II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 31. Januar 1994

zur Erklärung der Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt

(Fall IV/M.315 — Mannesmann/Vallourec/Ilva)

(Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates)

(Nur der englische Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(94/208/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates vom 21. Dezember 1989 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen [1], insbesondere auf Artikel 8 Absatz 2,

im Hinblick auf die Entscheidung der Kommission vom 20. September 1993 zur Einleitung eines Verfahrens in diesem Fall,

nachdem den beteiligten Unternehmen Gelegenheit gegeben wurde, sich zu den Beschwerdepunkten der Kommission zu äußern,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen [2],

in Erwägung nachstehender Gründe:

I. DIE PARTEIEN

(1) Dalmine ist ein italienisches Unternehmen, das im Stahl-, im Metall-, im Engineering- und im Stromsektor sowie in der Gewinnung von Bodenschätzen tätig ist. Seine Muttergesellschaft ist die im Staatsbesitz befindliche italienische Gesellschaft Ilva S.p.A.

(2) MRW ist ein deutsches Unternehmen, das in der Produktion von Rohrleitungen und Rohren, der Erzeugung von Stahl und Vormaterial für Rohrleitungen und Rohre sowie in der Verarbeitung, Fertigbearbeitung und im Verkauf dieser Erzeugnisse tätig ist. Es handelt sich um eine Tochtergesellschaft der Mannesmann AG, die in der Herstellung und im Verkauf verschiedener Industrieerzeugnisse sowie in der Planung und im Bau gewerblicher Ansiedlungen tätig ist.

(3) Valtubes ist eine französische Gesellschaft, die Rohrleitungen und Rohre sowie Erzeugnisse hieraus herstellt und verkauft. Sie ist eine 100%ige Tochter der französischen Gesellschaft Vallourec SA, die Stahl erzeugt, verarbeitet und verkauft. Während das französische Staatsunternehmen Usinor mit 28 % an Vallourec beteiligt ist, machen alle anderen Beteiligungen nicht mehr als 5 % aus.

II. DAS VORHABEN

(4) Die Vertragsparteien wollen die Holdinggesellschaft DMV errichten und sich zu gleichen Anteilen daran beteiligen. DMV soll vier Gesellschaften (eine in jedem Sitzstaat der Muttergesell-

[1] ABl. Nr. L 395 vom 30. 12. 1989, S. 1, berichtigte Fassung im ABl. Nr. L 257 vom 21. 9. 1990, S. 13.
[2] ABl. Nr. C 111 vom 21. 4. 1994, S. 6.

schaften und eine in den Vereinigten Staaten) besitzen, verwalten und kontrollieren, die die Geschäfte der Parteien im Bereich der nichtrostenden Stahlrohre übernehmen sollen.

Im Rahmen dieses Vorhabens wollen die Parteien die Strangpresse von Dalmine in Costa Volpino stillegen und die zwei Strangpressen in Frankreich und Deutschland auf die Herstellung von Spezialerzeugnissen umstellen, um Kostenvorteile und Skalenerträge zu erzielen. Außerdem werden sie einige Kaltbearbeitungsanlagen in französischen und deutschen Werken von DMV stillegen.

III. DER ZUSAMMENSCHLUSS

Gemeinsame Kontrolle

(5) Jede Vertragspartei wird mit 33,33 % an DMV beteiligt sein, womit keine Partei in einer Gesellschafterversammlung allein über die Mehrheit verfügen kann. Die Anteile dürfen [...] (1) lang nicht an Dritte veräußert werden, es sei denn, daß alle Parteien vorher ihre schriftliche Zustimmung hierzu erteilen.

(6) Die Vereinbarung über das Gemeinschaftsunternehmen vom 28. Juni 1993 sieht die Einsetzung eines aus sechs Mitgliedern bestehenden Aufsichtsrats vor, in den jede Partei zwei Mitglieder entsendet. Der Aufsichtsrat faßt einstimmige Beschlüsse und behandelt alle wichtigen Geschäfts-, Finanz- und FuE-Fragen, die über das laufende Geschäft hinausreichen.

Der Aufsichtsrat setzt einen Leitungsausschuß ein, der sich aus leitenden Verantwortlichen der Vertragsparteien zusammensetzt. Der Ausschuß faßt seine Beschlüsse einstimmig. Er bestimmt die Geschäftsführer, die den Vorstand bilden.

Der Vorstand besteht aus drei Geschäftsführern. Er führt die laufenden Geschäfte von DMV unter der Aufsicht des Aufsichtsrats.

DMV wäre demnach ein von seinen Muttergesellschaften gemeinsam kontrolliertes Unternehmen.

Ein Gemeinschaftsunternehmen, das alle Funktionen einer eigenständigen Wirtschaftseinheit dauerhaft ausübt

(7) Die Artikel 3 bis 6 der Vereinbarung über das Gemeinschaftsunternehmen sehen vor, daß jede der europäischen DMV-Tochtergesellschaften die Vermögenswerte (einschließlich aller geistigen und sonstigen Eigentumsrechte), das Anlagevermögen (mit Ausnahme der Grundstücke, die verpachtet werden) und die Verbindlichkeiten übernehmen wird, die mit den oben beschriebenen Tätigkeiten von DMV in Verbindung stehen. Die gegenwärtigen Produktionskapazitäten der Vertragsparteien sollen um 30 % bereinigt werden, die verbleibenden Betriebe sollen für bestimmte Sektoren spezialisiert werden, um Skalenerträge erzielen zu können.

Außerdem sieht Artikel 14 der GU-Vereinbarung vor, daß jede Partei alle Führungskräfte im technischen, gewerblichen und administrativen Bereich, die für das ordnungsgemäße Funktionieren des Unternehmens notwendig sind, bei DMV weiterbeschäftigt bzw. zu DMV versetzt.

(8) Damit das GU möglichst bald eigenständig und erfolgreich tätig werden kann, verpflichten sich die Vertragsparteien gemäß Artikel 20 der Vereinbarung, die auf DMV übertragenen Betriebe weiterhin mit Erzeugnissen, Material und Dienstleistungen zu versorgen. Die Parteien haben jedoch bestätigt, daß DMV seine Beschaffungspolitik selbst bestimmen und seinen Bedarf auch bei anderen Quellen decken kann.

(9) DMV werden also alle notwendigen Mittel zur Verfügung gestellt, damit es auf Dauer alle Funktionen einer eigenständigen Wirtschaftseinheit wahrnehmen kann.

Keine Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens

(10) Die Parteien werden im Anschluß an das Vorhaben keine nahtlosen Rohre aus nichtrostendem Stahl mehr herstellen. Nur Vallourec wird, wie bereits in der Vergangenheit, bei ihrer Tochtergesellschaft „Valinox nucléaire" nahtlose Rohre für betriebswichtige Teile von Atomkraftwerken wie Dampferzeuger produzieren. Für die Herstellung dieser Rohre sind Spezialanlagen notwendig und gelten besondere technische und behördliche Auflagen. Sie gehören folglich einem getrennten Produktmarkt an.

(11) Alle anderen Tätigkeiten im Nuklearsektor, die nicht die betriebswichtigen Teile der Atomkraftwerke betreffen und keine besonderen Ausrüstungen erfordern, wurden bisher von allen Vertragsparteien ausgeübt und sollen im Gemeinschaftsunternehmen DMV zusammengefaßt

(1) In der veröffentlichten Fassung der Entscheidung werden gemäß Artikel 17 Absatz 2 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 einige Angaben ausgelassen. Alle [...] stehen deshalb für Zahlenangaben oder sonstige Angaben, die aus Gründen der Wahrung von Geschäftsgeheimnissen gestrichen wurden.

werden. Möglicherweise werden sowohl DMV als auch Valinox nucléaire eine geringe Zahl von Spezialerzeugnissen wie Rohre für Wärmeaustauscher und Führungsrohre herstellen. Diese Erzeugnisse werden aber nur hergestellt, um der Kundennachfrage nach einem kompletten Produktsortiment zu entsprechen. Im Jahr 1992 wurden insgesamt [...] Spezialrohre hergestellt (weniger als 0,1 % des gesamten Markts für nahtlose Rohre aus nichtrostendem Stahl).

Diese Spezialtätigkeit einer der Muttergesellschaften im Geschäftsbereich von DMV kann demnach als unbedeutend eingestuft werden.

(12) Die drei Muttergesellschaften bleiben Wettbewerber im Bereich der bearbeiteten Ölfeldrohre, die zu 98 % aus unlegierten Stahlrohren und zu 2 % aus nahtlosen, nichtrostenden Stahlrohren bestehen.

Indem die Parteien ihre Produktionsanlagen auf DMV übertragen, werden sie keine nichtrostenden Rohre mehr herstellen können. Um aber ein komplettes Sortiment anbieten zu können, sieht Artikel 19 der GU-Vereinbarung vor, daß die Muttergesellschaften unbearbeitete nichtrostende Ölfeldrohre von DMV beziehen, diese fertigbearbeiten und über ihre Vertriebsnetze an die Erdölgesellschaften verkaufen werden. Angesichts der für die Fertigbearbeitung von Ölfeldrohren aus nichtrostendem und unlegiertem Stahl notwendigen hochentwickelten Techniken und hochtechnischen Gewindeschneidmaschinen ist es unwahrscheinlich, daß DMV zu einem späteren Zeitpunkt auf diesem Markt mit seinen Muttergesellschaften in Wettbewerb treten wird.

Da die Produktionskosten für unbearbeitete Rohre nicht den Großteil des Endpreises dieser Spezialrohre ausmachen, dürfte durch den Bezug unbearbeiteter Rohre von DMV wohl kein größeres Risiko entstehen, daß die Muttergesellschaften ihr Wettbewerbsverhalten aufeinander abstimmen werden.

(13) Die drei Muttergesellschaften und deren Muttergesellschaften bzw. Gesellschaften, mit denen Kapitalverflechtungen bestehen, werden bedeutende Wettbewerber auf dem Markt für Stäbe und Knüppel bleiben. Stabstahl und Knüppel stellen das Rohmaterial für nahtlose Rohre aus nichtrostendem Stahl und andere nichtrostende Erzeugnisse dar. Da diese Erzeugnisse EGKS-Erzeugnisse sind, werden die Auswirkungen des Vorhabens auf den betreffenden Markt nach Maßgabe dieses Vertrages untersucht.

(14) Der Markt für nahtlose Rohre aus nichtrostendem Stahl sollte als ein getrennter Produktmarkt angesehen werden. Die Parteien werden ihre Strangpressen an DMV abgeben und folglich keine nahtlosen Rohre aus nichtrostendem Stahl mehr herstellen können. Wegen der hohen Investition, die für die Anschaffung einer Strangpresse erforderlich sind, ist es höchst unwahrscheinlich, daß eine der Muttergesellschaften erneut auf diesen Markt treten würde.

(15) Das angemeldete Vorhaben stellt demnach einen Zusammenschluß im Sinne des Artikels 3 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 dar.

IV. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG

(16) Der von den drei Unternehmen weltweit erzielte Umsatz beläuft sich auf über 5 Milliarden ECU. Der weltweite Umsatz von Ilva betrug im Jahr 1992 6,33 Milliarden ECU, von Mannesmann 13,6 Milliarden ECU und von Vallourec, selbst ohne den Umsatz des Usinor-Konzerns, 966 Millionen ECU. Der gemeinschaftsweite Umsatz jedes der beteiligten Unternehmen belief sich auf über 250 Millionen ECU. Der gemeinschaftsweite Umsatz von Ilva betrug im Jahr 1992 5,43 Milliarden ECU, von Mannesmann 8,9 Milliarden ECU und von Vallourec 803 Millionen ECU. Keines der beteiligten Unternehmen erzielt mehr als zwei Drittel seines Umsatzes in ein und demselben Mitgliedstaat. Folglich ist der geplante Zusammenschluß von gemeinschaftsweiter Bedeutung.

V. VEREINBARKEIT MIT DEM GEMEINSAMEN MARKT

A. Sachlich relevanter Markt

(17) Im Gegensatz zu unlegierten Stahlrohren enthalten nichtrostende Stahlrohre (NRS) viel Chrom, wenig Kohlenstoff und auch Nichteisenmetalle wie Nickel oder Titan. Der hohe Gehalt an Legierungszusätzen in nichtrostenden Stahlrohren bewirkt, daß diese Rohre im Vergleich zu unlegierten Stahlrohren nicht oxydieren. Diese besondere Eigenschaft erklärt auch den fünf- bis zehnmal höheren Preis gegenüber unlegierten Stahlrohren. Aus diesem Grund werden nichtrostende Rohre nur dort verwendet, wo nichtoxydierendes Material erforderlich ist.

(18) Die drei Muttergesellschaften haben erklärt, daß Stahl als nichtrostend angesehen werden kann, wenn der Chromgehalt mindestens 13 % beträgt, während die CEN-Norm für nichtrostenden Stahl bei 10,5 % ansetzt (CEN 10.020).

Die Parteien werden im Bereich der nichtrostenden Stahlrohre eines Chromgehalts von weniger als 13 % weiterhin tätig bleiben.

Auf der Nachfrageseite haben viele der von der Kommission befragten Abnehmer bestätigt, daß ein Rohr mit einem Chromgehalt von weniger als 13 % ein Rohr aus legiertem Stahl und kein nichtrostendes Rohr ist.

Für die Anbieter bildet der 13 %-Anteil eine Grenze. Bei einem Chromgehalt von 13 % und mehr müssen nahtlose Rohre aus nichtrostendem Stahl auf einer Strangpresse hergestellt werden. Bei einem Chromgehalt von weniger als 13 % werden nahtlose unlegierte Stahlrohre und Rohre aus legiertem Stahl im Walzwerk hergestellt. Sowohl aus der Sicht der Nachfrager als auch der Anbieter müssen nichtrostende Stahlrohre eines Chromgehalts von mindestens 13 % und Rohre aus legiertem Stahl eines Chromgehalts von weniger als 13 % als getrennte Produktmärkte angesehen werden.

(19) Nichtrostende Stahlrohre können entweder nahtlos oder geschweißt sein. Sie werden in vielen Anwendungsbereichen verwendet, z. B. im Nuklear- und Chemiesektor sowie in der Ölindustrie, aber auch im Baugewerbe, in der Kraftfahrzeug- und in der Lebensmittelindustrie. In den zuerst genannten Anwendungsbereichen werden ausschließlich nahtlose Rohre verwendet, während in den anderen Bereichen vor allem geschweißte Rohre verwendet werden. Vor zwanzig Jahren waren rund 80 % der verwendeten nichtrostenden Rohre nahtlos und rund 20 % geschweißt. Dieses Verhältnis hat sich inzwischen in 20 % nahtlose Rohre und 80 % geschweißte Rohre umgekehrt, was im wesentlichen einer allmählichen Verbesserung der Schweißtechnik und einer starken Preisdifferenz zwischen geschweißten und nahtlosen Rohren zu verdanken ist. Dieser Substitutionsvorgang ist fast abgeschlossen. Nahtlose Rohre aus nichtrostendem Stahl werden im allgemeinen nur noch dort verwendet, wo geschweißte nichtrostende Stahlrohre unbrauchbar sind.

