

Dansk udgave

Retsforskrifter

Indhold

I Retsakter, hvis offentliggørelse er obligatorisk

.....

II Retsakter, hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk

Kommissionen

2004/254/EF:

- ★ **Kommissionens beslutning af 24. januar 2001 om en fusions forenelighed med fællesmarkedet og EØS-aftalen (Sag COMP/M.2033 — Metso/Svedala) (meddelt under nummer K(2001) 157) ⁽¹⁾** 1

DET EUROPÆISKE ØKONOMISKE SAMARBEJDSOMRÅDE

Det Blandede EØS-udvalg

- ★ **Afgørelse truffet af Det Blandede EØS-udvalg nr. 166/2003 af 5. december 2003 om ændring af bilag I (dyre- og plantesundhed) til EØS-aftalen** 32
- ★ **Afgørelse truffet af Det Blandede EØS-udvalg nr. 167/2003 af 5. december 2003 om ændring af bilag I (dyre- og plantesundhed) til EØS-aftalen** 35
- ★ **Afgørelse truffet af Det Blandede EØS-udvalg nr. 168/2003 af 5. december 2003 om ændring af bilag I (dyre- og plantesundhed) til EØS-aftalen** 37

⁽¹⁾ EØS-relevant tekst

Pris: 18 EUR

(Fortsættes på næste side)

DA

De akter, hvis titel er trykt med magre typer, er løbende retsakter inden for landbrugspolitikken og har normalt en begrænset gyldighedsperiode.

Titlen på alle øvrige akter er trykt med fede typer efter en asterisk.

★ Afgørelse truffet af Det Blandede EØS-udvalg nr. 169/2003 af 5. december 2003 om ændring af bilag I (dyre- og plantesundhed) til EØS-aftalen	39
★ Afgørelse truffet af Det Blandede EØS-udvalg nr. 170/2003 af 5. december 2003 om ændring af bilag II (tekniske forskrifter, standarder, prøvning og certificering) til EØS-aftalen	41
★ Afgørelse truffet af Det Blandede EØS-udvalg nr. 171/2003 af 5. december 2003 om ændring af bilag II (tekniske forskrifter, standarder, prøvning og certificering) til EØS-aftale	43
★ Afgørelse truffet af Det Blandede EØS-udvalg nr. 172/2003 af 5. december 2003 om ændring af bilag II (tekniske forskrifter, standarder, prøvning og certificering) til EØS-aftale	45
★ Afgørelse truffet af Det Blandede EØS-udvalg nr. 173/2003 af 5. december 2003 om ændring af bilag II (tekniske forskrifter, standarder, prøvning og certificering) til EØS-aftalen	47
★ Afgørelse truffet af Det Blandede EØS-udvalg nr. 174/2003 af 5. december 2003 om ændring af bilag II (tekniske forskrifter, standarder, prøvning og certificering) til EØS-aftale	49
★ Afgørelse truffet af Det Blandede EØS-udvalg nr. 175/2003 af 5. december 2003 om ændring af bilag II (tekniske forskrifter, standarder, prøvning og certificering) til EØS-aftalen	51
★ Afgørelse truffet af Det Blandede EØS-udvalg nr. 176/2003 af 5. december 2003 om ændring af bilag IX (finansielle tjenesteydelser) og bilag XXII (selskabsret) til EØS-aftalen	53
★ Afgørelse truffet af Det Blandede EØS-udvalg nr. 177/2003 af 5. december 2003 om ændring af bilag XIII (transport) til EØS-aftalen	55
★ Afgørelse truffet af Det Blandede EØS-udvalg nr. 178/2003 af 5. december 2003 om ændring af bilag XIII (transport) til EØS-aftalen	57
★ Afgørelse truffet af Det Blandede EØS-udvalg nr. 179/2003 af 5. december 2003 om ændring af bilag XIII (transport) til EØS-aftalen	59
★ Afgørelse truffet af Det Blandede EØS-udvalg nr. 180/2003 af 5. december 2003 om ændring af bilag XVI (indkøb) til EØS-aftalen	61
★ Afgørelse truffet af Det Blandede EØS-udvalg nr. 181/2003 af 5. december 2003 om ændring af protokol 31 til EØS-aftalen om samarbejde på særlige områder ud over de fire friheder	63

Berigtigelser

★ Berigtigelse til afgørelse truffet af Det Blandede EØS-udvalg nr. 34/2003 af 14. marts 2003 om ændring af bilag XIII (transport) til EØS-aftalen (EUT L 137 af 5. juni 2003)	65
--	----

II

(Retsakter, hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 24. januar 2001

om en fusions forenelighed med fællesmarkedet og EØS-aftalen

(Sag COMP/M.2033 — Metso/Svedala)

(meddelt under nummer K(2001) 157)

(Kun den engelske udgave er autentisk)

(EØS-relevant tekst)

(2004/254/EF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

ud fra følgende betragtninger:

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 virksomhedsovertagelser ⁽¹⁾, senest ændret ved forordning (EF) nr. 1310/97 ⁽²⁾, særlig artikel 8, stk. 2,

under henvisning til Kommissionens beslutning af 20. september 2000 om at indlede procedure i denne sag,

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

under henvisning til udtalelse fra Det Rådgivende Udvalg for Kontrol med Fusioner og Virksomhedsovertagelser ⁽³⁾, og

(1) Den 7. august 2000 modtog Kommissionen i henhold til artikel 4 i forordning (EØF) nr. 4064/89 (»fusionsforordningen«) anmeldelse af en planlagt fusion, hvorefter Metso Corporation (»Metso«) erhverver kontrollen, jf. fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra b), med hele Svedala Industri AB (»Svedala«).

(2) Efter at have gennemgået anmeldelsen konkluderede Kommissionen, at den anmeldte transaktion falder ind under fusionsforordningens anvendelsesområde og rejser alvorlig tvivl med hensyn til sin forenelighed med fællesmarkedet, da den kunne skabe eller styrke en dominerende stilling, der bevirker, at den effektive konkurrence hæmmes betydeligt inden for fællesmarkedet eller en væsentlig del heraf og inden for det område, der er omfattet af EØS-aftalen. Den 20. september 2000 besluttede Kommissionen derfor at indlede proceduren i henhold til fusionsforordningens artikel 6, stk. 1, litra c), og EØS-aftalens artikel 57.

(3) Den 22. november 2000 fremsendte Kommissionen sine klagepunkter til Metso i en meddelelse i henhold til artikel 18 i fusionsforordningen og protokol 21 til EØS-aftalen (»klagepunktsmeddelelsen«). Kommissionen modtog Metsos svar på denne meddelelse den 11. december 2000.

⁽¹⁾ EFT L 395 af 30.12.1989, s. 1. Berigtigelse i EFT L 257 af 21.9.1990, s. 13.

⁽²⁾ EFT L 180 af 9.7.1997, s. 1.

⁽³⁾ EFT C 76 af 25.3.2004.

I. PARTERNE OG TRANSAKTIONEN

- (4) Metso er en finsk virksomhed, som blev etableret i 1999 ved fusionen ⁽⁴⁾ mellem Valmet Corporation og Rauma Corporation. Virksomheden er hovedsagelig aktiv inden for tre områder: i) materiel (sten- og mineralforarbejdning, gear og komponenter og bilproduktion), ii) automatiserings- og kontrolteknologi og iii) fiber- og papirteknologi (processer, anlæg og udstyr inden for cellulose- og papirindustrien). I 1999 havde Metso en omsætning på 3 387 mio. EUR. Metsos aktiviteter inden for materiel til stenkusning og -forarbejdning udøves gennem virksomhedens datterselskab Nordberg og tegner sig for ca. 15 % af Metsos omsætning.
- (5) Svedala er en virksomhed inden for byggeteknik og mineralforarbejdningsanlæg, der er noteret på børsen i Stockholm, og som er aktiv inden for materiel til brydning, forarbejdning og håndtering af mineraler, f.eks. stenbrydnings- og stenkusningsmateriel, transportsystemer, asfaltudlægnings- og komprimeringsmateriel. Svedalas omsætning udgjorde ca. 1 600 mio. EUR i 1999. 38 % af denne omsætning svarede til salget i stenhåndteringsdivisionen (knusnings- og sorteringsmateriel).
- (6) Den planlagte transaktion består i, at Metso erhverver enekontrol med Svedala gennem et offentligt overtagelsestilbud, der blev fremsat den 21. juni 2000.

II. FUSION

- (7) Metso har tilbudt at købe alle aktier i Svedala, og gennemførelsen af Metsos tilbud er betinget af, at Metso erhverver over 90 % af Svedalas aktiekapital. Det kan derfor konkluderes, at transaktionen tager sigte på, at Metso erhverver enekontrol med Svedala, og at den planlagte transaktion derfor er en fusion som omhandlet i fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra b).

III. FÆLLESSKABSDIMENSION

- (8) Metsos samlede omsætning på verdensplan udgjorde ca. 3 387 mio. EUR i regnskabsåret 1999. Svedalas samlede omsætning på verdensplan udgjorde ca. 1 588 mio. EUR i regnskabsåret 1999. De deltagende virksomheders samlede omsætning på verdensplan overstiger derfor tilsammen 2 500 mio. EUR.

- (9) I 1999 havde Metso og Svedala en samlet omsætning på tilsammen over 100 mio. EUR i hver af [...] ^(*). Hver af parternes individuelle samlede omsætning overstiger også 25 mio. EUR i hver af de ovennævnte medlemsstater.
- (10) Endelig overstiger hver af parternes samlede omsætning i Fællesskabet 100 mio. EUR, og ingen af parterne har over to tredjedele af deres samlede omsætning på fællesskabsplan i én og samme medlemsstat. Den anmeldte transaktion er derfor af fællesskabsdimension som omhandlet i fusionsforordningens artikel 1, stk. 3. Der er desuden tale om en samarbejdssag efter EØS-aftalen.

IV. INTRODUKTION TIL STENKNUSNINGSSEKTOREN

- (11) Transaktionen vil påvirke konkurrencen inden for stenkusningsmateriel, som sælges af såvel Svedala som Metso (under varemærket Nordberg). Efter transaktionen vil den fusionerede enhed blive den førende inden for materiel til sten- og mineralforarbejdning i verden.

A. Anvendelsesområder og teknologier

- (12) Stenkusningsmateriel har først og fremmest til formål at neddele klippeblokke, så de får den til anvendelsesformålet ønskede størrelse, og anvendes således hovedsagelig til produktion af stenmaterialer (skærver, grus og sand) og cement samt inden for udvindingsindustrien (da de metaller eller elementer, der skal produceres, skal udvindes af fint formalet klippe). Stenmaterialer fremstilles typisk enten af stenbrud eller bygge- og anlægsvirksomheder, som fremstiller deres egne stenmaterialer ved at knuse sten eller nedbrydningsmaterialer.
- (13) I et typisk stenkusningsanlæg foregår knusningen normalt i flere på hinanden følgende trin, hvor materialet opnår en stadig større finhed, og som omfatter en række mulige teknologier: det første knusningstrin, hvor store klippeblokke, der fremkommer ved sprængning eller på anden måde, knuses, benævnes »primær knusning«. Materiale fra denne primære knusning knuses derpå typisk i sekundære og efterfølgende knusningstrin. Når materialet er blevet neddelte tilstrækkeligt, kan der udvindes fine partikler gennem formaling.

⁽⁴⁾ Se sag IV/M.1379 — Valmet/Rauma, 8. februar 1999.

^(*) Dele af denne tekst blev udeladt for at sikre, at ingen fortrolige oplysninger offentliggøres; de pågældende dele er omgivet af firkantede parenteser og forsynet med en asterisk.

(14) Knusningsanlæg kan i det væsentlige opdeles i fire hovedtyper: kæbeknuser (hvor materialet knuses mellem to mekaniske kæber), slagknuser (hvor materialet knuses ved slag mod sig selv og/eller knuserens hårde overflader), kegleknuser (hvor materialet knuses mellem en mobil kegle og en fast kegle, idet den mobile kegle roterer excentrisk inden for den faste kegle) og primærrotorknuser (baseret på stort set samme teknologi som kegleknuser, men med en anden geometri). Inden for slagknuser foretages der normalt en yderligere sondring mellem horisontalknuser (horizontal shaft impactors) og vertikalknuser (vertical shaft impactors). Hver type knusningsanlæg modsvarer af en specifik teknologi.

(15) I nogle tilfælde, navnlig inden for udvindingsindustrien, hvor der skal udvindes malm i »småpartikler«, kan en yderligere neddeling være nødvendig. Dette foretages normalt i et afsluttende formalingsstrin. Formalingsmateriel består hovedsagelig af formalingsmøller og valsepresser. Parterne driver kun virksomhed inden for formalingsmøller. Der findes en lang række forskellige teknologier inden for formalingsmøller. Der kan navnlig sondres mellem horisontale tromlemøller, som yderligere kan opdeles i autogene møller, semiautogene møller, stavmøller og kuglemøller, andre horisontale møller og vertikale møller.

(16) Foruden materiel til knusning og formaling består et knusningsanlæg af en række mindre apparaturer, der anvendes til at fremføre materialet gennem de forskellige knusningstrin; dette er i det væsentlige sigteanlæg, som anvendes til at styre størrelsen af de klippeblokke, der forarbejdes gennem de forskellige knuser, samt transportører og fødere, der anvendes til at fremføre materialet fra et lager til en transportør eller fra en transportør til en stenknuser.

(17) Knusningsmateriel, herunder sigter, fødere og transportører, kan være stationære eller mobile. Mobilt knusningsmateriel anvendes normalt kun inden for produktion af stenmaterialer og i bygge- og anlægssektoren. Mobile knusningsanlæg ligner i teknisk henseende stationære knusningsanlæg, bortset fra, at de er forsynet med hjul eller larvebånd.

B. Produktlevetid, risikoaversion og service

(18) Stenknusningsmateriel har ofte en meget lang levetid, typisk på omkring 25 år. Selv om vanskelige arbejdsbetingelser ofte medfører et stort slid og nødvendiggør hyppig udskiftning af sliddele (og af visse reservedele), er stenknuser normalt tilstrækkeligt robuste til at kunne forblive i drift i særdeles mange år.

(19) Dette betyder, at prisen ofte ikke er den afgørende faktor ved købet af et nyt produkt: i betragtning af produktle-

vetiden vil driftsomkostningerne normalt være vigtigere end afskrivningen af den oprindelige pris i den samlede økonomi i forbindelse med købsbeslutningen, hvorfor kunder ofte vil lægge meget stor vægt på ydeevne eller driftsfaktorer som f.eks. driftssikkerhed, vedligeholdelsesomkostninger, sikkerhed med hensyn til levering af reservedele osv. Dette bekræftes af, at langt hovedparten af de kunder, der deltog i Kommissionens undersøgelse, tilkendegav, at de fandt driftsfaktorer, navnlig driftsomkostninger, kvalitet, driftssikkerhed eller kapacitet, vigtigere end prisen ved købet af en stenknuser.

(20) Desuden betragtes stenknusningsmateriel ofte som afgørende materiel for kunder inden for sektoren for bygge- og anlægsmaterialer (»B&A«) og i udvindingsindustrien. Det fremgår således af Kommissionens undersøgelse, at driftsforstyrrelser i knusningsmaterialet kan standse hele anlæggets drift (i perioder af potentielt flere ugers varighed) og derfor markant påvirke effektiviteten og konkurrenceevnen for producenten af stenmaterialer eller udvindingsselskabet. Dette er tilfældet, da kunderne i mange tilfælde kun har en enkelt knuser til hvert processtrin, f.eks. primær knusning, sekundær knusning osv.).

(21) Kombinationen af den lange levetid, stenknusningsmaterialets store betydning og også stenknusernes forholdsvis lave anskaffelsespris i forhold til de samlede omkostninger og indtægter i forbindelse med et stenbrudsanlæg eller et anlæg til produktion af stenmaterialer synes at gøre kunderne meget forsigtige og tilbageholdne med at løbe risici i forbindelse med deres valg. De vil ofte vælge sikre og gennemprøvede løsninger i stedet for at anvende mindre kendte udbydere, som ikke i tilstrækkelig grad er i stand til at garantere driftssikkerhed og sikkerhed for eftersalgsservice og reservedelsleverancer, selv om dette indebærer højere priser. Denne risikoaversion vil klart øges med indtægtstab som følge af driftsforstyrrelserne i stenknusningsmaterialet eller med sandsynligheden for sådanne driftsforstyrrelser. Den vil derfor sædvanligvis være højere for de kunder, der fremstiller værdifulde produkter, f.eks. metalminer, eller arbejder under vanskelige forhold, f.eks. hårde og abrasive bjergarter. Det synes imidlertid at være et generelt træk ved industrien, at aftagerne af stenknusningsanlæg meget ofte udviser en særdeles stor risikoaversion.

(22) Resultaterne af Kommissionens undersøgelse viser, at en sådan risikoaversion kommer til udtryk på en række forskellige måder. F.eks. tillægger kunderne produktens driftssikkerhed og kvalitet og leverandørens renommé særdeles stor betydning. Det er bl.a. blevet tilkendegivet, at kunderne ofte anmoder leverandørerne om at få en fyldestgørende referenceliste, herunder kunder, som forarbejder samme bjergarter.

- (23) Resultaterne af Kommissionens undersøgelse viser af samme grunde, at kontrakter på nøglefærdige anlæg, som hovedsagelig købes med henblik på nyopførelse af knusningsanlæg eller en betydelig kapacitetsudvidelse, ofte tildeles de udbydere, der har et bredt produktsortiment. Selv om kunderne teoretisk kunne lade et uafhængigt ingeniørfirma stå for den overordnede udformning af deres anlæg og derpå lade en række udbydere levere det pågældende materiel, foretrækker de sædvanligvis at aftage alle disse produkter og tjenesteydelser hos en enkelt virksomhed, da det overordnede ansvar for det nøglefærdige anlæg vil ligge hos en enkelt virksomhed og ikke skulle deles mellem ingeniørfirmaer og en række materielleverandører. Som en kunde har anført: »jo større udbyderens produktsortiment er, desto større er muligheden for at levere det nøglefærdige anlæg. Det er af afgørende betydning, at leverandøren kan sikre og garantere knusernes og sigternes ydeevne for at kunne opfylde alle krav med hensyn til anlæggets udformning. Det er ikke ualmindeligt at købe materiel hos forskellige udbydere, men det foretrækkes at købe det hos en enkelt udbyder, hvis denne er i stand til at opfylde de stillede krav«.
- (24) I sit svar på klagepunktsmeddelelsen er Metso af den opfattelse, at den af Kommissionen beskrevne risikoaversion fra kundernes side ikke støttes af de mange nye aktører og udvidelsen på markederne for stenknusere i EØS. Metso henviser i denne forbindelse til en liste over nye væsentlige virksomheder.
- (25) Argumentet om, at der er kommet mange nye aktører ind på markederne for stenknusere, støttes ikke af Kommissionens undersøgelse. Mange af konkurrenterne i den liste over nye aktører, som Metso har fremlagt, er således allerede etablerede producenter af knusningsmateriel eller virksomheder, som er kommet ind på nye markeder gennem opkøb. Som nævnt i betragtning 156-162 viser resultaterne af Kommissionens undersøgelse desuden klart, at der er betydelige hindringer for markedsgangen i stenknusningssektoren.
- (27) Kunderne har også tilkendegivet, at de lægger betydelig vægt på materielleverandørernes økonomiske sikkerhed og seriositet, da det er vigtigt for dem at kunne skaffe de fornødne reservedele og få tilstrækkelig service i hele stenknusningsmateriellets levetid.
- (28) Endelig betyder kundernes risikoaversion, at de ofte ønsker at etablere langvarige relationer til deres leverandører af stenknusere, og navnlig at leverandøren af det første nye nøglefærdige anlæg ofte vil have en fordel i forhold til konkurrenterne i forbindelse med udskiftningen af brugte maskiner. Det fremgår f.eks. af de oplysninger, som parterne har fremlagt, at parternes succesrate normalt er væsentligt højere i forbindelse med de kunder, til hvem de leverede det første nøglefærdige anlæg, end i forbindelse med andre kategorier af kunder.
- (29) Med hensyn til nøglefærdige anlæg og langvarige relationer til leverandørerne har Metso anført i sit svar på klagepunktsmeddelelsen, at markedet for nøglefærdige anlæg faktisk er domineret af »systemintegratorer«, og at Metso og Svedala ikke er i stand til at tilbyde hele produktspektret i forbindelse med en totalentreprisekontrakt. Metso har også anført, at leverandører af nøglefærdige anlæg kun har en minimal fordel i forhold til konkurrenterne.
- (30) Kommissionens undersøgelse støtter ikke disse argumenter. For det første er der intet bevis for, at »systemintegratorer« dominerer markedet. Mange ingeniørfirmaer, som Kommissionen har været i kontakt med, har således anført, at deres deltagelse sædvanligvis fandt sted via leverandørerne af de oprindelige anlæg. Som nævnt i betragtning 28 fremgår det for det andet klart af resultaterne af Kommissionens undersøgelse, at udbydere, som kan tilbyde et bredt produktsortiment, er bedre stillet end andre med hensyn til leveringen af et nøglefærdigt anlæg, og at Nordberg og Svedala anses for at være de udbydere, der har den bredeste produktportefølje.

C. Aftagere af stenknusere

- (26) Endvidere betyder produkternes lange levetid og behovet for periodisk vedligeholdelse og udskiftning af dele til lige, at kunderne ofte lægger stor vægt på supplerende tjenester, f.eks. levering af reservedele og sliddele, tilvejebringelse af rettidige og effektive vedligeholdelsestjenester, rådgivning i forbindelse med procesforbedringer eller integreringen af nyt materiel i knusningsanlægget osv. Det fremgår navnlig af Kommissionens undersøgelse, at kunderne normalt tillægger det stor betydning, at materielleverandøren har en national eller regional tilstedeværelse i nærheden af deres anlæg, og at de meget tit stiller krav herom.
- (31) Knusningsmateriel efterspørges i det væsentlige af fem kategorier af kunder: i) cementvirksomheder, som anvender knusere til cementproduktionen samt til produktionen af stenmaterialer med henblik på salg til tredjeparter, ii) bygge- og anlægsvirksomheder og specialiserede nedbrydningsvirksomheder, som anvender knusere til at producere stenmaterialer på grundlag af nedbrudte bygninger og af klippeblokke, iii) uafhængige producenter af stenmaterialer, som producerer stenmaterialer fra stenbrud med henblik på salg til entreprenørvirksomheder inden for vej- og jernbanebygning samt til bygge-

og anlægsarbejder og landskabsformål, iv) entreprenører, som er ansat til at knuse sten på kontraktbasis og v) udvindingselskaber, der knuser den udvundne blanding af sten og malm til fintformede partikler, som forarbejdes således, at metallet eller mineralmalmen adskilles fra stenmaterialet.

(32) Generelt fremgår det af Kommissionens undersøgelse og af parternes bemærkninger, at kunderne i stenknusningssektoren kan inddeles i to grupper, afhængigt af den type materiel, de køber, og af deres indkøbsstruktur: dels mindre kunder i sektoren for bygge- og anlægsmaterialer («B&A-kunder»), dels større udvindingselskaber eller producenter af stenmaterialer og cement («kunder i udvindingsindustrien»). B&A-kunder omfatter uafhængige producenter af stenmaterialer og entreprenører, bygge- og anlægsvirksomheder, specialiserede nedbrydningsvirksomheder og cementvirksomheder, når de køber mindre knusere til produktion af stenmaterialer, der sælges til tredjeparter. Kunder i udvindingsindustrien omfatter derimod udvindingselskaber, meget store stenbrud og cementproducenter, der køber større materiel til produktionen af cement.

(33) B&A-kunderne er normalt mindre virksomheder, der opererer på lokalt eller nationalt plan, og som hver især køber et begrænset antal og udvalg af knusningsprodukter. Disse kunder køber normalt kun de mindre knusere, og i betragtning af det behov for supplerende tjenester, der er beskrevet i betragtning 26, f.eks. levering af reservedele, teknisk støtte, rådgivning i forbindelse med procesforbedringer eller nyindkøb, køber de næsten udelukkende deres materiel hos udbyderens nationale agent eller forhandler, som de meget ofte etablerer nære relationer til.

(34) Kunderne i udvindingsindustrien er derimod normalt store virksomheder, hvoraf nogle er repræsenteret i en lang række lande eller endog kontinenter, og som sædvanligvis køber større anlæg med høj kapacitet, om end i meget mindre mængder end B&A-kunder. Deres størrelse og det forhold, at de i givet fald opererer i afsidesliggende områder, gør, at de er mindre afhængige af støtte på nationalt plan end B&A-kunder, og de foretager ofte deres indkøb på grundlag af internationale og — i EØS — hovedsagelig regionale udbud. Det fremgår imidlertid af Kommissionens undersøgelse, at i det mindste i EØS spiller den geografiske nærhed stadig en vigtig rolle ved udvælgelsen af leverandøren af stenknusere. En lang række kunder i udvindingsindustrien anførte f.eks., at de fandt det vigtigt, at leverandøren er etableret i den region, f.eks. EØS, hvor deres anlæg er beliggende. Næsten alle kunder i udvindingsindustrien fandt i det mindste, at det var en betydelig konkurrencefordel for materielleverandørerne at have en regional til-

stedeværelse. Det synes at forholde sig således af en række grunde, navnlig det forhold, at kunderne i udvindingsindustrien i EØS er forholdsvis små i forhold til gennemsnittet på verdensplan, den store andel af virksomheder, som kun har aktiviteter i EØS, og den forholdsvis store andel af cementvirksomheder og meget store stenbrud, som ofte er mindre vant til at arbejde i afsidesliggende og vanskelige områder.

(35) Endelig bemærkes det, at efterspørgslen blandt B&A-kunderne ofte er fragmenteret, men vedrører forholdsvis mange stenknusere, typisk flere hundrede enheder pr. år i EØS, mens efterspørgslen fra udvindingsindustrien vedrører et meget begrænset antal produkter. Det gennemsnitlige markedsvolumen for rotorknusere i hele EØS har f.eks. kun været to enheder pr. år siden 1990.

