II

(Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 4. december 1996

om en fusions uforenelighed med fællesmarkedet og med EØS-aftalen

(Sag IV/M.774 — Saint-Gobain/Wacker Chemie/NOM)

(Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89)

(Kun den engelske udgave er autentisk)

(EØS-relevant tekst)

(97/610/EF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, særlig artikel 57,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89 af 21. december 1989 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser [1], ændret ved akten vedrørende Østrigs, Finlands og Sveriges tiltrædelse, særlig artikel 8, stk. 3,

under henvisning til Kommissionens beslutning af 31. juli 1996 om at indlede procedure i denne sag,

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

efter høring af Det Rådgivende Udvalg for Kontrol med Fusioner og Virksomhedsovertagelser [2], og

ud fra følgende betragtninger:

(1) Den 1. juli 1996 indgav Société Européenne des Produits Réfractaires, Courbevoie (»SEPR«), Elektroschmelzwerk Kempten GmbH, München (»ESK«) og NV Noordelijke Ontwikkelingsmaatschappij, Groningen, (»NOM«) en fælles anmeldelse angående et joint venture, de agtede at oprette efter nederlandsk ret til fremstilling, forarbejdning, markedsføring og salg af siliciumcarbid. SEPR skal have 60 %, ESK og NOM hver 20 % af det nye selskabs aktiekapital.

(2) Efter gennemgangen af anmeldelsen fastslog Kommissionen, at den anmeldte transaktion var en fusion, der faldt ind under forordning (EØF) nr. 4064/89 (»fusionsforordningen«).

(3) For at sikre den fulde virkning af enhver senere beslutning truffet i henhold til artikel 8, stk. 3 eller 4, besluttede Kommissionen den 22. juli 1996, jf. fusionsforordningens artikel 7, stk. 2, og artikel 18, stk. 2, at gennemførelsen af den anmeldte fusion fortsat skulle stilles i bero, indtil der var truffet endelig beslutning i sagen.

(4) Ved beslutning af 31. juli 1996 fastslog Kommissionen, at den anmeldte fusion rejste alvorlig tvivl med hensyn til dens forenelighed med fællesmarkedet. Kommissionen indledte i overensstemmelse hermed proceduren efter fusionsforordningens artikel 6, stk. 1, litra c). Den 20. september 1996 meddelte Kommissionen sine klagepunkter til parterne i den anmeldte fusion, jf. fusionsforordningens artikel 18, stk. 1.

[1] EFT L 395 af 31. 12. 1989, berigtiget i EFT L 257 af 21. 9. 1990, s. 13.
[2] EFT C 274 af 10. 9. 1997.

I. PARTERNE

(5) SEPR er en fransk virksomhed, der er beskæftiger sig med fremstilling af smeltestøbte ildfaste materialer hovedsagelig til brug i glasovne. SEPR's overordnede moderselskab er det franske Compagnie de Saint-Gobain SA, Paris (»Saint-Gobain«)([3]). SEPR varetager Saint-Gobains verdensomspændende aktiviteter inden for industriel keramik. Ud over industriel keramik opererer Saint-Gobain primært inden for fremstilling og salg af planglas, isolerings-, fiberarmerings- og byggematerialer, slibemidler, rør og glasbeholdere. Koncernens siliciumcarbidaktiviteter er henlagt til dens datterselskaber Norton AS, Norge, (»Norton«) og Intermat SA, Belgien (»Intermat«). Saint-Gobain koncernens samlede verdensomsætning udgjorde i 1995 10,775 mia. ECU, hvoraf [...]([4]) mia. ECU blev realiseret inden for Fællesskabet.

(6) ESK er materialedivisionen under Wacker-Chemie GmbH, München (»Wacker-Chemie«)([5]). Wacker-Chemie er en tysk kemikaliekoncern, som kontrolleres af Hoechst AG og Wacker-familien i forening([6]). Bortset fra sine aktiviteter i materialesektoren beskæftiger selskabet sig også med fremstilling og salg af silicium, polymerer, ultrarene siliciumbaserede halvledere og polysilicium. Inden for siliciumcarbid har ESK et nederlandsk datterselskab, Elektroschmelzwerk Delfzijl BV, Delfzijl (»ESD«), samt forarbejdningsanlæg i Grefrath og Kempten i Tyskland. Wacker-Chemie havde i 1995 en samlet verdensomsætning på 2,091 mia. ECU. Hoechst AG er en af verdens største producenter af kemikalier og lægemidler med en verdensomsætning på 28,181 mia. ECU, heraf [...] mia. inden for Fællesskabet.

(7) NOM er et privatejet investerings- og udviklingsselskab for de nordlige provinser i Nederlandene. Selskabet ejes af den nederlandske stat, der har 99,97 % af aktiekapitalen. NOM tilbyder virksomhedsrådgivning og finansieringsservice og investerer i virksomheder, der anses at have betydning for økonomien i det nordlige Nederlandene. Selskabet havde i 1995 en omsætning på 10 mio. ECU.

II. TRANSAKTIONEN

(8) Den 27. juni 1996 indgik SEPR, ESK og NOM en aftale om etablering og stiftelse af et nederlandsk joint venture i form af et BV (anpartsselskab). Umiddelbart efter sin stiftelse skal det nye joint venture etablere og stifte et tysk datterselskab i form af et GmbH. Ifølge aftalen skal det nye nederlandske joint venture overtage alle aktiverne i ESK's nederlandske datterselskab, ESD, og — via det nye tyske datterselskab — alle aktiverne i ESK's forarbejdningsanlæg i Grefrath samt en del af aktiverne i ESK's forarbejdningsanlæg i Kempten, der anvendes til siliciumcarbidproduktion. De aktiver, der skal overføres fra ESD, er produktionsudstyret i ESD's anlæg i Delfzijl, ESK's råvare- og færdigproduktlagre, udestående fordringer og ordrebeholdningen på siliciumcarbid samt alle immaterielle aktiver i forbindelse med siliciumcarbidaktiviteterne. De aktiver, der skal overtages fra ESK's Grefrath-anlæg, omfatter grund og bygninger, udstyr og alle andre aktiver i forbindelse med siliciumcarbid-aktiviteterne. Derimod beholder ESK grund og bygninger i Kempten-anlægget, og det samme gælder alle aktiver i Kempten-anlægget, der ikke har forbindelse med ESK's eller Wacker-Chemies siliciumcarbidaktiviteter. Det nye joint venture kommer til at kontrollere siliciumcarbidproduktionen i Delfzijl og skal koordinere forarbejdningen i Grefrath via dets nyoprettede tyske datterselskab.

(9) Den anmeldte transaktion omfatter ikke Wacker-Chemies 50 %-andel i det amerikanske selskab Exolon-ESK, Tonawanda/New York. Den kommer følgelig heller ikke til at omfatte de 50 %, Exolon-ESK har i det norske selskab Orkla-Exolon AS KS. [...]. I joint venture-aftalens § 9, stk. 1, hedder det, at den planlagte fusions gennemførelse er betinget af, at Wacker-Chemie ikke længere er indirekte aktionær i nogen af de ovennævnte selskaber. I aftalens § 9, stk. 2, fastsætter parterne, at joint venture-aftalen ikke træder i kraft, såfremt Wacker-Chemie seks måneder efter aftalens indgåelse stadig er aktionær i disse selskaber.

([3]) Saint-Gobain ejer direkte 20,5 % og indirekte, gennem datterselskabet Vertec, 79,4 % af SEPR's kapital.

([4]) I den offentliggjorte udgave af denne beslutning er visse oplysninger udeladt i henhold til artikel 17, stk. 2, i forordning (EØF) nr. 4064/89, der omhandler forbud mod offentliggørelse af forretningshemmeligheder (disse er i det følgende angivet med [...]). For at lette forståelsen er visse eksakte tal erstattet af et interval eller suppleret med almene oplysninger i en fodnote i de tilfælde, hvor det var muligt at gøre det uden at overtræde forbuddet mod videregivelse af forretningshemmeligheder.

([5]) Wacker-Chemie ejer 99,67 % af ESK's kapital.

([6]) Se sag IV/M.284 — Hoechst/Wacker, EFT C 171 af 22. 6. 1993, s. 4, betragtning 3.

(10) Ud over de ovennævnte aktivoverførsler har parterne også aftalt, at det nye nederlandske joint venture skal indgå en licensaftale og en aftale om teknisk bistand med Norton for at få overført visse former for teknologi og teknisk bistand fra Norton mod et vederlag på [. . .] af joint venture-selskabets nettoomsætning. Desuden er parterne enedes om, at det nye joint venture skal indgå en produktionsaftale med ESK om, at ESK mod betaling skal producere fine korn og pulver af siliciumcarbid for joint venture-selskabet i en treårig overgangsperiode. Efter de tre års udløb skal produktionen heraf i ESK's Kempten-anlæg indstilles, og nogle af aktiverne herfra (maskiner) skal overføres til joint venture-selskabets anlæg i Grefrath eller Delfzijl.

III. FUSIONEN

Fælles kontrol

(11) Det planlagte joint venture vil blive kontrolleret af SEPR, ESK og NOM i forening. Moderselskaberne får ikke lige store andele i deres joint venture. Men ingen enkelt aktionær vil være i stand til på egen hånd at bestemme joint venture-selskabets strategiske beslutninger. Joint venture-aftalen fastsætter, at joint venture-selskabet skal have et aktionærudvalg, en bestyrelse og en direktion. Direktionen skal have ansvaret for den daglige ledelse og træffe beslutninger med simpelt flertal. SEPR får ret til at afgive indstilling til valg af direktionsformand, som får ret til at bestemme antallet af de øvrige direktionsmedlemmer og disses funktioner. Direktionsformanden vælges af aktionærudvalget ved enstemmig afgørelse. Kan der ikke opnås enstemmighed, har SEPR ret til at indstille en anden kandidat. Selv om SEPR får bestemmende indflydelse på den daglige ledelse, er der visse forretningsbeslutninger af strategisk betydning, der skal træffes af bestyrelsen med enstemmighed. Bestyrelsen skal have fem medlemmer, hvoraf SEPR udpeger tre og ESK og NOM hver en. De strategiske beslutninger, der skal træffes af bestyrelsesmedlemmerne med enstemmighed, drejer sig bl.a. om forudgående godkendelse af balance og resultatopgørelse, godkendelse af den treårige »business plan«, godkendelse af det årlige budget og godkendelse af joint venture-selskabets investeringer og kapitaludgifter, når de overstiger [. . .] mio. hfl. og ikke er opført på det af bestyrelsen allerede godkendte budget.

Selvstændigt fungerende virksomhed oprettet på varigt grundlag

(12) Det planlagte joint venture skal operere som en selvstændig producent og videreforarbejder af siliciumcarbid på varigt grundlag. Det får sine egne produktions- og forarbejdningsanlæg og får ejendomsretten over alle de immaterielle aktiver, der er knyttet til ESK's nuværende siliciumcarbidaktiviteter i Delfzijl og Grefrath, herunder patenter, know-how og varemærker. Det nye joint venture kommer til at producere og sælge siliciumcarbid for egen regning uden pligt til at indgå leveringsaftaler med moderselskaberne. I henhold til produktionsaftalen skal ESK producere fine korn og pulver af siliciumcarbid udelukkende til det nye joint venture i op til tre år (se ovenfor). At det nye joint venture i en overgangsperiode skal købe forarbejdede produkter af ESK, ændrer intet ved dets karakter af et selvstændigt fungerende joint venture, eftersom denne aftale har begrænset rækkevidde, og joint venture-selskabet kunne dække sit behov for fine siliciumcarbidkorn og -pulver ved hjælp af sin egen produktion. Det nye joint venture vil lige fra starten have egne forarbejdningsanlæg i Grefrath. Det er derfor et selvstændigt fungerende joint venture.

(13) Parterne har aftalt, at de skal forblive aktionærer i det nye joint venture i de første syv år, og at de i løbet af det tidsrum ikke må sælge deres aktier. Der er følgelig tale om et joint venture oprettet på varigt grundlag.

Ingen samordning af konkurrenceadfærd

(14) Efter gennemførelsen af den anmeldte fusion vil Saint-Gobain koncernen være aktiv på samme markeder som det nye joint venture via sine datterselskaber Norton og Intermat. ESK vil ikke bevare nogen aktiviteter på dette marked. Efter udløbet af produktionsaftalen med joint venture-selskabet vil ESK's anlæg til produktion af fine korn og pulver af siliciumcarbid i Kempten blive nedlagt. Ifølge parterne bliver de andre produkter end siliciumcarbid, som ESK for øjeblikket producerer og markedsfører, bl.a. borcarbidkorn og -kornblandinger til slibning og lapning samt til sintrede dele, borider og nitrider i pulverform eller som sintrede dele og fine korn af syntetiske diamanter, anvendt til helt andre formål end siliciumcarbid og kan ikke

betragtes som substitionsprodukter for siliciumcarbid. Borcarbid anvendes til slibning og lapning af keramiske dele og hårdmetaller og kan ifølge parterne ikke erstattes af siliciumcarbid, som er meget hårdere end de to materialer og i øvrigt væsentligt dyrere. Desuden oxiderer borcarbid til borsyre ved temperatur på over 500 °C. Det egner sig derfor ikke til fremstilling af slibeskiver. Med hensyn til syntetiske diamanter bruger ESK et nikkel/diamant-lag til belægning af maskindele til tekstilindustrien. Borider og nitrider er råmaterialer til sintrede dele.

(15) Med hensyn til Wacker-Chemies interesser i den amerikanske virksomhed Exolon-ESK og den norske virksomhed Orkla-Exolon kan enhver samordning af konkurrenceadfærd mellem moderselskaberne udelukkes, da joint venture-aftalen kun træder i kraft under forudsætning af, at Wacker-Chemie afhænder sine interesser i Exolon-ESK forud for etableringen af joint venture-selskabet.

Konklusion

(16) Af de ovenstående grunde udgør det anmeldte joint venture en fusion efter fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra b).

IV. FÆLLESSKABSDIMENSION

(17) Saint-Gobain, Wacker-Chemie, Hoechst AG og NOM har tilsammen en samlet verdensomsætning på over 5 mia. ECU. To af de deltagende virksomheder, Saint-Gobain og Wacker-Chemie/Hoechst AG, har en omsætning inden for Fællesskabet på over 250 mio. ECU, men de har ikke mere end to tredjedele af deres samlede EU-omsætning i en og samme medlemsstat. Den anmeldte transaktion har derfor fællesskabsdimension, jf. fusionsforordningens artikel 1, stk. 2.

V. FORENELIGHED MED FÆLLESMARKEDET

(18) Det anmeldte joint venture skal producere, forarbejde, markedsføre og sælge siliciumcarbid (SiC).

A. RELEVANTE PRODUKTMARKEDER

A.1. Definition af produktmarkedet

Produktionsprocessen

(19) Siliciumcarbid (SiC, også kaldet karborundum) er et syntetisk mineral, der fremstilles på basis af udvasket kvartssand (SiO_2) og kulstof (C) i form af petroleumskoks med lavt akseindhold. Ved et bestemt forhold mellem kulstof og kvartssand sammensmeltes råmaterialerne i en elektrisk modstandsovn. SiC udkrystalliseres ved meget høje temperaturer på mellem 1 600 °C og 2 500 °C. Produktionen af SiC er meget energikrævende([7]) og afgiver svovlforbindelser og kulmonoxid.

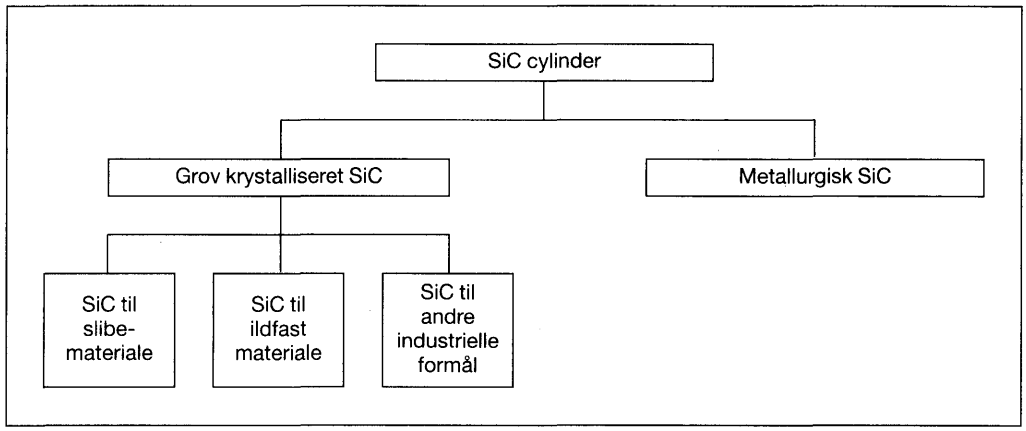
(20) En SiC-ovn består af to strømførende elektroder, der er forbundet ved en grafitkerne. Grafitkernen er belagt med reaktionsblandingen, som ved ophedning omdannes til SiC under dannelse af en polykrystallinsk, kompakt cylinder rundt om grafitkernen. Denne cylinder består af flere lag krystallinsk SiC udenpå hinanden — det yderste lag er mindre krystallinsk og betegnes som metallurgisk SiC. Den tætteste samling krystallinsk SiC findes inderst ved cylinderens kerne. Jo længere væk fra det inderste lag, desto lavere SiC-indhold.

(21) Krystallinsk SiC produceres hovedsagelig som såkaldt »grøn« eller »sort« SiC. Forskellen ligger i indholdet af forskellige kemiske sporstoffer (nitrogen, aluminium eller bor) i krystalgitteret. Grøn SiC kendetegnes ved meget høj kemisk renhed, medens sort SiC har et højere aluminiumsindhold. Grøn SiC er derfor mere sprødt end sort SiC, men ikke så hårdt. Desuden har grøn SiC væsentligt bedre varmeledningsegenskaber, hvilket gør det velegnet til brug i varmelegemer, elektriske modstande og lysdioder. Grøn SiC kan kun fremstilles ved brug af helt nye råmaterialer, medens sort SiC også kan fremstilles på basis af ureagerede materialer fra tidligere smelteprocesser.