Bei der Abgrenzung des sachlich relevanten Marktes sind folgende Tatsachen zu berücksichtigen :

— Nahtlose und geschweißte nichtrostende Stahlrohre überschneiden sich nur in geringem Maße aufgrund technischer Produktionsbeschränkungen beim Durchmesser und der Wandstärke ;

— in dem Bereich, wo sich nahtlose und geschweißte Rohre überschneiden, besteht ein starker Preisunterschied mit im Durchschnitt doppelt so hohen Preisen für nahtlose wie für geschweißte Rohre. Dies hängt mit den unterschiedlichen Herstellungsverfahren zusammen : Für die Produktion nahtloser Stahlrohre sind viel höhere Anfangsinvestitionen als für die Produktion geschweißter Rohre notwendig. Die Preise für nahtlose Rohre entwickeln sich anders als für geschweißte Rohre. Die im Erdöl-, Chemie- und Pharmasektor gängigen internationalen Normen (z. B. die amerikanische ASTM-Norm) schreiben die Verwendung nahtloser Rohre vor. Nahtlose Rohre werden, wie bereits gesagt, in anderen Bereichen als geschweißte Rohre verwendet.

Von der Kommission befragte Abnehmer und Endverbraucher haben dies bestätigt und erklärt, daß sie normalerweise ein nahtloses nicht durch ein geschweißtes Rohr ersetzen könnten.

Infolgedessen muß der Markt für nahtlose Rohre aus nichtrostendem Stahl als ein getrennter Produktmarkt angesehen werden.

(20) Der sachlich relevante Markt setzt sich aus zwei verschiedenen Produktbereichen zusammen : den warm- und den kaltgewalzten Rohren. Alle Rohre werden stranggepreßt und warmgewalzt. Sie können in dieser Form verkauft oder kalt nachgewalzt werden. Die Kaltbearbeitung dient vor allem der Herstellung von Rohren unterhalb eines bestimmten Durchmessers oder der Verbesserung der Produktmerkmale, um bestimmten Toleranznormen zu entsprechen.

Im ersten Fall überschneiden sich warm- und kaltgewalzte Fertigerzeugnisse größenmäßig nicht, im letzteren gibt es Überschneidungen. Kalt- und warmbearbeitete Rohre umfassen zusammen das gesamte Größenspektrum.

Warm- und kaltgewalzte Fertigerzeugnisse werden von den Abnehmern als Paket gekauft, und sie werden von denselben Unternehmen hergestellt (wobei in einigen Ländern Unternehmen auf die Kaltbearbeitung von stranggepreßten, warmgewalzten Luppen und kaltgewalzten Rohren spezialisiert sind). Der Preis für kaltgewalzte Rohre ist wesentlich höher als der Preis für warmgewalzte Rohre. Bei beiden Erzeugnissen bestehen Unterschiede auch in bezug auf die Kosten und Produktionstechniken sowie die Kapazitätsauslastung der Wettbewerber. Die Kaltbearbeitung ist arbeitsintensiver als die Warmbearbeitung.

Die Wettbewerbsfähigkeit eines Herstellers auf dem betreffenden Markt hängt im wesentlichen von seiner Fähigkeit ab, ein komplettes Produktsortiment sowohl warm- als auch kaltbearbeiteter Rohre anzubieten.

B. Räumlich relevanter Markt

a) *Der räumlich relevante Markt für nahtlose nichtrostende Stahlrohre (warm- und kaltbearbeitet) ist Westeuropa (EG- und EFTA-Länder)*

(21) Zwischen der Gemeinschaft und der EFTA bestehen keine Zollschranken. Der Handel mit nahtlosen, nichtrostenden Stahlrohren zwischen

den Ländern dieser beiden Wirtschaftsräume ist lebhaft. Ein großer Teil des EG-Verbrauchs wird durch Lieferungen aus den EFTA-Ländern gedeckt. Die Beförderungskosten innerhalb der EG und der EFTA (nachstehend „Westeuropa" genannt) sind sehr niedrig.

Außerdem besteht zwischen den westeuropäischen Staaten eine starke gegenseitige Durchdringung. So fallen in den Ländern mit eigener Produktion die Einfuhren aus anderen EG- und EFTA-Ländern hoch aus (rund 60 % in Frankreich und Deutschland und rund 30 % in Italien). Marktführer war bisher in ganz Westeuropa der Sandvik-Konzern aus Schweden. Jeder Hersteller nimmt in seinem heimischen Markt eine starke Stellung ein (MRW in Deutschland, Valinox in Frankreich, Dalmine in Italien und Tubacex in Spanien).

Die Angebots- und Nachfragestruktur ähnelt sich in den einzelnen Ländern. Der Vertrieb wird in jedem Land überwiegend durch Lagerhändler abgewickelt.

b) *Der räumlich relevante Markt ist nicht größer als Westeuropa*

(22) Das NRS-Geschäft ist weltweit in drei große Absatzregionen und zwei Hauptproduktionsgebiete gegliedert. Jede Region zeichnet sich durch unterschiedliche Angebots- und Nachfragestrukturen aus.

Den Angaben der Vertragsparteien und anderer Hersteller zufolge stellt Westeuropa mit einem Verbrauch von [zwischen 50-60] kt den größten Markt dar, gefolgt von Nordamerika mit 30 kt und Japan mit 25 kt. Die beiden wichtigsten Produktionsgebiete sind Westeuropa und Japan. Diese produzieren weit mehr als sie verbrauchen, was hohe Überkapazitäten zur Folge hat. Während die japanischen Ausfuhren nach Westeuropa nicht mehr als 11 % des gesamten EG-Verbrauchs ausmachen, sind die westeuropäischen Ausfuhren nach Japan völlig unbedeutend. Die Hersteller beider Regionen exportieren große Mengen nach Nordamerika. Sandvik und Sumitomo haben kürzlich den gemeinsamen Betrieb einer Strangpresse in den USA aufgenommen. Dennoch wird die nordamerikanische Produktion weiterhin nur einen geringen Teil des gesamten US-Bedarfs decken.

(23) Zwischen den verschiedenen Regionen ist die gegenseitige Marktdurchdringung gering. Die Einfuhren belaufen sich in Westeuropa unverändert auf rund 10 % (vor allem dank der japanischen Hersteller, denn die nordamerikanischen Ausfuhren sind unbedeutend) und sind in Japan verschwindend gering. Demgegenüber sind die US-Einfuhren hoch (60 %-80 %, vor allem aus Europa und Japan). Hiervon wird offenbar jedoch ein Teil insbesondere nach Südamerika wiederausgeführt.

Die Transportkosten machen bei den Herstellern außerhalb Westeuropas durchschnittlich 2 bis 3 % der Gesamtkosten aus.

Auf die meisten Einfuhren in Westeuropa wird ein Zoll von 10 % erhoben. Dies betrifft insbesondere die japanischen Hersteller. Gegenwärtig wird jedoch im Rahmen des GATT eine Senkung der Einfuhrzölle für Stahlerzeugnisse einschließlich nahtloser nichtrostender Stahlrohre ausgehandelt. Demnach sollen die Einfuhrzölle ab dem 1. Januar 1995 über einen Zeitraum von 10 Jahren linear abgebaut werden.

(24) Die Märkte sind außerdem durch ein unterschiedliches Preisniveau gekennzeichnet. Die Hersteller und Vertriebshändler nahtloser, nichtrostender Stahlrohre haben in ihren Antworten an die Kommission erklärt, daß die Preise in Japan bis zu 35 % (durchschnittlich ungefähr 20 %) und in den USA um durchschnittlich 5 % höher als in Westeuropa sind.

(25) Die Abnehmer unterscheiden sich von einer Region zur anderen. Nur einige große Vertriebshändler sind weltweit aktiv, wenn sie sich um internationale Aufträge bewerben, die nach Angaben der Parteien lediglich 5 % des gesamten NRS-Geschäfts ausmachen.

Selbst wenn das gegenwärtige Preisniveau auf dem westeuropäischen Markt um einen kleinen, aber spürbaren Prozentsatz von z. B. 5 % anstiege, könnte nicht damit gerechnet werden, daß ein derartiger Preisanstieg zu einer Zunahme der Ausfuhren der großen japanischen Vertriebshändler führen würde, weil der Preisunterschied zwischen Japan und Westeuropa aufgrund des 10 %-Zolls und der Beförderungskosten weiterhin beachtlich wäre.

Würden die Preise in Westeuropa beispielsweise um 5 % steigen, wären Wiedereinfuhren von NRS, die von westeuropäischen oder japanischen Herstellern nach Nordamerika ausgeführt wurden, angesichts des höheren Preisniveaus in Nordamerika, des 10 %-Einfuhrzolls und der Beförderungskosten ebenfalls nicht möglich. Wiedereinfuhren würden erst bei einem größeren Preisanstieg in Westeuropa interessant werden.

(26) Außerdem ist der Vertrieb in den drei Regionen unterschiedlich aufgebaut. In den Vereinigten Staaten werden sämtliche nahtlosen, nichtrostenden Stahlrohre nur von sehr großen unabhängigen Lagerhändlern vertrieben. Direktverkäufe finden nicht statt. In Westeuropa dagegen entfällt selbst auf den größten Lagerhändler weniger als 1 % des Marktes.

(27) Drei andere Regionen sind in Erwägung zu ziehen : Mittel- und Osteuropa, Indien und der Ferne Osten. Die beiden letzteren Regionen stellen zukunftsträchtige und schnellwachsende Märkte dar. Sie verfügen über Strangpressen mit einem allerdings nur geringen Ausstoß.

Die westeuropäischen Einfuhren aus Asien und Indien sind völlig unbedeutend und werden wegen des starken Wachstums der inländischen Nachfrage in diesen Gebieten wohl nicht zunehmen. Im übrigen werden auf diese Einfuhren Zölle erhoben, die einer Zunahme ihres Absatzes auf dem EU-Markt nach wie vor im Wege stehen.

Der Handel mit Mittel- und Osteuropa, wo die Produktions- und Qualitätsanforderungen weiterhin erheblich unter den westeuropäischen Normen liegen, ist sehr eingeschränkt. Außerdem müssen die Hersteller aus der GUS auf ihre NRS-Ausfuhren in Westeuropa einen Zoll von 10 % gewärtigen. Dies gilt nicht für die Hersteller anderer osteuropäischer Länder, für die die Zölle bis 1996 schrittweise abgebaut werden. Die Kommission hat mit der Tschechischen und mit der Slowakischen Republik Zollkontingente für Stahlerzeugnisse (einschließlich NRS) vereinbart. Im Handel mit Rumänien, Rußland und der Ukraine werden zollfreie Plafonds eingeführt. Die Vertragsparteien haben auf das Vorhandensein von Herstellern in der Tschechischen Republik (Chomutov), in Rumänien, in der Ukraine und in Rußland hingewiesen.

(28) Trotz der vorerwähnten Faktoren haben die Parteien den Weltmarkt als den räumlich relevanten Markt angegeben. Diese Einschätzung beruht auf den nachstehenden Hauptelementen : Preiskorrelationen, internationale Handelsströme, internationale Hersteller sowie internationale Lagerhändler und Abnehmer.

i) Preiskorrelationen

(29) Angaben der Parteien zufolge bestehen ähnliche Korrelationen zwischen den Preisen in Westeuropa und den USA — mit einem Koeffizienten von 0,5 bis 0,7 — wie zwischen den Preisen in den verschiedenen westeuropäischen Ländern. In einer solchen Situation seien die Hersteller zu Preisdiskriminierungen in den verschiedenen Teilen der Welt nicht in der Lage.

(30) Diese Feststellung muß zunächst daraufhin untersucht werden, inwieweit die Preiskorrelationen durch andere Umstände bestimmt werden, die ihrerseits die Preise auf verschiedenen Märkten beeinflussen.

Die Korrelationen der Parteien beruhen auf einem Vergleich der Preise, die die vier japanischen Hersteller für in Japan hergestellte Erzeugnisse in Westeuropa und in den USA verlangen. Im Gegensatz beispielsweise zu einer auf den Inlandspreisen in den USA, in Westeuropa und Japan beruhenden Korrelation kommen hierbei eher Faktoren zum Tragen, die für die genannten Hersteller gleichermaßen gelten.

Selbst auf der Grundlage dieser Zahlen muß jedoch die Aussage der Parteien, wonach die hohen Korrelationen ein Beweis für eine ähnliche Preispolitik der Japaner in Westeuropa und in den USA seien, in Frage gestellt werden.

Dem Zahlenmaterial der Vertragsparteien zufolge belief sich die Preisdifferenz zwischen japanischen Ausfuhren nach Westeuropa und nach den USA zwischen 1987 und 1992 auf 3,2 % im Jahr 1987, 18,7 % im Jahr 1988, 8 % im Jahr 1989, 9,5 % im Jahr 1990, 16,4 % im Jahr 1991 und 18,4 % im Jahr 1992. Diese Zahlen bestätigen nicht die Schlußfolgerung der Parteien, daß die Japaner ihre Preise nicht auf einem der Märkte ohne eine entsprechende Änderung auf den anderen Märkten ändern können.

(31) Eine zweite Reihe von Angaben über zwei gewöhnliche nichtrostende Stahlerzeugnisse der Anmelder ergab völlig unterschiedliche Preiskorrelationen. So besteht bei Dalmine für eines dieser Erzeugnisse eine hohe Korrelation zwischen den amerikanischen und den westeuropäischen Preisen (0,98, somit fast identische Preise). Die Parteien zogen hieraus den Schluß, daß Dalmine zur Preisdiskriminierung nicht in der Lage sei. Bei Vallourec belief sich die Preiskorrelation für dasselbe Erzeugnis auf 0,47 (die Hälfte des von Dalmine festgestellten Ergebnisses). Über die Korrelation der Mannesmann-Preise liegen keine Angaben vor. Ein derartiger Unterschied zwischen den beiden Korrelationen ist mit der Vorstellung eines Weltmarktes unvereinbar.

(32) Während fehlende Preiskorrelationen zwischen zwei Regionen ein wichtiger Anhaltspunkt für verschiedene räumliche Märkte sind, sind bestehende Preiskorrelationen kein unbedingter Nachweis für einen einzigen Markt, wenn andere Elemente wie gegenseitige Marktdurchdringung oder ähnliche Angebots- und Nachfragestrukturen in den verschiedenen Gebieten nicht vorhanden sind.

ii) Internationale Handelsströme

(33) Die Vertragsparteien haben sich auf den Elzinga-Hogarty-Test gestützt, wonach ein Gebiet, das bei Produktion und Verbrauch einen Ausfuhr-/Einfuhranteil von 10 % hat, als ein Gebiet anzusehen ist, das einem größeren Markt angehört. Dieser Test gilt aber nach allgemeiner Auffassung als fragwürdig, weil er u. a. nichts über die gegenseitige Durchdringung der verschiedenen Gebiete

aussagt. Nur wenn diese gegeben ist, können Käufer Preisunterschiede durch Käufe in einem anderen Gebiet ausnutzen. Im vorliegenden Fall besteht eine sehr geringe gegenseitige Durchdringung, auch wenn die 10 %-Ausfuhrschwelle erreicht wird.

iii) Internationale Hersteller, Lagerhändler und Abnehmer

(34) Die Vertragsparteien haben aufgrund der Tätigkeiten international tätiger Hersteller, Lagerhändler und Abnehmer auf die Existenz eines Weltmarktes geschlossen.