D. Udbydere af stenknusere

(36) Stenknusere produceres normalt i et meget begrænset antal på produktionsanlæg i hele verden: f.eks. fremstiller Svedala hele sin Jawmaster-serie af kæbeknusere i Brasilien, mens Nordberg producerer hele sin G-serie af kegleknusere i Finland. Produkterne sælges derpå enten direkte af producentens centrale salgskontor eller, med hensyn til B&A-produkter, gennem et netværk af agenter, forhandlere eller datterselskaber, som hver især er ansvarlige for et tildelt område, der ofte vil være et eneforhandlingsområde.

(37) Stenknusningssektoren er kendetegnet ved en række forskellige virksomheder, lige fra store, internationale virksomheder med et bredt produktsortiment, f.eks. Svedala, Nordberg, Terex eller Krupp, til mindre virksomheder, der udbyder et begrænset antal produkter i en snævert geografisk område, f.eks. Haahjem Base, der sælger B&A-kæbeknusere i de nordiske lande, eller Rodrigo Matias Magalhães, der kun opererer i Portugal. Mellem disse to yderpunkter findes der virksomheder, der er aktive på regionalt plan og kun sælger produkter i enten B&A- eller udvindingssegmentet, f.eks. BHS, MEM eller Bräuer Aufbereitungsmaschinen, eller inden for et enkelt procestrin eller en enkelt teknologi, f.eks. Kleemann & Reiner, Extex eller Magotteaux. Der findes også virksomheder, som opererer på verdensplan, men kun udbyder et begrænset produktsortiment, f.eks. F.L. Smidth-Fuller, som hovedsagelig udbyder rotorknusere og sigteanlæg til kunder i udvindingsindustrien.

E. Indkøb

(38) Stenknusningsmateriel indkøbes normalt på grundlag af udbudsprocedurer med tilbud fra enten nationale for-

handlere, for så vidt angår B&A-produkter, eller f.eks. materielleverandørens centrale regionale salgskontor, for så vidt angår produkter til udvindingsindustrien. Kunderne kan enten købe et begrænset antal produkter eller et komplet knusningsanlæg. I sidstnævnte tilfælde sker indkøbet ofte på grundlag af en totalentreprisekontrakt.

- (39) I praksis er totalentreprisekontrakter relativt sjældne i EØS. De tegner sig f.eks. for under 11 % af salget af B&A-knusere i denne region og for en endnu mindre andel af salget af knusningsanlæg til udvindingsindustrien. Hovedparten af salget går enten til udskiftning af eksisterende materiel eller udvidelse af eksisterende anlæg. Det bemærkes imidlertid, at totalentreprisekontrakternes faktiske betydning i vidt omfang kan overstige deres andel af markedsvolumenet. Det forhold, at Nordbergs og Svedalas respektive succesrater normalt er højere i de tilfælde, hvor de leverede det første anlæg, end i andre tilfælde, tyder således på, at kontrakten på et nøglefærdigt anlæg kan være forbundet med en betydelig fordel for leverandøren i forhold til konkurrenterne, når nogle af de pågældende knusere skal udskiftes, f.eks. fordi den oprindelige leverandør kender anlægget og kunden og derfor kan foreslå en optimal løsning, eller fordi integreringen i den øvrige del af anlægget vil blive lettere. I den henseende kan totalentreprisekontrakter også betragtes som en måde, hvorpå leverandører kan etablere langvarige relationer til deres kunder med henblik på at fremme det fremtidige salg af materiel.

V. DE RELEVANTE MARKEDER

A. Relevante produktmarkeder

- (40) Paterne har anført, at stenknusningsmateriel kan opdeles efter såvel teknologi, dvs. kæbeknusere, kegleknusere osv., og efter anvendelsesområde, dvs. dels cementproduktion og udvindingsformål, dels produktion af stenmaterialer og bygge- og anlægsmaterialer.

Opdeling efter teknologi

- (41) Parterne har anført, at trods en vis substituerbarhed på efterspørgselssiden mellem de forskellige teknologier kan hver enkelt teknologi tilhøre et særskilt produktmarked. Dette er blevet bekræftet af resultaterne af Kommissionens undersøgelse, hvoraf det fremgår, at hver teknologi generelt primært anvendes inden for et specifikt område, hvor andre teknologier ikke vil være teknisk eller økonomisk mulige.

- (42) Som nævnt i betragtning 13 foregår knusningen næsten altid i flere på hinanden følgende trin, hvor udgangsmaterialet fra ét trin tilføres det næste for at opnå en yderligere neddeling. Stenmaterialer produceres f.eks. normalt i en totrinsproces med en kæbeknuser eller horisontalknuser i et primært trin og en anden knuser, f.eks. en kegleknuser, horisontalknuser eller vertikalknuser, i et sekundært trin. Ligeledes foregår oparbejdningen af malm, hvor der kræves en yderligere neddeling af materialet end i forbindelse med produktionen af stenmaterialer og anvendes større mængder materiale, typisk i et anlæg med tre trin, hvor der anvendes en stor kæbeknuser eller en rotorknuser i et primært trin, en kegleknuser i et sekundært trin og en formalingsmølle eller valsepresse til et afsluttende trin.

- (43) Det ser i den forbindelse ud til, at produkter, der anvendes på forskellige knusningstrin (dvs. primær forarbejdning, sekundær forarbejdning og færdigforarbejdning), ikke er indbyrdes substituerbare, da de normalt ikke vil kunne forarbejde materiale af samme størrelse og frembringe det samme produkt. Med undtagelse af teknologien i forbindelse med horisontalknuser, som kan anvendes enten til primær eller sekundær knusning, ser det ud til, at hver enkelt knusningsteknologi hovedsagelig anvendes i ét procestrin (primær knusning, sekundær knusning eller formaling). Det følger heraf, at der bør sondres mellem de teknologier, som hovedsagelig anvendes i forbindelse med den primære forarbejdning (f.eks. kæbeknuser og rotorknuser), de teknologier, som hovedsagelig anvendes i forbindelse med den sekundære knusning (f.eks. kegleknuser og vertikalknuser), og de teknologier, som anvendes til den afsluttende formaling (f.eks. valsepresser eller formalingsmøller).

- (44) For det andet ser det ud til, at selv inden for det samme procestrin anvendes de forskellige teknologier normalt ikke til de samme formål. Eksempelvis kan der anvendes forskellige teknologier i forbindelse med forskellige materialekvaliteter, hvilket fremgår af, at horisontalknuser primært anvendes i forbindelse med bløde bjergarter, mens kegleknuser generelt benyttes til knusning af hårde bjergarter, og forskellige teknologier kan opfylde forskellige kapacitetskrav, da kæbeknuser er tilstrækkelige til små og mellemstore produktionsmængder, mens rotorknuser er bedst egnede til knusning med høj kapacitet. I den henseende konkluderes det, at hver enkelt teknologi i de fleste tilfælde svarer til et specifikt anvendelsesområde, hvor den normalt ikke konkurrerer med andre knusere.

- (45) Endelig synes der at være en begrænset substituerbarhed på udbudssiden mellem de forskellige teknologier. Dette fremgår af resultaterne af Kommissionens undersøgelse, da de fleste konkurrenter har anført, at det ikke vil være let for dem at omlægge produktionen fra den ene tekno-

logi til den anden. Dette bekræftes også af, at der er betydelige hindringer for adgangen til markedet: Langt hovedparten af konkurrenterne og kunderne har således anført, at det normalt tager adskillige år at udvikle og lancere en ny type materiel, og at kunderne meget ofte kræver, at leverandørerne af nyt materiel tilbyder en fysisk demonstration af deres produkter, således at de kan afprøves i en lang periode under de forhold, der gør sig gældende hos kunderne, og endog at de fremlægge en fyldestgørende referenceliste over eksisterende aftagere af det samme produkt.

(46) Denne begrænsede substituerbarhed på udbudssiden bekræftes også af tilstedeværelsen af specialiserede producenter som Canica-Jaques og Magotteaux (vertikalknuser) og af det forhold, at de fleste udbydere generelt set ikke fremstiller produkter inden for alle relevante teknologier. Det fremgår f.eks., at kun et meget begrænset antal udbydere af stenknuser i EØS rent faktisk producerer kegleknuser, og at de fleste udbydere koncentrerer sig om et begrænset produktsortiment.

(47) Resultaterne af Kommissionens undersøgelse viser derfor, at der er særskilte produktmarkeder for hver teknologi. Kæbeknuser, rotorknuser, kegleknuser, horisontalknuser, vertikalknuser, formalingsmøller og valsepresser tilhører derfor hver især specifikke produktmarkeder. Sigter, fødere og transportører synes ligeledes at udgøre særskilte produktmarkeder.

Opdeling efter størrelse/anvendelse

Særskilte markeder for B&A-knuser og knuser til udvindingsindustrien

(48) Inden for hver teknologi kan produkterne være af meget forskellig størrelse, lige fra små produkter til meget store produkter. Parterne har anført, at på efterspørgselssiden er alle produkter forbundet af en substitutionskæde, således at et produkt af enhver given størrelse i konkurrencemæssig henseende vil begrænse sine umiddelbare større og mindre naboprodukter; og parterne har også anført, at det på udbudssiden er let at skifte fra den ene størrelse til den anden, da teknologierne er relativt enkle, og også fordi produktionen af større eller mindre produkter ikke kræver betydelige investeringer i betragtning af, at komponenterne i vidt omfang fremstilles af underleverandører.

(49) Alligevel har parterne fremført, at der bør sondres mellem på den ene side knuser, der anvendes til produktion af stenmaterialer og bygge- og anlægsmaterialer (»B&A-knuser«), og på den anden side knuser, der anvendes til udvindingsformål, meget store stenbrud og cementproduktion (»knuser til udvindingsindustrien«) ⁽⁵⁾. De er for det første af den opfattelse, at selv om visse stenknusningsteknologier kan anvendes til både

B&A- og udvindingsformål, vil B&A-kunderne normalt købe det mindre materiel, mens kunderne i udvindingsindustrien normalt vil købe de dyrere udgaver af maskinerne med høj kapacitet, og for det andet er konkurrencevilkårene forskellige for B&A-knuser og knuser til udvindingsindustrien, da kunderne i udvindingsindustrien for det meste køber produkterne på verdensplan i modsætning til B&A-kunderne, som køber stenknusningsmateriel på nationalt eller regionalt plan.

(50) Endelig har parterne anført, at inden for kegleknuser til udvindingsindustrien bør meget store kegleknuser udgøre et specifikt produktmarked, som endog adskiller sig fra markedet for mindre kegleknuser til udvindingsindustrien, da de meget store kegleknuser normalt er dobbelt så dyre og tunge og har en ca. dobbelt så stor kapacitet som de næststørste produkter.

(51) Resultaterne af Kommissionens undersøgelse synes at bekræfte parternes opfattelse, at produkter af forskellige størrelser normalt er forbundet af en substitutionskæde på udbuds- og efterspørgselssiden. De har imidlertid samtidig anført, at jo større produkterne er, desto færre kompetente producenter findes der, og at producenter af B&A-produkter i givet fald ikke altid er i stand til at sælge produkter til kunderne i udvindingsindustrien. Dette tyder på, at der er tærskler med hensyn til substituerbarheden på udbudssiden, og påviser, at der på den ene side findes særskilte produktmarkeder for det mindre materiel (dvs. B&A-knuserne) og på den anden side for det større materiel (dvs. knuserne til udvindingsindustrien, som primært sælges til kunder i udvindingsindustrien, men også i et vist omfang til B&A-kunder).

(52) Det forhold, at der findes tærskler med hensyn til substituerbarheden på udbudssiden, bekræftes endvidere af en række yderligere elementer. Der er navnlig tegn på, at knuser af forskellige størrelser i givet fald også kræver forskellige produktionsanlæg. De oplysninger, som parterne har fremlagt, tyder f.eks. på, at Nordberg har været nødt til at producere sine kegleknuser tre forskellige steder (nemlig Macon (Frankrig), Tammerfors (Finland) og Milwaukee (USA)), hvor henholdsvis de mindre knuser, de mellemstore knuser og de større knuser produceres. Endvidere har langt hovedparten af konkurrenterne anført, at det normalt er meget vanskeligere at producere og sælge større knuser end mindre knuser, navnlig fordi de er forbundet med større risici og omkostninger, og fordi de ikke er så lette at afprøve.

(53) Endvidere er der meget, der tyder på, at B&A-knuser og knuser til udvindingsindustrien kræver forskellige forretningsmodeller. Resultaterne af Kommissionens undersøgelse viser, at der i konkurrencen i forbindelse med B&A-knuser lægges stor vægt på service og national tilstedeværelse samt behovet for, at producenterne

⁽⁵⁾ De præcise afgrænsninger for større og mindre materiel, som parterne har anført, fremgår af bilag I til dette dokument.

sælger produkterne i forholdsvis store mængder for at opnå tilstrækkelige stordriftsfordele. I modsætning hertil sælges der normalt meget færre knusere til udvindingsindustrien (f.eks. er det årlige markedsvolumen i EØS for horisontalknuser til udvindingsindustrien over 20 gange lavere end for B&A-horisontalknuser), de produceres ofte på bestilling, og konkurrencen beror i meget mindre udstrækning på et tæt distributionsnet.

- (54) Det konkluderes derfor, at der inden for hver knuserteknologi bør sondres mellem (mindre) B&A-knuser og (større) knuser til udvindingsindustrien.

Intet marked for såkaldte »hybride« kæbeknuser

- (55) I parternes bemærkninger til Kommissionen af 14. september 2000 ændrede de den afgrænsning af produktmarkedet for kæbeknuser, som de oprindeligt havde foreslået, og anførte, at der foruden B&A-kæbeknuser og kæbeknuser til udvindingsindustrien skulle tages højde for en tredje »hybrid« kategori af kæbeknuser. Parterne er af den opfattelse, at denne hybride kategori svarer til kæbeknuser med en knuseråbning på mellem 1,25 m og 1,5 m, og at den udgør et særskilt relevant produktmarked, da kæbeknuser i denne kategori i overvejende grad sælges i forbindelse med regionale (f.eks. i hele EØS eller i hele Asien) udbudsprocedurer, mens større kæbeknuser normalt sælges som led i internationale udbud og hovedsagelig købes af kunder i udvindingsindustrien.

- (56) Det fremgår imidlertid af de oplysninger, som parterne har fremlagt, at over [...] af alle kæbeknuser med en knuseråbning på mellem 1,25 m og 1,50 m, som sælges af Nordberg og Svedala i EØS, købes af kunder, som tilhører B&A-segmentet. Endvidere har de fleste B&A-kunder oplyst over for Kommissionen, at indkøbet af store og små knuser ikke foregår på forskellige måder. De fleste B&A-kunder køber således alt materiel hos nationale forhandlere af knusningsanlæg, uanset størrelsen af det indkøbte materiel. Kommissionen konkluderer derfor, at konkurrencevilkårene i det væsentlige er de samme for alle kæbeknuser med en åbning på under 1,5 m, og at det ville være kunstigt at udskille et særskilt marked for den »hybride« kategori af kæbeknuser.

- (57) Det konkluderes derfor, at kæbeknuser kan inddeles i to produktmarkeder: et marked for B&A kæbeknuser (herunder alle kæbeknuser med en åbning på under 1,5 m), og et marked for større kæbeknuser (anvendes typisk til udvindingsformål, herunder meget store stenbrud).

Særskilt produktmarked for meget store kegleknuser med høj kapacitet

- (58) Parterne er af den opfattelse, at Nordbergs MP800- og MP1000-kegleknuser udgør et særskilt marked, hvor der ikke findes andre produkter fra nogen producent i verden. MP800 og MP1000 er de største kommercielt tilgængelige kegleknuser i verden. Ifølge parterne tilhører MP800 og MP1000 et særskilt marked, navnlig fordi disse to produkters knusningsstyrke er væsentlig højere end hos nogen anden kommercielt tilgængelig kegleknuser.

- (59) Resultaterne af Kommissionen undersøgelse synes også at bekræfte, at der er et særskilt marked for meget store kegleknuser som anført af parterne. Nogle tredjeparter har imidlertid bestridt parternes påstand om, at de eneste produkter, der konkurrerer på dette marked, er Nordbergs MP800 og MP1000, idet Svedalas største kegleknuser (nemlig H8000-modellen) konkurrerer med Nordbergs større kegleknuser. Nogle tredjeparter har også anført, at de betragter H8000-modellen som sammenlignelig med andre af Nordbergs kegleknuser, herunder navnlig HP800, en kegleknuser af lignende størrelse som MP800, men med en lavere knusningsstyrke.

- (60) Parterne har fremlagt oplysninger for Kommissionen, hvoraf det fremgår, at Svedala i mange tilfælde har tilbudt sin H8000-kegleknuser som et alternativ til Nordbergs knuser af typen MP800, MP1000, HP800 eller HP700 ⁽⁶⁾. I nogle af disse tilfælde er det faktisk lykkedes Svedala at overtale kunden til at købe sin H8000-kegleknuser i stedet for en af Nordbergs meget store kegleknuser. I Metsos interne dokumenter, hvori konkurrencevilkårene for store kegleknuser analyseres, tages endvidere ikke blot Nordbergs MP1000- og MP800-knuser, men også Svedalas H8000 og Nordbergs HP800 og HP700 i betragtning.

- (61) Alle disse meget store kegleknuser synes at have en række tekniske karakteristika til fælles. De har alle en nominel effekt på over 500 kW, deres foringsdiameter er større end 1 800 mm, og de vejer over 60 tons. Disse knuser anvendes typisk i forbindelse med krævende og omfattende udvindingsarbejder. Der findes kun to andre produkter på markedet, som synes at have samme tekniske karakteristika som Nordbergs og Svedalas kegleknuser.

⁽⁶⁾ HP700 har lignende fysiske karakteristika som HP800, bortset fra, at dens nominelle effekt er på 560 kW i stedet for 600 kW.

sere med høj kapacitet: disse er KFS2100-kegleknuseren og, i mindre grad, Z18-kegleknuseren ⁽⁷⁾, som begge produceres af Kawasaki.

- (62) Alle ovennævnte kegleknusere med høj kapacitet (herunder Kawasakis produkter) skønnes at have en pris pr. enhed på over 800 000 EUR, hvilket er mere end det dobbelte end den af parterne skønnede gennemsnitlige pris for »normale« kegleknusere til udvindingsindustrien (370 000 EUR). Denne meget betydelige prisforskel viser, at kegleknusere med høj kapacitet normalt ikke er substituerbare med mindre »normale« kegleknusere til udvindingsindustrien (dvs. kegleknusere med en foringsdiameter på over 1,5 m og under 1,8 m).
- (63) Parterne har anført, at andre større kegleknusere til udvindingsindustrien end MP800 og MP1000 tilhører den samme substitutionskæde på udbuds- og efterspørgselsiden som andre kegleknusere til udvindingsindustrien. De har også anført, at én kegleknuser med høj kapacitet kan erstattes af to mindre kegleknusere.
- (64) Det ser imidlertid ud til, at bortset fra parterne og Kawasaki, som er marginalt repræsenteret på dette forretningsområde, er der ingen andre producenter af stenknusere, der udbyder kegleknusere med høj kapacitet med en nominel effekt på over 500 kW. Endvidere har de fleste konkurrenter tilkendegivet over for Kommissionen, at det er en vanskelig og langvarig proces at udvikle større produkter: En konkurrent har således oplyst, at det vil tage indtil fem år at udvikle og markedsføre en meget stor kegleknuser med succes. Set fra udbudssiden kan det derfor konkluderes, at de »normale« og mindre kegleknusere til udvindingsindustrien ikke er substituerbare med de meget store kegleknusere med høj kapacitet.
- (65) Prisforskellene mellem de to produktkategorier viser klart, at kunderne ikke kan substituere mindre knusere med meget store kegleknusere med høj kapacitet. Parternes bemærkning om, at det vil være muligt at substituere én meget stor kegleknuser med to mindre knusere, synes fuldstændig hypotetisk. [...]*. Desuden vil valget af to mindre kegleknusere i stedet for én knuser med høj kapacitet medføre yderligere kompleksitet og kræve yderligere hjælpemateriel (f.eks. sigter, fødere og transportører), yderligere driftspersonale og yderligere vedligeholdelse. Et sådant valg vil derfor være forbundet med en højere samlet anskaffelsespris og højere driftsomkostninger. Det vil således ikke normalt være økonomisk for en kunde i udvindingsindustrien at vælge to mindre kegleknusere i stedet for én knuser med høj kapacitet.
- (66) I sit svar på klagepunktsmeddelelsen har Metso anført, at kegleknusere til udvindingsindustrien efter virksomhedens erfaring kan erstattes af to mindre (B&A) kegleknu-

sere i ca. 60 % af tilfældene. Metso er også af den opfattelse, at der er visse fordele ved at anvende to mindre kegleknusere; f.eks. vil risiciene for en fuldstændig driftsafbrydelse blive mindre. Kommissionen erkender de (begrænsede) fordele, der er forbundet med at anvende to anlæg i stedet for et enkelt, men mener, at en sådan fordel ikke er af tilstrækkelig betydning til at opveje de ekstra omkostninger og den yderligere kompleksitet, der opstår ved at skulle købe, anvende og vedligeholde to anlæg i stedet for ét. [...]*

- (67) Det kan derfor konkluderes, at kegleknusere med høj kapacitet udgør et særskilt produktmarked. Parterne har anført, at inden for knusere til udvindingsindustrien tilhører Nordbergs MP800 og MP1000 et særskilt relevant produktmarked. Kommissionen konkluderer imidlertid, at transaktionen vil skabe en dominerende stilling på markedet for kegleknusere med høj kapacitet, uanset om MP800 og MP1000 tilhører dette marked eller ej. Det er derfor ikke nødvendigt at tage endelig stilling til den præcise afgrænsning af markedet for kegleknusere med høj kapacitet.
- (68) På baggrund af ovenstående konkluderer Kommissionen, at der er særskilte produktmarkeder for B&A-knusere (mindre) og knusere til udvindingsindustrien (større), og at meget store kegleknusere med høj kapacitet inden for kegleknusere til udvindingsindustrien udgør et specifikt produktmarked.

Sondring mellem nye knusere og brugte knusere

- (69) Stenknusere er normalt særdeles holdbare produkter med en lang levetid. Den typiske levetid for B&A-kæbeknusere skønnes f.eks. at være på ca. 25 år, men der er knusere i drift i dag, som er blevet anvendt i over 40 år. I betragtning af denne lange levetid findes der en stor beholdning af brugt materiel, som kunderne kan få tilbudt som et alternativ til nyt materiel.
- (70) I den forbindelse er det nødvendigt at undersøge, om brugt materiel bør omfattes af det samme marked som nyt materiel, eller om nye knusere og brugte knusere i stedet udgør særskilte produktmarkeder. Resultaterne af Kommissionen undersøgelse viser i det store og hele, at brugt materiel generelt ikke betragtes som en erstatning for nyt materiel. For det første har de fleste konkurrenter anført, at tilstedeværelsen af brugt materiel efter deres opfattelse ikke lægger nævneværdigt pres på konkurrencevilkårene for nye knusere, og dette er så meget desto mere tilfældet, da der ikke findes ret meget brugt materiel i tilfredsstillende stand, og eftersom ny teknologi gør ældre produkter forældede og urentable.

⁽⁷⁾ Strengt taget kan Z18-kegleknuseren ikke sammenlignes med parternes kegleknusere med høj kapacitet, da dens nominelle effekt er væsentligt lavere (330 kW).

(71) For det andet ser det ud til, at selv om kunderne har anført, at de eventuelt ville overveje brugt materiel, når de skulle købe en knuser, er der i praksis meget få, der for nylig har købt brugt materiel. Dette synes at være et resultat af kombinationen af på den ene side kundernes store risikoaversion som beskrevet i betragtning 21 og på den anden side de risici, der er forbundet med at købe brugt materiel: F.eks. er brugt materiels driftssikkerhed, ydeevne og levetid i givet fald ikke sikret, der er ofte ingen garantiperiode, og i forbindelse med gamle produkter er det tvivlsomt, om der varigt kan fremskaffes reserve- og sliddele.

(72) Endelig har de kunder, som gav udtryk for, at de var rede til at købe brugt materiel, anført, at de kun vil gøre dette i forbindelse med relativt nyt materiel, der har været brugt i få timer, samtidig med, at det også fremgår af Kommissionens undersøgelse, at brugte maskiner for det meste er meget gamle og forældede.

(73) På baggrund af ovenstående konkluderes det derfor, at der er særskilte markeder for brugte knusere og nye knusere.

Konklusion

(74) På baggrund af ovenstående konkluderes det, i) at brugt knusningsmateriel og nyt knusningsmateriel tilhører særskilte produktmarkeder, ii) at nyt materiel bør opdeles efter teknologi, iii) at hver teknologi bør opdeles yderligere efter størrelse/anvendelse i dels B&A-produkter, dels produkter til udvindingsindustrien, og iv) at meget store kegleknusere med høj kapacitet inden for kegleknusere til udvindingsindustrien udgør et særskilt produktmarked. En oversigt over de relevante produktmarkeder findes i bilag I.

B. Relevante geografiske markeder

(75) Metso har anført, at markederne for knusere til udvindingsindustrien er verdensomspændende, da kunderne køber produkter på verdensplan. Parterne har også anført, at markederne for B&A-knusere mindst omfatter hele EØS, idet de produkter, der sælges i hele EØS, har mange lighedspunkter, da transportomkostningerne er meget lave, produktionen finder sted et begrænset antal steder, og distributionen ikke skaber adgangsbarrierer. Som det er nævnt i f.eks. betragtning 26, omfatter salget af stenknusningsmateriel ikke kun leveringen af de pågældende produkter, men normalt også eftersalgsservice i form af f.eks. vedligeholdelse og eftersyn, reservedele og sliddele osv. Det følger heraf, at omfanget af markederne for knusningsanlæg ikke kun bestemmes af

produktionens geografiske udstrækning, men også af konkurrencevilkårene i forbindelse med eftersalgsservice. [...]*

B&A-produkter

(76) I sin beslutning om at indlede procedure i denne sag påviste Kommissionen en række faktorer, som pegede på, at de geografiske markeder for B&A-produkter snarere er nationale markeder end markeder, der omfatter hele EØS. Kommissionen understregede navnlig for det første, at B&A-kunder benytter nationale forhandlere, for det andet, at der syntes at være betydelige adgangsbarrierer, som hindrer udbydere i at udvide deres aktiviteter til EØS-lande, hvor de ikke tidligere har været aktive, og endelig, at der var betydelige forskelle med hensyn til priser og markedsandele fra én medlemsstat til en anden. I betragtning af, at der foreligger andre faktorer, som peger i retning af eventuelt bredere geografiske markeder, har Kommissionen imidlertid ikke taget endelig stilling til den præcise afgrænsning af de geografiske markeder for B&A-knusere.