([7]) Elforbruget afhænger af ovnenes størrelse og form og svinger mellem 6,3 kWh/kg (ESK-anlægget i Delfzijl), 7,1 kwH/kg (Arendal) og 7,7 kWh/kg (Zaporozshje). Der henvises til K.-H. Mehrwald: History and economic aspects of industrial SiC manufacture, særtryk fra Ceramic Forum International/ Berichte der DKG, 69 (1992), nr. 3, s. 57.

(22) Det yderste lag bestående af mindre krystallinsk SiC sælges til stålindustrien som metallurgisk SiC og bruges som tilsætningsstof i stålproduktionen. De mere udkrystalliserede indre lag i cylinderen — såkaldt rå SiC — sorteres meget omhyggeligt efter SiC-indhold og videreforarbejdes. Afhængig af det endelige anvendelsesformål består denne videreforarbejdning i knusning, valsning, findeling, elimination af jern, vask og kemisk behandling af den rå SiC. Efter sigtning samt luft- og vandslæmning sorteres SiC-kornene endelig i bestemte kornstørrelser og sælges enten til brug i slibeprodukter eller ildfaste produkter, eller de videreforarbejdes og sælges som SiC-pulver. Figur 1 giver en forenklet beskrivelse af denne produktions- og sorteringsproces:

Figur 1



(23) SiC-producenter som Saint-Gobain og ESK opererer i alle led af produktionsprocessen. De fremstiller rå siliciumcarbid i en smelteovn og videreforarbejder det derefter. Men der findes også virksomheder på markedet, der udelukkende beskæftiger sig med videreforarbejdning af SiC. De optræder enten som genbrugere, køber rå eller halvforarbejdet SiC fra producenter i EØS, eller de importerer råmaterialet fra lande uden for EØS. De betegnes herefter under ét som videreforarbejdere.

Markedet for krystallinsk rå SiC er et andet relevant produktmarked end markedet for metallurgisk SiC

(24) På grund af deres forskellige fysiske og kemiske egenskaber bruges metallurgisk SiC og rå krystallinsk SiC til forskellige formål. Som følge af forskellene i SiC-indhold er der kun begrænsede muligheder for substitution mellem de to typer. SiC-indholdet er udtryk for, hvor mange urenheder materialet indeholder. Antallet og arten af urenheder (aluminium, jern, frie silikater og kul) påvirker siliciumcarbidens farve og krystallernes størrelse, form og struktur([8]). At det er nødvendigt med et højt SiC-indhold, når siliciumcarbiden skal bruges som slibemiddel, skyldes, at SiC-indholdet er et af de parametre, der er afgørende for krystallernes form og dermed også har direkte indflydelse på materialets slibeevne og slibeydelse. Til brug som ildfast materiale giver et lavt SiC-indhold ikke den kemiske renhed, der er brug for til fremstilling af varmebestandige produkter. Den krystallinske SiC, der bruges i slibeprodukter eller ildfaste produkter, er næsten udelukkende den type, der har et højt SiC-indhold, medens metallurgisk SiC til brug i ferrometalindustrien har et væsentligt lavere SiC-indhold. Ifølge en artikel med overskriften »Silicon Carbide« af Roger Loughborough i tidsskriftet »Industrial Minerals« fra november 1994 (bilag 12 til anmeldelsen, s. 47), har metallurgisk SiC normalt et SiC-indhold på 85-94 %, SiC til brug i ildfaste produkter har et SiC-indhold på 92-99 % og SiC til brug i slibeprodukter har 98-100 %.

([8]) K.-H. Mehrwald: History and Economic Aspects of Industrial SiC Manufacture, særtryk fra Ceramic Forum International/Berichte der DKG, vol. 69 (1992), nr. 3, s. 54. Fordelingen af forskellige krystaltyper i SiC-materialet afhænger i vid udstrækning af aluminiumindholdet. Se Ullmann's Encyclopedia og Industrial Chemistry, 1993, Silicon Carbide, s. 750 og 752.

Dette er blevet bekræftet af Kommissionens undersøgelser (9).

(25) Parterne er af den opfattelse, at SiC-indholdet ikke har nogen betydning for sondringen mellem metallurgisk og krystallinsk SiC. Men ifølge udtalelser fra de 67 slibeproduktfabrikanter, 26 producenter af ildfaste produkter og fem andre kunder, der bruger krystallinsk SiC til andre industrielle formål, som Kommissionen har forhørt sig hos, anser de endelige brugere SiC-indholdet for at være vigtigt for deres produktion. Flere udbydere tilkendegav desuden, at SiC-indholdet sammen med kornfordelingen og den kemiske sammensætning og koncentration er de vigtigste kriterier for sondringen mellem de forskellige SiC-kategorier og -kvaliteter. Ingen af de udbydere, Kommissionen har haft kontakt med, betragtede SiC-indholdet som værende uden betydning for sondringen mellem metallurgisk og krystallinsk SiC.

(26) Rent teknisk kan metallurgisk SiC erstattes af krystallinsk SiC til brug i støberier og højovne. Men ud fra et økonomisk synspunkt kan krystallinsk SiC ikke substituere metallurgisk SiC på grund af prisforskellen. Ifølge Kommissionens undersøgelser lå prisen må metallurgisk SiC solgt inden for EØS i 1995 på ca. 445 ECU pr. ton, medens prisen på rå krystallinsk SiC lå på omkring 471 ECU pr. ton. Og omvendt kan metallurgisk SiC ikke erstatte krystallinsk SiC, fordi det normalt ikke har de krystalegenskaber, der er brug for i slibemidler, og den kemiske renhed, der er brug for til ildfaste produkter og til andre industrielle anvendelsesformål.

(27) Ifølge parterne er »SiC-produktionsteknologien et klassisk eksempel på dobbeltproduktion, idet metallurgisk og krystallinsk SiC frembringes samtidig . . .« (parternes svar på Kommissionens klagepunkter, s. 20). Hvilket forhold der ved smelteprocessen opstår mellem de to typer SiC, afhænger af ovnens konstruktion og størrelse samt råmaterialets kvalitet. En ovn kan indstilles til kun at producere metallurgisk SiC. Men det er derimod teknisk umuligt at øge andelen af krystallinsk SiC ud over en vis mængde. I de konventionelle Acheson-ovne, som benyttes af de fleste producenter, også Norton, kan det relative indhold af krystallinsk SiC øges til ca. 80 %, medens forholdet mellem metallurgisk og krystallinsk SiC ligger på omkring [. . .] i de store ovne, ESK benytter i Delfzijl. Enhver større forøgelse af indholdet af krystallinsk materiale ville resultere i en kraftig stigning i energiforbruget og i omkostningerne til kemisk behandling.

(28) Inden for EØS produceres metallurgisk SiC som et biprodukt i produktionen af krystallinsk SiC, da det med de nuværende priser er mindre indbringende at producere metallurgisk SiC. I deres svar på klagepunktsmeddelelsen (s. 15, tredje afsnit) medgiver parterne, at metallurgisk SiC kun er et biprodukt. Det kan også udledes af, at en af de vigtigste synergieffekter, fusionen vil give, er muligheden for at øge ESK's produktion af krystallinsk SiC i Delfzijl (s. 16, fjerde og femte afsnit, i svaret).

(29) Parterne har anført, at metallurgisk SiC i nogle tilfælde ved kemisk behandling kan oparbejdes til en SiC-kvalitet, der kan anvendes som ildfast materiale. De har således udtalt, at »substitution på udbudssiden gør det rimeligt at konkludere, at der kun findes ét samlet marked for SiC omfattende såvel krystallinsk som metallurgisk SiC« (s. 22 i deres svar på klagepunktsmeddelelsen). Men det er imidlertid ikke ensbetydende med substitution på udbudssiden, da det kræver videreforarbejdning. Opgradering af metallurgisk SiC til rå krystallinsk SiC er forbundet med meromkostninger, hovedsagelig på grund af det højere energiforbrug. Der forekommer ikke at være nogen mening i overhovedet at sælge metallurgisk SiC, hvis det uden vanskeligheder kunne videreforarbejdes til en mere indbringende kvalitet. I en produktionsproces, hvor der produceres metallurgisk SiC samtidig med krystallinsk SiC, og hvor man naturligt nok vil stræbe efter at reducere produktionen af metallurgisk SiC mest muligt, er det vanskeligt at se, hvordan der kan være nogen større substitution på udbudssiden. For hvis det var tilfældet, ville det være mere rationelt kun at producere rå krystallinsk SiC og dermed undgå at producere metallurgisk SiC. Denne samproduktion begrænser i høj grad mulighederne for substitution på udbudssiden, hvilket helt klart fremgår af, at der fortsat produceres metallurgisk SiC, selv om det er det mindst indbringende produkt.

(9) Ifølge Kommissionens rundspørge indeholder SiC-korn til brug i ildfaste produkter 96 % SiC, medens SiC-korn til slibeprodukter har et gennemsnitligt SiC-indhold på 98,4 %.

(30) Af de ovennævnte grunde må der antages at være yderst begrænset og utilstrækkelig substituerbarhed på udbudssiden mellem rå krystallinsk SiC og metallurgisk SiC, og rå krystallinsk SiC og metallurgisk SiC udgør to forskellige relevante produktmarkeder. Denne konklusion underbygges af forholdene på efterspørgselssiden. Det er imidlertid ikke nødvendigt at afgrænse markedet nærmere, da der ikke er konkurrenceproblemer på de to markeder.

Forarbejdet krystallinsk SiC til brug som slibemateriale og som ildfast materiale udgør hver sit relevante produktmarked

(31) Forarbejdet SiC til brug som slibemateriale og som ildfast materiale fremstilles næsten udelukkende af rå krystallinsk SiC. Først sorteres det rå krystallinsk SiC efter SiC-indhold, hvorefter det knuses, pulveriseres, befris for jern og sigtes. SiC-korn til brug som ildfast materiale og slibemateriale klassificeres på forskellige måder. Slibekorn klassificeres efter de europæiske FEPA-standarder, som er fastsat af den europæiske slibemiddelindustri([10]), medens ildfaste korn klassificeres efter den enkelte kundes behov.

(32) Der findes to forskellige FEPA-standarder, nemlig P-standarden for coatede slibekorn og F-standarden for slibekorn med bindemiddel. Slibemidler med bindemiddel omfatter slibeskiver, slibesegmenter, slibesten og slibestokke, hvor slibekornene er bundet sammen med et bindemiddel, normalt glasbaserede keramiske bindemidler, kunstharpiks, shellak eller gummi. Ved coatede slibemidler fastgøres et lag slibekorn uden bindemiddel på et elastisk underlag som f.eks. papir, stof, fibermateriale eller lærred. Begge FEPA-standarder omfatter flere forskellige SiC-kvaliteter klassificeret efter gennemsnitlig kornstørrelse og kornstørrelsesvariation. P-kvaliteterne har lavere tolerancer end F-kvaliteterne. Enhver afvigelse fra den fastlagte kornspredning vil gå ud over slibekvaliteten, for hvis kornene er for store, vil de ridse den behandlede overflade, medens for små korn ikke giver tilstrækkelig slibeevne. Alle de adspurgte fabrikanter af slibeprodukter tillægger da også FEPA-standarderne stor betydning, både for fremstillingen af deres endelige produkter og for udvælgelsen af deres leverandører.

(33) SiC-korn til brug i ildfaste sten og ovnbeklædninger skal være i blokform, således at der opnås størst mulig tæthed og dermed maksimal styrke og varmeledningsevne. De produkter, der bruges i brændingsovne, skal være så lette som muligt, men alligevel stærke nok til at tåle ophedning gennem hele brændingsprocessen. Derfor vælges der til dette formål korn af den kantede type med lavere massefylde.

(34) Generelt er fremstilling af SiC-korn til ildfaste produkter en mere simpel proces end fremstilling af slibekorn, da SiC-korn til brug i slibeprodukter ud over knusning, sigtning og jerneliminering ofte også undergår en kemisk behandling og vaskes og undertiden desuden vådsorteres (se bilag 13 til anmeldelsen). Denne yderligere forarbejdning gør det dyrere at producere slibekorn end SiC til ildfaste produkter, og prisforskellen mellem slibekorn og ildfaste korn afspejler til en vis grad forskelle i produktionsomkostninger. Ifølge Kommissionens undersøgelser lå prisen på SiC-korn til ildfaste produkter inden for EØS i 1995 på ca. 835 ECU pr. ton, medens SiC-korn til slibeprodukter kostede ca. 1 255 ECU pr. ton.

(35) Ildfaste SiC-korn fremstilles efter kundens individuelle behov, medens slibekorn fremstilles efter FEPA-standarden. I betragtning af det normalt lavere SiC-indhold i ildfaste SiC-korn og den anderledes klassificering af slibekorn vil slibeproduktfabrikanterne normalt aldrig finde på at købe ildfast SiC, fordi det ikke ville imødekomme deres behov. Og selv om det rent teoretisk ville være muligt for producenterne af ildfaste produkter at bruge SiC af slibekorntypen i visse situationer, ville de aldrig overveje at gøre det i praksis i betragtning af deres individuelle behov og den væsentligt højere pris på slibekorn. Set fra efterspørgselssiden udgør SiC-slibekorn og SiC-korn til ildfaste produkter derfor to forskellige relevante produktmarkeder.

(36) SiC-korn til brug i ildfaste produkter og i slibeprodukter knuses, sigtes og befris for jern ved brug af det samme udstyr, som blot tilpasses efter den

([10]) FEPA — Fédération Européenne des Fabricants de Produits Abrasifs: Standard for coated abrasive grains of fused aluminium oxide and silicon carbide, 1984, og Standard for bonded abrasive grains of fused aluminium oxide and silicon carbide, 1984.

korntype, der skal produceres. Men nødvendigheden af en yderligere forarbejdning af mange typer slibekorn indebærer, at der kun er begrænsede muligheder for at skifte fra produktion af ildfaste korn til slibekorn, hvorimod det er muligt at skifte fra slibekorn til ildfaste korn. I denne forbindelse bemærkes desuden, at hvis man i større omfang gik over til at producere mere ildfast SiC, ville det betyde, at de forarbejdningsanlæg, der bruges til bl.a. kemisk behandling og vådsortering af slibekorn, blev underudnyttet, hvilket mindsker det kommercielle incitament til at stille produktionen om fra slibemidler til ildfaste materialer.

(37) Det må konkluderes, at forarbejdede SiC-korn til brug som henholdsvis ildfast materiale og som slibemateriale udgør to forskellige relevante produktmarkeder. I den forbindelse må man heller ikke glemme, at aftagerne af de to typer SiC-korn er to vidt forskellige kundegrupper, og at produktforskellene gør det muligt at differentiere priserne mellem de to kundegrupper.

Forarbejdet SiC til andre industrielle formål udgør et andet særskilt relevant produktmarked end forarbejdet SiC til brug som ildfast materiale eller som slibemateriale

(38) Bortset fra de ovennævnte formål undergår relativt små mængder SiC en videreforarbejdning i form af en pulverisering og anvendes til en række andre industrielle formål. Der er bl.a. tale om SiC-pulver til brug i kompositmaterialer til metalmatrixer og SiC til fremstilling af gulvbelægning, varmelegemer, lynafledere, spændingsafhængige modstande og sandblæsning.

Konklusion angående produktmarkederne for SiC

(39) I lyset af det ovenstående er de relevante produktmarkeder:

— markedet for SiC til metallurgiske formål

— markedet for rå krystallinsk SiC

— markedet for forarbejdet SiC som slibemateriale

— markedet for forarbejdet SiC som ildfast materiale

— markedet for forarbejdet SiC til andre industrielle formål.

(40) Den fremgangsmåde, Kommissionen har fulgt ved afgrænsningen af markedet i denne sag, stemmer med dens fremgangsmåde i tidligere sager. Definitionen af fem forskellige SiC-markeder stemmer således med den linje, Kommissionen fulgte i Starck/Weinberger-sagen, der drejede sig om en fusion på markedet for korund (elektrosmeltet aluminiumoxid), som er et råmateriale, der også bruges i slibeproduktindustrien og til produktion af ildfaste materialer såvel som til andre industrielle formål([11]). I den beslutning fandt Kommissionen, at der ikke findes ét samlet marked for korund, men at der derimod er tale om flere forskellige produktmarkeder svarende til de vigtigste anvendelsesformål og forskelle hvad angår aftagere og distributionskanaler, efterspurgte kvaliteter, prisniveauer og mulige substitutionsprodukter. Også i den foreliggende sag var næsten alle de kunder og konkurrenter, Kommissionen forhørte sig hos, enige i den ovenstående afgrænsning af fem forskellige SiC-markeder.

(41) I sag IV/M.619 — Gencor/Lhonro([12]) — var det klart, at platinmetaller (platin, palladium, rhodium, iridium, osmium og ruthenium) blev fremstillet under samme produktionsproces. Kommissionen fastslog ikke desto mindre, at der findes et særskilt produktmarked for hvert af metallerne, da prisfastsættelsen, prisniveauerne og anvendelsesformålene er forskellige.

(42) Parterne har i deres svar på klagepunktsmeddelelsen (s. 22, fjerde afsnit) udtalt, at der ikke findes særskilte markeder for SiC til brug som henholdsvis slibemateriale, ildfast materiale eller andre industrielle formål, men at de derimod indgår i ét samlet SiC-marked. Som det fremgår af det ovenstående, fremstilles SiC til slibeformål og til ildfaste formål på basis af rå krystallinsk SiC. Parterne påstår således i realiteten, at råmaterialet tilhører det samme relevante produktmarked som de forarbejdede korn. Denne påstand ville kun være rimelig, hvis forarbejdningen var en ganske banal proces, og hvis priserne var de samme på råmateriale- og på færdigproduktmarkederne, men det er ikke tilfældet. Af Kommissionens undersøgelser fremgår, at prisen på rå krystallinsk SiC solgt inden for EØS i 1995 lå på omkring 471 ECU pr. ton, medens prisen på ildfaste SiC-korn lå på omkring 835 ECU pr. ton og prisen på SiC-slibekorn på 1 255 ECU pr. ton.

([11]) Sag IV/M. 702 — Starck/Weinberger, EFT C 102 af 4. 4. 1996, s. 18, betragtning 13. Desuden sag IV/M.811 — Kreditanstalt-Bankverein/Treibacher, EFT C 8 af 11. 1. 1997, s. 4.

([12]) EFT L 11 af 14. 1. 1997, s. 30.