(35) Während die japanischen und die westeuropäischen Hersteller sowohl in Westeuropa als auch in Nordamerika tätig sind, sind die westeuropäischen Hersteller auf dem japanischen Markt ebenso wenig aktiv wie die US-Hersteller auf dem westeuropäischen Markt.

Eine Untersuchung der Preisentwicklung auf dem westeuropäischen Markt und der Entwicklung des westeuropäischen Marktanteils der japanischen Unternehmen führt zu dem Ergebnis, daß der Umfang der japanischen Einfuhren durch das Preisniveau nicht erheblich beeinflußt wird. Die Einfuhren in Westeuropa scheinen auf Nachfrageveränderungen nicht zu reagieren, denn sie haben sich mengenmäßig seit 1991 kaum verändert. Den relevanten Markt weiter abzustecken, dürfte demnach aufgrund der Einfuhren nicht gerechtfertigt sein. Eine Erklärung hierfür ist, daß die japanischen Hersteller ihre Ausfuhren nach dem westeuropäischen Markt auf hochwertige Rohre eines sehr kleinen Durchmessers konzentriert haben.

(36) Auf der Nachfrageseite besteht ein weltweiter Wettbewerb lediglich bei großen internationalen Aufträgen der größten Endabnehmer. Nach Angaben der Parteien machen diese internationalen Aufträge nur 5 % des Gesamtgeschäfts aus. Die Parteien haben außerdem darauf hingewiesen, daß ein Drittel des westeuropäischen Absatzes direkt für die Endverbraucher bestimmt ist (hiervon 5 % über große internationale Aufträge) und der Rest an die Vertriebshändler geht.

Die Vertragsparteien haben außerdem große, weltweit tätige internationale Lagerhändler genannt. Die Zahl dieser Großhändler ist sehr gering (vier bis sechs). Hiervon gehört TAD zu Dalmine, [...] ist aufgrund einer Minderheitsbeteiligung mit einer der Parteien und [...] mit der Avesta-Sandvik-Gruppe verbunden.

Diese großen Lagerhändler bewerben sich im Rahmen internationaler Ausschreibungen um die Lieferung von nichtrostenden Stahlrohren und damit verbundenen Dienstleistungen an internationale Erdöl-, Chemie- und Pharmagesellschaften. Diese Tätigkeit steht jedoch in keiner Beziehung zu ihrem herkömmlichen Lagerhaltungs- und Vertriebsgeschäft in Westeuropa (für Großaufträge werden keine Bestände im voraus auf Lager genommen). [...] z. B., der von den Vertragsparteien als der größte internationale Lagerhändler bezeichnet wurde, hat in den letzten drei Jahren seine Erzeugnisse ausschließlich von westeuropäischen Herstellern bezogen. Seine Gesamtbezüge beliefen sich im Jahr 1992 auf weniger als 1 % der gesamten westeuropäischen NRS-Nachfrage.

c) *Schlußfolgerung*

(37) Die europäischen und die japanischen Hersteller sind auf dem US-Markt stark vertreten. Die japanischen Hersteller sind auf dem europäischen Markt zwar nur in geringem Umfange, jedoch fortdauernd und spürbar präsent. Kennzeichnend für den weltweiten Verbrauch sind eine geringe gegenseitige Marktdurchdringung, Preisunterschiede zwischen den wichtigsten Märkten USA, Europa und Japan, unterschiedliche Zusammensetzung der Abnehmer und der Vertriebsstrukturen und ein unterschiedliches Verhältnis zwischen Inlandsproduktion und Einfuhren. Außerdem wird Westeuropa durch einen 10 %-Zoll geschützt, der auf Einfuhren aus mehreren Drittländern einschließlich Japans und der GUS-Länder erhoben wird. Auf dem japanischen Markt bestehen hohe Zutrittsschranken, während auf dem US-Markt ein Einfuhrzoll von 6 % erhoben wird. Aus diesen Gründen ist Westeuropa als der räumlich relevante Markt anzusehen.

C. Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt

a) *Allgemeine Marktmerkmale*

i) Allgemeiner Überblick

(38) Bei dem Markt für warm- und kaltbearbeitete nahtlose Rohre aus nichtrostendem Stahl handelt es sich im wesentlichen um einen ausgereiften Warenmarkt. Die Substitution zwischen nahtlosen und geschweißten Rohren gilt als praktisch abgeschlossen.

In den vergangenen Jahren haben im NRS-Sektor zwei strukturelle Veränderungen stattgefunden: Mitte der achtziger Jahre, als die Herstellung nahtloser unlegierter Stahlrohre von den Strangpressen auf die kostengünstigeren Walzwerke verlagert wurde, und Anfang der neunziger Jahre, als die Nachfrage in den mittel- und osteuropäischen Ländern (ein angestammtes Absatzgebiet für westeuropäische Hersteller) zusammenbrach.

Es wird damit gerechnet, daß die Nachfrage in Westeuropa nach einem drastischen Rückgang in den letzten zehn Jahren langfristig stagnieren (Wachstum von 0 % bis 1 %) und die Preiselastizität der Gesamtnachfrage gering sein wird. Auch hängt die Nachfrage am Markt für nahtlose Rohre besonders stark von der allgemeinen Wirtschaftskonjunktur ab. Im Zuge der weltweiten Rezession haben sich die Marktbedingungen seit 1990 verschlechtert.

Die Gesamtwirtschaftslage und der Rückgang der Rohstoffpreise (insbesondere bei Nickel) haben im vergangenen Jahr zu Preisrückgängen geführt. Das gegenwärtige Preisniveau auf dem westeuropäischen Markt nähert sich nominal den Preisen von 1988.

ii) Überkapazitäten

Theoretische Überkapazität

(39) Die erwähnten strukturellen Veränderungen haben zu erheblichen Überkapazitäten in Westeuropa geführt.

Im Bereich der nahtlosen Rohre aus nichtrostendem Stahl wird die theoretische Höchstproduktion eines Betriebes grundsätzlich von zwei Faktoren bestimmt: der Kapazität der Strangpresse (einschließlich der Nebeneinrichtungen für Schrägwalzen, Schneiden, Wärmebehandlung usw.), die die höchstmögliche Produktion warmgewalzter Fertigerzeugnisse bestimmt, und von der Kapazität der Kaltwalzanlagen (Pilgerschrittwalz- und Ziehanlagen). Die Höchstkapazität wird durch das Warensortiment beeinflußt. Diese Tatsache braucht aber bei der Kapazitätsmessung nicht berücksichtigt zu werden, weil alle Hersteller im wesentlichen dieselben Größen und Qualitäten herstellen.

(40) Alle nahtlosen, nichtrostenden Stahlrohre müssen warmbearbeitet werden, bevor sie als kaltgewalzte Fertigerzeugnisse verkauft werden können. Der Gesamtausstoß warmgewalzter Fertigerzeugnisse entspricht damit der Anzahl der warmbearbeiteten Rohre, die als Vormaterial für die Kaltbearbeitung verwendet werden, zuzüglich der warmbearbeiteten Rohre, die als solche verkauft werden. Für alle Hersteller nahtloser, nichtrostender Stahlrohre hängt die höchstmögliche Produktion der höherwertigen kaltbearbeiteten Rohre von den vorhandenen Kaltwalzanlagen ab. Werden diese Anlagen optimal ausgelastet, so hat der Hersteller keine andere Wahl, als die restliche Produktion als warmgewalzte Fertigerzeugnisse zu verkaufen.

(41) Auf der Grundlage dieser Definitionen werden die Produktionskapazitäten für warm- und kaltbearbeitete Rohre nach dem Zusammenschluß in Westeuropa auf rund 125 Kilotonnen (kt) veranschlagt. Der Kapazitätsauslastungsgrad beträgt also rund 50 %.

Beschäftigung und Produktion

(42) Im Rahmen dieser theoretischen Höchstkapazität wird die tatsächliche Kapazität durch den gegenwärtigen Beschäftigungsstand bestimmt, also die Zahl der jährlichen Arbeitstage und der täglichen Schichtleistungen. Unter Zugrundelegung der gegenwärtigen Beschäftigung und der Produktion von 1992 würde sich die durchschnittliche Kapazitätsauslastung der westeuropäischen Hersteller nach Vollzug des angemeldeten Zusammenschlusses auf rund 79 % bei warmbearbeiteten und 87 % bei kaltbearbeiteten Rohren belaufen. Beim gegenwärtigen Beschäftigungsstand besteht für die Hersteller bereits ein gewisser Spielraum zur Steigerung der Produktion. Sie verfügen im übrigen über eine gewisse Flexibilität, um die Produktion durch Überstunden, Zeitarbeit usw. zu erhöhen. Unterhalb eines bestimmten Beschäftigungsstandes könnte die Produktion aber nur durch einen erheblich höheren Arbeitseinsatz (z. B. Sonderschichten) heraufgesetzt werden.

(43) In einem Markt mit einem stark konzentrierten Angebot, einer langfristig stagnierenden Nachfrage und einer geringen Preiselastizität der Nachfrage wäre es aber sicherlich unvernünftig, wenn ein Hersteller sehr viel mehr Arbeitskräfte einstellen und damit seine tatsächliche Kapazität an seine theoretische Höchstkapazität heranführen würde. Aus diesem Grunde hat auch keiner der westeuropäischen Hersteller nahtloser, nichtrostender Stahlrohre seine Bereitschaft hierzu bekundet. Der gegenwärtige Beschäftigungsstand ist daher in absehbarer Zukunft ein wichtiger, wenn auch nicht unbedingt ausschlaggebender Faktor im Wettbewerbsumfeld dieses Industriezweiges.

iii) Marktstruktur

(44) Aus den in Randnummer 21 genannten Gründen ist Westeuropa für die Beurteilung der Auswirkung des geplanten Zusammenschlusses der räumlich relevante Markt. Nach Angaben der Vertragsparteien belaufen sich die Anteile der wichtigsten Marktteilnehmer am Weltmarkt (mengenmäßig) auf 23 % für Sandvik, 23 % für Sumitomo, 16 % für DMV, 15 % für die übrigen japanischen Hersteller, 10 % für Tubacex, 5 % für SBER, 3 % für Sammi Steel und 5 % für die anderen Anbieter.

Hersteller und Abnehmer im räumlich relevanten Markt

(45) Im räumlich relevanten Markt sind gegenwärtig sechs Hersteller angesiedelt: Der Sandvik-Konzern, Dalmine, Mannesmann, Vallourec, Schöller-Bleckman (SBER) und Tubacex. Nach dem Zusammenschluß würden nur vier Wettbewerber übrig-

bleiben. Die wichtigsten anderen Hersteller sind die japanischen Unternehmen, auf die von jeher insgesamt rund 10 % des Marktes entfallen, auch wenn dieser Anteil in den letzten Jahren wesentlich zurückgegangen ist. Andere Hersteller sind praktisch nicht vorhanden.

(46) Bei den Abnehmern kann zwischen zwei Kategorien unterschieden werden, den Endabnehmern und den Lagerhändlern. Die Endabnehmer kaufen entweder kleine Mengen von den Lagerhändlern oder größere Mengen ab Werk, d. h. direkt von den Herstellern. Manche große internationale Endabnehmer schreiben internationale Angebote für Erstausstattungs-Großaufträge aus. Vier bis sechs der großen Lagerhändler in Europa beteiligen sich regelmäßig an derartigen Ausschreibungen (5 % des Marktes), nehmen aber keine Erzeugnisse auf Lager, sondern bieten gemeinsam oder im Wettbewerb mit den Herstellern nahtloser, nichtrostender Rohre Dienstleistungen als Paket an. Auch verkaufen die großen Lagerhändler einen geringen Teil ihrer Erzeugnisse an kleinere Lagerhändler.

Marktanteile

(47) Nach Angaben der Parteien belief sich der gemeinschaftliche Verbrauch im Jahr 1992 mit [zwischen 50-60] Kilotonnen (kt) auf [zwischen 250-300] Millionen ECU.

Um den unterschiedlichen Sortimenten der verschiedenen Hersteller Rechnung zu tragen und auf diese Weise deren jeweilige Wettbewerbsstärke besser zu erhellen, hat die Kommission die Marktanteile wertmäßig ermittelt. Würden jedoch mengenmäßige Marktanteile zugrunde gelegt, würde die Beurteilung nicht wesentlich anders ausfallen.

Vor dem Zusammenschlußvorhaben erzielte Dalmine einen wertmäßigen Marktanteil von 14 % ([...] Millionen ECU), MRW von 13 % ([...] Millionen ECU) und Valinox von 9 % ([...] Millionen ECU). Nach dem Zusammenschluß würde sich der wertmäßige Marktanteil von DMV auf insgesamt 36 % belaufen.

Angaben der Parteien zufolge würde Sandvik mit einem wertmäßigen Marktanteil von 29 %, wovon 11 % auf die Tochtergesellschaft Sterling Tubes im Vereinigten Königreich und 18 % auf Einfuhren des Sandvik-Betriebes in Schweden entfallen, der größte Hersteller und Wettbewerber sein. Die anderen zwei westeuropäischen Wettbewerber, Schöller-Bleckman (SBER) in Österreich und Tubacex in Spanien, würden Marktanteile von 11 % bzw. 13 % erreichen. Zwei kleine deutsche Wettbewerber (P&P und TPS) würden 3 % des gesamten EG-Marktes auf sich vereinigen. Die Einfuhren aus Ländern außerhalb Westeuropas werden mit 8 % angegeben. Die meisten Einfuhren stammen aus Japan.

(48) Die Untersuchungen der Kommission haben weitgehend die Angaben der Parteien bestätigt und außerdem ergeben, daß die jeweiligen Marktanteile auch bei einer Einbeziehung der EFTA-Länder nicht wesentlich anders ausfallen würden. Außerdem hat sich herausgestellt, daß der EG-Absatz mengenmäßig und die Anteile der japanischen Hersteller zu hoch, die Anteile der Hauptwettbewerber der am Zusammenschluß beteiligten Parteien jedoch etwas zu niedrig angesetzt waren. Der EG-Marktanteil von DMV und Sandvik würde sich nach dem Zusammenschluß wertmäßig auf rund 70 % belaufen (DMV ungefähr 36 % und Sandvik ungefähr 33 %).