(77) I et skriftligt svar til Kommissionen af 17. september 2000 bestræbte parterne sig på at behandle de forskellige punkter, som Kommissionen havde taget op med hensyn til den geografiske udstrækning af markederne for B&A-produkter. Parternes argumenter gik hovedsageligt i to retninger. For det første anførte de, at hindringerne for at komme ind på de forskellige europæiske nationale markeder er ubetydelige. For det andet gjorde de gældende, at en behørig analyse af B&A-kundernes indkøbsstruktur vil vise, at kunderne ikke i væsentligt omfang benytter nationale forhandlere.

(78) Med hensyn til omfanget af hindringerne for adgang til de forskellige medlemsstater understregede parterne, at det ikke er nødvendigt at have et tæt distributionsnet for at være aktiv i et givet land. F.eks. består Nordbergs tyske distributionsnet af et datterselskab med ét salgssted samt fem forhandlere med hver ét salgssted. Antallet af medarbejdere i Nordbergs tyske distributionsnet overstiger ikke [...] personer. Metso er af den opfattelse, at det ikke er en kompleks opgave at rekruttere kompetente administrative og tekniske medarbejdere, at det er let at få forhandlere, og at de finansielle investeringsbehov er minimale.

(79) Med hensyn til B&A-kundernes indkøbsstruktur har parterne navnlig anført, at hovedparten af kunderne får stillet reservedele, sliddele, teknisk støtte og vedligeholdelsestjenester til rådighed enten internt eller via uafhængige tredjeparter. Efter Metsos opfattelse gør eftersalgsservice derfor på ingen måde B&A-kunderne afhængige af de nationale OEM-forhandlere. Endvidere anførte Metso eksempler på grænseoverskridende salg fra for-

handleres side, hvilket efter parternes opfattelse er et yderligere bevis for, at markederne for B&A-produkter omfatter hele EØS.

Efterspørgselssiden

- (80) Resultaterne af Kommissionens indgående undersøgelse bekræfter, at markederne for B&A-produkter er nationale. For det første ser det ud til, at selv om kunderne får stillet de fleste sliddele og rutinemæssige vedligeholdelsestjenester til rådighed af uafhængige tredjeparter, får de stadig næsten alle væsentlige tjenester eller dele hos producenterne forhandlere eller agenter. Det er f.eks. blevet oplyst, at hovedparten af reservedelene ikke kan fås uden for materielleverandørens distributionsnet, og at det er nødvendigt at benytte forhandleren i forbindelse med komplekse eller væsentlige vedligeholdelsesprocedurer. Endvidere synes det selv med hensyn til de tjenester, der kan fås hos uafhængige udbydere, ofte at være mere effektivt og konkurrencedygtigt at benytte forhandleren. Selv om der kan købes procestekniske tjenester hos ingeniørfirmaer, vil kunderne generelt benytte forhandlerne, som normalt betragter procesteknik som en integreret del af salget af knusere og derfor yder denne service gratis. Endelig har nogle kunder anført, at de med hensyn til visse tjenester (navnlig inden for procesteknik) ikke havde kendskab til andre udbydere i deres område.
- (81) For det andet og mere generelt er forholdet mellem kunderne og producentens forhandlere ikke begrænset til at levere reservedele og tilvejebringe vedligeholdelsestjenester. Langt hovedparten af kunderne har således oplyst, at de behøver en nær og hyppig kontakt til deres materielleverandørs forhandler, og at deres forhold til denne forhandler omfattede drøftelser af fremtidige forbedringer eller udvidelser, teknisk rådgivning osv. Betydningen af denne lokale tilstedeværelse kan også forklares med kundernes risikoaversion: Tilstedeværelsen af en national forhandler kan i en vis henseende betragtes som et yderligere sikkerhedselement i tilfælde af alvorlige problemer og som et tegn på, at producenten er indstillet på fortsat at forsyne og bistå kunderne.
- (82) For det tredje fremgår det af Kommissionens undersøgelse, at det er både ineffektivt og ofte umuligt for kunderne at handle hos forhandlere uden for deres eget land. Langt hovedparten af de B&A-kunder, der svarede på Kommissionens undersøgelse, har således tilkendegivet, at udenlandske forhandlere ikke udgør troværdige alternativer til forhandlere i deres eget land på grund af længere leveringstider for reservedele, sprogbarrierer,

yderligere omkostninger (transport, veksling) osv. Endvidere har de fleste forhandlere fået tildelt eneforhandlingsområder: Selv om kunderne på eget initiativ stadig vil kunne kontakte udenlandske forhandlere, er det vanskeligt at se, hvordan disse forhandlere vil være i stand til at opnå den tætte og hyppige kontakt, som kunderne behøver (og navnlig at drøfte fremtidige indkøb, forbedringer osv.) uden at tilsidesætte de aftalte territoriale begrænsninger. Endelig fremgår det af Kommissionens undersøgelse, at selv de kunder, som beslutter sig til at henvende sig til udenlandske forhandlere, i praksis i givet fald ikke vil kunne få leveret materiel eller tjenester fra disse forhandlere: Mange kunder har således nævnt eksempler på situationer, hvor forhandlere uden for deres land nægtede at betjene dem direkte og i stedet henviste dem til de relevante nationale forhandlere.

- (83) Det konkluderes derfor, at forholdene på efterspørgselssiden klart peger i retning af nationale markeder for B&A-stenknusningsmateriel.

Udbudssiden

- (84) Med hensyn til udbudssiden er der intet, der tyder på, at udbydere i andre medlemsstater eller andre lande vil kunne påbegynde virksomhed i en ny medlemsstat på kort sigt og uden at pådrage sig betydelige yderligere omkostninger eller risici.
- (85) Selv om det distributionsnet, der skal være til rådighed for at kunne være aktiv i en given medlemsstat, ikke behøver at være særlig tæt, og de fysiske investeringer, der kræves til at oprette et sådant distributionsnet, ikke altid nødvendigvis er betydelige, har de fleste konkurrenter og B&A-kunder oplyst, at oprettelsen af et nyt distributionsnet vil være meget omkostnings- og tidkrævende. Det fremgår således af Kommissionens undersøgelse, at en ny forhandler vil skulle opbygge de kunde-forhold og den tillid, der kræves for at påbegynde salget af produkter, vil skulle påvise produkternes driftssikkerhed og kvalitet og vil skulle overbevise kunderne om sin evne til at levere reservedele og eftersalgsservice rettidigt og effektivt. Ifølge langt hovedparten af kunderne og konkurrenterne kan dette tage adskillige år.
- (86) En af konkurrenterne blandt de konkurrenter, der ifølge parterne med succes har udvidet deres aktiviteter geografiske dækningsområde, har således tilkendegivet, at »den største udfordring i forbindelse med [...]» en effektiv kommerciel udnyttelse [...]» er etableringen af sikre og pålidelige distributions- og eftersalgsservice-/

støttefunktioner.« Endvidere synes B&A-kunder at være meget tilbageholdne med at købe materiel hos en udbyder, hvis renommé ikke er tilstrækkeligt etableret. Det er derfor en kompleks opgave at udvide aktiviteterne fra én medlemsstat til en anden, og det kan ikke gøres inden for kort tid.

- (87) Den nationale karakter af markederne for B&A-knuser bkræftes endvidere af, at mange producenter af B&A-materiel har meget få eller ingen aktiviteter uden for deres hjemland. Parterne mener, at dette kan forklares med visse nationale markeders begrænsede størrelse (og derfor tiltrækningskraft). Kommissionen bemærker imidlertid for det første, at parternes argument er en bekræftelse af behovet for en national forhandler og af, at det ikke er ligetil og omkostningsfrit at tilvejebringe en sådan forhandler, og for det andet, at nogle producenter, der er aktive i visse medlemsstater, ikke opererer på nogle af de største nationale markeder, f.eks. Tyskland og Det Forenede Kongerige. Dette viser klart, at det »utilstrækkelige« volumen på visse nationale markeder ikke er hovedårsagen til, at producenterne afholder sig fra at udvide deres aktiviteters dækningsområde, og tyder derfor på, at adgangsbARRIERERNE mellem medlemsstaterne ikke er ubetydelige.

- (88) Det følger heraf, at forholdene på udbudssiden også tyder på, at der er nationale markeder for B&A-stenknusningsmateriel.

Andre elementer

- (89) Den nationale dimension af markederne for B&A-knusningsmateriel bekræftes yderligere af, at der er betydelige forskelle med hensyn til markedsandele og priser fra én medlemsstat til en anden.
- (90) Nordbergs markedsandel inden for B&A-kæbeknuser i Finland er f.eks. ca. [75-85 %]* i forhold til en gennemsnitlig markedsandel i EØS på [15-25 %]*. Ligeledes har Svedala været den eneste virksomhed, der i de seneste tre år har solgt vertikalknuser i Sverige, mens virksomhedens samlede markedsandel i EØS ikke overstiger [15-25 %]*. Selv om parterne er af den opfattelse, at forskelle med hensyn til markedsandele er irrelevante i forbindelse med afgrænsningen af de geografiske markeder, viser de meget betydelige forskelle, der er registreret i denne forbindelse, at konkurrencesituationen ikke er homogen i hele EØS. Dette er et klart tegn på, at de geografiske markeder er snævrere end anført af parterne.
- (91) [Fortrolig: Dette afsnit vedrører prisforskelle medlemsstaterne imellem med hensyn til stenknusningsmateriel, som sælges af Metso]*.

- (92) På baggrund af ovenstående konkluderes det, at de geografiske markeder for B&A-knusningsmateriel (dvs. B&A-kæbeknuser, B&A-horisontalknuser, B&A-vertikalknuser, B&A-kegleknuser og hjælpemateriel i form af sigter, fødere og transportører) er nationale.

Produkter til udvindingsindustrien

- (93) Som nævnt i betragtning 75 har parterne anført, at de geografiske markeder for produkter til udvindingsindustrien er verdensomspændende. I sit svar på klagepunktsmeddelelsen har Metso erkendt, at det kan være berettiget at afgrænse det geografiske marked for kæbe- og horisontalknuser til udvindingsindustrien som hele EØS, men har fremført en række argumenter til støtte for, at markedet for primærrotorknuser er verdensomspændende.

- (94) For det første mener Metso, at udstrækningen af det geografiske marked kan variere for de forskellige typer knuser til udvindingsindustrien. Efter Metsos opfattelse er visse typer knuser til udvindingsindustrien, f.eks. kæbeknuser og horisontalknuser, simple, »råvareliggende« produkter, hvor der normalt er tilstrækkelig konkurrence på regionalt plan (f.eks. i hele EØS), således at kunderne ikke vil føle sig foranlediget til at købe eller sammenligne priser på et bredere grundlag end det regionale plan. På den anden side købes visse typer knuser til udvindingsindustrien, f.eks. primærrotorknuser, ifølge parterne med sjældne mellemrum af teknologisk avancerede og velorienterede kunder, som normalt indhenter tilbud fra udbydere på verdensplan inden købet.

- (95) Til støtte for sit argument har Metso analyseret fem nylige tilfælde, hvor en af parterne har solgt en primærrotorknuser i EØS. I tre af disse tilfælde besøgte kunden potentielle leverandører i USA (F.L. Smidth-Fuller, Metso eller Svedala) og/eller i Japan (Kobe); i to andre tilfælde aflagde kunden besøg på fabrikkerne i en række lande, og sælgeren (Svedala) samlede et salgsteam, som omfattede eksperter fra Sverige og USA, samt medarbejdere i sin lokale distributionsorganisation.

- (96) Som nævnt i betragtning 34 er kunderne i udvindingsindustrien generelt store internationale virksomheder, og da de er vant til at operere i afsidesliggende og undertiden vanskelige områder og har betydelige ressourcer, er det lykkedes dem at mindske behovet for nære relationer til materielleverandørens forhandlere. Kunderne i udvindingsindustrien kan således i givet fald opfylde nogle af deres behov med hensyn til vedligeholdelse og reservedele internt ved at oprette lokale reservedelslagre eller oplære deres eget vedligeholdelsespersonale.

- (97) I betragtning af, at disse kunder gentagne gange køber stenknusningsmateriel til deres forskellige aktiviteter på verdensplan, og da knusere til udvindingsindustrien er af høj værdi og meget komplekse, er indkøbet af materiellet ofte centraliseret og foretages som led i internationale udbud med deltagelse af materielleverandørernes hovedsalgskontor. I betragtning af de tilsyneladende lave transportomkostninger kan producenter fra hele verden få mulighed for i realiteten at indgå i konkurrencen om det pågældende materiel.
- (98) De faktorer, der er redegjort for i betragtning 95-97, synes at pege i retning af, at markederne for knusere til udvindingsindustrien har en bred (eventuelt global) geografisk dimension. Resultaterne af Kommissionens indgående undersøgelse viser imidlertid, at konkurrencen rent faktisk finder sted på et snævrere grundlag, navnlig i EØS.

Efterspørgselssiden

- (99) Det fremgår af Kommissionens undersøgelse, at selv om kunderne i udvindingsindustrien normalt er meget mindre afhængige af, at materielleverandøren er repræsenteret på lokalt plan, forlanger de dog sædvanligvis, at producenterne af stenknusere tilbyder effektiv og rettidig støtte (reparation, tilvejebringelse af reservedele osv.) på EØS-plan. Som en kunde har anført: »foruden materiellets funktionalitet og den tilknyttede service vælges en sælger ofte på grundlag af den pågældendes evne til hurtigt at levere vigtige ikke-lagervarer, som ikke indgår i den rutinemæssige vedligeholdelse. Desuden kan sælgerens arbejdsområde også omfatte tilsyn med en lokal vedligeholdelsesvirksomhed«.
- (100) I deres svar på klagepunktsmeddelelsen bestred parterne, at behovet for tilsyn med lokale vedligeholdelsesvirksomheder og hurtig levering af reservedele nødvendigvis kræver en regional tilstedeværelse. Efter deres opfattelse kan tilsynet udøves af eksperter, der kan bo overalt i verden, og som kan flyve derhen, hvor det måtte være nødvendigt. Ligeledes kan reservedele transporteres med fly fra et enkelt internationalt hovedkontor.
- (101) Parternes indvending i denne henseende vedrører imidlertid kun de praktiske aspekter med hensyn til, hvordan tilsynet med vedligeholdelsesarbejder og leveringen af reservedele kan organiseres, og tager ikke hensyn til den betydning, som kunderne tillægger kvaliteten af den lokale eller regionale eftersalgsorganisation. Selv om det er klart, at der kan finde en vis centralisering sted, er der forsat behov for en lokal tilstedeværelse, da kunderne ofte vil se negativt på eftersalgsorganisationer, som udelukkende er baseret på centraliseret ekspertise og logistik. Kommissionen har da også fundet beviser for, at kunder i udvindingsindustrien rent faktisk kan lægge stor vægt på, at leverandøren af knusningsmateriellet er repræsenteret på lokalt plan. En skotsk kunde

har således oplyst, at Svedala fik »hovedparten af kontrakterne i forbindelse med [virksomhedens] stenbrudsaktiviteter [herunder en primærrotorknuser]«, fordi »Svedala er repræsenteret i Wiskaw, Skotland (og også har gode medarbejdere)«.

- (102) Som anført i betragtning 93-94 har parterne forsøgt at påvise, at når kunderne køber stort materiel som f.eks. en primærrotorknuser, sammenligner de tilbud fra de største internationale udbydere og er rede til at rejse til udlandet og aflægge besøg hos udbyderne for at se det tilbudte materiel i drift. Kommissionen bemærker imidlertid, at hovedparten af de kunder i udvindingsindustrien, som har anført, at de køber primærrotorknuser, har oplyst, at de køber disse knusere som led i en mere regional indkøbsprocedure og ikke som led i en international indkøbsprocedure. Ingen kunde, der er etableret i Europa, har således tilkendegivet, at den pågældende køber primærrotorknuser uden for EØS. Desuden mener Kommissionen, at det forhold, at kunderne er rede til at rejse til udlandet for at se noget bestemt materiel i drift, ikke udelukker, at markedet er regionalt. Dette skyldes navnlig, at formålet med kundernes besøg på fabrikkerne hovedsagelig er at konstatere, om de pågældende produkter er egnede, og ikke vedrører teknisk støtte eller eftersalgsservice, mens den regionale dimension af indkøb netop skyldes betydningen af støtte eller eftersalgsservice. Det forhold, at kunderne er rede til at rejse til udlandet for at se produkterne i drift, kan i stedet fortolkes som et yderligere udtryk for kundernes risikoaversion som beskrevet i betragtning 21-22. Dette viser klart, at den typiske indkøbsstruktur blandt de europæiske kunder i udvindingsindustrien er baseret på indkøb i hele EØS (eller endog på nationalt plan).
- (103) Det ser endvidere ud til, at selv om nogle kunder teoretisk set kan klare sig uden en sådan regional tilstedeværelse (fordi det lykkes dem at gøre dette i forbindelse med deres produktionssteder i afsidesliggende områder, hvor ingen materielleverandører tilbyder tilstrækkelig støtte, ved at oprette lokale reservedelslagre, oplære deres eget vedligeholdelses- og reparationspersonale osv.), vil dette ikke være tilfældet for langt hovedparten af aftagerne af knusere til udvindingsindustrien i EØS. For det første synes hovedparten af efterspørgslen efter knusere til udvindingsindustrien i EØS at komme enten fra mindre, regionale udvindingsselskaber (som ikke let vil kunne udvikle disse færdigheder på kort sigt) eller fra cementvirksomheder og meget store stenbrud (som ofte er mindre vant til at arbejde i afsidesliggende og vanskelige områder).
- (104) Desuden tyder resultaterne af Kommissionens undersøgelse på, at selv med hensyn til de europæiske kunder i udvindingsindustrien, som vil kunne klare sig, uden at materielleverandøren har en regional tilstedeværelse, vil udviklingen af sådanne færdigheder være forbundet med

yderligere omkostninger og risici, som de foretrækker at undgå ved at få de pågældende tjenester direkte fra producenten. I den henseende og i betragtning af, at mange materielleverandører har en betydelig tilstedeværelse i EØS og derfor tilbyder sådanne støttetjenester, vil kunder i EØS derfor normalt vælge de producenter af knusningsanlæg, der er i stand til at stille støttetjenester til rådighed på regionalt plan. Dette understreges yderligere af, at de udbydere, der ikke har en betydelig tilstedeværelse i EØS, ikke har noget (eller under alle omstændigheder et meget begrænset) salg i denne region, selv om de i givet fald står meget stærkere andre steder. Dette er f.eks. tilfældet med Kobe, som ikke har solgt noget i EØS i de seneste tre år, selv om virksomheden er verdens tredjestørste udbyder af kæbe- og kegleknusere til udvindingsindustrien og horisontale tromlemøller. På grundlag af parternes oplysninger synes Kobe således ikke at have solgt nogen knusere til udvindingsindustrien i EØS siden 1990.

- (105) Som beskrevet i betragtning 21-22 synes kombinationen af den lange levetid, stenknusningsmateriellets store betydning og stenknusernes begrænsede anskaffelsespris i forhold til de samlede omkostninger og indtægter i forbindelse med et stenbrudsanlæg eller et anlæg til produktion af stenmaterialer at gøre kunderne meget forsigtige og tilbageholdne med at løbe risici i forbindelse med deres valg. I den forbindelse kan geografisk nærhed til materielleverandøren betragtes som et vigtigt sikkerhedselement for kunden.
- (106) Dette er tydeligvis ikke til hinder for, at kunderne kan foretage indkøb og gennemføre kontraktforhandlinger fra deres hovedkontor, og at alle udbydere på verdensplan formelt kan blive inviteret til at konkurrere. Selv de kunder, der har indkøbt materiel på denne måde, har imidlertid tilkendegivet, at indkøbet af en stenknuser, der skal anvendes i EØS, i praksis i vidt omfang vil afhænge af, om der er mulighed for en effektiv og rettidig støtte i dette område.

Udbudssiden

- (107) Den regionale dimension af konkurrencen i EØS understreges af en række yderligere elementer. For det første fremgår det af resultaterne af Kommissionens indgående undersøgelse, at de fleste ikke-europæiske udbydere af knusere til udvindingsindustrien, som parterne har opført på en liste, er ukendte eller i det mindste ikke særlig kendte for hovedparten af kunderne i udvindingsindustrien i EØS. En række kunder i udvindingsindustrien har endog oplyst, at nogle af disse udbydere slet ikke er aktive inden for stenknusningsmateriel.
- (108) Det ser desuden ud til, at de fleste udbydere af knusere til udvindingsindustrien ikke opererer på verdensplan, men i stedet som regel specialiserer sig i visse regioner eller områder. Dette gælder navnlig for russiske og kinesiske udbydere, som har et relativt lille salg uden for deres hjemmemarkeder og af langt hovedparten af kun-

derne ikke anses for at være troværdige konkurrenter uden for Rusland og Kina. De fleste kunder har f.eks. tilkendegivet, at de ikke kendte disse udbydere, og de kunder, som havde haft visse kontakter til russiske og kinesiske udbydere, har anført, at deres produkter havde en ringere standard og ydeevne, og at deres reservedele og service var upålidelige.

- (109) Denne specialisering i et begrænset antal regioner synes også at gøre sig gældende i forbindelse med de fleste andre producenter af knusningsmateriel. Trods aktiviteterens bredere geografiske udstrækning og med undtagelse af et meget begrænset antal egentlige globale aktører (f.eks. Svedala, Nordberg eller F.L. Smidth-Fuller) fremgår det af de oplysninger, som parterne har fremlagt, at de fleste producenter af knusere til udvindingsindustrien kun er aktive i et begrænset antal regioner og opnår hovedparten af deres kontrakter gennem nationale eller regionale udbud.
- (110) Dette synes navnlig at være tilfældet i EØS. Ifølge parternes oplysninger har det f.eks. ikke været muligt for væsentlige udbydere af knusere til udvindingsindustrien, såsom Kobe (verdens tredjestørste udbyder af kæbe- og kegleknusere til udvindingsindustrien og horisontale tromlemøller) og Kawasaki (verdens næststørste udbyder af kegleknusere til udvindingsindustrien) at sælge produkter i Europa i de seneste tre år. Mere generelt fremgår det af parternes oplysninger, at markedsstillingerne i forbindelse med knusningsmateriel til udvindingsindustrien er væsentligt forskellige i EØS i forhold til på verdensplan (selv hvis der ses bort fra russiske og kinesiske producenter). Inden for horisontalknusere udgjorde f.eks. parternes samlede markedsandel (på grundlag af enheder) mellem 1997 og 1999 [20-30 %]* i EØS i forhold til en global markedsandel (uden russiske og kinesiske producenter), der ikke oversteg [0-10 %]. Det samme var tilfældet inden for store kæbeknusere, hvor parternes samlede markedsandel udgjorde [40-50 %]* i EØS, mens den ikke oversteg [15-25 %]* på verdensplan (uden russiske og kinesiske producenter).

- (111) Endelig har langt hovedparten af konkurrenterne anført, at der er betydelige hindringer for adgangen fra én region til en anden. EØS udgør således et begrænset marked for knusere til udvindingsindustrien i forhold til store udvindingsområder som f.eks. Nordamerika eller Sydafrika. Ifølge de oplysninger, som parterne har fremlagt, sælges der f.eks. ikke mere end [...] primærrotorknusere årligt i EØS, mens der på verdensplan indkøbes ca. [...] enheder årligt (uden Rusland og Kina). Ligeledes tegner EØS sig inden for horisontalknusere til udvindingsindustrien i gennemsnit for højest [0-10 %]* af den samlede globale efterspørgsel (igen uden Rusland og Kina). Dette lille markedsvolumen sammen med tilstedeværelsen af allerede veletablerede konkurrenter og den

geografiske nærhed og service, som kunderne forlanger, kan afholde udbydere fra lande uden for EØS fra at pådrage sig de omkostninger og vanskeligheder, der er nødvendige for en effektiv adgang til markedet for knusere til udvindingsindustrien i EØS, og således yderligere reducere antallet af troværdige leverandører til kunder i EØS.

Andre elementer

- (112) Det forhold, at konkurrencen ikke er organiseret på verdensplan, bekræftes yderligere af de betydelige forskelle i de skøn over det globale markedsvolumen, som udbydere af stenknusningsmateriel har fremlagt. Når der ses bort fra russiske og kinesiske producenter, ligger f.eks. parternes og konkurrenternes skøn over det globale markedsvolumen for 1999 mellem 40 og 99 enheder med hensyn til horisontalknusere til udvindingsindustrien. Med hensyn til rotorknusere mente en konkurrent ligeledes, at den pågældende klart var den førende på markedet med en betydelig markedsandel mellem 1990 og 1996, mens parterne har skønnet, at denne konkurrent ikke tegnede sig for mere end 25 % af salget i den pågældende periode, og resultaterne af Kommissionens undersøgelse synes at vise, at denne konkurrents markedsandel formentlig var på omkring 30-35 %. Dette viser, at udbyderne ikke har kendskab til en hel del projekter på verdensplan, og tyder derfor stærkt på, at en række kontrakter indgås på et snævrere grundlag.
- (113) Endelig bemærkes det, at det stenknusningsmateriel, der sælges i EØS, skal overholde sikkerhedsbestemmelserne i Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 98/37/EF af 22. juni 1998 om indbyrdes tilnærmelse af medlemsstaternes lovgivning om maskiner (»maskindirektivet«)⁽⁸⁾, som ændret ved direktiv 98/79/EF⁽⁹⁾, og skal navnlig være forsynet med »CE-mærkningen«, der påviser dets overensstemmelse med dette direktiv. Kommissionen er blevet gjort opmærksom på, at ikke-europæiske producenter ikke altid opfylder disse krav i dag. Selv om maskindirektivet harmoniserer standarderne i EØS og letter samhandelen mellem medlemsstaterne, kan det i denne henseende også have den indirekte konsekvens, at det hindrer ikke-europæiske udbydere, som ikke er i stand til at opfylde kravene, i at sælge i EØS. Dette vil derfor bidrage til eksistensen af et særskilt marked for knusningsmateriel til udvindingsindustrien i EØS. Parterne har alligevel anført, at de fællesskabskrav, der finder anvendelse på stenknusere, er af en så grundlæggende karakter, at det kan forventes, at alle udbydere, der opererer i forskellige dele af verden, er i stand til at opfylde disse krav uden større vanskeligheder.
- (114) På baggrund af ovenstående konkluderes det, at de geografiske markeder for knusere til udvindingsindu-

strien er hele EØS. Denne konklusion støttes af såvel den særlige karakter af efterspørgslen i EØS (og navnlig af tilstedeværelsen af mindre kunder i »udvindingsindustrien«, der køber stenknusningsmateriel på lokalt plan eller forlanger en betydelig eftersalgsservice i EØS) som af det forhold, at de fleste udbydere af stenknusere er organiseret på regionalt plan. I modsætning til parternes påstande har Kommissionen således ikke fundet noget bevis for, at markedet for visse typer knusere til udvindingsindustrien, f.eks. primærrotorknusere, omfatter mere end EØS: af de grunde, der er redegjort for i betragtning 102, synes primærrotorknusere at blive købt og distribueret i EØS på i det væsentlige samme måde som andre knusere til udvindingsindustrien.