(43) Den begrænsede substitution på udbudssiden mellem de forskellige typer SiC fremgår også klart af avanceforskellene mellem de forskellige typer. I deres svar på klagepunktsmeddelelsen (s. 4) anerkender parterne således, at [...]. Desuden [...] (s. 15 i svaret). Sådanne avanceforskelle ville ikke kunne bestå i en situation med betydelig substituerbarhed på udbudssiden, idet det ville resultere i stort set samme avance på alle typer. Det er derfor klart, at der er ringe substitution på udbudssiden mellem de forskellige SiC-typer.

(44) I deres svar på Kommissionens klagepunktsmeddelelse (s. 19) har parterne hævdet, at Kommissionen i sin antidumping-undersøgelse i 1994 »drog den konklusion, at der er tilstrækkeligt stærke argumenter på udbudssiden til, at det for SiC's vedkommende ikke er rimeligt at definere markedet på grundlag af de endelige anvendelsesformål«. Ifølge parterne ville Kommissionen handle i strid med Rådets antidumpingforordning fra april 1994, hvis den definerede de fem ovennævnte markeder som de relevante produktmarkeder i denne sag([13]).

(45) Hertil bemærkes, at der er forskel på antidumpingsager og fusionssager. Ved antidumpingprocedurer drejer det sig om at afværge fordrejning i den internationale samhandel og skride ind over for dumping, der påfører EU-producenter materiel skade, og de foranstaltninger, der iværksættes, har til formål at opveje denne skade.

(46) I en antidumpingprocedure kan der kun iværksættes foranstaltninger i det omfang, hvor det er godtgjort, at den vare, der fremstilles af EU-industrien, »er den samme som« den importerede vare. Denne definition på »samme vare« i en antidumpingprocedure kan derfor være forskellig fra den måde, hvorpå det eller de relevante produktmarkeder defineres efter fusionsforordningen.

(47) I sager, der behandles efter fusionsforordningen, lægges der større vægt på en vurdering af produktets anvendelsesformål inden for Fællesskabet, produktets aftagere og mulige substitutionsprodukter. Det kan derfor føre til en mere bred eller en mere snæver definition på det relevante produktmarked, end hvis vurderingen blev foretaget i henhold til antidumpingreglerne.

(48) I den foreliggende sag blev det fundet nødvendigt også at vurdere markederne i de efterfølgende led, dvs. markederne for krystallinsk SiC til slibeformål, ildfaste formål og andre industrielle formål, hvorimod det i Rådets forordning om antidumpingforanstaltninger blev fundet, at selv om der fandtes forskellige typer SiC til brug til forskellige formål, gav lighederne i fysiske egenskaber og produktionsproces samt en vis grad af substituerbarhed mellem metallurgisk SiC og rå krystallinsk SiC et tilstrækkeligt grundlag for at fastslå, at SiC i almindelighed solgt af EU-producenter skulle betragtes som svarende til SiC importeret fra de pågældende lande. Antidumpingproceduren berørte imidlertid kun spørgsmålet om substituerbarhed på udbudssiden i det omfang, hvor det blev anerkendt, at rå krystallinsk SiC kunne bruges i stedet for metallurgisk SiC. Heraf følger, at metallurgisk SiC ikke kunne erstatte krystallinsk SiC til brug som slibemateriale, ildfast materiale eller til andre industrielle formål.

(49) Af alle de ovennævnte grunde er det derfor fuldt berettiget, at Kommissionen i den foreliggende fusionssag har fastlagt de fem ovennævnte produktmarkeder. Det er også klart, at markederne for SiC til slibeformål og SiC til ildfaste formål er forskellige produktmarkeder og derfor hver især består af flere forskellige segmenter. Det vil imidlertid ikke være rimeligt at hævde, at hvert af disse segmenter burde betragtes som særskilte relevante produktmarkeder, da der på markederne for såvel slibeprodukter som ildfaste materialer er mulighed for substitution på både efterspørgsels- som udbudssiden.

(50) Parterne har påstået, at SiC til slibeformål, til ildfaste formål og til metallurgiske formål kan erstattes af andre produkter, som derfor burde medregnes under de relevante produktmarkeder. Men som det fremgår af det efterfølgende, stemmer dette ikke med, hvad der fremgår af Kommissionens undersøgelse.

([13]) Ved Rådets forordning (EF) nr. 821/94 af 12. april 1994 (EFT L 94 af 13. 4. 1994, s. 21) blev der lagt en endelig antidumpingtold på import af siliciumcarbid med oprindelse i Den Kinesiske Folkerepublik, Polen, Den Russiske Føderation og Ukraine. Forordningen definerer det pågældende produkt (»den undersøgte vare«) som såvel krystallinsk som metallurgisk siliciumcarbid. Denne konklusion blev draget på basis af SiC's grundlæggende fysiske egenskaber, men det blev udtrykkeligt anerkendt, at SiC blev fremstillet i forskellige kvaliteter til forskelle anvendelsesformål, men under samme proces.

A.2. Siliciumcarbid til metallurgiske formål

(51) Parterne mener, at SiC til metallurgiske formål kan erstattes af 75 % ferrosilicium (FeSi) med normalt eller lavt aluminiumindhold, da begge materialer tjener samme anvendelsesformål. Ifølge parterne er priserne på såvel metallurgisk SiC som FeSi baseret på materialets siliciumindhold. De endelige brugere, som Kommissionen har kontaktet, har givet udtryk for, at de tillægger SiC særlige fordele til metallurgiske formål. Men spørgsmålet om, hvorvidt metallurgisk SiC og FeSi kan henregnes til et og samme marked, behøver ikke at blive afgjort, da den anmeldte fusion i ingen af tilfældene vil skabe eller styrke nogen dominerende stilling her.

A.3. Rå krystallinsk siliciumcarbid

(52) Rå krystallinsk SiC sælges til videreforarbejdere, der forarbejder råmaterialet til de SiC-kvaliteter, der er brug for til slibeformål, til ildfaste formål og til andre industrielle formål. På dette produktionsniveau kan der ikke antages at eksistere noget alternativ til SiC, da det kun er rå SiC, der kan bruges til disse formål. Det er imidlertid ikke nødvendigt at afgrænse markedet nærmere, da fusionen ikke vil skabe eller styrke nogen dominerende stilling her.

A.4. Forarbejdet siliciumcarbid som slibemateriale

(53) Fusionsparterne mener, at til trods for forskellene i fysiske egenskaber og den omstændighed, at aftagerne i slibemiddelindustrien foretrækker bestemte slibematerialer til bestemte formål, konkurrerer SiC med andre råmaterialer til brug som slibemateriale. Ifølge parterne kan nogle af disse materialer anses at indgå ét samlet produktmarked sammen med SiC. Parterne mener derfor, at der ikke findes noget særskilt produktmarked for SiC til slibeformål, men at SiC derimod indgår i et større marked for råmaterialer til slibemiddelindustrien, omfattende andre slibemineraler som f.eks. syntetiske diamanter, bornitrid, hvid og brun aluminiumoxid, elektrosmeltet aluminiumoxid, zirconiumaluminiumoxid og »seeded gel«-aluminiumoxid([14]). Parterne har dog medgivet, at SiC ikke til alle formål kan erstattes fuldt ud af disse materialer, men kun i et vist omfang. Ifølge parterne kan SiC erstattes direkte af syntetiske diamanter ved 40 % af alle anvendelsesformål, og af hvid aluminiumoxid ved 10 % af alle anvendelser([15]). De finder det derfor rimeligt, at 40 % af salget af syntetiske diamanter og 10 % af salget af hvid aluminiumoxid til slibemiddelindustrien lægges til salget af SiC til slibeformål([16]). Parterne fremhæver, at deres markedsdefinition er ganske snæver, hvilket der må tages hensyn til ved vurderingen af den planlagte fusions virkninger for konkurrencen.

(54) For at kunne vurdere parternes påstande har Kommissionen foretaget en omfattende rundspørge hos alle større producenter af slibemidler inden for EØS. Af de i alt 67 slibeproduktfabrikanter, der besvarede spørgeskemaet, er der 32, der fremstiller slibeprodukter med bindemiddel, 16 fremstiller coatede slibeprodukter og 19 fremstiller begge typer slibeprodukter eller angav ikke, hvilken type de fremstiller. De slibeproduktfabrikanter, der besvarede spørgeskemaet, tegnede sig i 1995 for ca. en tredjedel af EØS-markedet (eksklusive parternes eget forbrug)([17]). Af de i alt 67 slibeproduktfabrikanter, som besvarede Kommissionens spørgeskema, aftog de ti (14,9 %) over 500 tons SiC i 1995, 19 (28,4 %) aftog over 250 tons, og 37 (55,2 %) over 100 tons. Slibeproduktfabrikanterne aftog gennemsnitligt 238 tons SiC i 1995. Den største aftager tegnede sig for 2,7 % af den samlede mængde SiC, der blev solgt til slibeformål i EØS.

Slibematerialers fysiske og kemiske egenskaber

(55) Slibekornenes størrelse har stor betydning for kunderne, idet grove korn skærer hurtigere og udvikler mindre varme, men graterne reduceres ved brug af finere slibekorn. Generelt bruges de grovere slibekorn til grovslibning, hvor det drejer sig om hurtigt at slibe materiale bort fra emner med en grov finish, medens de finere korntyper bruges til finslibning og finpolering. Slibekornenes slibeevne afhænger af krystalformen og kornstørrelsen, medens den kemiske renhed har betydning for fremstillingen af det endelige slibeprodukt. Jo

([14]) Side 35 i anmeldelsen.

([15]) Side 37 i anmeldelsen.

([16]) Side 37 og 55 i anmeldelsen.

([17]) I dette tal er kun medregnet indkøb af SiC fremstillet eller leveret i EØS. Kun enkelte af slibeproduktfabrikanterne i EØS tilhører en koncern, der også fremstiller slibeprodukter i andre dele af verden, hvilket bl.a. gælder 3M og Tyrolit.

større den kemiske renhed er, jo bedre reagerer slibekornene med bindemidlet (kunstharpiks, keramiske bindemidler). Det har særlig betydning for fremstilling af slibeskiver med bindemiddel, der må kunne modstå de høje temperaturer, der udvikles under slibeprocessen, fordi den kemiske reaktion øges i takt med temperaturen.

(56) Ud over kornstørrelsen, bindemidlet og krystalformen har også slibemineralets art og egenskaber afgørende betydning for det endelige slibeprodukts slibeevne og slibeydelse. Hvert slibemineral har forskellige egenskaber, bl.a. med hensyn til dets hårdhed, sejhed, sprødhed, kemiske stabilitet, varmeledningsevne og geometrien i dets ru-æg. Hvad angår hårdhed gælder f.eks., at jo hårdere slibematerialet er, desto bedre kan det trænge igennem andre materialer (emner) og slibe materiale bort. Jo sejere et mineral er, desto bedre kan det modstå vedvarende høje varmegrader, pres, stød og friktion. Og meget sprøde slibematerialer knækker, når de bliver sløve, og giver nye skarpe kanter til at slibe videre med.

Siliciumcarbid

(57) SiC er meget hårdt, er bestandigt og kan modstå varmegrader på op til omkring 1 500 °C. Som følge af dets hårdhed kombineret med stor sprødhed er SiC meget velegnet til slibeformål, ifølge parterne i særdeleshed til værktøjsslibning, valseslibning (stål og papir), slibning og polering af kanyler og svejseemner samt skæring af carbider. SiC bruges mest til slibning af gråjern, hårde non-ferro metaller såsom bronze, kobber, aluminium og messing og andre materialer end metaller som f.eks. glas, gummi, træ, natursten, marmor og hårdmetaller([18]). Producenter af coatede slibeprodukter anbefaler SiC til maling, lak, plast og gips([19]). Grøn SiC er hårdere, men sprødere end sort SiC([20]). Det bruges derfor primært til præcisionsslibning og polering af hårde non-ferro metaller, hvor der er brug for syleskarpe kanter til at slibe materiale bort, f.eks. hård valsehud i stålvalseværker. Sort SiC anvendes hovedsagelig til slibning af ikke-metalliske materialer. Producenterne af slibeprodukter med bindemiddel kan tilsyneladende i større udstrækning bruge grøn SiC i stedet for sort, men til nogle slibeformål kan grøn SiC på grund af den høje renhedsgrad og hårdhed ikke erstattes af sort SiC([21]).

(58) Ifølge svarene på Kommissionens rundspørge betragter 95,7 % af slibeproduktfabrikanterne hårdheden som værende i det mindste »ret vigtig« for produktionen af deres endelige produkt, og 74,5 % finder hårdheden »meget vigtig«. Blandt de andre slibemineraler er det kun syntetiske diamanter, bornitrid (CBN) og borcarbid, der er hårdere end SiC. Hverken hvid og brun elektrosmeltet aluminiumoxid eller zirconiumaluminiumoxid er nær så hårde som SiC (se tabel 1).

(59) Ifølge Kommissionens rundspørge bruger alle slibeproduktfabrikanter ud over SiC også andre slibemineraler i deres produktion af det endelige produkt. De fleste bruger også hvid og brun aluminiumoxid, nogle bruger zirconiumaluminiumoxid og Seeded Gel, og et lille antal fabrikanter bruger også syntetiske diamanter eller CBN. De fleste af dem har imidlertid udtalt, at SiC ikke kan erstattes af andre slibematerialer. På grund af sine særlige produktegenskaber er SiC uundværligt til slibning og polering. Et stort flertal af fabrikanterne udtalte, at de ville bruge SiC til andre formål end dem, de ville bruge andre mineraler til, og at SiC kun i meget begrænset omfang kan erstattes af andre mineraler. I hvert fald ville det i betragtning af de forskellige mineralers forskellige produktegenskaber og ydelser kræve et stort forsknings- og udviklingsarbejde, afprøvning og ændringer i produktionsprocessen, hvis SiC skulle erstattes af andre mineraler. Fabrikanterne udtalte, at omkostningerne ved at gå over fra et SiC-baseret produkt til et andet slibemateriale ville komme til at udgøre over 5-10 % af deres samlede omkostninger. Som følge heraf har et overvældende flertal af dem

([18]) Se Nortons Specification Manual, General information on conventional abrasives, bilag 12 til anmeldelsen, dok. D.27, s. 85. Se også Nortons Catalogue 400, bilag 12 til anmeldelsen, s. 10. Desuden William W. Wellborn: The expanding role of synthetic minerals in industry, Industrial Minerals, april 1991, s. 53.

([19]) Se svaret fra 3M (UK).

([20]) Se Bruce McMichael: Abrasive minerals. Taking the rough with the smooth. Industrial Minerals, februar 1990, s. 26.

([21]) Ifølge Kommissionens undersøgelse kunne et stort mindretal (30,2 %) af de slibeproduktfabrikanter, der for øjeblikket bruger grøn SiC, godt producere deres produkt uden grøn SiC og i stedet bruge sort SiC. 65,1 % udtalte dog, at det ville være vanskeligt for dem at gå over til at bruge sort SiC, og 69,8 % oplyste, at de ikke ville erstatte grøn SiC med sort, selv om prisen på grøn SiC steg med 5-10 %.

Tabel 1

Forskellige slibemineralers egenskaber (1)

Slibemineral	Hårdhed		Sejhed	Massefylde
	Mohs skala	Knoopskala	Nr./batelle	g/cm^3
Syntetiske diamanter	10	6 000-6 500	7	3,50
Bornitrid (CBN)	—	4 700	6	3,47
Borcarbid	—	2 760-3 580	6	2,5
Grøn SiC	9,75	2 600	5	3,2
Sort SiC	9,5	2 480	4/2,62	3,2
Hvid aluminiumoxid	9	2 100	3	3,95
Brun aluminiumoxid	9	2 050	2	3,95
Seeded Gel	—	—	—	3,87-3,95
Zirconiumaluminiumoxid	7,5	1 450-1 700	1/3,26	4,3-4,6

(1) *Kilder:* The Industrial Minerals HandyBook II; Mitchel Market Report: Silicon Carbide, 3. udgave, 1992, vol. 1, s. 105; E. H. Peter Wacht: Feuerfest-Siliciumcarbid, Wien 1977; oplysninger fra parterne.

erklæret, at de ikke ville overveje at erstatte SiC med andre slibematerialer i tilfældet af en permanent stigning i SiC-prisen på 5-10 % (se nedenfor).

(60) I deres svar på klagepunktsmeddelelsen anførte parterne (s. 70) at »... Kommissionen overser, at de endelige brugere på markedet for slibeprodukter ikke bekymrer sig om, hvilket råmateriale de bruger, men kun om, hvilken løsning de skal vælge til behandling af et bestemt materiale«. Dette er ikke blevet bekræftet af Kommissionens rundspørge blandt slibeproduktfabrikanterne i EØS.

Aluminiumoxid

(61) Elektrosmeltet aluminiumoxid er et syntetisk mineral fremstillet på basis af bauxit under smeltning ved høj temperatur. Aluminiumoxid produceres i to hovedkvaliteter, nemlig hvis aluminiumoxid, der er præget af høj kemisk renhed (Al_2O_3-indhold på mindst 98 %), og brun aluminiumoxid med et større indhold af urenheder (Al_2O_3-indhold på under 98 %). SiC er væsentligt hårdere end de forskellige typer aluminiumoxid, hvilket gør SiC velegnet til mange formål. Desuden giver SiC et helt andet ridsemønster end aluminiumoxid, som er meget sejere. De endelige brugeres afgørelse af, om de ønsker at bruge SiC eller aluminiumoxid, afhænger derfor af det konkrete resultat, de ønsker, med hensyn til overfladens ruhed. Aluminiumoxid bruges i kraft af sin store sejhed mest til grovslibning af hårdmetaller som kulstofstål, legeret stål, rustfrit stål, HS-stål, SG-jern, smedejern og hård bronze (22). Det bruges derfor overvejende til slibning og afgratning i stålindustrien og i støberier. Blandt de typiske produkter, der slibes med aluminiumoxid, kan nævnes stålstøbegods, krumtapaksler og alle former for stålværktøjer såvel som formgivnings- og måleværktøjer. Som følge af den ringere hårdhed kan aluminiumoxid ikke bruges til behandling af materialer som glas, keramik og støbejern.

(22) Se Nortons Specification Manual, General information on conventional abrasives, bilag 12 til anmeldelsen, dok. D.27, s. 85.

