II

(Besluiten waarvan de publikatie niet voorwaarde is voor de toepassing)

COMMISSIE

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 31 januari 1994

waarbij een concentratie verenigbaar met de gemeenschappelijke markt wordt verklaard

(zaak nr. IV/M.315 — Mannesmann/Vallourec/Ilva)

Verordening (EEG) nr. 4064/89 van de Raad

(Slechts de tekst in de Engelse taal is authentiek)

(Voor de EER relevante tekst)

(94/208/EG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap,

Gelet op Verordening (EEG) nr. 4064/89 van de Raad van 21 december 1989 betreffende de controle op concentraties van ondernemingen [1], inzonderheid op artikel 8, lid 2,

Gezien het besluit van de Commissie van 20 september 1993 om in de onderhavige zaak een procedure in te leiden,

Na de betrokken ondernemingen in de gelegenheid te hebben gesteld hun standpunt ter zake van de door de Commissie gemaakte bezwaren kenbaar te maken,

Na raadpleging van het Adviescomité voor concentraties [2],

Overwegende hetgeen volgt :

I. PARTIJEN

(1) Dalmine is een Italiaanse onderneming die werkzaam is in de sectoren staal, metaal, constructie, elektriciteit en mineralen. De uiteindelijke moedermaatschappij van Dalmine is Ilva SpA, een Italiaans overheidsbedrijf.

(2) MRW is een Duitse onderneming die bedrijvig is op het gebied van de produktie van buizen en pijpen, de produktie van staal en voorprodukten voor buizen en pijpen, alsmede de bewerking, afwerking en verkoop van dergelijke produkten. MRW is een dochtermaatschappij van Mannesmann AG, een Duitse onderneming die actief is in de staalsector, de produktie en de verkoop van verschillende industriële produkten alsook de planning en de constructie van industriële vestigingen.

(3) Valtubes is een Franse onderneming die bedrijvig is op het gebied van de produktie en verkoop van buizen en pijpen alsook van daaruit vervaardigde produkten. Valtubes is een volledige dochteronderneming van de Franse onderneming Vallourec SA die zich op het gebied van de produktie, bewerking en verkoop van stalen materiaal beweegt. De Franse overheidsonderneming Usinor heeft een aandeel van 28 % in Vallourec en geen van de overige aandeelhouders heeft een aandeel van meer dan 5 %.

II. DE OPERATIE

(4) Partijen zullen DMV oprichten als een houdstermaatschappij waarin zij elk een gelijk aandeel zullen hebben. DMV zal de eigendom, het beheer

[1] PB nr. L 395 van 30. 12. 1989, blz. 1 ; gerectificeerde versie van PB nr. L 257 van 21. 9. 1990, blz. 13.
[2] PB nr. C 111 van 21. 4. 1994, blz. 6.

en de controle hebben van de vier ondernemingen (een in elk van de respectieve thuislanden van de moedermaatschappijen en een in de Verenigde Staten) waar de activiteiten van partijen in verband met naadloze roestvrij stalen buizen voorheen plaatsvonden.

Partijen zijn voornemens om als onderdeel van deze operatie de extrusiepers van Dalmine te Costa Volpino buiten bedrijf te stellen, terwijl zij voor de twee zich in Frankrijk, respectievelijk Duitsland bevindende persen een specialisatie willen doorvoeren om besparingen en schaalvoordelen te verwezenlijken. Ook zullen zij enige installaties voor het koud vervormen in de Franse en in de Duitse vestiging van DMV buiten bedrijf stellen.

III. CONCENTRATIE

Gezamenlijke zeggenschap

(5) Elk van de partijen zal over 33,33 % van de aandelen van DMV beschikken. Bijgevolg zal geen van de partijen in staat zijn om alleen over een meerderheid van stemmen in een aandeelhoudersvergadering te beschikken. Gedurende een periode van [. . .] [1] is het verboden om, behoudens schriftelijke instemming van alle partijen, aandelen aan een derde over te dragen.

(6) Krachtens de „joint venture"-overeenkomst van 28 juni 1993 zal een raad van toezicht worden opgericht met zes leden, waarvan elk der partijen twee leden zal aanwijzen. De raad van toezicht dient haar beslissingen met eenparigheid van stemmen te nemen en zal zich bezighouden met alle essentiële vraagstukken op het gebied van bedrijfsvoering, financiën en O & O, die verder gaan dan dagelijkse bedrijfsvoering.

De raad van toezicht zal een uitvoerend comité aanwijzen dat uit de respectieve hoofdbestuurders van de partijen zal bestaan. Het uitvoerend comité neemt de beslissingen met unanimiteit. Het verkiest de gedelegeerd bestuurders die lid van de raad van bestuur zullen zijn.

De raad van bestuur zal uit drie gedelegeerd bestuurders bestaan. Zij zal DMV besturen en haar dagelijkse activiteiten leiden. Op de raad van bestuur zal toezicht worden uitgeoefend door de raad van toezicht.

Bijgevolg zal over DMV gezamenlijk zeggenschap worden uitgeoefend door haar moedermaatschappijen.

Een „joint venture" die op een duurzame basis alle functies van een autonome economische eenheid uitoefent

(7) In de artikelen 3 tot en met 6 van de „joint venture"-overeenkomst wordt bepaald dat alle Europese dochterondernemingen van DMV zullen worden voorzien van de activa (met inbegrip van alle intellectuele-eigendomsrechten en naburige rechten), de vaste activa (met uitzondering van terreinen en gebouwen die zullen worden geleased) en de passiva die met de hierboven beschreven activiteiten van DMV verband houden. Van de huidige produktiecapaciteit van partijen zal 30 % worden opgeheven, terwijl elk van de overblijvende fabrieken zich in een bepaalde sector zal specialiseren ten einde schaalvoordelen te verkrijgen.

Bovendien wordt in artikel 14 van de „joint venture"-overeenkomst bepaald dat elke partij alle belangrijke personen (op technisch, commercieel en administratief gebied) die nodig zijn om de goede werking van de „joint venture" te waarborgen, in DMV zal behouden of daarnaar zal overplaatsen.

(8) Om de „joint venture" in staat te stellen om snel autonoom te worden en met succes in de markt werkzaam te zijn, bepaalt artikel 20 van de voornoemde overeenkomst dat partijen zich ertoe verbinden hun leveringen van produkten, materiaal en diensten in verband met de overgedragen fabrieken voort te zetten. Partijen hebben echter verklaard dat DMV vrij blijft om haar eigen aankoopbeleid te bepalen en dus om haar aankopen elders te verrichten.

(9) Uit het voorgaande volgt dat aan DMV alle middelen zullen worden verschaft die nodig zijn om op blijvende basis alle functies van een autonome economische eenheid uit te oefenen.

Geen coördinatie van het concurrentiegedrag

(10) Na de operatie zullen partijen niet meer actief blijven op het gebied van de produktie van naadloze buizen van roestvrij staal. Enkel Vallourec was, via haar dochtermaatschappij „Valinox nucléaire", bedrijvig op het gebied van naadloze buizen voor gevoelige onderdelen van nucleaire installaties, zoals stoomgenerators, en zal op dat gebied actief blijven. Voor deze buizen is een gespecialiseerde werkplaats nodig en hiervoor gelden ook specifieke technische en wettelijke bepalingen. Bijgevolg moeten zij worden geacht tot een afzonderlijke produktmarkt te behoren.

(11) Alle overige nucleaire activiteiten die geen verband houden met de gevoelige onderdelen van de kerncentrales en waarvoor geen specifieke werkplaatsen nodig zijn, werden vóór de operatie door alle partijen uitgevoerd en zouden nu in DMV worden

[1] In deze voor bekendmaking bestemde versie van de beschikking zijn enige gegevens weggelaten overeenkomstig de bepalingen van artikel 17, lid 2, van Verordening (EEG) nr. 4064/89 betreffende het niet prijsgeven van zakengeheimen. Waar zulks is geschied, is dat aangegeven met vierkante haken: [. . .].

ondergebracht. Zowel DMV als „Valinox nucléaire" zouden in staat zijn om een zeer beperkt aantal bijzondere buizen zoals warmtewisselaars en geleidingsbuizen te produceren. Deze produkten worden enkel vervaardigd om te kunnen voldoen aan de vraag van de afnemers naar een volledig produktengamma. De betrokken hoeveelheden bedroegen in 1992 in totaal [...] (minder dan 0,1 % van de gehele markt voor naadloze buizen van roestvrij staal).

Bijgevolg moet deze bijzondere activiteit van een van de moedermaatschappijen op het gebied van DMV's bedrijvigheid, als verwaarloosbaar worden beschouwd.

(12) De drie moedermaatschappijen zullen concurrenten blijven op het gebied van afgewerkte OCTG-(Oil Country Tubular Goods)-buizen. De OCTG-produktie bestaat voor 98 % uit buizen van koolstofstaal, de overblijvende 2 % uit naadloze buizen van roestvrij staal.

Omdat zij hun produktie-installaties naar DMV zullen hebben overgebracht, zullen partijen niet langer in staat zijn om dit laatste type buizen te produceren. Om een volledig produktengamma te kunnen aanbieden, wordt daarom in artikel 19 van de „joint venture"-overeenkomst bepaald dat de moedermaatschappijen niet-afgewerkte roestvrije OCTG-buizen van DMV zullen kopen, deze zullen afwerken en via hun respectieve gespecialiseerde netwerken aan de oliemaatschappijen verkopen. Het is onwaarschijnlijk dat DMV later haar intrede zou doen op deze markt om er met de moedermaatschappijen te concurreren, gelet op de zeer geperfectioneerde technieken inzake afwerking en de technisch geavanceerde draadsnijmachines die voor de afwerking van OCTG-buizen, zowel van roestvrij staal als van koolstofstaal, benodigd zijn.

In de uiteindelijke prijs van deze specifieke buizen vormen de produktiekosten van de onafgewerkte buizen geen belangrijk element, en het is daarom onwaarschijnlijk dat de voornoemde aankoop van niet-afgewerkte buizen bij DMV tot een aanzienlijk gevaar zou leiden dat de moedermaatschappijen hun concurrentiegedrag zouden coördineren.

(13) De drie moedermaatschappijen zelf, hun moedermaatschappijen of hun uiteindelijke moedervennootschappen, of de maatschappijen waarmee zij financieel verbonden zijn, zullen ook op de markt voor staven en knuppels belangrijke concurrenten blijven. Staven en knuppels vormen de grondstof voor naadloze buizen van roestvrij staal alsook voor andere roestvrije produkten. Die produkten vallen onder de toepassing van het EGKS-Verdrag en de gevolgen van de operatie op de markt voor die produkten wordt thans overeenkomstig de voorschriften van het EGKS-Verdrag onderzocht.

(14) Zoals hierna vermeld, moet de markt voor naadloze buizen van roestvrij staal als een afzonderlijke produktmarkt worden beschouwd. Partijen zullen hun eigen extrusiepersen aan DMV overdragen en zullen bijgevolg niet langer zelf naadloze buizen van roestvrij staal kunnen produceren. Wegens de hoge investeringskosten die aan een extrusiepers verbonden zijn, is het bijzonder onwaarschijnlijk dat een van de moedermaatschappijen opnieuw haar intrede op de markt zou doen.

(15) Dienovereenkomstig vormt de aangemelde operatie een concentratie in de zin van artikel 3 van Verordening (EEG) nr. 4064/89.

IV. COMMUNAUTAIRE DIMENSIE

(16) De gecombineerde totale wereldwijde omzet van de drie betrokken ondernemingen bedraagt meer dan 5 miljard ecu. Op wereldvlak had Ilva in 1992 een omzet van 6,33 miljard ecu, voor Mannesmann bedroeg dat cijfer 13,6 miljard ecu en voor Vallourec 966 miljoen ecu, zelfs zonder rekening te houden met de omzet van het Usinor-concern. De totale communautaire omzet van elk van de betrokken ondernemingen bedroeg meer dan 250 miljoen ecu. In 1992 was die communautaire omzet voor Ilva 5,43 miljard ecu, voor Mannesmann 8,9 miljard ecu en voor Vallourec 803 miljoen ecu. Geen van de betrokken ondernemingen verwezenlijkte meer dan twee derde van haar omzet in een en dezelfde Lid-Staat. Mitsdien heeft de voorgenomen operatie een communautaire dimensie.

V. VERENIGBAARHEID MET DE GEMEENSCHAPPELIJKE MARKT

A. Relevante produktmarkt

(17) Anders dan buizen van koolstofstaal hebben naadloze buizen van roestvrij staal een hoog chroomgehalte, een laag koolstofgehalte en kunnen zij nonferrometalen zoals nikkel of titaan bevatten. Door het hoge gehalte aan legerende elementen in roestvrij stalen buizen worden deze roestvrij, in tegenstelling tot buizen uit koolstofstaal. Dit gehalte aan legerende elementen heeft ook tot gevolg dat de prijzen vijf tot tien keer zo hoog zijn dan die voor buizen van koolstofstaal. Zij worden derhalve alleen gebruikt voor toepassingen waarvoor roestvrij materiaal vereist is.

(18) Volgens verklaringen van de drie moedermaatschappijen kan staal als „roestvrij" worden beschouwd indien het gehalte aan chroom ten minste 13 % bedraagt, terwijl de CEN-norm voor roestvrij staal op 10,5 % begint (CEN 10.020).

De partijen zullen actief blijven op het gebied van de categorieën roestvrij stalen buizen met een chroomgehalte beneden 13 %.

Wat de vraagzijde betreft, hebben de meeste afnemers die door de Commissie werden ondervraagd, bevestigd dat een buis met een gehalte van minder dan 13 % chroom een buis van gelegeerd staal is en geen roestvrije buis.

Vanuit het oogpunt van de aanbodzijde vormt 13 % een scheidingslijn. Met een gehalte van 13 % of meer aan chroom moeten naadloze buizen van roestvrij staal door middel van een extrusiepers worden vervaardigd. Met een gehalte van minder dan 13 % aan chroom worden naadloze buizen van koolstofstaal en buizen van gelegeerd staal in walserijen gefabriceerd. Hieruit volgt dat vanuit het oogmerk van zowel de vraag als het aanbod roestvrij stalen buizen met een chroomgehalte van 13 % en meer en buizen van gelegeerd staal met een chroomgehalte van minder dan 13 % moeten worden geacht tot afzonderlijke produktmarkten te behoren.