(49) Die Aufschlüsselung nach Mitgliedstaaten zeigt, daß Deutschland mit einem Gesamtverbrauch von fast [...] Millionen ECU bei weitem das größte und ein fast zweimal größeres Absatzgebiet als Italien ist, das mit [...] Millionen ECU an zweiter Stelle steht. Frankreich und das Vereinigte Königreich verzeichnen einen Verbrauch von [...] bzw. [...] Millionen ECU. In Spanien und in den Niederlanden beläuft sich der Verbrauch auf [...] bzw. [...] Millionen ECU, in Belgien/Luxemburg und in Dänemark auf [...] bzw. [...] Millionen ECU. Irland, Portugal und Griechenland sind mit jeweils [...], [...] und [...] Millionen ECU am Verbrauch beteiligt.

(50) Nach dem Zusammenschluß würden die Vertragsparteien und Sandvik sowohl in Westeuropa (siehe Randnummer 48) als auch im größten Einzelmarkt Deutschland, wo die Differenz beim Marktanteil 6-8 % betragen würde, über verhältnismäßig ausgewogene Marktanteile verfügen.

Sandvik wäre in Nordeuropa marktführend, insbesondere in den Benelux-Ländern (um 50 % wertmäßiger Marktanteil), im Vereinigten Königreich und in Irland (um 50 % wertmäßiger Marktanteil) sowie in Dänemark (über 75 % wertmäßiger Marktanteil). Auch in Schweden und Norwegen verfügt Sandvik über einen sehr hohen Marktanteil.

DMV wäre in Südeuropa marktführend, insbesondere in Frankreich (über 50 % wertmäßiger Marktanteil), in Italien (über 50 % wertmäßiger Marktanteil) und in Griechenland (über 50 % wertmäßiger Marktanteil).

Tubacex wäre auf dem inländischen spanischen Markt marktführend.

b) *Marktbeherrschung*

i) Beherrschung durch ein Unternehmen

(51) Nach dem Zusammenschluß würde — wie die vorerwähnten Zahlen zeigen — DMV über einen wertmäßigen Marktanteil von ungefähr 36 % verfügen. Es ist nicht davon auszugehen, daß das Zusammenschlußvorhaben zu einer alleinigen beherrschenden Stellung von DMV und damit zu einer wesentlichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt führen würde. Angesichts der Stärke des zweitgrößten Wettbewerbers, des schwedischen Unternehmens Sandvik, das über einen ähnlich hohen Marktanteil wie DMV verfügen würde, wäre dies auszuschließen.

ii) Beherrschung durch zwei Unternehmen

(52) Der Zusammenschluß würde nach Auffassung der Kommission auch nicht nur Begründung einer gemeinsamen beherrschenden Stellung von DMV und Sandvik mit einer spürbaren Behinderung des Wettbewerbs in einem Gemeinsamen Markt führen.

(53) Der Zusammenschluß würde zu ähnlich hohen Marktanteilen und einem hohen gemeinsamen Marktanteil von zwei Unternehmen führen und damit einen grundlegenden Wandel im Markt bewirken. Während ein Zusammenschluß dazu dienen kann, strukturelle Überkapazitäten abzubauen und Rezessionswirkungen zu mildern, darf der höhere Konzentrationsgrad aber nicht zur Schaffung einer gemeinsamen beherrschenden Stellung führen, die einen wirksamen Wettbewerb dauerhaft behindern könnte.

Eine derartige oligopolistische Beherrschung würde entstehen, wenn eine kleine Gruppe von Unternehmen in die Lage geriete, in beachtlichem Maße unabhängig von den anderen tatsächlichen und potentiellen Wettbewerbern, den Abnehmern und den Verbrauchern vorzugehen.

(54) Es trifft zu, daß aufgrund der Zusammensetzung des westeuropäischen NRS-Marktes nach dem Zusammenschluß die Möglichkeit einer gemeinsamen Marktbeherrschung zunehmen könnte. Dennoch ist die Kommission insgesamt zu der Auffassung gelangt, daß eine gemeinsame Marktbeherrschung im Sinne von Artikel 2 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 angesichts der verfügbaren Angaben und nachstehend beschriebenen Tatsachen nach dem Zusammenschluß nicht entstehen wird.

[A] Strukturelle Marktbedingungen als mächtiger Anreiz für eine wettbewerbswidrige, gleichgerichtete Vorgehensweise

(55) Obwohl zwischen Sandvik und DMV keine strukturellen Verbindungen bestehen, kann aufgrund verschiedener Faktoren von einem Anreiz ausgegangen werden, ein wettbewerbswidriges, gleichgerichtetes Verhalten aufzunehmen. Die Marktkonzentration muß ausreichend hoch sein, um ein solches Verhalten zu ermöglichen. Außerdem erhöht sich der Anreiz für ein derartiges Vorgehen in Form der daraus erwachsenden Gewinne sowohl mit dem Konzentrationsgrad als auch mit der Gleichartigkeit der Marktanteile.

Nach dem Zusammenschluß wird der Marktanteil von Sandvik 33 % und der von DMV 36 % betragen. Angesichts des hohen Konzentrationsgrades und der Gleichartigkeit der Marktanteile bestünde ein mächtiger Anreiz für die beiden größten Hersteller darin, sich auf den Absatz gleichgroßer Mengen zu höheren Preisen zu einigen und nicht den Preiswettbewerb gegeneinander aufzunehmen, um höhere Marktanteile zu erringen.

Dieser Anreiz wird angesichts der stagnierenden und preisinelastischen Nachfrage sogar noch größer. Die niedrige Nachfrageelastizität auf dem NRS-Markt ergibt sich aus den fehlenden Substitutionsmöglichkeiten und der Tatsache, daß die NRS-Kosten in anderen Industriezweigen nur einen kleinen Teil der Gesamtkosten ausmachen.

Außerdem würden lediglich vier europäische Unternehmensgruppen auf dem Markt der nahtlosen nichtrostenden Stahlrohre tätig bleiben, wobei Sandvik und DMV zwei Drittel der Gesamtnachfrage in der EG und der EFTA auf sich vereinigen würden. Auf die beiden verbleibenden europäischen Wettbewerber Tubacex und SBER würden lediglich Marktanteile von 13 bzw. 11 % entfallen.

In einer solchen Sachlage hätten weder Sandvik noch DMV einen Anreiz, ihre Stellung durch die Begrenzung des Ausstoßes und die Erhöhung der Preise zu stärken. Dies gilt um so mehr, als die Erhöhung des Ausstoßes eines Anbieters unmittelbare und spürbare Auswirkungen auf den Marktpreis und die Einnahmen beider Unternehmen haben würde.

(56) Vorbehaltlich der noch zu untersuchenden Faktoren kann man die Schlußfolgerung ziehen, daß die strukturellen Voraussetzungen für einen mächtigen Anreiz zu einem wettbewerbswidrigen, gleichgerichteten Verhalten der beiden wichtigsten Unternehmensgruppen DMV und Sandvik gegeben sind, das zu erheblichen Preiserhöhungen führen könnte.

[B] Strukturelle Unterschiede zwischen DMV und Sandvik

(57) Der Anreiz für eine wettbewerbswidrige, gleichgerichtete Vorgehensweise könnte weniger stark sein, wenn erhebliche strukturelle Unterschiede zwischen den beiden Marktführern vorhanden wären, die unterschiedliche Möglichkeiten bzw. Anreize bei der Erwiderung auf Veränderungen bei den Marktbedingungen bieten würden.

(58) Nach den Aussagen der Anmelder bestehen derartige strukturelle Unterschiede zwischen DMV und Sandvik hinsichtlich Unternehmensgröße und Tätigkeiten sowie Kapazitäten und Kosten. Dieser Aussage wird im folgenden eingehend nachgegangen. Die Untersuchungen der Kommission haben jedoch zu dem Ergebnis geführt, daß in Anbetracht aller sonstigen Marktelemente die vorhandenen strukturellen Unterschiede zwischen DMV und Sandvik nicht groß genug sind, um die gegebenen Anreize für ein wettbewerbswidriges, gleichgerichtetes Verhalten zu schmälern.

[C] Marktanteile und Unternehmensgrößen von DMV und Sandvik

(59) Wie bereits dargelegt, wäre nach dem Zusammenschluß die Marktstellung von DMV und Sandvik in Westeuropa und in Deutschland, dem größten Einzelmarkt, als ungefähr gleichartig einzustufen. Während DMV in Südeuropa eine stärkere Marktstellung einnimmt, ist Sandvik in Nordeuropa stärker vertreten. Doch dadurch dürfte die insgesamt ausgeglichene Interessenverteilung auf dem westeuropäischen Markt kaum beeinträchtigt werden. Kein Unternehmen kann es sich leisten, einen Preiskrieg in den stärksten Märkten der anderen Seite zu eröffnen, ohne das Risiko eines Rückschlags und erheblicher Einnahmeverluste für beide Unternehmen einzugehen. Die Ausgangslage wäre anders, wenn DMV oder Sandvik höhere Marktanteile in einem eindeutig größeren Konsumbereich als das jeweils andere Unternehmen hätte, was jedoch nicht der Fall ist.

Nach den Aussagen der Parteien wäre Sandvik aufgrund folgender Faktoren stärker einzuordnen als DMV: sein größerer Geschäftsumfang bei nichtrostenden Stahlerzeugnissen, seine weltweite Strategie (Kaltbearbeitungsanlagen in Nordamerika), seine neue Strangpresse in einem amerikanischen Gemeinschaftsunternehmen mit dem japanischen Hersteller Sumitomo, der mögliche Erwerb des tschechischen Unternehmens Chomutov sowie sein Anteil am Weltmarkt der nahtlosen nichtrostenden Stahlrohre.

(60) Ein Vergleich zwischen dem gesamten Geschäftsumfang zwischen einerseits dem Sandvik-Konzern und andererseits DMV ohne seine Muttergesellschaften wäre nicht angebracht. Die Muttergesellschaften von DMV sind Bestandteil großer Konzerne und werden gemäß der Anmeldung in mehreren mit der Erzeugung von nichtrostendem Stahl verbundenen, jedoch von der NRS-Herstellung getrennten Bereichen tätig bleiben. Hierbei handelt es sich um die in die Tätigkeiten von Sandvik einbezogenen Bereiche geschweißte nichtrostende Rohre, Ölfeldrohre und nukleares Spezialgerät. Wenn man den Geschäftsumfang von DMV und Sandvik jedoch in Beziehung zu dem relevanten Markt setzt, d. h. die Erzeugung von nahtlosen nichtrostenden Rohren in Westeuropa, ergeben sich vergleichbare Unternehmensgrößen und Anteile am westeuropäischen Markt.

(61) Selbst gemessen am weltweiten Gesamtabsatz von nahtlosen nichtrostenden Rohren des Jahres 1992 wären die Unterschiede zwischen den beiden Gruppen nur unerheblich. Der etwas höhere Mengenabsatz von Sandvik ist hauptsächlich auf seine Produktion in Kanada und den Vereinigten Staaten zurückzuführen. Die nordamerikanische Produktion von Sandvik ist jedoch ausschließlich für den Absatz auf diesem Markt bestimmt. Es wäre für Sandvik unwirtschaftlich, seine nordamerikanischen Erzeugnisse angesichts der Einfuhrzölle in Westeuropa absetzen zu wollen, zumal Sandvik dort über ausreichende Produktionsanlagen und überschüssige NRS-Kapazitäten verfügt. Dies wird auch durch die von den Parteien vorgelegten Angaben erhärtet, wonach die Gesamtausfuhren nahtloser nichtrostender Rohre aus Nordamerika nach Westeuropa durch Sandvik und alle übrigen nordamerikanischen Hersteller im Jahr 1992 weniger als 0,5 kt betrugen.

[D] Produktionskapazitäten von DMV und Sandvik

(62) Nach den Angaben der Parteien sind die Kapazitäten von DMV und von Sandvik asymmetrisch, da Sandvik sowohl weltweit als auch in Europa über zweimal so große Kapazitäten als DMV verfügt. Für die Ermittlung der Kapazitäten können unterschiedliche Produktionsstufen herangezogen werden ; von besonderer Bedeutung sind dabei der theoretische Durchsatz der Strangpressen und die theoretische Kapazität für warm- und kaltbearbeitete Rohre.

Theoretischer Höchstdurchsatz der Strangpressen

(63) Die höchsten Kapazitätszahlen ergeben sich auf der Ebene der stranggepreßten Hohlkörper, da Istkosten der Vergangenheit nur mit den Strangpressen verbunden sind. Nach den Angaben der Anmelder gibt es einen lieferfähigen Markt für gebrauchte Bearbeitungsanlagen. Grundsätzlich müßte dies bedeuten, daß ein Hersteller auf Nachfragesteigerungen flexibel reagieren könnte und nur durch seine Strangpreßkapazitäten in spürbarem Maße eingeschränkt wäre. Wegen der erheblichen Überschußkapazitäten beim Strangpressen in Europa ist es jedoch unwahrscheinlich, daß diese Kapazität eine ausschlaggebende Begrenzung für die Produktionsausweitung sein könnte. Angesichts der vorherrschenden Marktbedingungen im Bereich der nahtlosen nichtrostenden Stahlrohre, die selbst mittelfristig als grundsätzlich ungünstig angesehen werden müssen, müßte einer umfangreichen Investition auch bei der Warm- oder Kaltbearbeitung eine eingehende Untersuchung der zu erwartenden Mehreinnahmen aufgrund einer Produktionssteigerung vorausgehen.

(64) Selbst wenn man einen Vergleich der theoretischen Höchstkapazitäten von DMV und Sandvik bei stranggepreßten Hohlkörpern vornähme, ergäben sich für DMV überschüssige Kapazitäten in Höhe von rund einem Drittel der Gesamtnachfrage in Westeuropa nach warm- und kaltbearbeiteten Erzeugnissen und bei Sandvik von rund der Hälfte der westeuropäischen Gesamtnachfrage nach diesen Erzeugnissen. Angesichts derartiger Kapazitätsreserven bestünde weder für Sandvik noch für DMV ein größerer Anreiz für Produktionssteigerungen, da beiden Seiten bekannt ist, daß die Gegenseite über ausreichende Kapazitäten verfügt, um darauf erwidern zu können, selbst wenn die Kapazitäten in absoluten Werten unterschiedlich hoch sein mögen.

Theoretische Höchstkapazitäten bei der Warm- und Kaltbearbeitung

(65) Die europäische und weltweite theoretische Höchstkapazität von DMV bei der Warmbearbeitung wurde mit [...] kt angegeben. Bei der Kaltbearbeitung soll die theoretische Höchstkapazität von DMV gemäß den Anmeldern [...] kt einschließlich [...] kt in den Vereinigten Staaten betragen. Die weltweiten Kapazitäten von Sandvik, die überwiegend in Westeuropa angesiedelt sind, liegen oberhalb der Zahlen von DMV.

Damit würde DMV auf der Ebene der Höchstkapazitäten für die Warm- und Kaltbearbeitung über ausreichende Reserven verfügen, um zwischen einem Drittel und der Hälfte der Gesamtnachfrage in Westeuropa nach warmbearbeiteten Erzeugnissen und rund einem Viertel der Nachfrage nach kaltbearbeiteten Erzeugnissen zu decken. Sandvik würde seinerseits über ausreichende Kapazitätsreserven in Westeuropa verfügen, um rund zwei Drittel der Gesamtnachfrage in Westeuropa nach warmbearbeiteten Erzeugnissen und ein Viertel der Nachfrage nach kaltbearbeiteten Erzeugnissen zu decken.