(62) I modsætning hertil benyttes SiC overvejende til slibning og polering af gråjern, hårde non ferrometaller som bronze, kobber, aluminium og messing og til ikke-metalliske materialer som glas, gummi, træ, sten, marmor og hårdmetaller([23]). Årsagen til, at SiC ikke er så velegnet til slibning af ferro-metaller, kulstofstål og legeret stål, er, at det har tendens til at indgå kemiske reaktioner med disse materialer ved de temperaturer, der normalt udvikles under slibningen([24]). SiC reagerer specielt med alle oxider, bl.a. kobberoxid, nikkeloxid, manganoxid, chromoxid, jernoxid, calciumoxid og magnesiumoxid, hvilket ville få en uønsket effekt på emnet. Aluminiumoxid er derimod yderst stabil selv ved høje temperaturer og indgår kun i kemiske reaktioner med ganske få materialer([25]). Denne konklusion underbygges af Nortons »Specifications Manual«, der anbefaler slibeskiver fremstillet af aluminiumoxid til de fleste metaller, medens slibeskiver af SiC anbefales til ikke-metalliske emner såsom plast, glas og keramik([26]). Desuden findes der forskellige FEPA-standarder for den kemiske analyse af SiC([27]) og aluminiumoxid([28]).

(63) Slibeskiver med harpiksbaserede og keramiske bindemidler kan fremstilles ved brug af samme udstyr, uanset om de fremstilles af SiC eller aluminiumoxid. De ikke særlig betydningsfulde forskelle, der findes, drejer sig om komprimeringen ved brug af hydrauliske presser og ovntemperaturen. Men hvis man erstatter SiC med aluminiumoxid, vil man altid skulle tilpasse bindematerialernes underlag og formulering. Eftersom de to faktorer har stor betydning for slibeydelsen, vil enhver ændring af bindemidlets sammensætning kræve investering i forskning og udvikling samt en afprøvningsfase i nært samarbejde med de potentielle aftagere([29]). Adskillige slibeproduktfabrikanter har udtalt, at de tvivler på, om deres kunder i alle tilfælde ville acceptere brug af andre mineraler. Under alle omstændigheder ville det være forbundet med meromkostninger til kundeservice, salg og markedsføring.

(64) Meget tyder imidlertid på, at det hovedsagelig skyldes forskellige fysiske egenskaber og produktegenskaber, at der ikke er større sandsynlighed for, at SiC vil kunne erstattes af aluminiumoxid, heller ikke selv om priserne på SiC skulle stige med 5-10 %. Ifølge svarene på Kommissionens spørgeskema kunne et stort flertal af slibeproduktfabrikanterne ud fra et fysisk-teknisk synspunkt »slet ikke« fremstille deres slutprodukter uden SiC og i stedet bruge hvid aluminiumoxid. I tilfælde af en permanent stigning i SiC-prisen på 5-10 % ville et endnu større antal kunder ikke erstatte SiC med hvid aluminiumoxid. Hvad brun aluminiumoxid angår, fandt slibeproduktfabrikanterne mulighederne for at bruge det i stedet for SiC endnu mere begrænsede.

(65) Parterne har anfægtet den måde, hvorpå man er kommet frem til ovennævnte resultater, og påstår, at analysen bygger på en simpel sammenlægning af de indkomne svar uden hensyntagen til svarernes økonomiske vægt. Metoden indebærer, at udtalelserne fra en slibeproduktfabrikant, der aftager ca. 5 tons SiC om året, angående hans muligheder for at gå over til andre materialer tillægges samme vægt som udtalelserne fra en virksomhed med et årligt SiC-forbrug på ca. 850 tons om året.

(66) Men da Kommissionen har spurgt alle større slibeproduktfabrikanter inden for EØS, forekommer det sandsynligt, at mulighederne for at erstatte SiC med et andet mineral for det overvældende flertal af kunder er endnu mere begrænsede, end hvad der ser ud til at fremgå af Kommissionens rundspørge. Det medgav parterne indirekte, da de anførte, at ». . . en mindre fabrikant, der har specialiseret sig i SiC-produkter kan naturligvis kun bruge SiC til fremstilling af disse værktøjer«([30]). Tyrolit, som er en af de store slibeproduktfabrikanter, har udtalt,

([23]) Se Nortons Specification Manual, General information on conventional abrasives, bilag 12 til anmeldelsen, dok. D.27, s. 95. Se også Norton Catalogue 400, bilag 12 til anmeldelsen, s. 10, og William W. Wellborn: The expanding role of synthetic minerals in industry, Industrial Minerals, april 1991, s. 53.

([24]) E. H. Peter: Feuerfest-Siliciumcarbid, Wien 1977, s. 7. Reaktionen starter ved ca. 800 °C. Se også Saint Gobain/Norton Industrial Ceramics Corporation (bilag 12 til anmeldelsen): Study on SiC Abrasive Grain Opportunities, 1994, s. 3.

([25]) William W. Wellborn: The expanding role of synthetic minerals in industry, Industrial Minerals, april 1991, s. 53.

([26]) Se Nortons Specification Manual, Conventional Abrasives, cutting-off, bilag 12 til anmeldelsen, dok. D.27, s. 111.

([27]) Se Chemical Analysis of Silicon Carbide, FEPA-Standard 45-1986, R 1993.

([28]) Se Chemical Analysis of Fused Aluminium Oxide, FEPA-Standard 46-1986, R 1993.

([29]) Ifølge Tyrolit vil det kunne tage op til et år at tilpasse et bindemiddel til et andet slibemineral og afprøve det. En anden slibeproduktfabrikant har peget på, at det i bedste fald ville tage op til to år at udskifte SiC med et andet materiale i alle hans større produktionsanlæg.

([30]) Side 7 i parternes svar.

at virksomheden »til dels« kunne erstatte SiC med aluminiumoxid. Men ifølge andre store SiC-kunder er der ikke noget større potentiale for brug af andre mineraler i stedet for SiC, eftersom slibeproduktfabrikanter, der aftog samme eller endnu større mængder SiC-korn end Tyrolit har udtalt, at de ikke kunne fremstille deres slutprodukt uden brug af SiC og i stedet bruge andre råmaterialer. Desuden kan man på basis af den kendsgerning, at størsteparten af slibeproduktfabrikanterne i EØS er små og mellemstore virksomheder, drage den konklusion, at den samlede SiC-efterspørgsel nok må antages at være endnu mere uelastisk over for en mindre, ikke-forbigående prisforhøjelse, end hvad der allerede fremgik af svarene på Kommissionens rundspørge. Det tyder alt sammen på, at det vil kunne betale sig at foretage en mindre, men mærkbar prisforhøjelse.

Tabel 2

Netto-nettopriser på forskellige slibemineraler solgt i Tyskland (1)

Slibemineral (produktkategori)	Gennemsnitspris (i DM/t, DM 1 000 karat)		Forskel
	1. 2. 1995	1. 2. 1996	(%)
Syntetiske diamanter, FEPA-D 852	1 525	—	—
Syntetiske diamanter, FEPA-D 252	1 860	1 684	-9,46
CBN, klassificeret	1 677	1 789	+6,68
Grøn SiC, min. 98,5 % SiC, kval. FEPA-F 60-120	2 676	2 746	+2,62
Sort SiC, min. 98 % SiC, kval. FEPA-F 60-120	2 379	2 475	+4,04
Hvid aluminiumoxid, 1. kval. FEPA-F 60-120	1 580	1 637	+3,61
Brun aluminiumoxid, kval. FEPA-F 60-120	1 440	1 353	-6,04

(1) Gennemsnitlige netto-nettopriser ab fabrik.
Kilde: Kommissionens rundspørge blandt EØS-udbydere (inklusive parterne).

(67) Af de ovennævnte grunde finder Kommissionen ikke, at hvid og brun aluminiumoxid direkte og effektivt kan erstatte SiC. Dette synspunkt underbygges af, at aluminiumoxid ikke har fortrængt SiC til brug i slibeprodukter, selv om SiC er meget dyrere. Gennemsnitsprisen pr. ton aluminiumoxid til slibeformål ser ud til at ligge væsentligt under gennemsnitsprisen pr. ton SiC-slibekorn. I Tyskland f.eks. lå gennemsnitprisen på hvid aluminiumoxid (FEPA-F 60-120) den 1. februar 1996 på ca. 1 637 DM, medens den for sorte SiC-slibekorn (FEPA-F 60-120) lå på 2 475 DM (se ovenfor i tabel 2). Det betyder en prisforskel på 51,2 %. Gennemsnitsprisen på grønne SiC-korn (FEPA-F 60-120) ligger 67,8 % højere. Kommissionen har i tidligere sager betragtet betydelige og permanente prisforskelle mellem produkter af samme type som værende tegn på, at der er tale om forskellige produktmarkeder (31). Desuden er selv udviklingen i gennemsnitspriserne over de sidste fem år forløbet forskelligt. Siden 1991 er prisen på hvid aluminiumoxid faldet med 14,3 %, medens prisen på sorte SiC-slibekorn kun er faldet med 3,7 %. I samme periode faldt prisen på brun aluminiumoxid endog med 14,8 %.

(68) Af de ovennævnte grunde kan hvid og brun aluminiumoxid set ud fra slibeproduktfabrikanternes synspunkt ikke betragtes som noget direkte og effektivt alternativ til SiC.

(31) Se sag IV/M.53 — Aerospatiale/Alenia/De Havilland, EFT L 334 af 5. 12. 1991, s. 42, sag IV/M.214 — Du Pont/ICI, EFT L 7 af 13. 1. 1993, s. 13 og sag IV/M.190 — Nestlé/Perrier, EFT L 356 af 5. 12. 1992, s. 1.

Syntetiske diamanter

(69) Slibeskiver af syntetiske diamanter kan ikke fremstilles ved brug af samme udstyr som slibeskiver af konventionelle korn såsom SiC eller aluminiumoxid. Den teknologi, der anvendes til fremstilling af diamantskiver, er en anden, da det bindemiddel, der bruges til syntetiske diamanter, er et tyndt lag harpiks, keramisk harpiks eller metal, der til sidst bindes sammen med et slibelegeme af aluminium. Alle de slibeproduktfabrikanter, Kommissionen har forhørt sig hos, udtalte, at de ikke kunne fremstille diamantskiver ved brug af samme udstyr og samme maskiner, som de bruger til at fremstille slibeskiver af SiC eller andre konventionelle slibekorn. Medmindre kunden i forvejen selv fremstiller diamantskiver, vil det kræve betydelige investeringer i nyt udstyr at gå fra SiC til syntetiske diamanter([32]). Ifølge skøn fra forskellige slibeproduktfabrikanter kunne de samlede investeringer heri beløbe sig til ca. 2,5-15 mio. DM([33]). Desuden ville enhver foretagelse af ændringer i produktet være en vigtig strategisk beslutning og kræve, at slibeproduktfabrikanten varigt begyndte at satse på helt andre kundegrupper. Endvidere ville det være uvist, om aftagerne af de endelige slibeprodukter ville acceptere ændringer i slibemidlets sammensætning, da det også ville kræve store investeringer i nyt udstyr fra deres side (se nedenfor). De to faktorer gør det meget usandsynligt, at virksomheder, der fremstiller konventionelle slibeprodukter, skulle gå over til at bruge syntetiske diamanter i stedet for SiC i tilfælde af en mindre, men mærkbar ændring i de relative priser([34]).

(70) Ifølge slibemiddelfabrikanterne kan syntetiske diamanter kun bruges til fremstilling af metalbundne eller galvaniserede slibeskiver, men ikke til fremstilling af elastiske slibeprodukter. Desuden ville det ikke være muligt for producenter af coatede slibeprodukter at skifte SiC ud med diamanter — det ville ikke kunne betale sig, fordi diamanter har længere levetid end de materialer, der traditionelt anvendes som underlag. Endvidere er det teknisk set ikke muligt at fremstille diamantslibeskiver med harpiksbaserede eller keramiske bindemidler.

(71) På grund af diamanternes større hårdhed har diamantslibeskiver en meget længere levetid end slibeskiver med konventionelle slibekorn som SiC. Men som følge af diamanternes højere pris bruges de kun til meget hårde metaller, glas, keramik og sten, der er værdifulde nok til at kunne bære den højere pris. Inden for den stenforarbejdende industri og byggeindustrien og til værktøjsslibning i den metalforarbejdende industri har diamanter i vid udstrækning fortrængt SiC. Denne substitutionsproces er dog nu stort set ophørt. Til de formål, hvortil der stadig væk anvendes SiC, kan SiC ikke ventes at blive erstattet af diamanter på grund af disses meget høje pris. Til diskontinuerlig, kortvarig slibning giver SiC den ønskede ydelse med lavere omkostninger end diamanter.

(72) Til moderne værktøj vil der stadig være brug for slibeskiver af syntetiske diamanter, også selv om prisen på konventionelle slibekorn — heriblandt SiC — permanent skulle falde med 5-10 %. De omkostninger, der er forbundet med enhver afbrydelse af værktøjsslibningen, er langt større end de ovennævnte prisfordele ved de konventionelle slibemineraler([35]). Omkostningerne ved at skifte syntetiske diamanter ud med SiC gør det usandsynligt, at konventionelle slibekorn ville kunne genvinde det terræn, de afgav til mere avancerede produkter, også selv om priserne sænkes([36]). Fortrængningen af konventionelle slibematerialer på dette område, bl.a. SiC, skyldes den teknologiske udvikling og

([32]) Med hensyn til den betydning, sådanne omkostninger tillægges ved definitionen af produktmarkedet, henvises til sag IV/M.603 — Crown Cork & Seal/Carnauld Metalbox, EFT L 75 af 23. 3. 1996, s. 38, betragtning 19. Se også IV/M.214 — Du Point/ICI, betragtning 43-44.

([33]) Udsvinget i disse skøn hænger sammen med, at virksomhederne ikke har lige mange SiC-produktionsanlæg.

([34]) Se sag IV/M.475 — Elf Atochem/Shell Chimie, EFT C 35 af 11. 2. 1995, s. 4.

([35]) Ifølge GE Superabrasives, som har foretaget en sammenligning af de samlede omkostninger pr. emne ved slibning af ferrometaller, er CBN 30 % billigere end aluminiumoxid. Se bilag 6 til parternes brev af 11. juli 1996.

([36]) Det har parterne også selv givet udtryk for i en anden sammenhæng, hvor de anfører, at de lave investeringer i F&U inden for råmaterialer som aluminiumoxid og SiC hænger sammen med, at disse råmaterialer ikke kan ventes at kunne generobre det terræn, de har mistet til mere avancerede produkter såsom »seeded gel«-aluminiumoxid, CBN og syntetiske diamanter, selv om der blev brugt flere penge på F&U. Se s. 72 i anmeldelsen.

ikke en priskonkurrence mellem SiC og diamanter([37]). Det må snarere antages, at konventionelle slibeskiver har mistet terræn på dette område, og at fabrikanterne ikke har været i stand til at vende denne tendens([38]).

(73) Derfor kan syntetiske diamanter set ud fra slibeproduktfabrikanternes synspunkt ikke betragtes som et direkte og effektivt alternativ til konventionelle slibekorn, specielt af SiC. Ifølge Kommissionens undersøgelser kunne det store flertal af slibeproduktfabrikanter set ud fra et fysisk-teknisk synspunkt »slet ikke« fremstille deres slutprodukter uden SiC og i stedet bruge syntetiske diamanter. Og i tilfælde af en permanent prisstigning på SiC på 5-10 % udtalte et endnu større antal kunder, at de ikke ville erstatte SiC med diamanter.

(74) Ifølge udtalelser fra alle støre slibeproduktfabrikanter i EØS må mulighederne for at erstatte SiC med syntetiske diamanter desuden nok antages at være endnu mere begrænsede, end hvad der fremgik af Kommissionens undersøgelse, når man tager det store antal små fabrikanter med i betragtning. Mange store slibeproduktfabrikanter med et stort udvalg af slibeprodukter har allerede de anlæg, der er nødvendige for at kunne fremstille diamantværktøjer. Men ingen af dem har udtalt, at de kunne producere slibeprodukter på basis af konventionelle slibekorn og diamanter på samme udstyr og med samme produktionsteknologi. Et alt overvældende flertal af slibeproduktfabrikanter i EØS fremstiller imidlertid ikke diamantværktøj og ville derfor være nødt til at investere store summer i nyt produktionsudstyr, hvis de skulle skifte SiC ud med syntetisk diamanter (se ovenfor).

(75) Af ovenstående grunde finder Kommissionen ikke, at syntetiske diamanter udgør et direkte og effektivt alternativ til SiC til slibeformål. Denne konklusion underbygges af forskellene med hensyn til prisudviklingen. Siden 1995 er prisen på syntetiske diamanter (FEPA-D 252) faldet med 9,5 %, medens prisen på SiC-slibekorn (FEPA-F 60-120) er steget (se tabel 2).

Andre slibemineraler

(76) De andre slibemineraler, parterne har peget på som alternativer til SiC, er bornitrid (CBN), zirconiumaluminiumoxid og »seeded gel«-aluminiumoxid.

(77) CBN bruges til nogenlunde samme formål som syntetiske diamanter. CBN foretrækkes f.eks. frem for diamanter til formål, hvor slibeprocessen udvikler varmegrader på over 800 °C, da syntetiske diamanter begynder at omdannes til grafit ved denne temperatur. I tilfælde af en permanent stigning i SiC-prisen på 5-10 % vil langt størsteparten af slibeproduktfabrikanterne ifølge Kommissionens undersøgelser »slet ikke« fremstille deres produkter uden SiC og i stedet bruge CBN. Desuden er prisen på CBN siden 1991 faldet med 13 %, medens den kun er faldet med 3,7 % for sorte SiC-slibekorn.

