawcą. Sonoco ([0–10 %]*) w porównaniu do Corenso and Paul jest jednak stosunkowo małym dostawcą. W wyniku koncentracji jedna z obecnie istniejących czterech możliwości podaży wysokiej jakości tutei papierowych w regionie zostanie wyeliminowana. Ze względu na wymaganą na tym rynku produktów wysoką jakość, w najbliższym czasie nie przewiduje się wejścia na rynek nowych podmiotów. Istniały obawy, że wraz z ich wzmacniającą się pozycją firma Sonoco/Ahlstrom stanie się niezbędna dla dużych odbiorców, a zatem będzie w stanie wyprzeć z rynku drobnych dostawców.
- (17) Nośniki przędzy: Jedynym regionem, gdzie mogą wystąpić poważne obawy jest Finlandia (Ahlstrom [60–70 %]*, Sonoco: [20–30 %]*). Wielkość rynku fińskiego jest ograniczona, gdyż jego rozmiar wynosi mniej niż 0,5 % rynku europejskiego. Obecni i potencjalni konkurenci mają znaczny nadmiar zdolności produkcyjnych, który pozwoliłoby im na zaspokojenie jakiegokolwiek nowego zapotrzebowania na rynku fińskim. Badanie rynku nie wykazało żadnych istotnych obaw w stosunku do tego produktu.
- (18) Tuteje niskowartościowe: Transakcja ta wzbudziła zaniepokojenie na rynku obejmującym Norwegię i Szwecję (Ahlstrom: [40–50 %]*, Sonoco: [10–20 %]*) oraz na potencjalnym norweskim rynku krajowym (Ahlstrom: [30–40 %]*, Sonoco: [40–50 %]*). Rozbieżność pomiędzy mniejszymi a większymi podmiotami jest w chwili obecnej istotna i na skutek koncentracji znacznie wzrosła. Badania rynku zwróciły uwagę na obawy związane ze wzrostem cen na tych rynkach w związku z przeprowadzoną koncentracją.
- (19) Zgłoszona koncentracja wzbudziła poważne wątpliwości w sprawie jej zgodności ze wspólnym rynkiem w odniesieniu do rynku najwyższej jakości tutei papierowych (PMC) w Skandynawii oraz niskowartościowych tutei na potencjalnym norweskim rynku krajowym oraz rynku obejmującym Norwegię i Szwecję.

VI. ZOBOWIĄZANIA PODJĘTE PRZEZ STRONY

- (20) W drugiej fazie postępowania strony ponownie zaproponowały zbycie głównych zakładów produkcyjnych firmy Ahlstrom położonych w Svebergu (Norwegia) na rzecz zewnętrznego nabywcy⁽¹⁾. Główne powody, dla których

Komisja odmówiła w pierwszej fazie postępowania zbycia zakładu w Svebergu za pierwszym razem, związane były z jego odizolowanym położeniem geograficznym oraz niepewnością co do jego żywotności finansowej.

VII. OCENA PRZEDSTAWIONYCH ZOBOWIĄZAŃ

- (21) Strony przedstawiły wiarygodne dowody wskazujące, iż położenie geograficzne zakładu nie stanowi poważnej przeszkody. Sveberg w istocie korzysta ze zjawiska polegającego na tym, iż w Skandynawii stawki przewozowe w regionach północno-południowych są znacznie niższe niż w regionach południowo-północnych. Sytuacja ta jest korzystna dla Svebergu, położonego w północnej Norwegii, ponieważ wielu obecnych i potencjalnych odbiorców znajduje się na południu kraju. Zbycie zakładu w Svebergu na rzecz odpowiedniego i niezależnego nabywcy zewnętrznego, które ma zostać zatwierdzone przez Komisję, będzie tym samym gwarancją rentowności przedsiębiorstwa. Podczas badania rynku w pierwszej fazie postępowania przedstawiona propozycja rozwiązania polegające na zbyciu zakładu w Svebergu została stanowczo odrzucona. Jednakże wielu krytycznych w ocenie respondentów było zdania, że byłiby oni bardziej przychylni zbyciu pod warunkiem, że znajdzie się odpowiedni nabywca.
- (22) Zbycie zakładu w Svebergu wyeliminowałoby przyrost udziałów we wszystkich rynkach, co do których wyrażono obawy, z wyjątkiem norwesko/szwedzkiego rynku tutei niskowartościowych. Na rynku tym przyrost udziałów zostanie zmniejszony z [10–20 %]* do [0–10 %]*, pozostawiając połączonym przedsiębiorstwom udział w rynku na poziomie [40–50 %]*. Nawet jeśli przyrost ten nie zostanie całkowicie usunięty, działalność ta pozwoliłaby na wejście nowego podmiotu na rynek norwesko-szwedzki. Pozwoliłoby to wówczas na wyrównanie liczby podmiotów na tym rynku. Jeśli jeden z mniejszych aktywnych na rynku konkurentów zakupi zakład w Svebergu, zapewni to większą równowagę na rynku, a działalność Sonoco/Ahlstrom zostanie poddana należytych ograniczeniom konkurencyjnym.
- (23) Na podstawie zobowiązań przedstawionych przez strony zgłoszona koncentracja nie wzbudza poważnych wątpliwości odnośnie do jej zgodności ze wspólnym rynkiem i Porozumienia EOG. Decyzja ta została przyjęta na mocy art. 8 ust. 2 rozporządzenia (EWG) nr 4064/89 oraz art. 57 Porozumienia o Europejskim Obszarze Gospodarczym.

⁽¹⁾ Przed utworzeniem firmy JV należy zawrzeć z odpowiednim nabywcą wiążącą umowę dotyczącą zakupu zakładu w Svebergu.