

Dansk udgave

## Retsforskrifter

## Indhold

I *Retsakter hvis offentliggørelse er obligatorisk*

- ★ Rådets forordning (EF) nr. 498/96 af 19. marts 1996 om indgåelse af aftalen i form af brevveksling om midlertidig anvendelse af protokollen om fastsættelse af de fiskerimuligheder og den finansielle modydelse, der er omhandlet i aftalen mellem Det Europæiske Økonomiske Fællesskab og regeringen for Republikken Madagaskar om fiskeri ud for Madagaskar, for perioden fra 21. maj 1995 til 20. maj 1998 ..... 1
- Protokol om fastsættelse af de fiskerimuligheder og den finansielle modydelse, der er omhandlet i aftalen mellem Det Europæiske Økonomiske Fællesskab og regeringen for Republikken Madagaskar om fiskeri ud for Madagaskar, for perioden fra 21. maj 1995 til 20. maj 1998 ..... 2
- ★ Rådets forordning (EF) nr. 499/96 af 19. marts 1996 om åbning af forvaltning af fællesskabstoldkontingenter for visse fiskerivarer og for levende heste med oprindelse i Island ..... 8
- ★ Kommissionens forordning (EF) nr. 500/96 af 22. marts 1996 om ændring af forordning (EF) nr. 1203/95 om åbning og forvaltning af toldkontingenter for oksekød af høj kvalitet, fersk, kølet eller frosset, og for frosset bøffelkød i perioden 1. juli 1995 til 30. juni 1996 ..... 13
- Kommissionens forordning (EF) nr. 501/96 af 22. marts 1996 om ændring af forordning (EF) nr. 393/96 om levering af korn som fødevarerhjælp ..... 15
- Kommissionens forordning (EF) nr. 502/96 af 22. marts 1996 om fastlæggelse af, i hvilket omfang ansøgninger om eksportlicenser for fjerkrækødssektoren kan imødekommes ..... 16
- Kommissionens forordning (EF) nr. 503/96 af 22. marts 1996 om ændring af forordning (EØF) nr. 2219/92 om gennemførelsesbestemmelser for den særlige forsyningsordning for Madeira vedrørende mejeriprodukter samt hvad angår støtten ..... 17
- Kommissionens forordning (EF) nr. 504/96 af 22. marts 1996 om ændring af forordning (EF) nr. 2993/94 om fastsættelsen af støtten for levering til De Kanariske Øer af mejeriprodukter inden for rammerne af den ordning, som er fastsat i artikel 2-4 i Rådets forordning (EØF) nr. 1601/92 ..... 22

Kommissionens forordning (EF) nr. 505/96 af 22. marts 1996 om faste importværdier med henblik på fastsættelsen af indgangsprisen for visse frugter og grøntsager . . . .	34
Kommissionens forordning (EF) nr. 506/96 af 22. marts 1996 om ændring af de repræsentative priser og tillægstolden ved indførsel af visse sukkerprodukter . . . . .	36

---

II *Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk*

**Kommissionen**

96/222/EF:

* Kommissionens beslutning af 14. november 1995 om en fusions forenelighed med fællesmarkedet og EØS-aftalen (Sag IV/M. 603 — Crown Cork & Seal/CarnaudMetalbox) <sup>(1)</sup> . . . . .	38
---	----

---

<sup>(1)</sup> Tekst af betydning for EØS

## I

(Retsakter hvis offentliggørelse er obligatorisk)

RÅDETS FORORDNING (EF) Nr. 498/96  
af 19. marts 1996

om indgåelse af aftalen i form af brevveksling om midlertidig anvendelse af protokollen om fastsættelse af de fiskerimuligheder og den finansielle modydelse, der er omhandlet i aftalen mellem Det Europæiske Økonomiske Fællesskab og regeringen for Republikken Madagaskar om fiskeri ud for Madagaskar, for perioden fra 21. maj 1995 til 20. maj 1998

RÅDET FOR DEN EUROPÆISKE UNION HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab, særlig artikel 43, sammenholdt med artikel 228, stk. 2, første punktum, og stk. 3, første afsnit,

under henvisning til forslag fra Kommissionen<sup>(1)</sup>,

under henvisning til udtalelse fra Europa-Parlamentet<sup>(2)</sup>, og

ud fra følgende betragtninger:

I henhold til aftalen mellem Det Europæiske Økonomiske Fællesskab og regeringen for Republikken Madagaskar om fiskeri ud for Madagaskar<sup>(3)</sup>, har de to parter ført forhandlinger for at fastsætte de ændringer eller tilføjelser, der skal foretages i denne aftale ved udløbet af de første protokollers gyldighedsperiode;

som resultat af disse forhandlinger blev der den 18. maj 1995 paraferet en ny protokol om fastsættelse af de fiskerimuligheder og den finansielle modydelse, der er omhandlet i ovennævnte aftale, for perioden fra 21. maj 1995 til 20. maj 1998;

det er i Fællesskabets interesse at godkende denne protokol —

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

*Artikel 1*

Protokollen om fastsættelse af de fiskerimuligheder og den finansielle modydelse, der er omhandlet i aftalen mellem Det Europæiske Økonomiske Fællesskab og regeringen for Republikken Madagaskar om fiskeri ud for Madagaskar, for perioden fra 21. maj 1995 til 20. maj 1998, godkendes herved på Fællesskabets vegne.

Teksten til protokollen er knyttet til denne forordning.

*Artikel 2*

Formanden for Rådet bemyndiges til at udpege de personer, der er beføjet til at undertegne aftalen i form af brevveksling med bindende virkning for Fællesskabet<sup>(4)</sup>.

*Artikel 3*

Denne forordning træder i kraft på tredjedagen efter offentliggørelsen i *De Europæiske Fællesskabers Tidende*.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den 19. marts 1996.

*På Rådets vegne*

W. LUCHETTI

*Formand*

<sup>(1)</sup> EFT nr. C 201 af 8. 8. 1992, s. 19.

<sup>(2)</sup> EFT nr. C 65 af 4. 3. 1996.

<sup>(3)</sup> EFT nr. L 73 af 18. 3. 1986, s. 26.

<sup>(4)</sup> Datoen for protokollens ikrafttræden vil blive offentliggjort i *De Europæiske Fællesskabers Tidende* på foranstaltning af Generalsekretariatet for Rådet.

## PROTOKOL

om fastsættelse af de fiskerimuligheder og den finansielle modydelse, der er omhandlet i aftalen mellem Det Europæiske Økonomiske Fællesskab og regeringen for Republikken Madagaskar om fiskeri ud for Madagaskar, for perioden fra 21. maj 1995 til 20. maj 1998

### Artikel 1

I henhold til aftalens artikel 2 tildeles 42 notfartøjer til tunfiskeri med fryseanlæg og 16 langlinefartøjer med flydeline licenser til samtidigt at udøve fiskeri i Madagaskars fiskerizone for en periode på tre år fra den 21. maj 1995.

Desuden kan der efter anmodning fra Fællesskabet udstedes visse tilladelser til andre kategorier af fiskerfartøjer på vilkår, som vil blive fastlagt i den blandede kommission, der er omhandlet i aftalens artikel 9.

### Artikel 2

Det i aftalens artikel 7 omhandlede bidrag fastsættes skønsmæssigt til 1 350 000 ECU i protokollens gyldighedsperiode og betales i tre lige store rater. Beløbet dækker en årlig fangstmængde i Madagaskars fiskerizone på indtil 9 000 tons fisk af tunfamilien; hvis Fællesskabets fartøjers fangster i Madagaskars fiskerizone overstiger denne mængde, forhøjes ovennævnte beløb i forhold hertil.

### Artikel 3

1. Fællesskabet bidrager desuden i den i artikel 1 omhandlede periode med indtil 375 000 ECU til finansieringen af et madagaskisk videnskabeligt program, som har til formål at forbedre kendskabet til de stærkt vandrende arter, der lever i den del af Det Indiske Ocean, hvor Madagaskar er beliggende.

Dette bidrag kan på anmodning af Madagaskars regering bl.a. tage form af et tilskud til dækning af udgifterne i forbindelse med internationale møder, hvis formål er at forbedre kendskabet til nævnte arter og forvaltningen af fiskeressourcerne.

2. De madagaskiske myndigheder tilsender Kommissionen en sammenfattende rapport om anvendelsen af disse midler.

3. Fællesskabets bidrag til det videnskabelige program indbetales på en konto, der anvises af de madagaskiske myndigheder.

### Artikel 4

1. De to parter er enige om, at større kompetence og viden hos de personer, der beskæftiger sig med havfiskeri, er en vigtig forudsætning for et godt samarbejde mellem parterne. Fællesskabet vil med dette formål for øje lette adgangen for madagaskiske statsborgere til uddannelsesinstitutioner i medlemsstaterne og vil stille stipendier til rådighed for studier eller praktisk uddannelse af en varighed på højst fem år inden for de forskellige videnskabelige, tekniske og økonomiske discipliner og inden for dertil knyttede aktiviteter i forbindelse med udviklingen af fiskeri- og akvakultursektoren, som Madagaskars regering finder nødvendige. De samlede udgifter til disse stipendier kan ikke overstige 450 000 ECU. Disse stipendier kan ligeledes anvendes i et land, med hvilket Fællesskabet har indgået en samarbejdsaftale.

2. Det i stk. 1 omhandlede beløb udbetales, efterhånden som det anvendes.

### Artikel 5

Såfremt Fællesskabet ikke foretager de udbetalinger, der er omhandlet i artikel 2 og 3 i denne protokol, kan fiskeriaftalen suspenderes.

### Artikel 6

Bilaget til aftalen mellem Det Europæiske Økonomiske Fællesskab og regeringen for Republikken Madagaskar om fiskeri ud for Madagaskar ophæves og erstattes af bilaget til nærværende protokol.

### Artikel 7

Denne protokol træder i kraft på dagen for undertegnelsen.

Den anvendes fra den 21. maj 1995.

## BILAG

## BETINGELSER FOR FÆLLESSKABSFARTØJERS UDØVELSE AF FISKERI I MADAGASKARS FISKERIZONE

## 1. Formaliteter vedrørende ansøgning om og udstedelse af licenser

Der gælder følgende procedure for ansøgning om og udstedelse af licenser, der giver fællesskabsfartøjer tilladelse til at udøve fiskeri i madagaskiske farvande:

- a) Europa-Kommissionen forelægger for hvert fartøj via sin repræsentant på Madagaskar de madagaskiske myndigheder en ansøgning om licens udfærdiget af den reder, som ønsker at udøve fiskeriaktiviteter i henhold til nærværende aftale; dette skal ske mindst 20 dage inden begyndelsen af den ønskede gyldighedsperiode. Ansøgningen skal udfærdiges på den formular, som Madagaskar har udarbejdet i dette øjemed, jf. tillæg 1; den skal være ledsaget af et bevis for betaling af det forskud, som rederen skal erlægge.

- b) Licensen udstedes for et bestemt fartøj og kan ikke overdrages.

På anmodning af Europa-Kommissionen kan licensen for et fartøj i tilfælde af force majeure dog erstattes af en ny licens for et andet fartøj med tilsvarende karakteristika som det fartøj, der skal erstattes. Rederen for det fartøj, der skal erstattes, sender den annullerede licens til det madagaskiske ministerium for havfiskeri via delegationen for Kommissionen for De Europæiske Fællesskaber på Madagaskar.

På den nye licens anføres:

— udstedelsesdagen

— at den nye licens annullerer og erstatter licensen for det tidligere fartøj.

Der skal ikke betales nogen afgift som omhandlet i aftalens artikel 5 for den resterende gyldighedsperiode.

- c) De madagaskiske myndigheder overgiver licensen til repræsentanten for Kommissionen for De Europæiske Fællesskaber på Madagaskar.
- d) Licensen skal til stadighed medføres om bord; fartøjet bliver dog fra tidspunktet for Europa-Kommissionens meddelelse om indbetaling af forskuddet til de madagaskiske myndigheder, opført på en liste over fartøjer med tilladelse til at udøve fiskeri; listen meddeles de madagaskiske myndigheder med ansvar for fiskerikontrol. En kopi af nævnte licens kan rekvireres pr. telefax i afventning af den egentlige licens; denne kopi skal opbevares om bord.
- e) For tunfiskerifartøjernes vedkommende skal rederne lade sig repræsentere sig af en agent på Madagaskar.
- f) De madagaskiske myndigheder giver inden protokollens ikrafttræden de nødvendige oplysninger om hvilke bankkonti, der skal anvendes til betaling af afgifterne.

## 2. Licensernes gyldighed og licensbetaling

- a) Licenserne gælder for et år. De kan fornyes.
- b) Afgiften fastsættes til 20 ECU pr. ton taget i farvande under madagaskisk jurisdiktion. Licenserne udstedes efter forudgående betaling til den madagaskiske statskasse af et forskud på 1 500 ECU pr. år og pr. notfartøj til tunfiskeri og på 500 ECU pr. år og pr. langlinefartøj.
- c) Europa-Kommissionen udarbejder ved udløbet af hvert kalenderår en endelig opgørelse over de skyldige afgifter for fangstsæsonen på grundlag af fangstopgørelser opstillet for hver reder og bekræftet af de videnskabelige institutter med ansvar for efterprøvelse af fangstdata, såsom ORSTOM, IEO (det spanske institut for oceanografi) og USTA (det statistiske kontor for tunfiskeri i Antsiranana). Opgørelsen meddeles på samme tid de madagaskiske tjenester for havfiskeri og rederne. Rederne foretager eventuelle supplerende indbetalinger til de madagaskiske tjenester for havfiskeri senest 30 dage efter meddelelsen af den endelige opgørelse.

Hvis opgørelsen udviser et beløb, der er lavere end det indbetalte forskud, godtgøres rederen ikke forskellen.

### 3. Fangststopørelser

- a) Fartøjer, som i henhold til aftalen har tilladelse til at fiske i Madagaskars fiskerizone, skal give tjene-sterne med ansvar for havfiskeri meddelelse om deres fangster med kopi til delegationen for De Europæiske Fællesskaber på Madagaskar efter følgende bestemmelser:

For notfartøjer til tunfiskeri og langlinefartøjer med flydeline skal der udfyldes en fangstliste som vist i tillæg 2 for hver fangstperiode i Madagaskars fiskerizone. Formularen indsendes til de kompetente myndigheder senest 45 dage efter afslutningen af togtet i Madagaskars fiskerizone.

Formularerne skal udfyldes på læselig måde og underskrives af fartøjets fører.

- b) Overholdes disse bestemmelser ikke, forbeholder de madagaskiske myndigheder sig ret til at suspendere det pågældende fartøjs licens, indtil formaliteterne er opfyldt. I så fald underrettes delegationen for Kommissionen for De Europæiske Fællesskaber på Madagaskar straks herom.

### 4. Radiomeddelelser

Fartøjets fører giver med mindst 24 timers varsel radiostationen i Antsiranana, eller pr. telex eller telefax, meddelelse om, at han agter at sejle ind i Madagaskars fiskerizone.

Radiofrekvens samt telex- og telefaxnummer anføres på licensen.

### 5. Observatører

På anmodning af de madagaskiske myndigheder tager tunfiskerfartøjerne en observatør om bord, der får status af officer. De madagaskiske myndigheder fastsætter varigheden af observatørens ophold om bord, der i almindelighed ikke må strække sig ud over det tidsrum, der er nødvendigt for udførelsen af hans arbejde.

Betingelserne for observatørens påmønstring aftales mellem rederen eller dennes agent og de madagaskiske myndigheder.

Rederen betaler den madagaskiske regering et beløb på 10 ECU for hver dag, der er en observatør om bord på et tunfiskerfartøj.

Forlader et tunfiskerfartøj, der har en madagaskisk observatør om bord, Madagaskars fiskerizone, træffer rederen alle foranstaltninger til for egen regning at sikre, at observatøren kan vende tilbage til Madagaskar så hurtigt som muligt.

### 6. Påmønstring af sømænd

Notfartøjerne til tunfiskeri skal have mindst to madagaskiske sømænd påmønstreet under hele togtet.

Påmønstreet disse sømænd ikke, skal rederne betale hele lønnen til den eller de sømænd, der ikke er påmønstreet. Dette beløb vil blive anvendt til uddannelse af madagaskiske fiskere og indbetales på en konto, hvis nummer meddeles agenten.

Ansættelseskontrakterne for disse sømænd indgås mellem agenterne og de pågældende.

### 7. Fiskerizoner

De fiskerizoner, som Fællesskabets fartøjer har adgang til, omfatter samtlige farvande under Madagaskars jurisdiktion beliggende mere end to sømil fra kysten.

Hvis de madagaskiske myndigheder beslutter at udlægge forsøgsanordninger til fiskekoncentration (DCP), underretter de Europa-Kommissionen og de pågældende rederes medunderskrivende repræsentanter herom og angiver de geografiske koordinater.

Fra den 30. dag efter denne meddelelse er det forbudt at nærme sig disse anordninger inden for en radius af 1,5 sømil. Enhver demontering af DCP skal straks meddeles de samme parter.

### 8. Anvendelse af havnefaciliteter

Madagaskars myndigheder fastsætter sammen med aftalens brugere betingelserne for anvendelse af havnefaciliteterne.

### 9. Inspektion og overvågning af fiskeriet

Fartøjer med licens skal tillade madagaskiske embedsmænd med ansvar for fiskeriinspektion og kontrol at komme om bord og skal bistå de pågældende i deres arbejde.

**10. Omladning**

Ved omladning af fisk overdrager notfartøjerne med fryseanlæg de fisk, de ikke selv beholder, til et selskab eller et organ, der er udpeget af de madagaskiske fiskerimyndigheder.

**11. Tjenesteydelser**

De redere i Fællesskabet, som driver fiskeri i Madagaskars fiskerizone, skal fortrinsvis benytte sig af madagaskiske tjenesteydelser (kølhaling, vedligeholdelse, bunkring, konsignation mv.).

---

## Tillæg 1

## FORMULAR TIL ANSØGNING OM LICENS

1. Ny ansøgning eller forlængelse: .....
2. Fartøjets navn og flagstat: .....
3. Gyldighedsperiode: ..... til: .....
4. Rederens navn: .....
5. Rederens adresse: .....  
.....
6. Befragterens navn og adresse, hvis anderledes end i punkt 4 og 5 .....  
.....  
.....
7. Den officielle repræsentant i Madagaskar — navn og adresse: .....  
.....
8. Fartøjsførers navn: .....
9. Fartøjstype: .....
10. Registreringsnummer: .....
11. Havnekendingsbogstaver og -nummer: .....
12. Registreringshavn og -land: .....
13. Fartøjets længde og bredde overalt: .....
14. Fartøjets bruttotonnage og nettotonnage: .....
15. Hovedmotorens mærke og maskineffekt: .....
16. Frysekapacitet (t/d): .....
17. Lastrumskapacitet (m<sup>3</sup>): .....
18. Radiokaldesignal: .....
19. Andet kommunikationsudstyr (telex, telefax): .....
20. Hjelpeudstyr til fiskeri: .....  
.....
21. Besætning efter nationalitet: .....  
.....
22. Fiskerilicensnummer (i tilfælde af forlængelse vedlægges licensen): .....  
.....

Undertegnede ..... attesterer herved, at ovennævnte oplysninger er korrekte og forpligter mig til at overholde dem.

Rederens stempel og underskrift

Dato

.....

.....

—



# ICCAT LOGBOOK for TUNA FISHERY

- Longline
- Beltboat
- Purse seine
- Trolling
- Others

Page \_\_\_\_\_ of \_\_\_\_\_ pages

Vessel name	Gross tons	
Flag country	Capacity (M. T.)	
Registration No	Captain	
Company or Owner	No of crew	Reporting date
Address	Reported by	

month	day	year	port
		19	
Boat LEFT			
Boat RETURNED			
Number of days at sea		Number of fishing days or number of sets made	

### CATCHES

Month	Day	Area		Surt Water Temp (°C)	Effort (Number of Hooks used)	Bluefin tuna <i>Thunnus thynnus</i> or <i>maccoyii</i>		Yellowfin tuna <i>Thunnus albacares</i>		Bigeye tuna <i>Thunnus obesus</i>		Albacore <i>Thunnus alalunga</i>		Swordfish <i>Xiphias gladius</i>		Striped marlin <i>Trochurus exocoelus</i> or <i>albidus</i>		Black marlin <i>Makaira indica</i>		Sailfin <i>Istiophorus</i> spp. or <i>platypterus</i>		Skipjack <i>Katsuwonus pelamis</i>		Miscellaneous fishes		Daily total (in weight) kg only	Saury	Lwebell	Others		
		N or S	Longitude			E or W	number fish	weight in kg	No	kg	No	kg	No	kg	No	kg	No	kg	No	kg	No	kg	No	kg	No					kg	No

Landing weight (in kg)

### Remarks

- 1 Use one sheet per month, and one line per day
- 2 At the end of each trip, forward a copy of the log to your correspondent or to ICCAT, General Mola 17, Madrid 1. Spain
- 3 'Day' refers to the day you set the line
- 4 Fishing area refers to the noon position of the boat. Round off minutes and record degrees of latitude and longitude. Be sure to record N/S and E/W
- 5 The bottom line (landing weight) should be completed only at the end of the trip. Actual weight at the time of unloading should be recorded
- 6 All information reported herein will be kept strictly confidential

## RÅDETS FORORDNING (EF) Nr. 499/96

af 19. marts 1996

## om åbning af forvaltning af fællesskabstoldkontingenter for visse fiskerivarer og for levende heste med oprindelse i Island

RÅDET FOR DEN EUROPÆISKE UNION HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab, særlig artikel 113,

under henvisning til forslag fra Kommissionen, og

ud fra følgende betragtninger:

Der er indgået en overenskomst mellem Det Europæiske Økonomiske Fællesskab og Republikken Island<sup>(1)</sup>;

som følge af Østrigs, Finlands og Sveriges tiltrædelse bør ovennævnte overenskomst tilpasses, især under hensyntagen til de samhandelsordninger, der fandtes for fiskerivarer, mellem Østrig, Finland og Sverige på den ene side og Island på den anden side;

mellem Fællesskabet og Island er der derfor indgået en tillægsprotokol til ovennævnte overenskomst, godkendt ved afgørelse 96/147/EF<sup>(2)</sup> og en aftale i form af brevveksling, godkendt ved afgørelse 95/582/EF<sup>(3)</sup>; i medfør af disse akter forpligter Fællesskabet sig til, for perioden 1. januar til 31. december hvert år, og på visse betingelser, at åbne fællesskabstoldkontingenter til nultold for visse varer med oprindelse i dette land;

de pågældende toldkontingenter gælder på ubestemt tid, og af effektivitets- og forenklingshensyn forekommer det derfor hensigtsmæssigt at anvende denne forordning i en flerårig periode;

af forenklingshensyn bør det fastsættes, at Kommissionen efter at have indhentet udtalelse fra Toldkodeksudvalget kan fastsætte ændringer og tekniske tilpasninger af denne forordning, der bliver nødvendige som følge af ændringer af den kombinerede nomenklatur og Taric-koderne, forlængelser af de toldmæssige foranstaltninger, tilpasninger, der bliver nødvendige som følge af indgåelse af protokoller eller brevvekslinger og ændringer af denne forordning med henblik på gennemførelse af enhver anden akt som led i overenskomsten samt tilpasninger af mængder, perioder og kontingentsatser, som vedtages af Rådet;

der bør navnlig skabes sikkerhed for lige og kontinuerlig adgang for alle Fællesskabets importører til de nævnte kontingenter samt anvendelse uden afbrydelse af de for disse kontingenter fastsatte satser ved enhver indførsel af de pågældende varer i samtlige medlemsstater, indtil

kontingenterne er opbrugt, og så længe aftalerne med Island herom finder anvendelse;

Fællesskabet skal i henhold til sine internationale forpligtelser træffe beslutning om åbningen af toldkontingenter, med henblik på at sikre en effektiv forvaltning på fællesskabsplan af disse kontingenter er der intet til hinder for, at det tillades medlemsstaterne at trække de nødvendige mængder på kontingenterne svarende til de faktisk konstaterede indførsler; denne forvaltningsmetode kræver imidlertid et snævert samarbejde mellem medlemsstaterne og Kommissionen, som især skal kunne følge kontingenternes udnyttelsesgrad og underrette medlemsstaterne herom —

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

*Artikel 1*

1. Fra 1. januar til 31. december hvert år suspenderes tolden ved indførsel af de i denne forordning omhandlede varer med oprindelse i Island inden for rammerne af de fællesskabstoldkontingenter, som er anført herfor.

2. Indførslerne af fiskerivarer er kun omfattet af kontingenter, såfremt prisen franko grænse, der er omhandlet i artikel 22 i Rådets forordning (EØF) nr. 3759/92 af 17. december 1992 om den fælles markedsordning for fiskerivarer og akvakulturprodukter<sup>(4)</sup>, mindst svarer til den referencepris, som Fællesskabet eventuelt har fastsat for de pågældende varer eller varekategorier.

3. Protokol nr. 3 angående definition af begrebet »varer med oprindelsesstatus« og angående metoderne for administrativt samarbejde, der er knyttet til overenskomsten mellem det Europæiske Økonomiske Fællesskab og Republikken Island, som senest ændret ved afgørelse 1/94 truffet af Den Blandede Komité EF-Island<sup>(5)</sup>, finder anvendelse.

*Artikel 2*

De i artikel 1 omhandlede toldkontingenter forvaltes af Kommissionen, der kan træffe alle hensigtsmæssige administrative foranstaltninger for at sikre en effektiv forvaltning af dem.

<sup>(1)</sup> EFT nr. L 301 af 31. 12. 1972, s. 2.

<sup>(2)</sup> EFT nr. L 34 af 13. 2. 1996, s. 33.

<sup>(3)</sup> EFT nr. L 327 af 30. 12. 1995, s. 17.

<sup>(4)</sup> EFT nr. L 388 af 31. 12. 1992, s. 1. Forordningen er senest ændret ved forordning (EF) nr. 3318/94 (EFT nr. L 350 af 31. 12. 1994, s. 15).

<sup>(5)</sup> EFT nr. L 204 af 6. 8. 1994, s. 62.

*Artikel 3*

Såfremt en importør i en medlemsstat indgiver en angivelse om overgang til fri omsætning med anmodning om præferencebehandling for en vare, der er omhandlet i denne forordning, og såfremt toldmyndighederne antager denne angivelse, trækker den pågældende medlemsstat ved meddelelse til Kommissionen på den relevante kontingentmængde en mængde svarende til behovet.

Anmodningerne om sådanne træk med oplysning om datoen for antagelsen af de nævnte angivelser skal straks fremsendes til Kommissionen.

Sådanne træk tillades af Kommissionen afhængigt af datoen for, hvornår toldmyndighederne i den pågældende medlemsstat har antaget angivelserne om overgang til fri omsætning, og forudsat at den resterende kontingentmængde giver mulighed herfor.

Såfremt en medlemsstat ikke udnytter de trukne mængder, tilbagefører den snarest muligt disse til den tilsvarende kontingentmængde.

Såfremt de mængder, der er anmodet om, overstiger den disponible rest af kontingentmængden, sker tildelingen i forhold til de mængder, der er anmodet om. Kommissionen underretter medlemsstaterne om de foretagne træk.