(78) Zirconiumaluminiumoxid (»zirconia«) fremstilles på basis af meget ren aluminiumoxid og baddeleyit (zirconiumsand) og blev opfundet af Norton i begyndelsen af 70'erne. I dag er Saint-Gobain den førende zirconiaudbyder. Zirconia brydes lettere, når varmen fra emnets overflade når op på et kritisk niveau. Zirconia har den fordel, at det er selvskærpende og kan modstå tryk over en lang periode([39]). Men det er meget dyrt og har primært

([37]) Dette bekræftes af rapport fra Saint-Gobain/Norton Industrial Ceramics Corporation om »SiC Abrasive Grain Opportunities« (bilag 12 til anmeldelsen), s. 3, hvor det hedder: »... the introduction of CNC grinding equipment has converted customers to diamond wheels due to their negible wear rate. SiC wheels, while less expensive, require continuous machine adjustments and increased operator attention due to continuous wheel wear and dimensional changes«. [... »indførelsen af CNC-slibeudstyr har fået mange kunder til at gå over til diamantslibeskiver som følge af deres store slidbestandighed. SiC-skiver er ganske vist billigere, men de kræver vedvarende tilpasning af maskinen og større opmærksomhed under brug, fordi skiven hele tiden slides og dimensionerne ændrer sig«].

([38]) I rapporten om »SiC Abrasive Grains Opportunities« (se foregående fodnote), hedder det på s. 3: »Unless a dramatic improvement in SiC product lifetime can be achieved through bond or abrasive development, it is unlikely that this particular market segment »toolroom grinding applications« can be reclaimed by SiC abrasives«. [»Medmindre der kan opnås en drastisk forbedring af SiC-materialets levetid via forbedring af bindemiddel eller slibemiddel, er det usandsynligt, at SiC-slibeprodukter vil kunne generobre dette særlige markedssegment (værktøjsslibning)«].

([39]) Se Bruce McMichael: Abrasive minerals. Taking the rough with the smooth. Industrial Minerals, februar 1990, s. 19 og 31.

erstattet almindelig aluminiumoxid til grovslibning af ferrometaller og armaturer. I en af Kommissionens seneste beslutninger blev det fastslået, at zirconia hører til et andet relevant marked end hvid og brun aluminiumoxid([40]). I tilfælde af en permanent prisstigning på SiC på 5-10 % vil langt størsteparten af slibeproduktfabrikanterne ifølge Kommissionens rundspørge »slet ikke« gå over til at bruge zirconia i stedet for SiC.

(79) »Seeded gel«-aluminiumoxid er et aluminiumoxid med høj renhedsgrad, der fremstilles ved »seeded gel«-processen, som blev udviklet af Norton i 1987. Patenterne indehaves af Saint-Gobain og 3M, som i en overskuelig fremtid vil være de eneste producenter. »Seeded gel« er et hårdt, skarpt og meget finkornet slibemineral, der primært anvendes til præcisionsslibning af stål med højt kulstofindhold og stållegeringer, der er vanskelige at slibe([41]). Dette nye slibekorn har samme hårdhed som brun aluminiumoxid, samtidig med at det er skarpere end hvid aluminiumoxid, hvorfor det anses primært at konkurrere med hvid aluminiumoxid([42]). I tilfælde af en permanent prisstigning på SiC på 5-10 % vil langt størsteparten af slibeproduktfabrikanterne ifølge Kommissionens rundspørge »slet ikke« fremstille deres produkter uden SiC og i stedet anvende »seeded gel«.

(80) Borcarbid er et slibemineral med fremragende hårdhed og gode mekaniske egenskaber. Det bruges til lapning, polering og skæring, hvor det er billigere i brug end diamanter. Det er ikke blevet nævnt af parterne som et af de slibematerialer, der indgår i det relevante produktmarked. ESK er verdens førende udbyder af borcarbid. I tilfælde af en permanent prisstigning på SiC på 5-10 % udtalte næsten alle de slibeproduktfabrikanter, Kommissionen forhørte sig hos, at de »slet ikke« ville fremstille deres slutprodukt uden SiC og i stedet bruge borcarbid.

Konklusion

(81) Parterne har fremført, at SiC kan erstatte og erstattes af de ovennævnte mineraler (undtagen borcarbid), især syntetiske diamanter og i mindre grad aluminiumoxid. Ifølge parterne vil det derfor være absolut rimeligt at medregne 40 % af salget af syntetiske diamanter og 10 % af salget af aluminiumoxid i det relevante marked.

(82) Det er ikke indlysende, hvorfor 40 % af salget af syntetiske diamanter og 10 % af salget af hvid aluminiumoxid skulle medregnes ved vurderingen af markedets størrelse. For hvis syntetiske diamanter og hvis aluminiumoxid virkelig i betydeligt omfang skulle kunne bruges i stedet for SiC, ville det være mere logisk at definere det relevante produktmarked som et marked omfattende SiC samt syntetiske diamanter og aluminiumoxid. Men hvis det var rigtigt, ville der foregå skift frem og tilbage mellem disse råmaterialer, hvilke så vidt vides ikke er tilfældet.

(83) Af de ovennævnte grunde finder Kommissionen ikke, at syntetiske diamanter og aluminiumoxid indgår i det samme relevante produktmarked som SiC til slibeformål. At de har nogenlunde samme funktionsmæssige egenskaber, er ikke tilstrækkeligt bevis på substituerbarhed i en konkurrencemæssige henseende([43]). I det omfang, hvor SiC og andre slibematerialer anvendes til samme formål, har der vist sig at være betydelige prisforskelle mellem dem, og specielt mellem SiC og aluminiumoxid. Vedvarende prisforskelle mellem forskellige slibemineraler anvendt til samme formål giver en stærk formodning om, at disse slibemineraler set med kundernes øjne har forskellige egenskaber med hensyn til deres ydeevne og ikke udgør direkte og effektive alternativer til hinanden([44]). Forskelle i fysiske egenskaber og slibeydelse såvel som betydelige omkostninger ved at erstatte det ene mineral med det andet er tegn på, at der findes et særskilt marked for SiC-korn til slibeformål, hvor udbyderne er i stand til at handle uafhængigt af udbyderne af andre slibemineraler, navnlig aluminiumoxid og syntetiske diamanter.

(84) Faktisk kunne parternes argumenter for at henføre syntetiske diamanter og aluminiumoxid til samme marked som SiC lige så vel gælde også for CBN, zirconia, »seeded gel«-aluminiumoxid og borcarbid (sidstnævnte blev ikke af parterne nævnt som

([40]) Sag IV/M.811 — Creditanstalt-Bankverein/Treibacher, EFT nr. 8 af 11. 1. 1997, s. 4, betragtning 18.

([41]) Se Nortons Specification Manual, General information on conventional abrasives, bilag 12 til anmeldelsen, doc. D.27, s. 85. Desuden Bruce McMichael: Abrasive minerals. Taking the rough with the smooth. Industrial Minerals, februar 1990, s. 29.

([42]) Se Bruce McMichael: Abrasive minerals. Taking the rough with the smooth. Industrial Minerals, februar 1990, s. 19 og 29.

([43]) Sag IV/M.190 — Nestlé/Perrier, EFT L 356 af 5. 12. 1992, s. 1, betragtning 9.

([44]) Med hensyn til prisforskelles betydning for produktmarkedsdefinitionen henvises til sag IV/M.603 — Crown Cork & Seal/Carnauld Metalbox, EFT L 75 af 23. 3. 1996, s. 38, betragtning 15.

hørende til det relevante produktmarked). Under alle omstændigheder finder Kommissionen af de samme årsager som dem, der gælder for syntetiske diamanter og aluminiumoxid, at ingen af disse råmaterialer indgår i det samme produktmarked som SiC.

A.5. Forarbejdet siliciumcarbid til brug som ildfast materiale

(85) Siliciumcarbid bruges til fremstilling af ildfaste sten og forme samt monolitiske produkter og inventar i brændingsovne. Ildfaste sten, forme og monolitiske produkter anvendes til indvendig beklædning af højovne og zinkovne, til affaldsforbrændningsanlæg, aluminiumsreduktionsovne, smeltedigler og støbeskeer samt kul- og oliefyrede kraftværker. Brændningsovninventar anvendes især inden for den keramiske industri og porcelænsindustrien.

(86) På grund af sine egenskaber (kemisk stabilitet ved relativt høje temperaturer, høj slidstyrke, meget lav varmeudvidelse, god modstandsdygtighed over for termiske chok og gode varmeledningsevner) er SiC et attraktivt materiale til fremstilling af forskellige ildfaste produkter. Desuden har SiC en god varmeledningsevne selv ved høje temperaturer og kan modstå syrer og alkalier. Den keramiske industri udgør et delsegment af det samlede marked for SiC til ildfaste formål. På dette område anvendes SiC til fremstilling af armeringer, sliddele, dyser til sandblæsning og strukturkeramik. Grøn SiC anvendes typisk til keramisk produktion, medens sort SiC på grund af spor af fri silicium og kul er mindre ren, men kan bruges til fremstilling af mange produkter i komplekse former, der anvendes såvel til ildfaste materialer i almindelighed som til keramikproduktion ([45]).

(87) Parterne anførte i deres anmeldelse, at gennemsnitsprisen på SiC til ildfaste formål inden for EØS i 1995 lå på ca. 800 ECU pr. ton. Der er dog store prisforskelle, navnlig til specialiserede anvendelsesformål. Således er SiC-pulver til fremstilling af keramiske dele en af de dyrere kvaliteter. De keramiske dele sintres ved brug af SiC-pulver, der har en gennemsnitsstørrelse på under 2 mikroner. Prisen på dette pulver er ca. det tidobbelte af, hvad almindelige SiC-kvaliteter til ildfaste formål koster, hvor prisen gennemsnitligt ligger på 5 300 ECU pr. ton. Prisen afhænger af kornstørrelse, renhed og pulverets form.

([45]) William W. Wellborn: The expanding role of synthetic minerals in industry, Industrial Minerals, april 1991, s. 59.

(88) Ifølge parterne kan SiC til brug i ildfaste produkter i et vist omfang erstattes af andre råmaterialer:

— aluminiumoxid konkurrerer især med SiC som råmaterale til højovnsbeklædning og monolitiske produkter. Ifølge parterne kan 50 % af højovnsskaktene fores med sten indeholdende enten aluminiumoxid eller SiC. De anslår, at ca. 27 % (8,5 mio. ECU) af al den aluminiumoxid, der i 1995 blev solgt til produktion af ildfaste produkter (i alt 32,3 mio. ECU) inden for EØS, direkte kunne erstattes af SiC. Gennemsnitsprisen på hvid aluminiumoxid lå i 1995 på ca. 580 ECU pr. ton i EØS.

— kul og grafit konkurrerer med SiC til brug i aluminiumindustrien til beklædning af reduktionsovnenes sidevægge ([. . .] af ovnene beklædes for øjeblikket med SiC)

— cordierit er et oxid-/ler-materiale, der anvendes til foring af ovne inden for porcelæns- og anden keramikfremstilling og til fremstilling af brændingsovnsinventar. Det konkurrerer med SiC på alle de områder, hvor der arbejdes ved temperaturer på under 1 380 °C. Gennemsnitsprisen lå i 1995 på 560 ECU pr. ton i EØS.

— mullit fremstilles i to grundtyper, nemlig smeltet og sintret mullit. Det konkurrerer især med SiC som råmateriale i brændingsovnsinventar. Gennemsnitsprisen på mullit ligger på 790 ECU pr. ton i EØS.

— magnesiumoxid og andre oxider indgår ikke i den markedsdefinition, parterne baserer sig på, eftersom der ikke er nogen nævneværdig overlapning, men ifølge parterne må disse produkter også tages med i betragtning ved vurderingen af fusionen.

(89) Som belæg for substitution mellem SiC og de ovennævnte materialer har parterne fremdraget en række artikler og produktdokumentation fra producenter af ildfaste produkter:

a) Parterne hævder, at produktkatalogerne fra [to store producenter] viser, at der er substitution mellem SiC og andre materialer til brug som højovnsbeklædning. Sådanne kataloger kan dog ikke uden videre tages som belæg for substitution. For som det også anerkendes af parterne, afhænger materialevalget af ovntypen. På grund af sine gode varmeledningsevner kan SiC f.eks. ikke undværes i vandkølede højovne. Aluminiumoxid er ikke noget muligt alternativ.

Så blot fordi virksomheder som [to store producenter] præsenterer SiC og aluminiumoxid sammen i deres produktkataloger, kan der ikke deraf udledes, at de to produkter kan substituere hinanden. Det blev også bekræftet af producenter af ildfaste produkter, der udtalte, at de ikke havde noget at sætte i stedet for SiC (se nedenfor).

b) Parterne fremfører, at Thyssen ifølge en artikel i »Eisen und Stahl«, nr. 11 fra november 1995, kun bruger aluminiumoxid til beklædning af højovne. Det er ikke rigtigt ifølge tabel 5 i den nævnte artikel, hvor det anføres, at der i Thyssens nye højovn 2 blev brugt SiC-sten.

c) Parterne hævder, at videnskabelig dokumentation fra brancheeksperten Ray viser, at SiC kan erstattes af andre materialer i højovne. Rays artikler diskuterede bl.a. valget af ildfast materiale til brug i højovne. Artiklerne fokuserer ikke på nogen substituerbarhed mellem SiC og andre materialer, men fremhæver snarere SiC's overlegne ydeevne til brug i højovne.

d) Hvad brændingsovne angår, gør parterne gældende, at det af brochurer fra Annawerke fremgår, at der med hensyn til anvendelsesformålene kun er ganske små forskelle mellem SiC, cordierit, mullit og aluminiumoxid. I disse brochurer anføres det dog også klart, at ovninventar af SiC har andre egenskaber end inventar af cordierit, mullit og aluminiumoxid. SiC-produkter har således den største koldtrykstyrke, varmbøjningsstyrke og varmeledning. Disse egenskaber er vigtige for valget af materiale til en bestemt type ovn og til bestemte formål. Det er også netop derfor, at man har forskellige typer produkter, da de SiC-baserede er de dyreste.

(90) Parterne drager den konklusion, at 27 % af den hvide aluminiumoxid, der bruges til fremstilling af ildfaste produkter, og ca. 40 % af forbruget af mullit, cordierit og grafit bør medregnes i det relevante produktmarked.

(91) For at kunne tage stilling til parternes påstande har Kommissionen foretaget en rundspørge hos de største fabrikanter af ildfaste produkter og keramik i EØS. Der indkom i alt 26 svar. De fabrikanter, der besvarede henvendelsen, tegnede sig i 1995 for ca. 50 % af omsætningen inden for EØS (eksklusive parternes eget forbrug). Den største kunde aftog 10,5 % af den samlede mængde SiC solgt til ildfaste formål i EØS.

(92) Ifølge svarene på Kommissionens spørgeskema er der ingen af disse producenter, der ud fra et rent fysisk-teknisk synspunkt kan fremstille deres slutprodukt uden SiC og i stedet bruge hvid eller brun aluminiumoxid, cordierit, mullit, kul eller grafit. På samme måde mente ingen af de adspurgte producenter, at de ville erstatte SiC i nogen af deres slutprodukter med hvid eller brun aluminiumoxid, cordierit, mullit, kul eller grafit, selv om SiC-prisen permanent steg med 5-10 %. Selv Carborundum GmbH, som hører til Saint-Gobain-gruppen, udtalte, at virksomheden »slet ikke« kunne producere sine slutprodukter uden SiC og i stedet bruge andre råmaterialer.

(93) Parterne mener, at man ikke kan tilbagevise substitutionspåstanden i så generelle vendinger, og at det ikke er korrekt at lægge et særskilt marked for SiC til ildfaste formål til grund for definitionen af produktmarkedet, fordi der er tale om substitution på forskellige planer: monolitiske produkter, sten og forme samt ovninventar. Disse segmenter bør ifølge parterne anskues hver for sig, når det drejer sig om at vurdere substituerbarheden. Men de producenter af ildfaste produkter, Kommissionen har været i kontakt med, dækker alle disse forskellige slutprodukter. Desuden er der tale om de største producenter, som normalt skulle have større mulighed for at substituere råmaterialerne end de mindre producenter. Deres udtalelser kan derfor opfattes som værende repræsentative for markedet som helhed.

(94) Ligesom det var tilfældet på markedet for slibeprodukter, har de forskellige ildfaste materialer meget forskellige fysiske og tekniske egenskaber. Som parterne også selv har anført, anvendes disse råmaterialer i mange tilfælde ikke hver for sig, men blandes på forskellig vis, således at man når frem til et slutprodukt med bestemte egenskaber til bestemte formål. Disse produkter forekommer derfor at supplere frem for erstatte hinanden. De bruges således ofte samtidig, men på forskellige steder og til forskellige formål, i en højovn eller til keramikfremstilling. De førende producenter af ildfaste produkter, som Kommissionen har været i kontakt med, har udtalt, at størstedelen af deres salg går til kunder, der kræver bestemte produktspecifikationer eller egenskaber, der er typiske for SiC. De har desuden udtalt, at de har forsket i mange år for at finde frem til den rigtige SiC-balance, der giver den ønskede ydelse.

(95) At SiC til brug som ildfast materiale tilhører et andet produktmarked end aluminiumoxid, cordierit, mullit, kul eller grafit, underbygges også af prisoplysninger. For aluminiumoxid fremgår det af oplysninger fra parterne. Ifølge disse tal steg prisen

på SiC som ildfast materiale (med et SiC-indhold på 98 %) fra 874 ECU pr. ton i 1993 til 962 ECU pr. ton i 1995, hvilket er en stigning på ca. 10 %, medens priserne på brun og hvid aluminiumoxid er faldet gennem de sidste tre år. Det forekommer under disse omstændigheder ulogisk at fortsætte med at bruge et dyrere produkt, nemlig SiC, hvis man i stedet kunne bruge et billigere som f.eks. aluminiumoxid. Disse prisoplysninger tyder derfor snarere på, at SiC til brug i ildfaste produkter udgør et andet relevant produktmarked end markedet for hvid og brun aluminiumoxid.

(96) Specielt fremgår det ikke af parternes fremlagte materiale, at der på efterspørgselssiden skulle være simpel substitution mellem SiC og de andre materialer, således at en mindre procentvis stigning i SiC-prisen ville få kunderne til at gå over til i stedet at bruge f.eks. aluminiumoxid. Det ser derimod snarere ud til, at ethvert skift fra det ene materiale til det andet ville kræve ny produktudvikling fra producenternes side.

(97) Det må efter rundspørger hos producenterne af ildfaste produkter og under hensyn til parternes udtalelser konkluderes, at der ikke er mulighed for nogen substitution mellem SiC, aluminiumoxid og andre materialer. SiC til brug i ildfaste produkter udgør et særskilt relevant produktmarked.