VI. KONKURRENCEVURDERING MED HENSYN TIL B&A-KNUSERE

- (115) Som nævnt i betragtning 32 er B&A-knusere de mindre knusere, der sælges til uafhængige producenter af stenmaterialer og entreprenører, bygge- og anlægsvirksomheder, specialiserede nedbrydningsvirksomheder og cementvirksomheder (når de køber mindre knusere til produktion af stenmaterialer, der sælges til tredjeparter). De omfatter mindre kæbeknusere, mindre horisontalknusere, mindre kegleknusere, vertikalknusere og også hjælpemateriel i form af sigter, fødere og transportører. Transaktionen vil føre til en sammenlægning af Nordberg og Svedala, som er de to største udbydere af B&A-knusere i EØS og tilsammen tegner sig for [20-30 %]* af B&A-stenknusere, mens de næststørste konkurrenter er Terex (ca. [5-15 %]* og Krupp (ca. [0-10 %]*).

A. Andre B&A-knusere end kegle- og kæbeknusere

- (116) Som nævnt i Kommissionens beslutning om at indlede procedure i denne sag er der intet, der tyder på, at transaktionen vil give anledning til konkurrenceproblemer på markederne for slagknusere, sigter, fødere eller transportører.
- (117) For det første giver transaktionen ikke konkurrenceproblemer med hensyn til slagknusere, da Nordberg ikke sælger vertikalknusere i EØS. Selv om Nordberg på nuværende tidspunkt er ved at optage produktionen af vertikalknusere gennem lanceringen af en række nye produkter, og selv om Svedala på nuværende tidspunkt står stærkt i visse medlemsstater, vil den fusionerede enhed formentlig fortsat blive udsat for konkurrence fra andre store producenter af vertikalknusere (f.eks. Magotteaux eller Canica-Jaques) med en betydelig tilstedeværelse i de pågældende medlemsstater. Inden for horison-

⁽⁸⁾ EFT L 207 af 23.7.1998, s. 1.

⁽⁹⁾ EFT L 331 af 7.12.1998, s. 1.

talknuserne overstiger parternes samlede markedsandele ⁽¹⁰⁾ desuden ikke [20-30 %]* i nogen medlemsstat, hvor der forekommer overlaping, og den fusionerede enhed vil fortsat blive udsat for konkurrence fra andre udbydere, f.eks. Hartl, Kleemann & Reiner, eller nationale aktører, f.eks. Arja.

- (118) For det andet har parterne begrænsede stillinger på markederne for sigter, fødere og transportører: Ifølge de tal over markedsandele, som Metso har fremlagt, tegner parterne sig tilsammen for under [10-20 %]* af salget af sigter og fødere i EØS, og de er marginale leverandører af transportører. Dette er også tilfældet på nationalt plan, da parternes markedsandele inden for henholdsvis sigter og fødere ikke vil overstige [20-30 %]*, i nogen medlemsstat.

B. Kegle- og kæbeknuserne

Parternes og konkurrenternes stilling på markedet

Kegleknuserne

- (119) Nordberg og Svedala er de to langt største udbydere af B&A-kegleknuserne i EØS (med en markedsandel på [25-35 %]* for Nordbergs vedkommende og [25-35 %]* for Svedalas vedkommende), mens den næststørste konkurrent i EØS er Terex [5-15 %]*.
- (120) For så vidt transaktionen resulterer i en sammenlægning af Nordberg og Svedala, vil den uvægerlig føre til betydelige markedsandele i de fleste EØS-lande, dvs. Østrig [65-75 %]*, Danmark [70-80 %]*, Finland [85-95 %]*, Frankrig [80-90 %]*, Tyskland [45-55 %]*, Italien [40-50 %]*, Norge [90-100 %]*, Portugal [60-70 %]*, Spanien [65-75 %]*, Sverige [75-85 %]* og Det Forenede Kongerige [35-45 %]*.
- (121) I disse lande er den fusionerede enheds tilstedeværelse af endnu større betydning, da resten af udbudssiden ofte er meget fragmenteret, og nogle af de øvrige konkurrenter ofte kan være lokale aktører, som kun er aktive i et begrænset antal lande. Et typisk eksempel på denne situation findes i Østrig, hvor den fusionerede enhed vil få en markedsandel, som er næsten [...] gange større end den næststørste konkurrent, dvs. Terex med [5-15 %]*, mens resten af efterspørgslen i hovedsagen dækkes af lokale konkurrenter. Selv i Italien, hvor parternes markedsandele er af relativ mindre betydning, vil

den fusionerede enheds andel af salget blive over [...] end den næststørste konkurrent, og den vil blive stillet over for et stort antal lokale udbydere, f.eks. Comec (den næststørste konkurrent) eller Reiter e Crippa.

- (122) Det bemærkes endvidere, at parternes gennemsnitlige samlede markedsandel i Det Forenede Kongerige i perioden 1997-1999 undervurderer Nordbergs og Svedalas faktiske markedsstillinger på grund af den betydelige stigning i parternes andel af salget i den pågældende periode. Selv om Nordberg og Svedala kun tegnede sig for [20-30 %]* af salget i 1997, stod de således for [40-50 %]* af de enheder, der blev solgt i 1998, og [50-60 %]* i 1999. Som et resultat af denne udvikling står den fusionerede enhed nu mere end dobbelt så stærkt på markedet som sin næststørste konkurrent, Terex med [15-25 %]*.

- (123) På de fleste af de øvrige nationale markeder vil transaktionen enten ikke skabe nogen overlaping eller vil føre til samlede markedsandele på under [30-40 %]* (som i Belgien og Nederlandene). Der er tale om et midtertilfælde i Irland, hvor Nordbergs og Svedalas samlede markedsandele når op på [40-50 %]*, men hvor Terex og PSP stadig tegner sig for en betydelig del af salget (Terex [30-40 %]* og PSP [15-25 %]*).

Kæbeknuserne

- (124) Nordberg og Svedala er to af de største udbydere af B&A-kæbeknuserne i EØS (Nordberg [10-20 %]* og Svedala [5-15 %]*), mens de andre største konkurrenter er Terex [10-20 %]* og Extec [5-15 %]*.
- (125) Transaktionen vil føre til meget store samlede markedsandele i Finland [75-85 %]*, Norge [60-70 %]*, Sverige [55-65 %]* og Danmark [35-45 %]*. I Finland, Norge og Sverige er resten af udbudssiden meget fragmenteret, og den næststørste konkurrent tegner sig kun for [10-20 %]* af salget. Dette er ikke i samme grad tilfældet i Danmark, hvor en anden konkurrent, Böhlinger, tegnede sig for [20-30 %]* af salget i perioden 1997-1999.
- (126) I Portugal tegnede Nordberg og Svedala sig tilsammen for [40-50 %]* af salget i 1999. Svedalas gennemsnitlige salg overstiger imidlertid ikke [...] enhed pr. år på dette marked (ud af et markedsvolumen på 13 enheder). Overlapingen mellem parterne er derfor ubetydelig, og transaktionen påvirker ikke konkurrencevilkårene betydeligt i dette land.
- (127) Transaktionen vil også skabe overlaping på en række andre markeder. Med undtagelse af Østrig overstiger parternes samlede markedsandele imidlertid ikke [20-30 %]* i nogen af disse lande, og de vil fortsat blive udsat for konkurrence fra andre markedsaktører, enten

⁽¹⁰⁾ I betragtning af det ringe markedsvolumen i de fleste EØS-lande er markedsandelene for B&A-produkter blevet beregnet som et gennemsnit af de enheder, der blev solgt mellem 1997 og 1999.

globale aktører (f.eks. Terex, Extec eller Parker) eller lokale udbydere (f.eks. Laron). I Østrig, hvor Nordberg tegnede sig for [25-35 %]* af salget i 1999, vil transaktionen desuden kun have ubetydelige virkninger, da Svedala kun solgte [...] kæbeknuser i 1999 ud af et samlet markedsvolumen på 34 enheder.

Parternes yderligere konkurrencefordele

- (128) Det fremgår af ovenstående, at den fusionerede enhed både vil få betydelige markedsandele og blive væsentligt større end konkurrenterne på de fleste af de berørte markeder. Endvidere fremgår det af markedsundersøgelsen, at den fusionerede enhed, Metso/Svedala, vil få en række yderligere konkurrencefordele, som vil gøre den i stand til yderligere at svække de eksisterende konkurrenter og øge hindringerne for adgangen til de pågældende markeder.

Bedste renommé

- (129) Som nævnt i betragtning 18-21 medfører stenknusningsmateriellets lange levetid og store betydning, at kunderne udviser stor risikoaversion og vælger sikre produkter og leverandører, selv om dette indebærer, at de skal betale højere priser. Som en kunde har anført: »kvalitet er det vigtigste med hensyn til produktsammenligninger. Dette er uanset materieltype«.
- (130) I den forbindelse er det for det første vigtigt at bemærke, at kunderne har tilkendegivet, at ydeevne, driftssikkerhed og eftersalgsservice efter deres opfattelse varierer betydeligt mellem de forskellige udbydere, og for det andet, at Nordberg og Svedala næsten samstemmende anses for at være de udbydere af stenknusere, der har det bedste renommé i sektoren. Dette fremgår af resultaterne af Kommissionens undersøgelse, som navnlig viser, at Nordbergs og Svedalas produkter klart er de løsninger, der vælges i forbindelse med hårde eller abrasive (og derfor udfordrende) bjergarter. Det fremgår ligeledes af interne dokumenter fra Nordberg, at en af virksomhedens målrettede konkurrencefordele er at tilbyde de »bedste og mest driftssikre produkter i sektoren, som giver kunderne mere veldokumenterede fordele end konkurrerende produkter«, mens det fremgår af andre dokumenter, at »Nordbergs produkter generelt anses for at være gode og af høj kvalitet«.

Bred produktportefølje

- (131) Den fusionerede enhed vil også kunne opnå betydelige fordele på grundlag af sin brede produktportefølje. Kun-

der og konkurrenter har navnlig peget på, at muligheden for at tilbyde et bredt sortiment af materiel er vigtig i forbindelse med tilbud på nye nøglefærdige knusningsanlæg eller en betydelig kapacitetsudvidelse, og at dette også gør det muligt for den pågældende leverandør af stenknusningsmateriel at tilbyde komplette løsninger i forbindelse med eftersalgsservice og reducere risiciene, ved at der kun er én leverandør, der bærer det overordnede ansvar for stenknusningsanlægget. Det blev også fremført, at dette gør det muligt for leverandøren at få det bedst mulige kendskab til kundens knusningsanlæg og dermed være i stand til at tilbyde optimal rådgivning og foreslå løsninger til forbedringer, opgraderinger eller kapacitetsudvidelser. Eller som Svedalas administrerende direktør har udtrykt det: »kunderne søger leverandører, der tilbyder komplette løsninger«.

- (132) Det forhold, at Nordberg og Svedala anses for at være de udbydere, der har den bredeste produktportefølje, vil i den henseende klart give den fusionerede enhed en yderligere betydelig konkurrencefordel. Ligesom Nordberg, der bryster sig af at have et »komplet produktsortiment til at kunne dække alle kundernes behov inden for neddeling og klassificering af bjergarter«, anførte Svedalas administrerende direktør, at »Svedala er den eneste, der tilbyder et komplet sortiment. [...]«. Kunderne kan derfor få et komplet udvalg af produkter og tjenester fra en enkelt leverandør, mens vore konkurrenter kun kan imødekomme dele af deres samlede behov. [...]«. Dette betyder, at vi vil stå meget stærkt i fremtiden«.
- (133) Navnlig kombinationen af et godt renommé og en bred produktportefølje skulle gøre den fusionerede enhed den foretrukne leverandør i forbindelse med nye totalentreprisekontrakter. Dette vil for det første navnlig være tilfældet, da andre konkurrenter har anført, at de er afhængige af parterne med hensyn til leveringen af visse typer materiel (primært kegleknusere), for det andet har de fleste kunder oplyst, at Nordberg og Svedala er de eneste, der er i stand til at tilbyde store totalentreprisekontrakter, og for det tredje har tredjeparter anført, at de betragter kegleknuserne som den »konkurrenceparameter«, som andre indkøbsbeslutninger træffes på grundlag af (navnlig i forbindelse med knusning af hårde bjergarter, hvor anlæggets ydeevne afgøres af kegleknuserens ydeevne).
- (134) Totalentreprisekontrakter er relativt sjældne (de tegner sig for ca. [...] af Nordbergs omsætning inden for stenknusningsmateriel). Som nævnt i betragtning 39 synes de imidlertid at have væsentlige virkninger for konkurrencevilkårene: Det er således blevet oplyst, at de skaber langvarige relationer mellem materielleverandøren og kunden, som i betragtning af kundernes store

risikoaversion generelt gør det lettere for leverandøren at opnå fremtidige kontrakter hos den pågældende kunde og derfor yderligere nedsætte konkurrencepresset fra andre udbydere.

Bred geografisk dækning

- (135) Nordberg og Svedala har en uforlignelig geografisk dækning i EØS (og endog eventuelt på verdensplan). I en sektor, der er følsom over for konjunktursvingninger, vil dette for det første bidrage til, at den fusionerede enhed både kan formindske de økonomiske risici og være tæt på kunderne, for så vidt angår salg og service.
- (136) For det andet — og vigtigere — skulle denne brede dækning gøre det muligt for den fusionerede enhed at træffe selektive konkurrenceforanstaltninger over for andre udbydere med et mere begrænset (og undertiden nationalt) aktivitetsområde. Virkningerne af en sådan adfærd kunne blive så meget desto mere skadelige, da en stor del af konkurrenterne (og undertiden den næststørste udbyder efter den fusionerede enhed) er omfattet af denne kategori i B&A-sektoren. Dette er eksempelvis tilfældet på det norske, svenske og italienske marked for B&A-kegleknusere.

Stordriftsfordele

- (137) Der er tegn på, at størrelsen spiller en rolle i B&A-sektoren, da konkurrenter har oplyst, at det for at være konkurrencedygtig i B&A-sektorerne er nødvendigt at sælge relativt store mængder for at kunne opnå stordriftsfordele.
- (138) Det bemærkes i den forbindelse, at den fusionerede enhed vil blive langt den største producent af B&A-kegleknusere (med [60-70 %]* af salget) samt (om end i mindre udstrækning) kæbeknusere (med [20-30 %]* af salget) i EØS. I betragtning af, at parternes næststørste konkurrenter i visse medlemsstater er meget mindre virksomheder, ville dette kunne gøre det muligt for den fusionerede enhed at træffe målrettede konkurrenceforanstaltninger over for disse konkurrenter og yderligere forstærke sin position på de pågældende markeder.
- (139) Dette kunne være tilfældet med Böhlinger, Nordbergs og Svedalas største konkurrent på det danske marked for kæbeknusere, som selv om virksomheden tegner sig for [20-30 %]* af salget i dette land, kun vil have et salg svarende til [0-10 %]* af den fusionerede enheds salg i EØS. Dette kunne også være tilfældet på det britiske og det irske marked for kegleknusere, hvor parternes nær-

meste konkurrent, Terex, ganske vist har betydelige stillinger, men kun vil have et salg af B&A-kegleknusere i EØS, som vil være mindre end en syvendel af den fusionerede enheds salg.

Utilstrækkeligt konkurrencepres fra eksisterende konkurrenter

- (140) Det fremgår af ovenstående, at mindre konkurrenter med et snævrere produktsortiment og aktivitetsområde ikke vil være i stand til at lægge et tilstrækkeligt konkurrencepres på den fusionerede enhed efter fusionen. De vil navnlig tydeligvis ikke være i stand til at tilbyde den garanti, det renommé og den støtte, som sædvanligvis forlanges af kunder, der er tilbageholdne med at løbe risici.
- (141) Som nævnt i betragtning 37 er stenkusningssektoren imidlertid også kendetegnet ved en række forskellige udbydere, lige fra store, internationale virksomheder med et bredt produktsortiment (f.eks. Svedala, Nordberg, Terex eller Krupp) til mindre virksomheder, der udbyder et begrænset antal produkter i en snævert geografisk område (f.eks. Haahjem Base, der sælger B&A-kæbeknusere i de nordiske lande (Sverige, Finland, Norge, Danmark og Island), eller Rodrigo Matias Magalhães, der kun opererer i Portugal). For så vidt nogle af de større udbydere af stenkusningsmateriel også er aktive inden for B&A-kegleknusere og -kæbeknusere i de pågældende lande, er det nødvendigt at undersøge, om presset fra disse udbydere i betydelig grad kan begrænse den fusionerede enheds konkurrencemæssige adfærd.
- (142) Fire af disse større virksomheder producerer kegleknusere og/eller kæbeknusere. Der er tale om Terex, Krupp, Parker og Kleemann & Reiner:
- Terex en amerikansk diversificeret global producent af løfteudstyr, entreprenørmaskiner og anlægsmateriel til brug inden for byggeri, stenbrud, genbrug og udvinding. Terex kom ind på markederne for B&A-knuser i 1999 gennem erhvervelsen af Cedarapids Inc. med hjemsted i USA og af Powerscreen med hjemsted i Det Forenede Kongerige. Terex udbyder nu alle former for B&A-knusningsmateriel, herunder kæbeknusere (stationære, på larvebånd og mobile) og kegleknusere. Terex sælger sine produkter i 60 lande.
 - Krupp Fördertechnik er et tysk datterselskab af ThyssenKrupp Group og udbyder alle former for knusningsmateriel. Virksomheden sælger Telsmith-udviklede kegleknusere på grundlag af en licensaftale

under mærkenavnet Telsmith (som er en stor udbyder i USA).

- Parker er en veletableret producent af knusnings- og sigteanlæg med hjemsted i Det Forenede Kongerige. Virksomheden har udvidet sit produktsortiment i de seneste fem år. Den sælger en lange række stationære og mobile kæbeknuser og kæbeknuser på larvebånd. I produktsortimentet indgår tillige en kegleknuser. Parker sælger sine produkter i hele EØS.
 - Kleemann & Reiner er en veletableret tysk virksomhed, som blev udvidet betydeligt i 1990'erne. Den sælger nu både kæbe- og kegleknuser i de fleste EØS-lande.
- (143) Resultaterne af Kommissionens undersøgelse viser, at disse konkurrenters tilstedeværelse kan være tilstrækkelig til at hindre den fusionerede enhed i at udnytte sine markedsstillinger inden for kegle- og kæbeknuser og udvide sin dominerende stilling til at omfatte nye produktområder. Dette forholder sig navnlig således, da de producenter, der er nævnt i betragtning 142, også har relativt brede produktporteføljer, en tilstrækkelig geografisk dækning og et fremragende renommé på nogle markedsområder.
- (144) Resultaterne af undersøgelsen viser imidlertid også, at disse udbydere ikke vil kunne udfordre den fusionerede enheds markedsstilling inden for kegleknuser i de fleste EØS-lande og inden for kæbeknuser i Danmark, Finland, Norge og Sverige.
- (145) På grundlag af sammenlægningen af parternes betydelige markedsandele, den fusionerede enheds betydelige yderligere konkurrencefordele, den betydning, som kunderne tillægger kvalitet, erfaring, eftersalgsservice og mere generelt spørgsmålet om risikoreduktion, og den begrænsede tilstedeværelse på de pågældende markeder af alle andre udbydere, som alle heller ikke har samme renommé, er det for det første klart, at ingen anden eksisterende producent af kegleknuser eller kæbeknuser i betydelig grad vil kunne udfordre den fusionerede enheds konkurrencesituation på disse markeder. Dette støttes yderligere af, at de fleste kunder ikke kunne nævne nogen udbyder af knusningsmateriel med et udbud, der kan konkurrere med parternes udbud (for ikke at tale om den fusionerede enheds udbud).
- (146) For det andet ser det ud til, at de øvrige udbydere kan lide under en række yderligere svagheder i forhold til parterne. F.eks. anvendes kegleknuser og kæbeknuser (navnlig i de nordiske lande) ofte i forbindelse med hårde eller abrasive bjergarter. De fleste knuser er ganske vist i stand til at knuse hårde og bløde bjergarter, og det vil ikke være økonomisk muligt at konstruere knus-

ningsmateriel kun til brug for hårde eller bløde bjergarter. Tredjeparter har imidlertid klart tilkendegivet som led i markedsundersøgelsen, at ikke alle de produkter, der udbydes, er i stand til at knuse alle hårde bjergarter (materiale, der er hårdere end 30 000 psi (pounds per square inch)). Mange kunder, som knuser hårde bjergarter, betragter således Nordberg og Svedala som de eneste egnede leverandører, da de kan opvise den højeste kvalitet i denne henseende. Det er i den forbindelse højst tvivlsomt, om de øvrige udbydere, som allerede er stillet dårligere med hensyn til renommé, med rimelighed vil kunne overtale forsigtige kunder til at udskifte deres nuværende og tilfredsstillende knuser med produkter, der opfattes som værende af lavere kvalitet.

- (147) Der er ligeledes meget, der taler for, at disse udbyderes distributionsnet i givet fald er mindre effektive end Nordbergs og Svedalas distributionsnet. Et stort antal kunder (f.eks. den portugisiske sammenslutning af virksomheder i sektoren for udvinding og stenmaterialer) har f.eks. oplyst, at de ikke har kendskab til andre udbydere end Nordberg og Svedala. Andre har anført, at de andre udbydere, som de har kendskab til, ikke har en tilstrækkelig tilstedeværelse i deres land.
- (148) På baggrund af ovenstående konkluderes det, at de eksisterende konkurrenter ikke er i stand til i betydelig grad at udfordre den fusionerede enheds markedsstilling eller at begrænse dens konkurrencemæssige adfærd på de pågældende markeder væsentligt. Dette bekræftes også yderligere af resultaterne af Kommissionens undersøgelse, da de fleste kunder og konkurrenter har tilkendegivet, at transaktionen vil skabe et monopol inden for kegleknuser, og et stort antal kunder i de nordiske lande har givet udtryk for bekymring med hensyn til kæbeknuser. Som en kunde udtrykte det: »der er få alternative muligheder, og de har ikke den fornødne dybtgående viden og internationale erfaring. Valgmulighederne vil blive praktisk talt nul«.

Utilstrækkelig markedsstyrke på aftagersiden

- (149) Intet tyder på, at B&A-kunderne vil få tilstrækkelig markedsstyrke til at begrænse den fusionerede enheds konkurrencemæssige adfærd. Som nævnt i betragtning 35 er efterspørgslen blandt B&A-kunderne meget fragmenteret (kunderne tegner sig normalt ikke for mere end [...] af Nordbergs eller Svedalas salg), kunderne køber ikke nyt materiel så tit, og indkøbene er derfor forskellige fra år til år. Dette understreges endvidere af, at hovedparten af kunderne har tilkendegivet, at de har en begrænset forhandlingsstyrke og benytter et begrænset antal leverandører. De fleste kunder har også givet udtryk for alvorlig bekymring med hensyn til virkningerne af den planlagte transaktion.

Utilstrækkeligt yderligere konkurrencepres

Andre teknologier

- (150) Parterne har anført, at der er en vis substituerbarhed på efterspørgselssiden mellem de forskellige markeder for B&A-knuser, navnlig mellem vertikalknuser og kegleknuser. Ifølge parterne vil vertikalknuser kunne konkurrere med kegleknuser i forbindelse med ca. 30 % af anvendelsesområderne for kegleknuser. De har gjort gældende, at denne substitution også forventes at stige som følge af teknologiske fremskridt og derfor i vidt omfang vil mindske en eventuel markedsstyrke, som den fusionerede enhed måtte få inden for kegleknuser.
- (151) Markedsundersøgelsen støtter ikke dette ræsonnement. Selv hvis parternes argument godtages, vil kegleknuser for det første ikke konkurrere med vertikalknuser i 70 % af tilfældene. For det andet har langt hovedparten af konkurrenterne tilkendegivet, at de ikke anser vertikalknuser (eller enhver anden teknologi) for at være tilstrækkelige til at lægge pres på den fusionerede enheds konkurrencemæssige adfærd og priser. Som én konkurrent har udtrykt det: »en kegleknuser er en meget vigtig maskine for hovedparten af forarbejdningsvirksomheder. Når der er behov for en kegleknuser på grund af det materiale, der skal knuses, findes der intet teknisk alternativ, den kan absolut ikke erstattes af en vertikalknuser, da det ikke er teknisk eller økonomisk muligt«. Det konkluderes derfor, at alternative teknologier ikke er tilstrækkelige til at lægge pres på den fusionerede enheds konkurrencemæssige adfærd og priser.