*Artikel 4*

Hver medlemsstat sikrer importørerne af de pågældende varer lige og kontinuerlig adgang til toldkontingenterne, så længe restmængderne af kontingenterne tillader det.

*Artikel 5*

1. De nødvendige bestemmelser for anvendelsen af denne forordning, særlig

- a) de tekniske ændringer og tilpasninger, der bliver nødvendige som følge af ændringer af den kombinerede nomenklatur og Taric-koderne
- b) de tilpasninger, der bliver nødvendige som følge af Rådets indgåelse af protokoller eller brevvekslinger mellem Fællesskabet og Island inden for rammerne af den i denne forordning omhandlede overenskomst
- c) forlængelser af de toldmæssige foranstaltninger i overensstemmelse med bestemmelserne i den i denne forordning omhandlede overenskomst
- d) de tilpasninger af mængder, perioder og kontingentsatser, der bliver nødvendige som følge af afgørelser truffet af Rådet, og
- e) de ændringer af denne forordning, der bliver nødvendige med henblik på gennemførelsen af enhver anden akt som led i den i denne forordning omhandlede overenskomst

vedtages efter proceduren i artikel 6, stk. 2.

2. De bestemmelser, som vedtages i henhold til stk. 1, giver ikke Kommissionen ret til:

- at overføre præferencemængder fra én kontingentperiode til en anden
- at ændre de i aftalerne eller protokollerne fastsatte tidsplaner
- at overføre mængder fra ét toldkontingent til et andet
- at åbne og forvalte toldkontingenter, der følger af nye aftaler
- at vedtage retsfor skrifter om forvaltning af kontingenter, hvortil der kræves importlicenser.

*Artikel 6*

1. Kommissionen bistås af Toldkodeksudvalget, der er nedsat ved artikel 247 i forordning (EØF) nr. 2913/92<sup>(1)</sup>.

2. Kommissionens repræsentant forelægger udvalget et udkast til de foranstaltninger, der skal vedtages. Udvalget afgiver en udtalelse om dette udkast inden for en frist, som formanden kan fastsætte under hensyntagen til, hvor meget det pågældende spørgsmål haster. Udtalelsen vedtages med det flertal, som er fastsat i traktatens artikel 148. stk. 2, for vedtagelse af afgørelser, som Rådet skal træffe efter forslag fra Kommissionen. Under afstemninger i udvalget tillægges de stemmer, der afgives af repræsentanterne for medlemsstaterne, den vægt, der er fastlagt i nævnte artikel. Formanden deltager ikke i afstemningen.

Kommissionen vedtager foranstaltninger, der straks finder anvendelse. Hvis de ikke er i overensstemmelse med den af udvalget afgivne udtalelse, underrettes Rådet dog straks af Kommissionen om disse foranstaltninger. I så fald gælder følgende:

- Kommissionen udsætter gennemførelsen af de foranstaltninger, de har truffet afgørelse om, i et tidsrum på tre måneder regnet fra datoen for denne underretning
  - Rådet kan med kvalificeret flertal træffe en anden afgørelse inden for det tidsrum, der er nævnt i første led.
3. Udvalget kan behandle alle spørgsmål vedrørende anvendelsen af denne forordning, som rejses af formanden enten på eget initiativ eller på anmodning af en medlemsstat.

*Artikel 7*

Medlemsstaterne og Kommissionen sikrer i nært samarbejde, at denne forordning overholdes.

*Artikel 8*

Denne forordning træder i kraft dagen efter offentliggørelsen i *De Europæiske Fællesskabers Tidende*.

Den anvendes fra den 1. januar 1995.

<sup>(1)</sup> EFT nr. L 302 af 19. 10. 1992, s. 1. Forordningen er ændret ved tiltrædelsesakten af 1994.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den 19. marts 1996.

*På Rådets vegne*

W. LUCHETTI

*Formand*

---

## BILAG

Løbe-nummer	KN-kode	Taric-kode	Varebeskrivelse	Kontingent-mængde (tons)	Kontingent-sats (%)
09.0791	0101 19 10 0101 19 90	— —	Heste, levende	100 stk.	0
09.0793	0302 12 00 0304 10 13 0304 20 13	— — —	Laks, fersk eller kølet Filet af laks, fersk eller kølet Filet af laks, frosset	50	0
09.0794	0302 23 00 0302 29 0302 69 85 0303 32 00 0303 79 96 0304 10 19 0304 10 33 0304 10 35 ex 0304 10 38  0304 10 98 0304 20 19 0304 90 35 0304 90 38 0304 90 39 0304 90 41 0304 90 47 0304 90 59 ex 0304 90 97	— — — — — — — — 0304 10 38 *10 *20 *50 *90 — — — — — — — — 0304 90 97 *31 *39 *50 *60 *70 *80 *90	Tunge, fersk eller kølet Glashvare og andre fladfisk, ferske eller kølede Blåhvilling, fersk eller kølet Rødspætte, frosset Andre saltvandsfisk, frosne Filet af andre ferskvandsfisk, fersk eller kølet Filet af sej (Pollachius virens), fersk, kølet eller frosset Filet af rød fisk (sebastes-arter), fersk eller kølet Filet af andre saltvandsfisk, undtagen sild og makrel, fersk eller kølet  Fiskekød af andre saltvandsfisk, fersk eller kølet Filet af andre ferskvandsfisk, frosset Fiskekød, frosset, af torsk af arten Gadus macrocephalus Fiskekød, frosset, af arten Gadus morhua Fiskekød, frosset, af arten Gadus orac og fiskekød, frosset af arten Boreogadus saida Fiskekød, frosset, af sej Fiskekød, frosset af kulmule (Merluccius-arter) Fiskekød, frosset, af blåhvilling Fiskekød, frosset, af andre saltvandsfisk, undtagen makrel	250	0
09.0795	0305 61 00	—	Sild, saltet, men ikke tørret eller røget, og sild i saltlage	1 750	0
09.0796	0306 19 30	—	Jomfruummer (Nephrops norvegicus) frosset	50	0

Løbe-nummer	KN-kode	Taric-kode	Varebeskrivelse	Kontingent-mængde (tons)	Kontingent-sats (%)
09.0797	1604 12 91	—	Sild, tilberedt eller konserveret, andre varer, i hermetisk lukkede emballager	2 400	0
	1604 12 99	—	Sild, tilberedt eller konserveret, andre varer, i andre tilfælde		
09.0798	1604 19 98	—	Andre fisk, tilberedt eller konserveret, hele eller i stykker	50	0
	ex 1604 20 90	1604 20 90 *20/80 *30/80 *35/80 *50/80 *90/80	Kød af andre fisk, tilberedt eller konserveret, undtagen sild og makrel		

## KOMMISSIONENS FORORDNING (EF) Nr. 500/96

af 22. marts 1996

om ændring af forordning (EF) nr. 1203/95 om åbning og forvaltning af toldkontingenter for oksekød af høj kvalitet, fersk, kølet eller frosset, og for frosset bøffelkød i perioden 1. juli 1995 til 30. juni 1996

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning (EF) nr. 3379/94 af 22. december 1994 om åbning og forvaltning af visse EF-toldkontingenter i 1995 for visse landbrugsprodukter og øl<sup>(1)</sup>, ændret ved forordning (EF) nr. 2857/95<sup>(2)</sup>, særlig artikel 5, stk. 1,

under henvisning til Rådets forordning (EF) nr. 3093/95 af 22. december 1995 om fastsættelse af de todsatser, som Fællesskabet skal anvende som følge af forhandlingerne i henhold til artikel XXIV, stk. 6, i GATT efter Østrigs, Finlands og Sveriges tiltrædelse af Den Europæiske Union<sup>(3)</sup>, særlig artikel 5, og

ud fra følgende betragtninger:

De nærmere bestemmelser for præferenceindførsel af oksekød af høj kvalitet i kontingentåret 1995/96 blev fastsat ved Kommissionens forordning (EF) nr. 1203/95<sup>(4)</sup>; ifølge bilag III til Rådets forordning (EF) nr. 3093/95 kan der indføres yderligere mængder oksekød af høj kvalitet fra Australien og New Zealand;

ved Rådets forordning (EF) nr. 2857/95, blev der fastsat et autonomt toldkontingent for oksekød af høj kvalitet på 200 tons i perioden 1. juli til 31. december 1995; på grund af forordningens sene vedtagelse og offentliggørelse var det ikke muligt at iværksætte gennemførelsesbestemmelser inden årets udgang; den pågældende mængde bør derfor kunne indføres i løbet af de første seks måneder af 1996;

de i denne forordning fastsatte foranstaltninger er i overensstemmelse med udtalelse fra Forvaltningskomitéen for Oksekød —

<sup>(1)</sup> EFT nr. L 366 af 31. 12. 1994, s. 3.

<sup>(2)</sup> EFT nr. L 300 af 13. 12. 1995, s. 1.

<sup>(3)</sup> EFT nr. L 334 af 30. 12. 1995, s. 1.

<sup>(4)</sup> EFT nr. L 119 af 30. 5. 1995, s. 13.

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

*Artikel 1*

I forordning (EF) nr. 1203/95 foretages følgende ændringer:

- 1) I artikel 1, stk. 1, ændres »54 300« til »55 650«.
- 2) I artikel 2 foretages følgende ændringer:
  - a) i litra b) ændres »5 000« til »6 000«
  - b) i litra e) ændres »10 000« til »10 200«
  - c) efter litra e) indsættes som litra f):
    - »f) 150 tons, i varens vægt, kød, henhørende under KN-kode 0201 20 90, 0201 30 00, 0202 20 90, 0202 30, 0206 10 95 og 0206 29 91, der svarer til følgende definition:
 

»Udvalgte, kølede eller frosne udskæringer af kød fra hornedyr, der udelukkende har været holdt på græs, og som højst har fire blivende fortænder; slagtekroppene må ikke veje over 325 kg; udskæringerne skal have et kompakt udseende med kød, der er lyst og ensartet i farven, samt med et tilstrækkeligt, men ikke for tykt fedtlag; alle udskæringer vakuumpakkes og betegnes »oksekød af høj kvalitet«.

3) Artikel 8, stk. 1, affattes således:

- »1. De i artikel 1, stk. 1, andet led, og artikel 2, litra a), b), c), d) og e), omhandlede mængder kan kun indføres, hvis der ved overgangen til fri omsætning fremlægges er importlicens, der er udstedt efter artikel 4, litra c) og d), stk. 2.«

4) I slutningen af bilag II indsættes:

— NEW ZEALAND MEAT PRODUCERS BOARD

for kød, der har oprindelse i og kommer fra New Zealand, og som svarer til definitionen i artikel 2, litra f).«

*Artikel 2*

Denne forordning træder i kraft på tredjedagen efter offentliggørelsen i *De Europæiske Fællesskabers Tidende*.

Den anvendes fra den 1. januar 1996.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den 22. marts 1996.

*På Kommissionens vegne*

Franz FISCHLER

*Medlem af Kommissionen*

---



## KOMMISSIONENS FORORDNING (EF) Nr. 501/96

af 22. marts 1996

om ændring af forordning (EF) nr. 393/96 om levering af korn som fødevarehjælp

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 3972/86 af 22. december 1986 om politikken med hensyn til fødevarehjælp og forvaltning af denne hjælp<sup>(1)</sup>, senest ændret ved forordning (EØF) nr. 1930/90<sup>(2)</sup>, særlig artikel 6, stk. 1, litra c), og

ud fra følgende betragtninger:

Ved Kommissionens forordning (EF) nr. 393/96<sup>(3)</sup> åbnedes en licitation med henblik på levering som fødevarehjælp af 24 951 tons korn; visse betingelser i bilag I til nævnte forordning bør ændres —

\*<sup>(7)</sup> Tilslagsmodtageren leverer ved varens levering til modtageren eller hans stedfortræder følgende dokumenter:

— phytosanitært certifikat (parti A + B1: + dato for holdbarhed)

— parti A: fumigeringscertifikat (korn/kornprodukter skal gasbehandles før afskibningen ved hjælp af magnesiumphosphid (minimum 2 g/m<sup>3</sup>) i en periode på mindst fem dage mellem anvendelsen af gasbehandlingsmidlet og udluftningen; passende certificering skal forelægges på afskibningstidspunktet).\*

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

*Artikel 1*

Note (7) i bilag I til forordning (EF) nr. 393/96 erstattes af nærværende note (7):

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den 22. marts 1996.

*Artikel 2*Denne forordning træder i kraft på dagen for offentliggørelsen i *De Europæiske Fællesskabers Tidende*.*På Kommissionens vegne*

Franz FISCHLER

*Medlem af Kommissionen*

<sup>(1)</sup> EFT nr. L 370 af 30. 12. 1986, s. 1.

<sup>(2)</sup> EFT nr. L 174 af 7. 7. 1990, s. 6.

<sup>(3)</sup> EFT nr. L 54 af 5. 3. 1996, s. 1.

KOMMISSIONENS FORORDNING (EF) Nr. 502/96  
af 22. marts 1996

om fastlæggelse af, i hvilket omfang ansøgninger om eksportlicenser for  
fjerkrækødssektoren kan imødekommes

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE  
FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det  
Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Kommissionens forordning (EF) nr.  
1372/95 af 16. juni 1995 om gennemførelsesbestemmelser  
for ordningen med eksportlicenser for fjerkrækødssek-  
toren<sup>(1)</sup>, senest ændret ved forordning (EF) nr. 180/96<sup>(2)</sup>,  
særlig artikel 3, stk. 4, og

ud fra følgende betragtninger:

I forordning (EF) nr. 1372/95 er der fastsat særlige foran-  
staltninger, når ansøgningerne om eksportlicens omfatter  
mængder og/eller udgifter, der overskrider eller vil kunne  
overskride den normale afsætning under hensyntagen til  
de begrænsninger, der er omhandlet i artikel 8, stk. 11, i  
Rådets forordning (EØF) nr. 2777/75<sup>(3)</sup>, senest ændret ved  
Kommissionens forordning (EF) nr. 2916/95<sup>(4)</sup>, og/eller  
de tilhørende udgifter i den pågældende periode;

markedet for visse fjerkrækødsprodukter er præget af usik-  
kerhed; den forestående ændring af restitutionerne for  
disse produkter har medført, at der er indgivet ansøg-  
ninger om eksportlicenser i spekulationsøjemed; udste-

delsen af licenser for de mængder, der er ansøgt om fra  
den 18. til den 20. marts 1996, kan medføre en overskri-  
delse af de mængder, der svarer til den normale afsætning  
af de pågældende produkter; de ansøgninger for de pågæl-  
dende produkter, som eksportlicenserne endnu ikke er  
udstedt for, bør afvises, og de antagelseskoeficienter, der  
skal anvendes på bestemte mængder, der er ansøgt om,  
bør fastsættes —

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

*Artikel 1*

Med hensyn til ansøgningerne om eksportlicenser, der  
blev indgivet i henhold til forordning (EF) nr. 1372/95 for  
fjerkrækødssektoren, tages de ansøgninger, der er til  
behandling, og for hvilke udstedelsen skulle være sket fra  
den 25. marts 1996 for kategori 3, 4, 5, 6, 7 og 8, der er  
omhandlet i bilag I til nævnte forordning, ikke til følge.

*Artikel 2*

Denne forordning træder i kraft den 25. marts 1996.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver  
medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den 22. marts 1996.

*På Kommissionens vegne*

Franz FISCHLER

*Medlem af Kommissionen*

<sup>(1)</sup> EFT nr. L 133 af 17. 6. 1995, s. 26.

<sup>(2)</sup> EFT nr. L 25 af 1. 2. 1996, s. 27.

<sup>(3)</sup> EFT nr. L 282 af 1. 11. 1975, s. 77.

<sup>(4)</sup> EFT nr. L 305 af 19. 12. 1995, s. 49.

## KOMMISSIONENS FORORDNING (EF) Nr. 503/96

af 22. marts 1996

om ændring af forordning (EØF) nr. 2219/92 om gennemførelsesbestemmelser for den særlige forsyningsordning for Madeira vedrørende mejeriprodukter samt hvad angår støtten

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 1600/92 af 15. juni 1992 om særlige foranstaltninger for visse landbrugsprodukter til fordel for Azorerne og Madeira<sup>(1)</sup>, senest ændret ved forordning (EF) nr. 2537/95<sup>(2)</sup>, særlig artikel 10, og

ud fra følgende betragtninger:

Ved Kommissionens forordning (EØF) nr. 1696/92<sup>(3)</sup>, senest ændret ved forordning (EØF) nr. 2596/93<sup>(4)</sup>, er der fastsat gennemførelsesbestemmelser for den særlige forsyningsordning for Azorerne og Madeira vedrørende visse landbrugsprodukter,

i bilag II til Kommissionens forordning (EØF) nr. 2219/92 af 30. juli 1992 om gennemførelsesbestemmelser for den særlige forsyningsordning for Madeira vedrørende mejeriprodukter og om udarbejdelse af opgørelsen over forsyningsbehovene<sup>(5)</sup>, senest ændret ved forordning (EF) nr. 326/96<sup>(6)</sup>, er det fastsat, hvilke støttebeløb der anvendes for mejeriprodukter,

ved Kommissionens forordning (EF) nr. 2996/95 af 19. december 1995 om ændring af forordning (EØF) nr. 3846/87, om fastsættelsen af nomenklaturen over eksportrestitutioner for landbrugsprodukter<sup>(7)</sup>, er nomenklaturen for eksportrestitutioner for bestemte mejeriprodukter blevet ændret; eksportrestitutionerne for disse produkter er blevet fastlagt ved Kommissionens forordning (EF) nr. 468/96 af 14. marts 1996 om fastsættelse af eksportrestitutioner for mælk og mejeriprodukter<sup>(8)</sup>, senest ændret ved forordning (EF) nr. 497/96<sup>(9)</sup>; på grund af disse ændringer er det nødvendigt at tilpasse bilag II til forordning (EØF) nr. 2219/92 —

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

*Artikel 1*

Bilag II til den ændrede forordning (EØF) nr. 2219/92 erstattes af bilaget til nærværende forordning.

*Artikel 2*

Denne forordning træder i kraft den 23. marts 1996.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den 22. marts 1996.

*På Kommissionens vegne*

Franz FISCHLER

*Medlem af Kommissionen*

<sup>(1)</sup> EFT nr. L 173 af 27. 6. 1992, s. 1.

<sup>(2)</sup> EFT nr. L 260 af 31. 10. 1995, s. 10.

<sup>(3)</sup> EFT nr. L 179 af 1. 7. 1992, s. 6.

<sup>(4)</sup> EFT nr. L 238 af 23. 9. 1993, s. 24.

<sup>(5)</sup> EFT nr. L 218 af 1. 8. 1992, s. 75.

<sup>(6)</sup> EFT nr. L 45 af 23. 2. 1996, s. 29.

<sup>(7)</sup> EFT nr. L 312 af 23. 12. 1995, s. 31.

<sup>(8)</sup> EFT nr. L 65 af 15. 3. 1996, s. 8.

<sup>(9)</sup> EFT nr. L 74 af 22. 3. 1996, s. 4.

## BILAG

## »BILAG II

(i ECU/100 kg netto, medmindre andet er anført)

KN-kode	Varebeskrivelse	Produktkode	Noter	Støtte
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
0401	Mælk og fløde, ikke koncentreret og ikke tilsat sukker eller andre sødemidler (1):			
0401 10	– Med fedtindhold på 1 vægtprocent og derunder:			
0401 10 10	– – I pakninger med indhold af 2 liter og derunder	0401 10 10 000	(1)	4,748
0401 10 90	– – I andre tilfælde	0401 10 90 000	(1)	4,748
0401 20	– Med fedtindhold på over 1 vægtprocent, men ikke over 6 vægtprocent:			
	– – 3 vægtprocent og derunder:			
0401 20 11	– – – I pakninger med indhold af 2 liter og derunder:			
	– Med fedtindhold på højst 1,5 vægtprocent	0401 20 11 100	(1)	4,748
	– Med fedtindhold på over 1,5 vægtprocent	0401 20 11 500	(1)	7,340
0401 20 19	– – – I andre tilfælde:			
	– Med fedtindhold på højst 1,5 vægtprocent	0401 20 19 100	(1)	4,748
	– Med fedtindhold på over 1,5 vægtprocent	0401 20 19 500	(1)	7,340
	– – Over 3 vægtprocent:			
0401 20 91	– – – I pakninger med indhold af 2 liter og derunder:			
	– Med fedtindhold på højst 4 vægtprocent	0401 20 91 100	(1)	9,775
	– Med fedtindhold på over 4 vægtprocent	0401 20 91 500	(1)	11,39
0401 20 99	– – – I andre tilfælde:			
	– Med fedtindhold på højst 4 vægtprocent	0401 20 99 100	(1)	9,775
	– Med fedtindhold på over 4 vægtprocent	0401 20 99 500	(1)	11,39
0401 30	– Med fedtindhold på over 6 vægtprocent:			
	– – 21 vægtprocent og derunder:			
0401 30 11	– – – I pakninger med indhold af 2 liter og derunder:			
	– Med fedtindhold:			
	– På højst 10 vægtprocent	0401 30 11 100	(1)	14,62
	– Over 10 vægtprocent, men højst 17 vægtprocent	0401 30 11 400	(1)	22,55
	– Over 17 vægtprocent	0401 30 11 700	(1)	33,87
0401 30 19	– – – I andre tilfælde:			
	– Med fedtindhold:			
	– På højst 10 vægtprocent	0401 30 19 100	(1)	14,62
	– Over 10 vægtprocent, men højst 17 vægtprocent	0401 30 19 400	(1)	22,55
	– Over 17 vægtprocent	0401 30 19 700	(1)	33,87
	– – Over 21 vægtprocent, men ikke over 45 vægtprocent:			
0401 30 31	– – – I pakninger med indhold af 2 liter og derunder:			
	– Med fedtindhold:			
	– På højst 35 vægtprocent	0401 30 31 100	(1)	40,34
	– Over 35 vægtprocent, men højst 39 vægtprocent	0401 30 31 400	(1)	63,00
	– Over 39 vægtprocent	0401 30 31 700	(1)	69,47

(i ECU/100 kg netto, medmindre andet er anført)

KN-kode	Varebeskrivelse	Produktkode	Noter	Støtte
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
0401 30 39	— — — I andre tilfælde:			
	— Med fedtindhold:			
	— På højst 35 vægtprocent	0401 30 39 100	(1)	40,34
	— Over 35 vægtprocent, men højst 39 vægtprocent	0401 30 39 400	(1)	63,00
	— Over 39 vægtprocent	0401 30 39 700	(1)	69,47
	— — Over 45 vægtprocent:			
0401 30 91	— — — I pakninger med indhold af 2 liter og derunder:			
	— Med fedtindhold:			
	— På højst 68 vægtprocent	0401 30 91 100	(1)	79,18
	— Over 68 vægtprocent, men højst 80 vægtprocent	0401 30 91 400	(1)	116,37
	— Over 80 vægtprocent	0401 30 91 700	(1)	135,80
0401 30 99	— — — I andre tilfælde:			
	— Med fedtindhold:			
	— På højst 68 vægtprocent	0401 30 99 100	(1)	79,18
	— Over 68 vægtprocent, men højst 80 vægtprocent	0401 30 99 400	(1)	116,37
	— Over 80 vægtprocent	0401 30 99 700	(1)	135,80
ex 0402	Skummetmælkspulver med et fedtindhold på ikke over 1,5 vægtprocent	0402 10 11 000 0402 10 19 000	(2)	49,00
ex 0402	Sødmælkspulver med et fedtindhold på ikke over 27 vægtprocent	0402 21 11 900 0402 21 19 900	(2)	98,05
ex 0405	Smør og andre mælkefedtstoffer, smørbare mælkefedtprodukter:			
0405 10	— Smør:			
	— — Med fedtindhold på 85 vægtprocent og derunder:			
	— — — Naturligt smør:			
0405 10 11	— — — — I pakninger af nettovægt 1 kg og derunder:			
	— — — — — Med fedtindhold på:			
	— — — — — 80 vægtprocent og derover, men mindre end 82 vægtprocent	0404 10 11 500		156,10
	— — — — — 82 vægtprocent og derover	0404 10 11 700		160,00
0405 10 19	— — — — — I andre tilfælde:			
	— — — — — Med fedtindhold på:			
	— — — — — 80 vægtprocent og derover, men mindre end 82 vægtprocent	0405 10 19 500		156,10
	— — — — — 82 vægtprocent og derover	0405 10 19 700		160,00
0405 10 30	— — — Rekombineret smør:			
	— — — — I pakninger af nettovægt 1 kg og derunder:			
	— — — — — Med et fedtindhold på:			
	— — — — — 80 vægtprocent og derover, men mindre end 82 vægtprocent	0405 10 30 100		156,10
	— — — — — 82 vægtprocent og derover	0405 10 30 300		160,00
	— — — — — I andre tilfælde:			
	— — — — — Med fedtindhold på:			
	— — — — — 80 vægtprocent og derover, men mindre end 82 vægtprocent	0405 10 30 500		156,10
	— — — — — 82 vægtprocent og derover	0405 10 30 700		160,00

(i ECU/100 kg netto, medmindre andet er anført)

KN-kode	Varebeskrivelse	Produktkode	Noter	Støtte
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
0405 10 50	— — — Vallesmør:			
	— — — — I pakninger af nettovægt 1 kg og derunder:			
	— — — — — Med fedtindhold på:			
	— — — — — — 80 vægtprocent og derover, men mindre end 82 vægtprocent	0405 10 50 100		156,10
	— — — — — — 82 vægtprocent og derover	0405 10 50 300		160,00
	— — — — — I andre tilfælde:			
	— — — — — — Med fedtindhold på:			
	— — — — — — — 80 vægtprocent og derover, men mindre end 82 vægtprocent	0405 10 50 500		156,10
	— — — — — — — 82 vægtprocent og derover	0405 10 50 700		160,00
0405 10 90	— — Andre varer	0405 10 90 000		165,85
ex 0405 20	— Smørbare mælkefedtprodukter:			
0405 20 90	— — Med fedtindhold på over 75 vægtprocent, men under 80 vægtprocent:			
	— — — Med fedtindhold på:			
	— — — — 75 vægtprocent, men mindre end 78 vægtprocent	0405 20 90 500		146,34
	— — — — 78 vægtprocent og derover	0405 20 90 700		152,20
0405 90	— Andre varer:			
0405 90 10	— — Med fedtindhold på 99,3 vægtprocent og derover og med vandindhold på 0,5 vægtprocent og derunder	0405 90 10 000		205,00
0405 90 90	— — I andre tilfælde	0405 90 90 000		160,00
ex 0406	Ost:			
0406 90 23	Edam	0406 90 23 900		90,00
0406 90 25	Tilsit	0406 90 25 900		99,59
0406 90 76	— — — — — — Danbo, Fontal, Fontina, Fynbo, Havarti, Maribo og Samsø:	0406 90 76 100		81,52
0406 90 78	— — — — — — Gouda:	0406 90 78 100		77,40
	— — — — — — — Anden ost med vandindhold i den fedtfri ostemasse på:			
0406 90 79	Esrom, Italico, Kernhem, Saint-Nectaire, Saint-Paulin og Taleggio	0406 90 79 900		84,39
0406 90 81	Cantal, Cheshire, Wensleydale, Lancashire, Double Gloucester, Blarney, Colby og Monterey	0406 90 81 900		95,66
0406 90 86	— — — — — — — Over 47 vægtprocent, men ikke over 52 vægtprocent:			
	— Ost fremstillet af valle	0406 90 86 100		—
	— Andre varer:			
	— Med fedtindhold i tørstoffet:			
	— på mindre end 5 vægtprocent	0406 90 86 200	( <sup>3</sup> )	65,84
	— på 5 vægtprocent eller derover, men mindre end 19 vægtprocent	0406 90 86 300	( <sup>3</sup> )	72,20
	— på 19 vægtprocent eller derover, men mindre end 39 vægtprocent	0406 90 86 400	( <sup>3</sup> )	81,52
	— på over 39 vægtprocent	0406 90 86 900	( <sup>3</sup> )	95,66

(i ECU/100 kg netto, medmindre andet er anført)

KN-kode	Varebeskrivelse	Produktkode	Noter	Støtte
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
0406 90 87	----- Over 52 vægtprocent, men ikke over 62 vægtprocent:			
	- Ost fremstillet af valle	0406 90 87 100		—
	- Andre varer:			
	- Med fedtindhold i tørstoffet:			
	- på mindre end 5 vægtprocent	0406 90 87 200	( <sup>3</sup> )	65,84
	- på 5 vægtprocent eller derover, men mindre end 19 vægtprocent	0406 90 87 300	( <sup>3</sup> )	72,20
	- på 19 vægtprocent eller derover, men mindre end 39 vægtprocent	0406 90 87 400	( <sup>3</sup> )	81,52
	- på over 39 vægtprocent:			
	- Idiazabal, Manchego, Roncal, fremstillet udelukkende af fåremælk	0406 90 87 951	( <sup>3</sup> )	119,48
	- Maasdam	0406 90 87 971	( <sup>3</sup> )	99,59
	- Manouri, med fedtindhold på 30 vægtprocent eller derover	0406 90 87 972	( <sup>3</sup> )	37,95
	- Andre varer	0406 90 87 979	( <sup>3</sup> )	99,59
0406 90 88	----- Over 62 vægtprocent, men ikke over 72 vægtprocent:			
	- Ost fremstillet af valle	0406 90 88 100		—
	- Andre varer:			
	- Med fedtindhold i tørstoffet:			
	- på mindre end 5 vægtprocent og med et tørstofindhold på 32 vægtprocent eller derover	0406 90 88 200	( <sup>3</sup> )	65,84
	- på 5 vægtprocent eller derover, men mindre end 19 vægtprocent, med et tørstofindhold på 32 vægtprocent eller derover	0406 90 88 300	( <sup>3</sup> )	72,20
	- Andre varer	0406 90 88 900		—

(<sup>1</sup>) Når det drejer sig om et blandingsprodukt henhørende under denne position, som er tilsat valle og/eller lactose og/eller kasein og/eller kaseinater, ydes der ingen støtte.