A.6. Forarbejdet siliciumcarbid til andre industrielle formål

(98) Som nævnt i afsnit A.1, bruges der også relativt små mængder forarbejdet SiC til andre industrielle formål (se ovenfor). Parterne påstår, at SiC fuldt ud kan erstattes af andre materialer. Med hensyn til gulvbelægning tjener brun aluminiumoxid nøjagtigt samme formål. Til brug i lynafledere og elektriske modstande kan zinkoxid fuldt ud erstatte SiC([46]). Det ser dog ikke ud til at være nødvendigt at afgrænse dette produktmarked nærmere, da fusionen selv med den snævrest mulige markedsdefinition ikke vil rejse konkurrenceproblemer.

B. RELEVANTE GEOGRAFISKE MARKEDER

Generelt om importdataene

(99) Ifølge Eurostat-statistikker udgjorde den samlede import af SiC i EU (12 lande) i 1995 141 254 tons (88 mio. ECU). Import fra Norge tegnede sig mængdemæssigt for 41,4 % og værdimæssigt for 59,5 % af den samlede import, medens import fra Kina udgjorde henholdsvis 16,1 % og 6,7 % og import fra Rusland henholdsvis 10,3 % og 6,7 %.

(100) Ser man bort fra importen fra Norge, blev der i EU (12) i 1995 importeret 82 832 tons SiC (35,7 mio. ECU). Ifølge Eurostat-statistikker importerede de tre nye medlemsstater Sverige, Finland og Østrig i alt 109 tons (71 000 ECU) fra lande uden for EØS. Og endelig udgjorde Norges import af SiC fra lande uden for EU ifølge de officielle norske importstatistikker i 1995 3 716 tons (1,5 mio. ECU). Lægger man alle tallene sammen, blev der i 1995 i hele EØS-området importeret 86 657 tons SiC (37,2 mio. ECU).

(101) Parterne hævder, at Eurostat-statistikkerne ikke omfatter visse SiC-mængder importeret fra ikke-EØS-lande til de tre nye medlemsstater (1 038 tons til Sverige og 415 tons til Østrig og Finland). Desuden indgår en import på 3 603 tons til Danmark ifølge parterne fejlagtigt i Eurostat-statistikkerne som import fra Norge, selv om der reelt er tale om import fra Ukraine. På basis af disse tal skulle den samlede import til EØS ifølge parterne udgøre i alt [> 90 000] tons. Dette tal er [5-10 %] højere end tallet i de officielle statistikker. Men ifølge den tabel over markedsandelene, parterne har indsendt, udgjorde den samlede SiC-import [> 90 000] tons ([> 40] mio. ECU)([47]). Disse tal ligger henholdsvis [. . .] og [. . .] over importtallene fra Eurostat.

(102) Kommissionen mener, at Eurostat-statistikkerne er en pålidelig kilde med hensyn til oplysninger om den samlede import af SiC i EU. Parterne har ikke fremlagt kontrollerbare oplysninger om oprindelsesland og kvaliteten af de mængder, der påstås importeret, eller hvem de blev leveret til. Parterne kunne ikke oplyse, om der er tale om færdigforarbejdet SiC eller halvforarbejdet SiC til viderebearbejdning i virksomheder i EU. Desuden kan det ikke udelukkes, at denne afvigelse kan hænge sammen med forkert angivelse af visse indførsler i de danske importstatistikker. Kommissionen har derfor besluttet ikke at tage hensyn hertil. Ifølge Eurostat-statistikkerne og de norske importstatistikker udgjorde den samlede import af SiC i EØS i 1995 86 657 tons (37,2 mio. ECU).

([46]) Se anmeldelsen, s. 44.

([47]) Disse tal er fremkommet ved en sammenlægning af importtallene i tabellerne over markedsandelene på de forskellige segmenter. Ifølge denne tabel skulle importen på det samlede SiC-marked i alt udgøre [> 90 000] tons ([> 40] mio. ECU).

Tabel 3

Sammenligning mellem parternes og Kommissionens importtal

SiC-import	Parternes tal		Kommissionens tal	
	tons	1 000 ECU	tons	1 000 ECU
Import til EU (12) uden import fra Norge ifølge Eurostat	82 832	35 665	82 832	35 665
Import til Norge fra lande uden for EU ifølge norske importstatistikker	3 716	1 497	3 716	1 497
Import til Østrig, Finland og Sverige fra lande uden for EØS ifølge Eurostat	109	71	109	71
Import til EU (15) uden import fra Norge angiveligt ikke med i Eurostats statistikker	5 056	ikke oplyst	—	—
Import til Norge angiveligt ikke med i norske importstatistikker	15	ikke oplyst	—	—
Tilsammen	**91 728**	**ikke oplyst**	**86 657**	**37 233**
Import af metallurgisk SiC	[>45 000]	[>15 000]	51 362	23 330
Import af rå krystallinsk SiC	[<25 000]	[<10 000]	21 284	9 180
Import af forarbejdede slibekorn	[>10 000]	[>10 000]	9 100	8 188
Import af forarbejdede ildfaste korn	[>10 000]	[>5 000]	4 911	3 015
Import af SiC-korn til andre industriformål	—	—	556	425
Import ifølge tabellerne over markedsandele (se afsnit C)	[>90 000]	[>40 000]	**87 213**	**44 138**

(103) Der findes ingen officielle importstatistikker, der sondrer mellem metallurgisk SiC og rå krystallinsk SiC eller mellem de forskellige former for forarbejdet SiC til forskellige formål. Eurostat-statistikkerne viser kun den samlede mængde og værdi af SiC-importen i EU. Men ifølge de tabeller over markedsandele, parterne har indsendt, udgjorde den samlede import af rå krystallinsk SiC i 1995 [<25 000] tons ([<10] mio. ECU), importen af metallurgisk SiC udgjorde [>45 000] tons ([>15] mio. ECU), importen af forarbejdede slibekorn [>10 000] tons ([>10] mio. ECU) og importen af forarbejdede ildfaste korn [>10 000] tons ([>5] mio. ECU). Disse tal er, som det indrømmes af parterne, baseret på skøn foretaget på grundlag af deres markedserfaringer og de månedlige importstatistikker fra medlemsstaterne. Parterne har beregnet de gennemsnitlige importpriser og er derved nået frem til tallene for importen af de forskellige SiC-typer.

(104) Kommissionen tvivler på, at parternes tal giver et korrekt billede af markedsstrukturen og størrelsen af importen i EØS. For det første forekommer det ud fra de tal, udbydere og kunder har opgivet for deres indkøb, ret sandsynligt, at parterne har undervurderet, hvor stor en andel af den samlede import metallurgisk SiC tegner sig for, og dermed også har overvurderet importen af forarbejdet

krystallinsk SiC. For det andet har parterne kun et ufuldstændigt kendskab til, hvilke forsyningskilder og hvilke salgsstrukturer videreforarbejderne og forhandlere i EØS har. For at efterprøve parternes skøn har Kommissionen foretaget en rundspørge hos alle større udbydere (producenter, videreforarbejdere og forhandlere) i EØS. Disse udbydere og parterne importerede tilsammen 74 466 tons SiC (35,6 mio. ECU) i 1995. Dette tal omfatter 45 851 tons (20,8 mio. ECU) metallurgisk SiC, 19 000 tons (8,2 mio. ECU) rå krystallinsk SiC og 9 615 tons (6,6 mio. ECU) forarbejdede krystallinske SiC-korn([48]).

(105) Ifølge Kommissionens rundspørge blandt aftagerne købte slibeproduktfabrikanterne desuden 881 tons (975 000 ECU) forarbejdede korn fra forhandlere eller agenter, der var nært knyttet til producenter i lande uden for EØS. På samme måde købte fabrikanter af ildfaste og keramiske produkter 112 tons (240 000 ECU). Disse køb er blevet behandlet som direkte import foretaget af de endelige brugere. Beregnet på grundlag af parternes tal dækkede Kommissionens rundspørge 29,1 % af salget til slibeformål og 53,2 % af salget til ildfaste formål, og importtallene er ekstrapoleret på basis heraf. Kommissionen anslår på denne baggrund de endelige brugeres egen import af forarbejdet krystallinsk SiC til ca. 3 240 tons (3,8 mio. ECU). Med disse tal er kundernes direkte import nok sat noget for højt, eftersom Kommissionens rundspørge omfattede alle de større kunder. Mindre kunder må antages at importere mindre.

(106) Hvis man lægger de to tal sammen, fremgår det, at de udbydere og endelige brugere, Kommissionen har været i kontakt med, i alt importerede 77 706 tons (39,4 mio. ECU). Mængdemæssigt svarer det til 89,3 % af den samlede import ifølge de officielle Eurostat-statistikker, og beregnet på basis af parternes importtal er der tale om ca. [< 85] %.

(107) Da Kommissionens rundspørge ikke dækker den samlede import i EØS, blev importtallene fra rundspørgen blandt udbyderne ekstrapoleret. Kommissionen anslår på basis heraf importen af metallurgisk SiC til ca. 51 362 tons (23,3 mio. ECU), importen af rå krystallinsk SiC til ca. 21 284 tons (9,2 mio. ECU) og importen af forarbejdede krystallinske korn til ca. 14 567 tons (11,6 mio. ECU) i 1995. Den samlede import af forarbejdet krystallinsk SiC bestod af 9 100 tons (8,2 mio. ECU) slibekorn, 4 911 tons (3 mio. ECU) ildfaste korn og 556 tons (425 000 ECU) korn til andre industrielle formål (se tabel 3 og afsnit B.3, B.4, C.5 og C.6).

B.1. Siliciumcarbid til metallurgiske formål

(108) Markedet for metallurgisk SiC er præget af en betydelig import i EØS fra udbydere i forskellige dele af verden, specielt Kina, Østeuropa og Sydamerika. Transportomkostninger spiller ikke nogen større rolle, da metallurgisk SiC kan transporteres som bulk i store mængder. Ifølge parterne er priserne steget med 32 %, siden der blev indført antidumpingtold i 1994. Men antidumpingtolden ser ikke ud til at have forhindret en effektiv konkurrence fra udbydere uden for EØS, da import fra f.eks. Kina stadig tegnede sig for over 15 % af EØS-markedet og den samlede import værdimæssigt udgjorde ca. 50 % af markedet i 1995.

(109) Af de ovennævnte grunde ser det geografiske marked for SiC til metallurgiske formål ud til at være verdensmarkedet.

B.2. Rå krystallinsk siliciumcarbid

(110) Ifølge parterne udgjorde EØS-landenes import af rå krystallinsk SiC i 1995 ca. [< 25 000] tons ([< 10] mio. ECU). Ifølge Kommissionens undersøgelser udgjorde den samlede import imidlertid ca. 21 300 tons (9,2 mio. ECU). Bortset fra denne import blev der af EØS-producenter kun solgt mindre mængder rå SiC på markedet i 1995. Den største enkelte importør af rå krystallinsk SiC i EØS var Saint-Gobain. Selskabet importerede [...] tons fra [...] til videreforarbejdning i datterselskabet Intermat. ESK importerede [...] tons rå SiC fra [...]. Tilsammen importerede parterne [...] tons rå SiC i EØS, svarende til [...] % af den samlede import. Størstedelen af den øvrige import kom fra Rusland (Volzhsky), Venezuela (SiCVen), Rumænien (Casirom og Carbochim) samt Schweiz (Tim-

([48]) Ifølge Kommissionens undersøgelser havde forarbejdet SiC til brug i slibeprodukter, ildfaste produkter eller andre industriprodukter et gennemsnitligt SiC-indhold på 96,9 %. Mængdemæssigt var det kun ca. 7,2 % og værdimæssigt ca. 4,6 % af salget af forarbejdet SiC til industrielle brugere i EØS, der havde et SiC-indhold på under 94 %. Slibeproduktfabrikanter kan godt bruge SiC-materiale med et SiC-indhold under 94 %, f.eks. til de såkaldte »dust collector fines« eller som fyldstof i deres blandinger. Kommissionen betragter derfor kun SiC med et SiC-indhold på mindst 94 % som krystallinsk SiC.

cal). Ifølge Kommissionens undersøgelser tegnede importeret rå SiC sig for ca. 89 % af den samlede mængde rå krystallinsk SiC, der blev handlet inden for EØS, og for ca. 85 % af dens værdi (salg til eget forbrug ikke medregnet).

(111) Selv om den høje importandel på 85 % giver stærk formodning om, at det relevante geografiske marked for rå krystallinsk SiC er større end EØS, er det ikke nødvendigt at foretage nogen endelig afgrænsning, da den anmeldte fusion ikke vil skabe eller styrke nogen dominerende stilling på markedet for rå krystallinsk SiC, selv om det blev afgrænset til kun at omfatte EØS.

B.3. Forarbejdet SiC til brug som slibemateriale

(112) Parterne påstår, at det relevante geografiske marked for SiC-slibekorn er hele verden. Men størsteparten af de slibeproduktfabrikanter, Kommissionen har forhørt sig hos, betragter ikke leverandører fra lande uden for EØS som alternative leverandører. Eftersom Kommissionen har været i kontakt med alle de store kunder, som skulle have de bedste muligheder for at købe fra lande uden for EØS, kan alle slibeproduktfabrikanterne under ét antages at have endnu mere begrænsede muligheder for at skaffe sig forsyninger fra lande uden for EØS, end hvad der fremgår af Kommissionens rundspørge. Hovedårsagerne til, at EØS udgør et særskilt relevant marked, er følgende:

Forskellige industristandarder og produktegenskaber

(113) I Vesteuropa har et samarbejde mellem industriorganisationer i EU-landene, Norge og Schweiz resulteret i FEPA-standarderne. Disse standarder giver specifikationer for benævnelse og kornstørrelse af aluminiumoxidkorn og SiC-korn til bundne slibemidler (FEPA-F) og coatede slibemidler (FEPA-P)([49]). FEPA-standarderne er blevet inkorporeret i de forskellige nationale standarder overalt i EU. For øjeblikket findes der forskellige kornstørrelsesstandarder for SiC-slibekorn i Vesteuropa, USA, Japan, Kina, Polen og Rusland.

(114) I USA har American National Standards Institute (ANSI) fastlagt sine egne standarder, der for de grove SK-korn til bundne slibemidler er identisk med FEPA's F-standard. For coatede slibekorn er FEPA's P-standard strengere end ANSI-standarden. I Japan er den japanske industristandard (JIS) for coatede slibekorn identisk med FEPA's P-standard. JIS-standarden for grove slibekorn med bindemiddel er identisk med FEPA's F-standard, men JIS-standarden for fine slibekorn med bindemiddel adskiller sig fra den. Kina og Polen har allerede vedtaget FEPA's P-standard, men den er endnu ikke blev inkorporeret i de nationale standarder. Men afventer stadig ISO-certificering. Med hensyn til klassificeringen af slibekorn med bindemiddel er der stadig forskelle i forhold til FEPA's F-standard, specielt for de fine korn.

(115) FEPA's F-standard er af ISO blevet overtaget som den internationale standard for slibekorn med bindemiddel([50]). Men den er endnu ikke blevet inkorporeret i alle de nationale standarder i verden. Under alle omstændigheder er disse standarder frivillige. Desuden indeholder ISO-standarden ikke alle FEPA-P-standardens kornstørrelser, da der ikke er nogen specifikation for fine korn på FEPA-P 1500 til FEPA-P 2500([51]). For øjeblikket kan slibekorn produceret i andre geografiske områder på grund af sorteringsforskelle ikke tjene som noget direkte alternativ til SiC-korn fremstillet inden for EØS. Størstedelen af de SiC-korn, der importeres i EØS, må derfor undergå en yderligere sorteringsproces efter FEPA-standarderne, hvilket er forbundet med meromkostninger. Denne sorteringsproces kræver også særligt udstyr såsom sigter og opslæmningsmaskiner og kan derfor ikke foretages af kunderne selv.

([49]) Se Fédération Européenne des Fabricants de Produits Abrasifs (FEPA): Bonded Abrasive Grain Size Standard (F), 42-1984, R 1993, og Coated Abrasive Grain Size Standard (P), 43-1984, R 1993. F-standarden definerer 26 forskellige grove kornstørrelser (F 4-F 220) og 11 forskellige fine kornstørrelser (F 230-F 1200). P-standarden definerer 15 forskellige grove kornstørrelser (P 12-P 220) og 13 forskellige fine kornstørrelser (P 240-P 2500).

([50]) ISO-standard 8486: Bundne slibemidler — Klassificering og benævnelse af kornstørrelser.

([51]) ISO-standard 6344: Coatede slibekorn — Kornstørrelse.

(116) Næsten alle de slibeproduktfabrikanter, Kommissionen forhørte sig hos, udtalte, at overholdelse af de europæiske FEPA-standarder er et vigtigt kriterium, både i produktionen af deres slutprodukter og i deres udvælgelse af leverandører.

(117) At der er betydelige forskelle i produktegenskaber mellem udbydere i og uden for EØS, er også blevet påvist i Kommissionens rundspørge. De fleste slibeproduktfabrikanter har udtalt, at udbydere fra lande uden for EØS ikke er i stand til at opfylde deres krav til kemisk renhed, SiC-indhold og kornstørrelse efter FEPA's P-standard. De fleste østeuropæiske og kinesiske producenter fremstiller SiC med lavt SiC-indhold og mange urenheder og er ikke i stand til at levere et fuldstændigt sortiment af SiC-kvaliteter til slibeformål.

(118) Der er for øjeblikket store forskelle i produktsortiment mellem udbydere inden for EØS og udbydere uden for EØS. Det sortiment, importørerne kan tilbyde, opfylder ikke helt kundernes krav. Dette blev indirekte bekræftet af parterne, som har udtalt, at producenterne uden for EØS hele tiden forbedrer deres forarbejdningsanlæg og dermed også kvaliteten af deres produkter. Parterne drager den slutning, at disse producenter vil fortsætte med at ekspandere i de kommende fem år med det formål at kunne tilbyde et fuldt sortiment omfattende alle specifikationer ([52]). Desuden har de fleste producenter uden for EØS endnu ikke nationale standarder for alle de produkttyper, EØS-kunderne har brug for. For at kunne tilbyde et komplet sortiment vil de derfor være nødt til både at etablere yderligere kapacitet og producere specielt til EØS-kunder. Det betyder, at producenter uden for EØS ikke vil være i stand til hurtigt at reagere på eventuelle ændringer i krav, de enkelte kunder stiller til produkterne.