Brugt materiel

- (152) Parterne har også anført, at der foruden nyt stenknusningsmateriel er en betydelig handel med brugt materiel i EØS. Ifølge parterne er der mange udbydere, der sælger »brugt materiel« på verdensplan. Der averteres også i stor udstrækning med brugt materiel.
- (153) Som nævnt i betragtning 69-73 i forbindelse med afgrænsningen af produktmarkedet anser kunderne imidlertid relativt sjældent brugt materiel for at være et alternativ til nyt materiel, primært på grund af de risici (tvivlsom driftssikkerhed og levetid, manglende garanti, usikkerhed med hensyn til levering af reservedele osv.), der er forbundet med brugte produkter. Navnlig i forbindelse med krævende anvendelsesformål kræves der desuden en maksimal udnyttelse af materialet, og i forbindelse med disse aktiviteter kan der ikke anvendes brugt

materiel til at nå driftsmålene. Brugt materiel overvejes undertiden af budgetmæssige grunde med henblik på at udføre begrænset knusningsarbejde, men selv i disse bestemte tilfælde foretrækkes normalt mindre og billigere nye knuser i stedet for brugte knuser.

- (154) Desuden har selv de kunder, som gav udtryk for, at de var rede til at købe brugt materiel, anført, at de kun vil gøre dette i forbindelse med relativt nyt materiel, der har været brugt i få timer. I betragtning af, at nogle kunder også har anført, at brugte maskiner for det meste er meget gamle og forældede, bekræfter dette yderligere, at tilstedeværelsen af brugt materiel formentlig ikke er tilstrækkelig til i betydelig grad at lægge pres på den fusionerede enheds konkurrencemæssige adfærd.
- (155) På baggrund af ovenstående konkluderes det derfor, at brugt materiel eller alternative teknologier ikke lægger tilstrækkeligt pres på nye B&A-kegleknuser og -kæbeknuser.

Betydelige adgangsbarrierer

- (156) Intet tyder på, at den fusionerede enheds markedsstilling inden for B&A-kegleknuser og -kæbeknuser i betydelig grad kan blive udfordret på kort eller mellemlang sigt som følge af nye aktører på markedet.
- (157) For det første kan adgangsvilkårene ikke holdes adskilt fra kundernes store risikoaversion. I den henseende synes det klart, at en eventuel ny aktør vil blive stillet over for betydelige hindringer, da den pågældende vil mangle et tilstrækkeligt renommé og referencer og ikke vil kunne give garanti for levering af reservedele og kundeservice. Disse hindringer vil blive yderligere forstærket, efter at der med fusionen vil blive skabt en meget velanskreven udbyder med en betydelig referenceliste og kundekreds.
- (158) Resultaterne af Kommissionens undersøgelse viser således, at foruden den betydelige investering og indsats, der kræves til at udvikle en tilstrækkelig knowhow og produktionskapacitet inden for en ny teknologi, vil en eventuel ny aktør blive stillet over for betydelige hindringer ved at skulle overbevise kunder, der er tilbageholdne med at løbe risici, om kvaliteten af den pågældendes produkter og tjenester. Det fremgår f.eks. af Kommissionens undersøgelse, at nye aktører ofte ikke vil være i stand til at sælge deres produkter, medmindre det kan tilbyde en fysisk demonstration af deres produkter, afprøve deres produkter under de forhold, der gør sig gældende hos kunderne, og fremlægge fyldestgørende

referencelister for kunderne. De store omkostninger i forbindelse med demonstrationer og afprøvninger og det forhold, at nye aktører ikke har mulighed for at fremlægge referencelister, vil bidrage til at gøre det meget vanskeligt at komme ind på markedet. Dette gør sig formentlig endnu mere gældende i Danmark, Finland, Norge og Sverige, hvor stenknusere ofte anvendes i forbindelse med hårde/abrasive bjergarter og kravene med hensyn til driftssikkerhed og kvalitet samt kundernes risikoaversion vil være endnu vigtigere faktorer end andre steder.

- (159) Som nævnt i betragtning 80-82 er salg på markeder for B&A-produkter desuden betinget af et effektivt distributionsnet med mulighed for hurtigt og konkurrencedygtigt at levere reserve- og sliddele og stille vedligeholdelse og rådgivning til rådighed for kunderne. Det fremgår af Kommissionens undersøgelse, at det i betragtning af det begrænsede antal forhandlere af mange forskellige mærker og behovet for langvarige relationer mellem kunderne og forhandlerne vil være forbundet med betydelige finansielle investeringer og ikke mindst tage lang tid (adskillige år) at udvikle et distributionsnet. Som én konkurrent har anført: »med hensyn til både eftersalgsservice og distribution er der et begrænset antal erfarne forhandlere på et bestemt marked, som normalt er bundet til en bestemt producent/et bestemt mærke. God adgang til kundekredsen er nøglen til succes. For at etablere denne adgang er der behov for meget langvarige kontakter og en gensidig tillid, som i begyndelsen koster penge og ikke giver en tilsvarende indtægt.«
- (160) Endelig ser det ud til, at det for at være konkurrencedygtig i B&A-sektorerne er nødvendigt at sælge relativt store mængder for at kunne opnå stordriftsfordele. Der sælges ca. 400-500 kegleknusere og ca. 600-700 kæbeknusere hvert år i EØS. Dette vil stille en eventuel ny aktør dårligt i omkostningsmæssig henseende i forhold til veletablerede producenter, navnlig da den nye aktør vil skulle tilbyde et komplet udbud af produkter af forskellige størrelser og med forskellig ydeevne.
- (161) Disse risici og omkostninger til endog blive yderligere forøget som følge af den planlagte transaktion og navnlig på grund af den fusionerede enheds umådelige konkurrencefordele og størrelse. En eventuel ny aktør vil blive stillet over for en dominerende aktør med et fremragende renommé, en meget bred produktportefølje og geografiske tilstedeværelse samt et højt salgsvolumen og en stor kundekreds. Dette vil navnlig være tilfældet i Danmark, Finland, Norge og Sverige i betragtning af parternes mangeårige tilstedeværelse i disse lande, de særlige forhold, der gør sig gældende i forbindelse med de bjergarter, der findes dér, og det lave markedsvolumen, der kan opnås i disse lande.
- (162) På baggrund af ovenstående konkluderes det, at en potentiel konkurrence ikke vil være tilstrækkelig til i betydelig grad at lægge pres på den fusionerede enheds

konkurrencemæssige adfærd. Som én konkurrent har udtrykt det: »potentielle konkurrenter [...] kan kun i ringe udstrækning påvirke den fusionerede virksomheds adfærd, da [den nye virksomhed] med hensyn til [sit] distributionsnet, eftersalgsservice og navnlig med hensyn til [sine] produkter (kæbeknusere, kegleknusere) [...] vil blive meget dominerende på markedet i verden og navnlig meget dominerende i alle europæiske lande. Det er kun økonomisk muligt at producere kegleknusere, hvis de produceres i store mængder. Enhver potentiel konkurrent vil derfor være bange for store startinvesteringer, da det er uvist, om den pågældende vil kunne sælge den kritiske mængde«.

Virkninger af transaktionen

- (163) Det fremgår af ovenstående, at den planlagte transaktion vil resultere i, at der skabes en dominerende aktør på de pågældende markeder for kegleknusere og kæbeknusere. Desuden er der meget, der taler for, at den vil udelukke den vigtigste kilde til konkurrence på disse markeder, for så vidt som denne konkurrence primært opstod som følge af konkurrencen mellem Nordberg og Svedala.
- (164) Lighederne mellem Nordberg og Svedala og de betydelige fordele, som disse to virksomheder har i forhold til andre materielleverandører, fremgår klart af Kommissionens undersøgelse. F.eks. kunne de fleste kunder kun nævne Nordberg og Svedala blandt de udbydere, der er i stand til at tilbyde konkurrencedygtige totalentreprisekontrakter eller tilbyde produkter, der virkelig egner sig til at blive anvendt i forbindelse med hårde bjergarter. Da kunderne blev anmodet om at nævne navnet på materielleverandører med et udbud, der kan konkurrere med Nordbergs og Svedalas, kunne de heller ikke nævne sådanne producenter, eller de nævnte blot meget få og forklarede, at disse står langt svagere i konkurrencen end parterne.
- (165) Kunder har f.eks. anført følgende: »Nordberg og Svedala ligner hinanden med hensyn til kvalitet/ydeevne/pris osv.«, »der findes intet tilsvarende i det samlede produktudbud. På nuværende tidspunkt kan vi ikke se nogen alternative leverandører med et tilsvarende udbud (med hensyn til produkter og eftersalgsservice)«, »der er få alternative muligheder, og de har ikke den fornødne dybtgående viden og internationale erfaring«. Med hensyn til deres særdeles gode renommé har en række kunder endog anført, at det kun er Nordberg og Svedala, der ikke behøver at demonstrere deres nye knusers egenskaber.
- (166) Det forhold, at Nordberg og Svedala også konkurrerer direkte med hinanden, fremgår også klart af resultaterne af Kommissionens undersøgelse, da langt hovedparten af kunderne har anført, at de anvender både Nordberg og

Svedala til de fleste af deres leverancer, og en lang række kunder har udtrykkeligt tilkendegivet, at deres indkøbspolitik er baseret på konkurrence mellem disse to leverandører.

(167) Konkurrencen mellem Nordberg og Svedala fremgår også klart af interne dokumenter fra Metso. [...]».

(168) Ved at udelukke denne konkurrence vil transaktionen både skabe en praktisk talt ubestridt markedsaktør og udelukke den vigtigste kilde til konkurrence på de pågældende markeder for B&A-produkter. Det er derfor ingen overraskelse, at stort set alle de kunder, der deltog i Kommissionens undersøgelse, gav udtryk for alvorlige bekymringer med hensyn til virkningerne af den planlagte transaktion. Som eksempel herpå blev der anført følgende: »den planlagte transaktion vil skabe en alt for dominerende aktør på markedet for knusningsmateriel«, »vi vil kun få én udbyder af knusningsmateriel i de kommende år«, »vi vil blive overladt til blot én producent«, eller »markedet for knusere [...]» bør have to store producenter. Det anbefales kraftigt ikke at godkende denne fusion for at undgå en supermagt og ekstrem dominans inden for anlæg til knusning og forarbejdning«.

C. Konklusion

(169) Det konkluderes derfor, at transaktionen vil skabe en dominerende stilling for den fusionerede enhed på markederne for B&A-kegleknusere i Østrig, Danmark, Finland, Frankrig, Tyskland, Italien, Irland, Norge, Portugal, Spanien, Sverige og Det Forenede Kongerige; den vil også skabe en dominerende stilling for den fusionerede enhed på markederne for B&A-kæbeknusere i Danmark, Finland, Norge og Sverige.

VII. KONKURRENCEVURDERING MED HENSYN TIL KNUSERE TIL UDVINDINGSINDUSTRIEN

(170) Som nævnt i betragtning 49 er knusere til udvindingsindustrien større knusere, der sælges til større udvindingsselskaber eller producenter af stenmaterialer og cement. Blandt disse hører primærrotorknuser, større kegleknuser (indtil kegleknusere med høj kapacitet), større kæbeknuser, større horisontalknuser samt formalingsmøller og valsepresser.

(171) Med undtagelse af formalingsmøller er det årlige salg i hele EØS af de forskellige typer knusere til udvindingsindustrien typisk meget lavt. På grundlag af oplysninger fra parterne blev der f.eks. kun solgt [...]» kæbeknuser til udvindingsindustrien i 1997 og i 1999. Ligeledes har salget af primærrotorknuser i hele EØS ikke oversteget [...]» enheder pr. år i hvert år i perioden 1997-1999.

(172) I betragtning af det meget lille salg af knusere til udvindingsindustrien i EØS er det nødvendigt at basere analysen af de forskellige konkurrenters markedsstillinger på markedsandele, der er beregnet over en tilstrækkelig lang periode, da salget i blot to eller tre år er for begrænset til at kunne anvendes. Medmindre der er anført andet, er tallene over markedsandele i forbindelse med knusere til udvindingsindustrien derfor beregnet på grundlag af en tiårig periode (1990-1999).

A. Andre produkter end kegleknusere med høj kapacitet, kæbeknuser og rotorknuser

(173) Intet tyder på, at transaktionen vil give anledning til konkurrenceproblemer på markederne for horisontalknuser, kegleknusere med mellemstor kapacitet, formalingsmøller og valsepresser.

(174) For det første vil transaktionen ikke medføre overlapninger inden for kegleknusere med mellemstor kapacitet og valsepresser.

(175) For det andet overstiger parternes samlede markedsandele inden for horisontalknuser ikke [25-35 %]*, og den fusionerede enhed vil fortsat stå over for mange konkurrenter, herunder Hazemag med en markedsandel på [20-30 %]*, SBM [5-15 %]* og Krupp [5-15 %]*.

(176) Endelig vil parterne, selv om de tegner sig for ca. [25-35 %]* af markedet for formalingsmøller, stadig stå over et betydeligt antal konkurrenter, herunder F.L. Smidth-Fuller (med en markedsandel på ca. [10-20 %]*), KHD [5-15 %]* og Krupp [5-15 %]*.

B. Kegleknusere med høj kapacitet, kæbeknuser og primærrotorknuser

Parternes og konkurrenternes stilling på markedet

Kegleknusere med høj kapacitet

(177) Nordberg og Svedala er de eneste udbydere af stenknusere, der har solgt kegleknusere med høj kapacitet i EØS i de seneste ti år. Svedala solgte således [...]» H8000 i [...]», mens Nordberg leverede [...]» HP800 og [...]» »ekstra kraftfulde« MP800 i [...]».

(178) Parterne har desuden kun en enkelt konkurrent på verdensplan inden for kegleknusere med høj kapacitet, nemlig Kawasaki. Kawasaki har imidlertid aldrig solgt

nogen kegleknuser med høj kapacitet i Europa. For det andet er virksomhedens troværdighed inden for kegleknusere med høj kapacitet fortsat yderst tvivlsom, da Kawasakis salg på verdensplan af kegleknusere med høj kapacitet i de seneste tre år har været begrænset til kun [...] KFS2100-knuser i Japan. Heraf følger, at selv på verdensplan har parterne haft samlede markedsandele på over [85-95 %]* i hvert af de seneste tre år. Transaktionen vil derfor føre til et reelt monopol inden for meget store kegleknusere med høj kapacitet.

(179) I sit svar på klagepunktsmeddelelsen har Metso peget på, at Kawasaki også udbyder Z18-kegleknuseren, som ifølge Metso i vidt omfang ligner Svedalas H8000. Som nævnt i betragtning 61 kan Z18-kegleknuseren imidlertid ikke sammenlignes med parternes kegleknusere med høj kapacitet på grund af dens væsentligt lavere nominelle effekt.

(180) Der vil også fortsat være konkurrenceproblemer i forbindelse med den alternative afgrænsning af produktmarkedet for meget store kegleknusere, som parterne har foreslået. Selv hvis denne alternative afgrænsning af markedet for meget store kegleknusere blev lagt til grund, vil der fortsat være konkurrenceproblemer. I et sådant tilfælde vil segmentet for meget store kegleknusere bestå af to særskilte markeder, ét, der kun omfatter Nordbergs MP800 og MP1000, og ét, der omfatter alle andre kegleknusere med høj kapacitet. På det første marked vil Nordberg tydeligvis få et monopol på verdensplan (og i endnu højere grad i hele EØS). På det andet marked vil parterne være de eneste virksomheder, der har haft salg i EØS og på verdensplan i de seneste tre år. Ingen anden virksomhed har således solgt en eneste kegleknuser med høj kapacitet i EØS i de seneste ti år. Transaktionen vil derfor også udelukke enhver tilbageværende konkurrence på dette andet marked. Der er endvidere meget, der tyder på, at kun Svedala (og i meget mindre udstrækning Kawasaki) vil kunne forventes som ny aktør på det første marked (MP800- og MP1000-knuser), da de er de eneste producenter af kegleknusere, som udbyder produkter af en størrelse og med en effekt, der nærmer sig MP800- og MP1000-knusernes. Det forhold, at Svedala betragtes som den mest seriøse potentielle konkurrent, bekræftes også i dokumenter, som Metso har fremlagt for Kommissionen, [...]*

(181) Det må i den forbindelse antages, at transaktionen vil resultere i, at den vigtigste alternative kilde til konkurrence på begge markeder for meget store kegleknusere vil blive udelukket, og derfor skabe eller styrke en dominerende stilling.

Primærrotorknuser

(182) Det samlede salg af primærrotorknuser i EØS er særdeles begrænset (18 enheder på ti år). I den 10-årige periode 1990-1999 udgjorde Metsos og Svedalas salg

imidlertid tilsammen over [55-65 %]* af det samlede salg i hele EØS. Der er kun to andre konkurrenter i EØS, nemlig F.L. Smidth-Fuller med en markedsandel på [15-25 %]* og Krupp [10-20 %]*.

(183) Den fusionerede enhed vil også blive den førende leverandør af rotorknuser på verdensplan med en markedsandel på ca. [30-40 %]* i forhold til ca. [15-25 %]* i forbindelse med dens største konkurrent, F.L. Smidth-Fuller.

(184) Endvidere tyder det på, at Nordberg rent faktisk står stærkere i konkurrencen, end det fremgår af virksomhedens nuværende markedsandele. Dette er tilfældet, fordi i) disse markedsandele er baseret på salget af Nordbergs nuværende produkter (dvs. GY- og Morgardshammer-serien), og ii) Nordberg er ved at lancere en ny, avanceret teknologi, som tager sigte på at udgøre en reel udfordring for Svedalas førende produkter.

(185) Nordberg har traditionelt stået svagere inden for primærrotorknuser end Svedala. Nordberg har imidlertid for nylig besluttet at gøre noget ved dette ved at lancere en ny serie rotorknuser, som forventes i betydelig grad at forstærke Nordbergs stilling i denne sektor. En prototype af denne nye knuserserie (»XP-50«) er allerede blevet samlet og demonstreret af Metso på en nylig messe for udvindingsmateriel i USA. Metso afgav tilbud på en XP-50-rotorknuser i [...] tilfælde i 2000. I [...] af disse tilfælde lykkedes det ikke Metso at sælge XP-50-knuseren, navnlig fordi den endnu ikke var blevet afprøvet i praksis. Metso har imidlertid fundet en amerikansk kunde, som har indvilget i at leje en XP-50-rotorknuser på forsøgsbasis. Ved udgangen af afprøvningsperioden (forventes at blive i [...]*) vil denne kunde få mulighed for at købe XP-50-rotorknuseren. Det må derfor antages, at XP-50-teknologien er næsten klar, og at Metso har haft tilstrækkelig tillid til dens driftssikkerhed til at tilbyde den til en lang række kunder. Den faktiske lancering af XP-50-serien på markedet vil således formentlig finde sted i 2001.

(186) Metso koncentrerer tilsyneladende sin strategi i forbindelse med primærrotorknuser om den nye XP-50-serie. [...]*

(187) Med lanceringen af primærrotorknuser af XP-50-serien sigter Metso klart mod at vinde markedsandele fra F.L. Smidth-Fuller og Kawasaki. Det er værd at bemærke, at blot det ovennævnte »prøv og køb«-salg af en XP-50-knuser til en amerikansk kunde vil øge Metsos markedsandel på verdensplan med ca. [0-10 %]*.

(188) Heraf følger, at virkningen af den planlagte transaktion vil gøre sig gældende i to henseender: For det første vil

transaktionen udelukke konkurrencen mellem Metsos og Svedalas nuværende produktsortimenter, som tilsammen tegner sig for [55-65 %]* af salget i EØS. For det andet, og nok så vigtigt, vil den forene Svedalas førende knusere med Nordbergs nye og lovende XP-50-teknologi, som forventes at blive mere succesrig end Nordbergs nuværende produktserier. Hvis XP-50-serien viser sig at blive en succes, hvilket synes sandsynligt, og Metso når sin målsætning om at indhente F.L. Smidth-Fuller og Kawasaki, vil parterne få en samlet markedsandel inden for primærrotorknuser på [40-55 %]* på verdensplan og ca. [65-75 %]* i EØS i 2002. Dette betyder, at lanceringen af XP-50-teknologien sammen med Svedalas førende produktsortiment på længere sigt formentlig vil stille den fusionerede enhed endnu stærkere i konkurrencen, end det fremgår af en umiddelbar sammenlægnings af Svedala og Nordbergs GY- og Morgardshammar-serie.

Kæbeknuserne

- (189) På markedet for kæbeknuser vil transaktionen føre til en samlet markedsandel på [35-45 %]* inden for kæbeknuser til udvindingsindustrien. Endvidere vil de næststørste konkurrenter, Laron med en markedsandel på [15-25 %]*, Krupp [10-20 %]* og PSP [5-15 %]*, få langt svagere markedsstillinger i EØS. Parterne vil derfor få en betydelig og førende stilling på det europæiske marked.

Parternes yderligere konkurrencefordele

- (190) Det fremgår af ovenstående, at den fusionerede enhed vil få et reelt monopol på verdensplan (og i endnu højere grad i hele EØS) inden for kegleknuser med høj kapacitet, og at den fusionerede enhed vil få betydelige markedsandele på markedet for såvel primærrotorknuser som kæbeknuser, hvor den vil være langt større end dens næststørste konkurrenter.
- (191) Endvidere fremgår det af markedsundersøgelsen, at den fusionerede enhed vil få en række yderligere konkurrencefordele, som vil gøre det endnu vanskeligere for andre udbydere og/eller nye aktører at udfordre dens markedsstilling.
- (192) Ydeevne, driftssikkerhed og kvalitet er afgørende faktorer for kunder, som ønsker at indkøbe nyt stenknusningsmateriel. Kommissionens undersøgelse viser, at kunder i udvindingsindustrien lægger særdeles stor vægt på disse faktorer. I betragtning af, at de arbejder under meget vanskelige forhold, og at værdien af deres produktion normalt er væsentligt højere end omkostningerne ved selve knusningen, vil kunderne i udvindingsindustrien endvidere forsøge at undgå at løbe nogen risiko ved valget af leverandør og vil være meget forsigtige med kun at købe materiel hos leverandører med et godt renom-

mé, selv om dette betyder en højere pris. Dette gælder navnlig for køb af stort materiel af central betydning, f.eks. en kegleknuser med høj kapacitet, en stor kæbeknuser eller en rotorknuser, da hele produktionen i udvindingsanlægget eller stenbruddet vil blive bragt i fare, hvis dette materiel bryder sammen eller ikke fungerer ordentligt. Det er i den forbindelse vigtigt at bemærke, at langt hovedparten af kunderne i udvindingsindustrien har anført driftssikkerhed og kvalitet blandt parternes væsentligste styrker.

- (193) Kunder i udvindingsindustrien ønsker ikke kun driftssikre produkter, men er også stærkt optaget af, at deres leverandør ikke forsvinder i det indkøbte materiels levetid. Da parterne klart er de førende i sektoren, opfattes de som finansielt mere velfunderede end mange af deres mindre konkurrenter og vil derfor blive foretrukket af kunder, der er tilbageholdne med at løbe risici.

- (194) Mange kunder i udvindingsindustrien synes også at være af den opfattelse, at parternes mulighed for at tilbyde et bredt sortiment af materiel er en væsentlig konkurrencefordel. Det er navnlig vigtigt at kunne tilbyde et sådant sortiment, da kunderne i udvindingsindustrien sædvanligvis er store virksomheder, som driver udvindingsanlæg forskellige steder og med forskellige geologiske/fysiske karakteristika. Kun producenter af knusningsanlæg med et komplet produktsortiment vil være i stand til at afgive egnede tilbud i forbindelse med hvert af kundens produktionsanlæg. Disse producenter vil have mulighed for at blive »kerneleverandører« og øge deres chancer for at vinde udbud, som kunden gennemfører. Endvidere betyder parternes brede produktportefølje, at de snarere end deres konkurrenter af en potentiel kunde vil blive anmodet om at afgive tilbud på leveringen af knusningsmateriel. Dette øger hyppigheden af kontakter med kunder og forbedrer kendskabet til deres behov. Navnlig kan den erfaring, der opnås i forbindelse med salget af et bestemt produkt, senere anvendes til at afgive et passende og målrettet tilbud på andre produkter til det samme udvindings- eller stenbrudsanlæg.

- (195) Endelig er parternes brede geografiske dækning klart en yderligere fordel, for så vidt angår kunderne i udvindingsindustrien, hvoraf mange er multinationale virksomheder, som opererer på forskellige kontinenter.

Utilstrækkeligt konkurrencepres fra eksisterende konkurrenter

- (196) På markedet for meget store kegleknuser med høj kapacitet vil den fusionerede enhed praktisk talt ikke have andre konkurrenter i EØS. Den tilbageværende konkur-

rence vil derfor tydeligvis ikke begrænse parternes adfærd på dette marked.

(197) Med hensyn til markedet for henholdsvis kæbeknuser og primærrortorknuser vil den fusionerede enhed få en markedsandel, som er ca. 2-3 gange større end hver af dens hovedkonkurrenters markedsandel i EØS, dvs. PSP, Krupp og F.L. Smidth-Fuller. Alene forskellen i markedsandele betyder, at PSP, Krupp og F.L. Smidth-Fuller ikke vil være i stand til i væsentlig grad at lægge pres på parternes konkurrencemæssige adfærd. Efter F.L. Smidth-Fullers egen opfattelse har virksomheden desuden ikke en særlig stærk kommerciel tilstedeværelse i Europa. F.L. Smidth-Fullers fokus er hovedsagelig på meget store kunder i udvindingsindustrien, navnlig i USA og Sydamerika, mens en betydelig andel af markedet for knuser til udvindingsindustrien i Europa er udtryk for salg til store stenbrud, som F.L. Smidth-Fuller betragter som en anden aktivitetstype. Desuden har F.L. Smidth-Fuller et meget mere begrænset produktsortiment end parterne, da virksomheden hverken producerer kegleknuser eller slagknuser.

(198) Med hensyn til markedet for kæbeknuser til udvindingsindustrien er parternes største konkurrenter — undtagen Krupp — mindre virksomheder, som ofte opererer i begrænsede områder. F.eks. har PSP en samlet årlig omsætning på ca. 50 mio. EUR, mens Laron, som af parterne anses for at være »den førende udbyder af kæbeknuser til udvindingsindustrien i EØS i 1999«, ikke har solgt nogen kæbeknuser til udvindingsindustrien uden for Spanien i de seneste tre år.