Es ist hervorzuheben, daß die jeweiligen Kapazitätshöchstreserven von DMV und Sandvik größer sind als der Gesamtabsatz von warmbearbeiteten Erzeugnissen im Jahr 1992 der beiden verbleibenden Wettbewerber in Westeuropa, Tubacex und SBER. Bei kaltbearbeiteten Erzeugnissen verfügen sowohl DMV als auch Sandvik über Kapazitätshöchstreserven von mehr als der Hälfte des Gesamtabsatzes von Tubacex und SBER im Jahr 1992. DMV und Sandvik wären damit in der Lage, bei einer Steigerung des Ausstoßes von Tubacex und/oder SBER auf dem westeuropäischen Markt erfolgreich zurückschlagen zu können.

Kapazitäten beim gegenwärtigen Beschäftigungsstand

(66) Ein Vergleich der Kapazitäten auf der Beschäftigungsebene würde folgendes ergeben: Im Bereich des Strangpressens/unbearbeitete Erzeugnisse würde DMV in Westeuropa und weltweit über eine Kapazität von [...] kt verfügen, während Sandvik in Westeuropa vor allem bei Einbeziehung des neuen GU in den Vereinigten Staaten über eine größere Kapazität verfügen würde. Der Abstand ist geringer bei der Warmbearbeitung, wo die westeuropäische und weltweite Kapazität von DMV [...] kt beträgt. Sandviks Kapazitäten wären deshalb bei der Warmbearbeitung sowohl in Westeuropa als auch weltweit höher. Bei der Kaltbearbeitung betragen die Kapazitäten von DMV in Westeuropa [...] kt und in den USA [...] kt. Sandvik verfügt gegenwärtig über geringere Kapazitäten als DMV bei der Kaltbearbeitung in Westeuropa, wird jedoch wahrscheinlich die Kaltverarbeitungsanlagen von Chomutov erwerben. (Hinzuzurechnen wären sein geringer Kaltbearbeitungsausstoß in den USA.)

Schlußfolgerung

(67) Selbst wenn die Kapazitäten von Sandvik und DMV voneinander abweichen, verfügen beide Hersteller über jeweils ausreichende Kapazitätsreserven jeglicher Definition, um auf die aggressive Absatzpolitik eines anderen Herstellers auf dem Markt angemessen reagieren zu können. Angesichts der stagnierenden Nachfrage und der niedrigen Preiselastizität der NRS-Nachfrage würde die Tatsache, daß die beiden den westeuropäischen Markt beherrschenden Unternehmen nicht über gleichhohe Kapazitätsreserven in absoluten Zahlen verfügen, wohl kaum den Anreiz für Sandvik und DMV mindern, auf dem westeuropäischen Markt in gleichgerichteter Weise wettbewerbswidrig vorzugehen.

[E] Kostenstruktur bei DMV und Sandvik

(68) Nach den Angaben der Parteien ist die Kostenstruktur bei DMV und bei Sandvik unterschiedlich. Der Hauptunterschied ist darin zu sehen, daß Sandvik vertikal integriert ist (vorgelagert und nachgeordnet), was auf DMV nicht zutrifft. Angesichts der unterschiedlichen Kostenstrukturen bestünden nach Aussage der Parteien deshalb auch unterschiedliche Anreize zur Steigerung bzw. zum Abbau der Produktion in Erwiderung auf Marktveränderungen.

Damit für eines der beiden Unternehmen ein Interesse zur Aufgabe einer gleichgerichteten Verhaltensweise gegeben wäre, müßten erhebliche Abweichungen bei den Kosten eines Herstellers vorhanden sein, um höhere Gewinne durch die Aufnahme des Wettbewerbs erwarten zu können.

Mit der Zunahme der Marktanteile der beiden Hersteller würden die zu erwartenden Gewinne aus dem stillschweigenden Zusammenspiel steigen, wodurch auch die Kostenunterschiede in gleichem Maße zunehmen müßten, um den Anreiz für ein wettbewerbswidriges, gleichgerichtetes Vorgehen auszugleichen.

(69) Die Kommission hat den Versuch unternommen, die Lage von DMV und Sandvik anhand ihrer Durchschnittskosten zu ermitteln. Es hat sich jedoch herausgestellt, daß ein derartiges Unterfangen in den Abweichungen bei den Buchhaltungspraktiken, der Produktzusammensetzung und der Kostenzuweisungsverfahren seine Grenzen findet. Die Kommission hat sich deshalb auf die festgestellten strukturellen Unterschiede zwischen DMV und Sandvik konzentriert, um zu ermitteln, in welchem Ausmaß derartige Abweichungen spürbare Auswirkungen auf die Grenzkosten und das zukünftige Verhalten der beiden Marktführer insgesamt haben können.

Eine eingehende Untersuchung hat ergeben, daß derartige strukturelle Unterschiede nur bei einem Teil der Tätigkeiten von Sandvik und DMV bestehen. Sterling Tubes, die britische Tochtergesellschaft von Sandvik, bezieht nämlich einen Teil ihrer Vorerzeugnisse außerhalb des Sandvik-Konzerns und vertreibt ihre Rohre eigenständig über unabhängige Lagerhändler. Lediglich ein kleiner Teil der Stahlproduktion von Sandvik wird für die NRS-Herstellung verwendet. Die DMV-Gesellschaften beziehen ihrerseits einen wesentlichen Teil der Vorerzeugnisse innerhalb ihrer jeweiligen Konzerne und vertreiben [...] ihrer Rohre über Konzern-Lagerhändler.

Die strukturellen Unterschiede zwischen den beiden Unternehmensgruppen beeinflussen die Höhe ihrer Festkosten und damit auch ihrer Grenzkosten. Im allgemeinen sind mit der Herstellung von NRS wie mit der Erzeugung von nichtrostendem Stahl in der Elektrostahltechnik relativ niedrige Festkosten verbunden. Der überwiegende Teil der Kosten für die Herstellung von nichtrostendem Stahl besteht aus variablen Kosten (Schrott, Strom) im Gegensatz zur Erzeugung von unlegiertem Stahl. Es ist zu bezweifeln, daß die Grenzkosten in ausreichendem Maße zurückgehen, um einen mächtigen Anreiz zur Aufgabe des wettbewerbswidrigen gleichgerichteten Zusammenspiels darzustellen, was um so mehr bei einer stagnierenden, preisinelastischen Nachfrage gilt; außerdem verfügen beide Hersteller über ausreichende Kapazitätsreserven, um langfristig den Markt mit ihren Erzeugnissen überschwemmen zu können.

Vertikale vorgelagerte Integration

(70) Das Ausmaß an vertikaler, vorgelagerter Integration ist ein Faktor, der die Kostenstruktur eines Unternehmens und seinen Festkostenanteil beeinflussen kann. Dies mußte nach Auffassung der Parteien für Sandvik gelten, das sein eigenes Stahlwerk unterhält, welches Stäbe und Knüppel als Vorerzeugnisse für die NRS-Fertigung erzeugt.

Tubacex hat diese Annahme bestätigt und darauf hingewiesen, daß seine günstige Kostenstruktur zum Teil darauf zurückgeführt werden kann, daß seine Stahlerzeugung vollständig auf die Bedürfnisse seiner Rohrfertigung abgestellt ist.

Dies trifft auf Sandvik jedoch nicht zu, dessen Stahlerzeugung an eine Vielzahl von Abnehmern innerhalb und außerhalb des eigenen Konzerns geht und — ebenso wie sein Rohrbereich — als unabhängiges Profitzentrum geführt wird. Dies kann man insbesondere daraus ersehen, daß Sterling Tubes, die britische Tochtergesellschaft von Sandvik, mit Ausnahme bestimmter Stahlsorten, die aus Schweden geliefert werden müssen, in ihrer Beschaffung nicht auf firmeneigene Bezüge beschränkt ist und diese nach den Marktbedingungen und Währungsschwankungen ausrichtet. Für seine neue Strangpresse in den Vereinigten Staaten plant Sandvik die gleiche Einkaufspolitik wie für Sterling Tubes.

(71) DMV wird nach eigenen Aussagen die Vorerzeugnisse von den Stahlerzeugern auf dem freien Markt beziehen. Seine Muttergesellschaften bzw. die Unternehmen, mit denen Kapitalverflechtungen bestehen, sind jedoch ebenfalls wichtige Anbieter auf dem vorgelagerten Markt (siehe Randnummer 13). Auch wird die Käufermacht von DMV größer sein als die der drei getrennten Gesellschaften vor dem Zusammenschluß (wobei die Anmelder in ihrer Machbarkeitsstudie nicht von Kostenänderungen bei den Vorerzeugnissen ausgegangen sind).

Es gibt keinen Anhaltspunkt dafür, daß unter normalen Bedingungen auf dem Markt der Vorerzeugnisse nichtintegrierte Hersteller wie DMV gegenüber den vertikal integrierten Unternehmen Kostennachteile bei den Vorstoffen zu erleiden haben. Dies gilt in besonderem Maße für die Stahlindustrie, wo auch bei der Erzeugung von Knüppeln und Stäben überschüssige Kapazitäten vorhanden sind.

Eine nähere Überprüfung des gruppeninternen Verrechnungspreises von Sandvik für Stabeisen und Knüppel der meistgebrauchten Stahlsorten bestätigt diese Schlußfolgerung. Denn danach hat das Ausmaß an Integration in den vorgelagerten Markt sehr geringe Auswirkungen auf die Kosten des Rohrgeschäfts von Sandvik.

(72) Nach Auffassung der Anmelder muß Sandvik, das vorgelagert integriert ist, einen höheren Anteil an Festkosten haben als DMV, das seine Vorerzeugnisse auf dem freien Markt bezieht, wodurch ihm ausschließlich variable Kosten entstünden. Außerdem sind sie der Ansicht, daß Sandvik höhere Festkosten aufgrund der Tatsache entstehen, daß es ein Zentrallager in Schweden unterhält und vier Strangpressen in Westeuropa betreibt, während DMV lediglich zwei Strangpressen betreiben wird. Deshalb gehen sie davon aus, daß vor allem bei schwierigen Marktbedingungen Sandvik angesichts seines höheren Anteils an Festkosten weiterhin Aufträge entgegennehmen würde, wenn DMV bereits unter seinen variablen Kosten für Vorstoffe ist, um sein Stahlwerk und seine Strangpressen möglichst hoch auslasten zu können.

Die Strangpressen von Sandvik im westeuropäischen Markt sind wie auch die von DMV weitgehend amortisiert und dürften Sandvik deshalb keine spürbar höheren Festkosten als DMV verursachen. Da die Pressen von Sandvik zur Herstellung verschiedener Größenbereiche ausgelegt sind, würden Sandvik geringere Kosten als DMV entstehen, wenn der Behälter, der die Größe des stranggepreßten Hohlkörpers festlegt, geändert werden müßte. Auch hat Sandvik keine andere Festkosten-Durchschnittszahl als die übrigen Hersteller in den Antworten an die Kommission angegeben.

Der Einnahmeneffekt einer wettbewerbswidrigen, gleichgerichteten Vorgehensweise auf die Preise zwischen zwei Unternehmen mit erheblichen Marktanteilen ist beträchtlich und wird durch den Kosteneffekt einer besseren Auslastung des Stahlwerks von Sandvik, das nur teilweise von der Rohrfertigung abhängt, wohl kaum übertroffen werden können.

(73) Es gibt in dem bisherigen Vorgehen von Sandvik auf dem NRS-Markt keine Anhaltspunkte dafür, daß es bereit wäre, wegen seiner höheren Festkosten oder aus anderen Gründen zu niedrigen Preisen zu verkaufen, um seinen Absatz zu erhöhen. Vielmehr genießt es in diesem Wirtschaftszweig allgemein den Ruf eines Herstellers, der mit hohen Preisen auf den Markt tritt. Außerdem kann man den von den Parteien vorgelegten Zahlen entnehmen, daß der Anteil von Sandvik am westeuropäischen Markt zwischen 1988 und 1992 beständig zurückgegangen ist. Da in dem gleichen Zeitraum die Marktpreise ebenfalls gefallen sind, ist der Rückgang der Absatzmengen dahin gehend auszulegen, daß Sandvik keine aggressive Preispolitik verfolgt und über keine Kostenvorteile verfügt hatte (in dem gleichen Zeitraum blieben die Marktanteile der Parteien weitgehend unverändert).

Es gibt somit keine Anhaltspunkte dafür, daß bei den gegenwärtigen und absehbaren Marktbedingungen eine vertikale vorgelagerte Integration als Vorteil oder als Nachteil zu gelten hat. Auch ist nicht davon auszugehen, daß Sandvik als ein vorgelagert integriertes Unternehmen einen Anreiz zur Steigerung seiner Wettbewerbsbemühungen hätte, wodurch lediglich seine Möglichkeiten geschmälert würden, gemeinsam mit DMV auf wettbewerbswidrige Weise gleichgerichtet vorzugehen.

Vertikale nachgeordnete Integration

(74) Die nachgeordnete vertikale Integration ist ein weiterer Faktor, der die Kosten von DMV und von Sandvik beeinflussen kann, da Sandvik ein Netz von Tochtergesellschaften in verschiedenen Ländern unterhält, die als Lagerhändler für den Konzern tätig sind, was auf DMV nicht zutreffen würde. Sterling Tubes, die britische Tochtergesellschaft von Sandvik, tätigt ihren Absatz jedoch hauptsächlich über unabhängige Lagerhändler.

Innerhalb der Konzerne der Muttergesellschaften von DMV bzw. der Unternehmen, mit denen Kapitalverflechtungen bestehen, sind bedeutende Anbieter wie TAD, Starval, MannesmannHandel, Stappert Spezial Stahl und Thyssen auch auf dem nachgeordneten Markt umfangreich vertreten. [...] Auch würde DMV auf dem nachgeordneten Markt weniger abhängig von der Käufermacht sein als die drei getrennten Unternehmen vor dem Zusammenschluß.

(75) Nach Auffassung der Anmelder müßte Sandvik als nachgeordnet integriertes Unternehmen höhere Festkosten haben als DMV. Die Untersuchungen der Kommission haben jedoch keine sicheren Anhaltspunkte dafür erbracht, daß eine nachgeordnete vertikale Integration entweder als Vorteil oder als Nachteil anzusehen wäre. Auch gibt es keine Hinweise dafür, daß Sandvik aufgrund seiner nachgeordneten Integration eine aggressivere Preispolitik verfolgen müßte (1), wodurch es lediglich seine Möglichkeiten schmälern würde, gemeinsam mit DMV auf wettbewerbswidrige Weise gleichgerichtet vorzugehen.