(19) Buizen van roestvrij staal kunnen ofwel naadloos ofwel gelast zijn. Zij worden gebruikt voor een scala van toepassingen zoals in de nucleaire, chemische en oliesector maar ook in de bouw, in de autoproduktie en in de voedingsnijverheid. Voor de eerste reeks toepassingen worden enkel naadloze buizen gebruikt, voor de tweede reeks in hoofdzaak gelaste buizen. Twintig jaar geleden werden naadloze buizen voor ongeveer 80 % van de totale toepassingen van roestvrije buizen gebruikt en gelaste in ongeveer 20 % van de gevallen. Die aandelen zijn nu omgekeerd, 20 % voor naadloze buizen en 80 % voor gelaste buizen, hetgeen in hoofdzaak het gevolg is van een geleidelijke perfectionering van de lastechnieken en een groot prijsverschil tussen gelaste en naadloze buizen. Dit substitutieproces is nu vrijwel voltooid en in het algemeen worden naadloze buizen van roestvrij staal nog slechts gebruikt wanneer het gebruik van gelaste buizen van roestvrij staal niet aanvaardbaar is.

Wat de omschrijving van de produktmarkt betreft moet rekening worden gehouden met het volgende :

— er is slechts een geringe technische overlapping tussen naadloze en gelaste buizen van roestvrij staal, wegens de technische beperkingen voor de produktie in verband met diameters en wanddiktes ;

— binnen de overlappingszone is er een groot prijsverschil, dit wil zeggen dat de gemiddelde prijs voor naadloze buizen twee keer zo hoog is als die voor gelaste buizen ; de produktietechnieken zijn zeer verschillend : voor de produktie van naadloze stalen buizen vergen de startkosten een veel hogere investering dan voor de produktie van gelaste buizen ; de prijsevolutie voor naadloze buizen verschilt van die van gelaste buizen ; ingevolge in de olie-, de chemische en de farmaceutische sector geldende internationale normen (zoals bij voorbeeld de ASTM-norm in de Verenigde Staten) is het gebruik van naadloze buizen verplicht ; zoals hierboven vermeld zijn de voornaamste gebruikstoepassingen voor naadloze en voor gelaste buizen verschillend.

De door de Commissie ondervraagde afnemers en eindgebruikers hebben deze punten bevestigd en zij verklaarden dat zij normalerwijs geen gelaste buis door een naadloze kunnen vervangen.

Dientengevolge moet de markt voor naadloze buizen van roestvrij staal als een afzonderlijke relevante produktmarkt worden beschouwd.

(20) Deze relevante produktmarkt is samengesteld uit twee onderscheiden produktsegmenten, te weten warm vervormde en koud vervormde buizen. Alle buizen worden geëxtrudeerd en warm vervormd. Ze kunnen dan in die vorm worden verkocht of zij kunnen koud worden vervormd. De koude vervorming wordt gewoonlijk bij de produktie van buizen met een diameter beneden een bepaalde diameter toegepast of om de eigenschappen van de buizen te verbeteren om aan bijzondere tolerantienormen te voldoen.

In het eerste geval is er geen overlapping inzake afmetingen tussen warme en koude produkten terwijl in het tweede geval die overlapping wel bestaat. Bijgevolg vormen de koude en warme buizen te zamen het volledige assortiment aan afmetingen.

Zowel de warm als de koud vervormde produkten worden door dezelfde afnemers gekocht als onderdeel van pakketten, zij worden beide door dezelfde fabrikanten geproduceerd (ofschoon in bepaalde landen speciale trekkerijen een deel van de koude vervorming met gebruikmaking van geëxtrudeerde warme holle buizen of koude buizen uitvoeren). De prijs voor koud vervormde buizen is gevoelig hoger dan die voor warme produkten en zowel de kosten en de produktietechnieken als de capaciteit van de concurrenten is voor warme en koude buizen verschillend. Ten slotte is de koude vervorming arbeidsintensiever dan de warme.

Het concurrentievermogen van een leverancier op de markt is in aanzienlijke mate afhankelijk van zijn mogelijkheid om een volledig produktengamma aan te bieden, met inbegrip van zowel warm als koud vervormde buizen.

B. De geografische referentiemarkt

a) *De geografische markt voor naadloze buizen van roestvrij staal (warm en koud) is West-Europa (EG- en EVA-landen)*

(21) Er zijn geen douaneheffingen tussen de Gemeenschap en de EVA. Tussen de onderscheiden landen

van die twee gebieden bestaat een intensieve handel in naadloze buizen van roestvrij staal. Een groot gedeelte van het verbruik in de Gemeenschap is afkomstig uit EVA-landen. Binnen de EG en de EVA, hierna „West-Europa" genoemd, zijn de transportkosten zeer laag.

Bovendien is er binnen West-Europa een hoge mate van interpenetratie van Staat tot Staat. Het aandeel van de invoer uit andere EG- en EVA-landen in landen waar een nationale producent bestaat, is bij voorbeeld hoog (ongeveer 60 % in Frankrijk en Duitsland en ongeveer 30 % in Italië). Tot op heden is de leider binnen West-Europa als geheel een onderneming uit de EVA : Sandvik in Zweden, ook al heeft elke leverancier een sterke positie op zijn thuismarkt (MRW in Duitsland, Valinox in Frankrijk, Dalmine in Italië en Tubacex in Spanje).

Ten slotte is de structuur van vraag en aanbod in de verschillende Staten gelijkaardig. Met name gebeurt de distributie in elk land in ruime mate via een aantal voorraadhoudende handelaars.

b) *De geografische markt is niet ruimer dan West-Europa*

(22) Op wereldvlak wordt de handel in naadloze buizen van roestvrij staal gekenmerkt door drie hoofdgebieden voor het verbruik en twee hoofdgebieden voor de produktie. Elk van die gebieden wordt gekenmerkt door verschillende vraag- en aanbodpatronen.

Overeenkomstig ramingen die partijen en andere producenten hebben verschaft, is West-Europa de grootste markt (een verbruik van tussen 50-60 kT), gevolgd door Noord-Amerika (30 kT) en Japan (25 kT). Voor de produktie valt op twee hoofdgebieden te wijzen : West-Europa en Japan. In West-Europa en ook in Japan overtreft de produktie ruim het verbruik, en dit heeft een hoog niveau van overcapaciteit tot gevolg. De Japanse uitvoer naar West-Europa is niet hoger dan 11 % van het totale EG-verbruik en de Westeuropese uitvoer naar Japan is verwaarloosbaar. Producenten uit beide gebieden exporteren grote hoeveelheden naar Noord-Amerika. Onlangs zijn Sandvik en Sumitomo met de gezamenlijke exploitatie van een extrusiepers in de Verenigde Staten begonnen. Niettemin zal de Noordamerikaanse produktie slechts een klein gedeelte van het totale VS-verbruik blijven dekken.

(23) Tussen de verschillende gebieden is de interpenetratiegraad laag. Voor West-Europa is het invoerpeil stabiel op ongeveer 10 % (voornamelijk door de Japanse producenten, terwijl de Noordamerikaanse export onbeduidend is) en in Japan wordt de invoer verwaarloosbaar geacht. In de Verenigde Staten daarentegen is de invoer hoog (60 tot 80 %, hoofdzakelijk uit Europa en uit Japan) waarbij een gedeelte van die uitvoer lijkt te worden wederuitgevoerd, hoofdzakelijk naar Zuid-Amerika.

De producenten buiten West-Europa worden geconfronteerd met transportkosten van gemiddeld 2 à 3 % van de totale kosten.

Voor het grootste deel van de invoer in West-Europa geldt een invoerheffing van 10 %. Dit geldt met name voor de Japanse producenten. In het kader van de GATT wordt echter momenteel onderhandeld over de vermindering van invoerheffingen op staalprodukten, waaronder naadloze roestvrij stalen buizen. In de tekst waarover wordt onderhandeld, wordt in een lineaire vermindering van invoerheffingen over een op 1 januari 1995 ingaande periode van tien jaar voorzien.

(24) De markten worden ook gekenmerkt door verschillende prijsniveaus. De producenten en voorraadhoudende handelaars van naadloze buizen van roestvrij staal die op de vragen van de Commissie hebben geantwoord, hebben gesteld dat de prijzen in Japan tot 35 % (gemiddeld ongeveer 20 %) en in de Verenigde Staten gemiddeld 5 % hoger zijn dan in West-Europa.

(25) Tenslotte is het cliënteel van gebied tot gebied verschillend. Slechts een zeer beperkt aantal voorraadhoudende handelaars zijn in de hele wereld actief en zij concurreren met elkaar voor internationale offertes die volgens partijen niet meer dan 5 % van de totale markt voor naadloze buizen van roestvrij staal vertegenwoordigen.

Zelfs indien het huidige prijsniveau op de Westeuropese markt met een klein maar betekenisvol percentage zou stijgen, bij voorbeeld met 5 %, kan niet worden verwacht dat die stijging tot enige invoer door grote voorraadhoudende handelaars uit Japan zou leiden, aangezien het prijsverschil tussen Japan en West-Europa, gelet op de transportkosten en de invoerheffing van 10 %, nog steeds aanzienlijk zou zijn.

Indien de prijzen in West-Europa zouden stijgen met bij voorbeeld 5 %, zou ook de herinvoer van naadloze buizen van roestvrij staal, die door Westeuropese of Japanse producenten naar Noord-Amerika werd geëxporteerd, niet mogelijk zijn wegens het hoger prijsniveau in Noord-Amerika, de invoerheffing van 10 % en de transportkosten. Herinvoer zou slechts bij een sterkere prijsstijging in West-Europa aantrekkelijk worden.

(26) Voorts is de structuur van de distributie in de drie gebieden verschillend. In de Verenigde Staten, bij voorbeeld, worden alle naadloze buizen van roestvrij staal met inschakeling van zeer grote voorraadhoudende handelaars gedistribueerd en daar vindt geen rechtstreekse verkoop plaats. In West-Europa daarentegen vertegenwoordigt zelfs de grootste voorraadhoudende handelaar op zich minder dan 1 % van de markt.

(27) Nog drie andere gebieden kunnen worden onderscheiden : Oost-Europa, India en Azië. De twee laatste regio's vormen veelbelovende en snelgroeiende markten en er zijn in die gebieden ook extrusiepersen, doch hun produktie is gering.

De invoer uit Azië en India in West-Europa is verwaarloosbaar en er wordt niet verwacht dat deze, gelet op de hoge onderliggende groei van de binnenlandse vraag, zal stijgen. Bovendien gelden voor die invoer heffingen die voor een stijging van de verkoop op de Westeuropese markt nog steeds een hinderpaal vormen.

De handelsstromen met Oost-Europa zijn bijzonder laag en de produktie- en kwaliteitsnormen nog steeds beduidend lager dan in West-Europa. De in het GOS gevestigde producenten zijn onderworpen aan invoerheffingen van 10 % wanneer zij naadloze buizen van roestvrij staal invoeren in West-Europa. Dit geldt niet voor producenten van andere Oosteuropese landen, waar de heffingen tussen nu en 1996 geleidelijk zullen worden afgeschaft. De Commissie heeft met de Tsjechische en met de Slowaakse Republiek tariefcontingenten voor staalprodukten (met inbegrip van naadloze buizen van roestvrij staal) vastgesteld. Voor de handel met Roemenië, Rusland en Oekraïne gelden heffingsvrije plafonds. Partijen vermeldden het bestaan van producenten in de Tsjechische Republiek (Chomutov), Roemenië, Oekraïne en Rusland (zie overweging 121).

(28) In weerwil van de voornoemde elementen hebben partijen de relevante geografische markt als wereldwijd omschreven. Zij beriepen zich hierbij op drie hoofdfactoren : prijscorrelaties, internationale handelsstromen, internationale leveranciers en internationale voorraadhoudende handelaars en afnemers.

i) Prijscorrelaties

(29) Volgens partijen zouden de correlaties tussen de prijzen die in West-Europa en de Verenigde Staten worden gevraagd (gaande van coëfficiënt 0,5 tot 0,7) nauw aanleunen bij de correlaties tussen de prijzen die in de verschillende Westeuropese landen worden gevraagd. Die situatie zou betekenen dat de producenten niet tot prijsdiscriminatie in verschillende gebieden in de wereld in staat zouden zijn.

(30) Bij de analyse van dit resultaat, is het belangrijk om eerst te onderzoeken in welke mate de prijscorrelaties worden beïnvloed door andere, de prijsreeksen in de verschillende markten beïnvloedende factoren.

De door partijen aangegeven correlaties zijn gebaseerd op een vergelijking tussen de prijzen die door de vier Japanse producenten in West-Europa en in de Verenigde Staten voor in Japan vervaardigde produkten worden aangerekend. Het is duidelijk dat die basis met een grotere mate van waarschijnlijkheid zal worden beïnvloed door factoren die de producenten gemeenschappelijk hebben dan door, bij voorbeeld, een correlatie die op binnenlandse prijzen in de Verenigde Staten, West-Europa en Japan is gebaseerd.

Maar zelfs met de cijfers als basis moeten vragen worden gesteld bij de conclusie van partijen, dat de beweerde hoge correlaties zouden aantonen dat de Japanse producenten in West-Europa en in de Verenigde Staaten een soortgelijk prijsbeleid voeren.

Op basis van de gegevens van partijen bedroeg het prijsverschil tussen de Japanse uitvoer naar West-Europa en naar de Verenigde Staten tussen 1987 en 1992 3,2 % in 1987, 18,7 % in 1988, 8 % in 1989, 9,5 % in 1990, 16,4 % in 1991 en 18,4 % in 1992. Die cijfers vormen geen bevestiging voor de conclusie van partijen dat de Japanse producenten hun prijzen in een der markten niet kunnen wijzigen zonder dienovereenkomstige wijzigingen in de andere.

(31) Een tweede reeks gegevens over twee typische produkten van roestvrij staal van de aanmeldende partijen leidt tot volledig verschillende prijscorrelaties. Voor Dalmine, bij voorbeeld, is voor een van haar produkten de correlatie tussen de prijzen in de Verenigde Staten en die in West Europa zeer hoog (0,98, dus vrijwel identieke prijsbewegingen). Hieruit komen partijen tot de gevolgtrekking dat Dalmine niet op basis van de prijs kan discrimineren. Voor hetzelfde produkt is de prijscorrelatie bij Vallourec 0,47 (met andere woorden de helft van die bij Dalmine). Voor Mannesmann werden geen prijscorrelaties gegeven. Dergelijke verschillen tussen de twee correlaties zijn niet in overeenstemming met het beeld van een wereldwijde markt.

(32) Ten slotte moet erop worden gewezen dat het ontbreken van prijscorrelaties tussen twee geografische gebieden welisweer een sterke aanwijzing voor verschillende geografische markten oplevert, maar dat het bestaan van prijscorrelaties niet noodzakelijk op één enkele markt wijst indien andere elementen ontbreken, zoals bij voorbeeld een wederzijdse interpenetratie of gelijkaardige structuren van aanbod en vraag in de verschillende gebieden.

ii) Internationale handelsstromen

(33) Partijen baseerden zich op de Elzinga-Hogarty-test, volgens welke een gebied waarin voor de produktie en het verbruik meer dan 10 % wordt uit-, respectievelijk ingevoerd, moet worden geacht tot een ruimere markt te behoren. Deze test wordt echter in brede kringen in twijfel getrokken, met name omdat zij geen aanwijzingen biedt met betrekking tot wederzijdse interpenetraties tussen de verschillende beschouwde gebieden. Enkel indien sprake is

van wederzijdse interpenetratie kunnen de kopers op prijsverschillen reageren door aankopen te doen in andere gebieden. In dit geval is, hoewel de exportdrempel van 10 % wordt gehaald, de interpenetratie zeer laag.

iii) Internationale producenten, voorraadhoudende handelaars en afnemers

(34) Tenslotte wordt door partijen het bestaan van een wereldwijde markt afgeleid uit de activiteiten van internationale producenten, voorraadhoudende handelaars en afnemers.