(199) Desuden vil parterne kunne udnytte deres meget stærke stillinger på andre væsentlige markeder for knusningsmateriel, f.eks. kegleknuser (B&A-kegleknuser samt kegleknuser med høj kapacitet) og rotorknuser, til at gennemføre målrettede konkurrencebegrænsende foranstaltninger over for Krupp eller andre konkurrenter, der forsøger at udfordre deres stilling på markedet for kæbeknuser eller primærrortorknuser. Det bemærkes i den henseende, at selv om Krupp på nuværende tidspunkt er den førende udbyder i EØS af kegleknuser med mellemstor kapacitet til udvindingsindustrien, vil det absolut ikke være vanskeligt for parterne at gå ind på dette marked ved at udvikle og tilbyde »formindske« udgaver af deres nuværende og kommercielt meget succesrige kegleknuser med høj kapacitet.

(200) Endelig synes parternes konkurrenter inden for kæbeknuser (dvs. Laron, Krupp og PSP) at stå betydeligt dårligere i omkostningsmæssig henseende i forhold til parterne. Da den fusionerede enheds samlede produktion af kæbeknuser til udvindingsindustrien vil blive 2-3 gange større end hovedkonkurrenternes produktion, vil den opnå betydelige stordriftsfordele.

(201) I sit svar på klagepunktsmeddelelsen har Metso givet udtryk for det synspunkt, at de stordriftsfordele, der måtte følge af fusionen, ikke vil være betydelige, da en væsentlig del af produktionen af kæbeknuser til udvindingsindustrien er outsourcet. Endvidere er parterne af den opfattelse, at de rent faktisk kan blive stillet dårligere i omkostningsmæssig henseende i forhold til mindre konkurrenter, der er mindre integrerede, da de har højere faste omkostninger. Disse argumenter kan imidlertid ikke godtages af Kommissionen. For det første er de i vidt omfang selvmodsigende. Hvis Metso outsourcer en stor del af sin produktion af kæbeknuser til udvindingsindustrien, kan virksomheden ikke samtidig hævde, at den har store ulemper på omkostningssiden, fordi den er vertikalt integreret med sine støberier. For det andet er det klart, at outsourcing ikke mindsker stordriftsfordelene: jo større salg, desto lettere er det for underleverandøren at dække sine faste omkostninger, som for en stor dels vedkommende svarer til materiel som forme osv., som specifikt kræves til produktionen af de komponenter, som parterne køber. Jo større parternes salg er, desto lavere vil underleverandørens pris derfor være. Parterne opnår således på samme måde stordriftsfordele — uanset om de faste omkostninger dækkes direkte eller indirekte — gennem den pris, som underleverandørerne forlanger. Desuden kan større mængder også medføre en øget indkøbsstyrke over for underleverandørerne og derfor lavere omkostninger i forbindelse med leveringen af de komponenter, som parterne outsourcer. Ligeledes og af samme grunde er det kunstigt at antage, at højere faste omkostninger som følge af en vertikal integration med interne støberier vil stille parterne dårligere i konkurrencen: Mindre konkurrenter har ikke råd til at have et internt støberi, netop fordi de ikke har parternes store salg. Desuden fremstiller et internt støberi støbte emner til alle typer knuser og ikke kun til kæbeknuser til udvindingsindustrien, og de tilsvarende faste omkostninger kan således fordeles på parternes samlede produktion af knusningsmateriel. Kommissionen fastholder derfor sin konklusion med hensyn til, at transaktionen vil resultere i betydelige stordriftsfordele for den fusionerede enhed.

(202) Det kan således konkluderes, at ingen konkurrent vil være i stand til i betydelig grad af udfordre parternes stilling på markedet for henholdsvis kegleknuser med høj kapacitet, kæbeknuser til udvindingsindustrien og rotorknuser.

Utilstrækkelig markedsstyrke på aftagersiden

(203) Aftagere af kegleknuser med høj kapacitet vil tydeligvis ikke repræsentere en stærk modvægt, som kan begrænse parternes markedsstyrke. Aftagerne vil således praktisk

talt ikke have andet valg end at købe deres kegleknusere med høj kapacitet hos den fusionerede enhed.

af disse markeder og have mulighed for at hæve priserne på begge markeder på samme tid.

- (204) Selv med hensyn til primærrotorknuser og kæbeknuser er der desuden intet, der tyder på, at kunderne vil have en tilstrækkelig markedsstyrke til i betydelig grad at lægge pres på den fusionerede enheds konkurrencemæssige adfærd. Kunderne i EØS tegner sig normalt for en relativ lille andel af parternes omsætning. Svedalas største europæiske kunde repræsenterer f.eks. kun [...] af Svedalas salg af rotorknuser på verdensplan, mens Nordbergs største europæiske aftager inden for kæbeknuser kun tegner sig for [...] af Nordbergs samlede salg af kæbeknuser til udvindingsindustrien. Desuden anses primærrotorknuser, kæbeknuser og kegleknuser for at være helt centralt materiel i ethvert udvindingsselskabs knusningsanlæg, hvorfor kunderne sædvanligvis vil vælge sikre og gennemprøvede løsninger i stedet for at anvende mindre kendte udbydere, som ikke i tilstrækkelig grad er i stand til at garantere driftssikkerhed og sikkerhed for eftersalgsservice og reservedelsleverancer, selv om dette indebærer højere priser.

Ingen alternative produkter

- (205) Det er blevet fremført, at der kan være tale om en vis substituerbarhed mellem rotorknuser og store kæbeknuser til udvindingsindustrien. Parterne har imidlertid anført, at kæbeknuser koster ca. 40 000-600 000 EUR og har typisk en kapacitet på mellem 20 og 1 500 tons/time, mens en primærrotorknuser koster ca. 1-2 mio. EUR og typisk har en kapacitet på 1 000-5 000 tons/time. Heraf følger derfor, at der til primær knusning i store mængder (typisk over 2 000 tons/time) kun kan anvendes rotorknuser. Endvidere viser prisforskellene mellem de to typer materiel klart, at kunderne ikke betragter dem som økonomisk substituerbare. Det kan derfor konkluderes, at substituerbarheden på udbudssiden mellem primærrotorknuser og store kæbeknuser til udvindingsindustrien er utilstrækkelig til at hindre parterne i at opnå en dominerende stilling på markedet for rotorknuser.
- (206) Desuden betyder parternes samlede styrke på markedet for henholdsvis kæbeknuser til udvindingsindustrien og primærrotorknuser, at de vil blive de leverandører, man måler sig i forhold til i forbindelse med alt materiel til udvindingsindustrien, der anvendes i forbindelse med den primære knusning, uanset om kunden vælger en kæbeknuser eller en rotorknuser. Den begrænsede substituerbarhed mellem kæbeknuser og rotorknuser vil derfor blive endnu mindre efter transaktionen, da den fusionerede enhed vil blive den dominerende aktør på hvert

- (207) Parterne har anført, at købet af to mindre kegleknuser kan anses for at være et alternativ til én knuser med høj kapacitet. Som nævnt i betragtning 70-73 er dette imidlertid ikke generelt en troværdig og rentabel mulighed.
- (208) Det kan derfor konkluderes, at der ikke findes nogen reelle alternative produkter til rotorknuser og meget store kegleknuser med høj kapacitet.
- (209) Parterne har også anført, at der foruden nyt stenknusningsmateriel er en betydelig handel med brugt materiel i EØS. Ifølge parterne er der mange udbydere, der sælger »brugt materiel« på verdensplan. Der averteres også i stor udstrækning med brugt materiel.
- (210) På grundlag af markedsundersøgelsen kan det konkluderes, at der er et særskilt marked for brugt materiel. Af samme grunde som på markederne for B&A-produkter kan eksistensen af brugt materiel ikke tages i betragtning som et reelt konkurrencepres ved analysen af parternes markedsstilling. Det bemærkes, at »gammelt« brugt materiel normalt ikke vil blive taget i betragtning af kunderne i udvindingsindustrien, som er særdeles følsomme over for risici, og at der stort set ikke kan fås »nyere« (dvs. mindre end et par år gamle) brugte knuser til udvindingsindustrien. En kunde i udvindingsindustrien har således anført, at den pågældende engang »installerede en brugt rotorknuser primært af omkostningsmæssige årsager«, og at det viste sig at være »en stor fejl«, hvorfor det var nødvendigt senere at købe en ny knuser.
- (211) På baggrund af ovenstående konkluderes det derfor, at brugt materiel eller alternative teknologier ikke udgør betydelige begrænsninger for parternes konkurrencemæssige adfærd på markedet for kegleknuser med høj kapacitet og markedet for primærrotorknuser.

Betydelige adgangsbarrierer

- (212) Intet tyder på, at den fusionerede enheds markedsstilling inden for kegleknuser med høj kapacitet og primærrotorknuser i betydelig grad kan blive udfordret på kort eller mellemlang sigt som følge af nye aktører på markedet.
- (213) Der er betydelige barrierer for adgangen til markedet for kegleknuser med høj kapacitet som følge af de investeringer og den teknologi, der kræves. Nogle konkurrenter har anført, at det vil tage indtil fem år at udvikle og

markedsføre en meget stor kegleknuser med høj kapacitet. I betragtning af det meget begrænsede salg på verdensplan af kegleknusere med høj kapacitet er det desuden meget usandsynligt, at nye konkurrenter vil forsøge at komme ind på dette markedssegment. Foruden parterne har den eneste anden aktør på dette marked, Kawasaki, således ikke været særlig succesrig, da virksomheden ikke har opnået mere end [5-15 %]* af salget på verdensplan og ikke haft et eneste salg i Europa i de seneste tre år.

(214) Transaktionen vil fjerne Nordbergs eneste betydelige konkurrent på markedet for kegleknusere med høj kapacitet og formentlig den eneste med tilstrækkelige teknologiske og finansielle ressourcer til med succes at udvide salget af meget store kegleknusere. I denne henseende er der anført følgende i et internt strategidokument fra Metso af 1. august 1999: [...]*.

(215) Det er også særdeles usandsynligt, at der vil komme nye aktører på markedet for primærrotorknusere, på grund af det meget begrænsede salg, både på europæisk plan og på verdensplan: I de seneste tre år er det årlige salg af rotorknusere på verdensplan ikke oversteg 30 enheder. Tredjeparter har anført, at det vil det vil tage ca. fem år for en ny aktør at konstruere, producere, installere og afprøve en ny rotorknuser. På grund af dette markeds begrænsede størrelse kan de udviklingsomkostninger og investeringer, som en ny aktør vil skulle afholde, ikke blive dækket inden for en rimelig periode. Det vil blive endnu vanskeligere at komme ind på markedet, nu hvor Nordberg lige har lanceret den nye XP-50-serie af moderne og tilsyneladende effektive primærrotorknusere, der i Nordbergs dokumenter er beskrevet som [...]*.

(216) Endvidere udgør nye aktører på markedet i form af konkurrenter, der er aktive uden for EØS, ikke en troværdig trussel mod parternes stilling på markedet for henholdsvis rotorknusere og kæbeknusere: Bortset fra kinesiske og russiske producenter, som har en meget begrænset kommerciel tilstedeværelse uden for deres indenlandske områder, er parternes eneste betydelige konkurrenter på verdensplan på markedet for rotorknusere Kobe, Kawasaki, F.L. Smidth-Fuller og Krupp. På markedet for kæbeknusere til udvindingsindustrien er parternes største konkurrenter på verdensplan Kobe og Terex med markedsandele på under [0-10 %]*. F.L. Smidth-Fuller og Krupp er allerede aktive på det europæiske marked for rotorknusere og kan derfor ikke betragtes som potentielle »nye aktører«. Blandt konkurrenterne på verdensplan på markedet for rotorknusere er det kun Kobe og Kawasaki, som ikke har solgt nogen knusere til udvindingsindustrien i EØS mellem 1990 og 1999, der eventuelt kan betragtes som potentielle nye aktører. På verdensplan er Kobes og Kawasakis tilstedeværelse på markedet for rotorknusere imidlertid meget begrænset. Ifølge par-

ternes skøn udgør Kobes markedsandel ⁽¹¹⁾ på verdensplan ca. [5-15 %]* og Kawasakis markedsandel ca. [0-10 %]*, mens parterne vil få en skønnet markedsandel på verdensplan på [30-40 %]* efter fusionen. Ligeledes har Kobe og Terex ikke solgt nogen kæbeknusere til udvindingsindustrien i Europa mellem 1990 og 1999 og har kun beskedne andele af salget på verdensplan af kæbeknusere til udvindingsindustrien. Endvidere anser de fleste konkurrenter og kunder snarere Kobe og Kawasaki som aktører, der i det væsentlige er aktive i Asien-Stillehavsregionen, end som konkurrenter på verdensplan. Det er derfor klart, at Kobe, Kawasaki og Terex ikke udgør en seriøs trussel mod parternes stilling på markedet for henholdsvis kæbeknusere og rotorknusere i hele EØS.

(217) Adgangen til markedet for kegleknusere med høj kapacitet eller primærrotorknusere vil være forbundet med betydelige risici, som sandsynligvis ikke vil blive belønnet på grund af disse markeds begrænsede størrelse. Desuden betyder de særlige kendetegn ved disse markeder, og navnlig produkternes lange levetid og de kritiske følger, som driftsforstyrrelser kan få for kundens aktiviteter, at en ny aktør vil skulle regne med særlig betydelige barrierer. Da kunderne lægger særdeles stor vægt på driftssikkerhed, vil en eventuel ny aktør skulle godtgøre, at den pågældendes produkter er af mindst lige så god kvalitet som parternes. Det forhold, at kunderne i udvindingsindustrien udviser risikoaversion, betyder, at de formentlig vil være meget tilbageholdne med at købe materiel hos en ny aktør, medmindre denne har været i stand til at demonstrere kvaliteten af sine produkter i en tilstrækkelig lang periode. En ny aktør vil derfor skulle bruge megen tid og mange ressourcer på at demonstrere sine produkter, inden den pågældende kan sælge noget. Dette vil yderligere gøre det mindre rentabelt at gå ind på markedet for kegleknusere med høj kapacitet og/eller markedet for primærrotorknusere.

(218) Desuden vil nye aktører stå over for en yderligere barriere, da parterne i EØS har den største andel af den installerede base af primærrotorknusere og næsten hele den installerede base af kegleknusere med høj kapacitet. Disse stærke installerede baser betyder, at parterne som følge af betydningen af eftersalgsservice fortsat vil få privilegeret adgang til de største europæiske kunder i udvindingsindustrien.

(219) I deres svar på klagepunktsmeddelelsen har parterne anført, at barriererne for adgangen til markedet for kæbeknusere til udvindingsindustrien efter deres opfattelse er ubetydelige. I svaret henviste parterne til Extex, en britisk virksomhed, som »lancerede et mobilt kæbe-produkt fra bunden i 1996 og nu udbyder alle former for mobile B&A-kæbeknusere, som sælges i hele EØS«. Extex kan imidlertid ikke betragtes som en ny aktør på

⁽¹¹⁾ Uden kinesiske og russiske producenter.

markedet for kæbeknuser til udvindingsindustrien. Mobile B&A-kæbeknuser er væsentligt mindre end kæbeknuser til udvindingsindustrien (som altid er stationære) og tilhører markedet for B&A-kæbeknuser, som er forskelligt fra markedet for kæbeknuser til udvindingsindustrien. Extec har aldrig solgt en kæbeknuser til udvindingsindustrien. Parterne har ikke fremlagt andre beviser for, at det for nylig er lykkedes andre aktører at komme ind på dette marked.

(220) Endvidere er den samlede efterspørgsel efter kæbeknuser til udvindingsindustrien særdeles lille i hele EØS og på verdensplan i forhold til andre typer stenknusningsmateriel. I de senere år har den gennemsnitlige årlige efterspørgsel efter kæbeknuser til udvindingsindustrien været [...] i EØS og ca. 50 på verdensplan, mens efterspørgslen efter B&A-kæbeknuser har været på over 600 enheder om året, blot i EØS. Dette forklarer, hvorfor »nye aktører« som f.eks. Extec har satset på markedet for B&A-kæbeknuser og faktisk har undgået at gå ind på markedet for kæbeknuser til udvindingsindustrien. Derfor og af samme grunde som nævnt i betragtning 213-217 vedrørende adgangen til markedet for primærrotorknuser eller markedet for kegleknuser med høj kapacitet er det særdeles usandsynligt, at der vil komme nye aktører ind på markedet for kæbeknuser til udvindingsindustrien i betragtning af dets begrænsede størrelse (i EØS og på verdensplan) og på grund af den særdeles store risikoaversion, som udvises af kunderne i udvindingsindustrien.

(221) Ovennævnte risici og omkostninger vil desuden blive yderligere forøget som følge af den planlagte transaktion af de samme grunde som i forbindelse med markederne for B&A-produkter. En eventuel ny aktør vil blive stillet over for en dominerende aktør med et fremragende renommé, en meget bred produktportefølje og geografisk tilstedeværelse samt et højt salgsvolumen og en stor kundekreds.

(222) På baggrund af ovenstående konkluderes det, at den potentielle konkurrence ikke vil være tilstrækkeligt til i betydelig grad at begrænse den fusionerede enheds konkurrencemæssige adfærd.

Virkninger af transaktionen

(223) På baggrund af ovenstående konkluderes det, at den fusionerede enhed vil kunne handle uafhængigt af konkurrenterne og udbyderne på markedet for henholdsvis kegleknuser med høj kapacitet, kæbeknuser og primærrotorknuser, og at dens konkurrencesituation ikke vil blive begrænset tilstrækkeligt som følge af potentielle nye aktører på markedet.

(224) Den fusionerede enheds markedsstilling vil blive endnu stærkere, da den som nævnt i betragtning 190-195 vil opnå en række konkurrencefordele foruden selve sin størrelse. Blandt disse hører navnlig det bedste renommé og den største geografiske dækning i sektoren og en uforlignelig produktportefølje.

C. Konklusion

(225) På baggrund af ovenstående konkluderes det derfor, at transaktionen vil skabe eller styrke en dominerende stilling for den fusionerede enhed på markedet for henholdsvis primærrotorknuser i EØS, kæbeknuser til udvindingsindustrien i EØS og kegleknuser med høj kapacitet til udvindingsindustrien i EØS.

VIII. TILSAGN AFGIVET AF METSO

(226) Den 13. december 2000 tilbød parterne en række tilsagn for at løse de konkurrenceproblemer, som Kommissionen havde påvist i sin klagepunktsmeddelelse. Disse tilsagn er efterfølgende blevet ændret af parterne under hensyntagen til visse justeringer, som Kommissionen havde krævet på grundlag af navnlig resultaterne af markedsundersøgelsen. Den fulde ordlyd af de endelige tilsagn findes i bilag II.

A. Sammendrag af tilsagnene

(227) De tilsagn, som parterne har tilbudt, består af afhændelsen af tre datterselskaber af Svedala, som driver virksomhed inden for F&U, produktion og konstruktion af knusningsmateriel, afhændelsen af Nordbergs GY-serie af primærrotorknuser og afhændelsen af visse af Svedalas distributionsaktiviteter i EØS.

(228) Nærmere bestemt omfatter tilsagnene følgende:

— afhændelse af Svedala-Arbra AB (»SAAB«), et helejet datterselskab af Svedala, hvor alle Hydrocone-kegleknuser (herunder Svedalas H8000-kegleknuser med høj kapacitet til udvindingsindustrien) produceres, og hvor Jawmaster-kæbeknuser fremstilles

— afhændelse af Svedala SA (»SAA«), et helejet datterselskab af Svedala, hvor alle Eurocone-kegleknuser produceres, og hvor visse horisontalknuser, sigter, fødere, transportører og mobile udgaver af disse produkter fremstilles. SAA har også et teknisk anlæg i Clichy (Frankrig)

— afhændelse af Svedala Mobile Equipment AB (»SME-AB«), et helejet datterselskab af Svedala, hvor mobile udgaver af Jawmaster-kæbeknuserne og Hydrocone-kegleknuserne produceres, og hvor der også fremstilles mobile sigter og mobile fødere

— afhændelse af Nordbergs GY- og Morgardshammar-serie af primærrotorknuser og af Nordbergs nye prototype i form af XP-50-teknologien

— overførsel af nøglepersonale og aktiver i forbindelse med distributionen af Svedalas produkter i Østrig, Belgien, Danmark, Finland, Frankrig, Tyskland, Italien, Irland, Nederlandene, Norge, Spanien, Sverige og Det Forenede Kongerige

— overdragelse af Svedalas distributionskontrakt med en tredjemand i Portugal.

- (229) Afhændelsen af henholdsvis SAAB, SAA og SMEAB samt Nordbergs primærrotorknuserserie vil omfatte alle relevante intellektuelle ejendomsrettigheder, installationer, reservedelslagre samt rettigheder til leveringsaftaler, ansatte og salgsaftaler. Afhændelsen vil også omfatte overdragelse af Svedalas lejekontrakter i forbindelse med enhver form for jord og bygninger, der udgør SAAB's og SMEAB's anlæg (som ikke ejes af Svedala).

B. Vurdering af tilsagnene

Kegle- og kæbeknuser

- (230) De tilsagn, som parterne har afgivet, vil føre til, at alle Svedalas produkter inden for kegleknuser og kæbeknuser afhændes, og vil derfor fuldstændig fjerne overlappningen mellem Nordbergs og Svedalas produkter i disse sektorer.
- (231) Endvidere synes pakken af afhændelsesforanstaltninger at omfatte tilstrækkelige aktiver, ansatte og rettigheder til, at køberne af de afhændede aktivitetsområder kan fungere som en levedygtig konkurrent på de pågældende markeder. Det bemærkes navnlig, at de foreslåede tilsagn omfatter alle Svedalas produktionsanlæg i forbindelse med kegleknuser samt omfattende aktiver inden F&U, teknik og distribution samt personale.
- (232) Selv om de foreslåede tilsagn ikke omfatter alle Svedalas produktionsanlæg i forbindelse med kæbeknuser, da Svedalas anlæg i Brasilien (hvor hovedparten af Jawmaster-kæbeknuserne produceres) ikke indgår i afhændelsespakken, fremgår det af de oplysninger, som parterne har fremlagt, at denne produktion kunne overtages af anlægget i Svedala i Sverige. Grunden hertil er, at anlægget i Svedala fortsat producerer Jawmaster-knuser og derfor har maskiner, værktøjer og knowhow i denne sektor, og at anlægget for øjeblikket ikke udnyttes fuldt ud og har tilstrækkelig kapacitet til at påtage sig den produktion, der på nuværende tidspunkt finder sted i Brasilien. I perioden indtil anlægget i Svedala fuldt ud kan overtage det produkt, der for øjeblikket fremstilles i Brasilien, forpligter parterne sig også til på licens at fremstille de Jawmaster-knuser, som køberen af det afhændede aktivitetsområde anmoder om.

Primærrotorknuser

- (233) De foreslåede tilsagn omfatter også afhændelse af alle Nordbergs produktserier inden for rotorknuser, nemlig den nuværende GY- og Morgardshammar-serie af primærrotorknuser, som for øjeblikket sælges af Nordberg, og Nordbergs nye XP-50-teknologi, som endnu ikke er blevet solgt, men forventes at blive en væsentlig del af Nordbergs strategi inden for rotorknuser [...]*.
- (234) For at løse konkurrenceproblemerne i denne sag er det nødvendigt at fjerne overlappningen fuldt ud. Metsos oprindelige forslag om at meddele licens på den nye XP-teknologi ville have skabt en situation, hvor køberen af det afhændede aktivitetsområde erhverver Metsos nuværende (og forældede) produkter samt en licens på et produkt, som endnu ikke er fuldstændigt udviklet, mens den fusionerede enhed vil omfatte både Svedalas førende produktsortiment og Metsos nye teknologi. Der er i et sådant tilfælde alvorlig risiko for, at køberen af det afhændede aktivitetsområde ikke vil kunne fungere som en levedygtig konkurrent på markedet. Køberen vil i sin egenskab af licenstagere f.eks. have et svagere renommé end den fusionerede enhed som licensgiver og med en klar førerposition på markedet. For det andet kan køberen i en sådan situation endog beslutte ikke at investere i den endelige udvikling af XP-teknologien af frygt for ikke at have en tilstrækkelig kundekreds til at få dækket den pågældende investering.
- (235) Endvidere må det antages, at afhændelsespakken omfatter tilstrækkelige aktiver, ansatte og rettigheder til, at køberne af det afhændede aktivitetsområde kan fungere som en levedygtig konkurrent på de pågældende markeder. Selv om tilsagnene ikke omfatter produktionsanlæg eller personale i forbindelse med disse produkter, synes dette imidlertid ikke nødvendigt i det foreliggende tilfælde. Ifølge de oplysninger, som parterne har fremlagt, har Nordberg således ikke specifikke produktionsaktiver eller ansatte i forbindelse med produktionen af rotorknuser, da disse produkter efterspørges for sjældent til, at det ville være økonomisk. I stedet outsources produktionen af komponenterne til tredjeparter, og rotorknuseren samles derpå sædvanligvis hos kunden.
- (236) Selv om afhændelsen ikke omfatter det personale, der er direkte beskæftiget inden for produktion, konstruktion eller F&U i forbindelse med Nordbergs primærrotorknuser, vil den omfatte de af Svedalas ansatte, der på nuværende tidspunkt er beskæftiget inden for F&U, konstruktion og produktion i forbindelse med Svedalas rotorknuserserie. På grundlag af parternes oplysninger ser det ud til, at dette personale kan støtte udviklingen og produktionen af Nordbergs primærrotorknuserserie, da den underliggende teknologi i forbindelse med Svedalas og Nordbergs produkter i det væsentlige er den sam-

me. Navnlig med hensyn til XP-50-teknologien vil køberen af det afhændede aktivitetsområde dels kunne trække på Metsos fabrik i USA med henblik på at opnå fuld overførsel af denne teknologi, dels modtage alle data i forbindelse med den afprøvning af den pågældende teknologi, der for øjeblikket finder sted hos en kunde i USA.

Konklusion

- (237) På baggrund af ovenstående konkluderer Kommissionen, at de tilsagn, som parterne har afgivet, er tilstrækkelige til at løse de konkurrenceproblemer, som Kommissionen har påvist som led i sin undersøgelse af den planlagte transaktion.