Ved afslutning af toldformaliteterne angives det i den dertil foreskrevne erklæring, hvorvidt der er tilsat valle og/eller lactose og/eller kasein og/eller kaseinater til produktet.

(<sup>2</sup>) Ved beregning af fedtindholdet i vægtprocent tages der ikke hensyn til vægten af de tilsatte ikke-mælkeprodukter og/eller den tilsatte valle og/eller af den tilsatte lactose og/eller den tilsatte kasein og/eller de tilsatte kaseinater.

Når det drejer sig om et blandingsprodukt henhørende under denne position, som er tilsat valle og/eller lactose og/eller kasein og/eller kaseinater, tages den del, som den tilsatte valle og/eller lactose og/eller kasein og/eller kaseinater udgør, ikke i betragtning ved beregning af støttebeløbet.

Ved afslutning af toldformaliteterne angives det i den dertil foreskrevne erklæring, om der er tilsat valle og/eller lactose og/eller kasein og/eller kaseinater, og i bekræftende fald angives:

— det faktiske vægtindhold af tilsat valle og/eller lactose og/eller kasein og/eller kaseinater pr. 100 kg netto af det færdige produkt, og navnlig

— den tilsatte valles indhold af lactose.

(<sup>3</sup>) Støtte for oste, hvis emballering indeholder flydende væske, især saltlage, beregnes på grundlag af ostens nettovægt, efter at vægten af den flydende væske er fratrukket.\*

## KOMMISSIONENS FORORDNING (EF) Nr. 504/96

af 22. marts 1996

om ændring af forordning (EF) nr. 2993/94 om fastsættelsen af støtten for levering til De Kanariske Øer af mejeriprodukter inden for rammerne af den ordning, som er fastsat i artikel 2-4 i Rådets forordning (EØF) nr. 1601/92

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 1601/92 af 15. juni 1992 om særlige foranstaltninger for visse landbrugsprodukter til fordel for De Kanariske Øer<sup>(1)</sup>, senest ændret ved forordning (EF) nr. 2537/95<sup>(2)</sup>, særlig artikel 3, stk. 4, og

ud fra følgende betragtninger:

Ved Kommissionens forordning (EF) nr. 2790/94<sup>(3)</sup>, ændret ved forordning (EF) nr. 2883/94<sup>(4)</sup>, er der fastsat gennemførelsesbestemmelser for den særlige forsyningsordning for De Kanariske Øer vedrørende visse landbrugsprodukter;

ved Kommissionens forordning (EF) nr. 2993/94<sup>(5)</sup>, senest ændret ved forordning (EF) nr. 327/96<sup>(6)</sup>, blev størrelsen af støtten for levering af mejeriprodukter fastsat;

ved Kommissionens forordning (EF) nr. 2996/95 af 19. december 1995 om ændring af forordning (EØF)

nr. 3846/87 om fastsættelsen af nomenklaturen over eksportrestitutioner for landbrugsprodukter<sup>(7)</sup>, er nomenklaturen for eksportrestitutioner for bestemte mejeriprodukter blevet ændret; eksportrestitutionerne for disse produkter er blevet fastlagt ved Kommissionens forordning (EF) nr. 468/96 af 14. marts 1996 om fastsættelse af eksportrestitutioner for mælk og mejeriprodukter<sup>(8)</sup>, senest ændret ved forordning (EF) nr. 497/96<sup>(9)</sup>; på grund af disse ændringer er det nødvendigt at tilpasse bilaget til forordning (EF) nr. 2993/94 —

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

*Artikel 1*

Bilaget til den ændrede forordning (EF) nr. 2993/94 erstattes af bilaget til nærværende forordning.

*Artikel 2*

Denne forordning træder i kraft den 23. marts 1996.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den 22. marts 1996.

*På Kommissionens vegne*

Franz FISCHLER

*Medlem af Kommissionen*

<sup>(1)</sup> EFT nr. L 173 af 27. 6. 1992, s. 13.

<sup>(2)</sup> EFT nr. L 260 af 31. 10. 1995, s. 10.

<sup>(3)</sup> EFT nr. L 296 af 17. 11. 1994, s. 23.

<sup>(4)</sup> EFT nr. L 304 af 29. 11. 1994, s. 18.

<sup>(5)</sup> EFT nr. L 316 af 9. 12. 1994, s. 11.

<sup>(6)</sup> EFT nr. L 45 af 23. 2. 1996, s. 29.

<sup>(7)</sup> EFT nr. L 312 af 23. 12. 1995, s. 31.

<sup>(8)</sup> EFT nr. L 65 af 15. 3. 1996, s. 8.

<sup>(9)</sup> EFT nr. L 74 af 22. 3. 1996, s. 4.



## BILAG

(ECU/100 kg netto, medmindre andet er anført)

KN-kode	Varebeskrivelse	Produktkode	Noter	Støtte
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
0401	Mælk og fløde, ikke koncentreret og ikke tilsat sukker eller andre sødemidler <sup>(1)</sup> :			
0401 10	– Med fedtindhold på 1 vægtprocent og derunder:			
0401 10 10	– – I pakninger med indhold af 2 liter og derunder	0401 10 10 000	( <sup>1</sup> )	4,748
0401 10 90	– – I andre tilfælde	0401 10 90 000	( <sup>1</sup> )	4,748
0401 20	– Med fedtindhold på over 1 vægtprocent, men ikke over 6 vægtprocent:			
	– – 3 vægtprocent og derunder:			
0401 20 11	– – – I pakninger med indhold af 2 liter og derunder:			
	– Med fedtindhold på højst 1,5 vægtprocent	0401 20 11 100	( <sup>1</sup> )	4,748
	– Med fedtindhold på over 1,5 vægtprocent	0401 20 11 500	( <sup>1</sup> )	7,340
0401 20 19	– – – I andre tilfælde:			
	– Med fedtindhold på højst 1,5 vægtprocent	0401 20 19 100	( <sup>1</sup> )	4,748
	– Med fedtindhold på over 1,5 vægtprocent	0401 20 19 500	( <sup>1</sup> )	7,340
	– – Over 3 vægtprocent:			
0401 20 91	– – – I pakninger med indhold af 2 liter og derunder:			
	– Med fedtindhold på højst 4 vægtprocent	0401 20 91 100	( <sup>1</sup> )	9,775
	– Med fedtindhold på over 4 vægtprocent	0401 20 91 500	( <sup>1</sup> )	11,39
0401 20 99	– – – I andre tilfælde:			
	– Med fedtindhold på højst 4 vægtprocent	0401 20 99 100	( <sup>1</sup> )	9,775
	– Med fedtindhold på over 4 vægtprocent	0401 20 99 500	( <sup>1</sup> )	11,39
0401 30	– Med fedtindhold på over 6 vægtprocent:			
	– – 21 vægtprocent og derunder:			
0401 30 11	– – – I pakninger med indhold af 2 liter og derunder:			
	– Med fedtindhold:			
	– På højst 10 vægtprocent	0401 30 11 100	( <sup>1</sup> )	14,62
	– Over 10 vægtprocent, men højst 17 vægtprocent	0401 30 11 400	( <sup>1</sup> )	22,55
	– Over 17 vægtprocent	0401 30 11 700	( <sup>1</sup> )	33,87
0401 30 19	– – – I andre tilfælde:			
	– Med fedtindhold:			
	– På højst 10 vægtprocent	0401 30 19 100	( <sup>1</sup> )	14,62
	– Over 10 vægtprocent, men højst 17 vægtprocent	0401 30 19 400	( <sup>1</sup> )	22,55
	– Over 17 vægtprocent	0401 30 19 700	( <sup>1</sup> )	33,87
	– – Over 21 vægtprocent, men ikke over 45 vægtprocent:			
0401 30 31	– – – I pakninger med indhold af 2 liter og derunder:			
	– Med fedtindhold:			
	– På højst 35 vægtprocent	0401 30 31 100	( <sup>1</sup> )	40,34
	– Over 35 vægtprocent, men højst 39 vægtprocent	0401 30 31 400	( <sup>1</sup> )	63,00
	– Over 39 vægtprocent	0401 30 31 700	( <sup>1</sup> )	69,47

(ECU/100 kg netto, medmindre andet er anført)

KN-kode	Varebeskrivelse	Produktkode	Noter	Støtte
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
0401 30 39	— — — I andre tilfælde: — Med fedtindhold: — På højst 35 vægtprocent — Over 35 vægtprocent, men højst 39 vægtprocent — Over 39 vægtprocent — — Over 45 vægtprocent:	0401 30 39 100 0401 30 39 400 0401 30 39 700	( <sup>1</sup> ) ( <sup>1</sup> ) ( <sup>1</sup> )	40,34 63,00 69,47
0401 30 91	— — — I pakninger med indhold af 2 liter og derunder: — Med fedtindhold: — På højst 68 vægtprocent — Over 68 vægtprocent, men højst 80 vægtprocent — Over 80 vægtprocent	0401 30 91 100 0401 30 91 400 0401 30 91 700	( <sup>1</sup> ) ( <sup>1</sup> ) ( <sup>1</sup> )	79,18 116,37 135,80
0401 30 99	— — — I andre tilfælde: — Med fedtindhold: — På højst 68 vægtprocent — Over 68 vægtprocent, men højst 80 vægtprocent — Over 80 vægtprocent	0401 30 99 100 0401 30 99 400 0401 30 99 700	( <sup>1</sup> ) ( <sup>1</sup> ) ( <sup>1</sup> )	79,18 116,37 135,80
0402	Mælk og fløde, koncentreret eller tilsat sukker eller andre sødemidler:			
0402 10	— I pulverform, som granulat eller i anden fast form, med fedtindhold på 1,5 vægtprocent og derunder ( <sup>2</sup> ): — — Ikke tilsat sukker eller andre sødemidler ( <sup>2</sup> ):			
0402 10 11	— — — I pakninger af nettovægt 2,5 kg og derunder	0402 10 11 000	( <sup>2</sup> )	49,00
0402 10 19	— — — I andre tilfælde — — Tilsat sukker eller andre sødemidler ( <sup>2</sup> ):	0402 10 19 000	( <sup>2</sup> )	49,00
0402 10 91	— — — I pakninger af nettovægt 2,5 kg og derunder	0402 10 91 000	( <sup>2</sup> )	0,4900
0402 10 99	— — — I andre tilfælde — I pulverform, som granulat eller i anden fast form, med fedtindhold på over 1,5 vægtprocent ( <sup>2</sup> ):	0402 10 99 000	( <sup>2</sup> )	0,4900
0402 21	— — Ikke tilsat sukker eller andre sødemidler ( <sup>2</sup> ): — — — Med fedtindhold på 27 vægtprocent og derunder:			
0402 21 11	— — — — I pakninger af nettovægt 2,5 kg og derunder: — Med fedtindhold: — På højst 11 vægtprocent — Over 11 vægtprocent, men højst 17 vægtprocent — Over 17 vægtprocent, men højst 25 vægtprocent — Over 25 vægtprocent	0402 21 11 200 0402 21 11 300 0402 21 11 500 0402 21 11 900	( <sup>2</sup> ) ( <sup>2</sup> ) ( <sup>2</sup> ) ( <sup>2</sup> )	49,00 86,53 91,16 98,05
0402 21 17	— — — — I andre tilfælde: — — — — — Med fedtindhold på 11 vægtprocent og derunder	0402 21 17 000	( <sup>2</sup> )	49,00
0402 21 19	— — — — — Med fedtindhold på over 11 vægtprocent, men ikke over 27 vægtprocent: — På højst 17 vægtprocent — Over 17 vægtprocent, men højst 25 vægtprocent — Over 25 vægtprocent	0402 21 19 300 0402 21 19 500 0402 21 19 900	( <sup>2</sup> ) ( <sup>2</sup> ) ( <sup>2</sup> )	86,53 91,16 98,05
	— — — — — Med fedtindhold på over 27 vægtprocent:			

(ECU/100 kg netto, medmindre andet er anført)

KN-kode	Varebeskrivelse	Produktkode	Noter	Støtte
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
0402 21 91	<ul style="list-style-type: none"> <li>— — — — I pakninger af nettovægt 2,5 kg og derunder: <ul style="list-style-type: none"> <li>— Med fedtindhold: <ul style="list-style-type: none"> <li>— På højst 28 vægtprocent</li> <li>— Over 28 vægtprocent, men højst 29 vægtprocent</li> <li>— Over 29 vægtprocent, men højst 41 vægtprocent</li> <li>— Over 41 vægtprocent, men højst 45 vægtprocent</li> <li>— Over 45 vægtprocent, men højst 59 vægtprocent</li> <li>— Over 59 vægtprocent, men højst 69 vægtprocent</li> <li>— Over 69 vægtprocent, men højst 79 vægtprocent</li> <li>— Over 79 vægtprocent</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>0402 21 91 100</li> <li>0402 21 91 200</li> <li>0402 21 91 300</li> <li>0402 21 91 400</li> <li>0402 21 91 500</li> <li>0402 21 91 600</li> <li>0402 21 91 700</li> <li>0402 21 91 900</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>(<sup>2</sup>)</li> <li>(<sup>2</sup>)</li> <li>(<sup>2</sup>)</li> <li>(<sup>2</sup>)</li> <li>(<sup>2</sup>)</li> <li>(<sup>2</sup>)</li> <li>(<sup>2</sup>)</li> <li>(<sup>2</sup>)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>98,77</li> <li>99,45</li> <li>100,67</li> <li>107,61</li> <li>110,00</li> <li>119,21</li> <li>124,61</li> <li>130,71</li> </ul>
0402 21 99	<ul style="list-style-type: none"> <li>— — — — I andre tilfælde: <ul style="list-style-type: none"> <li>— Med fedtindhold: <ul style="list-style-type: none"> <li>— På højst 28 vægtprocent</li> <li>— Over 28 vægtprocent, men højst 29 vægtprocent</li> <li>— Over 29 vægtprocent, men højst 41 vægtprocent</li> <li>— Over 41 vægtprocent, men højst 45 vægtprocent</li> <li>— Over 45 vægtprocent, men højst 59 vægtprocent</li> <li>— Over 59 vægtprocent, men højst 69 vægtprocent</li> <li>— Over 69 vægtprocent, men højst 79 vægtprocent</li> <li>— Over 79 vægtprocent</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>0402 21 99 100</li> <li>0402 21 99 200</li> <li>0402 21 99 300</li> <li>0402 21 99 400</li> <li>0402 21 99 500</li> <li>0402 21 99 600</li> <li>0402 21 99 700</li> <li>0402 21 99 900</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>(<sup>2</sup>)</li> <li>(<sup>2</sup>)</li> <li>(<sup>2</sup>)</li> <li>(<sup>2</sup>)</li> <li>(<sup>2</sup>)</li> <li>(<sup>2</sup>)</li> <li>(<sup>2</sup>)</li> <li>(<sup>2</sup>)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>98,77</li> <li>99,45</li> <li>100,67</li> <li>107,61</li> <li>110,00</li> <li>119,21</li> <li>124,61</li> <li>130,71</li> </ul>
ex 0402 29	<ul style="list-style-type: none"> <li>— — Tilsat sukker eller andre sødemidler (<sup>3</sup>):</li> <li>— — — Med fedtindhold på 27 vægtprocent og derunder:</li> <li>— — — — Andre varer:</li> </ul>			
0402 29 15	<ul style="list-style-type: none"> <li>— — — — I pakninger af nettovægt 2,5 kg og derunder: <ul style="list-style-type: none"> <li>— Med fedtindhold: <ul style="list-style-type: none"> <li>— På højst 11 vægtprocent</li> <li>— Over 11 vægtprocent, men højst 17 vægtprocent</li> <li>— Over 17 vægtprocent, men højst 25 vægtprocent</li> <li>— Over 25 vægtprocent</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>0402 29 15 200</li> <li>0402 29 15 300</li> <li>0402 29 15 500</li> <li>0402 29 15 900</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>(<sup>3</sup>)</li> <li>(<sup>3</sup>)</li> <li>(<sup>3</sup>)</li> <li>(<sup>3</sup>)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>0,4900</li> <li>0,8653</li> <li>0,9116</li> <li>0,9805</li> </ul>
0402 29 19	<ul style="list-style-type: none"> <li>— — — — I andre tilfælde: <ul style="list-style-type: none"> <li>— Med fedtindhold: <ul style="list-style-type: none"> <li>— På højst 11 vægtprocent</li> <li>— Over 11 vægtprocent, men højst 17 vægtprocent</li> <li>— Over 25 vægtprocent</li> <li>— Over 25 vægtprocent</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>— — — Med fedtindhold på over 27 vægtprocent:</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>0402 29 19 200</li> <li>0402 29 19 300</li> <li>0402 29 19 500</li> <li>0402 29 19 900</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>(<sup>3</sup>)</li> <li>(<sup>3</sup>)</li> <li>(<sup>3</sup>)</li> <li>(<sup>3</sup>)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>0,4900</li> <li>0,8653</li> <li>0,9116</li> <li>0,9805</li> </ul>

(ECU/100 kg netto, medmindre andet er anført)

KN-kode	Varebeskrivelse	Produktkode	Noter	Støtte
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
0402 29 91	— — — — I pakninger af nettovægt 2,5 kg og derunder: — Med fedtindhold:			
	— På højst 41 vægtprocent	0402 29 91 100	( <sup>2</sup> )	0,9877
	— Over 41 vægtprocent	0402 29 91 500	( <sup>2</sup> )	1,0761
0402 29 99	— — — — I andre tilfælde: — Med fedtindhold:			
	— På højst 41 vægtprocent	0402 29 99 100	( <sup>2</sup> )	0,9877
	— Over 41 vægtprocent	0402 29 99 500	( <sup>2</sup> )	1,0761
	— I anden form:			
0402 91	— — Ikke tilsat sukker eller andre sødemidler ( <sup>2</sup> ):			
	— — — Med fedtindhold på 8 vægtprocent og derunder:			
0402 91 11	— — — — I pakninger af nettovægt 2,5 kg og derunder: — Med indhold af tørstof uden fedtindhold:			
	— På mindre end 15 vægtprocent og med fedtindhold:			
	— På højst 3 vægtprocent	0402 91 11 110	( <sup>2</sup> )	4,748
	— Over 3 vægtprocent	0402 91 11 120	( <sup>2</sup> )	9,775
	— På 15 vægtprocent og derover med et fedtindhold:			
	— På højst 3 vægtprocent	0402 91 11 310	( <sup>2</sup> )	16,36
	— Over 3 vægtprocent, men højst 7,4 vægtprocent	0402 91 11 350	( <sup>2</sup> )	20,06
	— Over 7,4 vægtprocent	0402 91 11 370	( <sup>2</sup> )	24,39
0402 91 19	— — — — I andre tilfælde: — Med indhold af tørstof uden fedtindhold:			
	— På mindre end 15 vægtprocent og med fedtindhold:			
	— På højst 3 vægtprocent	0402 91 19 110	( <sup>2</sup> )	4,748
	— Over 3 vægtprocent	0402 91 19 120	( <sup>2</sup> )	9,775
	— På 15 vægtprocent og derover med et fedtindhold:			
	— På højst 3 vægtprocent	0402 91 19 310	( <sup>2</sup> )	16,36
	— Over 3 vægtprocent, men højst 7,4 vægtprocent	0402 91 19 350	( <sup>2</sup> )	20,06
	— Over 7,4 vægtprocent	0402 91 19 370	( <sup>2</sup> )	24,39
	— — — Med fedtindhold på over 8 vægtprocent, men ikke over 10 vægtprocent:			
0402 91 31	— — — — I pakninger af nettovægt 2,5 kg og derunder: — Med indhold af tørstof uden fedtindhold:			
	— På mindre end 15 vægtprocent	0402 91 31 100	( <sup>2</sup> )	19,31
	— På 15 vægtprocent eller derover	0402 91 31 300	( <sup>2</sup> )	28,83
0402 91 39	— — — — I andre tilfælde: — Med indhold af tørstof uden fedtindhold:			
	— På mindre end 15 vægtprocent	0402 91 39 100	( <sup>2</sup> )	19,31
	— På 15 vægtprocent eller derover	0402 91 39 300	( <sup>2</sup> )	28,83
	— — — Med fedtindhold på over 10 vægtprocent, men ikke over 45 vægtprocent:			
0402 91 51	— — — — I pakninger af nettovægt 2,5 kg og derunder	0402 91 51 000	( <sup>2</sup> )	22,55
0402 91 59	— — — — I andre tilfælde	0402 91 59 000	( <sup>2</sup> )	22,55

(ECU/100 kg netto, medmindre andet er anført)

KN-kode	Varebeskrivelse	Produktkode	Noter	Støtte
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	— — — Med fedtindhold på over 45 vægtprocent:			
0402 91 91	— — — — I pakninger af nettovægt 2,5 kg og derunder	0402 91 91 000	( <sup>2</sup> )	79,18
0402 91 99	— — — — I andre tilfælde	0402 91 99 000	( <sup>2</sup> )	79,18
0402 99	— — Tilsat sukker eller andre sødemidler:			
	— — — Med fedtindhold på 9,5 vægtprocent og derunder:			
0402 99 11	— — — — I pakninger af nettovægt 2,5 kg og derunder:			
	— Med indhold af tørstof uden fedtindhold på mindre end 15 vægtprocent og med fedtindhold ( <sup>3</sup> ):			
	— På højst 3 vægtprocent	0402 99 11 110	( <sup>3</sup> )	0,0475
	— Over 3 vægtprocent, men højst 6,9 vægtprocent	0402 99 11 130	( <sup>3</sup> )	0,0978
	— Over 6,9 vægtprocent	0402 99 11 150	( <sup>3</sup> )	0,1562
	— Med indhold af tørstof uden fedtindhold på 15 vægtprocent eller derover og med fedtindhold ( <sup>4</sup> ):			
	— På højst 3 vægtprocent	0402 99 11 310	( <sup>4</sup> )	18,88
	— Over 3 vægtprocent, men højst 6,9 vægtprocent	0402 99 11 330	( <sup>4</sup> )	22,65
	— Over 6,9 vægtprocent	0402 99 11 350	( <sup>4</sup> )	30,11
0402 99 19	— — — — I andre tilfælde:			
	— Med indhold af tørstof uden fedtindhold på mindre end 15 vægtprocent og med et fedtindhold ( <sup>3</sup> ):			
	— På højst 3 vægtprocent	0402 99 19 110	( <sup>3</sup> )	0,0475
	— Over 3 vægtprocent, men højst 6,9 vægtprocent	0402 99 19 130	( <sup>3</sup> )	0,0978
	— Over 6,9 vægtprocent	0402 99 19 150	( <sup>3</sup> )	0,1562
	— Med indhold af tørstof uden fedtindhold på 15 vægtprocent eller derover og med et fedtindhold ( <sup>4</sup> ):			
	— På højst 3 vægtprocent	0402 99 19 310	( <sup>4</sup> )	18,88
	— Over 3 vægtprocent, men højst 6,9 vægtprocent	0402 99 19 330	( <sup>4</sup> )	22,65
	— Over 6,9 vægtprocent	0402 99 19 350	( <sup>4</sup> )	30,11
	— — — Med fedtindhold på over 9,5 vægtprocent, men ikke over 45 vægtprocent:			
0402 99 31	— — — — I pakninger af nettovægt 2,5 kg og derunder:			
	— Med et fedtindhold på højst 21 vægtprocent:			
	— Med indhold af tørstof uden fedtindhold på mindre end 15 vægtprocent ( <sup>3</sup> )	0402 99 31 110	( <sup>3</sup> )	0,2094
	— Med indhold af tørstof uden fedtindhold på 15 vægtprocent eller derover ( <sup>4</sup> )	0402 99 31 150	( <sup>4</sup> )	31,35
	— Med et fedtindhold på over 21 vægtprocent, men på højst 39 vægtprocent ( <sup>3</sup> )	0402 99 31 300	( <sup>3</sup> )	0,4034
	— Med et fedtindhold på over 39 vægtprocent ( <sup>3</sup> )	0402 99 31 500	( <sup>3</sup> )	0,6947

(ECU/100 kg netto, medmindre andet er anført)