(35) Wat de producenten betreft, is het juist dat de Japanse en de Westeuropese producenten zowel in West-Europa als in Noord-Amerika actief zijn. De Westeuropese producenten zijn echter niet actief op de Japanse markt en thans is ook geen Amerikaanse producent aanwezig op de Westeuropese markt.

Voorts leidt een onderzoek van de evolutie van de prijzen op de Westeuropese markt in vergelijking met die van het marktaandeel van de Japanse ondernemingen op dezelfde markt tot de conclusie dat het niveau van de Japanse invoer niet sterk wordt beïnvloed door het prijsniveau. De invoer in West-Europa lijkt niet te reageren op wijzigingen van de vraag in West-Europa, aangezien de invoer sinds 1991 in volume vrijwel constant is gebleven. Hieruit blijkt dus geen rechtvaardiging voort te vloeien voor een ruimere omschrijving van de referentiemarkt. Een van de verklaringen hiervoor zou kunnen zijn dat de Japanse producenten zich voor de Westeuropese markt hebben geconcentreerd op buizen met een zeer kleine doorsnede en een hoge toegevoegde waarde.

(36) Aan de vraagzijde is er enkel concurrentie op wereldvlak voor grote internationale aanbestedingen die door de grootste eindgebruikers worden uitgeschreven. Volgens partijen zouden die internationale aanbestedingen slechts 5 % van de betrokken bedrijfssector als geheel vertegenwoordigen. Partijen hebben ook verklaard dat de Westeuropese markt aldus moet worden onderverdeeld, dat een derde rechtstreeks aan eindgebruikers wordt verkocht (waarvan 5 % langs de weg van grote internationale aanbestedingen), en de rest aan de voorraadhoudende handelaars.

Partijen wijzen ook op de activiteiten van belangrijke internationale voorraadhoudende handelaars die op wereldvlak bedrijvig zijn. Er is een zeer klein aantal belangrijke voorraadhoudende handelaars (vier tot zes). Eén ervan (TAD) is een voorraadhoudende handelaar voor het Dalmine-concern, een andere [...] is met een der partijen verbonden via een minderheidsdeelneming in haar kapitaal, terwijl een derde [...] met het Avesta-Sandvik-concern is verbonden.

Die belangrijke voorraadhoudende handelaars concurreren met elkaar via internationale aanbestedingen voor de levering van naadloze buizen van roestvrij staal en daarmee verbonden diensten aan internationale oliemaatschappijen en chemische of farmaceutische ondernemingen. Die activiteit houdt echter geen verband met hun traditionele stockage- en distributieactiviteiten in West-Europa (er worden met het oog op die grote aanbestedingen geen voorraden aangehouden). Zo heeft bij voorbeeld [...], die door partijen wordt voorgesteld als de meest geïnternationaliseerde voorraadhoudende handelaar, gedurende de laatste drie jaren enkel produkten bij Westeuropese producenten gekocht. De totale aankopen van [...] kwamen in ieder geval op minder dan 1 % van de totale vraag naar naadloze buizen in 1992 in West-Europa.

c) *Conclusie in verband met de geografische markt*

(37) Er bestaat een hoge penetratie van de Amerikaanse markt door Europese en Japanse producenten. Japanse producenten zijn ook in permanente en belangrijke, doch relatief geringe mate aanwezig op de Europese markt. Op wereldvlak wordt het verbruik gekenmerkt door een lage wederzijdse interpenetratie, verschillende prijsniveaus tussen de belangrijkste markten van de Verenigde Staten, Europa en Japan, verschillende groepen van afnemers en van distributiestructuren, en een verschillend evenwicht tussen de binnenlandse produktie en de invoer. Bovendien wordt West-Europa beschermd door een heffing van 10 %, die voor de invoer uit een reeks derde landen waaronder Japan en de landen van het GOS geldt. Anderzijds wordt de Japanse markt gekenmerkt door hoge belemmeringen voor marktintrede en is er voor de Amerikaanse markt een invoerheffing van 6 %. Bijgevolg moet de Westeuropese markt worden geacht de geografische referentiemarkt te zijn.

C. Beoordeling van de verenigbaarheid met de gemeenschappelijke markt

a) *Algemene kenmerken van de markt*

i) Algemeen overzicht

(38) De markt voor warm en koud vervormde naadloze buizen van roestvrij staal is in grote mate een goederenmarkt die zich in een fase van verzadiging bevindt. De substitutie tussen naadloze en gelaste buizen zou nu vrijwel volledig zijn.

Gedurende de laatste twee jaren waren er in deze bedrijfstak twee structurele veranderingen. De eerste in het midden van de jaren tachtig toen voor de produktie van brede naadloze buizen van roestvrij staal werd overgeschakeld van extrusiepersen naar qua kosten efficiëntere walserijen. De tweede in het begin van de jaren negentig, toen de vraag van de voormalige Oosteuropese landen (een traditioneel afzetgebied voor de Europese producenten) instortte.

Na een drastische daling in de laatste tien jaar wordt thans verwacht dat de vraag in West-Europa op lange termijn zal stagneren (dit wil zeggen in het algemeen 0 tot 1 % groei) en de prijselasticiteit van de totale vraag is zeer laag. De vraag op de markt voor naadloze buizen is bovendien voor algemene economische cycli zeer gevoelig. De marktvoorwaarden zijn in het begin van de jaren negentig verslechterd, in samenhang met de wereldwijde economische terugloop.

Deze algemene situatie en de prijsdaling voor grondstoffen (met name voor nikkel) hebben tot dalende prijzen in de afgelopen twee jaren geleid. Het huidige prijsniveau lijkt in nominale termen dicht bij dat van 1988 te liggen.

ii) Overcapaciteit

Theoretische overcapaciteit

(39) De voornoemde structurele veranderingen hebben tot een aanzienlijke overcapaciteit in West-Europa geleid.

Bij de produktie van naadloze buizen van roestvrij staal is de theoretische maximale produktiecapaciteit van een fabriek in beginsel het resultaat van twee factoren : de capaciteit van de extrusiepers (met inbegrip van daarbij horende installaties voor doorboren, snijden, warmtebehandeling, enz.) die bepaalt welke maximale produktie voor warm vervormde produkten mogelijk is, en de capaciteit van de installaties voor koude vervorming (pilgerwalsen en trekkerijen). Tot op zekere hoogte wordt de maximumcapaciteit beïnvloed door het geproduceerde assortiment aan produkten. Met het oog op de beoordeling van de capaciteit moet echter geen rekening worden gehouden met die invloed aangezien alle producenten op de markt een voldoende homogeen assortiment van maten en types produceren.

(40) Alle naadloze buizen van roestvrij staal moeten warm worden vervormd alvorens zij als koud vervormde produkten kunnen worden verkocht. Dit betekent dat de totale produktie van warm vervormde produkten gelijk is aan de som van de warm vervormde buizen die als voorprodukt van de koude vervorming worden gebruikt, en de warm vervormde buizen die als zodanig worden verkocht. Voor alle producenten van naadloze buizen van roestvrij staal wordt de maximale produktiecapaciteit van koud vervormde buizen met meer toegevoegde waarde, door de beschikbare installaties voor de koude vervorming bepaald. Indien die installaties maximaal worden gebruikt, heeft de producent geen andere keuze dan verkoop van de overblijvende produkten als warm vervormde produkten.

(41) Op basis van deze definities worden de produktiecapaciteiten na de operatie voor warm en koud vervormde buizen in West-Europa geraamd op ongeveer 125 kT. De huidige bezettingsgraad van de produktiecapaciteit voor warm en koud vervormde produkten bedraagt minder dan 50 %.

Tewerkstelling en produktie

(42) Binnen deze maximale theoretische capaciteiten wordt de feitelijke capaciteit bepaald door het huidige niveau van tewerkstelling, dit wil zeggen het aantal werkdagen per jaar en ploegen per dag. Op basis van de tewerkstelling en de produktie in 1992 wordt geraamd dat na de concentratie de gemiddelde bezettingsgraad van de produktiecapaciteit bij producenten in de Westeuropese markt ongeveer 79 % voor de warme vervorming en 87 % voor de koude vervorming zal bedragen. Bijgevolg hebben de producenten bij de huidige tewerkstellingsniveaus reeds een zekere marge om hun produktie te verhogen. Zij beschikken tevens over een bepaalde graad van flexibiliteit om de produktie te verhogen door middel van meer overuren, tijdelijke tewerkstelling en dergelijke, alhoewel boven een bepaald niveau de produktie slechts kan worden vermeerderd door een aanzienlijke toename van de tewerkstellling (bij voorbeeld door extra ploegen).

(43) In het kader van een markt met een zeer geconcentreerd aanbod, een vraag die op lange termijn stagneert en een lage prijselasticiteit van de vraag, zou het voor een producent onredelijk zijn om zijn bestaande niveau van tewerkstellling in aanzienlijke mate te verhogen, en daardoor zijn feitelijke capaciteit dichter bij zijn maximale theoretische capaciteit te brengen. Dat is de reden waarom geen van de Westeuropese producenten van naadloze buizen van roestvrij staal de wil te kennen heeft gegeven om zulks te doen. De huidige niveaus van tewerkstelling vormen dus een belangrijke, doch niet noodzakelijk doorslaggevende factor voor het mededingingsklimaat in de bedrijfstak in de voorzienbare toekomst.

iii) Marktstructuur

(44) Wegens de in overweging 21 genoemde redenen is West-Europa de relevante geografische markt om het effect van de voorgenomen concentratie te meten. Volgens partijen zouden de aandelen van de voornaamste marktdeelnemers op wereldvlak (ramingen op basis van volume) echter zijn : 23 % voor Sandvik, 23 % voor Sumitomo, 16 % voor DMV, 15 % voor de overige Japanse producenten, 10 % voor Tubacex, 5 % voor SBER, 3 % voor Sammi Steel en 5 % voor de overigen.

Leveranciers en afnemers in de geografische referentiemarkt

(45) In de geografische referentiemarkt zijn thans zes leveranciers gevestigd : het Sandvik-concern,

Dalmine, Mannesmann, Vallourec, Schoeller-Bleckman (SBER) en Tubacex. Na de concentratie zullen slechts vier concurrenten overblijven. De voornaamste overige leveranciers op de markt zijn de Japanse ondernemingen die traditioneel samen ongeveer 10 % van de markt vertegenwoordigen, ofschoon dit cijfer in recente jaren veel lager was. Er zijn potentieel geen andere leveranciers op de markt.

(46) Er zijn twee categorieën van afnemers : de eindgebruikers en de voorraadhoudende handelaars. De eindgebruikers kopen ofwel kleine hoeveelheden bij de traditionele voorraadhoudende handelaars of grotere hoeveelheden rechtstreeks van de walserij, dus van de producent. Een aantal grotere internationale eindgebruikers schrijven internationale aanbestedingen uit voor grote hoeveelheden eerste uitrusting. In dit kleine marktsegment (5 % van de markt) zijn er een klein aantal grote voorraadhoudende handelaars (vier of zes in Europa) die regelmatig met elkaar concurreren ; zij houden geen voorraden maar bieden pakketdiensten aan, hetzij in samenwerking, hetzij in concurrentie met de producenten van naadloze buizen van roestvrij staal. Bovendien verkopen grote voorraadhoudende handelaars een klein gedeelte van hun totale afzet aan andere, kleinere voorraadhoudende handelaars.

Marktaandelen

(47) Volgens partijen bedroeg het zichtbare verbruik in de Gemeenschap in 1992 [tussen 250-300] miljoen ecu, hetgeen [50 à 60] kT vertegenwoordigt.

Ten einde rekening te houden met de verschillende produktengamma's van partijen, zodat de concurrentiekracht van elke concurrent beter zou kunnen worden weergegeven, heeft de Commissie haar beoordeling gebaseerd op in waarde uitgedrukte marktaandelen. De beoordeling zou echter niet wezenlijk verschillend zijn indien van marktaandelen op basis van volume gebruik wordt gemaakt.

Voor de operatie behaalden partijen de volgende marktaandelen op waardebasis. 14 % voor Dalmine ([...] miljoen ecu), 13 % voor MRW ([...] miljoen ecu) en 9 % voor Valinox ([...] miljoen ecu). Na de operatie zou het totale marktaandeel van DMV op basis van de waarde 36 % bedragen.

Volgens partijen zou de producent en concurrent Sandvik zijn, met een marktaandeel van 29 % op waardebasis, samengesteld uit 11 % door haar dochteronderneming in het Verenigd Koninkrijk, Sterling Tubes, en 18 % via invoer in de Gemeenschap uit Sandvik's fabriek uit Zweden. De twee overblijvende Westeuropese concurrenten, Schoeller-Bleckmann (SBER) uit Oostenrijk en Tubacex uit Spanje, zouden een marktaandeel van 11 %, respectievelijk 13 % op waardebasis behalen. Twee kleine Duitse concurrenten (P&P en TPS) zouden samen 3 % (op waardebasis) in de totale EG-markt behalen. Er werd verklaard dat de invoer van buiten West-Europa 8 % zou bedragen, hoofdzakelijk voor rekening van Japanse ondernemingen.

(48) Het onderzoek van de Commissie heeft de ramingen van partijen in grote lijnen bevestigd en tevens bevestigd dat de respectieve totale marktaandelen niet wezenlijk zouden veranderen indien het EVA-gebied in aanmerking zou worden genomen. Er bleek ook dat het tonnage aan EG-verkoop en de marktaandelen van de Japanse producenten worden overgewaardeerd en de aandelen van de voornaamste concurrent van partijen bij de concentratie enigszins werden ondergewaardeerd. Het gecombineerde marktaandeel van DMV en Sandvik na de concentratie zou op waardebasis ongeveer 70 % bedragen van de markt van de Gemeenschap (DMV rond 36 % en Sandvik rond 33 %).

(49) Wanneer die cijfers naar de Lid-Staten worden opgesplitst, blijkt dat Duitsland met een totaal zichtbaar verbruik van bijna [...] miljoen ecu veruit het belangrijkste afzetgebied is en bijna twee keer zo groot als Italië, het tweede grootste ([...] miljoen ecu). Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk vertegenwoordigen respectievelijk [...] en [...] miljoen ecu. Voor Spanje en Nederland zijn die cijfers respectievelijk [...] en [...] miljoen ecu en voor België/Luxemburg en Denemarken [...] en [...] miljoen ecu. Ierland, Portugal en Griekenland vertegenwoordigen respectievelijk [...], [...] en [...] miljoen ecu.