Arbeitskosten

(76) Die Anmelder haben geltend gemacht, daß Sandvik gegenüber DMV einen Vorteil bei den Arbeitskosten erlangen könnte, indem es einen größeren Anteil seiner Produktion in das Vereinigte Königreich oder auch nach Tschechien im Anschluß an die Übernahme von Chomutov verlagern könnte. Dem ist entgegenzuhalten, daß auch in den Ländern, in denen DMV tätig sein wird, die Arbeitskosten stark voneinander abweichen. Wenn

(1) Die wahrscheinlichen Auswirkungen möglicherweise höherer Festkosten bei Sandvik werden in Randnummer 73 erörtert.

man die Arbeitskosten mit denen von Sandvik in den einzelnen Ländern vergleicht (sämtliche Zahlenangaben von den Anmeldern), erhält man gleichartige Ergebnisse. Sollte es den Parteien gelingen, mit der Freisetzung von Beschäftigten nach dem Zusammenschluß die eingeplanten Einsparungen zu erzielen, wären sie wahrscheinlich in einer etwas günstigeren Lage als Sandvik selbst nach dem Erwerb von Chomutov.

(77) Da auf die Arbeitskosten rund ein Fünftel der Gesamtkosten der Herstellung von nahtlosen nichtrostenden Stahlrohren gemäß den Angaben der Anmelder und deren westeuropäischer Wettbewerber entfällt, könnte ein so geringer Abstand bei den Arbeitskosten keine Unterschiede bei den Gesamtkosten hervorrufen, die groß genug wären, um einen Anreiz für die Aufgabe des wettbewerbswidrigen, gleichgerichteten Vorgehens der beiden Unternehmen zu schaffen.

Kosteneinsparungen durch Innovation

(78) Innovation wäre ein möglicher Weg für einen Hersteller, gegenüber seinen Wettbewerbern einen Vorsprung zu erringen. Angesichts der besonderen Merkmale dieses Wirtschaftszweiges fällt die Innovation als Faktor jedoch nur gering ins Gewicht, da zwischen 80 und 90 % der nahtlosen nichtrostenden Rohre Erzeugnisse sind, die allgemein anerkannten internationalen Spezifikationen unterliegen. Für Forschung und Entwicklung werden relativ geringe Mittel aufgewendet, so daß keiner der Marktführer sich einen spürbaren Wettbewerbsvorteil verschaffen könnte, wenn er seine gegenwärtigen FuE-Mittel aufstocken würde.

Schlußfolgerung

(79) Die Kostenstrukturen der beiden Unternehmensgruppen lassen nicht auf strukturelle Kostenvorteile zugunsten einer Gruppe schließen, die groß genug wären, um an die Stelle der Gewinne zu treten, die beiden Unternehmen aus einer wettbewerbswidrigen, gleichgerichteten Vorgehensweise erwachsen.

[F] Markttransparenz

(80) Um zu ermitteln, ob eine wettbewerbswidrige, gleichgerichtete Vorgehensweise zwischen den Unternehmensgruppen DMV und Sandvik durchführbar wäre, hat die Kommission das Ausmaß an Transparenz auf dem Markt der nahtlosen nichtrostenden Stahlrohre untersucht.

Diese Untersuchung hat ein so großes Ausmaß an Transparenz ergeben, daß DMV und Sandvik sehr schnell herausfinden könnten, falls der andere Hersteller das stillschweigend vereinbarte Preisgebaren aufgeben sollte. Die Transparenz des NRS-Marktes läßt sich im wesentlichen auf folgende Faktoren zurückführen : die Zusammenfassung des Angebots, die Marktbeschaffenheit der Erzeugnisse, die niedrige Innovationsrate und die Tatsache, daß alle Hersteller ihre Preisliste um ein einziges Standarderzeugnis aufgebaut haben. Hinzu kommt, daß die Marktnachfrage aufgesplittert ist und die Abnehmer in der Regel häufige Käufe tätigen, wobei sie eher kleine Mengen erwerben. DMV und Sandvik würden entweder direkt oder indirekt (über ihre Konzern-Lagerhändler) in sämtlichen Marktsegmenten dieselben Kunden antreffen. Von der Abnehmerseite wäre somit eine schnelle und sehr zuverlässige Preisrückmeldung gegeben. Diese einzelnen Faktoren werden im folgenden eingehend untersucht.

Preislisten

(81) Die Untersuchungen der Kommission haben ergeben, daß bei internationalen Preisangeboten den Kunden keine Preislisten übergeben, sondern die Preise einzeln mitgeteilt werden. Beim Vertrieb über Lagerhändler in Westeuropa werden hingegen von allen Wettbewerbern Preislisten an die Kunden verteilt.

Vallourec, Mannesmann, Dalmine, die Sandvik-Tochter Sterling Tubes und SBER veröffentlichen regelmäßig eine Preisliste für den gesamten westeuropäischen Markt. Tubacex veröffentlichte seine erste Preisliste im Jahr 1992, während Sandvik Listen für Frankreich, Italien, Deutschland und Schweden herausgibt.

(82) Eine genaue Untersuchung hat gezeigt, daß zwischen zwei Gruppen von Preislisten unterschieden werden kann, die zwei Gruppen von Wettbewerbern gemäß den jeweiligen Vertriebswegen entsprechen.

Einerseits vertreiben die meisten Hersteller, darunter auch Dalmine, Vallourec, Mannesmann, Sterling Tubes und Tubacex, ihre Erzeugnisse hauptsächlich über unabhängige Lagerhändler. Diese Hersteller produzieren nach Auftrag; sie unterhalten keine Lagerbestände und sind deshalb nicht in der Lage, schnell zu reagieren oder kleine Mengen umgehend zu liefern.

Andererseits haben zwei Hersteller, nämlich Sandvik und SBER, ein zentrales Lager- und Vertriebssystem aufgebaut, Sandvik über Tochtergesellschaft und SBER über Alleinvertriebshändler. Deshalb sind diese Wettbewerber in der Lage, kleine Mengen umgehend anzuliefern, und erzielen einen wesentlich kleineren Teil ihres Umsatzes über unabhängige Lagerhändler als die Wettbewerber der ersten Gruppe.

(83) Hieraus ergibt sich, daß die Wettbewerber der ersten Gruppe Ab-Werk-Preislisten veröffentlichen, die auf die unabhängigen Lagerhändler abzielen, während die Wettbewerber der zweiten Gruppe Ab-Lager-Preislisten herausgeben, die höhere Preise enthalten, jedoch keine der für die Ab-Werk-Lieferungen üblichen Zuschläge und Rabatte.

Alle Preislisten, einschließlich — wenn auch in geringerem Maße — derjenigen von Sandvik und SBER, beruhen auf einem gemeinsamen Grundsatz (siehe unten). Außerdem besteht innerhalb jeder der beiden Gruppen eine große Ähnlichkeit zwischen den Preislisten sämtlicher Wettbewerber.

(84) Ein Vergleich der Ab-Lager-Preislisten von Sandvik und SBER hat gezeigt, daß in beiden die Preishöhe entsprechend gleichartiger Gruppen von Stahlsorten aufgeführt ist. Zuschläge oder Rabatte sind in keiner der Listen enthalten.

(85) Die Ab-Werk-Preislisten sind umfassender aufgebaut. In allen Listen sind die Rohre nach Größen, Durchmesser und Dicke aufgeführt und die Preise für die billigste, am meisten abgesetzte Stahlsorte, das heißt die Sorte ASTM TP304, enthalten. Der TP304-Preis wird als Bezugspreis verwendet, während die Preise für die anderen Stahlsorten als Prozentsatz dieses Preises angegeben werden. Der Kunde kann somit den Preis für jede Stahlsorte ermitteln, indem er den TP304-Preis mit dem jeweiligen Aufschlag multipliziert, der den Kostenunterschied zur Grundstahlsorte widerspiegelt. Außerdem geben die meisten Wettbewerber in ihren Preislisten die Sonderpreisfaktoren für die Länge, Toleranzen und Zertifizierung an. Drei der fünf Listen enthalten Rabatte für gleichartige Mengen. Die Preislisten der Wettbewerber der ersten Gruppe sind somit gleichartig aufgebaut.

(86) Die große Ähnlichkeit der Preislisten der einzelnen Wettbewerber wird noch durch einen Vergleich der Abstufungen erhärtet, die bei einigen der Aufschläge und Rabatte für besondere Stahlsorten, Längen, Zertifizierung, Toleranzen oder Mengenrabatte in diesen Preislisten aufgeführt sind.

Alle Wettbewerber in Europa verwenden gleichartige bzw. sehr ähnliche Abstufungen, was auf eine hohe Transparenz der Preisstruktur auf dem NRS-Markt schließen läßt. Dies gilt vor allem für Sortenabstufungen, jedoch auch für Toleranzabstufungen, Zuschneiden von Längen und Mengenrabatte.

(87) Ein weiterer Nachweis für die Markttransparenz sind die nahe beieinanderliegenden Veröffentlichungsdaten der unterschiedlichen Preislisten in dem Zeitraum Ende 1988 bis Anfang 1992. Die Überprüfung dieser Daten hat ergeben, daß alle Wettbewerber ihre Preislisten innerhalb ein und desselben Monats herausgegeben haben, mit Ausnahme von Anfang 1992, als die erste Preisliste zwei Monate vor der letzten veröffentlicht wurde.

(88) Nach den Angaben der Parteien sind diese Ähnlichkeiten darauf zurückzuführen, daß sämtliche Wettbewerber beschlossen haben, ihre Preislisten nach dem Muster der Mannesmann-Preisliste aufzubauen. Die wichtigsten Wettbewerber und Kunden der Parteien haben diese Aussage bestätigt.

Die Anpassung an die Mannesmann-Preisliste wurde nach Aussage eines Wettbewerbers von allen Marktteilnehmern in den 80er Jahren vollzogen. Die sich daraus ergebende Ähnlichkeit der Listen hat dazu geführt, daß einige Kunden und ein Wettbewerber in den Fragebögen der Kommission von der „europäischen Preisliste" sprachen.

Der Begriff „europäische Preisliste" beziehe sich jedoch nicht auf eine einzige Preisliste, sondern auf die Tatsache, daß angesichts der großen Ähnlichkeiten im Aufbau der verschiedenen Preislisten die Preise in diesem Wirtschaftszweig in einem Mitgliedstaat nach dem Vorbild der Preisliste des Marktführers angegeben werden. Eine derartige Vorgehensweise bei der Preisangabe ist dazu geeignet, die Wirkung der Preislisten auf die Markttransparenz noch weiter zu erhöhen.

„Geheimrabatte"

(89) Die Parteien haben der Kommission Angaben über die durchschnittlichen „Geheimrabatte" vorgelegt, die im genannten Zeitraum gewährt wurden, sowie über die Rabatte, die den wichtigsten Lagerhändlern eingeräumt werden. Ein Vergleich der Durchschnittsrabatte könnte zu falschen Schlußfolgerungen hinsichtlich der Ähnlichkeit der Preispolitik führen, da die Höhe dieser Rabatte eng an die Zusammensetzung des Angebots eines Herstellers gebunden ist. Deshalb sollten die Durchschnittsrabatte der drei Anmelder lediglich als Anhaltspunkt für ein ähnliches Preisverhalten gelten, obwohl sie nur geringfügig voneinander abweichen.

(90) Ein Vergleich der den größten Lagerhändlern eingeräumten Rabatte ist deshalb aufschlußreicher.

Die den größten Lagerhändlern eingeräumten Rabatte waren erheblich und steigerten sich jährlich in dem Zeitraum 1988 bis 1992. Obwohl umfangreiche Rabatte nicht zur Markttransparenz beitragen sollten, läßt sich in diesem Fall feststellen, daß die Rabatte aller Wettbewerber nur unerheblich voneinander abweichen, und daß der Unterschied zwischen dem niedrigsten (Mannesmann) und dem höchsten Satz (Vallourec) mit Ausnahme der Jahre 1989 und 1990 stets gleichgeblieben ist. Besonders hervorzuheben ist hierbei, daß der durchschnittliche den größten Lagerhändlern eingeräumte „Geheimrabatt" in dem Gesamtzeitraum [...] bei Dalmine, [...] bei Mannesmann und [...](1) bei Vallourec betrug, wobei zu bedenken ist, daß 16 Monate lang zwischen 1990 und 1992 keine Preislisten herausgegeben wurden.

(91) Bei der Prüfung der Frage, ob eine derartige Ähnlichkeit ein ausreichendes Maß an Markttransparenz ergibt, um eine gegenseitige Überwachung des Preisverhaltens zu ermöglichen, hat die Kommission folgende Faktoren berücksichtigt, die zu Unterschieden zwischen den „Geheimrabatten" der Parteien hätten führen müssen.

Angesichts des erwähnten Preisverhaltens auf dem Markt (jeder Wettbewerber ermittelt seinen Rabatt in einem Mitgliedstaat auf der Grundlage der Preisliste der inländischen Gesellschaft), wird die Durchschnittshöhe der Rabatte als Prozentsatz der Listenpreise ausgedrückt, die bei einem Verkauf ins Ausland nicht als Bezugnahme dienen. Aus diesem Grund wird dieser Durchschnittsrabatt von der jeweiligen Preishöhe in jedem Land, der abweichenden Währungsentwicklung in den einzelnen Ländern und der räumlichen Zusammensetzung des Absatzes jedes einzelnen Unternehmens beeinflußt.

Dabei ist zu berücksichtigen, daß die von den Parteien angegebenen Durchschnittsrabatte für den Zeitraum zwischen der Veröffentlichung von zwei aufeinanderfolgenden Preislisten gelten. Der Durchschnittsrabatt ist somit auch von der zeitlichen Verteilung des Absatzes eines Unternehmens abhängig (ein Großauftrag wird sich unterschiedlich auf den Durchschnitt auswirken, je nachdem, ob er zu Beginn oder zum Ende eines Zeitraums erteilt wird).

Unter Berücksichtigung all dieser Gesichtspunkte ist die Kommission zu dem Ergebnis gelangt, daß der Unterschied bei dem Durchschnittsrabatt an die größten Lagerhändler einem hohen Maß an Preistransparenz nicht entgegensteht.

(92) In einem Warenmarkt, in dem wenige Lieferanten geschäftliche Verbindung mit zahlreichen Kunden haben, erfolgt die Preisrückmeldung von den Kunden schnell und höchst zuverlässig, so daß wenig Spielraum für eine Preisdiskriminierung besteht. Dies trifft um so mehr zu, als die Lagerhändler in den vergangenen Jahren ihre Bestände erheblich abgebaut haben. Sie kaufen nunmehr häufiger als in der Vergangenheit kleinere Mengen ein, wobei sie in der Regel ein- bis zweimal im Monat ordern. Dadurch gehen bei den Lieferanten eine große Anzahl von Preisnachfragen je Monat ein (Vallourec bezog sich auf [...] monatliche Nachfragen). Durch eine derartige Häufigkeit der Kontakte mit einer Vielzahl von Kunden erhöht sich die Markttransparenz beträchtlich. Außerdem haben die Parteien die Möglichkeit, die Zuverlässigkeit derartiger Angaben über ihre Konzern-Lagerhändler zu überprüfen.