KN-kode	Varebeskrivelse	Produktkode	Noter	Støtte
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
0402 99 39	-- -- -- I andre tilfælde:			
	-- Med et fedtindhold på højst 21 vægtprocent:			
	-- Med indhold af tørstof uden fedtindhold på mindre end 15 vægtprocent <sup>(3)</sup>	0402 99 39 110	(3)	0,2094
	-- Med indhold af tørstof uden fedtindhold på 15 vægtprocent eller derover <sup>(4)</sup>	0402 99 39 150	(4)	31,35
	-- Med et fedtindhold på over 21 vægtprocent, men på højst 39 vægtprocent <sup>(3)</sup>	0402 99 39 300	(3)	0,4034
	-- Med fedtindhold på over 39 vægtprocent <sup>(3)</sup>	0402 99 39 500	(3)	0,6947
	-- -- -- Med fedtindhold på over 45 vægtprocent:			
0402 99 91	-- -- -- I pakninger af nettovægt 2,5 kg og derunder <sup>(2)</sup>	0402 99 91 000	(2)	0,7918
0402 99 99	-- -- -- I andre tilfælde <sup>(2)</sup>	0402 99 99 000	(2)	0,7918
ex 0405	Smør og andre mælkefedtstoffer, smørbare mælkefedtprodukter:			
0405 10	-- Smør:			
	-- Med fedtindhold på 85 vægtprocent og derunder:			
	-- Naturligt smør:			
0405 10 11	-- -- -- I pakninger af nettovægt 1 kg og derunder:			
	-- -- -- Med fedtindhold på:			
	-- 80 vægtprocent og derover, men mindre end 82 vægtprocent	0404 10 11 500		156,10
	-- 82 vægtprocent og derover	0404 10 11 700		160,00
0405 10 19	-- -- -- I andre tilfælde:			
	-- -- -- Med fedtindhold på:			
	-- 80 vægtprocent og derover, men mindre end 82 vægtprocent	0405 10 19 500		156,10
	-- 82 vægtprocent og derover	0405 10 19 700		160,00
0405 10 30	-- -- -- Rekombineret smør:			
	-- -- -- I pakninger af nettovægt 1 kg og derunder:			
	-- Med et fedtindhold på:			
	-- 80 vægtprocent og derover, men mindre end 82 vægtprocent	0405 10 30 100		156,10
	-- 82 vægtprocent og derover	0405 10 30 300		160,00
	-- I andre tilfælde:			
	-- Med fedtindhold på:			
	-- 80 vægtprocent og derover, men mindre end 82 vægtprocent	0405 10 30 500		156,10
	-- 82 vægtprocent og derover	0405 10 30 700		160,00
0405 10 50	-- -- -- Vallesmør:			
	-- -- -- I pakninger af nettovægt 1 kg og derunder:			
	-- Med fedtindhold på:			
	-- 80 vægtprocent og derover, men mindre end 82 vægtprocent	0405 10 50 100		156,10
	-- 82 vægtprocent og derover	0405 10 50 300		160,00
	-- I andre tilfælde:			
	-- Med fedtindhold på:			
	-- 80 vægtprocent og derover, men mindre end 82 vægtprocent	0405 10 50 500		156,10
	-- 82 vægtprocent og derover	0405 10 50 700		160,00
0405 10 90	-- -- Andre varer	0405 10 90 000		165,85

(ECU/100 kg netto, medmindre andet er anført)

KN-kode	Varebeskrivelse	Produktkode	Noter	Støtte
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
ex 0405 20	– Smørbare mælkefedtprodukter:			
0405 20 90	– – Med fedtindhold på over 75 vægtprocent, men under 80 vægtprocent:			
	– – – Med fedtindhold på:			
	– – – – 75 vægtprocent, men mindre end 78 vægtprocent	0405 20 90 500		146,34
	– – – – 78 vægtprocent og derover	0405 20 90 700		152,20
0405 90	– Andre varer:			
0405 90 10	– – Med fedtindhold på 99,3 vægtprocent og derover og med vandindhold på 0,5 vægtprocent og derunder	0405 90 10 000		205,00
0405 90 90	– – I andre tilfælde	0405 90 90 000		160,00
0406	Ost:			
0406 30	– Smelteost, ikke revet eller i pulverform (°):			
0406 30 10	– – Blandinger bestående udelukkende af Emmentaler, Gruyère og Appenzell, også tilsat grøn alpeost, i detailsalgspakninger, med fedtindhold i tørstoffet på 56 vægtprocent og derunder:			
	– – – Blandinger bestående udelukkende af Emmentaler og Gruyère, med fedtindhold i tørstoffet på 56 vægtprocent og derunder:			
	– – – – Med fedtindhold i ostemassen på 36 vægtprocent og derunder og med fedtindhold i tørstoffet på:			
	– – – – – 48 vægtprocent og derunder:			
	– Med indhold af tørstof på:			
	– Mindre end 27 vægtprocent	0406 30 10 100		—
	– 27 vægtprocent og derover, men mindre end 33 vægtprocent	0406 30 10 150		13,95
	– 33 vægtprocent og derover, men mindre end 38 vægtprocent	0406 30 10 200		29,75
	– 38 vægtprocent og derover, men mindre end 43 vægtprocent, og med et fedtindhold i tørstoffet på:			
	– Mindre end 20 vægtprocent	0406 30 10 250		29,75
	– 20 vægtprocent og derover	0406 30 10 300		43,65
	– 43 vægtprocent og derover, og med et fedtindhold i tørstoffet på:			
	– Mindre end 20 vægtprocent	0406 30 10 350		29,75
	– 20 vægtprocent og derover, men mindre end 40 vægtprocent	0406 30 10 400		43,65
	– 40 vægtprocent og derover	0406 30 10 450		63,51
	– – – – – Over 48 vægtprocent:			
	– Med indhold af tørstof på:			
	– Mindre end 33 vægtprocent	0406 30 10 500		—
	– 33 vægtprocent og derover, men mindre end 38 vægtprocent	0406 30 10 550		29,75
	– 38 vægtprocent og derover, men mindre end end 43 vægtprocent	0406 30 10 600		43,65

(ECU/100 kg netto, medmindre andet er anført)

KN-kode	Varebeskrivelse	Produktkode	Noter	Støtte
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
0406 30 10 (fortsat)	— 43 vægtprocent og derover, men mindre end 46 vægtprocent	0406 30 10 650		63,51
	— 46 vægtprocent og derover, og med et fedtindhold i tørstoffet på:			
	— Mindre end 55 vægtprocent	0406 30 10 700		63,51
	— 55 vægtprocent og derover	0406 30 10 750		75,33
	— — — — Med fedtindhold i ostemassen på over 36 vægtprocent	0406 30 10 800		75,33
	— — — Andre varer	0406 30 10 900		—
	— — Andre varer:			
	— — — Med fedtindhold i ostemassen på 36 vægtprocent og derunder og med fedtindhold i tørstoffet på:			
0406 30 31	— — — — 48 vægtprocent og derunder:			
	— Med indhold af tørstof på:			
	— Mindre end 27 vægtprocent	0406 30 31 100		—
	— 27 vægtprocent og derover, men mindre end 33 vægtprocent	0406 30 31 300	( <sup>9</sup> )	13,95
	— 33 vægtprocent og derover, men mindre end 38 vægtprocent	0406 30 31 500	( <sup>9</sup> )	29,75
	— 38 vægtprocent og derover, men mindre end 43 vægtprocent, og med et fedtindhold i tørstoffet på:			
	— Mindre end 20 vægtprocent	0406 30 31 710	( <sup>9</sup> )	29,75
	— 20 vægtprocent og derover	0406 30 31 730	( <sup>9</sup> )	43,65
	— 43 vægtprocent og derover, og med et fedtindhold i tørstoffet på:			
	— Mindre end 20 vægtprocent	0406 30 31 910	( <sup>9</sup> )	29,75
	— 20 vægtprocent og derover, men mindre end 40 vægtprocent	0406 30 31 930	( <sup>9</sup> )	43,65
	— 40 vægtprocent og derover	0406 30 31 950	( <sup>9</sup> )	63,51
0406 30 39	— — — — Over 48 vægtprocent:			
	— Med indhold af tørstof på:			
	— Mindre end 33 vægtprocent	0406 30 39 100		—
	— 33 vægtprocent og derover, men mindre end 38 vægtprocent	0406 30 39 300	( <sup>9</sup> )	29,75
	— 38 vægtprocent og derover, men mindre end 43 vægtprocent	0406 30 39 500	( <sup>9</sup> )	43,65
	— 43 vægtprocent og derover, men mindre end 46 vægtprocent	0406 30 39 700	( <sup>9</sup> )	63,51
	— 46 vægtprocent og derover, og med et fedtindhold i tørstoffet på:			
	— Mindre end 55 vægtprocent	0406 30 39 930	( <sup>9</sup> )	63,51
	— 55 vægtprocent og derover	0406 30 39 950	( <sup>9</sup> )	75,33
0406 30 90	— — — Med fedtindhold i ostemassen på over 36 vægtprocent	0406 30 90 000	( <sup>9</sup> )	75,33
0406 90 23	— — — Edam:			
	— Med fedtindhold i tørstoffet på:			
	— Mindre end 39 vægtprocent	0406 90 23 100		—
	— 39 vægtprocent og derover	0406 90 23 900	( <sup>9</sup> )	90,00
0406 90 25	— — — Tilsit:			
	— Med fedtindhold i tørstoffet på:			
	— Mindre end 39 vægtprocent	0406 90 25 100		—
	— 39 vægtprocent og derover	0406 90 25 900	( <sup>9</sup> )	99,59



(ECU/100 kg netto, medmindre andet er anført)

KN-kode	Varebeskrivelse	Produktkode	Noter	Støtte
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
0406 90 27	-- -- Butterkåse: -- Med fedtindhold i tørstoffet på: -- Mindre end 39 vægtprocent	0406 90 27 100		—
	-- 39 vægtprocent og derover	0406 90 27 900	( <sup>5</sup> )	84,39
0406 90 76	-- -- -- -- -- Danbo, Fontal, Fontina, Fynbo, Havarti, Maribo og Samsø: -- Med fedtindhold i tørstoffet på mindre end 39 vægtprocent	0406 90 76 100	( <sup>5</sup> )	81,52
	-- Med fedtindhold i tørstoffet på 39 vægtprocent og derover, men mindre end 55 vægtprocent	0406 90 76 300	( <sup>5</sup> )	99,59
	-- Med fedtindhold i tørstoffet på 55 vægtprocent og derover	0406 90 76 500	( <sup>5</sup> )	99,59
0406 90 78	-- -- -- -- -- Gouda: -- Med fedtindhold i tørstoffet på mindre end 39 vægtprocent	0406 90 78 100	( <sup>5</sup> )	77,40
	-- Med fedtindhold i tørstoffet på 39 vægtprocent og derover, men mindre end 55 vægtprocent	0406 90 78 300	( <sup>5</sup> )	94,50
	-- Med fedtindhold i tørstoffet på 55 vægtprocent og derover	0406 90 78 500	( <sup>5</sup> )	94,50
	-- -- -- -- -- Anden ost med vandindhold i den fedtfri ostemasse på:			
0406 90 79	-- -- -- -- -- Esrom, Italico, Kernhem, Saint-Nectaire, Saint-Paulin og Taleggio: -- Med fedtindhold i tørstoffet på mindre end 39 vægtprocent	0406 90 79 100		—
	-- Med fedtindhold i tørstoffet på 39 vægtprocent og derover	0406 90 79 900	( <sup>5</sup> )	84,39
0406 90 81	-- -- -- -- -- Cantal, Cheshire, Wensleydale, Lancashire, Double Gloucester, Blarney, Colby og Monterey: -- Med fedtindhold i tørstoffet på mindre end 39 vægtprocent	0406 90 81 100		—
	-- Med fedtindhold i tørstoffet på 39 vægtprocent og derover	0406 90 81 900	( <sup>5</sup> )	95,66
0406 90 86	-- -- -- -- -- Over 47 vægtprocent, men ikke over 52 vægtprocent: -- Ost fremstillet af valle	0406 90 86 100		—
	-- Andre varer: -- Med fedtindhold i tørstoffet: -- På mindre end 5 vægtprocent	0406 90 86 200	( <sup>5</sup> )	65,84
	-- På 5 vægtprocent eller derover, men mindre end 19 vægtprocent	0406 90 86 300	( <sup>5</sup> )	72,20
	-- På 19 vægtprocent eller derover, men mindre end 39 vægtprocent	0406 90 86 400	( <sup>5</sup> )	81,52
	-- På over 39 vægtprocent	0406 90 86 900	( <sup>5</sup> )	95,66

(ECU/100 kg netto, medmindre andet er anført)

KN-kode	Varebeskrivelse	Produktkode	Noter	Støtte
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
0406 90 87	----- Over 52 vægtprocent, men ikke over 62 vægtprocent:			
	— Ost fremstillet af valle	0406 90 87 100		—
	— Andre varer:			
	— Med fedtindhold i tørstoffet:			
	— På mindre end 5 vægtprocent	0406 90 87 200	( <sup>1</sup> )	65,84
	— På 5 vægtprocent eller derover, men mindre end 19 vægtprocent	0406 90 87 300	( <sup>1</sup> )	72,20
	— På 19 vægtprocent eller derover, men mindre end 39 vægtprocent	0406 90 87 400	( <sup>1</sup> )	81,52
	— På over 39 vægtprocent:			
	— Idiazabal, Manchego, Roncal, fremstillet udelukkende af fåremælk	0406 90 87 951	( <sup>1</sup> )	119,48
	— Maasdam	0406 90 87 971	( <sup>1</sup> )	99,59
	— Manouri, med fedtindhold på 30 vægtprocent eller derover	0406 90 87 972	( <sup>1</sup> )	37,95
	— Andre varer	0406 90 87 979	( <sup>1</sup> )	99,59
0406 90 88	----- Over 62 vægtprocent, men ikke over 72 vægtprocent:			
	— Ost fremstillet af valle	0406 90 88 100		—
	— Andre varer:			
	— Med fedtindhold i tørstoffet:			
	— På mindre end 5 vægtprocent og med et tørstofindhold på 32 vægtprocent eller derover	0406 90 88 200	( <sup>1</sup> )	65,84
	— På 5 vægtprocent eller derover, men mindre end 19 vægtprocent, med et tørstofindhold på 32 vægtprocent eller derover	0406 90 88 300	( <sup>1</sup> )	72,20
	— Andre varer	0406 90 88 900		—

(<sup>1</sup>) Når det drejer sig om et blandingsprodukt henhørende under denne position, som er tilsat valle og/eller lactose og/eller kasein og/eller kaseinater, ydes der ingen støtte.

Ved afslutning af toldformaliteterne angives det i den dertil foreskrevne erklæring, hvorvidt der er tilsat valle og/eller lactose og/eller kasein og/eller kaseinater til produktet.

(<sup>2</sup>) Ved beregning af fedtindholdet i vægtprocent tages der ikke hensyn til vægten af de tilsatte ikke-mælkeprodukter og/eller den tilsatte valle og/eller af den tilsatte lactose og/eller den tilsatte kasein og/eller de tilsatte kaseinater.

Når det drejer sig om et blandingsprodukt henhørende under denne position, som er tilsat valle og/eller lactose og/eller kasein og/eller kaseinater, tages den del, som den tilsatte valle og/eller lactose og/eller kasein og/eller kaseinater udgør, ikke i betragtning ved beregning af støttebeløbet.

Ved afslutning af toldformaliteterne angives det i den dertil foreskrevne erklæring, om der er tilsat valle og/eller lactose og/eller kasein og/eller kaseinater, og i bekræftende fald angives:

- det faktiske vægtindhold af tilsat valle og/eller lactose og/eller kasein og/eller kaseinater pr. 100 kg netto af det færdige produkt, og navnlig
- den tilsatte valles indhold af lactose.

(<sup>3</sup>) Ved beregning af fedtindholdet i vægtprocent tages der ikke hensyn til vægten af de tilsatte ikke-mælkeprodukter og/eller den tilsatte valle og/eller af den tilsatte lactose.

Støttebeløbet for 100 kg produkter henhørende under denne position er lig med summen af følgende elementer:

- a) det anførte beløb pr. kg multipliceret med vægten af de mælkeprodukter, der er indeholdt i 100 kg af produktet; såfremt produktet er tilsat valle og/eller kasein og/eller kaseinater, multipliceres det anførte beløb pr. kg med vægten af de mælkeprodukter, der er indeholdt i 100 kg af produktet, idet der ses bort fra den tilsatte valle og/eller kasein og/eller kaseinater

- b) et element, der er beregnet i henhold til artikel 2, stk. 3, i Kommissionens ændrede forordning (EØF) nr. 1098/68 (EFT nr. L 184 af 29. 7. 1968, s. 10). Ved afslutning af toldformaliteterne angives i den dertil foreskrevne erklæring, om der er tilsat valle og/eller lactose og/eller kasein og/eller kaseinater, og i bekræftende fald angives:
- det faktiske vægtindhold af tilsat valle og/eller lactose og/eller kaseinater pr. 100 kg netto af det færdige produkt, og navnlig
  - den tilsatte valles indhold af lactose.
- (<sup>4</sup>) Støttebeløbet for 100 kg af produktet henhørende under denne position er lig med summen af følgende elementer:
- a) det anførte beløb pr. 100 kg.
- Er produktet imidlertid tilsat valle og/eller lactose og/eller kasein og/eller kaseinater:
- multipliceres beløbet pr. 100 kg med vægten af de mælkeprodukter, der er indeholdt i 100 kg af produktet, idet der ses bort fra den tilsatte valle og/eller lactose og/eller kasein og/eller kaseinater
  - derefter divideres med vægten af de mælkeprodukter, som er indeholdt i 100 kg af produktet
- b) et element, der beregnes i henhold til artikel 2, stk. 3, i forordning (EØF) nr. 1098/68.
- Ved afslutning af toldformaliteterne angives i den dertil foreskrevne erklæring, om der er tilsat valle og/eller lactose og/eller kasein og/eller kaseinater, og i bekræftende fald angives:
- det faktiske vægtindhold af tilsat valle og/eller lactose og/eller kasein og/eller kaseinater pr. 100 kg netto af det færdige produkt, og navnlig
  - den tilsatte valles indhold af lactose.
- (<sup>5</sup>) Støtte for oste, hvis emballering indeholder flydende væske, især saltlage, beregnes på grundlag af ostens nettovægt, efter at vægten af den flydende væske er fratrukket.
- (<sup>6</sup>) Ved beregning af støttebeløbet tages der ikke hensyn til eventuelt tilsat kasein og/eller tilsatte kaseinater.
- Ved afslutning af toldformaliteterne angives det i den dertil foreskrevne erklæring, hvorvidt der er tilsat kasein og/eller kaseinater, og i bekræftende fald angives det faktiske vægtindhold af tilsat kasein og/eller tilsatte kaseinater pr. 100 kg af det færdige produkt.
- (<sup>7</sup>) Støttebeløbet for kondenseret frossen mælk er det samme som det, der anvendes for henholdsvis KN-kode 0402 91 eller 0402 99.
-

## KOMMISSIONENS FORORDNING (EF) Nr. 505/96

af 22. marts 1996

## om faste importværdier med henblik på fastsættelsen af indgangsprisen for visse frugter og grøntsager

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Kommissionens forordning (EF) nr. 3223/94 af 21. december 1994 om gennemførelsesbestemmelser til importordningen for frugt og grøntsager<sup>(1)</sup>, senest ændret ved forordning (EF) nr. 2933/95<sup>(2)</sup>, særlig artikel 4, stk. 1,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 3813/92 af 28. december 1992 om den regningsenhed og de omregningskurser, der skal anvendes i den fælles landbrugspolitik<sup>(3)</sup>, senest ændret ved forordning (EF) nr. 150/95<sup>(4)</sup>, særlig artikel 3, stk. 3, og

ud fra følgende betragtninger:

I forordning (EF) nr. 3223/94 fastsættes som følge af gennemførelsen af resultaterne af de multilaterale handelsforhandlinger under Uruguay-runden kriterierne

for Kommissionens fastsættelse af de faste værdier ved import fra tredjelande for de produkter og perioder, der er anført i nævnte forordnings bilag,

ved anvendelse af ovennævnte kriterier skal de faste importværdier fastsættes på de niveauer, der findes i bilaget til nærværende forordning —

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

*Artikel 1*

De faste importværdier, der er omhandlet i artikel 4 i forordning (EF) nr. 3223/94, fastsættes som anført i tabellen i bilaget.

*Artikel 2*

Denne forordning træder i kraft den 23. marts 1996.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den 22. marts 1996.

*På Kommissionens vegne*

Franz FISCHLER

*Medlem af Kommissionen*

<sup>(1)</sup> EFT nr. L 337 af 24. 12. 1994, s. 66.

<sup>(2)</sup> EFT nr. L 307 af 20. 12. 1995, s. 21.

<sup>(3)</sup> EFT nr. L 387 af 31. 12. 1992, s. 1.

<sup>(4)</sup> EFT nr. L 22 af 31. 1. 1995, s. 1.

## BILAG

til Kommissionens forordning af 22. marts 1996 om faste importværdier med henblik på fastsættelsen af indgangsprisen for visse frugter og grøntsager

(ECU/100 kg)			(ECU/100 kg)		
KN-kode	Tredjelandskode <sup>(1)</sup>	Fast importværdi	KN-kode	Tredjelandskode <sup>(1)</sup>	Fast importværdi
0702 00 15	052	86,2	0805 30 20	052	132,2
	060	80,2		204	88,8
	064	59,6		220	74,0
	066	41,7		388	78,7
	068	62,3		400	61,7
	204	70,6		512	54,8
	208	44,0		520	66,5
	212	46,9		524	100,8
	624	166,1		528	100,6
	999	73,1		600	71,1
0707 00 15	052	104,3	624	86,8	
	053	156,2	999	83,3	
	060	61,0	0808 10 51, 0808 10 53, 0808 10 59	052	64,0
	066	53,8		064	78,6
	068	69,1		388	118,0
	204	144,3		400	80,1
	624	87,1		404	66,7
	999	96,5		508	121,3
0709 10 10	220	76,5		512	83,1
	999	76,5		524	108,5
0709 90 73	052	104,3	528	102,9	
	204	77,5	624	86,5	
	412	54,2	728	107,3	
	624	241,0	800	78,0	
	999	119,3	804	21,0	
0805 10 01, 0805 10 05, 0805 10 09	052	41,6	999	85,8	
	204	43,3	0808 20 31	039	90,4
	208	58,0	052	86,2	
	212	47,7	064	72,5	
	220	53,3	388	76,1	
	388	40,5	400	99,8	
	400	40,1	512	63,3	
	436	41,6	528	67,9	
	448	26,1	624	79,0	
	600	43,1	728	115,4	
	624	52,7	800	55,8	
	999	44,4	804	112,9	
			999	83,6	

(<sup>1</sup>) Den statistiske landefortegnelse, der er fastsat i Kommissionens forordning (EF) nr. 3079/94 (EFT nr. L 325 af 17. 12. 1994, s. 17). Koden »999« repræsenterer »anden oprindelse«.

## KOMMISSIONENS FORORDNING (EF) Nr. 506/96

af 22. marts 1996

om ændring af de repræsentative priser og tillægstolden ved indførsel af visse sukkerprodukter

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 1785/81 af 30. juni 1981 om den fælles markedsordning for sukker<sup>(1)</sup>, senest ændret ved forordning (EF) nr. 1101/95<sup>(2)</sup>,

under henvisning til Kommissionens forordning (EF) nr. 1423/95 af 23. juni 1995 om gennemførelsesbestemmelser for import af sukkerprodukter undtagen melleasse<sup>(3)</sup>, ændret ved forordning (EF) nr. 2528/95<sup>(4)</sup>, særlig artikel 1, stk. 2, andet afsnit, og artikel 3, stk. 1, og

ud fra følgende betragtninger:

Størrelsen af de repræsentative priser og af tillægstolden for import af hvidt sukker, rå sukker og visse sirupper er fastsat i Kommissionens forordning (EF) nr. 1568/95<sup>(5)</sup>, senest ændret ved forordning (EF) nr. 487/96<sup>(6)</sup>;

anvendelsen af de bestemmelser, der er nævnt i forordning (EF) nr. 1423/95, på de oplysninger, som Kommissionen har kendskab til, gør det nødvendigt at ændre de nuværende beløb i overensstemmelse med bilaget til nærværende forordning —

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

*Artikel 1*

De repræsentative priser og den tillægstold, der gælder ved indførsel af de i artikel 1 i forordning (EF) nr. 1423/95 omhandlede produkter, fastsættes som angivet i bilaget.

*Artikel 2*

Denne forordning træder i kraft den 23. marts 1996.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den 22. marts 1996.

*På Kommissionens vegne*

Franz FISCHLER

*Medlem af Kommissionen*

<sup>(1)</sup> EFT nr. L 177 af 1. 7. 1981, s. 4.

<sup>(2)</sup> EFT nr. L 110 af 17. 5. 1995, s. 1.

<sup>(3)</sup> EFT nr. L 141 af 24. 6. 1995, s. 16.

<sup>(4)</sup> EFT nr. L 258 af 28. 10. 1995, s. 50.

<sup>(5)</sup> EFT nr. L 150 af 1. 7. 1995, s. 36.

<sup>(6)</sup> EFT nr. L 70 af 20. 3. 1996, s. 31.

## BILAG

til Kommissionens forordning af 22. marts 1996 om ændring af de repræsentative priser og den tillægstold, der gælder ved indførsel af hvidt sukker, råsuksker og produkter henhørende under KN-kode 1702 90 99

(ECU)

KN-kode	Repræsentativ pris pr. 100 kg netto af det pågældende produkt	Tillægstold pr. 100 kg netto af det pågældende produkt
1701 11 10 <sup>(1)</sup>	25,18	3,73
1701 11 90 <sup>(1)</sup>	25,18	8,94
1701 12 10 <sup>(1)</sup>	25,18	3,60
1701 12 90 <sup>(1)</sup>	25,18	8,51
1701 91 00 <sup>(2)</sup>	31,60	9,43
1701 99 10 <sup>(2)</sup>	31,60	4,91
1701 99 90 <sup>(2)</sup>	31,60	4,91
1702 90 99 <sup>(3)</sup>	0,32	0,34

<sup>(1)</sup> Fastsat for standardkvaliteten, sådan som defineret i artikel 1 i Rådets forordning (EØF) nr. 431/68 (EFT nr. L 89 af 10. 4. 1968, p. 3), som ændret.

<sup>(2)</sup> Fastsat for standardkvaliteten, sådan som defineret i artikel 1 i Rådets forordning (EØF) nr. 793/72 (EFT nr. L 94 af 21. 4. 1972, p. 1).

<sup>(3)</sup> Fastsat pr. 1 % indhold af saccharose.

## II

*(Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)*

## KOMMISSIONEN

## KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 14. november 1995

om en fusions forenelighed med fællesmarkedet og EØS-aftalen

(Sag IV/M. 603 — Crown Cork & Seal/CarnaudMetalbox)

(Kun den engelske udgave er autentisk)

(Tekst af betydning for EØS)

(96/222/EF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE  
FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det  
Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89  
af 21. december 1989 om kontrol med fusioner og virk-  
somhedsovertagelser<sup>(1)</sup>, særlig artikel 8, stk. 2,

under henvisning til EØS-aftalen, særlig artikel 57, stk. 1,

under henvisning til Kommissionens beslutning af 25.  
juli 1995 om at indlede en procedure i denne sag,

efter at have givet de deltagende virksomheder lejlighed  
til at udtale sig om Kommissionens klagepunkter,

under henvisning til udtalelse fra Det Rådgivende Udvalg  
for Kontrol med Fusioner og Virksomhedsovertagelser<sup>(2)</sup>,  
og

ud fra følgende betragtninger:

Den 23. juni 1995 anmeldte Crown Cork & Seal  
Company, Inc. en planlagt fusion, hvorved selskabet har  
til hensigt at erhverve den fulde kontrol med CarnaudMe-  
talbox SA, og den 25. juli 1995 vedtog Kommissionen en

beslutning efter artikel 6, stk. 1, litra c), i forordning  
(EØF) nr. 4064/89.