(50) Na de concentratie zullen de marktaandelen van partijen en van Sandvik in evenwicht zijn, zowel op de gehele Westeuropese markt (zie overweging 48) als op het grootste geografische afzetgebied (Duitsland, waar het verschil tussen de marktaandelen 6 tot 8 % zou bedragen).

Sandvik zou de leider zijn in Noord-Europa, dit wil zeggen de Benelux-landen (marktaandeel van [ongeveer 50 %] op waardebasis), het Verenigd Koninkrijk en Ierland (een marktaandeel van [ongeveer 50 %] op waardebasis in het Verenigd Koninkrijk en Ierland samen) en Denemarken (een marktaandeel [boven 75 %] op waardebasis). Ook in Zweden en Noorwegen is het marktaandeel van Sandvik zeer hoog.

DMV zou de leider zijn in Zuid-Europa, dit wil zeggen Frankrijk (marktaandeel van [boven 50 %] op waardebasis), Italië (marktaandeel [boven 50 %] op waardebasis) en Griekenland (marktaandeel [boven 50 %] op waardebasis).

Tubacex zou de leider zijn in haar thuismarkt (de Spaanse markt).

b) *Beoordeling van de machtspositie*

i) Machtspositie van één onderneming alleen

(51) Uit de bovenstaande cijfers blijkt dat ofschoon DMV na de concentratie een marktaandeel op basis van de waarde van ongeveer 36 % zou bezetten, niet kan worden gesteld dat de voorgenomen operatie tot een machtspositie van DMV alleen zou leiden, als gevolg waarvan de daadwerkelijke mededinging in de gemeenschappelijke markt merkelijk zou worden verstoord. Dit is waar gelet op de sterkte van de tweede grootste concurrent, de Zweedse onderneming Sandvik, die een marktaandeel zou hebben dat dat van DMV sterk benadert.

ii) Duopolistische machtspositie

(52) De Commissie is van mening dat de voorgenomen operatie niet leidt tot het ontstaan van een gezamenlijke machtspositie van DMV en Sandvik waardoor de daadwerkelijke mededinging op de gemeenschappelijke markt merkelijk zou worden verstoord.

(53) De concentratie zal een radicale verandering in de markt teweegbrengen, en leiden tot dicht bij elkaar liggende marktaandelen en een groot gecombineerd marktaandeel van twee ondernemingen.

Een concentratie kan een middel zijn om structurele overcapaciteiten in een markt te verminderen en om de effecten van een recessie af te zwakken, maar het is belangrijk dat het daaruit voortvloeiende hogere niveau van concentratie niet tot de creatie van een gezamenlijke machtspositie leidt waardoor de daadwerkelijke mededinging blijvend zou kunnen worden geschaad.

Een dergelijke oligopolistische machtspositie zou bestaan wanneer een kleine groep ondernemingen zich in een positie bevindt waarin zij zich in aanzienlijke mate onafhankelijk van andere daadwerkelijke en potentiële concurrenten kan gedragen.

(54) Het is waar dat de structuur van de Westeuropese markt van naadloze buizen van roestvrij staal na de concentratie de waarschijnlijkheid van een collectieve machtspositie vergroot. Naar het algemene oordeel van de Commissie op basis van de vorenomschreven beschikbare feiten en bewijzen zal de marktstructuur na de concentratie echter geen collectieve machtspositie in de zin van artikel 2 van Verordening (EEG) nr. 4064/89 doen ontstaan.

[A] Structurele marktvoorwaarden die een sterke drijfveer tot concurrentiebeperkend parallel gedrag vormen

(55) Hoewel tussen Sandvik en DMV geen structurele banden bestaan, kunnen zij door verschillende factoren tot mededingingsbeperkend gedrag worden aangezet. Het bestaande niveau van marktconcentratie moet voldoende zijn om concurrentiebeperkend parallel gedrag mogelijk te maken. Bovendien wordt de drijfveer, dit wil zeggen de winst die uit dit gedrag voortvloeit, sterker naarmate het niveau van concentratie en de symmetrie van de marktaandelen groter worden.

Na de concentratie zal Sandvik een marktaandeel van 33 % hebben en DMV een van 36 %. Gelet op het hoge concentratieniveau en de grote overeenkomst tussen de marktaandelen van de twee belangrijkste producenten hebben die producenten op het eerste gezicht een sterke drijfveer om gezamenlijk op te treden om dezelfde volumes tegen hogere prijzen te verkopen dan om met elkaar te concurreren op het gebied van prijzen ten einde grotere marktaandelen te verwerven.

De drijfveer tot mededingingsbeperkend gedrag wordt nog versterkt door het feit dat de vraag stagneert en de prijselasticiteit van de vraag gering is. De algemene prijselasticiteit van de vraag op de markt van naadloze buizen van roestvrij staal is gering omdat er voor deze buizen geen substitutie is en de kosten voor naadloze buizen van roestvrij staal in elke sector slechts een klein deel van de totale kosten uitmaken. Daarom is het niet waarschijnlijk dat zelfs een sterke stijging van de prijzen tot een ingrijpende daling van de vraag zou leiden.

Daarnaast zouden in feite slechts vier Europese marktdeelnemers in de markt voor naadloze buizen van roestvrij staal actief blijven en twee daarvan (Sandvik en DMV) zouden twee derde van het totale verbruik in West-Europa voor hun rekening nemen. De overblijvende twee Europese concurrenten, Tubacex en SBER, zouden slechts marktaandelen van 13 %, respectievelijk 11 % hebben.

In een zodanige situatie hebben zowel Sandvik als DMV een drijfveer om hun positie te versterken door produktiebeperking en prijsverhogingen. Dit is met name het geval omdat een verhoging van de produktie door een van deze ondernemingen op de marktprijs, en derhalve op hun respectieve omzet, rechtstreekse en ingrijpende gevolgen zou hebben.

(56) Onverminderd de hierna onderzochte elementen, volgt hieruit dat voor de twee belangrijkste marktdeelnemers, DMV en het Sandvik-concern, de structurele voorwaarden aanwezig zijn om een sterke drijfveer te hebben tot concurrentiebeperkend parallel gedrag, met als gevolg een ingrijpende stijging van de marktprijzen.

[B] Structurele verschillen tussen DMV en Sandvik

(57) De drijfveer tot concurrentiebeperkend parallel gedrag zou minder sterk kunnen zijn, indien er tussen de twee marktleiders substantiële structurele verschillen zouden bestaan die leiden tot merkelijk verschillende mogelijkheden en/of stimuli om op wijzigingen van de marktvoorwaarden te reageren.

(58) Partijen zijn van mening dat tussen DMV en Sandvik dergelijke substantiële structurele verschillen bestaan op het gebied van grootte van de onderneming en van de activiteiten, en ook inzake capaciteit en kosten. De verklaringen van

parijen worden hierna uitvoerig behandeld. Uit het onderzoek van de Commissie moet echter worden besloten dat, alle overige marktfactoren in aanmerking genomen, de bestaande structurele verschillen tussen DMV en Sandvik niet volstaan om op te wegen tegen hun motieven ten gunste van concurrentiebeperkend parallel gedrag.

[C] Marktaandeel en bedrijfsgrootte van DMV en van Sandvik

(59) Zoals hiervoor werd aangetoond, zullen DMV en Sandvik na de operatie in West-Europa en ook in Duitsland, de belangrijkste nationale markt, relatief symmetrische marktposities innemen. DMV heeft een sterkere marktpositie in het zuiden, terwijl Sandvik sterker is in het noorden. Het is echter niet aannemelijk dat dit tot een verstoring van het algemene belangenevenwicht op de Westeuropese markt zal leiden. Geen van deze beide ondernemingen kan het zich veroorloven een prijsoorlog op haar sterkste markten tegen de ander te beginnen zonder het risico van een tegenaanval en een aanzienlijk omzetverlies voor beide. De situatie zou anders zijn indien DMV of Sandvik een groter marktaandeel zou hebben in een beduidend groter consumptiegebied in vergelijking tot dat van de andere onderneming. Dit is hier echter niet het geval.

Volgens partijen zijn er verschillende elementen waardoor Sandvik voor DMV wordt geplaatst, te weten haar grote gamma roestvrije produkten, haar wereldomspannende strategie (met inbegrip van produktie-installaties voor koude vervorming in Noord-Amerika), de recentelijk in gebruik genomen extrusiepers in een Amerikaanse „joint venture" met de Japanse producent Sumitomo, de waarschijnlijke verwerving van de Tsjechische onderneming Chomutov en het wereldmarktaandeel van Sandvik voor roestvrij stalen buizen.

(60) Het zou niet juist zijn om een vergelijking te maken tussen de totale bedrijfsvolumes van, enerzijds, het Sandvik-concern als geheel, en, anderzijds, DMV zonder haar moedermaatschappijen. Alle moedermaatschappijen van DMV maken deel uit van grote concerns en zij zullen blijkens de aanmelding als onderneming actief blijven op verschillende terreinen van de produktie van roestvrij staal die weliswaar onderscheiden zijn van de produktie van roestvrij stalen buizen maar daarmee toch verband houden. Die terreinen worden echter wel opgenomen in de activiteiten van Sandvik, bij voorbeeld gelaste roestvrije buizen, OCTG-buizen en gespecialiseerde nucleaire uitrusting. Indien een vergelijking wordt gemaakt tussen de respectieve bedrijfsvolumes van DMV en van Sandvik ten opzichte van de relevante markt, dit wil zeggen de produktie van naadloze buizen van roestvrij staal in West-Europa, zijn de bedrijfsgroottes inderdaad vergelijkbaar, hetgeen wordt geïllustreerd door hun respectieve marktaandelen in West-Europa.

(61) Daarenboven is er evenmin een betekenisvol verschil tussen de beide concerns, indien de vergelijking wordt gemaakt op basis van de totale wereldwijde omzet van naadloze buizen van roestvrij staal in 1992. Sandvik heeft een iets grotere omzet dan DMV, hetgeen hoofdzakelijk kan worden toegeschreven aan de produktie van Sandvik in Canada en in de Verenigde Staten. De produktie van Sandvik in Noord-Amerika is echter uitsluitend bestemd om op die markt te worden verkocht. Voor Sandvik zou het economisch niet redelijk zijn om eender welk gedeelte van haar Noordamerikaanse produktie naar West-Europa over te brengen waar het aan invoerheffingen zou worden onderworpen, in het bijzonder omdat Sandvik in West-Europa over voldoende produktie-installaties en onbenutte capaciteit voor naadloze buizen van roestvrij staal beschikt. Dit wordt bevestigd door de cijfers van partijen zelf, volgens welke de totale uitvoer van naadloze buizen van roestvrij staal van Noord-Amerika naar West-Europa (door Sandvik en alle andere Noordamerikaanse producenten) in 1992 minder dan 0,5 kT bedroeg.

[D] De produktiecapaciteit van DMV en van Sandvik

(62) Volgens de ramingen van partijen is de toestand inzake capaciteit voor DMV en voor Sandvik asymmetrisch, omdat de capaciteit van Sandvik zowel wereldwijd als in Europa twee keer zo groot is als die van DMV. Dit punt vereist een zorgvuldige analyse van de verschillende niveaus waarop de capaciteit kan worden berekend: met name de theoretische verwerkingscapaciteit van de extrusiepersen en de theoretische capaciteit voor warm en voor koud vervormde buizen.

Maximale theoretische verwerkingscapaciteit van de extrusiepersen

(63) Voor het hoogste niveau kan de capaciteit worden berekend met betrekking tot geëxtrudeerde holle profielen, aangezien de aanzienlijke „sunk costs" uitsluitend verband houden met de extrusiepers. Volgens partijen is er reeds een markt van tweedehandsinstallaties voor de vervorming. In beginsel zou dit betekenen dat een producent flexibel op een stijging van de vraag zou kunnen reageren en enkel door zijn extrusiecapaciteit in betekenisvolle mate zou worden beperkt. Gelet echter op de grote overcapaciteit voor extrusie in Europa, is het niettemin onwaarschijnlijk dat voor de beperking van de produktie-uitbreiding die capaciteit de determinerende factor zal zijn. In het licht van de onderliggende marktvoorwaarden in de sector naadloze buizen van roestvrij staal, die zelfs op de middellange termijn algemeen ongunstig zijn, is het waarschijnlijker dat eventuele belangrijke investeringen, zelfs op het gebied van warme of van koude vervorming, een zorgvuldige analyse van de inkomsten die uit de gestegen produktie kunnen worden verwacht, vergen.

(64) Zelfs indien de capaciteit van DMV en die van Sandvik op het niveau van de maximale theoretische capaciteit van geëxtrudeerde holle profielen worden vergeleken, zal DMV een overcapaciteit hebben die overeenstemt met ongeveer een derde van de totale Westeuropese vraag naar warm vervormde en koud vervormde produkten terwijl Sandvik in West-Europa een overcapaciteit zal hebben die overeenstemt met ongeveer de helft van de totale Westeuropese vraag naar warm en koud vervormde produkten. Met dergelijke niveaus van reservecapaciteit zou er, zelfs wanneer in absolute termen verschillen zouden bestaan, noch voor Sandvik noch voor DMV een duidelijke prikkel zijn om hun produktie te verhogen, aangezien zij weten dat die verhoging in het nadeel van de ander zou zijn en dat deze over voldoende capaciteit beschikt om te reageren.

Maximale theoretische capaciteit voor warme en voor koude vervorming

(65) De maximale theoretische capaciteit van DMV, op Europees en op wereldvlak, wordt geraamd op [...] kT voor warme vervorming. Voor koude vervorming hebben partijen verklaard dat de maximale theoretische capaciteit van DMV [...] kT (met inbegrip van [...] kT in de Verenigde Staten) zal bedragen. Sandvik's capaciteit over de gehele wereld genomen, waarvan het grootste deel zich in West-Europa bevindt, is groter dan die van DMV.

Zelfs op het niveau van de maximum-capaciteit voor warme en voor koude vervorming zou DMV voldoende onbenutte capaciteit hebben om in tussen een derde en de helft van de totale Westeuropese vraag naar warm vervormde produkten te voorzien en in ongeveer een vierde van de vraag naar koud vervormde produkten. Sandvik van haar kant zal in West-Europa over voldoende onbenutte capaciteit beschikken om te voorzien in ongeveer twee derde van de totale Westeuropese vraag naar warm vervormde produkten en in een vierde van die naar koud vervormde produkten.