IX. KONKLUSION

- (238) På baggrund af ovenstående og forudsat overholdelse af tilsagnene angivet i bilag II vil den foreslåede transaktion ikke skabe eller styrke en dominerende stilling, der bevirker, at den effektive konkurrence hæmmes betydeligt inden for EØS eller en væsentlig del heraf. Transaktionen skal derfor erklæres forenelig med fællesmarkedet og EØS-aftalen i henhold til fusionsforordningens artikel 8, stk. 2 —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Den anmeldte transaktion, hvorved Metso Corporation erhverver Svedala Industri AB, erklæres forenelig med fællesmarkedet og EØS-aftalen, forudsat at de tilsagn, der er anført i bilag II, overholdes fuldt ud.

Artikel 2

Denne beslutning er rettet til:

Metso Corporation
Fabianinkatu 9A
PO Box 220
FIN 00101 Helsinki.

Udfærdiget i Bruxelles, den 24. januar 2001.

På Kommissionens vegne

Mario MONTI

Medlem af Kommissionen

BILAG I

Den fulde originale tekst kan ses på Kommissionens netsted:

http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html

BILAG II

Den fulde originale tekst til de i artikel 1 og 2 nævnte betingelser og forpligtelser kan ses på Kommissionens netsted:

http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html

DET EUROPÆISKE ØKONOMISKE SAMARBEJDSOMRÅDE

DET BLANDEDE EØS-UDVALG

AFGØRELSE TRUFFET AF DET BLANDEDE EØS-UDVALG

Nr. 166/2003

af 5. december 2003

om ændring af bilag I (dyre- og plantesundhed) til EØS-aftalen

DET BLANDEDE EØS-UDVALG HAR —

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde som ændret ved protokollen om tilpasning af aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, i det følgende benævnt »aftalen«, særlig artikel 98, og

ud fra følgende betragtninger:

- (1) Bilag I til aftalen blev ændret ved afgørelse nr. 140/2003 truffet af Det Blandede EØS-udvalg den 7. november 2003 ⁽¹⁾.
- (2) Rådets direktiv 2002/99/EF af 16. december 2002 om dyresundhedsbestemmelser for produktion, tilvirkning, distribution og indførsel af animalske produkter til konsum ⁽²⁾ skal indarbejdes i aftalen.
- (3) De dyresundhedsbestemmelser, som er fastsat i Rådets direktiv 72/461/EØF ⁽³⁾, 80/215/EØF ⁽⁴⁾, 91/494/EØF ⁽⁵⁾, 91/495/EØF ⁽⁶⁾, 92/45/EØF ⁽⁷⁾, 92/46/EØF ⁽⁸⁾ og 94/65/EF ⁽⁹⁾, der er indarbejdet i aftalen, finder ikke anvendelse fra den 1. januar 2005.
- (4) Denne afgørelse finder ikke anvendelse på Island og Liechtenstein —

TRUFFET FØLGENDE AFGØRELSE:

Artikel 1

Kapitel I i bilag I til aftalen ændres således:

- 1) Følgende punkt indsættes efter punkt 6 (Rådets direktiv 92/45/EØF) i del 5.1:

»Animalske produkter til konsum

- 6a. **32002 L 0099:** Rådets direktiv 2002/99/EF af 16. december 2002 om dyresundhedsbestemmelser for produktion, tilvirkning, distribution og indførsel af animalske produkter til konsum (EFT L 18 af 23.1.2003, s. 11).«

⁽¹⁾ EUT L 41 af 12.2.2004, s. 9.

⁽²⁾ EFT L 18 af 23.1.2003, s. 11.

⁽³⁾ EFT L 302 af 31.12.1972, s. 24.

⁽⁴⁾ EFT L 47 af 21.2.1980, s. 4.

⁽⁵⁾ EFT L 268 af 24.9.1991, s. 35.

⁽⁶⁾ EFT L 268 af 24.9.1991, s. 41.

⁽⁷⁾ EFT L 268 af 14.9.1992, s. 35.

⁽⁸⁾ EFT L 268 af 14.9.1992, s. 1.

⁽⁹⁾ EFT L 368 af 31.12.1994, s. 10.

- 2) Overskriften »Produkter af animalsk oprindelse« før punkt 7 (Rådets direktiv 92/118/EØF) i del 5.1 udgår og erstattes af følgende:

»Andre produkter af animalsk oprindelse«

- 3) Følgende led indsættes i punkt 1 (Rådets direktiv 72/461/EØF), 2 (Rådets direktiv 91/494/EØF), 3 (Rådets direktiv 80/215/EØF), 4 (Rådets direktiv 92/46/EØF), 5 (Rådets direktiv 91/495/EØF) og 6 (Rådets direktiv 92/45/EØF) i del 5.1:

»— **32002 L 0099**: Rådets direktiv 2002/99/EF af 16. december 2002 (EFT L 18 af 23.1.2003, s. 11).«

- 4) Følgende led indsættes i punkt 6 (Rådets direktiv 94/65/EF) i del 6.1:

», ændret ved:

— **32002 L 0099**: Rådets direktiv 2002/99/EF af 16. december 2002 (EFT L 18 af 23.1.2003, s. 11).«

- 5) Følgende led indsættes i punkt 11 (Rådets direktiv 92/46/EØF), 13 (Rådets direktiv 91/495/EØF) og 14 (Rådets direktiv 92/45/EØF) i del 6.1:

»— **32002 L 0099**: Rådets direktiv 2002/99/EF af 16. december 2002 (EFT L 18 af 23.1.2003, s. 11).«

- 6) Følgende led indsættes i punkt 10 (Rådets direktiv 94/65/EF) i del 8.1:

», ændret ved:

— **32002 L 0099**: Rådets direktiv 2002/99/EF af 16. december 2002 (EFT L 18 af 23.1.2003, s. 11).«

- 7) Følgende led indsættes i punkt 9 (Rådets direktiv 91/494/EØF), 13 (Rådets direktiv 92/46/EØF) og 14 (Rådets direktiv 92/45/EØF) i del 8.1:

»— **32002 L 0099**: Rådets direktiv 2002/99/EF af 16. december 2002 (EFT L 18 af 23.1.2003, s. 11).«

Artikel 2

Teksten, til direktiv 2002/99/EF på norsk, som offentliggøres i EØS-tillægget til *Den Europæiske Unions Tidende*, er autentisk.

Artikel 3

Denne afgørelse træder i kraft den 6. december 2003, forudsat at Det Blandede EØS-udvalg har modtaget alle nødvendige meddelelser, jf. aftalens artikel 103, stk. 1 (*).

(*) Ingen forfatningsmæssige krav angivet.

Artikel 4

Denne afgørelse offentliggøres i *Den Europæiske Unions Tidendes* EØS-afsnit og EØS-tillæg.

Udfærdiget i Bruxelles, den 5. december 2003.

På vegne af Det Blandede EØS-udvalg

H. S. H. PRINZ NIKOLAUS von LIECHTENSTEIN

Formand

AFGØRELSE TRUFFET AF DET BLANDEDE EØS-UDVALG

Nr. 167/2003

af 5. december 2003

om ændring af bilag I (dyre- og plantesundhed) til EØS-aftalen

DET BLANDEDE EØS-UDVALG HAR —

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde som ændret ved protokollen om tilpasning af aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, i det følgende benævnt »aftalen«, særlig artikel 98, og

ud fra følgende betragtninger:

- (1) Bilag I til aftalen blev ændret ved Det Blandede EØS-udvalgs afgørelse nr. 103/2003 af 26. september 2003 ⁽¹⁾.
- (2) Kommissionens forordning (EF) nr. 666/2003 af 11. april 2003 om foreløbig tilladelse til at anvende bestemte mikroorganismer i foderstoffer ⁽²⁾ skal indarbejdes i aftalen.
- (3) Kommissionens forordning (EF) nr. 668/2003 af 11. april 2003 om permanent tilladelse til et tilsætningsstof til foderstoffer ⁽³⁾ skal indarbejdes i aftalen.
- (4) Kommissionens forordning (EF) nr. 676/2003 af 14. april 2003 om ændring af forordning (EF) nr. 1334/2001 om foreløbig tilladelse til at anvende et nyt tilsætningsstof til foderstoffer ⁽⁴⁾ skal indarbejdes i aftalen.
- (5) Kommissionens forordning (EF) nr. 871/2003 af 20. maj 2003 om permanent tilladelse af manganomanganoxid som et nyt tilsætningsstof til foderstoffer ⁽⁵⁾ skal indarbejdes i aftalen.
- (6) Kommissionens forordning (EF) nr. 877/2003 af 21. maj 2003 om foreløbig tilladelse til at anvende det surhedsregulerende middel benzoesyre i foderstoffer ⁽⁶⁾ skal indarbejdes i aftalen —

TRUFFET FØLGENDE AFGØRELSE:

Artikel 1

Kapitel II i bilag I til aftalen ændres således:

- 1) Der tilføjes følgende i punkt 1v (Kommissionens forordning (EF) nr. 1334/2001):

», ændret ved:

— **32003 R 0676:** Kommissionens forordning (EF) nr. 676/2003 af 14. april 2003 (EUT L 97 af 15.4.2003, s. 29).«

- 2) Følgende punkt indsættes efter punkt 1zc (Kommissionens direktiv 2002/70/EF):

⁽¹⁾ EUT L 331 af 18.12.2003, s. 10.

⁽²⁾ EUT L 96 af 12.4.2003, s. 11.

⁽³⁾ EUT L 96 af 12.4.2003, s. 14.

⁽⁴⁾ EUT L 97 af 15.4.2003, s. 29.

⁽⁵⁾ EUT L 125 af 21.5.2003, s. 3.

⁽⁶⁾ EUT L 126 af 22.5.2003, s. 24.

- »1zd. **32003 R 0666**: Kommissionens forordning (EF) nr. 666/2003 af 11. april 2003 om foreløbig tilladelse til at anvende bestemte mikroorganismer i foderstoffer (EUT L 96 af 12.4.2003, s. 11).
- 1ze. **32003 R 0668**: Kommissionens forordning (EF) nr. 668/2003 af 11. april 2003 om permanent tilladelse til et tilsætningsstof til foderstoffer (EUT L 96 af 12.4.2003, s. 14).
- 1zf. **32003 R 0871**: Kommissionens forordning (EF) nr. 871/2003 af 20. maj 2003 om permanent tilladelse af manganomanganoxid som et nyt tilsætningsstof til foderstoffer (EUT L 125 af 21.5.2003, s. 3).
- 1zg. **32003 R 0877**: Kommissionens forordning (EF) nr. 877/2003 af 21. maj 2003 om foreløbig tilladelse til at anvende det surhedsregulerende middel benzoesyre i foderstoffer (EUT L 126 af 22.05.2003, s. 24).«

Artikel 2

Teksterne til forordning (EF) nr. 666/2003, 668/2003, 676/2003, 871/2003 og 877/2003 på islandsk og norsk, som offentliggøres i EØS-tillægget til *Den Europæiske Unions Tidende*, er autentiske.

Artikel 3

Denne afgørelse træder i kraft den 6. december 2003, forudsat at Det Blandede EØS-udvalg har modtaget alle nødvendige meddelelser, jf. aftalens artikel 103, stk. 1 (*).

Artikel 4

Denne afgørelse offentliggøres i *Den Europæiske Unions Tidende* EØS-afsnit og EØS-tillæg.

Udfærdiget i Bruxelles, den 5. december 2003.

På vegne af Det Blandede EØS-udvalg

H. S. H. PRINZ NIKOLAUS von LIECHTENSTEIN

Formand

(*) Ingen forfatningsmæssige krav angivet.

AFGØRELSE TRUFFET AF DET BLANDEDE EØS-UDVALG

Nr. 168/2003

af 5. december 2003

om ændring af bilag I (dyre- og plantesundhed) til EØS-aftalen

DET BLANDEDE EØS-UDVALG HAR —

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde som ændret ved protokollen om tilpasning af aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, i det følgende benævnt »aftalen«, særlig artikel 98, og

ud fra følgende betragtninger:

- (1) Bilag I til aftalen blev ændret ved afgørelse nr. 103/2003 truffet af Det Blandede EØS-udvalg den 26. september 2003 ⁽¹⁾.
- (2) Kommissionens direktiv 2003/57/EF af 17. juni 2003 om ændring af Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 2002/32/EF om uønskede stoffer i foderstoffer ⁽²⁾ skal indarbejdes i aftalen.
- (3) Ved direktiv 2003/57/EF ophæves med virkning fra den 1. marts 2004 Kommissionens forordning (EF) nr. 2439/1999 ⁽³⁾, som er indarbejdet i aftalen, og som derfor skal ophæves i henhold til aftalen —

TRUFFET FØLGENDE AFGØRELSE:

Artikel 1

Kapitel II i bilag I til aftalen ændres således:

- 1) Følgende indsættes i punkt 33 (Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 2002/32/EF):

», ændret ved:

— **32003 L 0057**: Kommissionens direktiv 2003/57/EF af 17. juni 2003 (EUT L 151 af 19.6.2003, s. 38).«

- 2) Teksten til punkt 11 (Kommissionens forordning (EF) nr. 2439/1999) skal udgå med virkning fra den 1. marts 2004.

Artikel 2

Teksterne til direktiv 2003/57/EF på islandsk og norsk, som offentliggøres i EØS-tillægget til *Den Europæiske Unions Tidende*, er autentiske.

⁽¹⁾ EUT L 331 af 18.12.2003, s. 10.

⁽²⁾ EUT L 151 af 19.6.2003, s. 38.

⁽³⁾ EFT L 297 af 18.11.1999, s. 8.

Artikel 3

Denne afgørelse træder i kraft den 6. december 2003, forudsat at Det Blandede EØS-udvalg har modtaget alle nødvendige meddelelser jf. aftalens artikel 103, stk. 1 (*).

Artikel 4

Denne afgørelse offentliggøres i *Den Europæiske Unions Tidendes* EØS-afsnit og EØS-tillæg.

Udfærdiget i Bruxelles, den 5. december 2003.

På vegne af Det Blandede EØS-udvalg

H. S. H. PRINZ NIKOLAUS von LIECHTENSTEIN

Formand

(*) Ingen forfatningsmæssige krav angivet.

AFGØRELSE TRUFFET AF DET BLANDEDE EØS-UDVALG

Nr. 169/2003

af 5. december 2003

om ændring af bilag I (dyre- og plantesundhed) til EØS-aftalen

DET BLANDEDE EØS-UDVALG HAR —

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde som ændret ved protokollen om tilpasning af aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, i det følgende benævnt »aftalen«, særlig artikel 98, og

ud fra følgende betragtninger:

- (1) Bilag I til aftalen blev ændret ved afgørelse nr. 104/2003 truffet af Det Blandede EØS-udvalg den 26. september 2003 ⁽¹⁾.
- (2) Kommissionens beslutning 2003/307/EF af 2. maj 2003 om midlertidig handel med sædekorn af arterne *Lupinus angustifolius* og *Linum usitatissimum*, der ikke opfylder kravene i henholdsvis Rådets direktiv 66/401/EØF og 2002/57/EF ⁽²⁾ skal indarbejdes i aftalen —

TRUFFET FØLGENDE AFGØRELSE:

Artikel 1

Følgende punkt indsættes efter punkt 24 (Kommissionens afgørelse 2003/244/EF) i del 2 i kapitel III i bilag I til aftalen:

- »25. **32003 D 0307:** Kommissionens beslutning 2003/307/EF af 2. maj 2003 om midlertidig handel med sædekorn af arterne *Lupinus angustifolius* og *Linum usitatissimum*, der ikke opfylder kravene i henholdsvis Rådets direktiv 66/401/EØF og 2002/57/EF (EUT L 113 af 7.5.2003, s. 5).«

Artikel 2

Teksterne til beslutning 2003/307/EF på islandsk og norsk, som offentliggøres i EØS-tillægget til *Den Europæiske Unions Tidende*, er autentiske.

Artikel 3

Denne afgørelse træder i kraft den 6. december 2003, forudsat at Det Blandede EØS-udvalg har modtaget alle nødvendige meddelelser, jf. aftalens artikel 103, stk. 1 (*).

⁽¹⁾ EUT L 331 af 18.12.2003, s. 12.

⁽²⁾ EUT L 113 af 7.5.2003, s. 5.

(*) Ingen forfatningsmæssige krav angivet.

Artikel 4

Denne afgørelse offentliggøres i *Den Europæiske Unions Tidendes* EØS-afsnit og EØS-tillæg.

Udfærdiget i Bruxelles, den 5. december 2003.

På vegne af Det Blandede EØS-udvalg

H. S. H. PRINZ NIKOLAUS von LIECHTENSTEIN

Formand

AFGØRELSE TRUFFET AF DET BLANDEDE EØS-UDVALG

Nr. 170/2003

af 5. december 2003

om ændring af bilag II (tekniske forskrifter, standarder, prøvning og certificering) til EØS-aftalen

DET BLANDEDE EØS-UDVALG HAR —

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde som ændret ved protokollen om tilpasning af aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, i det følgende benævnt »aftalen«, særlig artikel 98, og

ud fra følgende betragtninger:

- (1) Bilag II til aftalen blev ændret ved afgørelse nr. 105/2003 truffet af Det Blandede EØS-udvalg den 26. september 2003 ⁽¹⁾.
- (2) Kommissionens direktiv 2003/19/EF af 21. marts 2003 om ændring med henblik på tilpasning til den tekniske udvikling af Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 97/27/EF om masse og dimensioner for visse motorkøretøjsklasser og påhængskøretøjer dertil ⁽²⁾ skal indarbejdes i aftalen —

TRUFFET FØLGENDE AFGØRELSE:

Artikel 1

Følgende led indsættes i punkt 45w (Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 97/27/EF) i kapitel I i bilag II til aftalen:

»— **32003 L 0019:** Kommissionens direktiv 2003/19/EF af 21. marts 2003 (EUT L 79 af 26.3.2003, s. 6).«

Artikel 2

Teksterne til direktiv 2003/19/EF på islandsk og norsk, som offentliggøres i EØS-tillægget til *Den Europæiske Unions Tidende*, er autentiske.

Artikel 3

Denne afgørelse træder i kraft den 6. december 2003, forudsat at Det Blandede EØS-udvalg har modtaget alle nødvendige meddelelser, jf. aftalens artikel 103, stk. 1 (*).

⁽¹⁾ EUT L 331 af 18.12.2003, s. 14.

⁽²⁾ EUT L 79 af 26.3.2003, s. 6.

(*) Ingen forfatningsmæssige krav angivet.

Artikel 4

Denne afgørelse offentliggøres i *Den Europæiske Unions Tidendes* EØS-afsnit og EØS-tillæg.

Udfærdiget i Bruxelles, den 5. december 2003.

På vegne af Det Blandede EØS-udvalg

H. S. H. PRINZ NIKOLAUS von LIECHTENSTEIN

Formand

AFGØRELSE TRUFFET AF DET BLANDEDE EØS-UDVALG

Nr. 171/2003

af 5. december 2003

om ændring af bilag II (tekniske forskrifter, standarder, prøvning og certificering) til EØS-aftale

DET BLANDEDE EØS-UDVALG HAR —

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde som ændret ved protokollen om tilpasning af aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, i det følgende benævnt »aftalen«, særlig artikel 98, og

ud fra følgende betragtninger:

- (1) Bilag II til aftalen blev ændret ved afgørelse nr. 142/2003 truffet af Det Blandede EØS-udvalg den 7. november 2003 ⁽¹⁾.
- (2) Kommissionens direktiv 2003/40/EF af 16. maj 2003 om listen over grænserne for koncentrationer af og angivelse i mærkningen af bestanddele i naturligt mineralvand samt om betingelserne for anvendelse af ozonberiget luft til behandling af naturligt mineralvand og kildevand ⁽²⁾ skal indarbejdes i aftalen.
- (3) Kommissionens direktiv 2003/62/EF af 20. juni 2003 om ændring af Rådets direktiv 86/362/EØF og 90/642/EØF for så vidt angår maksimalgrænseværdier for hexaconazol, clofentezin, myclobutanil og prochloraz ⁽³⁾ skal indarbejdes i aftalen.
- (4) Kommissionens direktiv 2003/60/EF af 18. juni 2003 om ændring af bilagene til Rådets direktiv 76/895/EØF, 86/362/EØF, 86/363/EØF og 90/642/EØF med hensyn til fastsættelse af maksimalgrænseværdier for visse pesticidrester i og på korn, levnedsmidler af animalsk oprindelse og visse produkter af vegetabilsk oprindelse, herunder frugt og grøntsager ⁽⁴⁾ skal indarbejdes i aftalen —

TRUFFET FØLGENDE AFGØRELSE:

Artikel 1

Kapitel XII i bilag II til aftalen ændres således:

- 1) Følgende led indsættes i punkt 13 (Rådets direktiv 76/895/EØF) og 39 (Rådets direktiv 86/363/EØF):

»— **32003 L 0060:** Kommissionens direktiv 2003/60/EF af 18. juni 2003 (EUT L 155 af 24.6.2003, s. 15).«

- 2) Følgende led indsættes i punkt 38 (Rådets direktiv 86/362/EØF) og 54 (Rådets direktiv 90/642/EØF):

»— **32003 L 0060:** Kommissionens direktiv 2003/60/EF af 18. juni 2000 (EUT L 155 af 24.6.2003, s. 15).

— **32003 L 0062:** Kommissionens direktiv 2003/62/EF af 20. juni 2003 (EUT L 154 af 21.6.2003, s. 70).«

⁽¹⁾ EUT L 41 af 12.2.2004, s. 23.

⁽²⁾ EUT L 126 af 22.5.2003, s. 34.

⁽³⁾ EUT L 154 af 21.6.2003, s. 70.

⁽⁴⁾ EUT L 155 af 24.6.2003, s. 15.

3) Følgende punkt indsættes efter punkt 54zzg (Kommissionens forordning (EF) nr. 223/2003):

»54zzh. **32003 L 0040:** Kommissionens direktiv 2003/40/EF af 16. maj 2003 om listen over grænserne for koncentrationer af og angivelse i mærkningen af bestanddele i naturligt mineralvand samt om betingelserne for anvendelse af ozonberiget luft til behandling af naturligt mineralvand og kildevand (EUT L 126 af 22.5.2003, s. 34).«

Artikel 2

Teksterne til direktiv 2003/40/EF, 2003/60/EF og 2003/62/EF på islandsk og norsk, der offentliggøres i EØS-tillægget til *Den Europæiske Unions Tidende*, er autentiske.

Artikel 3

Denne afgørelse træder i kraft den 6. december 2003, forudsat at Det Blandede EØS-udvalg har modtaget alle nødvendige meddelelser i henhold til aftalens artikel 103, stk. 1 (*).

Artikel 4

Denne afgørelse offentliggøres i *Den Europæiske Unions Tidendes* EØS-afsnit og EØS-tillæg.

Udfærdiget i Bruxelles, den 5. december 2003.

På vegne af Det Blandede EØS-udvalg

H. S. H. PRINZ NIKOLAUS von LIECHTENSTEIN

Formand

(*) Ingen forfatningsmæssige krav angivet.

AFGØRELSE TRUFFET AF DET BLANDEDE EØS-UDVALG

Nr. 172/2003

af 5. december 2003

om ændring af bilag II (tekniske forskrifter, standarder, prøvning og certificering) til EØS-aftale

DET BLANDEDE EØS-UDVALG HAR —

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde som ændret ved protokollen om tilpasning af aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, i det følgende benævnt »aftalen«, særlig artikel 98, og

ud fra følgende betragtninger:

- (1) Bilag II til aftalen blev ændret ved afgørelse nr. 145/2003 truffet af Det Blandede EØS-udvalg den 7. november 2003 ⁽¹⁾.
- (2) Kommissionens forordning (EF) nr. 1029/2003 af 16. juni 2003 om ændring af bilag I og II til Rådets forordning (EØF) nr. 2377/90 om en fælles fremgangsmåde for fastsættelse af maksimalgrænseværdier for restkoncentrationer af veterinærlægemidler i animalske levnedsmidler ⁽²⁾ skal indarbejdes i aftalen —

TRUFFET FØLGENDE AFGØRELSE:

Artikel 1

Følgende led indsættes i punkt 14 (Rådets forordning (EØF) nr. 2377/90) i kapitel XIII i bilag II til aftalen:

»— **32003 R 1029:** Kommissionens forordning (EF) nr. 1029/2003 af 16. juni 2003 (EUT L 149 af 17.6.2003, s. 15).«

Artikel 2

Teksterne til forordning (EF) nr. 1029/2003 på islandsk og norsk, som offentliggøres i EØS-tillægget til *Den Europæiske Unions Tidende*, er autentiske.

Artikel 3

Denne afgørelse træder i kraft den 6. december 2003, forudsat at Det Blandede EØS-udvalg har modtaget alle nødvendige meddelelser, jf. aftalens artikel 103, stk. 1 (*).

⁽¹⁾ EUT L 41 af 12.2.2004, s. 29.

⁽²⁾ EUT L 149 af 17.6.2003, s. 15.

(*) Ingen forfatningsmæssige krav angivet.

Artikel 4

Denne afgørelse offentliggøres i *Den Europæiske Unions Tidendes* EØS-afsnit og EØS-tillæg.

Udfærdiget i Bruxelles, den 5. december 2003.

På vegne af Det Blandede EØS-udvalg

H. S. H. PRINZ NIKOLAUS von LIECHTENSTEIN

Formand

AFGØRELSE TRUFFET AF DET BLANDEDE EØS-UDVALG

Nr. 173/2003

af 5. december 2003

om ændring af bilag II (tekniske forskrifter, standarder, prøvning og certificering) til EØS-aftalen

DET BLANDEDE EØS-UDVALG HAR —

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde som ændret ved protokollen om tilpasning af aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, i det følgende benævnt »aftalen«, særlig artikel 98, og

ud fra følgende betragtninger:

- (1) Bilag II til aftalen blev ændret ved afgørelse nr. 148/2003 truffet af Det Blandede EØS-udvalg den 7. november 2003 ⁽¹⁾.
- (2) Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 2003/34/EF af 26. maj 2003 om 23. ændring af Rådets direktiv 76/769/EØF om begrænsning af markedsføring og anvendelse af visse farlige stoffer og præparater (stoffer, der er klassificeret som kræftfremkaldende, mutagene eller reproduktionstoksiske) ⁽²⁾ skal indarbejdes i aftalen.
- (3) Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 2003/36/EF af 26. maj 2003 om 25. ændring af Rådets direktiv 76/769/EØF om indbyrdes tilnærmelse af medlemsstaternes administrativt eller ved lov fastsatte bestemmelser om begrænsning af markedsføring og anvendelse af visse farlige stoffer og præparater (stoffer, der er klassificeret som kræftfremkaldende, mutagene eller reproduktionstoksiske) ⁽³⁾ skal indarbejdes i aftalen.
- (4) Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 2003/53/EF af 18. juni 2003 om 26. ændring af Rådets direktiv 76/769/EØF om begrænsning af markedsføring og anvendelse af visse farlige stoffer og præparater (nonylphenol, nonylphenoethoxylat og cement) ⁽⁴⁾ skal indarbejdes i aftalen —

TRUFFET FØLGENDE AFGØRELSE:

Artikel 1

Følgende led indsættes i punkt 4 (Rådets direktiv 76/769/EØF) i kapitel XV i bilag II til aftalen:

- »— **32003 L 0034:** Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 2003/34/EF af 26. maj 2003 (EUT L 156 af 25.6.2003, s. 14)
- **32003 L 0036:** Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 2000/36/EF af 26. maj 2003 (EUT L 156 af 25.6.2003, s. 26)
- **32003 L 0053:** Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 2003/53/EF af 18. juni 2003 (EUT L 178 af 17.7.2003, s. 24).«

⁽¹⁾ EUT L 41 af 12.2.2004, s. 35.