Manglende pålidelighed i ikke-europæiske leverancer

(119) Ifølge svarene på Kommissionens rundspørge tillægger slibeproduktfabrikanterne SiC-slibekornenes kvalitet, kontinuiteten i produktkvaliteten og pålidelige leverancer stor betydning for produktionen af deres slutprodukt ([53]). Navnlig har en jævn tidsmæssig fordeling af leverancerne af SiC-korn stor betydning for de europæiske slibeproduktfabrikanter. Da både kvaliteten og pålideligheden har større betydning end prisen, har leverandører fra lande uden for EØS, specielt østeuropæiske og kinesiske leverandører, vanskeligt ved at opfylde de krav, EØS-kunderne stiller. Selv om ikke-europæiske udbydere fra tid til anden tilbyder visse mængder SiC-slibekorn, der opfylder FEPA-standarderne, opfattes de af EØS-kunderne ikke som værende acceptable forsyningsalternativer. For øjeblikket fremkommer sådanne tilbud kun lejlighedsvis og udgør derfor ikke nogen pålidelig forsyningskilde. Til trods for den igangværende harmonisering af standarderne regner EØS-kunderne for tiden ikke med, at udbydere fra lande uden for EØS vil være i stand til at opfylde FEPA-standarderne. At importere SiC fra lande uden for EØS vil derfor være forbundet med større risici og omkostninger for aftagerne, der er nødt til at teste materialets kemiske sammensætning og klassificering.

Korte afstande til kunderne

(120) Under høringen i sagen udtalte parterne, at kort afstand til kunderne må betragtes som en væsentlig konkurrencefordel. Desuden anførte parterne, at den kornstruktur, der fremkommer ved knusning og sortering af rå SiC, ikke er givet på forhånd, men derimod kan tilpasses efter kundernes aktuelle behov. Inden for visse grænser kan en videreforarbejder også bruge allerede sorterede grovkorn og derefter selv pulverisere dem til finere korn. En udbyder, der har forarbejdningsanlæg inden for EØS, har derfor en klar fordel frem for udbydere uden for EØS, eftersom han kan afpasse sin produktionsproces efter de produkter, kunderne på kort sigt ønsker. Ifølge Kommissionens rundspørge anså 95,5 % af slibeproduktfabrikanterne »hurtig levering af det ønskede produkt« for at være et vigtigt kriterium for deres valg af SiC-leverandør. Kun 2,9 % af dem fandt det »ret uvæsentligt«. Og ca. 78 % af dem betragtede »varigheden af samarbejdet« med deres leverandører og kendskab til hinanden som vigtige faktorer. Kun 8,8 % fandt det »ret uvæsentligt« for deres valg af leverandør. Disse resultater bekræfter betydning af, at leverandørerne ligger i nærheden af deres kunder, og må betragtes som en faktor, der virker i retningen af en indsnævring af det geografiske marked.

([52]) Side 71 i anmeldelsen.

([53]) Hvad angår punktlig levering og absolut pålidelighed som faktorer, der spiller ind ved afgrænsingen af det geografiske marked, henvises til sag IV/M.603 — Crown Cork & Seal/Carnauld Metalbox, EFT L 75 af 23. 3. 1996, s. 38, betragtning 43.

Importtold

(121) Den nuværende importtold på SiC fra lande uden for EØS udgør 4,5 % for udviklingslandene undtagen Kina og 6,5 % for Kina og industrilandene.

Antidumpingforanstaltninger for import af SiC

(122) Den 12. april 1994 vedtog Rådet en forordning, hvorved der blev indført endelige antidumpingforanstaltninger for import af SiC fra Folkerepublikken Kina, Polen, Den Russiske Føderation og Ukraine([54]). Disse foranstaltninger blev indført for at fjerne de skadelige virkninger af dumpingimport fra disse lande. Anmodningen om iværksættelse af foranstaltningerne blev indgivet af en stor del af SiC-industrien i EU, bl.a. en af sagens parter samt andre SiC-producenter i EU. Den antidumpingtold, der blev lagt på prisen — netto, frit EU's grænse, ufortoldet — ligger på 52,6 % for import fra Kina, 23,3 % for import fra Rusland og Ukraine og 8,3 % for import fra Polen. Kommissionen har godtaget et tilsagn af kvantitativ karakter fra import fra Den Russiske Føderation og statshandelsselskabet V/O Stanko-Import. Antidumpingforanstaltningerne blev indført for en femårig periode og udløber derfor i april 1999, medmindre EU-industrien anmoder om, at situationen tages op til fornyet overvejelse, og godtgør, at der på ny vil optræde dumping med skadelige virkninger, hvis foranstaltningerne ophæves. Det er også muligt at tage foranstaltningerne op til fornyet overvejelse inden deres udløb, hvis der fremlægges fyldestgørende dokumentation for, at situationen har ændret sig. De foranstaltninger, der blev indført for Ukraines vedkommende, er for øjeblikket under gennemgang. Gennemgangen omfatter kun dumpingmargenen og er endnu ikke afsluttet.

(123) Ifølge parterne er antidumpingforanstaltningerne den væsentligste grund til, at der i EU for øjeblikket kun importeres ganske små mængder forarbejdet SiC af høj kvalitet fra de lande, der er underlagt ovennævnte told (svaret på klagepunktsmeddelelsen, s. 38 og 40 samt de indledende bemærkninger i det afgivne tilsagn). Specielt mener parterne, at den nuværende antidumpingtold på 52,6 % er den største hindring for kinesisk import til EU af forarbejdet SiC til slibeformål og ildfaste formål. Men i deres anmeldelse har de anført, at »de seneste importtal viser, at selv antidumpingtolden ikke er til hinder for en løbende strøm af billig import i EØS« ([55]).

(124) Et stort flertal af de slibeproduktfabrikanter, Kommissionen har forhørt sig hos, har udtalt, at antidumpingtolden på import af SiC fra de ovennævnte lande har gjort det vanskeligere for dem at omdirigere deres ordrer fra EØS-leverandører til leverandører i de ovennævnte lande, og at tolden derved har ført til højere priser. Desuden har nogle udbydere og forhandlere oplyst, at de betragter antidumpingtold og importkvoter som en hindring for import af SiC til slibeformål i EØS([56]). Men ifølge kunderne har antidumpingtolden på import af SiC fra de ovennævnte lande primært påvirket markederne for metallurgisk SiC og rå krystallinsk SiC. På markederne for forarbejdede SiC-korn har antidumpingtolden kun haft begrænset virkning, da importen er ret ubetydelig og de ønskede kvaliteter endnu ikke kan leveres i større mængder fra de kinesiske og østeuropæiske leverandører. Det blev bekræftet af Kommissionens undersøgelse angående det tilsagn, parterne afgav (se afsnit G nedenfor og bilag III).

Import- og prisoplysninger

(125) *Absolutte prisforskelle.* Parterne mener, at det relevante geografiske marked er verdensmarkedet, fordi priserne på SiC-produkter til de forskellige formål ikke udviser større udsving, men er homogene i hele verden. Men selv de markedsdata, parterne har fremlagt, viser, at der består væsentlige absolutte forskelle i priserne på SiC-slibekorn mellem EØS-området og andre geografiske områder i verden. I 1995 lå gennemsnitsprisen på SiC-slibekorn ifølge parterne på [...] ECU pr. ton i EØS, medens den tilsvarende pris i Østeuropa var [...] ECU, i Kina [...] ECU og i resten af Europa [...] ECU([57]). Parterne hævder, at disse absolutte prisforskelle skyldes forskelle i SiC-indhold og SiC-kvalitet. Men ifølge oplysningerne fra parterne er prisniveauerne for de samme SiC-kvaliteter også temmelig forskellige. Det blev således konstateret, at priserne i Japan lå mere end 30 % over de priser, store SiC-aftagere inden for EØS måtte betale for de tilsvarende kvaliteter.

(126) *Forskelle i prisudvikling.* Derudover forløb prisudviklingen forskelligt i de forskellige områder. Inden for EØS er den af parterne beregnede gennemsnitspris på SiC-slibekorn steget med ca. [5-10] % siden 1994, medens gennemsnitsprisen i Nord- og Sydamerika er faldet med 6,7 %, i Østeuropa er den faldet med 0,6 %, medens den har holdt sig uændret i Kina.

([54]) Se Rådets forordning (EF) nr. 821/94 af 12. 4. 1994, EFT L 94 af 13. 4. 1994, s. 21.

([55]) Anmeldelsen, s. 50, se også s. 62.

([56]) Se svarene fra Kuhmichel, Washington Mills, Timcal og Smyris abrasivi.

([57]) Gennemsnitspriserne i EØS var mere end dobbelt så høje som i Østeuropa og lå ca. 80 % over priserne i Kina.

(127) Kommissionen har desuden sammenlignet priserne på forskellige typer SiC til slibeformål i Nordamerika og i EØS. Priserne på sorte SiC-korn efter den europæiske FEPA-standard F 60-120 ligger væsentligt over priserne på sorte SiC-korn efter den tilsvarende amerikanske standard. Ifølge undersøgelsen lå priserne i EØS i 1986 96 % over priserne på de samme korn i Nordamerika (begge priser beregnet i DM). Forskellen voksede i de efterfølgende år og toppede i 1991 (med en prisforskel på 184 %). Derefter aftog prisforskellene indtil 1994 (141 %), men toppede på ny i 1996 (191 %). De væsentlige, vedvarende prisforskelle tyder på, at i det mindste Nordamerika og EØS hører til forskellige geografiske markeder. Prisforskellen har ikke fået kunderne til i nævneværdigt omfang at skifte EØS-leverandørerne ud med nordamerikanske leverandører.

(128) *Import til EØS-området har ikke haft nævneværdig betydning for konkurrencen*

Ifølge parterne beløb importen for forarbejdet SiC til slibeformål i EØS sig i 1995 til [>10] mio. ECU. Dette svarer til [15-20] % af den af parterne anslåede markedsværdi. Men Kommissionen anslår på grundlag af sin rundspørge blandt europæiske slibeproduktfabrikanter og tallene for alle de store SiC-leverandørers indkøb, at importen af forarbejdet SiC til slibeformål i EØS kun udgjorde ca. 8,2 mio. ECU. På grundlag af Kommissionens beregninger svarede det til 14,4-15,0 % af markedets værdi (20 % af mængden) (se nedenfor). Disse skøn er ikke alene baseret på de endelige brugeres direkte import af forarbejdede slibekorn, men tager også hensyn til, at importeret materiale ofte er blevet solgt af videreforarbejdere og forhandlere under eget mærke uden angivelse af den virkelige oprindelse. Kommissionen havde anmodet videreforarbejdere og forhandlere om at oplyse deres forsyningskilder, og det var derfor muligt at danne sig et skøn over deres salg af forarbejdede SiC-slibekorn fra lande uden for EØS. De eneste producenter uden for EØS, der solgte større mængder SiC-slibekorn direkte til kunder i EØS, var Moravitkarbo, Timcal og Washington Mills. Resten af importen er spredt på mange virksomheder, især videreforarbejdere og forhandlere.

(129) I deres svar på klagepunktsmeddelelsen anførte parterne, at efter at den italienske producent Samatec i 1994 ophørte med at levere SiC, havde Samatecs kunder blandt slibeproduktfabrikanterne vendt sig mod østeuropæiske producenter fra Tjekkiet, Polen, Rumænien og Ukraine (s. 35 og 68 i svaret). Ifølge Eurostat-statistikkerne for Italien steg Italiens import fra Rumænien, Tjekkiet, Rusland og USA i 1994 og 1995 lige så meget som importen fra andre EØS-lande. Kommissionens undersøgelse har imidlertid ikke bekræftet parternes påstande. I 1994 importerede de italienske slibeproduktfabrikanter, Kommissionen har været i kontakt med, 5,2 % af deres samlede behov for SiC-slibekorn fra leverandører i Schweiz, Rusland, Tjekkiet, Venezuela og Mexico. I 1995 steg deres import af SiC-slibekorn til 9,9 % af deres samlede indkøb. Men man må ikke glemme, at Samatec hovedsagelig leverede slibekorn til brug for slibning af båndsavklinger i den stenforarbejdende industri. Parterne har fremlagt oplysninger om, hvilke leverandører der har overtaget Samatecs salg af SiC til de italienske kunder (bilag 11 i deres svar). Ifølge disse oplysninger har de fleste af kunderne valgt en EØS-leverandør (Orkla-Exolon, Navarro, Norton, ESK).

(130) Ved vurderingen af importens betydning som indikator for et mere omfattende marked er det under alle omstændigheder ikke nok blot at se på importandelens størrelse. Det afgørende er, hvilke konkurrencevirkninger importen har, og specielt om importen er tegn på større integration af markederne i relation til prisfastsættelse og generelle konkurrenceforhold. En importandel på 14,4-15,0 % kan absolut ikke opfattes som tegn på et mere omfattende marked i den her omhandlede sag. For det første må det tages i betragtning, at importen er spredt på adskillige virksomheder, hvoraf ingen har en markedsandel på over 2-3 % af EØS-markedet (målt i værdi). For det andet har ingen af importørerne udbudt et komplet produktsortiment. Importens begrænsede indvirkning ses også af de ovennævnte forskelle i priser og prisudvikling. Importen og handelsstrømmene har generelt ikke været af tilstrækkelig stor betydning til at eliminere prisforskellene mellem Japan, Nordamerika og EØS.

Konklusion

(131) Væsentlige forskelle i produktegenskaber, produktkvalitet, industristandarder, priser og pristendenser er ofte tegn på, at de områder, der betragtes, ikke hører til et og samme geografiske marked. Importen har desuden ikke haft nogen indvirkning på prisfastsættelsen for SiC-slibekorn inden for EØS og tyder ikke på nogen større markedsintegration. Det store flertal af de slibeproduktfabrikanter, Kommissionen har forhørt sig hos, udtalte tværtimod, at de ville forvente prisstigninger, hvis den

anmeldte fusion blev gennemført. Det relevante geografiske marked for forarbejdede SiC-slibekorn må derfor anses at være EØS.

B.4. Forarbejdet SiC til brug som ildfast materiale

(132) Ifølge parterne havde importen af forarbejdet SiC til ildfaste formål en værdi på [>5] mio. ECU i 1995. Det skulle svare til [10-15]% af den af parterne anslåede markedsværdi. Ifølge Kommissionens undersøgelser blandt europæiske producenter af ildfaste produkter, forhandlere og konkurrenter, kan importen af forarbejdet SiC til ildfaste formål i 1995 anslås til ca. 3 mio. ECU. Det svarer til ca. 6,6-6,9% af den af Kommissionen beregnede markedsværdi (mængdemæssigt svarer det til ca 9%) (se nedenfor).

(133) Parterne hævder, at der ikke er nogen større hindringer for, at fabrikanter af ildfaste produkter kan købe deres forsyninger i lande uden for EØS. De har desuden fremdraget eksempler på EØS-producenter af ildfaste slutprodukter, som også havde købt SiC fra Brasilien i 1996, eller som allerede havde afprøvet og godkendt SiC fra Kina. Adspurgt af Kommissionen udtalte de samme fabrikanter imidlertid, at forsyningskilder uden for EØS ikke er pålidelige.

(134) Der må desuden tages hensyn til, at dette marked forekommer at være endnu mindre åbent end markedet for SiC til slibeformål. SiC til ildfaste produkter fremstilles efter kundens specifikationer og ikke efter FEPA-standarder, således som det er tilfældet med SiC til slibeformål. Forarbejdet SiC til ildfaste formål er derfor et mindre standardiseret produkt end SiC til slibeformål. Korte afstande til kunderne har derfor større betydning for SiC til ildfaste formål, end det har for SiC-slibekorn.

(135) Ligesom markedet for SiC-slibekorn og af stort set de samme årsager er også det geografisk relevante marked for SiC til ildfaste formål EØS. Der henvises derfor til afsnit B.3.

B.5. Forarbejdet SiC til andre industrielle formål

(136) Det er ikke nødvendigt at foretage nogen nærmere definition af det geografiske marked for denne type SiC, da fusionen selv med den snævrest mulige markedsdefinition ikke vil rejse konkurrenceproblemer her.

C. VURDERING

C.1. SiC-markedernes samlede størrelse

(137) I 1995 beløb det samlede salg af SiC til endelige brugere i industrien inden for EØS sig til ca. 156 mio. ECU (210 000 tons). Metallurgisk SiC tegnede sig for ca. 50% målt i mængde og 29% målt i værdi af det samlede SiC-salg. Forarbejdet krystallinsk SiC tegnede sig mængdemæssigt for ca. 51% og værdimæssigt for ca. 71%. Salget af forarbejdet SiC til slibeformål udgjorde ca. 37% af det samlede SiC-salg, medens salget af forarbejdet SiC til ildfaste produkter udgjorde ca. 29%, og salget af forarbejdet SiC til andre industrielle formål tegnede sig for ca. 5% af det samlede SiC-salg.

(138) Tyskland er langt det største marked for SiC i EØS. I 1995 tegnede Tyskland sig for ca. [40-45]% af EØS's samlede forbrug af SiC. Italien var det næststørste marked med et forbrug på [10-15]% af forbruget i EØS, efterfulgt af Det Forenede Kongerige ([10-15%]), Frankrig ([10-15]%) og Spanien ([5-10]%).

C.2. Leverandørerne af EØS' forbrug af SiC

SiC-produktionen i EØS

(139) De smelteovne, der bruges til fremstilling af rå SiC, er teknisk ret simple, og teknologien er almindeligt kendt og lettilgængelig. De samlede investeringer i nyopførelse af et ovnanlæg med en kapacitet på [et mellemstort anlæg] anslås af parterne til ca. [>40] mio. ECU inden for EØS, uden hensyn til køb af grunden([58]). Størstedelen af investeringsomkostningerne går til opfyldelse af miljøkravene inden for EØS. Parterne peger derfor på, at de miljøkrav, der stilles til SiC-produktion, udgør ret betydelige barrierer for adgangen til at producere rå SiC i Vesteuropa([59]). Situationen er en anden i de tidligere østbloklande og landene i den tredje verden, herunder Kina.

(140) SiC-industrien i EØS har i de seneste 10-15 år gennemgået en udskillelsesproces med mange lukninger og overtagelser. I 1987 overtog Norton Arendal Smeltverk AS i Norge, hvorved Nortons ovnkapacitet på [>20 000] tons om året i Lillesand blev øget med [>40 000] tons om året. I 1992 nedlagde den italienske producent Samatec

([58]) Side 71 i anmeldelsen.
([59]) Side 71 i anmeldelsen.