## I. PARTERNE

- (1) Crown Cork & Seal Company, Inc. (Crown), der er  
indregistreret i USA, er en multinational fabrikant  
af metal- og plastemballage, herunder dåser, flasker,  
kapsler og lukkeanordninger (metal og plastic) samt  
maskiner til påfyldning, emballering og håndtering.
- (2) CarnaudMetalbox SA (CMB) er et fransk selskab og  
en af verdens største emballageproducenter.  
Selskabet fremstiller især metal- og plastemballage  
og er Europas førende producent af levnedsmiddel-  
dåser.

## II. TRANSAKTIONEN

- (3) Den anmeldte aftale er indgået mellem Crown og  
Compagnie Générale d'Industrie et de Participa-  
tions (CGIP), der har en kontrollerende kapitalin-  
teresse på 32 % i CMB og for øjeblikket har 45 %  
af de samlede stemmerettigheder, fordi der er  
knyttet dobbelte stemmerettigheder til nogle af

<sup>(1)</sup> EFT nr. L 395 af 30. 12. 1989, s. 1; berigtiget i EFT nr. L 257  
af 21. 9. 1990, s. 13.

<sup>(2)</sup> EFT nr. C 86 af 23. 3. 1996, s. 3.



CGIP's aktier. Ved aftalen forpligter Crown sig til at erhverve mindst 51 % af stemmerettighederne i CMB og CGIP forpligter sig til at sælge sin kontrollerende andel på 32 % til Crown.

- (4) Aftalen vil blive gennemført som led i et fransk offentligt tilbud om aktiebytte (offre publique d'échange — OPE), som Crown vil lancere for hele CMB's ordinære aktiebeholdning så hurtigt som muligt.
- (5) Aktierne vil blive tilbudt alle CMB's aktionærer på de samme vilkår. Samtlige aktionærer, undtagen CGIP (der skal modtage aktier), kan frit vælge, om de vil have kontanter eller Crown-aktier til gengæld for deres CMB-aktier.

### III. FUSION

- (6) CGIP har konstant haft stemmeflertal på CMB's generalforsamlinger. Selv om CGIP's dobbelte stemmerettigheder ikke vil overgå til Crown, vil sidstnævnte ikke desto mindre få en kontrollerende kapitalandel: uden de dobbelte stemmerettigheder, men alt andet lige, ville CGIP have haft stemmerettigheder på (...) <sup>(1)</sup> af aktierne på generalforsamlingen i 1993 (med dobbelte stemmerettigheder havde CGIP i praksis (...) <sup>(2)</sup> og (...) <sup>(3)</sup> af aktierne på generalforsamlingen i 1994, med dobbelte stemmerettigheder havde CGIP en stemmeandel på dette møde på (...) <sup>(4)</sup>). Ved overtagelse af CGIP's andel i CMB vil Crown derfor opnå hele kontrollen med CMB.
- (7) Crowns overtagelse af hele kontrollen med CMB er en fusion efter fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra b).

### IV. FÆLLESSKABS-/EØS-DIMENSION

- (8) De deltagende virksomheder har en samlet omsætning på verdensplan på over 5 mia. ECU (Crowns omsætning i 1994: 3 743 mio. ECU og CMB's omsætning i 1994: 3 781 mio. ECU). Hver af parterne har en omsætning på over 250 mio. ECU i Fællesskabet (Crown: 465 mio. ECU og CMB: 2 954 mio. ECU), og ingen af parterne har over to tredjedele af deres samlede omsætning i én og samme medlemsstat. Den anmeldte transaktion er derfor af

fællesskabsdimension og er en samarbejdssag efter EØS-aftalen.

### V. FORENELIGHED MED FÆLLESMARKEDET

#### DE BERØRTE MARKEDER

##### *De relevante produktmarkeder*

- (9) Begge selskaber udøver aktiviteter inden for emballageindustrien. Den europæiske emballageindustri som helhed omfatter emballageprodukter af metal (blik og aluminium), plastic, glas og papir.
- (10) Det er Kommissionens opfattelse, at denne industri ikke udgør et enkelt marked, men er opdelt i flere forskellige markeder. Denne konklusion er baseret på de nuværende forskelle med hensyn til emballagemateriale og emballageproduktets endelige anvendelsesformål. I forbindelse med den foreliggende beslutning er det kun nødvendigt at undersøge de produktmarkeder, der berøres af den anmeldte transaktion, nemlig aerosoldåser af blik, levnedsmiddeldåser, topdæksler til drikkevaredåser og lukkeanordninger til drikkevareflasker.

#### A. Aerosoldåser af blik

- (11) Aerosoldåser anvendes til særlige emballeringsformål til en lang række produkter, herunder sundheds- og skønhedsprodukter, levnedsmidler (f.eks. flødeskum), rengørings- og husholdningsartikler samt produkter til medicinal- og bilindustrien. Aerosoldåser kan fremstilles af blik eller aluminium.

Parterne har i anmeldelsen fremført, at aerosoldåser af blik og aluminium kan konkurrere på det samme marked. Desuden mener de, at markedet for aerosolemballage kan omfatte andre typer emballage end dåser.

Kommissionen konkluderer på grundlag af resultaterne af sin undersøgelse, at der findes et særskilt relevant produktmarked for aerosoldåser af blik, og at hverken alternativ emballage eller aerosoldåser af aluminium tilhører dette marked af de nedenfor anførte årsager.

1) *Alternativ emballage tilhører ikke det samme marked som aerosoldåser af metal*

- (12) Med hensyn til alternativ emballage udtalte nogle af de aftagere af aerosoldåser (påfyldningsvirksomheder), der deltog i Kommissionens undersøgelse, at diskussionen om anvendelse af CFC-gasser har ført til forsøg på at lancere alternative produkter, såsom pumpebeholdere og PET-aerosoldåser. Men da alternative miljøvenlige drivmidler har erstattet

<sup>(1)</sup> Udeladt: fortrolig oplysning.

<sup>(2)</sup> Udeladt: fortrolig oplysning.

<sup>(3)</sup> Udeladt: fortrolig oplysning.

<sup>(4)</sup> Udeladt: fortrolig oplysning.

freon, er disse forsøg i de fleste tilfælde blevet opgivet. Der er fortsat visse alternative pumpebeholdere på markedet, men ingen af dem har haft succes. Oprindeligt havde de en ganske lille markedsandel, men selv denne beskedne andel er gradvis blevet formindsket. Ifølge aftagerne af aerosoldåser skyldes denne mangel på kommerciel succes først og fremmest, at beholderne teknisk set er mangelfulde (beholdere kan ikke levere en fin spray, der er risiko for dråber, som sætter pletter, og spraymønstret er utilstrækkeligt), samt at de kun er slået an i begrænset omfang hos den endelige forbruger. Alternative pumpebeholdere kan heller ikke altid erstatte aerosoldåser (f.eks. til flødeskum). Derfor hævdede ingen af kunderne eller konkurrenterne, at pumpebeholdere kan konkurrere med aerosoldåser.

2) *Der er et særskilt marked for aerosoldåser af blik*

- (13) Langt de fleste af de aftagere af aerosoldåser, der deltog i Kommissionens undersøgelse, mente, at aerosoldåser af aluminium og blik tilhører to særskilte markeder. Kommissionen deler dette synspunkt på baggrund af sin undersøgelse og en analyse af de oplysninger, som parterne har meddelt, nemlig:

— at en række strukturbestemte faktorer hidtil har fået brugere af blik-aerosoldåser til ikke at gå over til, eller endda overveje at gå over til, aerosoldåser af aluminium, uanset de to produkters tidligere priser

— at brugere af blik-aerosoldåser ikke vil overveje at gå over til aluminiumsdåser i en overskuelig fremtid, selv om der måtte ske en betydelig prisstigning på blik-aerosoldåser.

- a) En række strukturbestemte faktorer har fået brugere af blik-aerosoldåser til ikke at skifte til aerosoldåser af aluminium

- (14) Ifølge de oplysninger, der er blevet indhentet ved undersøgelsen, er ingen brugere af blik-aerosoldåser nogensinde tidligere gået over til aluminiumsdåser. Dette skyldes de forskellige faktorer, der gennemgås nedenfor.

- (15) Blik-aerosoldåser er billigere end aerosoldåser af aluminium. Prisforskellene kan variere mellem 5 % og 200 % afhængigt af produktets og etikketeringens art, produktionsseriens varighed og dåsens størrelse. Jo større dåsens diameter er, jo højere vil merprisen for aluminiumsdåser være (undtagen for små diametre (under 45 mm), hvor der af tekniske

årsager kun kan benyttes aluminiumsdåser). Merprisen er dog stadig betydelig, selv for mindre dåser (45-49 mm), hvor der kan benyttes både blik og aluminium (ifølge en stor kunde ligger merprisen for disse dåser på ca. 25 %).

Disse skøn over prisforskellene er i overensstemmelse med de udtalelser, som de fleste af kunderne (især de største) har fremsat, og som går ud på, at den gennemsnitlige prisforskel på de to typer dåser for øjeblikket er på mellem 20 % og 30 % og i flere år har været på ca. 20 %.

- (16) Prisforskellene skyldes kun delvis forskellen i råmaterialeomkostningerne.

Producenterne af aluminiumsdåser fremførte, at forskellen i råmaterialeomkostninger — for dåser af samme størrelse — ville være på ca. 30 % (blik er 30 % billigere), samt at prisen på råmaterialer udgør mindst 30 % af de samlede omkostninger ved en etiketteret aluminiumsdåse.

Endvidere er produktionen af aluminiumsdåser mere kapitalintensiv end produktionen af blikdåser; den kræver længere produktionsserier og giver derfor større stordriftsfordele. På grund af deres relative specialisering i toiletartikler har producenter af aluminiumsdåser desuden en anden produktsammensætning end producenter af blikdåser. Dette betyder, at producenter af aluminiumsdåser generelt har mindre produktionsserier til et givet anvendelsesformål, hvilket bidrager til at forøge den gennemsnitlige prisforskel mellem de to produkter.

Endelig er omkostningerne ved genanvendelse højere for aluminium end for blik. F.eks. er afgiften for genanvendelse af blik i Tyskland kun på ca. 60 % af afgiften for genanvendelse af aluminium. Da disse omkostninger i stadig stigende grad skal afholdes af påfyldningsvirksomhederne, vil denne faktor øge prisforskellen mellem blik og aluminium yderligere.

- (17) Aluminiumsdåser er et dyrere produkt end blikdåser, men betragtes også af kunderne som mere velegnede til de forholdsvis dyre produkter, der emballeres i aerosoldåser. Aluminiumsdåser er lettere, og metallet giver mulighed for en finere tryk kvalitet på overfladen (etikettering) end blik; desuden fremstilles de i et stykke. Aluminiumsdåser har således ingen sømme i siden eller omkring bunden, således som det er tilfældet med en blik-aerosoldåse fremstillet i tre stykker, hvor der vil kunne forekomme mikrolækage og korrosion af sømmene.

Disse forskelle i pris og kvalitet for blik og aluminium forklarer, hvorfor de to produkter traditionelt foretrækkes til forskellige anvendelsesformål. Aerosoldåser til husholdnings- og industriformål, hvor prisen er en afgørende faktor, har i overvældende grad været domineret af blikdåser (blik tegner sig for næsten 90 % af alle dåser, der anvendes til husholdnings- eller industriprodukter). Derimod emballeres toiletartikler, hvor dåsens præsentation spiller en vigtig rolle, fortrinsvis i aluminiumsdåser (60-70 %). Anvendelsesformål i den dyrere ende af markedet (f.eks. medicinalvarer og parfumer) domineres i endnu højere grad af aluminiumsdåser (henholdsvis 85 % og 95 %).

- (18) Aftagere af aerosoldåser kan, hvis de ønsker at skifte fra aluminiumsdåser til blikdåser, benytte det samme påfyldningsudstyr med ganske få tilpasninger af deres påfyldningsanlæg.
- (19) Nogle kunder anførte dog, at det ville medføre en række tilpasninger at skifte fra blik til aluminium, ud over de direkte omstillingsomkostninger (disse omkostninger siges at ligge på omkring 2-3 %). En sådan omstilling vil også kræve omorganisering af påfyldningsprocessen samt en ændring af håndterings- og transportbåndssystemet (ved blikdåser anvendes magnetiske transportbånd, hvilket er omkostningsbesparende, medens aluminiumsdåser kræver et helt andet transportbåndssystem). Det vil tage et til to år at gennemføre selve omstillingen. En omstillingsbeslutning vil derfor være en mellemsigtet strategisk beslutning.

b) Blik- og aluminiumsdåser er ikke substituerbare

- (20) Disse faktorer forklarer, ifølge en producent af aluminiumsdåser, hvorfor tidligere udsving i prisen på aluminiumsdåser (i modsætning til blik er aluminium udsat for hyppige prisudsving) ikke har fået aftagerne af blikdåser til at skifte til aluminiumsdåser.

Dette tyder på en langsigtet, lav krydspriselasticitet mellem de to produkter, hvilket bekræftes af resultaterne af Kommissionens kundeundersøgelse og af en analyse af de oplysninger, som parterne har meddelt, samt af tidligere markedsundersøgelser.

- (21) Praktisk talt alle kunder fremførte, at de aldrig tidligere har skiftet fra aerosoldåser af blik til aerosoldåser af aluminium (uanset udsvingene i prisen på aluminiumsdåser), og at de heller ikke i en overskuelig fremtid vil overveje at skifte, medmindre prisen på aerosoldåser af blik stiger meget betydeligt (se nedenfor).

Desuden anførte de fleste af kunderne, at de af ovennævnte årsager (litra a)) kun anvender aluminium, hvor det er nødvendigt enten på grund af tekniske forhold, eller fordi forbrugerne ikke kan acceptere blik til et bestemt anvendelsesformål. En række tekniske forbedringer i blikkvaliteten har dog for nylig medført en tendens til at udskifte aluminium med blik (de seneste forbedringer af blikkvaliteten giver et mere rustbestandig produkt med mindre tydelige sømme).

- (22) Kunder, der for øjeblikket anvender blik, anførte, at de kun ville overveje at skifte til aluminium, hvis prisforskellen mellem aerosoldåser af aluminium og aerosoldåser af blik blev udlignet eller næsten udlignet. Hvis prisen på en aluminiumsdåse skulle komme til at svare til prisen på en blikdåse, ville blikdåsen ifølge kunderne stadig være billigere reelt set, idet genanvendelsesomkostningerne er lavere. Over for Kommissionen anførte nogle kunder, at der på grund af genanvendelsesomkostningerne kun ville være et incitament til at gå over (tilbage) til aluminiumsdåser, hvis prisen på disse dåser var lavere (en kunde anførte 15 %) end blikprisen.

Som følge heraf erklærede aftager af blikdåser og kunder, der for nylig havde skiftet fra aluminium til blik, at de kun ville gå over (tilbage) til aluminiumsdåser, hvis prisen på blikdåser steg kraftigt. Afhængigt af produktsammensætningen af de anvendte dåsestørrelser anførte kunderne, at de kun ville overveje at skifte materiale efter en prisstigning på mellem 15 % (laveste tal i undersøgelsen) og 100 % (højeste tal), med et gennemsnit for de forskellige tal på 43 %.

Resultaterne af Kommissionens kundeundersøgelse tyder derfor på en langsigtet, lav krydspriselasticitet mellem aerosoldåser af aluminium og aerosoldåser af blik.

- (23) En analyse af parternes oplysninger tyder også på en lav krydspriselasticitet.

Parterne fremlagde tal for det årlige forbrug af aerosoldåser af aluminium og blik for perioden siden 1986 samt den årlige prisudvikling siden 1987 på de to typer produkter i Italien. Disse tal viser ingen parallel prisudvikling for de to produkter, og de viser heller ingen væsentlig stigning (eller nedgang) i efterspørgslen efter det ene af produkterne som følge af en prisstigning (eller et prisfald) på det andet. Selv om disse tal kun vedrørte Italien, gav parterne ingen begrundelse for, hvorfor elasticiteten i Italien skulle være anderledes end i det øvrige Europa, da parterne og Kommissionen er enige om, at markedet er europæisk.

- (24) En analyse af de tidligere markedsreaktioner tyder også på en lav krydspriselasticitet.

På grundlag af markedets reaktioner i Italien fremførte parterne dog, at produktmarkedet burde omfatte både blik- og aluminiumsprodukter. De meddelte, at en prisstigning på 35 % på aerosoldåser af aluminium i Italien i 1988 medførte et fald i forbruget af aerosoldåser af aluminium fra 144,5 til 62,3 mio. tons (dvs. et fald på 82,2 mio. tons) fra 1987 til 1989. I mellemtiden var stigningen i blikforbruget kun på 5,5 mio. tons (fra 58,4 til 63,9 mio. tons). Kommissionen finder ikke dette eksempel relevant, da det fokuserer på, hvorvidt og under hvilke vilkår forhold forbrugere af aluminiumsdåser eventuelt ville have anvendt blikdåser i stedet. Fusionen omfatter dog kun to producenter af blikdåser. Kun udviklingen i efterspørgslen efter aerosoldåser af aluminium efter en prisstigning på blik-aerosoldåser ville have været en relevant indikator for afgrænsningen af markedet i dette tilfælde. Selv om man antog, at parternes test var relevant, ville den dog også føre til den konklusion, at krydspriselasticiteten mellem blik og aluminium er lav. Parternes tal viser nemlig, at kun en meget beskeden andel af de aftagere af aluminiumsdåser, der ophørte med at anvende dette produkt (ca. 6 %), ville være gået over til blikdåser (dvs. en særdeles lav krydspriselasticitet på 0,16).

#### c) Konklusion

- (25) På baggrund af det ovenfor anførte kan det konkluderes, at blik- og aluminiumsdåser ikke tidligere var substituerbare og ikke forventes at blive det i fremtiden i tilfælde af en lille, men signifikant prisstigning på aerosoldåser af blik. Både analysen af de tidligere markedsoplysninger og resultaterne af Kommissionens markedsundersøgelse viser, at kun en meget større prisstigning på blik-aerosoldåser (se ovenfor) kan få kunderne til at skifte til aluminium.
- (26) På denne baggrund kan Kommissionen ikke acceptere parternes erklæring om, at der kun findes ét marked for aerosoldåser, som omfatter aerosoldåser af både blik og aluminium. Faktorer på både udbuds- og efterspørgselssiden tyder på, at der ikke findes nogen direkte konkurrence mellem blik og aluminium. Kommissionen konkluderer derfor, at markedet for aerosoldåser af blik er et særskilt relevant produktmarked.

#### B. Levnedsmiddeldåser

- (27) Kommissionen er enig med parterne i deres markedsafgrænsning af et relevant produktmarked for levnedsmiddeldåser af metal.

- (28) Hvad angår substitution af levnedsmiddeldåser med plast- og glasbeholdere, forventer hverken parterne eller tredjemand en større udskiftning af levnedsmiddeldåser med anden emballage. Dette strider ikke mod det forhold, at der for så vidt angår den endelige forbruger er forskellige nationale præferencer, hvilket betyder at nogle produkter emballeres næsten udelukkende i ét materiale i visse medlemsstater.

- (29) Levnedsmiddeldåser kan fremstilles i enten tre eller to stykker. Størstedelen fremstilles af blik, medens aluminiumsdåser kun udgør en niche inden for markedet for levnedsmiddeldåser. Levnedsmiddeldåsen, der består af tre stykker (åben top) fremstilles af blik, ved at siden svjeses sammen, og der påsættes en særskilt bund. Dåser bestående af to dele, hvor bunden er en integreret del af dåsen, fremstilles enten af blik eller af aluminium. For begge typer dåser leveres låget af fabrikanten og påsættes af påfyldningsvirksomheden. Den eneste overlappning mellem parterne i forbindelse med levnedsmiddeldåser vedrører dåser fremstillet i tre stykker.

- (30) Dåser fremstillet i tre og to stykker konkurrerer med hinanden på et enkelt marked af følgende årsager:

- Der er en betydelig substituerbarhed på efterspørgselssiden mellem dåser fremstillet i tre og to stykker, da begge typer kan anvendes til de fleste formål. En påfyldningsvirksomhed skal kun foretage enkelte mindre engangstilpasninger af sit påfyldningsanlæg, hvis den ønsker at skifte fra den ene type dåse til den anden. Som undtagelser skal dog nævnes visse frugttyper, der ikke kan emballeres i dåser fremstillet i to stykker, og en række fiskeprodukter, der kun emballeres i sådanne dåser. Desuden kan dåser fremstillet i to stykker kun produceres op til en størrelse på 500 ml.
- Krydspriselasticiteten forekommer høj. Næsten alle producenter af levnedsmiddeldåser samt de fleste forbrugere anførte, at der kun skulle små prisstigninger på det ene produkt til, for at få kunderne til at skifte fra dåser fremstillet i tre stykker til dåser fremstillet i to stykker, eller omvendt.

#### C. Låg til drikkevaredåser

- (31) Låg til drikkevaredåser er dåsens topstykke. Selv om selve dåsen kan være fremstillet af blik eller aluminium, fremstilles topstykket normalt af aluminium. Langt størstedelen (over 90 %) fremstilles og sælges af dåsefabrikanter sammen med selve dåsen og ikke som et særskilt produkt. Ifølge både parterne og

tredjemand findes der ingen substitutionsvarer på efterspørgselssiden og det produktionsudstyr, der anvendes til topstykkerne kan ikke anvendes til andre formål. Dåselåg kan derfor betragtes som et særskilt produktmarked.

#### D. Lukkeanordninger til drikkevareflasker

- (32) Begge parter beskæftiger sig med produktion af følgende tre typer lukkeanordninger til drikkevareflasker: 1) metalkapsler, 2) plastic-kapsler med gevind og 3) aluminiumskapsler. På efterspørgselssiden afhænger den anvendte type kapsel af flaskens design. Ændring af kapslen vil kræve ændringer i flaskedesignet og ændringer i påfyldningsanlæggene og dermed medføre en lav kortsigtet krydspriselasticitet. På udbudssiden kræves der forskellige produktionsteknologier og -udstyr til produktion af forskellige typer lukkeanordninger. Det er derfor umuligt at ændre produktionen hurtigt fra et produkt til et andet uden yderligere investeringer.

##### 1) Metalkapsler

- (33) Metalkapsler er de traditionelle kapsler, der normalt er fremstillet af ufortinnet stål (selv om der også anvendes blik i nogle tilfælde) med et plast- eller korkfor. De anvendes fortrinsvis til ølflasker (der tegner sig for ca. 90 % af det samlede forbrug), men også til flasker til kulsyreholdige drikkevarer. Kapslerne anvendes kun på glasflasker med et særligt flaskehalsdesign uden gevind.

På en betydelig del af markedet er der tale om returflasker, og påfyldningsvirksomhederne skal derfor have et stort flaskelager til deres produktionscyklus. Som følge heraf vil enhver ændring i lukkeanordningen ikke blot kræve investeringer i et nyt flaskedesign, men også omfatte de »nedgravede« omkostninger ved det forældede flaskelager. I forbindelse med kulsyreholdige drikkevarer, der fyldes på flasker med hals uden gevind, er der praktisk talt ingen alternativer til metalkapsler. Disse faktorer medfører en lav krydspriselasticitet. Metalkapsler udgør derfor et særskilt relevant produktmarked.

##### 2) Aluminiumskapsler og plastic-kapsler med gevind

- (34) Plastic-kapsler anvendes til både kulsyreholdige og kulsyre-frie drikkevarer i såvel glassom plasticflasker (PET). Der findes en lang række forskellige typer

lukkeanordninger (bl.a. i et stykke og i to stykker) afhængigt af den anvendte flasketype og dens indhold. Valget af kapsel afhænger i vid udstrækning af kundens flaskevalg, hvorefter kapslen indrettes efter denne flasketype.

Det udstyr, der anvendes til fremstilling af plastic-kapsler, kan benyttes til fremstilling af mange forskellige typer plastic-kapsler med gevind, men kan ikke anvendes til andre typer lukkeanordninger, såsom aluminiumskapsler.

- (35) Aluminiumskapsler er kapsler med gevind, der anvendes til glas- og plasticflasker til såvel spiritus som alkoholfrie drikkevarer. Da aluminiumskapsler fremstilles i forskellig størrelse og stil, kræves der en række mindre forskelle i produktionsudstyret, men basisudstyret er det samme. Processen begynder med, at et stykke aluminium overfladebehandles og trykkes, hvorpå det i en skæremaskine formes til plader, der kan presses til kapsler.
- (36) Selv om aluminiumskapsler og plastic-kapsler med gevind opfylder de samme behov, er der flere faktorer, der tyder på, at produkterne tilhører særskilte relevante produktmarkeder: a) produktionsudstyr og teknologi er forskellig, b) på trods af prisfordelen ved aluminium i forhold til plastic (aluminium er ca. 10 % billigere), foretrækker kunderne (påfyldningsvirksomhederne) plastic og er indstillet på at betale merprisen for at undgå klager fra kunderne over, at de skærer fingrene på de skarpe aluminiumskanter, og c) af historiske og markedsføringsmæssige årsager er der i hvert fald et delmarked, nemlig spiritus, hvor der fortrinsvis anvendes aluminiumskapsler.

Selv om plastic- og aluminiumskapsler betragtes som to særskilte markeder, vil fusionen dog ikke medføre etablering eller styrkelse af en dominerende stilling, og det er derfor ikke nødvendigt at tage stilling til, om de to typer kapsler tilhører et og samme marked eller ej.

#### De relevante geografiske markeder

##### A. Aerosoldåser af blik

- (37) Parterne har i deres anmeldelse fremført, at det relevante geografiske marked for vurderingen af denne fusion er »mindst hele Fællesskabet«. Det er Kommissionens opfattelse, at det relevante geografiske marked omfatter hele EØS af de nedenfor anførte årsager.

(38) Hverken parterne eller de konkurrenter eller kunder, der blev adspurgt, har nævnt nogen væsentlig import til EØS. Kun én kunde omtalte en meget beskeden import fra Den Tjekkiske Republik. Derimod anførte en af de større kunder, at han uden held havde forsøgt at få leverancer fra Østeuropa, hvor han stod over for forskellige problemer: komplekse logistiske forhold, manglende fleksibilitet i forbindelse med placering og modtagelse af ordrer, dårlig kvalitet og vanskeligheder med at opfylde tekniske specifikationer. Ydermere blev praktisk taget ingen eksport af aerosoldåser af blik uden for EØS omtalt af de konkurrenter, som deltog i Kommissionens undersøgelse, i modsætning til aerosoldåser af aluminium, hvor der regelmæssigt eksporteres en betydelig mængde dåser med lille diameter uden for EØS.