⁽²⁾ EUT L 156 af 25.6.2003, s. 14.

⁽³⁾ EUT L 156 af 25.6.2003, s. 26.

⁽⁴⁾ EUT L 178 af 17.7.2003, s. 24.

Artikel 2

Teksterne til direktiv 2003/34/EF, 2003/36/EF og 2003/53/EF på islandsk og norsk, som offentliggøres i EØS-tillægget til *Den Europæiske Unions Tidende*, er autentiske.

Artikel 3

Denne afgørelse træder i kraft den 6. december 2003, forudsat at Det Blandede EØS-udvalg har modtaget alle nødvendige meddelelser, jf. aftalens artikel 103, stk. 1 (*).

Artikel 4

Denne afgørelse offentliggøres i *Den Europæiske Unions Tidendes* EØS-afsnit og EØS-tillæg.

Udfærdiget i Bruxelles, den 5. december 2003.

På vegne af Det Blandede EØS-udvalg

H. S. H. PRINZ NIKOLAUS von LIECHTENSTEIN

Formand

(*) Ingen forfatningsmæssige krav angivet.

AFGØRELSE TRUFFET AF DET BLANDEDE EØS-UDVALG

Nr. 174/2003

af 5. december 2003

om ændring af bilag II (tekniske forskrifter, standarder, prøvning og certificering) til EØS-aftale

DET BLANDEDE EØS-UDVALG HAR —

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde som ændret ved protokollen om tilpasning af aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, i det følgende benævnt »aftalen«, særlig artikel 98, og

ud fra følgende betragtninger:

- (1) Bilag II til aftalen blev ændret ved afgørelse nr. 148/2003 truffet af Det Blandede EØS-udvalg den 7. november 2003 ⁽¹⁾.
- (2) Kommissionens direktiv 2003/68/EF af 11. juli 2003 om ændring af Rådets direktiv 91/414/EØF for at optage trifloxystrobin, carfentrazonethyl, mesotrion, fenamidon og isoxaflutol som aktive stoffer ⁽²⁾ skal indarbejdes i aftalen —

TRUFFET FØLGENDE AFGØRELSE:

Artikel 1

Følgende led indsættes i punkt 12a (Rådets direktiv 91/414/EØF) i kapitel XV I bilag II til aftalen:

»— **32003 L 0068:** Kommissionens direktiv 2003/68/EF af 11. juli 2003 (EUT L 177 af 16.7.2003, s. 12).«

Artikel 2

Teksterne til direktiv 2003/68/EF på islandsk og norsk, som offentliggøres i EØS-tillægget til *Den Europæiske Unions Tidende*, er autentiske.

Artikel 3

Denne afgørelse træder i kraft den 6. december 2003, forudsat at Det Blandede EØS-udvalg har modtaget alle nødvendige meddelelser, jf. aftalens artikel 103, stk. 1 (*).

⁽¹⁾ EUT L 41 af 12.2.2004, s. 35.

⁽²⁾ EUT L 177 af 16.7.2003, s. 12.

(*) Ingen forfatningsmæssige krav angivet.

Artikel 4

Denne afgørelse offentliggøres i *Den Europæiske Unions Tidendes* EØS-afsnit og EØS-tillæg.

Udfærdiget i Bruxelles, den 5. december 2003.

På vegne af Det Blandede EØS-udvalg

H. S. H. PRINZ NIKOLAUS von LIECHTENSTEIN

Formand

AFGØRELSE TRUFFET AF DET BLANDEDE EØS-UDVALG

Nr. 175/2003

af 5. december 2003

om ændring af bilag II (tekniske forskrifter, standarder, prøvning og certificering) til EØS-aftalen

DET BLANDEDE EØS-UDVALG HAR —

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde som ændret ved protokollen om tilpasning af aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, i det følgende benævnt »aftalen«, særlig artikel 98, og

ud fra følgende betragtninger:

- (1) Bilag II til aftalen blev ændret ved afgørelse nr. 110/2003 truffet af Det Blandede EØS-udvalg den 26. september 2003 ⁽¹⁾.
- (2) Kommissionens direktiv 2003/12/EF af 3. februar 2003 om omklassificering af brystimplantater i overensstemmelse med direktiv 93/42/EØF om medicinsk udstyr ⁽²⁾ skal indarbejdes i aftalen —

TRUFFET FØLGENDE AFGØRELSE:

Artikel 1

Følgende punkt indsættes efter punkt 3 (Kommissionens beslutning 2002/364/EF) i kapitel XXX i bilag II til aftalen:

- »4. **32003 L 0012:** Kommissionens direktiv 2003/12/EF af 3. februar 2003 om omklassificering af brystimplantater i overensstemmelse med direktiv 93/42/EØF om medicinsk udstyr (EUT L 28 af 4.2.2003, s. 43).«

Artikel 2

Teksterne til direktiv 2003/12/EF på islandsk og norsk, som offentliggøres i EØS-tillægget til *Den Europæiske Unions Tidende*, er autentiske.

Artikel 3

Denne afgørelse træder i kraft den 6. december 2003, forudsat at Det Blandede EØS-udvalg har modtaget alle nødvendige meddelelser, jf. aftalens artikel 103, stk. 1 (*).

⁽¹⁾ EUT L 331 af 18.12.2003, s. 24.

⁽²⁾ EUT L 28 af 4.2.2003, s. 43.

(*) Ingen forfatningsmæssige krav angivet.

Artikel 4

Denne afgørelse offentliggøres i *Den Europæiske Unions Tidendes* EØS-afsnit og EØS-tillæg.

Udfærdiget i Bruxelles, den 5. december 2003.

På vegne af Det Blandede EØS-udvalg

H. S. H. PRINZ NIKOLAUS von LIECHTENSTEIN

Formand

AFGØRELSE TRUFFET AF DET BLANDEDE EØS-UDVALG

Nr. 176/2003

af 5. december 2003

om ændring af bilag IX (finansielle tjenesteydelser) og bilag XXII (selskabsret) til EØS-aftalen

DET BLANDEDE EØS-UDVALG HAR —

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde som ændret ved protokollen om tilpasning af aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, i det følgende benævnt »aftalen«, særlig artikel 98, og

ud fra følgende betragtninger:

- (1) Bilag IX til aftalen blev ændret ved afgørelse nr. 115/2003 truffet af Det Blandede EØS-udvalg den 26. september 2003 ⁽¹⁾.
- (2) Bilag XXII til aftalen blev ændret ved afgørelse nr. 162/2003 truffet af Det Blandede EØS-udvalg den 7. november 2003 ⁽²⁾.
- (3) Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 2003/51/EF af 18. juni 2003 om ændring af direktiv 78/660/EØF, 83/349/EØF, 86/635/EØF og 91/674/EØF om årsregnskaber og konsoliderede regnskaber for visse selskabsformer, banker og andre penge- og finansieringsinstitutter samt forsikrings-selskaber ⁽³⁾ skal indarbejdes i aftalen —

TRUFFET FØLGENDE AFGØRELSE:

Artikel 1

1. Bilag IX til aftalen ændres således:

a) Følgende indsættes i punkt 12b (Rådets direktiv 91/674/EØF):

»ændret ved:

— **32003 L 0051:** Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 2003/51/EF af 18. juni 2003 (EUT L 178 af 17.7.2003, s. 16).«

b) Følgende led indsættes i punkt 21 (Rådets direktiv 86/635/EØF):

»— **32003 L 0051:** Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 2003/51/EF af 18. juni 2003 (EUT L 178 af 17.7.2003, s. 16).«

2. Bilag XXII til aftalen ændres således:

a) Følgende led indsættes i punkt 4 (Rådets direktiv 78/660/EØF) og i punkt 6 (Rådets direktiv 83/349/EØF):

»— **32003 L 0051:** Europa-Parlamentets og Rådets direktiv af 18. juni 2003 (EUT L 178 af 17.7.2003, s. 16).«

⁽¹⁾ EUT L 331 af 18.12.2003, s. 34.

⁽²⁾ EUT L 41 af 12.2.2004, s. 62.

⁽³⁾ EUT L 178 af 17.7.2003, s. 16.

- b) Følgende indsættes i andet led (Rådets direktiv 83/349/EØF) i punkt 4 (Rådets direktiv 78/660/EØF).

»ændret ved:

- **32003 L 0051:** Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 2003/51/EF af 18. juni 2003 (EUT L 178 af 17.7.2003, s. 16).«

Artikel 2

Teksterne til direktiv 2003/51/EF på islandsk og norsk, som offentliggøres i EØS-tillægget til *Den Europæiske Unions Tidende*, er autentiske.

Artikel 3

Denne afgørelse træder i kraft den 6. december 2003, forudsat at Det Blandede EØS-udvalg har modtaget alle nødvendige meddelelser, jf. aftalens artikel 103, stk. 1 (*).

Artikel 4

Denne afgørelse offentliggøres i *Den Europæiske Unions Tidendes* EØS-afsnit og EØS-tillæg.

Udfærdiget i Bruxelles, den 5. december 2003.

På vegne af Det Blandede EØS-udvalg

H. S. H. PRINZ NIKOLAUS von LIECHTENSTEIN

Formand

(*) Forfatningsmæssige krav angivet.

AFGØRELSE TRUFFET AF DET BLANDEDE EØS-UDVALG

Nr. 177/2003

af 5. december 2003

om ændring af bilag XIII (transport) til EØS-aftalen

DET BLANDEDE EØS-UDVALG HAR —

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde som ændret ved protokollen om tilpasning af aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, i det følgende benævnt »aftalen«, særlig artikel 98, og

ud fra følgende betragtninger:

- (1) Bilag XIII til aftalen blev ændret ved afgørelse nr. 159/2003 truffet af Det Blandede EØS-udvalg den 7. november 2003 ⁽¹⁾.
- (2) Kommissionens direktiv 2002/25/EF af 5. marts 2002 om ændring af Rådets direktiv 98/18/EF om sikkerhedsregler og -standarder for passagerskibe ⁽²⁾ skal indarbejdes i aftalen —

TRUFFET FØLGENDE AFGØRELSE:

Artikel 1

Følgende led indsættes i punkt 56f (Rådets direktiv 98/18/EF) i bilag XIII til aftalen:

»— **32002 L 0025:** Kommissionens direktiv 2002/25/EF af 5. marts 2002 (EFT L 98 af 15.4.2002, s. 1).

Direktivets bestemmelser gælder i forbindelse med aftalen med følgende tilpasning:

Uanset forpligtelserne i bilag I, kapitel II-2, del A, punkt 6.9, kan Norge bibeholde sin ordning om, at passagerskibe med maskinrum over 500 m³ skal være forsynet med fast anbragte lokale brandbekæmpelsesanlæg, uden hensyn til det antal passagerer, som skibet har ret til at befordre.«

Artikel 2

Teksterne til direktiv 2002/25/EF på islandsk og norsk, som offentliggøres i EØS-tillægget til *Den Europæiske Unions Tidende*, er autentiske.

Artikel 3

Denne afgørelse træder i kraft den 6. december 2003, forudsat at Det Blandede EØS-udvalg har modtaget alle nødvendige meddelelser i henhold til aftalens artikel 103, stk. 1 (*).

⁽¹⁾ EUT L 41 af 12.2.2004, s. 57.

⁽²⁾ EFT L 98 af 15.4.2002, s. 1.

(*) Ingen forfatningsmæssige krav angivet.

Artikel 4

Denne afgørelse offentliggøres i *Den Europæiske Unions Tidendes* EØS-afsnit og EØS-tillæg.

Udfærdiget i Bruxelles, den 5. december 2003.

På vegne af Det Blandede EØS-udvalg

H. S. H. PRINZ NIKOLAUS von LIECHTENSTEIN

Formand

AFGØRELSE TRUFFET AF DET BLANDEDE EØS-UDVALG

Nr. 178/2003

af 5. december 2003

om ændring af bilag XIII (transport) til EØS-aftalen

DET BLANDEDE EØS-UDVALG HAR —

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde som ændret ved protokollen om tilpasning af aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, i det følgende benævnt »aftalen«, særlig artikel 98, og

ud fra følgende betragtninger:

- (1) Bilag XIII til aftalen blev ændret ved afgørelse nr. 159/2003 truffet af Det Blandede EØS-udvalg den 7. november 2003 ⁽¹⁾.
- (2) Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 2002/84/EF af 5. november 2002 om ændring af direktiverne om sikkerhed til søs og om forebyggelse af forurening fra skibe ⁽²⁾ skal indarbejdes i aftalen —

TRUFFET FØLGENDE AFGØRELSE:

Artikel 1

Bilag XIII ændres således:

- 1) Følgende indsættes i punkt 55a (Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 2002/59/EF), 56ca (Rådets direktiv 1999/35/EF), 56e (Rådets direktiv 98/41/EF), 56i (Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 2000/59/EF), 56j (Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 2001/25/EF) og 56k (Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 2001/96/EF):

»ændret ved:

— **32002 L 0084:** Europa-Parlamentets og Rådet direktiv 2002/84/EF af 5. november 2002 (EFT L 324 af 29.11.2002, s. 53).«

- 2) Følgende led indsættes i punkt 55b (Rådets direktiv 94/57/EF), 56b (Rådets direktiv 95/21/EF), 56d (Rådets direktiv 96/98/EF), 56f (Rådets direktiv 98/18/EF) og 56g (Rådets direktiv 97/70/EF):

»— **32002 L 0084:** Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 2002/84/EF af 5. november 2002 (EFT L 324 af 29.11.2002, s. 53).«

Artikel 2

Teksterne til direktiv 2002/84/EF på islandsk og norsk, som offentliggøres i EØS-tillægget til *Den Europæiske Unions Tidende*, er autentiske.

Artikel 3

Denne afgørelse træder i kraft den 6. december 2003, forudsat at Det Blandede EØS-udvalg har modtaget alle nødvendige meddelelser, jf. aftalens artikel 103, stk. 1 (*).

⁽¹⁾ EUT L 41 af 12.2.2004, s. 57.

⁽²⁾ EFT L 324 af 29.11.2002, s. 53.

(*) Ingen forfatningsmæssige krav angivet.

Artikel 4

Denne afgørelse offentliggøres i *Den Europæiske Unions Tidendes* EØS-afsnit og EØS-tillæg.

Udfærdiget i Bruxelles, den 5. december 2003.

På vegne af Det Blandede EØS-udvalg

H. S. H. PRINZ NIKOLAUS von LIECHTENSTEIN

Formand

AFGØRELSE TRUFFET AF DET BLANDEDE EØS-UDVALG

Nr. 179/2003

af 5. december 2003

om ændring af bilag XIII (transport) til EØS-aftalen

DET BLANDEDE EØS-UDVALG HAR —

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde som ændret ved protokollen om tilpasning af aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, i det følgende benævnt »aftalen«, særlig artikel 98, og

ud fra følgende betragtninger:

- (1) Bilag XIII til aftalen blev ændret ved afgørelse nr. 159/2003 truffet af Det Blandede EØS-udvalg den 7. november 2003 ⁽¹⁾.
- (2) Kommissionens direktiv 2003/75/EF af 29. juli 2003 om ændring af bilag I til Rådets direktiv 98/18/EF om sikkerhedsregler og -standarder for passagerskibe ⁽²⁾ skal indarbejdes i aftalen —

TRUFFET FØLGENDE AFGØRELSE:

Artikel 1

Følgende led indsættes i punkt 56f (Rådets direktiv 98/18/EF) i bilag XIII til aftalen:

»— **32003 L 0075:** Kommissionens direktiv 2003/75/EF af 29. juli 2003 (EUT L 190 af 30.7.2003, s. 6).«

Artikel 2

Teksterne til direktiv 2003/75/EF på islandsk og norsk, som offentliggøres i EØS-tillægget til *Den Europæiske Unions Tidende*, er autentiske.

Artikel 3

Denne afgørelse træder i kraft den 6. december 2003, forudsat at Det Blandede EØS-udvalg har modtaget alle nødvendige meddelelser, jf. aftalens artikel 103, stk. 1 (*),

⁽¹⁾ EUT L 41 af 12.2.2004, s. 57.

⁽²⁾ EUT L 190 af 30.7.2003, s. 6.

(*) Ingen forfatningsmæssige krav angivet.

Artikel 4

Denne afgørelse offentliggøres i *Den Europæiske Unions Tidendes* EØS-afsnit og EØS-tillæg.

Udfærdiget i Bruxelles, den 5. december 2003.

På vegne af Det Blandede EØS-udvalg

H. S. H. PRINZ NIKOLAUS von LIECHTENSTEIN

Formand

AFGØRELSE TRUFFET AF DET BLANDEDE EØS-UDVALG

Nr. 180/2003

af 5. december 2003

om ændring af bilag XVI (indkøb) til EØS-aftalen

DET BLANDEDE EØS-UDVALG HAR —

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde som ændret ved protokollen om tilpasning af aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, i det følgende benævnt »aftalen«, særlig artikel 98, og

ud fra følgende betragtninger:

- (1) Bilag XVI til aftalen blev ændret ved afgørelse nr. 143/2003 truffet af Det Blandede EØS-udvalg den 8. november 2002 ⁽¹⁾.
- (2) Europa-Parlamentets og Rådets forordning (EF) nr. 2195/2002 af 5. november 2002 om det fælles glossar for offentlige kontrakter (CPV) ⁽²⁾ skal indarbejdes i aftalen —

TRUFFET FØLGENDE AFGØRELSE:

Artikel 1

Følgende punkt indsættes efter punkt 6 (forordning (EØF, Euratom) nr. 1182/71) i bilag XVI til aftalen:

- »6a. **32002 R 2195:** Europa-Parlamentets og Rådets forordning (EF) nr. 2195/2002 af 5. november 2002 om det fælles glossar for offentlige kontrakter (CVP) (EFT L 340 af 16.12.2002, s. 1).«

Artikel 2

Teksterne til forordning (EF) nr. 2195/2002 på islandsk og norsk, som offentliggøres i EØS-tillægget til *Den Europæiske Unions Tidende*, er autentiske.

Artikel 3

Denne afgørelse træder i kraft den 6. december 2003, forudsat at Det Blandede EØS-udvalg har modtaget alle nødvendige meddelelser, jf. aftalens artikel 103, stk. 1 (*).

⁽¹⁾ EFT L 19 af 23.1.2003, s. 11.

⁽²⁾ EFT L 340 af 16.12.2002, s. 1.

(*) Ingen forfatningsmæssige krav angivet.

Artikel 4

Denne afgørelse offentliggøres i *Den Europæiske Unions Tidendes* EØS-afsnit og EØS-tillæg.

Udfærdiget i Bruxelles, den 5. december 2003.

På vegne af Det Blandede EØS-udvalg

H. S. H. PRINZ NIKOLAUS von LIECHTENSTEIN

Formand

AFGØRELSE TRUFFET AF DET BLANDEDE EØS-UDVALG

Nr. 181/2003

af 5. december 2003

om ændring af protokol 31 til EØS-aftalen om samarbejde på særlige områder ud over de fire friheder

DET BLANDEDE EØS-UDVALG HAR —

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde som ændret ved protokollen om tilpasning af aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, i det følgende benævnt »aftalen«, særlig artikel 86 og 98, og

ud fra følgende betragtninger:

- (1) Protokol 31 til aftalen blev ændret ved afgørelse nr. 111/2003 truffet af Det Blandede EØS-udvalg den 12. juli 2003 ⁽¹⁾.
- (2) Det er hensigtsmæssigt at udvide de kontraherende parters samarbejde til at omfatte Rådets afgørelse 2000/750/EF af 27. november 2000 om Fællesskabets handlingsprogram for bekæmpelse af forskelsbehandling (2001-2006) ⁽²⁾.
- (3) Protokol 31 til aftalen bør derfor ændres med henblik på at muliggøre et sådant udvidet samarbejde fra den 1. januar 2004 —

TRUFFET FØLGENDE AFGØRELSE:

Artikel 1

Artikel 5 i protokol 31 til aftalen ændres således:

- 1) Stk. 5 affattes således:

»EFTA-staterne deltager i fællesskabsprogrammet og de aktioner, som er nævnt i de første to led af stk. 8 fra den 1. januar 1996, i det i tredje led nævnte program fra den 1. januar 2000, i det i fjerde led nævnte program fra den 1. januar 2001, i de i femte og sjette led nævnte programmer fra den 1. januar 2002 og i det i syvende led nævnte program fra den 1. januar 2004.«

- 2) Følgende led indsættes i stk. 8:

»— **32000 D 0750:** Rådets afgørelse 2000/750/EF af 27. november 2000 om Fællesskabets handlingsprogram for bekæmpelse af forskelsbehandling (2001-2006) (EFT L 303 af 2.12.2000, s. 23).«

Artikel 2

Denne afgørelse træder i kraft dagen efter den sidste meddelelse i henhold til aftalens artikel 103, stk. 1 (*).

Den finder anvendelse fra den 1. januar 2004.

⁽¹⁾ EUT L 298 af 31.10.2003, s. 37.

⁽²⁾ EFT L 303 af 2.12.2000, s. 23.

(*) Forfatningsmæssige krav angivet.

Artikel 3

Denne afgørelse offentliggøres i *Den Europæiske Unions Tidendes* EØS-afsnit og EØS-tillæg.

Udfærdiget i Bruxelles, den 5. december 2003.

På vegne af Det Blandede EØS-udvalg

H. S. H. PRINZ NIKOLAUS von LIECHTENSTEIN

Formand

BERIGTIGELSER**Berigtigelse til afgørelse truffet af Det Blandede EØS-udvalg nr. 34/2003 af 14. marts 2003 om ændring af bilag XIII (transport) til EØS-aftalen**

(Den Europæiske Unions Tidende L 137 af 5. juni 2003)

- 1) Ordene », berigtiget ved EFT L 275 af 11.10.2002, s. 1,« indsættes i betragtning 2 i præamblen til Det Blandede EØS-udvalgs afgørelse nr. 34/2003 mellem ordene »direktiv 96/48/EF« og ordene »skal indarbejdes i aftalen«.
 - 2) Ordene », berigtiget ved EFT L 275 af 11.10.2002, s. 1,« indsættes i artikel 1 i Det Blandede EØS-udvalgs afgørelse nr. 34/2003 efter ordene »(EFT L 245 af 12.9.2002, s. 1)«.
 - 3) Ordene », berigtiget ved EFT L 275 af 11.10.2002, s. 3,« indsættes i betragtning 3 i præamblen til Det Blandede EØS-udvalgs afgørelse nr. 34/2003 mellem ordene »Rådets direktiv 96/48/EF« og ordene »skal indarbejdes i aftalen«.
 - 4) Ordene », berigtiget ved EFT L 275 af 11.10.2002, s. 3,« indsættes i artikel 1 i Det Blandede EØS-udvalgs afgørelse nr. 34/2003 efter ordene »(EFT L 245 af 12.9.2002, s. 37)«.
 - 5) Ordene », berigtiget ved EFT L 275 af 11.10.2002, s. 5,« indsættes i betragtning 4 i præamblen til Det Blandede EØS-udvalgs afgørelse nr. 34/2003 mellem ordene »direktiv 96/48/EF« og ordene »skal indarbejdes i aftalen«.
 - 6) Ordene », berigtiget ved EFT L 275 af 11.10.2002, s. 5,« indsættes i artikel 1 i Det Blandede EØS-udvalgs afgørelse nr. 34/2003 efter ordene »(EFT L 245 af 12.9.2002, s. 143)«.
 - 7) Ordene », berigtiget ved EFT L 275 af 11.10.2002, s. 8,« indsættes i betragtning 5 i præamblen til Det Blandede EØS-udvalgs afgørelse nr. 34/2003 mellem ordene »direktiv 96/48/EF« og ordene »skal indarbejdes i aftalen«.
 - 8) Ordene », berigtiget ved EFT L 275 af 11.10.2002, s. 8,« indsættes i artikel 1 i Det Blandede EØS-udvalgs afgørelse nr. 34/2003 efter ordene »(EFT L 245 af 12.9.2002, s. 280)«.
 - 9) Ordene », berigtiget ved EFT L 275 af 11.10.2002, s. 11,« indsættes i betragtning 6 i præamblen til Det Blandede EØS-udvalgs afgørelse nr. 34/2003 mellem ordene »direktiv 96/48/EF« og ordene »skal indarbejdes i aftalen«.
 - 10) Ordene », berigtiget ved EFT L 275 af 11.10.2002, s. 11,« indsættes i artikel 1 i Det Blandede EØS-udvalgs afgørelse nr. 34/2003 efter ordene »(EFT L 245 af 12.9.2002, s. 370)«.
 - 11) Ordene », berigtiget ved EFT L 275 af 11.10.2002, s. 13,« indsættes i betragtning 7 i præamblen til Det Blandede EØS-udvalgs afgørelse nr. 34/2003 mellem ordene »direktiv 96/48/EF« og ordene »skal indarbejdes i aftalen«.
 - 12) Ordene », berigtiget ved EFT L 275 af 11.10.2002, s. 13,« indsættes i artikel 1 i Det Blandede EØS-udvalgs afgørelse nr. 34/2003 efter ordene »(EFT L 245 af 12.9.2002, s. 402)«.
-