Het is vermeldenswaard dat zowel DMV als Sandvik afzonderlijk hogere maximale capaciteitsreserves voor warm vervormde buizen hebben dan de totale verkoop in 1992 van warm vervormde produkten door de overblijvende Westeuropese concurrenten, Tubacex en SBER. Voor koud vervormde buizen hebben zowel DMV als Sandvik een maximale reservecapaciteit die hoger ligt dan de helft van de totale verkoop in 1992 door Tubacex en SBER. Bijgevolg zouden DMV en Sandvik in een positie zijn die hen in staat stelt om met succes te reageren indien Tubacex en/of SBER hun produktie voor de Westeuropese markt zouden verhogen.

De capaciteit op de huidige tewerkstellingsniveaus

(66) Wanneer de respectieve capaciteiten van DMV en Sandvik op het niveau van de bemande capaciteit worden vergeleken, is de situatie als volgt: op het niveau van de geëxtrudeerde/niet-vervormde produkten zal DMV in West-Europa en wereldwijd een capaciteit hebben van [...] kT, terwijl Sandvik een grotere capaciteit in West-Europa heeft, en zulks te meer indien rekening wordt gehouden met de onlangs opgestarte joint venture in de Verenigde Staten. Voor warm vervormde produkten is het verschil kleiner; DMV zal een capaciteit hebben van [...] kT in West-Europa en in de wereld. DMV heeft derhalve minder bemande capaciteit dan Sandvik voor koude vervorming, zowel op Westeuropees als op wereldniveau. Voor koud vervormde produkten zal DMV een capaciteit hebben van [...] kT in West-Europa en nog een rond [...] kT in de Verenigde Staten. Sandvik beschikt momenteel over minder bemande capaciteit voor koude vervorming in West-Europa dan DMV, maar zal waarschijnlijk de installaties van Chomutov voor koude vervorming verwerven. (Bovendien heeft Sandvik nog een geringe capaciteit voor koude vervorming in de Verenigde Staten.)

Conclusie inzake de capaciteit

(67) Terwijl de situaties inzake capaciteit voor Sandvik en voor DMV verschillend zouden zijn, beschikt elke producent over aanzienlijke reservecapaciteit voor om het even welke omschrijving, waardoor hij op significante wijze kan reageren op een agressief verkoopbeleid van om het even welke andere producent op de markt. Gelet op de stagnerende vraag en de lage prijselasticiteit van de vraag voor naadloze buizen van roestvrij staal, lijkt het feit dat de twee ondernemingen in absolute termen niet dezelfde reservecapaciteit hebben, dus geen verzwakking van de drijfveer voor Sandvik en DMV te vormen om op de Westeuropese markt tot concurrentiebeperkend parallel gedrag over te gaan.

[E] De situatie van DMV en van Sandvik op het gebied van de kosten

(68) Partijen stellen dat de situaties van DMV en van Sandvik inzake kosten verschillend zijn. Het belangrijkste verschil bestaat erin dat Sandvik wel en DMV niet verticaal geïntegreerd is (op- en afwaarts in de bedrijfskolom). Partijen wijzen erop dat de twee ondernemingen voor de kosten bijgevolg verschillende structuren hebben en bijgevolg uiteenlopende drijfveren om als reactie op wijzigingen in de markt de produktie te verhogen of te verminderen.

Opdat een van de twee producenten belang erbij zou hebben om eventueel parallel gedrag te wijzigen, zouden er echter aanzienlijke kostenverschillen moeten bestaan zodat een van hen van concurrentie hogere winsten zou kunnen verwachten. Hoe groter de marktaandelen van de twee

producenten zijn, hoe hoger de verwachte winsten van hun heimelijke afspraken en dus hoe hoger de kostenverschillen moeten zijn om de drijfveer om tot concurrentiebeperkend parallel gedrag over te gaan, te neutraliseren.

(69) De Commissie heeft een poging gedaan om de situaties van DMV en Sandvik te beoordelen met betrekking tot de gemiddelde kosten. Een dergelijke taak bleek echter inherent te worden beperkt door verschillen in comptabiliteitsnormen, produktengamma's en toerekeningsmethodes van kosten. Derhalve heeft de Commissie zich geconcentreerd op de vastgestelde structurele verschillen tussen DMV en Sandvik ten einde te onderzoeken in welke mate die verschillen waarschijnlijk een aanmerkelijke invloed op de marginale kosten zullen hebben en dus in feite op de toekomstige gedragingen van de twee marktleiders.

Na zorgvuldig onderzoek is gebleken dat die structurele verschillen enkel gelden voor een gedeelte van de activiteiten van Sandvik en DMV. De dochteronderneming van Sandvik in het Verenigd Koninkrijk, Sterling Tubes, koopt inderdaad een gedeelte van haar grondstoffen buiten het Sandvikconcern aan, en distribueert haar buizen onafhankelijk via onafhankelijke voorraadhoudende handelaars. In feite gaat slechts een beperkt gedeelte van de staalproduktie van Sandvik naar de produktie van naadloze buizen van roestvrij staal. De DMV-bedrijven kopen een belangrijk gedeelte van hun grondstoffen binnen hun respectieve concerns aan en distribueren [...] van hun buizen via voorraadhoudende handelaars van het concern.

De structurele verschillen tussen de twee concerns zullen ook een invloed hebben op het bedrag van hun vaste kosten en bijgevolg van hun marginale kosten. In het algemeen is het aandeel van de vaste kosten echter zowel voor die van naadloze buizen van roestvrij staal als voor die van roestvrij staal via elektrische produktietechnieken relatief laag. In feite zijn de meeste kosten in verband met de produktie van roestvrij staal variabel (schroot, elektriciteit), in tegenstelling tot die met betrekking tot de produktie van koolstofstaal. Tenslotte is het twijfelachtig of de daling van de marginale kosten sterk genoeg is om een krachtige stimulans te vormen om heimelijk concurrentiebeperkend parallel gedrag te wijzigen; dit is des te meer het geval indien de vraag niet prijselastisch is en stagneert en de beide producenten over genoeg reservecapaciteit beschikken om op langere termijn de markt te overspoelen.

Verticale „opwaartse" integratie in de bedrijfskolom

(70) De mate van verticale „opwaartse" integratie is een factor die invloed kan hebben op de kostensituaties en op het niveau van de vaste kosten van een onderneming. Volgens partijen geldt dit met name voor Sandvik, aangezien deze haar eigen staalfabriek heeft waarin de voorprodukten (staven en knuppels) voor haar naadloze buizen van roestvrij staal worden geproduceerd.

Dit is bevestigd door Tubacex, welke onderneming verklaarde dat haar gunstige kostenpositie gedeeltelijk was toe te schrijven aan het feit dat haar volledig eigen staalafdeling geheel op de behoeften van de afdeling buizen is afgestemd.

De staalafdeling van Sandvik is echter niet op de behoeften van haar afdeling naadloze buizen van roestvrij staal afgestemd, maar produceert voor talrijke afnemers binnen en buiten het Sandvikconcern en wordt beheerd als een onafhankelijk winstcentrum, evenals de afdeling buizen. Dit wordt met name geïllustreerd door het feit dat het aankoopbeleid van de dochtermaatschappij van Sandvik in het Verenigd Koninkrijk, Sterling Tubes, met uitzondering van bepaalde staalsoorten die vanuit Zweden moeten worden geleverd, niet tot interne bronnen is beperkt en inderdaad varieert naar gelang van de marktvoorwaarden en de schommelingen van de wisselkoersen. Sandvik is voornemens om voor haar nieuwe extrusiepers in de Verenigde Staten hetzelfde beleid inzake grondstoffen te voeren als bij Sterling Tubes.

(71) Volgens partijen zal DMV haar voorprodukten aankopen bij staalproducenten in de open markt. De uiteindelijke moedermaatschappijen van DMV of de ondernemingen waarmee zij financiële banden hebben, zijn echter eveneens belangrijke marktdeelnemers in de „stroomopwaartse" markt (zie overweging 13). Bovendien zou DMV bij de aankopen over een grotere macht beschikken dan die welke de drie bedrijven afzonderlijk hadden vóór de concentratie (ofschoon partijen in hun onderzoek naar de uitvoerbaarheid geen wijzigingen in de kosten van voorprodukten hebben voorzien).

Er is geen reden om aan te nemen dat onder normale concurrentiële marktvoorwaarden in de markt van voorprodukten, niet-geïntegreerde producenten zoals DMV met betrekking tot de kosten een nadeel zouden ondervinden ten opzichte van verticaal geïntegreerde bedrijven, voor zover het grondstoffen betreft. Dit is met name juist voor de staalindustrie, aangezien het probleem van de overcapaciteit ook op het niveau van de produktie van staven en knuppels bestaat.

Het wordt nog bevestigd door het feit dat uit een nauwgezet onderzoek van de interne overdrachtsprijzen van Sandvik voor staven en knuppels van de meest gangbare staalsoorten blijkt dat de gevolgen van verticale „opwaartse" integratie voor de kosten van Sandvik's buizenafdeling zeer gering zijn.

(72) Het feit dat Sandvik „opwaarts" in de bedrijfskolom is geïntegreerd, zou volgens partijen betekenen dat zij een hoger percentage vaste kosten heeft dan DMV, die haar voorprodukten in de markt zou kopen zodat de totale kosten van de voorprodukten voor DMV variabel zouden zijn. Bovendien zijn partijen van mening dat Sandvik hogere vaste kosten zal hebben, wegens het feit dat zij in Zweden een centrale voorraadplaats heeft en dat zij in West-Europa vier extrusiepersen exploiteert, in tegenstelling tot DMV die slechts twee extrusiepersen zal exploiteren. Partijen concluderen dat Sandvik met name in slechte marktomstandigheden en gelet op haar hoger percentage van vaste kosten, bestellingen zal blijven opnemen wanneer DMV lagere variabele kosten voor voorprodukten heeft, ten einde de bezettingsgraad van haar staalwalserij en haar extrusiepersen zo hoog mogelijk te houden.

De extrusiepersen van Sandvik op de Westeuropese markt, evenals die van DMV, zijn grotendeels afgeschreven en zullen bijgevolg voor Sandvik niet tot een merkelijk hoger percentage van vaste kosten leiden dan voor DMV. In aanmerking genomen dat de persen van Sandvik in de fabricage van verschillende assortimenten van afmetingen zijn gespecialiseerd, zal Sandvik minder kosten hebben dan DMV om de container te veranderen die de afmetingen van de geëxtrudeerde holle profielen bepaalt. Bovendien week de door Sandvik opgegeven gemiddelde vaste kostenverhouding niet af van die van de andere producenten die aan het onderzoek van de Commissie meewerkten.

Tenslotte heeft het concurrentiebeperkend parallel gedrag inzake de prijzen door twee ondernemingen die over belangrijke marktaandelen beschikken, evenwel een aanzienlijk effect op de inkomsten en is het onwaarschijnlijk dat dit effect zal worden geneutraliseerd door het kosteneffect van een betere bezettingsgraad van de staalfabriek van Sandvik, die slechts ten dele van de produktie van buizen afhankelijk is.

(73) De vroegere prestaties van Sandvik op de markt voor naadloze buizen van roestvrij staal bieden geen aanwijzingen voor haar bereidheid om tegen lage prijzen te verkopen ten einde haar omzet te vergroten, of het nu wegens hogere vaste kosten of om andere redenen is. Sandvik wordt integendeel in de sector van naadloze buizen van roestvrij staal algemeen erkend als een producent met traditioneel hoge prijzen. Uit de cijfers die door partijen werden verschaft, kan bovendien worden afgeleid dat het marktaandeel van Sandvik in West-Europa tussen 1988 en 1992 voortdurend is gedaald. In zoverre gedurende die periode ook de marktprijzen zijn gedaald, moet de daling van de verkochte volumes in die zin worden geïnterpreteerd dat Sandvik geen agressief prijsbeleid heeft gevoerd op grond van enig kostenvoordeel. (Gedurende dezelfde periode is het marktaandeel van partijen vrij stabiel gebleven.)

Als besluit kan worden vastgesteld dat in de huidige en de voorzienbare marktvoorwaarden niet kan worden aangetoond of het feit dat een onderneming verticaal „opwaarts" is geïntegreerd een voor- of een nadeel is. Er bestaan evenmin aanwijzingen dat Sandvik, als gevolg van haar „opwaartse" integratie een drijfveer zou hebben om een concurrentiëler beleid te voeren waardoor de mogelijkheden voor concurrentiebeperkende parallelle afspraken met DMV zouden worden verstoord.

Verticale „afwaartse" integratie in de bedrijfskolom

(74) De mate van verticale „afwaartse" integratie is nog een factor die een invloed zou kunnen hebben op de kostensituaties van DMV en Sandvik, in aanmerking genomen dat laatstgenoemde beschikt over een net van dochtermaatschappijen in verschillende landen die als haar eigen voorraadhoudende handelaars handelen, terwijl eerstgenoemde niet daarover beschikt. Nochtans verkoopt de dochteronderneming van Sandvik in het Verenigd Koninkrijk, Sterling Tubes, hoofdzakelijk via onafhankelijke voorraadhoudende handelaars.

Binnen de respectieve concerns van de moedermaatschappijen van DMV of de ondernemingen waarmee die financiële banden hebben, bestaan er verschillende ondernemingen die ook belangrijke marktdeelnemers zijn in de „afwaartse" markt (te weten TAD, Starval, Mannesmannhandel, Stappert Spezial Stahl en Thyssen). [...] Voorts zal DMV minder gevoelig zijn voor aankoopmacht op de „afwaarts" gelegen markt dan de drie ondernemingen afzonderlijk vóór de concentratie.

(75) Volgens partijen zou het feit dat Sandvik „afwaarts" in de bedrijfskolom is geïntegreerd betekenen dat zij een hoger percentage van vaste kosten heeft dan DMV. Tijdens het onderzoek van de Commissie zijn echter geen overtuigende bewijselementen gevonden dat een verticale „afwaartse" integratie een voor- of een nadeel zou zijn. Evenmin zijn er aanwijzingen dat Sandvik als gevolg van haar „afwaartse" integratie een stimulans voor een agressievere prijspolitiek zou ondervinden (1), waardoor de mogelijkheden om met DMV concurrentiebeperkende parallelle afspraken te maken zouden worden verstoord.

Arbeidskosten

(76) Volgens partijen zal Sandvik een voordeel hebben op DMV voor wat de arbeidskosten betreft, aangezien zij meer van haar produktie zou kunnen verplaatsen naar het Verenigd Koninkrijk en vooral naar de Tsjechische Republiek, na de verwerving

(1) Voor de waarschijnlijke gevolgen van het mogelijke hogere percentage van vaste kosten voor Sandvik, zie overweging 73.

van Chomutov. In de landen waar DMV bedrijvig zal zijn, verschillen de arbeidskosten echter ook aanzienlijk. Wanneer de cijfers van de arbeidskosten worden vergeleken met die van Sandvik in de verschillende landen (alle cijfers werden door partijen verschaft), stemmen de resultaten met elkaar overeen. Indien partijen erin zouden slagen om de geplande besparingen ingevolge de voorgenomen afvloeiing van werknemers na de concentratie te verwezenlijken, zouden zij waarschijnlijk een lichte voorsprong hebben op Sandvik, zelfs na de verwerving van Chomutov.