(39) Flere kunder mente, at nære forsyningssteder medfører en vigtig konkurrencemæssig fordel med hensyn til blandt andet transportomkostninger, leveringstid, kundernes tekniske overvågning af trykningen, hyppige, rettidige leverancer og andre logistiske hensyn. Til trods for vigtigheden af disse faktorer mente størsteparten af såvel konkurrenterne som kunderne, herunder de ovennævnte, ikke, at denne faktor var tilstrækkelig til at afgrænse snævre geografiske markeder. De anser derfor markedet for at omfatte hele Europa. Desuden viser en analyse af de faktiske leverancer fra både parterne og konkurrenterne, at alle virksomhederne leverede til flere medlemsstater (i nogle tilfælde blev der leveret til op til ti medlemsstater fra ét anlæg). Ifølge parterne ville en prisstigning på 5 % udvide den gennemsnitlige transportafstand til 1 000 km.

(40) På baggrund af ovenstående analyse konkluderer Kommissionen, at det relevante geografiske marked i forbindelse med vurderingen af denne fusionsindvirkning på markedet for aerosoldåser af blik er EØS som helhed.

#### B. Levnedsmiddeldåser

(41) Parterne har i deres anmeldelse fremført, at det relevante geografiske marked for levnedsmiddeldåser er Fællesskabet som helhed. Denne vurdering stemmer ikke overens med det synspunkt, som de fleste af konkurrenterne har givet udtryk for, nemlig at markederne for levnedsmiddeldåser er nationale. Kundernes synspunkter var mindre ensartede: selv om en række kunder mente, at markedet for levnedsmiddeldåser var europæisk, anførte en væsentlig del af dem, at markederne for levnedsmiddeldåser er nationale, eller at konkurrencen finder sted lokalt. Desuden er det i højere

grad i overensstemmelse med de faktiske oplysninger om køb og transport, som de fleste kunder har givet (se nedenfor), at der er tale om nationale og grænseoverskridende regionale markeder.

På grundlag af resultaterne af undersøgelsen mener Kommissionen ikke, at det relevante geografiske marked er et europæisk marked. Denne vurdering er baseret på en analyse af alle de oplysninger, den har modtaget, om blandt andet høje transportomkostninger for levnedsmiddeldåser, betydelige prisforskelle mellem flere medlemsstater, forskellige dåsenormer og behovet for nært beliggende forsyningssteder. Disse faktorer tyder tilsammen på, at der findes nationale markeder eller, i visse tilfælde, grænseoverskridende regionale markeder, som forklaret nedenfor.

#### 1) Transportomkostninger

(42) Levnedsmiddeldåser fylder mere end aerosoldåser, og transportomkostningerne udgør en højere procentdel af den samlede værdi. Derfor har disse dåser en kortere transportafstand end aerosoldåser. Parterne angav den nuværende økonomisk acceptable transportafstand til under 500 km. De fleste af konkurrenterne mente, at denne afstand var ca. 300 km. Nogle sydeuropæiske producenter af levnedsmiddeldåser i lande, hvis valuta er blevet devalueret, transporterer længere — op til 800 km. Hvis man tænker sig en 5 % stigning i markedsprisen, vil den maksimale transportafstand — baseret alene på transportomkostningerne — stige til 700 km (for de fleste dåsestørrelser), og endog op til 1 000 km (kun for små dåser).

#### 2) Behov for nært beliggende forsyningssteder

(43) Det er meget nødvendigt, at leveringsstederne er beliggende i nærheden af kunden. Varer pakket i levnedsmiddeldåser er letfordærlige og skal ofte emballeres umiddelbart efter høst. Kunderne har derfor behov for rettidige leverancer og absolut pålidelighed.

Dette behov styrkes af indførelsen af »just-in-time«-produktion inden for levnedsmiddelindustrien, hvilket betyder, at levnedsmiddeldåserne skal leveres flere gange om dagen med nærmere anførte intervaller af logistiske årsager. Som følge heraf anførte nogle kunder, at de ikke kunne betragte en leverandør som pålidelig, hvis ikke leverandøren var beliggende i nærheden af deres påfyldningsanlæg (der blev angivet tal på mellem 50 km for større dåser og 300 km for mindre dåser).

Desuden har kunderne behov for hurtig og rettidig teknisk service fra deres dåseleverandører. I højsæsonen er selv et par timers forsinkelse i produktionen meget dyr på grund af risikoen for at miste

de let fordærlige afgrøder. En dåseleverandør skal derfor kunne opfylde servicebehovene inden for få timer.

De enorme mængder dåser, der anvendes dagligt, betyder, at leverandører, der ikke er beliggende i nærheden af kunden, får behov for flere pakhuse og servicefaciliteter, og omkostningerne herved skal lægges til de transportomkostninger, det vil indebære. I så fald vil det kun være økonomisk for en dåseproducent at levere til et område, der ligger langt fra produktionsanlæggene, hvis producenten modtager et omfattende og langsigtet tilsagn fra kunden, der vil give ham mulighed for at oprette disse nødvendige servicefaciliteter.

Nærhedsbehovet afspejles i anlæggenes beliggenhed for øjeblikket, idet de er spredt ud over hele EØS. Der findes over fyre producenter af levnedsmiddeldåser i EØS, og i de fleste medlemsstater er der mere end ét anlæg.

### 3) *Forskellige dåsenormer*

- (44) En yderligere hindring for europæiseringen af markedet er uensartetheden i de forskellige landes standardstørrelser på levnedsmiddeldåser, hvilket hindrer afsætningen på tværs af grænserne. Disse begrænsninger kan dog overvindes, idet store kunder kan ansøre producenterne i et tilstødende land til at ændre en produktionslinje, således at dåserne kommer til at svare til kundens normer.

### 4) *Betydelige prisforskelle mellem medlemsstaterne*

- (45) En yderligere hindring for et europæisk marked er de betydelige og vedvarende prisforskelle mellem de forskellige medlemsstater. Levnedsmiddeldåser er billigst i Spanien og Italien, medens prisen for en tilsvarende dåse er op til 30 % højere i Tyskland og Østrig.

### 5) *Konklusion*

- (46) På baggrund af ovenstående faktorer kan Kommissionen ikke acceptere parternes erklæring om, at det relevante geografiske marked for levnedsmiddeldåser i forbindelse med vurderingen af denne fusion er europæisk. Der er meget, der tyder på, at markederne generelt er nationale eller grænseoverskridende regionale. På grundlag af en analyse af de faktiske transportafstande samt de svar, Kommissionen har modtaget, kan det fastslås, at der findes følgende grænseoverskridende regionale markeder, som strækker sig på tværs af de enkelte medlemsstaters grænser: Spanien og Portugal, Det Forenede

Kongerige og Irland samt Belgien, Nederlandene og Luxembourg.

- (47) I Spanien og Portugal findes der over 15 anlæg til levnedsmiddeldåser, som alle ligger inden for en konkurrencedygtig afstand i forhold til hinanden. Transportafstande og anlæggenes beliggenhed viser, at spanske producenter kan levere til det portugisiske marked, og at portugisiske producenter kan levere til det spanske marked. Importen til dette marked er ubetydelig.
- (48) I Det Forenede Kongerige og Irland ejer Crown det eneste anlæg til produktion af levnedsmiddeldåser i Irland, og CMB har seks anlæg i Det Forenede Kongerige. Der eksporteres dog hyppigt til Irland fra Det Forenede Kongerige, og de største britiske konkurrenter har meddelt, at de betragter de to medlemsstater som ét marked. Over 90 % af de levnedsmiddeldåser, der forbruges på dette marked, produceres dér. Ifølge Kommissionens undersøgelse er det ikke sandsynligt, at situationen ændrer sig i tilfælde af en lille, men signifikant prisstigning.

- (49) Belgien, Nederlandene og Luxembourg udgør også et geografisk marked med hyppige grænseoverskridende transporter mellem disse områder. Parterne har fremført, at et regionalt geografisk marked, der fokuserer på Benelux, er nødt til at tage hensyn til konkurrenterne i Tyskland og Frankrig.

Resultaterne af Kommissionens undersøgelse viser, at virksomheder med anlæg i Nordfrankrig og Vesttyskland for øjeblikket faktisk leverer regelmæssigt til Beneluxområdet. Benelux-producenterne leverer i langt mindre omfang til tilstødende dele af Tyskland, medens leveringer til Frankrig er sjældne (93 % af de levnedsmiddeldåser, der anvendes i Frankrig, produceres i Frankrig). Men selv på grundlag af det snævrere geografiske marked (dvs. Benelux), vil fusionen ikke føre til etablering eller styrkelse af en dominerende stilling, og det er derfor ikke nødvendigt at tage stilling til, om det relevante geografiske marked bør omfatte en del af Nordfrankrig og Vesttyskland.

### C. Låg til drikkevaredåser samt flaskekapsler

- (50) Da låg til drikkevaredåser, metalkapsler, plasticapsler med gevind samt aluminiumskapsler kan emballeres meget tæt, er deres fragtomkostninger meget lave i forhold til værdien, og de kan derfor leveres økonomisk i hele Fællesskabet. Med hensyn til for eksempel låg til drikkevaredåser leverer Crown til hele Fællesskabet fra et enkelt anlæg i

Irland. Konkurrenterne leverer også låg til drikkevaredåser overalt i EU samt til Østeuropa, Tyrkiet og Nordafrika. Metalkapsler leveres overalt i EU; Crown eksporterer fra Spanien til Holland og fra sine anlæg i Fællesskabet til Mellemøsten. På samme måde leveres plastickapsler med gevind og aluminiumkapsler overalt i Fællesskabet.

Både parterne og konkurrenterne har fremført, at de betragter det relevante geografiske marked for hvert af disse produkter som Europa. På baggrund af ovennævnte leveringsmønstre og vurderinger fra repræsentanter for branchen ser ovennævnte markeder derfor ud til at dække hele EØS.

### Vurdering af konkurrencen

#### A. Aerosoldåser af blik

- (51) De fleste af de kunder, der deltog i Kommissionens undersøgelse, har udtrykt bekymring over, at fusionen og de store markedsandele, den giver den nye virksomhed, vil forhindre konkurrencen på markedet for blik-aerosoldåser.
- (52) De fleste producenter af blik-aerosoldåser har også udtrykt bekymring over de mulige konkurrencebegrænsende virkninger, som den planlagte fusion vil få på markedet. De bemærker især, at fusionen vil give den nye virksomhed en række konkurrencemæssige fordele af kvalitativ art, der kombineret med dens store markedsandel vil give den styrke til at udelukke konkurrencen.
- (53) Kommissionen nåede frem til den konklusion, at fusionen ville skabe en dominerende stilling på markedet for blik-aerosoldåser af nedenstående årsager:
- 1) *Fusionen vil medføre væsentlige strukturændringer på markedet for blik-aerosoldåser*
- a) Markedsandele
- (54) Ifølge de europæiske aerosolfabrikanters branche-forening (FEA) androg det samlede fællesskabsmarked for aerosoldåser — både blik- og aluminiumsdåser — omtrent 3,3 mia. enheder i 1994. Dette tal er i overensstemmelse med parternes skøn (3,45 mia. enheder i EØS).

Ifølge skøn fremsat af de to største producenter af aerosoldåser af aluminium, Boxal og Cebal, tegner aluminiumsdåser sig for 1,2 til 1,3 mia. enheder. Dette skøn svarer til de faktiske salgsplysninger

fra disse to virksomheder, der tilsammen tegner sig for ca. 1,1 mia. enheder i EØS.

På grundlag af ovenstående oplysninger udgør EØS-markedet for blik-aerosoldåser i alt 2,1 til 2,25 mia. enheder.

- (55) På grundlag af det største af disse tal havde CMB og Crown i 1994 markedsandele på henholdsvis (35-45 %) <sup>(1)</sup> og (20-30 %) <sup>(2)</sup> af EØS-afsætningen af blik-aerosoldåser. Samme år solgte CMB og Crown henholdsvis (...) <sup>(3)</sup> mio. enheder i EØS. Desuden leverede Crown (...) <sup>(4)</sup> mio. enheder som led i en (langsigtet) <sup>(5)</sup> leveringsaftale. (Crown opførte et »væg-til-væg«-produktionsanlæg for blik-aerosoldåser specielt med henblik på leverancer til (...) <sup>(6)</sup> produktionsanlæg). Parternes samlede afsætning på omkring (...) <sup>(7)</sup> mio. enheder vil således give den virksomhed, der opstår ved fusionen, en samlet andel på (60-70 %) <sup>(8)</sup> af EØS-markedet for blik-aerosoldåser.
- (56) Den nærmeste konkurrent er Schmalbach, der er datterselskab af Viag-koncernen, og som har en afsætning på 400 mio. enheder og dermed en markedsandel på 18 %. De resterende (ca.) 20 % af markedet er fordelt på små lokale konkurrenter, der hver har en markedsandel på under 5 %. Dette inkluderer Staehle, der er den tredjestørste producent i EØS med en markedsandel på ca. 4-5 %. Alle de resterende konkurrenter har markedsandele på under 3 % (herunder bl.a. May Verpackung i Tyskland, Linpac i Det Forenede Kongerige, Colep i Portugal og Grumetal i Spanien).
- (57) Som anført nedenfor viser en undersøgelse af markedsandelene for blik-aerosoldåser før og efter fusionen, at der vil ske en dramatisk ændring i den fusionerede virksomheds markedsstilling og i markedsstrukturen som helhed.
- (58) Medens CMB før fusionen er langt den største virksomhed på markedet (og i forvejen er dobbelt så stor som hver af de to nærmeste konkurrenter), findes der dog to virksomheder — Crown og Schmalbach — der er næsten lige store.

<sup>(1)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.

<sup>(2)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.

<sup>(3)</sup> Udeladt: fortrolige oplysninger.

<sup>(4)</sup> Navn og tal udeladt: fortrolige oplysninger.

<sup>(5)</sup> Nøjagtig periode ikke angivet: forretningshemmelighed.

<sup>(6)</sup> Udeladt: fortrolige oplysninger.

<sup>(7)</sup> Udeladt: forretningshemmelighed.

<sup>(8)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.



<i>Selskab</i>	<i>Markedsandel</i>
CMB	(35-45 %) <sup>(1)</sup>
Crown	(20-30 %) <sup>(2)</sup>
Schmalbach	(15-25 %) <sup>(3)</sup>
Staehele	(2-7 %) <sup>(4)</sup>
Alle andre virksomheder	(10-15 %).

maksimal realistisk overkapacitet (beregnet på samme grundlag som for parternes vedkommende), hvilket kun giver virksomheden mulighed for at levere til langt under 5 % af markedet <sup>(5)</sup>.

c) Koncentration af knowhow, F&U og teknologi hos de to førende virksomheder på markedet

(59) Men efter overtagelsen vil markedsandelen være over tre gange større for Crown/CMB end for den nærmeste konkurrent, der selv vil være tre gange større end den tredjestørste konkurrent på EØS-markedet for blik-aerosoldåser. Som anført nedenfor vil fusionen ikke blot fjerne en ud af kun to virksomheder med en betydelig markedsstilling, men også eliminere den eneste anden virksomhed, der efter kundernes opfattelse påfører den førende virksomhed på markedet en betydelig konkurrence (se nedenfor).

(61) Foruden den betydelige forøgelse af markedsandelen og kapaciteten samt den nye virksomheds overvældende markedsandel, vil fusionen føre til en koncentration af de to førende virksomheder på markedet med hensyn til knowhow, F&U og teknologi.

Efter fusionen vil virksomhederne få følgende markedsandele:

I modsætning til levnedsmiddeldåser er aerosoldåser ikke en massevarer, og langt størsteparten af leverandørerne og konkurrenterne har fremført, at knowhow spiller en vigtig rolle for konkurrenceevnen på dette marked. Dette gælder især for visse aspekter for produktionsprocessen, såsom sammensætningen af indvendige lakker (der sikrer kemisk kompatibilitet med et bestemt fyld) og udvikling af effektive leveringssystemer (der beskytter fyldets kemiske integritet). Dette knowhow-aspekt er et nøgleelement, når det gælder opfyldelse af kundernes behov, både med hensyn til nye typer fyld med særlige kemiske sammensætninger, som kunderne måtte ønske at lancere, og med hensyn til konkurrencen om de eksisterende typer fyld.

<i>Selskab</i>	<i>Markedsandel</i>
Crown/CMB	(60-70 %) <sup>(5)</sup>
Schmalbach	(15-25 %) <sup>(6)</sup>
Staehele	(2-7 %) <sup>(7)</sup>
Alle andre virksomheder	(10-15 %).

#### b) Overkapacitet

(60) Parterne mener, at der er en betydelig overkapacitet på markedet. De skønner, at den gennemsnitlige udnyttelse af produktionskapaciteten på markedet er (60-70 %) <sup>(8)</sup>. Størstedelen af denne overkapacitet findes dog hos selve den fusionerede virksomhed. Parterne har tilsammen en »realistisk kapacitet«, der er tilstrækkelig til at opfylde markedets samlede behov (»realistisk kapacitet« beregnes ifølge Crown som tre skift med anvendelse af den nuværende produktsammensætning og de samme produktionslinjer, hvorpå der anvendes en faktor på 75 % på den således beregnede kapacitet for at tage hensyn til omstilling mellem produkterne).

En række kunder, herunder de største, anførte også knowhow og teknologisk udvikling som årsag til, at større kunder føler, at de er nødt til at bruge de store internationale selskaber med stærke tekniske ressourcer som leverandører. CMB betragtes af de største kunder som en innovativ leverandør af produkter af høj kvalitet, medens CCS udfolder bestræbelser på at nå op på samme kvalitetsniveau. Disse to virksomheder betragtes som de innovative kræfter på markedet. Kunderne bemærkede desuden, at markedet for øjeblikket gennemgår en hurtig og omkostningskrævende udvikling med hensyn til teknologi og knowhow, samt at besiddelse og ajourføring af avanceret knowhow er en primær drivkraft for konkurrencen på markedet. Dette er blevet bekræftet af parterne i en meddelelse til Kommissionen af 18. juli 1995. I lighed hermed fremførte en kunde følgende:

Derimod vil den eneste konkurrent med en markedsandel på over 5 % (Schmalbach) have en

»CMB er teknologisk set den mest avancerede virksomhed inden for branchen. Andre konkurrenter er derfor altid tvunget til at følge CMB og udvikle sig på samme måde. Crown var altid

(<sup>1</sup>) Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.  
 (<sup>2</sup>) Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.  
 (<sup>3</sup>) Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.  
 (<sup>4</sup>) Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.  
 (<sup>5</sup>) Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.  
 (<sup>6</sup>) Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.  
 (<sup>7</sup>) Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.  
 (<sup>8</sup>) Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.

(<sup>9</sup>) Nøjagtigt tal ikke angivet: fortrolig oplysning fra Schmalbach.

den første med hensyn til nyudvikling, hvilket førte til en sund konkurrence mellem disse to ligestillede leverandører. Hvis de to virksomheder fusionerer, vil det medføre betydelige prisstigninger, fordi den eksisterende konkurrence (specielt med hensyn til nyudvikling) vil ophøre, og den nye virksomhed i sidste instans vil få ubegrænset frihed til at hæve priserne. Efter vort selskabs opfattelse er der for øjeblikket ingen leverandører, der finansielt set er stærke nok til at udvikle ny teknologi bortset fra Crown og CMB, hvilket vil skade den endelige forbruger.

d) Eliminering af den af de kun to aerosoldåsekonkurrenter med anlæg, der dækker hele Europa

(62) Fusionen vil eliminere en af de kun to leverandører, der kan tilbyde fuld geografisk dækning, hvilket er af stor betydning for kunder, der vælger en leverandør på grundlag af dennes leveringstid, eftersalgsservice, små leverancer fra dag til dag (i modsætning til store, pladskrævende leverancer, der forudsætter en stor og dyr pakhuskapacitet) og pålidelige leverancer.

(63) Som allerede nævnt har både store og små kunder givet udtryk for den opfattelse, at det udgør en konkurrencemæssig fordel, hvis leverandøren er beliggende i nærheden af kunden, også selv om leverancerne skal ske på europæisk plan. For mindre kunder er dette især vigtigt i forbindelse med leverancer i små mængder. Store kunder er meget afhængige af store leverandører, når det gælder teknisk fleksibilitet, kvalitetskrav, teknologisk innovation og knowhow (jf. nedenfor under »kundernes udligningsstyrke«). De foretrækker også, at leverandørerne er beliggende i nærheden, især af hensyn til teknisk bistand, pålidelige leverancer, tilsyn med trykning, mindre leveringstid og tendensen inden for branchen mod daglige leverancer i små mængder.

Før fusionen er parterne allerede de eneste på markedet, der har en sådan fleksibilitet: Crown driver anlæg i Det Forenede Kongerige, Spanien, Italien, Belgien og Nederlandene, og CMB driver anlæg i Det Forenede Kongerige, Spanien, Tyskland og Frankrig. Som anført ovenfor skal dette ses i forhold til de resterende konkurrenter inden for denne industri: Schmalbach, der er den eneste anden producent med flere anlæg, driver kun to anlæg (i Tyskland og Nederlandene), og ingen anden konkurrent har mere end et produktionsanlæg.

e) Produktionsfleksibilitet

(64) Fusionen vil også fjerne en af de to førende leverandører, når det gælder produktionsfleksibilitet. Dette vil yderligere udvide den kløft, der ifølge kunderne i forvejen eksisterede i forhold til den nærmeste konkurrent.

(65) Med hensyn til produktionsfleksibilitet vil det nye selskab også være det eneste, der driver mere end i alt (...) <sup>(1)</sup> produktionslinjer for blik-aerosoldåser (...) <sup>(2)</sup> fra Crown og (...) <sup>(3)</sup> fra Carnaud med mindst (...) <sup>(4)</sup> produktionslinjer beliggende i hvert større område i Europa (...) <sup>(5)</sup>.

På grund af deres store antal produktionslinjer er både Crown og CMB i stand til at holde produktionslinjer åbne til særlige, store kunder som led i specielle leveringsaftaler, der omfatter ugentlige leveringsforpligtelser. Ifølge Kommissionens undersøgelse vil det store antal linjer, som den fusionerede virksomhed vil opnå, give den endnu større fleksibilitet på dette område, og ingen af konkurrenterne er i stand til at yde en sådan service. Det er klart, at evnen til at yde en sådan service udgør en betydelig konkurrencemæssig hindring for de andre konkurrenter, da dette tilsyneladende var en af de faktorer (sammen med den innovative evne), der fik (...) <sup>(6)</sup> til at vælge CMB og Crown som eneleverandører, da den besluttede at skifte fra aluminiums- til blik-aerosoldåser for visse produkters vedkommende. En anden meget stor kunde fremførte, at CMB og Crown begge »er i stand til at levere overalt i Europa med en god leveringstid, de kan drage fordel af valutabevægelser, da de producerer i flere europæiske lande, og de tilbyder fleksibilitet (leverancer fra dag til dag) ... Ingen anden blikdåseproducent i Europa kan for øjeblikket tilbyde en sådan service«.

2) *De resterende konkurrenter vil ikke kunne begrænse den nye virksomheds markedsstyrke på markedet for blik-aerosoldåser*

(66) En række store kunder gav udtryk for det synspunkt, at mindre konkurrenter ikke kan betragtes som et levedygtigt alternativ, når det gælder opfyldelsen af deres behov, fordi de normalt køber en række aerosoldåser af forskellig størrelse i store mængder, der fremstilles i lange produktions-

<sup>(1)</sup> Tal udeladt: fortrolig oplysning.

<sup>(2)</sup> Tal udeladt: fortrolig oplysning.

<sup>(3)</sup> Tal udeladt: fortrolig oplysning.

<sup>(4)</sup> Tal udeladt: fortrolig oplysning.

<sup>(5)</sup> Udeladt: fortrolige oplysninger.

<sup>(6)</sup> Udeladt: fortrolig oplysning.

serier. Dette ville ikke være økonomisk muligt for mindre konkurrenter, der driver et begrænset antal produktionslinjer et enkelt sted. Dette er især tilfældet, fordi nogle af de største kunder allerede nu indgår leveringskontrakter på europæisk plan med store leverandører, der driver en række produktionslinjer i hele Europa. Alle større kunder udtrykte bekymring over, at de ikke ville få noget alternativ med hensyn til valget af deres »primære« leverandører efter fusionen. En af de største kunder beklagede sig således over, at fusionen på det nærmeste ville føre til et monopol, der konkurrencemæssigt ville skade kunderne generelt, herunder også store kunder, såsom den pågældende kunde selv.

- (67) Den eneste anden større konkurrent med flere anlæg, Schmalbach (Viag), har ikke tilstrækkelig overkapacitet eller geografisk fleksibilitet til at konkurrere effektivt med parterne på hele markedet. Med sine kun to anlæg i Nordeuropa er Schmalbach praktisk talt ikke til stede i Spanien og Italien, idet dens afsætning hovedsagelig er koncentreret om Benelux, Tyskland, de nordiske lande og i mindre omfang Det Forenede Kongerige. Schmalbach ville heller ikke have den samme tekniske fleksibilitet i betragtning af sine ret lokalt placerede anlæg, det antal produktionslinjer, den driver, og virksomhedens begrænsede frie kapacitet.

Endelig blev Schmalbach ikke omtalt som teknologisk førende på markedet i modsætning til de deltagende parter.

- (68) Schmalbach vil derfor blive forhindret i at imødegå en eventuel konkurrencebegrænsende adfærd fra det nye selskabs side. Dette bekræftes også af udtalelser fra flere kunder, der er blandt de største aftagere af aerosoldåser. En kunde anførte navnlig, at »Schmalbach især ikke kan tilbyde denne fleksibilitet, at dens anlæg alle er beliggende i samme område, og at den ikke er nogen innovativ virksomhed. Af alle disse årsager ville Schmalbach ikke (af vores selskab) kunne betragtes som en primær leverandør under de nuværende omstændigheder. For at være et troværdigt alternativ som primær leverandør skal virksomheden investere en masse penge, men Viags ledelse har udtalt, at Viag-koncernen ikke prioriterer emballageområdet«. En anden stor kunde fremførte, at »Schmalbach ikke udgør noget alternativ som primær leverandør, og at dette heller ikke er tilfældet med de øvrige konkurrenter, der er familieføretagender med under 5 % af det europæiske marked«.

- (69) Selv om de øvrige små konkurrenter tilsammen tegner sig for en betydelig overkapacitet, er denne

kapacitet spredt imellem dem, og de kan derfor ikke betragtes som et troværdigt alternativ, når det gælder om at dække de store kunders behov. Disse små virksomheder ville være endnu dårligere stillet end Schmalbach, når det gælder kvalitative konkurrencefaktorer. De vil derfor ikke kunne begrænse den fusionerede virksomheds adfærd i væsentligt omfang, således som det fremgår af følgende udtalelse fra en stor kunde:

»For øjeblikket befinder de små konkurrenter sig på en »anden planet« med hensyn til kvalitet, fleksibilitet, utilstrækkelig kapacitet, innovation, hurtighed og tryk kvalitet. Disse små virksomheder konkurrerer hovedsagelig om ordrer fra tredjemand (andre påfyldningsvirksomheder).«

- 3) *Kundernes markedsstyrke er utilstrækkelig til at begrænse en eventuel konkurrencebegrænsende adfærd fra parternes side*

- (70) Parterne anførte i deres anmeldelse, at større kunder ville have en udliggende styrke, da de let kunne skifte til andre leverandører eller indgå langsigtede leveringskontrakter eller endog foretage en vertikal integration.