Infolge des Zusammenschlusses würde sich die Anzahl der Lieferanten verringern, wodurch DMV und Sandvik häufiger und damit genauere Informationen über die Preise der Wettbewerber erlangen würden, die sie dann noch leichter als in der Vergangenheit zuordnen könnten.

(93) Dies wird durch die Antworten der Wettbewerber auf das Auskunftsersuchen der Kommission erhärtet.

Keiner der Wettbewerber hat in seinen Antworten die Auffassung der Parteien bestätigt, wonach der NRS-Markt nicht preistransparent sei; vielmehr haben alle geltend gemacht, daß sich der NRS-Markt durch ein hohes Maß an Preistransparenz auszeichnet.

So hat z. B. ein Wettbewerber angegeben, daß sein Unternehmen in ständiger Verbindung mit sämtlichen Arten von Kunden sei und deshalb innerhalb von Stunden eine Rückmeldung von ihnen über Änderungen in den Preislisten und — innerhalb einer Woche — bei den Rabatten, d. h. die tatsächlich angewandten Preise, erhalte. Derselbe Wettbewerber teilte mit, daß der „übliche" Geheimrabatt auf dem Markt [...] beträgt, was den von den Parteien angegebenen Zahlen (siehe oben) sehr nahe kommt. Ein anderer Wettbewerber hat angegeben, daß jedermann durch die Kontakte mit den Wettbewerbern und den Kunden die tatsächliche Durchschnittspreishöhe seiner Wettbewerber kenne.

(1) Mit innerhalb einer Spanne von 5 % für die 3 Parteien.

Die weitaus meisten der Wettbewerber und Großabnehmer gaben in ihren Antworten an die Kommission an, daß die anderen Marktteilnehmer auf die Preiserhöhung eines Wettbewerbers kurzfristig, d. h. innerhalb von höchstens drei Wochen reagieren würden. Die meisten Wettbewerber der Anmelder teilten hierzu mit, daß sie binnen einer bis zwei Wochen auf Änderungen bei der Preishöhe eines anderen Marktteilnehmers reagieren würden.

Schlußfolgerung

(94) Unter diesen Umständen und angesichts der Tatsache, daß es sich bei nahtlosen nichtrostenden Rohren um einen ausgereiften Markt mit einer niedrigen Innovationsrate handelt, dessen Erzeugnisse zu 80-90 % marktgängige Produkte sind, die lediglich sechs unterschiedlichen Stahlsorten zugeordnet werden können, ist angesichts der bereits beschriebenen Ähnlichkeiten und der nahe beieinanderliegenden Veröffentlichungsdaten ein sehr schneller Preisvergleich innerhalb der einzelnen Wettbewerber möglich. Ein derartiges Preisverhalten und die Tatsache, daß die wichtigsten Anbieter regelmäßige geschäftliche Verbindungen mit denselben Kunden haben, verstärkt diese Transparenz noch weiter und versetzt die Marktteilnehmer in die Lage, die Preise aller übrigen Wettbewerber genau zu kennen.

(95) Das Ausmaß an Transparenz ist so groß, daß jeder der beiden wichtigsten Hersteller sehr schnell herausfinden kann, wenn der andere Hersteller das stillschweigend vereinbarte Preisgebaren aufgibt, indem er seine Preise senkt, um größere Liefermengen auf den Markt zu bringen. Hierbei ist zu bedenken, daß die Lagerhändler im Verlaufe eines Jahres eine Vielzahl von Käufen jeweils relativ kleiner Mengen tätigen. Somit schafft der Marktmechanismus die notwendigen Voraussetzungen dafür, daß sich die Wettbewerber gegenseitig überwachen können, und bietet keine Möglichkeit, durch den Abschluß langfristiger Verträge über große Lieferungen beträchtliche „Einmal"-Gewinne zu erzielen.

[G] Tatsächlicher und potentieller Wettbewerb

(96) Die Kommission hatte in einer zweiten Stufe zu ermitteln, in welchem Ausmaß das Verhalten der beiden Marktführer durch andere Wettbewerber und/oder Kunden eingeschränkt werden kann.

Tatsächlicher Wettbewerb

(97) Zwei der verbleibenden Wettbewerber (nämlich Tubacex und Schoeller-Bleckmann) sind im räumlichen Bezugsmarkt angesiedelt, bei den übrigen handelt es sich um Japaner.

Westeuropäische Hersteller

(98) Angesichts der Tatsache, daß in Westeuropa die NRS-Nachfrage stagniert, während strukturelle Überschußkapazitäten bestehen, müßten die übrigen, überwiegend in Westeuropa tätigen Hersteller damit rechnen, daß sie sich gemeinsamen Gegenmaßnahmen der beiden Marktführer aussetzen würden, wenn sie ihren Absatz steigern wollten; denn jede Erhöhung der Absatzzahlen eines Unternehmens müßte notwendigerweise zu Lasten des Absatzes der Hauptwettbewerber gehen.

Außerdem würden Sandvik und DMV über ausreichende Reserven verfügen, um jeglichen Versuch kleinerer Wettbewerber, Marktanteile hinzuzugewinnen, zu vereiteln.

(99) Tubacex ist ein spanisches Unternehmen, das erst seit 1987 seine Tätigkeiten auf den NRS-Markt konzentriert. Es hat seine Tätigkeit fast ausschließlich auf den NRS-Markt konzentriert und gehört nicht, wie DMV und Sandvik, einer größeren Unternehmensgruppe an. Nach den Angaben der Parteien beträgt der Marktanteil von Tubacex 13 % (die Untersuchungen der Kommission haben einen etwas niedrigeren Anteil ergeben). Während Tubacex auf der iberischen Halbinsel mit ihrem relativ niedrigen Absatzvolumen Marktführer ist, hat es einige Schwierigkeiten, seine Marktpräsenz in den großen westeuropäischen Märkten wie Deutschland, Frankreich, Italien und dem Vereinigten Königreich auszubauen, was auf das Vorhandensein der ansässigen Hersteller zurückzuführen ist. Die Kommission hat keine Anhaltspunkte dafür, ob Tubacex in der Lage sein wird, auch in der neuen Marktstruktur seine starke Stellung in Spanien zu behaupten.

Tubacex ist der einzige Marktteilnehmer, der ein besonderes Herstellungsverfahren anwendet, das ein schnelleres Strangpressen der Knüppel und die Verwendung von Vierkantknüppeln anstelle runder Knüppel ermöglicht. Durch dieses Verfahren kann Tubacex beim Strangpressen eine theoretisch höhere Kapazität als seine Wettbewerber erreichen. Auch erklärt dies teilweise, warum Tubacex bei der Verwendung von Vierkantknüppeln niedrigere Kosten erzielen kann. Andererseits entstehen dadurch Qualitätsprobleme vor allem im Hinblick auf die außermittige Lage der Rohre. Wenn auch aus technischer Sicht erhebliche Probleme dadurch nur bei den Erzeugnissen der höheren Qualität entstehen, wurde wegen der hohen Durchschnittsqualität auf diesem Markt die Stellung von Tubacex als Qualitätsanbieter geschädigt, so daß es nunmehr hauptsächlich die niedrigeren Qualitäten anbietet.

Dies wird bereits durch die schwache Stellung von Tubacex im Bereich der warmbearbeiteten Rohre und die Tatsache deutlich, daß es gegenwärtig

nicht die vollständige Palette sämtlicher Stahlsorten anbietet. Auch die Äußerungen von Sandvik und einiger Lagerhändler bestätigen diese Einschätzung.

Aufgrund seines besonderen Herstellungsverfahrens muß Tubacex kaltbearbeitete Rohre in Bereichen anbieten, in denen seine Wettbewerber warmbearbeitetes Material anbieten können. Die gegenwärtige Auslastung seiner tatsächlichen und theoretischen Kapazität bei der Kaltbearbeitung ist ungewöhnlich hoch. Um seine Kapazität bei der Kaltbearbeitung spürbar zu steigern, müßte Tubacex nicht nur mehr Arbeitskräfte einsetzen, sondern auch weitere Investitionen in Kaltbearbeitungsanlagen vornehmen.

(100) Tubacex hat erst kürzlich schwerwiegende Finanzprobleme überwunden und mit seinen Lieferanten eine Vereinbarung getroffen, um eine umfangreiche interne Umstrukturierung durchführen zu können. Obwohl sich Tubacex erst seit 1987 auf das NRS-Geschäft konzentriert, hat es sich zu einem ernstzunehmenden Wettbewerber entwickelt, der bisher die Rolle des „Störenfrieds" auf dem westeuropäischen Markt gespielt hat. Es ist in der Regel mit niedrigeren Preisen als die übrigen Hersteller auf den Markt getreten und hat damit seinen gegenwärtigen Marktanteil errungen. Mit dem jüngsten Preisrückgang haben sich auch die Preise von Tubacex dem Marktdurchschnitt genähert.

(101) Die Untersuchungen der Kommission haben jedoch eine Veränderung in der Marktstrategie von Tubacex seit 1992 ergeben. In diesem Jahr begann Tubacex mit der Veröffentlichung von Preislisten. Die Mitte 1992 veröffentlichte Liste hatte bereits einen ähnlichen Aufbau wie die Preislisten der anderen Wettbewerber im Markt. In der Zwischenzeit hat sich Tubacex auf bestimmte schneller wachsende Ausfuhrmärkte außerhalb Westeuropas konzentriert, in denen die einheimischen Hersteller und damit auch die Risiken schwächer sind. Dies kann man auch an seinem Anteil am Weltmarkt ersehen, der gemessen an seinem Marktanteil in Westeuropa relativ hoch ist.

(102) Die Parteien haben in ihrer schriftlichen Stellungnahme ausgeführt, daß Tubacex bewußt einen Herstellungsweg mit anfänglicher Kosteneinsparung bei Rohstoffen und der Warmbearbeitung gegangen sei, was teilweise durch einen zusätzlichen Kaltpilgerschritt ausgeglichen wurde, der das Problem der außermittigen Lage löst. Außerdem sei Tubacex in der Lage gewesen, durch den Einsatz zusätzlicher, gebrauchter Pilgerschrittwalzen bei der Endbearbeitung derartige Rohre als „warmbearbeitete" Rohre auf den Markt zu bringen.

(103) Die Parteien sind der Auffassung, daß Tubacex die Möglichkeit hätte, sein Mittigkeitsproblem durch den Einsatz zusätzlicher gebrauchter Pilgerschrittwalzen zu überwinden. Es könnte damit einen Teil seiner ungenutzten Kapazitäten bei der Warmbearbeitung zur Steigerung seines Marktanteils nutzen, falls DMV und Sandvik ihre Preise erhöhen sollten. Angesichts einer langfristig stagnierenden Nachfrage und der niedrigen Preiselastizität der Nachfrage ist jedoch zu bezweifeln, ob eine Erhöhung des Absatzes auf dem westeuropäischen Markt für Tubacex ein wirtschaftlich vernünftiges Vorgehen wäre. Tubacex hat nicht nur relativ niedrige Festkosten, sondern kann auch seine Gesamtkosten bei der gegenwärtigen Produktionshöhe und den Preisen decken, so daß es nicht von einer Steigerung seines Ausstoßes abhängt.

Außerdem könnte Tubacex eine derartige Strategie wohl nur verfolgen, wenn es Investitionen in Pilgerschrittwalzen vornähme. Eine solche Entscheidung wird in der Regel aber nur getroffen, wenn mit einer langfristigen Zunahme der Nachfrage gerechnet wird und der Anbieter realistische Aussichten hat, seine Investitionen durch eine anhaltende Preiserhöhung und Gewinnsteigerung hereinzuholen.

Unter den gegebenen Voraussetzungen wäre der wirtschaftliche Anreiz für Tubacex gering, den Wettbewerb auf diesem Wege zu steigern, da seine möglichen Gewinne gegen das Risiko eines Preiskrieges abgewogen werden müßten. Dieses Risiko ist besonders hoch, wenn die Angebotsseite von zwei Anbietern beherrscht würde, deren Marktanteil zusammengenommen 70 % beträgt, während die Nachfrageseite sich langfristig durch Stagnation und eine niedrige Preiselastizität auszeichnet. Der mit einem derartigen Vorgehen unweigerlich verbundene Einnahmenrückgang müßte sich aber auf ein Unternehmen besonders schädigend auswirken, daß seine finanziellen Schwierigkeiten erst in jüngster Zeit überwunden hat.

(104) Tubacex hat erklärt, daß es jegliche Preiserhöhung von DMV und Sandvik auf dem Markt nachvollziehen würde. Diese Aussage steht nicht nur im Einklang mit den bereits dargelegten Erwägungen, sondern auch mit der von Tubacex in den vergangenen Jahren verfolgten Politik. Tubacex hat sich immer mehr den Preisen der übrigen Wettbewerber angenähert, seitdem es damit begonnen hat, Preislisten zu veröffentlichen. In der Zwischenzeit hat der hohe Anteil der Ausfuhren nach Märkten außerhalb Westeuropas gezeigt, daß dieses Unternehmen seinen Schwerpunkt auf Märkte verlagert hat, in denen es seine Kostenvorteile nutzen konnte, ohne die Gefahr von Gegenmaßnahmen der übrigen westeuropäischen Wettbewerber einzugehen.

Während die anderen Marktteilnehmer einschließlich der beiden Marktführer in der Regel zwei Drittel ihrer Produktion an die Lagerhändler und ein Drittel an die Endabnehmer verkaufen, hat Tubacex seinen Absatz anders ausgerichtet und liefert [...] seines Umsatzes durch Direktverkäufe an die Endabnehmer. Um seinen Marktanteil spürbar steigern zu können, müßte Tubacex die Lagerhändler vermehrt einschalten, bei denen jedoch eine größere Preistransparenz herrscht, die durch den Zusammenschluß noch verstärkt würde. Außerdem müßte es in größerem Maße Rohre in Größen und Sorten herstellen, bei denen es nicht über die gleichen Kostenvorteile verfügt.

(105) Schoeller-Bleckmann (SBER) ist ein staatseigenes österreichisches Unternehmen, das nach den Angaben der Anmelder rund 11 % des Gemeinschaftsmarktes auf sich vereinigt. SBER befindet sich in finanziellen Schwierigkeiten und kann nicht mit Sicherheit darauf zählen, daß die österreichische Regierung bereit sein wird, für seine Verluste in unbegrenzter Höhe aufzukommen.

(106) In den vergangenen fünf Jahren hat SBER eine Umstrukturierung vorgenommen, die zur Entlassung von rund 40 % der Beschäftigten geführt hat. Die Auslastung seiner vorhandenen Kapazitäten ist sowohl bei der Warm- als auch bei der Kaltbearbeitung sehr hoch. Es würde deshalb nur über geringe Möglichkeiten verfügen, seine Produktion zu erhöhen, um die wichtigsten Hersteller in Schach halten zu können.