(77) Aangezien de arbeidskosten gemiddeld ongeveer een vijfde van de totale kosten voor de produktie van naadloze buizen van roestvrij staal vertegenwoordigen, volgens de gegevens van partijen en van hun Westeuropese concurrenten, zou een dergelijke situatie waarbij de arbeidskosten dicht bij elkaar aansluiten op zichzelf geen aanleiding geven tot algemene kostenverschillen die voldoende belangrijk zijn om een drijfveer te vormen voor om het even welke partij om het concurrentiebeperkend parallel gedrag te wijzigen.

Kostenbesparingen door innovatie

(78) Een producent die een voordeel wil halen op zijn concurrenten, zou dit kunnen doen door innovatie. Een van de bijzondere kenmerken van de sector is echter dat innovatie slechts een relatief onbelangrijke rol kan spelen, aangezien 80 tot 90 % van de naadloze buizen van roestvrij staal algemene handelsartikelen zijn waarvoor algemeen aanvaarde internationale specificaties gelden. Het aantal middelen dat in deze sector aan O & O wordt besteed is eerder laag en geen van de beide marktleiders zou in staat zijn om een belangrijk concurrentievoordeel te verwerven, zelfs indien de middelen die thans aan O & O worden besteed, zouden worden verhoogd.

Conclusie betreffende de kosten

(79) Als conclusie geldt dat de structuren van de concerns er niet op wijzen dat een van hen een voldoende belangrijk structureel kostenvoordeel zou hebben om de mogelijke voordelen te neutraliseren die uit concurrentiebeperkend parallel gedrag zouden voortvloeien.

[F] Markttransparantie

(80) Om te beoordelen of concurrentiebeperkend parallel gedrag uitvoerbaar is tussen het DMV en het Sandvik-concern, heeft de Commissie onderzocht in hoeverre de markt voor naadloze buizen van roestvrij staal transparant is.

Uit dit onderzoek blijkt dat de mate van transparantie voor DMV en Sandvik voldoende is om spoedig te ontdekken wanneer de andere onderneming zich niet aan het stilzwijgend overeengekomen prijsgedrag houdt. De transparantie van de markt van naadloze buizen van roestvrij staal vloeit in feite voort uit de volgende factoren : de geconcentreerde structuur van het aanbod, het karakter van basisgoed van de produkten, de lage innovatiegraad en het feit dat alle producenten hun prijslijst op één enkel standaardprodukt hebben gebaseerd. Bovendien is het van belang om op te merken dat de vraagzijde van de markt zeer gefragmenteerd is en dat afnemers doorgaans frequent betrekkelijk kleine hoeveelheden aankopen. DMV en Sandvik zouden rechtstreeks of onrechtstreeks (via de voorraadhoudende handelaars binnen het concern) in alle segmenten van de markt dezelfde afnemers ontmoeten. De „feedback" van afnemers met betrekking tot de prijzen zou derhalve zowel snel als zeer betrouwbaar zijn. Deze factoren worden in het onderstaande nader onderzocht.

Prijslijsten

(81) De resultaten van het onderzoek dat de Commissie heeft ingesteld, tonen aan dat bij internationale aanbestedingen voor materiaal geen prijslijsten worden gepubliceerd voor afnemers maar dat de prijzen op individuele basis worden opgegeven. Met betrekking tot de distributie aan voorraadhoudende handelaars binnen West-Europa publiceren echter alle Europese concurrenten prijslijsten ten behoeve van hun afnemers.

Met name Vallourec, Mannesmann, Dalmine, Sterling Tubes (dat tot het Sandvik-concern behoort) en SBER publiceren periodieke prijslijsten voor de hele Westeuropese markt. Tubacex heeft voor het eerst in 1992 een prijslijst gepubliceerd en Sandvik publiceert prijslijsten voor Frankrijk, Italië, Duitsland en Zweden.

(82) Een nauwkeurig onderzoek van die prijslijsten toont aan dat er een onderscheid kan worden gemaakt tussen twee categorieën prijslijsten die overeenstemmen met twee groepen concurrenten, naargelang het gebruikte distributiekanaal.

Enerzijds distribueren de meeste producenten (namelijk Dalmine, Vallourec, Mannesmann, Sterling Tubes en Tubacex) hun produkten in ruime mate via onafhankelijke voorraadhoudende handelaars. Voor elke bestelling wordt een nieuwe produktie gestart ; zij houden geen voorraden en zijn bijgevolg niet in staat om zeer snel te reageren of om kleine hoeveelheden te leveren.

Anderzijds zijn er twee producenten (Sandvik en SBER) die centrale voorraden hebben aangelegd en een distributiesysteem hebben georganiseerd (Sandvik via dochtermaatschappijen en SBER via exclusieve verdelers). Om deze redenen kunnen die concurrenten kleine hoeveelheden zeer snel leveren ; zij verwezenlijken een lager percentage van hun omzet via onafhankelijke voorraadhoudende handelaars dan die concurrenten welke tot de eerste bovenbeschreven groep behoren.

(83) Uit de voornoemde verschillen vloeit voort dat de concurrenten die tot de eerste groep behoren, prijslijsten af fabriek publiceren die bestemd zijn voor de onafhankelijke voorraadhoudende handelaars, terwijl de concurrenten die tot de tweede groep behoren, prijslijsten ex-stock publiceren met hogere prijzen en geen van de extra's en kortingen die gewoonlijk met levering af fabriek worden geassocieerd.

Alle prijslijsten (met inbegrip, in mindere mate, van die van Sandvik en SBER) zijn evenwel op een gemeenschappelijk principe gebaseerd (hierna beschreven). Bovendien zijn de prijslijsten van alle concurrenten binnen elk van de twee categorieën sterk vergelijkbaar.

(84) Uit een vergelijking van de ex-stock-prijslijsten van Sandvik en van SBER blijkt dat in beide prijslijsten de prijsniveaus worden gegeven voor dezelfde twee types van staal. Geen enkele prijslijst vermeldt extra's of kortingen.

(85) De prijslijsten af fabriek hebben een ruimere opzet. Alle prijslijsten omvatten de verschillende buizen (volgens omvang, diameter en dikte) en vermelden hun prijzen voor het goedkoopste en meest verkochte type roestvrij staal (type ASTM TP304). De prijs voor TP304 wordt gebruikt als een referentieprijs en de prijzen voor de overige types staal worden opgegeven als een percentage van de prijs voor TP304. De afnemers kunnen dan de prijs voor elk specifiek type berekenen door de prijs van een specifiek produkt in TP304 te vermenigvuldigen met de gegeven factor die een weergave is van het kostenverschil met het basistype staal. Daarnaast vermelden de meeste concurrenten in hun prijslijsten ook supplementen voor dezelfde lengten, toleranties en certificering. In drie van de vijf lijsten worden voor soortgelijke hoeveelheden kortingen opgegeven. Hieruit volgt dat er voor de eerste categorie van concurrenten een zeer grote mate van overeenstemming is tussen de structuur van de verschillende prijslijsten.

(86) De hoge graad van overeenkomst tussen de prijslijsten van de verschillende concurrenten wordt voorts bevestigd door een vergelijking van de schalen die worden gebruikt voor een aantal van de meest belangrijke extra's en kortingen die in de prijslijsten worden vermeld, zoals extra's voor gespecificeerde types staal, lengten, certificering, toleranties of kortingen voor grote hoeveelheden.

Alle Europese concurrenten maken gebruik van identieke of vrijwel identieke prijsschalen, hetgeen wijst op een grote transparantie van de prijsstructuren in de markt voor naadloze buizen van roestvrij staal. Dit is het geval voor de prijsschalen op basis van het type staal, maar ook voor de prijsschalen op basis van de toleranties, op grond van de snijlengtes en voor wat de kortingen voor grote hoeveelheden betreft.

(87) Nog een voorbeeld van de markttransparantie is het feit dat gedurende de voornoemde periode (van eind 1988 tot begin 1992) de verschillende prijslijsten van de concurrenten op identieke data werden gepubliceerd. Een analyse van deze publikatiedata toont aan dat alle concurrenten de prijslijsten in dezelfde maand publiceren, met uitzondering van begin 1992 toen de eerste lijst twee maanden vóór de laatste werd gepubliceerd.

(88) Volgens partijen zijn de overeenkomsten toe te schrijven aan het feit dat alle concurrenten in de markt hebben beslist om hun prijslijst op basis van die van Mannesmann te structureren. Dit punt werd tegenover de Commissie door de voornaamste concurrenten en afnemers van de partijen bevestigd.

Met name verklaarde een concurrent, dat gedurende de jaren tachtig alle concurrenten hun prijslijst hebben gewijzigd en de structuur van die van Mannesmann hebben overgenomen. Deze wijziging van structuur heeft tot een dergelijke gelijkvormigheid tussen de prijslijsten geleid dat bepaalde afnemers en één concurrent in hun antwoorden aan de Commissie daarnaar hebben verwezen als zijnde de „Europese prijslijst".

Daarnaast werd nog verklaard dat de naam „Europese prijslijst" op zich niet naar één enkele prijslijst verwijst, maar naar het feit dat het wegens de grote gelijkvormigheid van de structuur van de verschillende prijslijsten in de sector van de naadloze buizen van roestvrij staal algemene praktijk is om in een bepaalde Lid-Staat de prijzen op te geven naar gelang van die van de marktleider. Door dit gedrag van de concurrenten met betrekking tot het prijsbeleid worden de effecten van de prijslijsten op de markttransparantie nog versterkt.

„Geheime kortingen"

(89) Partijen hebben de Commissie ramingen medegedeeld van de totale gemiddelde „geheime kortingen" die gedurende de voornoemde periode werden toegekend, alsmede ramingen van de kortingen die aan de voornaamste voorraadhoudende handelaars werden toegekend. Een vergelijking van de gemiddelde kortingen zou echter tot een verkeerde conclusie kunnen leiden betreffende de overeenkomsten tussen het prijsbeleid van de verschillende concurrenten, aangezien het niveau van deze kortingen nauw met de structuur van de verkoopportefeuille van de leveranciers is verbonden. Bijgevolg kan de overeenkomst tussen de gemiddelde kortingen die door de drie partijen worden toegekend, enkel worden beschouwd als een aanwijzing voor de gelijkvormigheid van hun prijsbeleid.

(90) Het is bijgevolg zinvoller om de kortingen te vergelijken die aan de grootste voorraadhoudende handelaars worden toegekend.

De gemiddelde kortingen die aan de grootste voorraadhoudende handelaars worden toegekend, zijn zeer hoog en zijn tussen 1988 en 1992 ieder jaar gestegen. Ofschoon een hoog percentage kortingen de markttransparantie niet gemakkelijker maakt, moet erop worden gewezen dat in de onderhavige zaak de kortingen die door alle concurrenten worden toegekend gelijklopend zijn, en dat het verschil tussen het laagste percentage (Mannesmann) en het hoogste percentage (Vallourec) steeds constant is geweest, met uitzondering van een korte periode tussen 1989 en 1990. Met name dient te worden vermeld dat ofschoon gedurende een periode van zes maanden tussen 1990 en 1992 geen prijslijsten werden gepubliceerd, het gemiddelde percentage van „geheime kortingen" die aan de grootste voorraadhoudende handelaars werd toegekend gedurende deze totale periode [...] bedroeg voor Dalmine, [...] voor Mannesmann en [...] voor Vallourec (1).

(91) Ten einde vast te stellen of dergelijke overeenkomsten wijzen op een voldoende graad van transparantie van de prijs om een wederzijdse controle van het parallelle gedrag mogelijk te maken, heeft de Commissie rekening gehouden met de volgende factoren die hadden moeten leiden tot verschillen tussen de percentages van „geheime kortingen" van de partijen.

Gelet op het voornoemde prijsgedrag in de markt (dit wil zeggen dat elke concurrent in een bepaalde Lid-Staat over zijn kortingen beslist op basis van de prijslijst van de binnenlandse onderneming), wordt het voornoemde gemiddelde percentage van kortingen uitgedrukt als een percentage van de prijzen (in de prijslijsten) die niet als referentie worden gebruikt wanneer in het buitenland wordt verkocht. Om die reden wordt het gemiddelde percentage beïnvloed door het relatieve prijspeil in elk land, de uiteenlopende evolutie van munteenheden van land tot land en de geografische structuur van de verkoopportefeuille van elk bedrijf.

Bovendien dient ook rekening te worden gehouden met het feit dat de gemiddelde kortingen die partijen hebben medegedeeld, verband houden met een tijdsperiode die begint vanaf de publikatie van één prijslijst tot de volgende publikatie. Het gemiddelde percentage wordt dus ook beïnvloed door de tijdsstructuur van de verkoopportefeuille van elk bedrijf (dit wil zeggen dat een bepaalde grote bestelling het gemiddelde niet op dezelfde wijze zal beïnvloeden, wanneer zij aan het begin of aan het einde van de periode plaatsvindt).

Rekening houdend met al die elementen is de Commissie tot de conclusie gekomen dat de verschillen tussen de gemiddelde percentages van kortingen die aan de grootste voorraadhoudende handelaars worden toegekend, niet in tegenspraak zijn met een hoge graad van markttransparantie voor de prijzen.

(92) In een goederenmarkt waarin een beperkt aantal leveranciers commerciële contacten hebben met een groot aantal afnemers, is de „feedback" van afnemers in verband met de prijzen zeer snel en zeer betrouwbaar en bestaat er weinig ruimte voor prijsdiscriminatie. Dit is inzonderheid juist omdat de voorraadhoudende handelaars hun voorraden in de laatste jaren aanzienlijk hebben verminderd. Momenteel kopen zij in het algemeen vaker kleinere hoeveelheden dan in het verleden, waarbij in beginsel bestellingen één of twee maal per maand worden geplaatst. Daardoor ontvangen de leveranciers iedere maand een groot aantal verzoeken om prijsopgaaf (Vallourec heeft verwezen naar [...] verzoeken per maand). De markttransparantie stijgt in belangrijke mate door zo'n grote frequentie van contacten met een groot aantal afnemers. Bovendien zouden de partijen de mogelijkheid hebben om de betrouwbaarheid van die inlichtingen nog te controleren via de voorraadhoudende handelaar van hun concern.

Als gevolg van de concentratie zou het aantal leveranciers worden verminderd ; DMV en de ondernemingen van het Sandvik-concern zouden bijgevolg meer frequente en dus meer precieze informatie verkrijgen over de prijzen van de concurrenten die zij zelfs waarschijnlijker dan in het verleden zouden kunnen identificeren.