- (71) De største kunder fremfører, at de ikke mener, at de kan skifte til mindre konkurrenter. Som allerede anført ovenfor er disse kunder meget afhængige af teknologisk innovation og knowhow, hvor parterne står stærkest (og i praksis er de eneste troværdige) på markedet. I denne forbindelse har parterne understreget, at innovation ofte udvikles i samarbejde med kunder og/eller leverandører. Hvis de flyttede en væsentlig del af deres indkøb over til mindre leverandører, ville dette kunne skade et sådant samarbejde.

Desuden skulle disse kunder indgå flere købsaftaler om relativt små mængder med en række små virksomheder i stedet for de kontrakter om store mængder, som de indgår med Crown og/eller CMB. Dette ville være til skade for leverancernes pålidelighed og være vanskeligt og uøkonomisk at administrere.

Endelig fremfører større kunder også, at det kun er store internationale leverandører, der kan indgå kontrakter på europæisk plan og opfylde deres kvalitetsmæssige og tekniske krav (se ovenfor).

Som følge heraf har de største kunder på markedet anført, at de ikke mener, at de vil have noget alternativ til den nye koncern, hvis fusionen godkendes.

- (72) De samme konkurrencemæssige betænkeligheder gælder i forbindelse med langsigtede aftaler med kunder og/eller specielle anlæg eller produktionslinjer. En konkurrent har anført, at det nye selskabs overkapacitet samt dets tekniske fleksibilitet vil give det en klar fordel i forbindelse med denne type projekter. Det blev desuden fremført, at det fusionerede selskabs dominerende stilling med hensyn til knowhow, F&U og teknologi samt den nye koncerns finansielle investeringsmuligheder ville gøre det nye selskab til den foretrukne partner for en stor kunde, som ville gennemføre et nyt projekt af denne art. Dette fremgår af følgende udtalelse fra en stor aftager af aerosoldåser:

•Hvad angår langsigtede aftaler med små leverandører, ville dette ikke være fornuftigt ud fra (vort selskabs) synspunkt. (Vort selskabs) politik er i stedet at indgå en langsigtet aftale med den nye koncern, for at vi kan drage fordel af innovationen og de øvrige fordele, der er nævnt ovenfor, og have sikkerhed med hensyn til prisudviklingen på dåser. Desuden vil mindre producenter, såsom Colep i Portugal, som (vort selskab) besøgte for nylig, heller ikke være noget troværdigt alternativ for en stor kunde som (vort selskab)•.

- (73) Endelig var der ingen af kunderne, der udtalte, at de ville overveje muligheden for en vertikal integration med forudgående produktionsled. Tværtimod understregede alle kunder, herunder nogle af de kunder, der udtalte, at de tidligere havde overvejet denne mulighed alvorligt, at en række hindringer for adgangen til markedet (jf. nedenfor under »potentiell adgang«) ville gøre det umuligt for dem, og dette gjaldt specielt behovet for knowhow. Desuden bemærkede nogle kunder, at de mange forskellige omstillinger, som aerosoldåseproduktionen indebærer — med hensyn til dåsestørrelse, trykning i flere farver og sikkerhed for, at dåsens indhold og den indvendige lak er kompatible — ville kræve et uøkonomisk antal produktionslinjer, der endvidere ville blive underudnyttet i sidste instans (en kunde bemærkede, at hans virksomheds behov indebar over 700 omstillinger).

- (74) Af alle ovennævnte årsager vil selv de største kunder ikke kunne begrænse det nye selskabs adfærd.

4) *Den potentielle konkurrence er ikke tilstrækkelig til at begrænse den fusionerede virksomheds eventuelle konkurrencebegrænsende adfærd*

a) Potentiell adgang for blik-aerosoldåser fremstillet i tre stykker

- (75) Parterne har fremført, at omkostningerne ved adgang til markedet, når det gælder erhvervelse af det nødvendige produktionsudstyr, ikke er usædvanlig høje, da blik-aerosoldåser fremstilles med samme teknologi som levedsmiddeldåser fremstillet i tre stykker.

I visse tilfælde ville det hverken være dyrt eller særdeles vanskeligt at omstille et samlebånd for levedsmiddeldåser, der er fremstillet i tre stykker, til en produktionslinje for aerosoldåser. Det ville dog indebære en væsentlig omstilling af maskinerne samt specialmaskiner til de hvælvede topstykker, der anvendes i aerosoldåser (men ikke i levedsmiddeldåser). Hertil kommer, at det heller ikke kan betale sig at omstille alle produktionslinjer for levedsmiddeldåser; det er kun de højt-tydende produktionslinjer, der fremstiller dåser med lille diameter, der er velegnede dertil. Parterne har fremført, at omkostningerne ved omstilling af en eksisterende højtydende produktionslinje for levedsmiddeldåser til en produktionslinje for onze-size-aerosoldåser ville ligge på 1 til 2 mio. ECU (uden flytning af samlebåndet). Dette tal giver dog ikke nødvendigvis en realistisk vurdering af omstillingsomkostningerne, fordi produktionslinjen sandsynligvis måtte flyttes fra produktionsområdet for levedsmiddeldåser til produktionsområdet for aerosoler.

Partner anslår, at det vil koste ca. 10,7 mio. ECU at installere et nyt anlæg med to produktionslinjer inklusive trykkefaciliteter. Konkurrenterne mener, at det er en forudsætning for markedsadgang i væsentligt omfang, at der installeres mindst tre linjer (sammenholdt med de (...) (!) linjer, som parterne er i besiddelse af), hvilket vil medføre omkostninger på ca. 12,5 mio. ECU (herunder produktion af bunde og hvælvede topstykker, men eksklusive trykning, der er særdeles teknisk og dyr).

- (76) Ingen af kunderne eller konkurrenterne bekræfter dette synspunkt. Langt størsteparten fremfører, at det er usandsynligt, at nye virksomheder vil få adgang til markedet i en overskuelig fremtid, medmindre det sker gennem overtagelse af en eksisterende konkurrent.

Endvidere viser Kommissionens undersøgelse, at — ud over installering af produktionsudstyr — er knowhow et vigtigt markedsaspekt, samt at kunder, der har overvejet en integration med foregående

(!) Udeladt: fortrolig oplysning.

produktionsled, betragter det som en vigtig hindring for adgang til markedet (se overfor under »kundernes markedsstyrke«). Dette behov for knowhow vil også gøre sig gældende for producenter af levnedsmiddeldåser, der søger at komme ind på aerosolmarkedet, men dog udgøre en mindre barriere end for aftagere af aerosoldåser, der uden i forvejen at være inde på markedet overvejer adgang til dette gennem vertikal integration.

(77) Parterne hævder, at det ud fra et teknisk og kommercielt synspunkt er muligt at få adgang til markedet med kun to produktionslinjer. Denne påstand bliver dog modsagt af de større kunder, der har udtalt, at vigtige faktorer i forbindelse med deres beslutning om at købe kos en bestemt leverandør er pålidelige forsyninger, fleksibel produktion, avanceret teknologi, F&U og knowhow. Disse elementer udgør derfor en væsentlig hindring for adgang til markedet i et sådant omfang, at det vil være tilstrækkeligt til at begrænse den førende virksomheds adfærd.

(78) Parterne har også fremført, at markedet vokser hurtigt (27 % fra 1985 til 1994), hvilket i princippet skulle lette markedsadgangen. Parterne har dog ikke fremlagt noget bevismateriale, når det gælder blikdåser, men kun samlede skøn for hele aerosolsektoren. De eneste udførlige tal, som Kommissionen er i besiddelse af, når det gælder blik-aerosoldåser, vedrører det italienske forbrug. Disse tal viser en markedsvækst på 7 % fra 1986 til 1994 i Italien.

(79) Men selv om det europæiske marked for blik-aerosoldåser ikke er et stagnerende marked, er det usandsynligt, at nye virksomheder får adgang til markedet i større omfang. Praktisk talt alle konkurrenter har udelukket den mulighed, at markedsadgang i større omfang vil kunne finde sted i en overskuelig fremtid gennem etablering af ny kapacitet. Det er i forvejen en betydelig overkapacitet på markedet, og den førende virksomhed på markedet har selv en væsentlig del af denne ledige kapacitet. Som tidligere nævnt vil det nye selskab have kapacitet nok til at forsyne hele markedet. I denne forbindelse nævnte parterne i deres skriftlige svar på Kommissionens klagepunkter, at Crowns realistiske kapacitet ikke tog hensyn til de flaskehalse, der ville eksistere i forbindelse med trykkefaciliteterne. Parterne anførte dog i deres anmeldelse, at der var rigelig trykkekapacitet på markedet, da trykning ofte blev udført af andre virksomheder. En eventuel begrænsning af parternes egen trykkekapacitet vil derfor ikke påvirke denne analyse.

Den samlede efterspørgselselasticitet er tilsyneladende forholdsvis lav (der er ingen nære substitutionsvarer for blik-aerosoldåser, og tidligere prisudsving på den nærmeste substitutionsvare (aluminiumsdåser) førte ikke til nogen væsentlig ændring i balancen mellem de to produkter). Den førende virksomhed på markedet vil således kunne sænke priserne hurtigt og kraftigt ved at sende yderligere mængder på markedet. Denne evne til at reducere priserne vil modvirke ethvert forsøg på en storstilet markedsadgang selv på et marked, hvor omkostningerne derved er forholdsvis lave, idet den nytilkomne virksomhed meget hurtigt kan blive tvunget ud af markedet og vil være tilbageholdende med at komme ind igen, når priserne stiger på ny.

Størsteparten af konkurrenterne anslår derfor, at adgang til markedet for blik-aerosoldåser fremstillet i tre stykker må ske gennem overtagelse af en eksisterende konkurrent.

b) Fremtidig konkurrence fra producenter af aluminiumsdåser

(80) Som ovenfor nævnt vil prisen på aluminiumsdåser ifølge de største kunder skulle falde kraftigt, for at aluminium bliver et konkurrencedygtigt alternativ for en kunde, der anvender blik. De gennemsnitlige tal, som kunderne har opgivet, angiver et fald på ca. 43 % i aluminiumsprisen, medens de større kunders tal lå mellem 20 og 25 %. Ifølge de fleste markedsdeltagere (leverandører, konkurrenter og parternes kunder) er det højst usandsynligt, at priserne på aluminiumsdåser vil falde med mere end 10 % på mellemlang sigt. Producenterne af aluminiumsdåser kan derfor ikke betragtes som en væsentlig konkurrencemæssig begrænsning for producenter af blikdåser i en overskuelig fremtid.

(81) Parterne har dog anført i en meddelelse til Kommissionen, at en af de største aluminiumsvirksomheder (...) (1) er ved at udvikle en teknologi til fremstilling af blik-aerosoldåser i to stykker (i modsætning til den eksisterende »trestykteknologi«).

(82) Der er dog fortsat en række uløste tekniske problemer (såsom trykmodstand og reduktion af diameteren på dåsens øverste del) og en vis usikkerhed om, hvorvidt disse problemer rent faktisk kan løses. En sådan udvikling ville under alle omstændigheder medføre meget store investeringer

(1) Udeladt: fortrolig oplysning.

og tage tid. Endelig vil det først og fremmest være (...) <sup>(1)</sup> strategi at søge at opretholde sin eksisterende omsætning på et tidspunkt, hvor kunderne mere og mere går over til blikdåser. Det er derfor sandsynligt, at (...) <sup>(2)</sup> i nærmeste fremtid vil koncentrere sig om at sikre sit nuværende kundegrundlag og ikke vil optræde som nogen aggressiv konkurrent over for kunder, der for øjeblikket anvender blik.

Desuden har kunderne anført følgende: •Selv om produktionen var teknisk mulig med denne nye teknologi, må det også vurderes, om den vil være økonomisk fornuftig, når det gælder omkostningerne ved produktionsserier, der er tilpasset kundernes behov. Dette vil dog ikke kunne siges med sikkerhed før tidligst i 1998\*.

### 5) Konklusion vedrørende blik-aerosoldåser

- (83) På grundlag af ovenstående analyse ser det ud til, at det fusionerede selskab i væsentligt omfang vil kunne handle uafhængigt af sine konkurrenter og kunder på markedet for blik-aerosoldåser. Fusionen vil således føre til skabelse af en dominerende stilling på markedet for blik-aerosoldåser.

## B. Levnedsmiddeldåser

### 1) Vurdering af enedominans

#### a) Fusionens horisontale virkning

- (84) Parterne har givet oplysninger om omsætningen og markedsandelene, herunder kundernes egen produktion. Kundernes egen produktion påvirker dog hverken udbud eller efterspørgsel på markedet. På udbudssiden skal det nævnes, at kunder, der producerer selv (undtagen et selskab), for øjeblikket ikke sælger deres produktion til andre kunder. Hvad efterspørgslen angår, vil kunder, der selv producerer, altid først udnytte deres egen produktion og først derefter dække deres resterende behov på markedet. Det er derfor kun denne resterende efterspørgsel som producenterne af levnedsmiddeldåser kan konkurrere om. Markedsomsætningen bør derfor udelukke kundernes egen produktion (undtagen de mængder, der sælges til andre kunder). På dette grundlag sælges der årligt 26 mia. enheder i Europa. Heraf sælger CMB (35-45 %) <sup>(3)</sup> og Crown (under 5 %) <sup>(4)</sup>. De næststørste konkurrenter er Pechiney med (10-15 %) <sup>(5)</sup> og Schmal-

bach-Lubeca med (5-10 %) <sup>(6)</sup>. Andre konkurrenter er Ferembal (ca. 5 %) <sup>(7)</sup>, Lawson Mardon og Massilly (under 3 % hver) <sup>(8)</sup>.

- (85) På de nationale markeder er CMB den førende virksomhed i en række medlemsstater. CMB er nemlig den eneste producent af levnedsmiddeldåser, der har en betydelig stilling i næsten alle EØS' medlemsstater. Ifølge CMB's oplysninger om selskabets faktiske afsætning og dets overslag over markedsomsætningen har det en markedsandel på (55-65 %) <sup>(9)</sup> i Det Forenede Kongerige. Dette skøn svarer til konkurrenternes skøn over CMB's markedsandel i Det Forenede Kongerige, der i gennemsnit angives til 61 %. CMB's faktiske salgstal på det italienske marked viser, at selskabet har en markedsandel på (50-60 %) <sup>(10)</sup> på dette marked. CMB har også markedsandele på over 40 % i Frankrig.
- (86) Parterne overlapper kun hinanden i Frankrig, Benelux, Tyskland, Spanien/Portugal og Det Forenede Kongerige/Irland. På alle disse markeder — bortset fra Benelux — vil forøgelsen dog være beskeden. Ifølge parternes skøn har Crown følgende markedsandele: i Det Forenede Kongerige og Spanien/Portugal ca. (under 2 %) <sup>(11)</sup>, i Frankrig (under 1 %) <sup>(12)</sup> og i Tyskland (under 1 %) <sup>(13)</sup>.

Ud over disse beskedne stigninger i markedsandelen vil der ikke gå nogen potentiel konkurrence tabt. Selv om Crown har været til stede på det europæiske marked i flere år, har selskabet aldrig forsøgt at forøge sin virksomhed inden for levnedsmiddeldåser væsentligt. Crown har endda nedskåret sin eksisterende kapacitet ved at lukke sin produktion af levnedsmiddeldåser i Frankrig samt sine produktionslinjer for levnedsmiddeldåser i aerosolanlægget i Det Forenede Kongerige. Dette betyder, at Crown sandsynligvis ikke ville søge ind på de geografiske markeder, hvor selskabet ikke er til stede for øjeblikket, og det har heller ikke potentiel til en væsentlig forøgelse af afsætningen på de markeder, hvor det er etableret. Fusionen vil derfor ikke få nogen signifikant horisontal virkning i Frankrig, Tyskland, Spanien/Portugal og Det forenede Kongerige/Irland.

<sup>(1)</sup> Udeladt: fortrolig oplysning.

<sup>(2)</sup> Udeladt: fortrolig oplysning.

<sup>(3)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.

<sup>(4)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.

<sup>(5)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: fortrolige oplysninger fra Pechiney.

<sup>(6)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: fortrolige oplysninger fra Schmalbach.

<sup>(7)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: fortrolige oplysninger fra Ferembal.

<sup>(8)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: fortrolige oplysninger fra Lawson Mardon og Massilly.

<sup>(9)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.

<sup>(10)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.

<sup>(11)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.

<sup>(12)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.

<sup>(13)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.

(87) I Benelux vil fusionen få en horisontal virkning, da Crown har en betydelig markedsandel på (15-25 %) <sup>(1)</sup>. På grund af konkurrenceforholdene på dette marked vil fusionen dog ikke skabe enedominans. Efter fusionen vil det nye selskab få en markedsandel på under 40 % og få en stærk konkurrent med en markedsandel på 30-35 %, nemlig Schmalbach. Desuden eksporterer en række konkurrenter, herunder Pechiney, til dette marked fra andre geografiske markeder. Det nye selskab vil derfor ikke kunne opnå enedominans på markedet i Benelux.

b) Fusionens indvirkning på markedet for blik til metalemballage

(88) Næsten samtlige europæiske blikleverandører og parternes konkurrenter samt mange af parternes kunder har udtrykt betænkelighed ved den købekraft, det nye selskab vil opnå gennem fusionen, når det gælder blik og ufortinnet stål.

(89) Den nye emballagekoncerns store indkøb på begge sider af Atlanten vil dække efterspørgslen fra CMB og Crown, der er henholdsvis Europas og USA's største kunde. Parternes respektive andel af forbruget fremgår af det følgende:

	EU	USA
Crown	(under 5 %) <sup>(2)</sup>	(15-20 %) <sup>(3)</sup>
CMB	(25-35 %) <sup>(4)</sup>	(under 5 %) <sup>(5)</sup>
I alt	(30-40 %) <sup>(6)</sup>	(20-30 %) <sup>(7)</sup>

Den næststørste kunde i Europa (Schmalbach) køber under halvdelen af, hvad CMB køder for øjeblikket.

(90) Kommissionen har på grundlag af sin indgående undersøgelse konkluderet, at fusionen vil styrke det nye selskabs forhandlingsposition. Denne konklusion er i overensstemmelse med erklæringen fra Crowns formand, der anførte, at fusionen ville medføre omkostningsbesparelser på ca. 100 mio.

US\$ især i forbindelse med køb af blik og ufortinnet stål. Kommissionen kom dog ikke til den konklusion, at fusionen ville skabe købekraft på de forskellige europæiske markeder for disse produkter.

(91) Før fusionen har CMB opnået de laveste priser på blik og ufortinnet stål i Europa. CMB har dog ikke kunnet opnå en betydelig omkostningsfordel ved køb af disse produkter i forhold til sine største konkurrenter i de enkelte medlemsstater. Markedspriserne er siden 1992 faldet med ca. 15 % i Europa og gennemsnitspriserne og priserne over for de store kunder (herunder CMB) er faldet parallelt hermed.

(92) Denne situation skyldes, at CMB ikke troværdigt kunne true med at flytte ordrer på store mængder fra en leverandør til en anden, da selskabet ikke med sikkerhed kunne opnå tilstrækkelig store mængder fra alternative leverandører til acceptable priser, hvis det skulle annullere ordren på disse mængder hos sine oprindelige leverandører. Den nuværende europæiske kapacitetsudnyttelsesgrad inden for blikproduktionen (gennemsnitlig ca. 75 %) og det forhold, at produktionen af levnedsmiddeldåser, drikkevaredåser og metalkapsler er sæsonbetonet (udgør over 65 % af afsætningen af blik), gør det ikke let for emballageproducenterne at flytte ordrer på store mængder fra en blikleverandør til en anden.

(93) Som beskrevet ovenfor vil fusionen medføre en vis ændring i udbudssituationen for blik i Europa; de oplysninger, Kommissionen har indhentet, viser dog, at der ikke vil ske nogen radikal ændring efter den påtænkte fusion af flere årsager. For det første viser en økonomisk undersøgelse, som Kommissionen har bestilt, at den nye koncern ikke vil få noget økonomisk incitament til at eksportere betydelige mængder blik og ufortinnet stål på tværs af Atlanten, selv om gennemsnitspriserne på disse produkter i USA er lavere end gennemsnitspriserne i Europa <sup>(8)</sup>.

<sup>(8)</sup> På grund af såvel prisfaldet i Europa som valutabevægelserne er forskellen i den gennemsnitlige markedspris mellem USA og Vesteuropa faldet markant i de senere år. I 1992 var gennemsnitspriserne i USA ca. 13 % lavere end i EU. I 1994 var de under 1 % lavere. Når man sammenligner de priser, som de største kunder har opnået i begge områder (herunder Crown i USA og CMB i Europa), er prisforskellen noget større ((under 5 %) billigere i USA). Da omkostningerne ved import fra USA til EU svarer til ca. 15 % af gennemsnitsprisen over for store kunder i USA, må fortjenstmargenen for blik og ufortinnet stål fremstillet i USA skæres ned med 11 % (sammenholdt med prisen over for de store kunder), for at der kan eksporteres til EU til en pris, der svarer til gennemsnitsprisen for store kunder i EU. Med andre ord vil import af disse produkter fra USA i store mængder betyde en omfattende stigning i råmaterialeomkostningerne for den nye koncern.

<sup>(1)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.

<sup>(2)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.

<sup>(3)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.

<sup>(4)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.

<sup>(5)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.

<sup>(6)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.

<sup>(7)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.

- (94) For det andet viser det nuværende udbuds- og efterspørgselsmønster for blik og ufortinnet stål i USA, at de amerikanske producenter har en endnu mindre reservekapacitet end de europæiske producenter, samt at de er udsat for de samme begrænsninger som de europæiske med hensyn til »højsæsoner«.

Det fremgik derimod af Kommissionens undersøgelse, at import af små mængder blik og ufortinnet stål fra USA til attraktive priser kan finde sted, idet de amerikanske producenter er interesserede i små ordrer, der let kan indpasses i deres produktionsprogram uden for højsæsonerne — eller endda til tider også i disse perioder. Denne mulighed står dog åben for såvel den nye koncerns konkurrenter som parterne, og mængderne vil ikke være tilstrækkelige til at destabilisere markedet.

- (95) Det fremgår at det ovenfor anførte, at fusionen sandsynligvis vil medføre en effektivitet, som ifølge parternes pressemeddelelse skulle medføre omkostningsbesparelser på råmaterialerne på mindst 1 % af den nye koncerns samlede omsætning. Den nuværende markedssituation med hensyn til både priser og kapacitet i USA vil dog ikke give parterne mulighed for at udnytte de lavere amerikanske priser som et yderligere magtmiddel over for deres europæiske leverandører med henblik på at opnå købevilkår, der er væsentlig forskellige fra deres vigtigste konkurrenters. Fusionen vil derfor ikke få nogen signifikant vertikal virkning.

#### c) Fusionens konglomeratskabende virkning

- (96) Der er ingen markant forskel i de to parter samlede produktsortiment. Desuden er kunder til levnedsmiddeldåser fortrinsvis levnedsmiddelproducenter, som ikke har brug for andre af parternes produkter (dvs. aerosoldåser, kapsler). Fusionen vil derfor ikke skabe noget konglomerat.

#### d) Konklusion om enedominans

- (97) Af ovennævnte årsager vil fusionen — på markeder for levnedsmiddeldåser — ikke få nogen horisontal, vertikal eller konglomeratskabende virkning, der kan skabe eller styrke en dominerende stilling på noget geografisk marked.

#### 2) Vurdering af oligopolitisk dominans

- (98) Det eneste geografiske marked, hvor fusionen kunne skabe problemer med hensyn til oligopolitisk dominans, er Benelux-markedet. Markedet for levnedsmiddeldåser er et mættet marked, der er præget af lav vækst. Innovationsniveauet er lavt, hvilket gør levnedsmiddeldåser til en massevarer og

bevirker, at der ikke er nogen konkurrence, bortset fra priskonkurrence. Efter fusionen vil der kun være to større leverandører i Benelux nemlig Crown/CMB og Schmalbach, der hver især vil få en markedsandel på over (...) <sup>(1)</sup> og tilsammen en markedsandel på ca. 70 %. Dette ændrer konkurrenceforholdene på markedet og skaber således et incitament til at samordne priserne for at opnå fortjenester, der ikke ville have været mulige under normal konkurrence. Nogle kunder fremførte, at de før fusionen altid kunne sikre sig konkurrencedygtige priser ved at anmode en tredje større leverandør om et pristilbud.

- (99) Markedet for levnedsmiddeldåser er tilstrækkelig prisgennemsigtigt til, at der kan være tale om parallel, konkurrencebegrænsende adfærd, også selv om der ikke foreligger prislistes, fordi det på et koncentreret marked er muligt at udlede en konkurrents prismæssige adfærd ved en analyse af de kontrakter, den pågældende virksomhed opnår. Disse transaktioner er ikke særlig komplekse, da de kun berører et begrænset antal produkter, og faktorer, der ikke vedrører priserne, er ikke et afgørende kriterium for en kunde, der skal vælge mellem de større leverandører.

- (100) Desuden har Crown en kapacitetsudnyttelse i sit anlæg i Antwerpen på (...) <sup>(2)</sup> og anslår CMB's kapacitetsudnyttelse til (...) <sup>(3)</sup>. Schmalbach har en lavere kapacitetsudnyttelse i sine Benelux-anlæg, nemlig i alt ca. (...) <sup>(4)</sup>. Disse tal, der tyder på en lav kapacitetsudnyttelse, bygger dog på, at der er treholdsproduktion, hvilket ikke er almindeligt inden for branchen. Desuden er det ikke dyrt at opretholde denne overkapacitet. Med det nuværende prisniveau dækker Crown sine faste omkostninger i sit anlæg i Antwerpen med en kapacitetsudnyttelse på (under 40 %) <sup>(5)</sup>. Dette viser, at der ikke er noget stærkt incitament til at udnytte kapaciteten fuldt ud til en lav pris for at afvige fra den parallelle adfærd.

- (101) Importen fra Frankrig og Tyskland til Benelux er betydelig, og udgør over 30 % af det indenlandske forbrug. Selv om CMB er den førende virksomhed på det franske marked (markedsandel på (40-50 %) <sup>(6)</sup>), og Schmalbach og CMB er de to største virksomheder i Tyskland (samlet markedsandel på 70-80 %), vil konkurrenter som Ferembal, der er beliggende uden for Benelux, men i en afstand fra

<sup>(1)</sup> Tal ikke angivet: fortrolig oplysning.

<sup>(2)</sup> Tal ikke angivet: fortrolig oplysning.

<sup>(3)</sup> Tal ikke angivet: fortrolig oplysning.

<sup>(4)</sup> Tal ikke angivet: fortrolig oplysning.

<sup>(5)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.

<sup>(6)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.



grænsen, der muliggør en rentabel transport til området, kunne reagere hurtigt og effektivt på enhver prisstigning, som de førende virksomheder måtte forsøge at gennemføre.