(107) Außerdem ist die Kostenstruktur von SBER gegenüber seinen westeuropäischen Wettbewerbern besonders ungünstig. Seine Festkostenrate ist relativ hoch, hinzu kommen umfangreiche Verluste. Die Anmelder haben vorgebracht, daß SBER in einer derartigen Lage seinen Ausstoß erhöhen müßte, um seine Festkosten möglichst weitgehend decken zu können. Die Gewinnschwelle von SBER liegt jedoch bei den gegenwärtigen Preisen relativ nahe an seiner theoretischen Höchstkapazität. Es ließe sich vorbringen, daß SBER seine Preise zwar erhöhen, jedoch gleichzeitig versuchen könnte, eine Preiserhöhung durch DMV und Sandvik zu unterbieten, um Marktanteile hinzuzugewinnen. In einem Markt mit stagnierender, preisinelastischer Nachfrage würde der Versuch einer Produktionsausweitung durch SBER nach Auffassung der Parteien aber sehr bald zu einem schweren Preisverfall führen.

In Erwiderung auf ein derartiges Vorgehen könnten jedoch die anderen Wettbewerber und insbesondere die beiden Marktführer zurückschlagen und ihre Preise weiter senken, was SBER angesichts seiner schwierigen Finanzlage und seinen gegenüber den Marktführern beschränkten Kapazitätsreserven nicht überstehen würde. Ein derartiger Preisverfall könnte die Gewinnschwelle von SBER auf eine unrealistische Höhe anheben, die sogar oberhalb seiner theoretischen Höchstkapazität liegen könnte.

Im umgekehrten Fall könnte SBER bei einer Preiserhöhung einen größeren Teil seiner Festkosten hereinholen, indem es die Preiserhöhung nachvollzieht, ohne dabei ein Risiko einzugehen.

(108) Dies wird durch sämtliche Äußerungen von SBER hinsichtlich seiner Kostenlage und seiner Absatzstrategie erhärtet. In seiner schriftlichen Stellungnahme hat es bestätigt, daß es nach einem Zusammenschluß jegliche von DMV oder von Sandvik im Markt durchgesetzte Preiserhöhung würde nachvollziehen müssen.

Die japanischen Hersteller

(109) Die japanische Herstellung von nahtlosen nichtrostenden Stahlrohren steht weltweit an zweiter Stelle unmittelbar nach der westeuropäischen Produktion. Die fünf großen Anbieter Sumitomo, Kobe, Sanyo, Nippon Steel und NKK verfügen gemeinsam über eine Produktionskapazität, die einem Drittel der Weltkapazität entspricht; ihre tatsächliche Produktion belief sich im Jahr 1992 auf rund 51 kt. Ihr gemeinsamer Anteil am westeuropäischen Markt beträgt gegenwärtig weniger als 10 %, war jedoch in den Jahren davor gleichbleibend höher bei etwa 10 %.

(110) Hiervon zählt Sumitomo mit einem Anteil von rund 20 % zu einem der beiden Weltmarktführer. Auch ist es von den japanischen Herstellern am stärksten auf dem westeuropäischen Markt vertreten. Wie alle übrigen japanischen Hersteller wird Sumitomo allgemein als Qualitätshersteller eingestuft, der in der Lage ist, sämtliche nahtlosen nichtrostenden Stahlrohre anzubieten. Außerdem verfügt es über besondere Stärken bei der Herstellung kleiner Mehrwertrohre und steht damit wie Sandvik am oberen Ende des Produktmarkts im Wettbewerb.

(111) Die japanischen Hersteller waren von dem gleichen Strukturwandel bei den nahtlosen nichtrostenden Stahlrohren wie ihre westeuropäischen Wettbewerber betroffen, nämlich die zunehmende Ersetzung der Strangpressen durch Walzanlagen und der Zusammenbruch des Marktes im vormaligen Ostblock (siehe Randnummer 38). Dadurch ist die Auslastungsquote ihrer Kapazitäten auf einem niedrigen Stand.

(112) Wie bereits erwähnt, sind die japanischen Wettbewerber schon seit langem auf dem europäischen Markt in spürbarem Maße vertreten. Keiner von ihnen ist jedoch überwiegend in Europa tätig. Sollten DMV und Sandvik die Preise auf diesem Markt um einen kleinen, aber spürbaren Betrag erhöhen, so könnten die japanischen Wettbewerber unter Nutzung ihrer erheblichen Überschußkapazitäten ihren Absatz in Westeuropa unverzüglich steigern und müßten dabei nicht, wie SBER und Tubacex, Gegenmaßnahmen der beiden Marktführer befürchten. Dies gilt um so mehr, als die Zölle ab dem 1. Januar 1995 schrittweise abgebaut werden sollen.

(113) Wenn auch die japanischen Hersteller zu Beginn der 90er Jahre angesichts der hohen Preise und einer abnehmenden Nachfrage nicht spürbar auf den westeuropäischen Markt traten, ist dennoch zu erwarten, daß sie bei einer langfristig stagnierenden Nachfrage in Zukunft in anderer Weise vorgehen werden.

(114) Eine von DMV und Sandvik gemeinsam durchgeführte Preiserhöhung wäre deshalb geeignet, einen spürbaren Zutritt japanischer Anbieter auf dem westeuropäischen Markt hervorzurufen. Angesichts der tiefen Preiselastizität der globalen Nachfrage würde ein derartiger Marktzutritt sogar bei kleinen Mengen rasch das Preisniveau hinunterdrücken.

(115) Hieraus ergibt sich, daß durch das Vorgehen der japanischen Hersteller der Schaffung einer gemeinsamen beherrschenden Stellung von DMV und Sandvik auf dem westeuropäischen Markt der nahtlosen nichtrostenden Stahlrohre in hinreichendem Maße entgegengewirkt würde.

Potentieller Wettbewerb

(116) Nach Angabe der Parteien besteht die Wahrscheinlichkeit, daß die mittel- und osteuropäischen Anbieter in Kürze auf den westeuropäischen Markt treten und dort zusätzlichen Wettbewerbsdruck ausüben werden.

(117) Die Untersuchung hat das Vorhandensein von NRS-Herstellern in Tschechien, Rumänien, der Ukraine und in Rußland ergeben. Das bekannteste dieser Unternehmen ist Valcovny Trub Chomutov. Nach den Angaben eines Wettbewerbers und der Parteien hat Chomutov jüngst seine Strangpresse an China verkauft und sich auf die Kaltbearbeitung konzentriert. Sandvik befindet sich gegenwärtig in Verhandlungen zur Übernahme dieses tschechischen Unternehmens, für die eine baldige Entscheidung erwartet wird. Es ist davon auszugehen, daß Chomutov in Kürze seine Unabhängigkeit aufgeben und dem Sandvik-Konzern angehören wird. Chomutov kann deshalb in die Bewertung eines potentiellen Wettbewerbs aus Mittel- und Osteuropa nicht einbezogen werden.

(118) Bisher sind erst wenige mittel- und osteuropäische Hersteller auf dem westeuropäischen Markt und nur in geringem Maße vertreten. Die meisten westeuropäischen Lagerhändler sahen sich deshalb nicht in der Lage anzugeben, in welchem Zeitraum diese Hersteller im NRS-Bereich voll wettbewerbsfähig werden könnten.

(119) Zwei Lagerhändler waren jedoch der Meinung, daß die Wettbewerbsfähigkeit dieser Unternehmen innerhalb von zwei Jahren hergestellt sein würde. Nach Ansicht einiger anderer Lagerhändler, Endabnehmer und Wettbewerber wären hierfür wenigstens zwei oder mehr Jahre erforderlich.

(120) Die mittel- und osteuropäischen Hersteller verfügen weitgehend über moderne Produktionsanlagen, die sie in den letzten zehn Jahren überwiegend von Mannesmann bezogen haben. Die Produktionskapazität für stranggepreßte Hohlkörper der russischen, ukrainischen und rumänischen Hersteller beträgt zusammen 125 kt.

Gegenwärtig ist ihre Produktion jedoch durch Organisations- und Führungsmängel sowie durch fehlende kommerzielle und logistische Fähigkeiten gekennzeichnet.

(121) Somit würden keine strukturellen Gründe diese Hersteller daran hindern, eine Qualitätsbescheinigung in Kürze zu erlangen (6-8 Monate sind für die Zertifizierung zu veranschlagen). Die meisten mittel- und osteuropäischen Hersteller haben die Bescheinigungen für unlegierte Hochqualitätsrohre in kurzer Zeit erhalten. Chomutov und ein weiterer Hersteller besitzen bereits westeuropäische Bescheinigungen für ihre NRS-Erzeugnisse. Dieser ist der russische Hersteller Perwuralski Novotrubnij, der über eine TÜV-Bescheinigung für Wärmeaustauschrohre verfügt.

(122) Die Parteien halten es für möglich, daß die Durchdringung des westeuropäischen Marktes beschleunigt wird, indem Teilhaberschaften mit den mittel- und osteuropäischen Herstellern vereinbart werden. Gegenwärtig sind wenigstens zwei westeuropäische Hersteller aktiv um eine solche Partnerschaft bemüht.

(123) Die Gemeinschaft hat Vereinbarungen mit den mittel- und osteuropäischen Ländern getroffen, die sich auch auf den Handel mit nahtlosen nichtrostenden Stahlrohren erstrecken. Diese Vereinbarungen sehen zollfreie Plafonds und Zollkontingente vor. Die Zölle auf die Einfuhren aus Tschechien und Rumänien sollen stufenweise abgebaut und bis zum Jahr 1996 vollständig beseitigt werden.

(124) Es läßt sich somit feststellen, daß die Wettbewerber in Mittel- und Osteuropa über die notwendigen Mittel verfügen, um in kurzer Zeit auf dem westeuropäischen Markt wettbewerbsfähig zu werden. Angesichts ihrer Kostenvorteile, die vor allem auf niedrige Arbeitskosten zurückzuführen sind, ist deshalb davon auszugehen, daß die mittel- und osteuropäischen Hersteller in naher Zukunft eine gewichtigere Rolle auf dem westeuropäischen Markt spielen werden.

[H] Kunden

(125) Die NRS-Nachfrage ist in weit geringerem Maße konzentriert als das Angebot. Die Kommission hat die Käufermacht der Kunden unterschiedlich zu beurteilen, je nachdem, ob es sich um Lagerhändler oder um Endverbraucher handelt. Nach den vorliegenden Angaben wird rund ein Drittel aller nichtrostenden Stahlrohre direkt von den Herstellern an die Endverbraucher geliefert. Der überwiegende Teil wird jedoch über Lagerhändler vertrieben, die entweder unabhängig oder mit den Herstellern vertikal integriert sind.

(126) Keiner der Lagerhändler hält einen Anteil von mehr als 1 % des Gesamtabsatzes in Westeuropa; sie können deshalb kein Gegengewicht zu dem hochkonzentrierten Angebot bilden. Auch die Endverbraucher verfügen über keine spürbare Gegenmacht, weil sie, wie aus ihren der Kommission vorgelegten Angaben hervorgeht, Rohre unregelmäßig und nur in geringen Mengen selbst beziehen.

c) *Allgemeine Schlußfolgerung*

(127) Der vorgesehene Zusammenschluß wird den Konzentrationsgrad auf einem bereits hochkonzentrierten Markt weiter erhöhen. DMV und Sandvik würden einen etwa gleich hohen Anteil in Westeuropa und auf dem deutschen Markt, dem größten Einzelmarkt, halten. Der gemeinsame Marktanteil von DMV und Sandvik würde rund 70 % betragen, während keiner der übrigen Wettbewerber mehr als 13 % auf sich vereinigen würde.

(128) Beide Unternehmen würden über erhebliche Kapazitätsreserven verfügen, und die Kosten von Sandvik, das bei der Herstellung von Vorerzeugnissen, der Lagerhaltung und dem Vertrieb höher intergriert ist, würden nach dem Zusammenschluß auf der Ab-Werk-Stufe nicht in ausreichendem Maße abweichen, um die möglichen Gewinne aus einem wettbewerbswidrigen, gleichgerichteten Verhalten auszugleichen. Diese Bewertung würde sich auch nach einer Übernahme von Chomutov durch Sandvik nicht wesentlich ändern.

(129) Die begrenzte Anzahl der Anbieter auf dem Markt und das Ausmaß an Preistransparenz reichen aus, um Sandvik und DMV in die Lage zu versetzen, die auf dem Markt angebotenen Konditionen umgehend in Erfahrung zu bringen und gleichgerichtet darauf zu erwidern. Angesichts der grundsätzlichen Merkmale dieses Marktes (Warenmarkt, niedrige Innovationsquote usw.) wäre angesichts der Markttransparenz ein intensiver Wettbewerb zwischen den beiden Unternehmen nicht möglich, weil dadurch nur die Verkaufserlöse beider Hersteller sinken, ihre Absatzmengen aber nicht zunehmen würden. Ihre gegenseitige Abhängigkeit schafft somit ein starkes gemeinsames Interesse und einen mächtigen Anreiz, die Gewinne durch ein wettbewerbswidriges, gleichgerichtetes Vorgehen zu steigern.

(130) Weder Tubacex noch Schoeller-Bleckmann hätten die Möglichkeit oder ein Interesse an einer spürbaren Einengung eines derartigen Marktverhaltens durch die Steigerung der Produktion oder das Anbieten niedrigerer Rohrepreise, um Marktanteile hinzuzugewinnen. Beide sind hauptsächlich auf dem westeuropäischen Markt tätig und befinden sich in finanziellen Schwierigkeiten. Sie könnten deshalb Gegenmaßnahmen der beiden Marktführer nicht standhalten.

(131) Dies trifft auf die japanischen Wettbewerber nicht zu. Die Untersuchungen der Kommission haben nämlich ergeben, daß eine kleine, aber spürbare Preiserhöhung ausreichen würde, um einen weiteren Marktzutritt japanischer Wettbewerber hervorzurufen.

(132) Außerdem ist es wahrscheinlich, daß mittel- und osteuropäische Wettbewerber, die gegenwärtig nicht oder nur geringfügig auf dem westeuropäischen Markt vertreten sind, entweder allein oder über Teilhaberschaften westeuropäischer Unternehmen in naher Zukunft auf diesen Markt treten werden.

(133) Dadurch wäre eine dauerhafte Bedrohung für das Zustandekommen und die Haltbarkeit einer wettbewerbswidrigen, gleichgerichteten Vorgehensweise gegeben.

VI. GESAMTWÜRDIGUNG

(134) Aus den vorstehend dargelegten Gründen ist die Kommission zu dem Ergebnis gelangt, daß der vorgesehene Zusammenschluß eine beherrschende Stellung weder begründet nocht verstärkt, aufgrund deren wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindert würde —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Der vorgesehene Zusammenschluß zwischen Mannesmann, Vallourec und Ilva wird als mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar erklärt.

Artikel 2

Diese Entscheidung ist an folgende Unternehmen gerichtet:

Dalmine S.p.A.
Piazza Caduti 6 luglio 1944, n° 1
I-24044 Dalmine (BG)

Mannesmannröhren-Werke AG
Mannesmannufer 3
D-40213 Düsseldorf

und

Valtubes S.A.
130, rue de Silly
F-92100 Boulogne-Billancourt.

Brüssel, den 31. Januar 1994

Für die Kommission
Karel VAN MIERT
Mitglied der Kommission