(93) Zulks wordt nog bevestigd door de antwoorden van de concurrenten op de verzoeken van de Commissie om informatie.

Geen van de concurrenten die de verzoeken van de Commissie om informatie hebben beantwoord, ging akkoord met het standpunt van partijen dat de markt voor naadloze buizen van roestvrij staal niet prijstransparant zou zijn ; in feite hebben zij allen bevestigd dat de markt van naadloze buizen van roestvrij staal door een hoge mate van prijstransparantie wordt gekenmerkt.

Eén concurrent heeft bij voorbeeld verklaard dat zijn firma voortdurend in contact is met alle categorieën afnemers en daarbij van hen „feedback" ontvangt inzake gewijzigde prijslijsten (binnen enkele uren) en kortingen, dit wil zeggen feitelijk toegepaste prijzen (minder dan één week). Dezelfde concurrent heeft verklaard dat een „normaal" percentage van geheime kortingen op de markt [...] zou bedragen, wat erg dicht bij de gemiddelde percentages komt die partijen hebben aangegeven (zie hierboven). Een andere concurrent heeft aan de Commissie verklaard dat iedereen het gemiddelde werkelijke prijsniveau van zijn concurrenten kent via contacten met zowel de concurrenten als de afnemers.

(1) Binnen een marge van 5 procentpunten voor alle drie partijen.

De overgrote meerderheid van de concurrenten en de grote afnemers die hebben geantwoord op de vragen van de Commissie, hebben verklaard dat de reactie van de overige concurrenten op een prijsvermindering door één leverancier binnen een zeer korte tijdspanne zou plaatsvinden (ten hoogste drie weken). Met name hebben de meeste concurrenten van de partijen verklaard dat zij binnen een of twee weken na de prijswijziging zouden reageren.

Conclusie betreffende de markttransparantie

(94) Gelet op het voorafgaande, en in aanmerking genomen dat de markt voor naadloze buizen van roestvrij staal een verzadigde markt is waarin er slechts weinig innovatie is, waarin de verkochte produkten in ruime mate (80 tot 90 %) algemene handelsartikelen zijn die tot slechts zes verschillende types staal behoren, de hierboven beschreven overeenkomsten tussen de prijslijsten en de kort op elkaar volgende publiceringsdata van de prijslijsten, kan tussen de verschillende concurrenten een zeer snelle vergelijking worden gemaakt. Dit prijsgedrag alsmede het feit dat de voornaamste leveranciers regelmatig commerciële contacten hebben met dezelfde afnemers, versterkt die transparantie nog en stelt elke concurrent in staat om een goede kennis te krijgen van de prijzen van de overige concurrenten.

(95) De mate van transparantie zou voldoende zijn om elk van de twee voornaamste producenten snel te laten merken wanneer de andere het stilzwijgend overeengekomen prijsgedrag niet zou volgen door de prijzen te verminderen ten einde grotere volumes op de markt te kunnen brengen. In dit verband is het belangrijk erop te wijzen dat de voorraadhouders de gewoonte hebben om frequent aankopen te doen gedurende het jaar, en dat de transacties gewoonlijk betrekking hebben op relatief kleine hoeveelheden. In die zin biedt de werking van de markt de noodzakelijke voorwaarden voor de concurrenten om het gedrag van andere concurrenten te controleren en laat deze niet de mogelijkheid om belangrijke „eenmalige" winsten te realiseren door lange-termijncontracten voor grote hoeveelheden te sluiten.

[G] Bestaande en potentiële mededinging

(96) Als tweede stap moet de Commissie ook beoordelen in hoeverre het gedrag van de twee marktleiders door andere concurrenten en/of door de afnemers zou kunnen worden beïnvloed.

Bestaande mededinging

(97) Twee van de resterende concurrenten zijn in de geografische referentiemarkt (Tubacex en Schoeller-Bleckmann) gevestigd, terwijl de overige concurrenten Japans zijn.

Westeuropese producenten

(98) Wat de in West-Europa gevestigde concurrenten betreft, betekent het feit dat de Westeuropese vraag naar naadloze buizen van roestvrij staal stagneert, terwijl er sprake is van een blijvende structurele overcapaciteit, dat geen van de overige voornamelijk in West-Europa actieve producenten gefundeerd kan hopen op een uitbreiding van de omzet zonder zich aan een waarschijnlijke gemeenschappelijke tegenactie van de twee leiders bloot te stellen. Elke verhoging van de omzet door een onderneming zou in feite noodzakelijkerwijs ten koste gaan van de omzet van de belangrijkste concurrenten.

Bovendien beschikken DMV en Sandvik elk over voldoende reserves om enige poging van de kleinere concurrenten tot uitbreiding van hun marktaandeel af te straffen.

(99) Tubacex is een Spaanse onderneming die slechts onlangs (sinds 1987) haar activiteiten op de markt voor naadloze buizen van roestvrij staal heeft gericht. Tubacex richt zich nu vrijwel uitsluitend op deze markt en maakt anders dan DMV en Sandvik geen deel uit van een concern. Volgens partijen vertegenwoordigt Tubacex ongeveer 13 % van de markt (uit het onderzoek van de Commissie blijkt in feite een iets lager marktaandeel). Tubacex is de marktleider op haar thuismarkt, het Iberisch schiereiland (een gebied met relatief klein volume), terwijl zij bepaalde moeilijkheden ondervindt om haar plaats af te dwingen in de voornaamste Westeuropese afzetgebieden (dit wil zeggen Duitsland, Frankrijk, Italië en het Verenigd Koninkrijk) als gevolg van de aanwezigheid van nationale producenten. De Commissie beschikt niet over aanwijzingen of Tubacex al dan niet in staat zal zijn om haar sterke positie in Spanje in de nieuwe marktstructuur te handhaven. Tubacex is de enige leverancier op de markt die gebruik maakt van een bijzondere produktiemethode waardoor een snellere extrusie van de knuppels mogelijk is en waarbij vierkante knuppels worden gebruikt in plaats van ronde. Door dit produktieproces bereikt de pers van Tubacex een grotere theoretische extrusiecapaciteit dan de persen van de concurrenten. Ten dele verklaart dit bovendien de lagere kosten van Tubacex bij gebruik van vierkante knuppels. Anderzijds geeft dit aanleiding tot bepaalde kwaliteitsproblemen, in het bijzonder voor wat de excentriciteit van de warm vervormde buizen betreft. Ofschoon dit vanuit technisch oogpunt enkel belangrijke problemen schept voor specifieke toepassingen (produkten van hogere kwaliteit), gelet op de hoge gemiddelde kwaliteitsnorm van de markt, brengen die problemen schade toe aan de positie van Tubacex als een kwaliteitsleverancier en werd zij ertoe gebracht om voornamelijk te concurreren in het lagere marktsegment. Dit werd reeds bevestigd door de zwakke positie van Tubacex in

de sector van de warm vervormde buizen en door het feit dat zij momenteel niet het volledige gamma staalsoorten aanbiedt. Het werd nogmaals bevestigd door de verklaringen van zowel Sandvik als sommige voorraadhouders aan de Commissie.

Als gevolg van haar specifiek produktieproces moet Tubacex koud vervormde buizen aanbieden in sorteringen waarin haar concurrenten warm vervormd materiaal aanbieden. In deze sorteringen heeft zij geen enkel kostenvoordeel. Haar huidig gebruik van feitelijke en theoretische capaciteit in de koude vervorming is ongewoon hoog. Om haar capaciteit voor koude vervorming aanzienlijk te doen stijgen zou Tubacex bijgevolg niet alleen meer werknemers in dienst moeten nemen, maar zou zij tevens bijkomende investeringen moeten doen in produktie-installaties voor koude vervorming.

(100) Tubacex is juist een zeer moeilijke financiële situatie te boven gekomen en heeft met haar leveranciers een overeenkomst gesloten met het oog op belangrijke interne herstructureringen. Ofschoon Tubacex zich pas sinds 1987 op de sector van de naadloze buizen in roestvrij staal heeft toegelegd, is zij een belangrijke concurrent die tot nu toe in de Westeuropese markt de rol van de „storende concurrent" heeft gespeeld. De prijzen van Tubacex waren in het algemeen lager dan die van de andere producenten, ten einde op de markt te kunnen doordringen en dus haar huidige marktaandeel te verwerven. Omdat de prijzen zijn gedaald, zijn die van Tubacex recentelijk dichter bij de gemiddelde marktprijzen gekomen.

(101) Uit het onderzoek van de Commissie bleek echter dat Tubacex sinds 1992 haar strategie heeft gewijzigd. Vanaf die datum begon Tubacex prijslijsten te publiceren. De reeds gepubliceerde prijslijst (gepubliceerd medio 1992) heeft een identieke structuur als die welke door de andere marktconcurrenten worden gepubliceerd. Intussen legde Tubacex zich toe op bepaalde exportmarkten buiten West-Europa die sneller groeien en waar de nationale producenten zwak en de risico's derhalve lager zijn. Dit vindt zijn weerslag in het feit dat het mondiale marktaandeel van Tubacex in vergelijking met haar Westeuropese marktaandeel relatief groot is.

(102) In hun schriftelijk antwoord op de mededeling van punten van bezwaar van de Commissie werd door partijen erkend dat Tubacex haar produktielijn opzettelijk heeft ontworpen met een aanvankelijke kostenbesparing op grondstoffen en warme vervorming, die gedeeltelijk wordt geneutraliseerd door een bijkomende fase van koud walsen op de pilgerwals waardoor de zogenoemde excentriciteitsproblemen worden opgelost. Zij voeren echter aan dat Tubacex bijkomende installaties voor het koud walsen op de pilgerwals heeft kunnen installeren door tweedehands pilgermachines aan te kopen die in de eindfase van het produktieproces voor buizen worden gebruikt en dat die buizen als „warm vervormde" buizen worden verkocht.

(103) Volgens partijen zou Tubacex haar excentriciteitsproblemen kunnen overwinnen door bijkomende tweedehands pilgermachines te kopen. Bijgevolg zou Tubacex een gedeelte van haar reservecapaciteit op het gebied van warme vervorming kunnen gebruiken om haar marktaandeel te vergroten indien DMV en Sandvik hun prijzen zouden verhogen. In het kader van een stagnerende vraag op lange termijn en een lage prijselasticiteit van de vraag, is het echter twijfelachtig of een verhoging van de produktie op de Westeuropese markt voor Tubacex economisch gezien rationeel zou zijn. Tubacex heeft een relatief laag percentage vaste kosten en is dus niet verplicht om haar produktie te verhogen, aangezien zij reeds haar totale kosten dekt tegen het huidige niveau van produktie en van prijzen.

Bovendien zou Tubacex zeer weinig mogelijkheden hebben om een dergelijke strategie uit te voeren zonder de voormelde nieuwe investeringen te doen in pilgermachines. Een dergelijke beslissing wordt normalerwijs alleen genomen indien op lange termijn een stijging van de vraag kan worden verwacht, en een leverancier redelijke vooruitzichten heeft om zijn investeringen terug te winnen door een duurzame verhoging van de prijzen en daarmee van de winsten.

In dit verband zou Tubacex slechts een geringe economische drijfveer hebben om een dergelijke concurrentiestrategie te volgen, aangezien haar mogelijke winsten moeten worden afgewogen tegen het gevaar van een prijzenoorlog. Dit gevaar is met name groot wanneer de aanbodzijde wordt gedomineerd door twee marktdeelnemers met een algemeen marktaandeel van 70 %, en indien de vraagzijde wordt gekenmerkt door een op lange termijn stagnerende vraag en een lage prijselasticiteit. Van de verdere daling van inkomsten die het onvermijdelijke gevolg van dergelijke handelwijze zou zijn, kan dus worden verwacht dat deze aan een onderneming die onlangs nog ernstige financiële moeilijkheden heeft doorgemaakt, bijzonder veel schade zal toebrengen.

(104) Tubacex heeft verklaard dat zij eventuele prijsstijgingen die door DMV en Sandvik aan de markt worden opgelegd, zou volgen. Die verklaring is niet alleen in overeenstemming met de hierboven ontwikkelde redenering maar stemt tevens overeen met het beleid van Tubacex in de laatste jaren. De prijzen van Tubacex zijn steeds nauw bij die van de overige concurrenten gaan aansluiten, toen Tubacex haar prijslijsten begon te publiceren. Ondertussen blijkt uit het hoge percentage van uitvoer door Tubacex naar niet-Westeuropese markten dat deze onderneming haar activiteiten op andere markten buiten West-Europa heeft geconcentreerd, waar het mogelijk was om haar kostenvoordeel aan te wenden zonder gevaar van een tegenactie van andere Westeuropese concurrenten.

Terwijl ten slotte de marktpartijen, met inbegrip van de twee leiders, gewoonlijk twee derde van hun produktie aan voorraadhoudende handelaars en een derde aan eindgebruikers verkopen, voerde Tubacex een ander verkoopbeleid en behaalt zij [...] van haar omzet door directe verkoop aan eindgebruikers. Om haar marktaandeel aanzienlijk uit te breiden, zal Tubacex zich actiever op voorraadhoudende handelaars moeten richten, waar de transparantie van de prijs groter is en naar aanleiding van de voorgenomen concentratie nog zal toenemen. Bovendien zou zij zich meer moeten toeleggen op de produktie van buizen in de afmetingen en staalsoorten die haar niet dezelfde kostenvoordelen opleveren.

(105) Schoeller-Bleckmann (SBER) is een Oostenrijkse overheidsonderneming die volgens partijen rond 11 % van de markt van de Gemeenschap voor haar rekening neemt. SBER bevindt zich in een moeilijke financiële situatie en het feit dat zij eigendom is van de overheid, kan geen waarborg bieden dat de Oostenrijkse Regering bereid zal zijn om het even welk verlies van de onderneming te dekken.

(106) Gedurende de laatste vijf jaren vond binnen SBER een herstructureringsproces plaats dat tot een vermindering van het aantal werknemers met ongeveer 40 % heeft geleid. Dit wordt geïllustreerd door het feit dat haar gebruik van feitelijke capaciteit reeds zeer hoog is voor zowel warme als koude vervorming. Zij zou derhalve slechts een beperkte mogelijkheid hebben om haar produktie te verhogen om zo op de gedragingen van de belangrijkste producenten druk uit te oefenen.

(107) Daarenboven heeft SBER een van de minst gunstige kostenposities ten opzichte van de overige Westeuropese concurrenten. Zij heeft ook een relatief hoog percentage vaste kosten en zij lijdt ernstige verliezen. Partijen hebben verklaard dat een dergelijke situatie in beginsel SBER ertoe zou moeten brengen om haar produktie te maximaliseren ten einde zo veel mogelijk haar vaste kosten te dekken. Voor SBER ligt het „break-even" punt echter, tegen de huidige prijsniveaus, zeer dicht bij haar maximale theoretische capaciteit. Men zou kunnen aanvoeren dat SBER haar prijzen zou kunnen doen stijgen maar toch proberen om een door DMV en Sandvik opgelegde prijsstijging te onderbieden, om zo aan marktaandeel te winnen. In een markt waar de totale vraag niet prijselastisch is en verwacht wordt te stagneren, zou volgens partijen een verhoging van de produktie door SBER tot een snelle en sterke daling van de prijzen leiden.