Det kan derfor udelukkes, at fusionen vil skabe en oligopolistisk dominerende stilling på markedet for levedsmiddeldåser i Benelux.

### C. Topdæksler til drikkevaredåser

- (102) På fællesskabsplan anslår parterne deres markedsandele for topdæksler til drikkevaredåser til omkring (15-25 %) <sup>(1)</sup> og (under 5 %) <sup>(2)</sup> for henholdsvis CMB og Crown. Disse skøn svarer stort set til de oplysninger, der er indhentet hos tredjemænd.
- (103) Der findes mindst to andre større producenter af dette produkt i Europa, nemlig Nacanco, der tilhører Pecihney-koncernen, og Schmalbach's datterselskab Continental Can (Europe). Hver af disse konkurrenter har en markedsandel, der stort set svarer til parternes samlede andel.
- (104) Langt de fleste producenter af drikkevaredåser, herunder CMB, fremstiller også topdæksler til dåserne og sælger begge dele til deres kunder som en enhed. De fleste dåseproducenter fremstiller selv de topdæksler, de har brug for. Nogle dækker dog også en del af deres behov ved køb hos andre producenter, såsom Crown. I denne forbindelse befinder Crown sig i en ekstraordinær situation, idet virksomheden kun fremstiller og sælger topdæksler til drikkevaredåser i Europa, men ikke selve dåserne. Crown fungerer dermed som en udenforstående leverandør af topdæksler til europæiske producenter af drikkevaredåser, hos hvem disse kan få deres supplerende behov dækket. Nogle af Crowns største kunder er Nacanco, CMB og Continental Can (Europe).
- (105) Det ser dog ikke ud til, at Crowns afsætning af topdæksler til drikkevaredåser giver anledning til nogen vertikal konkurrencemæssig bekymring på grund af kundernes indfyldelse på dette marked. Crowns kunder er nemlig magtfulde dåsefabrikker, der kun benytter leverancer udefra for at kunne finafstemme deres egen produktion af drikkevaredåser (både selve dåsen og topdækslet). Disse selskaber kan udvide deres kapacitet med hensyn til topdæksler på et hvilket som helst tidspunkt,

hvis de finder det hensigtsmæssigt. Det er derfor usandsynligt, at overtagelsen vil skabe noget reelt potentiel for en vertikal afskærmning af markedet. Denne forøgelse af markedsandelen (ca. (under 5 %) <sup>(3)</sup>) vil, når den lægges til CMB's andel på (15-20 %) <sup>(4)</sup> i hele EØS, heller ikke i sig selv kunne skabe en dominerende stilling på markedet for topdæksler til drikkevaredåser.

### D. Metalkapsler

- (106) Parterne anslår, at den fusionerede virksomhed i 1994 vil få en markedsandel for metalkapsler på omkring (35-45 %) <sup>(5)</sup> (Crown (35-45 %) <sup>(6)</sup>, CMB (under 5 %) <sup>(7)</sup>). Da CMB for nylig har solgt sin produktion af metalkapsler i Spanien og kun bibeholder sin produktion i Finland, vil den nuværende produktoverlapning mellem parterne blive mindre end i 1994. Parternes skøn over andre virksomheders markedsandele omfatter Tapon (10-20 %) <sup>(8)</sup>, Pelliconi (10-20 %) <sup>(9)</sup> og Brüninghaus (5-15 %) <sup>(10)</sup>.
- (107) Virksomhederne inden for branchen bekræfter generelt disse skøn (selv om Crowns markedsandel generelt anslås til noget højere end parternes skøn). Deres oplysninger er desuden i overensstemmelse med parternes udtalelse om, at der er overkapacitet på markedet, selv om andre skøn over kapacitetsudnyttelsen igen er højere end parternes (der er på ca. 50 %). Endelig bekræfter de den strukturbestemte efterspørgselsnedgang, der forventes at fortsætte på grund af anvendelsen af alternativ emballage (dåser og returflasker af plastic (PET)), hvor der ikke anvendes metalkapsler. Denne faktor har presset priserne nedad, medens omkostningerne er steget som følge af stigningen i blikpriserne.
- (108) Ud over at CMB's markedsandel er beskeden, har Crown selv mistet ca. (5-15 %) <sup>(11)</sup> af sin markedsandel i de sidste fem år, hvor den er faldet fra (45-55 %) <sup>(12)</sup> til de nuværende (35-45 %) <sup>(13)</sup>. På baggrund af markedets karakteristika og den fusionerede virksomheds stilling vil fusionen sandsynligvis ikke føre til skabelse af en dominerende stilling på markedet for metalkapsler.

<sup>(3)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.  
<sup>(4)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.  
<sup>(5)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.  
<sup>(6)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.  
<sup>(7)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.  
<sup>(8)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.  
<sup>(9)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.  
<sup>(10)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.  
<sup>(11)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.  
<sup>(12)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.  
<sup>(13)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.

<sup>(1)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.  
<sup>(2)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.

### E. Plasticlukkeanordninger med gevind

- (109) Ifølge parterne har de store konkurrenter inden for denne branche følgende markedsandele: Crown (25-35 %) <sup>(1)</sup>, CMB (5-10 %) <sup>(2)</sup>, Novembal (10-20 %) <sup>(3)</sup>, Berg (10-20 %) <sup>(4)</sup> og MCG Closures (5-15 %) <sup>(5)</sup>. Disse tal er stort set i overensstemmelse med andre skøn, Kommissionen har modtaget, og med resultaterne af Kommissionens undersøgelse.

Crowns overtagelse af CMB, og den deraf følgende forøgelse af Crowns andel fra (25-35 %) <sup>(6)</sup> til (30-40 %) <sup>(7)</sup>, vil sandsynligvis ikke ændre Crowns stilling væsentligt i forhold til de nærmeste tre konkurrenter (Novembal, Berg og MCG). Markedet for lukkeanordninger af plastic er et forholdsvis nyt marked og har været præget af vækst (markedsomsætningen er blevet fordoblet i de sidste fire år), således som det også er tilfældet med disse tre virksomheders omsætning og markedsandele. Derimod har Crowns vækst på dette marked været under branchens niveau med en deraf følgende nedgang i andelen fra (30-40 %) <sup>(8)</sup> til (25-35 %) <sup>(9)</sup> af afsætningen i samme fireårige periode.

- (110) Da de fleste typer lukkeanordninger af plastic i dag er patenterede — og parterne har nogle af de vigtigste patenter, især i forbindelse med lukkeanordninger fremstillet i to dele — ser det ikke ud til at patenter i væsentligt grad har hindret adgangen til markedet. Der er let adgang til licenser, og licensafgifterne er normalt ikke særlig høje (generelt 2-4 % af afsætningen; dette gælder også Crowns afgifter).

Crown er indehaver af patenter under varemærkerne Obrist og Poly Vent, og virksomheden producerer både under disse patenter og meddeler licens til konkurrenter (herunder CMB). CMB er licenstagere hos Owens-Illinois (OI), der er en anden større patentindehaver med hensyn til lukkeanordninger af plastic, men producerer ikke lukkeanordninger under denne licens af tekniske årsager.

Mange nyttilkomne virksomheder på dette marked er begyndt med at udtage licens på en af de eksisterende teknologier for at kunne påbegynde produktionen

øjeblikkeligt. Senere har nogle selv udviklet nye patenterede produkter. Mindst fire af virksomhederne er begyndt på denne måde (Berg, Betts, Bormioli og OI). Berg udtog oprindeligt licens på Crowns Poly Vent-patenter, Betts var licenstagere hos Obrist, Bormioli udtog licenser på VEM's Plastivit-lukkeanordninger og OI var (og er stadig) licenstagere hos Alcoa. Hver af disse virksomheder har senere udviklet deres egne lukkeanordninger. En række andre konkurrenter både sælger deres egne lukkeanordninger og meddeler licens derpå til andre virksomheder.

Desuden står producenterne af plasticlukkeanordninger over for en forholdsvis koncentreret markedsstruktur på efterspørgselsiden og meget avancerede prisbevidste forbrugere. Disse store magtfulde kunder (herunder Coca-Cola, Pepsico, Perrier og Pernod-Ricard) følger normalt en indkøbsstrategi med mange leverandører for bedre at kunne styre deres leverandørvalg. En sådan politik har tendens til at bevare konkurrenter som alternative leverandører.

I betragtning af markedsstrukturen og den fusionerede virksomheds størrelse på dette marked ser det ikke ud til, at transaktionen vil skabe eller styrke en dominerende stilling på markedet for plasticlukkeanordninger med gevind.

### F. Aluminiumskapsler til flasker

- (111) For 1994 anslår parterne omsætningen på dette marked til 26 mia. enheder, hvilket giver dem en samlet markedsandel på ca. (30-40 %) <sup>(10)</sup> i hele EØS (Crown (25-35 %) <sup>(11)</sup>, CMB (under 5 %) <sup>(12)</sup>).

- (112) Oplysninger, der er fremsendt i forbindelse med Kommissionens undersøgelse, viser dog, at parterne har overvurderet nogle af deres konkurrenters omsætning. På grundlag af en undersøgelse af den faktiske omsætning, som de af parterne anførte konkurrenter har givet meddelelse om, konkluderer Kommissionen, at det samlede marked er på ca. 18 mia. enheder. Dette skøn svarer til det skøn, de to største konkurrenter har fremsat (medens en tredje konkurrent anslår det samlede marked til langt derunder, nemlig 14 mia. enheder). Et marked på ca. 18 mia. enheder svarer til den faktiske omsætning, som de forskellige virksomheder på markedet har indberettet.

<sup>(1)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.  
<sup>(2)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.  
<sup>(3)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.  
<sup>(4)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.  
<sup>(5)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.  
<sup>(6)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.  
<sup>(7)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.  
<sup>(8)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.  
<sup>(9)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.

<sup>(10)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.  
<sup>(11)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.  
<sup>(12)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.

Baseret på et samlet marked på 18 mia. enheder vil parterne få en samlet markedsandel på (45-55 %) <sup>(1)</sup>. De største konkurrenter vil i overensstemmelse hermed få følgende markedsandele: Alcoa (25-30 %) <sup>(2)</sup>, Cebal, der indgår i Pechiney-koncernen (under 10 %) <sup>(3)</sup> og MCG Closures (under 10 %) <sup>(4)</sup>.

- (113) På grundlag af oplysninger fra både parterne og andre virksomheder inden for branchen ser det ud til, at producenterne af aluminiumskapsler lider under en faldende efterspørgsel og en væsentlig overkapacitet, fordi påfyldningsvirksomhederne har skiftet glasflaskerne ud med plasticflasker og derfor er gået over til plasticflasker. Returflasker (PET) har overtaget en væsentlig markedsandel fra glasflaskerne i de sidste to år, og engangsflasker (PET), der har været på markedet siden 1970'erne, begyndte med lukkeanordninger af aluminium, men gik over til Obrist, da disse kom frem.
- (114) Disse sidstnævnte strukturbestemte faktorer samt det forhold, at der findes en stærk konkurrent, som også er aktiv med hensyn til lukkeanordninger af plastic (Alcoa), er tilsyneladende tilstrækkeligt til at begrænse truslen om dominans fra den fusionerede virksomheds side.

#### VI. TILSAGN FRA CROWN CORK & SEAL

- (115) Crown Cork & Seal har tilbudt at ændre den oprindeligt anmeldte fusionsplan gennem følgende tilsagn:

(...)

•Crown erklærer herved, at selskabet er indstillet på gennem følgende tilsagn at ændre virkningen af den fusion, der blev anmeldt til Kommissionen den 23. juni 1995.

3. For at efterkomme Kommissionens krav om at gøre det lettere for en troværdig konkurrent med tilstrækkelige ressourcer at komme ind på EØS-markedet for aerosoldåser og/eller at gøre det lettere for en eksisterende konkurrent at øge kapaciteten, således at det i begge tilfælde vil være muligt for den pågældende at konkurrere effektivt med Crown på EØS-markedet for aerosoler, vil Crown, når det offentlige tilbud om aktiebytte er blevet gennemført med succes, definitivt afhænde aerosolvirksomheden som »going concern» (dvs. aktier

i en eller flere retligt selvstændige enheder, der omfatter følgende: anlæg — undtagen som anført nedenfor i afsnit 5 — udstyr, maskiner og fast inventar, råmaterialer, færdige produkter, varelagre og varer i fabrikation, ansatte, kommercielle aftaler og samtlige rettigheder til kontrakter, der er indgået med kunder som led i den normale forretningsgang, samt alle andre aktiver vedrørende produktion, distribution og afsætning af aerosoldåser, rettigheder til Crowns og CarnaudMetalbox SA's (»CMB») varemærker, patenter, opfindelser, forretningshemmeligheder, teknologi, knowhow og design vedrørende aerosoldåser, som beskrevet i de oplysninger, Kommissionen har modtaget om »Aerosolplants» på følgende steder (»afhændelsespakken»):

Crowns aerosolvirksomhed i Southall og Tredegar i Det Forenede Kongerige

Crowns aerosolvirksomhed i Voghera i Italien

CMB's aerosolvirksomhed i Reus i Spanien

CMB's aerosolvirksomhed i Laon i Frankrig

CMB's aerosolvirksomhed i Schwedt i Tyskland.

4. Umiddelbart efter at Crowns tilbud om aktiebytte er gennemført med succes, vil Crown, om muligt før salget af afhændelsespakken til køberne af denne pakke (»køberen»), udskille sin metalkapselvirksomhed fra sine nuværende aktiviteter i Southall, således at der her bliver tale om en selvstændig og vedvarende aerosolvirksomhed. Denne udskillelse gennemføres på en sådan måde, at det ikke skader den nuværende aerosolvirksomhed.
5. Med hensyn til Crowns nuværende virksomhed i Voghera, vil Crown, hvis køberen ønsker det, etablere sin aerosolvirksomhed i et andet anlæg som en vedvarende aerosolvirksomhed, hvad enten den skal være uafhængig eller inkorporeres i andre af køberens aktiviteter. Ved flytning af aerosolvirksomheden til et andet anlæg vil Crown træffe de nødvendige foranstaltninger, for at der skabes så få produktionsforstyrrelser som muligt, f.eks. ved at flytte produktionslinjerne én ad gangen. (...) <sup>(5)</sup>.
6. Crown indvilliger også i at give køberen licenser, knowhow og teknisk bistand vedrørende produktionen af flerkammerdåser (dvs. »pose i dåse»-teknologien under

<sup>(1)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.

<sup>(2)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: fortrolig oplysning fra Alcoa.

<sup>(3)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: fortrolig oplysning fra Pechiney.

<sup>(4)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: fortrolig oplysning fra MCG.

<sup>(5)</sup> Udeladt: fortrolige oplysninger.

»bi-can«-varemærket og stempeldåser), for så vidt som det er tilladt ifølge Crowns eksisterende bindende kontrakter om stempeldåser. Crown kan afkræve køberen et markedsbaserede gebyr for en sådan licens, knowhow eller teknisk bistand. Det markedsbaserede gebyr er den pris, der normalt gælder på markedet på det tidspunkt, hvor den pågældende licens, knowhow eller tekniske bistand gives. Forpligtelsen til at yde teknisk bistand vil fortsat gælde i en etårig periode efter overtagelsen af afhændelsespakken, og Crown vil til et markedsbaseret gebyr yde teknisk bistand i endnu en periode på op til et år på køberens anmodning, forudsat at en sådan anmodning ikke fremsættes senere end en måned før udløbet af den første etårige periode.

7. Crown forpligter sig til i en periode på (...) <sup>(1)</sup> efter afslutningen af salget af afhændelsespakken ikke at konkurrere med køberen om salg af aerosoldåser til kunderne på de steder, der var kundeopland for virksomhederne i afhændelsespakken, undtagen i det omfang, hvor disse kunder i forvejen køber aerosoldåser fra en virksomhed, som CMB eller Crown har opretholdt, og undtagen — med Kommissionens godkendelse — i situationer, hvor en potentiel kunde i god tro afslår at handle med køberen af afhændelsespakken.

8. Crown anerkender Kommissionens to målsætninger, nemlig at opretholde de afhændede virksomheders levedygtighed, salgbarhed og konkurrenceevne og at tilvejebringe tilstrækkelige ledelsesfunktioner til dette formål. For at opfylde disse målsætninger forpligter Crown sig til:

a) at sikre, at virksomhederne i afhændelsespakken holdes adskilte i retlig henseende og opretholdes som særskilte og salgbare virksomheder, at produktionskapaciteten og salgsaktiviteterne opretholdes på det nuværende niveau i overensstemmelse med god forretningspraksis, og at kontrakter, der er nødvendige for at bevare virksomhederne, indgås eller videreføres i overensstemmelse med deres ordlyd, tidligere praksis

og normal forretningsgang. Dette vil især indbefatte alle kontrakter og arrangementer vedrørende alle aspekter af aerosolvirksomheden, som anført ovenfor under afsnit 3

b) at opretholde alle administrative og ledelsesmæssige funktioner vedrørende afhændelsespakken, der har været udøvet i alle Crowns og/eller CMB's hovedkvarterer, for at bevare afhændelsespakkens levedygtighed, salgbarhed og konkurrenceevne, indtil afhændelsen er gennemført, eller indtil administratoren meddeler Crown, at sådanne funktioner ikke længere er nødvendige, alt efter hvilken af de to begivenheder, der indtræder først

c) at udpege en administrator, såsom en investeringsbank, med Kommissionens godkendelse (en sådan godkendelse må ikke afslås uden god grund), så snart det er praktisk muligt, efter at Kommissionen har meddelt Crown en positiv beslutning efter forordning (EØF) nr. 4064/89 og under alle omstændigheder senest ti dage efter, at Crown overtager kontrollen med CMB. Under forudsætning af Kommissionens godkendelse (en sådan godkendelse må ikke afslås uden god grund) vil Crown: a) opsiges administratoraftalen, hvis selskabet på et hvilket som helst tidspunkt efter at have udpeget administratoren fastslår, at denne ikke udfører sine opgaver korrekt, og b) udskifte administratoren med en anden, og

d) at etablere og lette den ledelsesstruktur, som administratoren vælger, jf. nedenstående afsnit 9 a).

9. Administratoren har følgende opgaver:

a) Administratoren skal i samråd med det relevante personale hos Crown og CMB afgøre, hvilken ledelsesstruktur der bedst kan sikre levedygtighed, salgbarhed og konkurrenceevne for afhændelsespakken og hver retligt selvstændig enhed, der indgår deri (...) <sup>(2)</sup>. Administratoren skal især sikre, at en eventuel omstrukturering af nogle af de anlæg, der skal

<sup>(1)</sup> Perioden udeladt: fortrolig oplysning.

<sup>(2)</sup> Udeladt: fortrolige oplysninger.

- afhændes, gennemføres på en sådan måde, at det sikrer det pågældende anlægs levedygtighed, salgbarhed og konkurrenceevne
- b) Administratoren skal føre tilsyn med afhændelsespakkens drift og ledelse for at sikre dens fortsatte levedygtighed, salgbarhed og konkurrenceevne. Administratoren skal med henblik herpå og i det nødvendige omfang have adgang til personale og anlæg samt dokumenter, bøger og opgørelser vedrørende Crowns og CMB's aerosolvirksomhed, også dem der ikke er omfattet af afhændelsespakken. Administratoren skal desuden have adgang til personale, anlæg, bøger og opgørelser, der kan have indvirkning på aerosolvirksomhedernes drift (især centrale indkøb og vedvarende F & U i forbindelse med aerosolvirksomhed)
- c) Administratoren skal fungere som Crowns investeringsbank og føre forhandlinger i god tro med interesserede parter med henblik på at sælge afhændelsespakken »en bloc« (..) <sup>(1)</sup> eller (...) <sup>(2)</sup> efter, at Crown overtager kontrollen med CMB (måltidspunktet), alt efter hvilket tidspunkt, der er det seneste. Hvis administratoren på et eller andet tidspunkt før måltidspunktet sammen med Kommissionen fastslår, at det er umuligt at finde en acceptabel køber til afhændelsespakken »en bloc«, skal administratoren, Crown og Kommissionen drøfte passende alternativer til afhændelse »en bloc«
- d) Administratoren aflønnes af Crown. For at ansøre administratoren til at gøre sit bedste for hurtigt at bringe et værdimaksimerende salg af afhændelsespakken i stand, omfatter administratorens aflønning incitamentet til en hurtig afhændelse
- e) Administratoren skal udarbejde en skriftlig rapport, inden der indgås en bindende aftale og under alle omstændigheder hver måned, om relevante udviklinger i forhandlingerne med interesserede tredjemænd om køb af afhændelsespakken, og disse rapporter skal sammen med støttemateriale forelægges for Kommissionen med en kopi til Crown
- f) Administratoren skal hver anden måned forelægge Kommissionen en skriftlig rapport, med en kopi til Crown, om tilsynet med afhændelsespakkens drift og ledelse
- g) På Kommissionens anmodning skal administratoren på et hvilket som helst andet tidspunkt forelægge Kommissionen en skriftlig eller mundtlig rapport om de spørgsmål, der er nævnt under e) og f) ovenfor. Crown skal have forelagt en kopi af de skriftlige rapporter og underrettes om indholdet i de mundtlige
- h) Administratorens opgaver med hensyn til afhændelsespakken ophører, når salget af den er afsluttet. Køberen kan efter dette tidspunkt fortsat benytte administratoren på sin egen bekostning.
10. Crown forpligter sig til at yde al rimelig bistand, som administratoren anmoder om for at kunne sælge afhændelsespakken inden måltidspunktet. Crown skal anses for at have opfyldt sin afhændelsesforpligtelse, hvis selskabet inden dette tidspunkt har undertegnet en bindende hensigtserklæring eller en bindende kontrakt om salg af afhændelsespakken til en køber, som Kommissionen har godkendt, forudsat at dette salg er afsluttet inden for en rimelig tidsfrist, som Kommissionen har godkendt.
11. På anmodning fra Crown, der skal anføre en god grund, kan Kommissionen forlænge Crowns afhændelsesfrist med (...) <sup>(3)</sup> efter måltidspunktet. I så fald giver Crown administratoren et definitivt mandat til at sælge afhændelsespakken på de bedst mulige vilkår (...) <sup>(4)</sup>.
12. I de rapporter, der er omtalt under afsnit 9 e) og g) ovenfor, skal administratoren anføre, om han mener, at den køber, som man påtænker at undertegne en hensigtserklæring med, opfylder kravene i punkt 3, og om han mener, at forhandlingerne med en sådan køber bør fortsætte. Hvis Kommissionen ikke senest ti arbejdsdage efter modtagelsen af disse oplysninger fra administratoren formelt meddeler, at den er uenig i administratorens positive vurdering af en køber, kan forhandlingerne med en sådan person som en gyldig køber fortsætte.

<sup>(1)</sup> Tidspunkt udeladt: fortrolig oplysning.

<sup>(2)</sup> Periode udeladt: fortrolig oplysning.

<sup>(3)</sup> Periode udeladt: fortrolig oplysning.

<sup>(4)</sup> Udeladt: fortrolige oplysninger.

Kommissionen kan være uenig i administratorens vurdering af den foreslåede køber, hvis denne ikke er en troværdig konkurrent og ikke vil kunne konkurrere effektivt med Crown.

13. Indtil måltidspunktet og forudsat at de pågældende tilbud er modtaget fra købere, der anerkendes som gyldige efter proceduren i foregående punkt, skal Crown frit kunne acceptere et hvilket som helst tilbud eller udvælge det tilbud, selskabet betragter som det bedste.\*
- (116) Kommissionen finder det godtgjort, at Crowns tilbud om at afhænde en virksomhed bestående af fem anlæg for blik-aerosoldåser, der ligger meget spredt ud fra et geografisk synspunkt — og alle de tilknyttede aktiver (herunder et støtteinlæg i Tredegar i Det Forenede Kongerige), ansatte og rettigheder — vil forhindre Crown i at opnå en dominerende stilling på EØS-markedet for blik-aerosoldåser.
- (117) Efter fusionen og salget af afhændelsespakken vil Crown/CMB drive fem anlæg for blik-aerosoldåser i fem medlemsstater, dvs. (...) <sup>(1)</sup> samleband (samt en produktionslinje i et anlæg for levnedsmiddeldåser i Grækenland), og opnå en markedsandel på (35-45 %) <sup>(2)</sup> sammenholdt med CMB's nuværende markedsandel på (35-45 %) <sup>(2)</sup> med sine fem anlæg og 36 produktionslinjer. Den øgede markedsandel skyldes Crowns Mildrecht-anlæg, der fortrinsvis producerer til en enkelt kunde i henhold til en langsigtet leveringsaftale.

Afhændelsespakken omfatter uafhængige igangværende virksomheder, der tegner sig for en samlet markedsandel på 22 %. Afhændelsespakken vil være fleksibel både geografisk og teknisk set, da den omfatter fem produktionsanlæg for aerosoldåser i fem forskellige medlemsstater og (...) <sup>(4)</sup> produktionslinjer. Desuden omfatter afhændelsespakken avanceret maskineri til etikettering, overfladebehandling og opskæring.

Den omhandlede afhændelse indebærer i praksis, at den nye koncern vil drive lige så mange produktionslinjer, som CMB gjorde tidligere og vil få en markedsandel, der ligger forholdsvis tæt på CMB's tidligere markedsandel, idet forøgelsen skyldes en enkelt langsigtet leveringsaftale. Kommissionen har

derfor konkluderet, at de tilsagn, som Crown har afgivet, er tilstrækkelige til at hindre etablering eller styrkelse af en dominerende stilling på EØS-markedet for blik-aerosoldåser.

- (118) Hvis de virksomheder, der skal afhændes, ikke er solgt inden udgangen af den periode, der er fastsat i Crowns tilsagn, eller efter den (...) <sup>(5)</sup> forlængelse, som Kommissionen kan give på Crowns anmodning, forbeholder Kommissionen sig sine rettigheder efter fusionsforordningens artikel 8, stk. 4.

Hvis nogen af de forpligtelser, som Crown har accepteret i sit tilsagn, misligholdes, inden afhændelsen er afsluttet, forbeholder Kommissionen sig desuden ret til at tilbagekalde sin beslutning efter artikel 8, stk. 5.

Disse foranstaltninger vil blive truffet, uden at det berører Kommissionens ret til at pålægge bøder efter artikel 14, stk. 2 —

#### VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

##### Artikel 1

Forudsat at alle de betingelser og forpligtelser, der er fastsat i Crown Cork & Seal's tilsagn til Kommissionen, overholdes fuldt ud, erklæres den fusion, som Crown Cork & Seal anmeldte den 23. juni 1995 i form af overtagelse af CarnaudMetalbox, forenelig med fællesmarkedet og EØS-aftalen.

##### Artikel 2

Denne beslutning er rettet til:

Crown Cork & Seal  
9300 Ashton Road  
Philadelphia, PA 19136  
USA

Udfærdiget i Bruxelles, den 14. november 1995.

På Kommissionens vegne

Karel VAN MIERT

Medlem af Kommissionen

<sup>(1)</sup> Tal udeladt: fortrolig oplysning.

<sup>(2)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.

<sup>(3)</sup> Nøjagtigt tal ikke angivet: forretningshemmelighed.

<sup>(4)</sup> Tal udeladt: fortrolig oplysning.

<sup>(5)</sup> Periode udeladt: fortrolig oplysning.