In een dergelijk scenario zouden de overige concurrenten, en met name de twee leiders bovendien kunnen reageren en de prijzen nog meer doen dalen, iets wat SBER niet zou kunnen doorstaan, gelet op haar zwakke financiële situatie en haar lage capaciteitsreserves in verhouding tot die van de twee leidende ondernemingen. Een dergelijke prijsdaling zou zelfs het „break-even" punt van SBER tot op een onrealistisch niveau en mogelijk zelfs tot even boven haar maximale theoretische capaciteit kunnen doen stijgen.

In het geval van een prijsstijging daarentegen zou SBER haar vaste kosten beter dekken zonder enig risico te moeten nemen, indien zij de prijsstijging zou volgen.

(108) Dit wordt bevestigd door alle verklaringen van SBER in verband met zowel haar kostensituatie als haar marketingbeleid. Met name heeft SBER in een schriftelijke verklaring bevestigd dat zij na de concurrentie geen andere mogelijkheid zou hebben dan eventuele prijsstijgingen die door DMV en Sandvik aan de markt worden opgelegd, te volgen.

Japanse producenten

(109) De Japanse industrie van naadloze buizen van roestvrij staal is de op een na grootste van de wereld (vlak na de Westeuropese industrie). Er zijn vijf grote Japanse leveranciers (Sumitomo, Kobe, Sanyo, Nippon Steel en NKK). Deze producenten beschikken over een samengevoegde produktiecapaciteit die ongeveer een derde van de algemene mondiale produktiecapaciteit bedraagt, en hun werkelijke produktie bedroeg in 1992 ongeveer 51 kT. Momenteel hebben zij in West-Europa een gemeenschappelijk marktaandeel van minder dan 10 %. Opgemerkt dient echter te worden dat de Japanners in het verleden een stabiele, zij het sterkere aanwezigheid in West-Europa hebben gehad (hun gezamenlijke marktaandeel bedroeg ongeveer 10 %).

(110) Een van deze leveranciers, Sumitomo, is een van de twee marktleiders op wereldniveau (haar wereldmarktaandeel bedraagt ongeveer 20 %). Sumitomo is ook de Japanse producent met de sterkste positie op de Westeuropese markt. Sumitomo wordt evenals alle overige Japanse producenten algemeen beschouwd als een producent van hoge kwaliteit en is in staat om het gehele assortiment naadloze buizen van roestvrij staal te leveren. Bovendien is Sumitomo bijzonder sterk in de produktie van kleine buizen met toegevoegde waarde en concurreert derhalve evenals Sandvik in het hogere gedeelte van de produktmarkt.

(111) De Japanse producenten zijn getroffen door dezelfde structurele wijzigingen op het gebied van naadloze buizen van roestvrij staal als hun Westeuropese concurrenten, namelijk door het proces waarbij extrusiepersen door walserijen werden vervangen en door de ineenstorting van de markt in het Oostblok (zie overweging 38). Daarom kampen zij met een lage bezettingsgraad van hun produktiecapaciteit.

(112) Zoals reeds opgemerkt, hebben de Japanse concurrenten reeds sinds lange tijd een aanzienlijke positie op de Westeuropese markt. Geen van de Japanse producenten is echter voornamelijk in Europa actief. Indien DMV en Sandvik gezamenlijk de prijzen op deze markt in geringe doch niet onbelangrijke mate zouden verhogen, zouden de Japanse concurrenten zich in een goede positie bevinden om hun aanzienlijke reservecapaciteit te gebruiken voor het onmiddellijk verhogen van hun omzet in West-Europa, terwijl zij anders dan SBER en Tubacex geen tegenactie van de twee marktleiders behoeven te vrezen. Dit geldt temeer omdat de invoerheffingen per 1 januari 1995 in toenemende mate zullen worden verlaagd.

(113) Hoewel de Japanse producenten niet in belangrijke mate toetraden tot de Westeuropese markt in de jaren begin negentig, toen de prijzen hoger waren maar de vraag sterk afnam, kan worden verwacht dat zij hun gedrag zullen veranderen met het oog op de toekomstige stagnatie van de vraag over een langere periode.

(114) Een gemeenschappelijke verhoging van de prijzen door DMV en Sandvik zal derhalve waarschijnlijk leiden tot een grotere aanwezigheid van Japanse leveranciers op de Westeuropese markt. Gelet op de over het algemeen geringe prijselasticiteit van de vraag zou een zodanige toetreding, zelfs met beperkte hoeveelheden, spoedig tot een daling van de prijzen leiden.

(115) Hieruit volgt dat de Japanse producenten naar alle waarschijnlijkheid een voldoende belemmering zullen vormen om het ontstaan van een gemeenschappelijke machtspositie van DMV en Sandvik op de Westeuropese markt van naadloze buizen van roestvrij staal te voorkomen.

Potentiële concurrentie

(116) Als bijkomende belemmerende factor hebben partijen de grote waarschijnlijkheid van een spoedige toetreding van Oosteuropese leveranciers op de Westeuropese markt genoemd.

(117) Uit het onderzoek blijkt dat zich in Oosteuropese landen (de Tsjechische Republiek, Roemenië, Oekraïne en Rusland) momenteel producenten van naadloze buizen van roestvrij staal bevinden. Van deze ondernemingen is Valcovny Trub Chomutov de meest bekende. Volgens een concurrent en zoals door partijen wordt bevestigd, heeft Chomutov onlangs haar extrusiepers aan China verkocht en is zij nu slechts actief op het gebied van de koude vervorming. Sandvik voert op het ogenblik onderhandelingen over de aankoop van de Tsjechische onderneming en een definitief besluit wordt binnenkort verwacht. Het is zeer waarschijnlijk dat Chomutov binnen korte tijd geen onafhankelijk bedrijf maar onderdeel van Sandvik zal zijn. Bij de beoordeling van de potentiële concurrentie uit Oost-Europa kan Chomutov daarom niet in aanmerking worden genomen.

(118) Tot op heden zijn slechts enkele Oosteuropese producenten in zeer beperkte mate op de Westeuropese markt aanwezig. De meeste Westeuropese voorraadhoudende handelaars achtten zichzelf derhalve niet in staat een oordeel te geven over de juiste termijn waarop de Oosteuropese industrie op het gebied van naadloze buizen van roestvrij staal concurrerend zou kunnen worden.

(119) Twee voorraadhoudende handelaars hebben echter opgemerkt dat Oosteuropese bedrijven binnen twee jaar in staat zouden zijn om concurrerende kwaliteit te bieden. Diverse andere voorraadhoudende handelaren, eindgebruikers en concurrenten schatten dat Oosteuropese bedrijven niet binnen twee jaar of nog later concurrerend zullen worden.

(120) Algemeen wordt erkend dat de Oosteuropese leveranciers over moderne produktie-installaties beschikken, die in de laatste tien jaar met name door het Mannesmann-concern zijn geleverd. De samengevoegde produktiecapaciteit op het niveau van geëxtrudeerde holle buizen van de Russische, Oekraïense en Roemeense producenten bedraagt 125 kT.

Momenteel kampen zij echter met een slecht georganiseerde en beheerde produktie en met een gebrek aan commerciële en logistieke vaardigheden. Dit verklaart hun huidige geringe penetratiegraad op de Westeuropese markt.

(121) Er zijn geen structurele redenen die deze producenten beletten om spoedig de noodzakelijke kwaliteit en certificatie te bereiken (voor deze certificatie is zes tot acht maanden nodig). Dit wordt nog bevestigd door het feit dat de meeste producenten in het Oosten op korte termijn certificering met betrekking tot koolstofbuizen van hoge kwaliteit verkregen. Bovendien beschikken twee producenten in het Oosten reeds over Westeuropese certificaten op het gebied van naadloze buizen van roestvrij staal. Een daarvan is de Tsjechische producent Chomutov. De andere is een Russische producent, Pervouralski Novotrubnij, die onlangs voor warmtewisselaarbuizen een TÜV-certificaat verwierf.

(122) Partijen hebben gesuggereerd dat de marktpenetratie door de Oosteuropese producenten vlotter zou verlopen wanneer tussen deze producenten en hun westerse concurrenten samenwerkingsverbanden tot stand zouden worden gebracht. Uit een onderzoek van de Commissie blijkt dat ten minste twee westerse ondernemingen naar zodanige samenwerkingsverbanden momenteel actief op zoek zijn.

(123) De Gemeenschap heeft overeenkomsten gesloten met de Oosteuropese landen, die onder meer betrekking hebben op de uitwisseling van naadloze buizen van roestvrij staal. Deze overeenkomsten bevatten heffingsvrije plafonds en tariefquota waarboven heffingen worden toegepast. De heffingen over invoer uit de Tsjechische Republiek en uit Roemenië worden geleidelijk verminderd en in 1996 geheel afgeschaft.

(124) Uit het voorgaande volgt dat de Oosteuropese concurrenten over de noodzakelijke middelen beschikken om op de Westeuropese markt spoedig concurrerend te worden. Gelet op de kostenvoordelen van de Oosteuropese producenten (met name in verband met lage arbeidskosten), is het daarom zeer waarschijnlijk dat de Oosteuropese producenten in de nabije toekomst een grotere invloed op de Westeuropese markt zullen hebben.

[H] Afnemers

(125) De vraag naar naadloze buizen van roestvrij staal vertoont een veel minder geconcentreerde structuur dan het aanbod. De Commissie moet echter de tegenkracht van de afnemers anders beoordelen naar gelang het voorraadhoudende handelaren of eindgebruikers betreft. Volgens de informatie waarover de Commissie beschikt, wordt ongeveer een derde van alle buizen van roestvrij staal door de producenten rechtstreeks aan de eindgebruikers verkocht. De rest wordt via voorraadhoudende handelaren verkocht, die hetzij zelfstandig zijn, hetzij verticaal met de producenten zijn geïntegreerd.

(126) Geen van de voorraadhoudende handelaren heeft een individueel aandeel van meer dan 1 % in de totale omzet in West-Europa ; zij zullen bijgevolg geen tegenwicht voor het sterk geconcentreerde aanbod vormen. Tegelijkertijd kunnen de andere typische klanten van de buizenfabrikanten, de eindgebruikers, zoals zij in hun antwoorden aan de Commissie hebben bevestigd, evenmin een noemenswaardige macht tegenover die van de fabrikanten stellen, omdat zij slechts nu en dan buizen aankopen en dan nog in betrekkelijk geringe hoeveelheden.

c) *Algemene conclusie*

(127) De voorgenomen operatie zal leiden tot een verhoging van de concentratiegraad in een reeds sterk geconcentreerde markt. DMV en Sandvik zullen elk over een groot en betrekkelijk evenwichtig marktaandeel in West-Europa en in het belangrijkste land (Duitsland) beschikken. Het gezamenlijke marktaandeel van DMV en Sandvik zal ongeveer 70 % bedragen, terwijl geen van hun huidige concurrenten een marktaandeel van meer dan 13 % heeft.

(128) Beide ondernemingen zouden over een aanzienlijke reservecapaciteit beschikken, en hoewel Sandvik meer geïntegreerd is wat de produktie van voorprodukten, de opslag en de distributie betreft, zou haar kostprijs af fabriek na de concentratie niet dermate verschillen dat dit zou opwegen tegen de winst die mogelijkerwijs door middel van concurrentiebeperkend parallel gedrag zou kunnen worden gemaakt. De waarschijnlijke overname van Chomutov door Sandvik verandert in wezen niets aan deze beoordeling.

(129) Het geringe aantal aanbieders op de markt en de transparantie van de prijs zijn voldoende om Sandvik en DMV in staat te stellen snel van de op de markt geboden voorwaarden op de hoogte te zijn en zich parallel te gedragen. Bovendien laat een zodanige markttransparantie, gelet op de algemene kenmerken van de markt (basisproduktenmarkt, lage innovatiegraad, enzovoort) geen felle concurrentie tussen de twee ondernemingen toe, die in feite zou leiden tot een daling van de winstmarge zonder verbetering van de omzet. Zij hebben dus ten gevolge van hun onderlinge afhankelijkheid er groot belang bij hun winst door middel van concurrentiebeperkend parallel gedrag te optimaliseren.

(130) Noch Tubacex, noch Schoeller-Bleckmann zou werkelijk bij machte zijn of er belang bij hebben noemenswaardige beperkingen aan een dergelijk marktgedrag te stellen door hun produktie te vergroten of lagere prijzen aan te bieden en zodoende hun marktaandeel te vergroten. Beide ondernemingen zijn voornamelijk actief op de Westeuropese markt en bevinden zich in een moeilijke financiële situatie. Zij zouden zich derhalve geen tegenactie van de twee marktleiders kunnen veroorloven.

(131) Dit geldt niet voor de Japanse concurrenten. Op basis van de bevindingen en de analyse van de Commissie leidt een kleine maar niet onaanzienlijke prijsverhoging waarschijnlijk tot een sterkere aanwezigheid van Japanse concurrenten. Een zodanige toetreding tot de markt zou voldoende zijn om het gedrag van de twee marktleiders aan banden te leggen.

(132) Bovendien is het waarschijnlijk dat Oosteuropese concurrenten die momenteel niet of slechts in geringe mate op de Westeuropese markt actief zijn, in de nabije toekomst in belangrijke mate tot deze markt zullen toetreden, hetzij alleen, hetzij langs de weg van samenwerkingsverbanden met Westeuropese ondernemingen.

(133) Derhalve is er sprake van een voortdurende dreiging die het ontstaan en de stabiliteit van mogelijk mededingingsbeperkend parallel gedrag ondermijnt.

VI. ALGEMENE BEOORDELING

(134) In het licht van het bovenstaande is de Commissie tot de conclusie gekomen dat de voorgenomen concentratie niet leidt tot het ontstaan of de versterking van een machtspositie waardoor de daadwerkelijke mededinging binnen de gemeenschappelijke markt of een wezenlijk deel daarvan wezenlijk ongunstig zou worden beïnvloed,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

De voorgenomen concentratie tussen Mannesmann, Vallourec en Ilva wordt verenigbaar met de gemeenschappelijke markt verklaard.

Artikel 2

Deze beschikking is gericht tot:

Dalmine SpA,
Piazza Caduti 6 luglio 1944, n. 1
I-24044 Dalmine (BG)

Mannesmannröhren-Werke AG
Mannesmannufer 3
D-40213 Düsseldorf

en

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

Gedaan te Brussel, 31 januari 1994.

Voor de Commissie
Karel VAN MIERT
Lid van de Commissie