SA, som er et datterselskab i ENI-koncernen, sine to ovnanlæg (30 000 tons om året) og omstillede sine aktiviteter til kun at producere rå SiC, men indstillede denne produktion i 1994 som led i en strategi gående ud på herefter at koncentrere sig om sine kerneaktiviteter. I 1992 indstillede den franske virksomhed Péchiney Electrométallurgie (men en kapacitet på 18 000 tons om året) hele sin SiC-produktion. I 1993 trak Alusuisse-Lonza sig tilbage fra markedet efter at have nedlagt sin fabrik med en kapacitet på 20 000 tons om året i Waldshut, Tyskland, og solgt sit schweiziske datterselskab, Lonza G+T, til Timcal AG.

(141) Ifølge Kommissionens undersøgelser er det meget usandsynligt, at de producenter, der allerede har indstillet deres SiC-aktiviteter, igen vil vende tilbage til markedet, da de har solgt eller skrottet deres SiC-produktionsanlæg. Desuden finder Kommissionen det ikke videre sandsynligt, at nye konkurrenter vil kunne trænge ind på markedet inden for en overskuelig fremtid, hvilket er et synspunkt, der også deles af partnerne([60]). Årsagerne til den udskillelsesproces, SiC-industrien inden for EØS har været igennem, skal søges i en kombination af forskellige faktorer, bl.a. skærpede miljøkrav og import af billig metallurgisk SiC fra Kina og Østeuropa.

(142) Nedlæggelserne af produktionskapacitet har resulteret i, at SiC-produktionen inden for EØS er mindre end den samlede efterspørgsel. Til trods for den udskillelse, der er sket i industrien, produceres ca. 85 % af EØS' samlede forbrug af krystallinsk SiC dog fortsat inden for EØS. De førende producenters ovnkapacitet fremgår af bilag I([61]). I Vesteuropa (EØS plus Schweiz) udgjorde den samlede produktionskapacitet i 1995 [> 175 000] tons om året. Ca. [> 60] % af denne kapacitet er under partneres kontrol. Af bilag I fremgår desuden, at der findes en stor kapacitet for produktion af SiC i Østeuropa og Kina.

De førende producenter af EØS' forbrug af SiC

(143) Saint-Gobain har produktions- og forarbejdningsanlæg i Norge (Norton). Desuden har selskabet også et forarbejdningsanlæg til fremstilling af SiC til ildfaste formål i Belgien (Intermat). Saint-Gobain er den største og den stærkeste producent og forarbejder af SiC i Vesteuropa og i verden. Selskabet kontrollerer [> 30] % af den vesteuropæiske produktionskapacitet. Saint-Gobain har også vidtspændende aktiviteter uden for Europa. Selskabet er således den største SiC-producent i Nordamerika og har produktionsanlæg i Venezuela (Industrial Norton de Venezuela), der primært leverer til det nordamerikanske marked. Desuden er det for øjeblikket i færd med at opføre et forarbejdningsanlæg i Kina til forsyning af kunder i Stillehavsområdet, det er med i et indisk joint venture (Grindwell Norton Ltd.) og har planer om at etablere et produktionsanlæg i Kina. Saint-Gobain har anlagt en global strategi for sine SiC-aktiviteter og har i overensstemmelse med denne strategi intentioner om at blive den førende SiC-producent i hele verden.

(144) Saint-Gobain er en meget teknologistærk producent af SiC, især specialprodukter af høj kvalitet. Saint-Gobains SiC-aktiviteter har hele tiden været overskudsgivende, til trods for faldende priser på metallurgisk SiC siden begyndelsen af 90'erne. Selskabet er vertikalt integreret, idet det også producerer slibeprodukter og ildfaste produkter i de efterfølgende led. Det er en af de største europæiske producenter af slibeprodukter og ildfaste produkter.

(145) Wacker-Chemie (ESK) driver verdens største SiC-produktionsanlæg i Delfzijl i Nederlandene. Selskabet har forarbejdningsanlæg i Grefrath og Kempten i Tyskland. ESK's forarbejdningsanlæg i Kempten skal producere fine korn for det nye joint venture i henhold til en produktionsaftale. Det er meningen, at ESK's interesser i den amerikanske producent Exolon-ESK skal være afhændet til anden side, når det nye joint venture starter sin produktion (se afsnit II). ESK (eksklusive Orkla-Exolon) kontrollerer ca. [< 40] % af produktionskapaciteten i Vesteuropa.

(146) Ligesom Saint-Gobain er også ESK en meget teknologistærk SiC-producent. Selskabet producerer dog også en stor mængde metallurgisk SiC med den produktionsteknologi, der anvendes i dets store Delfzijl-ovne. Det er en af grundene til, at ESK's samlede SiC-aktiviteter har været under pres fra lavprisimport af metallurgisk SiC fra Kina og Østeuropa siden begyndelsen af 90'erne. ESK er mere sårbar over for lavprisimport end Saint-Gobain, da den produktionsteknologi, der anvendes i ESK's Delfzijl-anlæg, uundgåeligt frembringer [. . .] % metallurgisk SiC mod de 20 %, der normalt frembringes i andre europæiske anlæg, som benytter de traditionelle Acheson-ovne.

(147) I forhold til andre europæiske producenter har ESK den fordel, at det allerede har løst størsteparten af de miljøproblemer, det har stået overfor. I 1973 udviklede ESK SiC-ovne, hvor de gasser, der

([60]) Side 70 i anmeldelsen.

([61]) Bilag I indeholder forretningshemmeligheder og er derfor udeladt i den offentliggjorte version.

udvikles under smelteprocessen, opsamles og genbruges til energiproduktion. Investeringerne i miljøbeskyttelse har dog også betydet et højt omkostningsniveau for selskabet. Det er i dag en af de producenter i EØS, der har de højeste omkostninger.

(148) Norske Orkla-Exolon ejes med 50 % af det norske konglomerat Orkla og med 50 % af det amerikanske Exolon-ESK. Selskabet er en af de mindre producenter og tegner sig for under 9 % af den vesteuropæiske kapacitet. Generelt producerer Orkla-Exolon SiC af nogenlunde samme kvalitet som ESK og Saint-Gobain.

(149) Orkla-Exolon er en lille virksomhed med omkring 100 ansatte. Den har begrænsede ressourcer til produktudvikling og er jævnligt nødt til at gøre brug af eksterne eksperter til løsning af tekniske problemer, da den ikke selv råder over den fornødne ekspertise. Orkla-Exolon er for lille til at kunne producere et komplet sortiment af SiC-produkter til slibeformål og ildfast formål. For at kunne udnytte sine ressourcer optimalt har virksomheden været nødt til at koncentrere sig om nicher på markederne for slibemateriale og ildfaste materiale.

(150) Orkla-Exolon har hidtil ikke været stillet over for miljøkrav, der skulle opfyldes. I fremtiden vil virksomheden dog skulle investere i nedbringelse af den forurening, dens produktion afstedkommer. Orkla-Exolons finanser er sundt funderede, og virksomheden har været i stand til selv at finansiere de fleste investeringer.

(151) Spanske Navarro er en familieejet virksomhed, der producerer elektricitet på basis af vandkraft. Selv om Navarro er en producent af nogenlunde samme størrelse som Orkla-Exolon, betragtes virksomhedens SiC-aktiviteter ikke som hørende til dens kerneaktiviteter. Navarros hovedaktivitet ligger inden for produktion af elektricitet i et vandkraftværk. SiC-produktionen afhænger derfor af, hvor meget vand der er tilbage i virksomhedens reservoirer, når den har produceret den mængde elektricitet, den skal producere.

(152) Timcal er en schweizisk SiC-producent, der ejes af det canadisk/belgiske selskab Imétal SA. Timcal overtog i 1994 Lonza G+T's SiC-ovne i Bodio/Schweiz. Timcal er dog ikke primært SiC-producent, men har sin hovedaktivitet inden for syntetisk grafit og fremstiller kun SiC som biprodukt. Virksomheden råder hverken over anlæg til forarbejdning af SiC-slibekorn efter FEPA-standarderne eller anlæg til den kemiske efterbehandling. Timcal fremstiller dog grovsorterede SiC-korn med et SiC-indhold på højst 95 % til de slibeformål og ildfaste formål, hvor der anvendes grove SiC-korn, bl.a. til brug i den stenforarbejdende industri.

(153) Mineralien-Werke Kuppenheim (MWK) er en tysk videreforarbejder af slibemateriale og ildfast materiale, bl.a. SiC, med forarbejdningsanlæg i Düsseldorf og Kuppenheim. Virksomheden importerer store mængder rå (krystallinsk) SiC fra producenter i Østeuropa, som den videreforarbejder til slibematerialer og ildfaste produkter. Desuden importerer MWK forarbejdet SiC fra Rusland, som det sælger direkte til de endelige brugere. Virksomheden har ikke nogen anlæg til kemisk behandling og vådsortering. For øjeblikket kan MWK kun fremstille SiC-slibekorn efter FEPA's F-standard og har ingen anlæg til fremstilling af meget fine korn.

(154) Treibacher Schleifmittel er et datterselskab i den østrigske Wienerberger-koncern. Virksomheden er eneaktionær i den slovenske virksomhed Treibacher Schleifmittel d.o.o. (tidligere Tovarna Dusika) i Ruse og i Treibacher Schleifmittel Corporation i USA. Treibacher producerer udelukkende elektrosmeltet aluminiumoxid. Virksomheden kan ikke betragtes som nogen konkurrent på SiC-markedet, da den har besluttet ikke længere at beskæftige sig med produktion og forarbejdning af SiC. Denne strategiske beslutning har resulteret i lukning i SiC-anlægget i Ruse i 1995 og af SiC-anlægget i Niagara Falls i USA i 1994. Treibacher sælges for øjeblikket kun små mængder SiC inden for EØS fra lagrene i Ruse.

(155) Washington Mills i USA forarbejder slibe- og ildfaste materialer. Selskabet opererer også i Europa via sit britiske datterselskab Washington Mills Electro Minerals Ltd. Det er en stor producent af aluminiumoxid, men leverer kun små mængder SiC, fortrinsvis til kunder i Det Forenede Kongerige. Det producerer ikke rå SiC, men køber delvist forarbejdet materiale, især fra parterne og specielt fra Norton, som det videreforarbejder efter kundernes specifikationer. Desuden optræder selskabet også som SiC-forhandler for Norton i Det Forenede Kongerige.

Kun marginal konkurrence fra import

(156) Kina fremstår som verdens største SiC-producent. Parterne anslår, at den kinesiske produktionskapacitet i alt udgør 375 000 tons om året. Ifølge parterne findes der over 120 produktionsanlæg. De fleste af dem er ganske små, med en produktionskapacitet på mellem 1 000 og 10 000 tons om året, og de to største anlæg kan kun producere højst

15 000 tons rå SiC om året([62]). Langt størstedelen af Kinas SiC-produktion er metallurgisk SiC. De fleste kinesiske producenter fremstiller også slibemidler og ildfaste materialer. En stor del af den kinesiske SiC-produktion anvendes således internt.

(157) Østeuropæiske virksomheder har hovedsagelig leveret metallurgisk SiC på EØS-markedet. Der findes to store og flere små producenter. De to største producenter, ZAC (der er med i et joint venture, INEC) i Zaporoszhje i Ukraine og Volzhsky i Rusland, tegner sig for 70 % af de østeuropæiske landes produktionskapacitet og for 60 % af deres produktion([63]). Blandt de mindre SiC-producenter kan nævnes Moravitkarbo i Tjekkiet og Korund SA i Kolo/Polen.

(158) I Latinamerika findes der seks mindre, uafhængige producenter. De største er Casil i Brasilien (32 000 tons om året)([64]), Electrometalurgia de Veracruz SA (Elmet) i Mexico (20 000 tons), SiCVen i Venezuela (22 000 tons) og Saint-Gobain i Venezuela ([15 000-20 000] tons). Men ingen af dem har været særlig aktive i Europa. Der har hidtil ikke været nogen nævneværdig import i EØS fra Sydamerika.

(159) I Nordamerika er de to førende producenter Exolon-ESK og Saint-Gobain. Treibacher Schleifmittel har nedlagt sine SiC-anlæg i Niagara Falls og fremstiller nu udelukkende aluminiumoxid. Washington Mills i USA har kun begrænset SiC-forarbejdningskapacitet og køber en del af den rå SiC, virksomheden har behov for, fra Norton. EØS har hidtil kun importeret ganske små mængder fra Nordamerika.

(160) I Japan er de to største producenter Pacific Rundum Co. og Yakushima Denko. Pacific Rundum har specialiseret sig i produktion af SiC til ildfaste formål. I hvert fald en af dem har skåret sin produktion af rå SiC ned og importerer nu rå SiC fra Kina, der videreforarbejdes i Japan. De opfatter EØS som et meget vanskeligt marked, og et af selskaberne ville ikke engang overveje at eksportere til Europa. Ved siden af de to producenter findes der i Japan kun få aktive SiC-producenter, heriblandt Nanko Abrasives Co., Showa Denko og Fujimi Inc. Ifølge parterne importerer Fujimi og Nanko grove SiC-korn fra kinesiske producenter og videreforarbejder dem i deres egne anlæg til fine korn([65]). De japanske producenter har hidtil kun eksporteret meget begrænsede mængder specialprodukter, hovedsagelig til USA. I 1995 lå den samlede import i EU fra Japan kun på 104 tons.

Konklusion

(161) Det er klart, at parterne bliver langt de største SiC-udbydere inden for EØS efter den anmeldte fusion. Parterne kommer desuden til at kontrollere næsten 75 % af SiC-produktionskapaciteten i Vesteuropa.

C.3. Siliciumcarbid til metallurgiske formål

(162) Ifølge parterne beløb det samlede salg af metallurgisk SiC i hele verden sig i 1995 til [> 135] mio. ECU ([< 400 000] tons). Metallurgisk SiC tegnede sig mængdemæssigt for [> 50] % og værdimæssigt for [< 30] % af salget af SiC i verden. Siden 1993 er salget steget med 16 %. Salget af metallurgisk SiC i EØS tegnede sig i 1995 for ca. [< 30] % af SiC-salget i hele verden.

(163) Ifølge parterne havde de tilsammen en andel på [< 20] % af det samlede salg af metallurgisk SiC i hele verden i 1995. Kineserne havde en markedsandel på 36,8 %, russerne 8,3 %, Exolon-ESK havde [5-10] % og en række andre producenter under 5 %.

(164) Tilstedeværelsen af talrige andre producenter på verdensmarkedet giver sikkerhed for effektiv konkurrence. På dette marked udgør de kinesiske virksomheder en permanent konkurrencefaktor. Den anmeldte fusion vil derfor ikke føre til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling på dette marked.

C.4. Rå krystallinsk siliciumcarbid

(165) Ifølge Kommissionens undersøgelser beløb det samlede salg af rå SiC i EØS sig i 1995 til ca. 11,2 mio. ECU (23 842 tons). Importen tegnede sig for ca. 9,2 mio. ECU (21 284 tons), og EØS-producenternes salg af rå SiC på markedet udgjorde 2 052 mio. ECU (2 558 tons). Parterne importerede i 1995 [...] tons ([...] mio. ECU) rå krystallinsk SiC, hovedsagelig til brug i deres egne forarbejdningsanlæg. Men parternes salg af rå krystallinsk SiC på markedet tegnede sig kun for [...] % af markedets værdi.

([62]) Anmeldelsen, bilag 39.
([63]) Anmeldelsen, bilag 39.
([64]) Dette og de følgende tal stammer fra skøn fra parterne.
([65]) Se parternes brev af 14. oktober 1996, bilag 9.

(166) Parterne er ikke blot de største enkeltimportører af rå SiC, men også langt de største producenter af rå krystallinsk SiC i Vesteuropa (se tabel 4). Størstedelen af deres produktion bruges imidlertid til egen forarbejdning af SiC-korn til slibe- og ildfaste formål. Bortset fra importen har de europæiske udbydere følgelig ikke solgt ret store mængder rå SiC på markedet, og parternes andel af dette marked er ret lille. Størsteparten af de begrænsede mængder rå krystallinsk SiC, der importeres i EØS, kommer fra USA (hærens lagre), Mexico, Rusland, Venezuela, Rumænien og Schweiz.

(167) Rå krystallinsk SiC sælges udelukkende som mellemprodukt til forarbejdning af SiC-korn til brug for slibe- og ildfaste materialer. Som følge af den høje importandel og i betragtning af, at parterne kun i meget begrænset omfang sælger rå SiC på markedet, finder Kommissionen, at den anmeldte fusion ikke vil skabe eller styrke nogen dominerende stilling på markedet for rå krystallinsk SiC.

Tabel 4

Produktion og import af rå krystallinsk SiC i EØS i 1995
(herunder til eget brug)

Udbyder	Sort SiC		Grøn SiC	
	(tons)	(%)	(tons)	(%)
Norton, Norge (Saint-Gobain)	[>40 000]	[<35]	[>10 000]	[>60]
ESK, Tyskland	[<30 000]	[>20]	[<5 000]	[<25]
Parterne tilsammen	**[<70 000]**	**[50-60]**	**[<20 000]**	**[80-90]**
Navarro, Orkla-Exolon	<35 000	[25-30]	<2 500	[10-20]
Import (inklusive Timcal)	[>20 000]	[<20]	[0]	[0]
I alt	**<125 511**	**100,1**	**<19 939**	**100,0**

Kilde: Kommissionens undersøgelser, til dels skøn.
NB 1: Det bemærkes, at Saint-Gobain (Intermat) i 1995 var [. . .].
2: Hverken Navarro, Orkla-Exolon eller Timcal tegner sig for over 12,5 %.

C.5. Forarbejdet siliciumcarbid til slibeformål

Markedsvolumen

(168) Ifølge parterne beløb salget af forarbejdet SiC til slibeformål i EØS sig i 1995 til [>65] mio. ECU ([>55 000] tons). Heraf tegnede Tyskland sig for ca. [25-30] %, Italien tegnede sig for [20-25] %, Frankrig for [15-20] %, Det Forenede Kongerige for [10-15] % og Spanien for [5-10] %.

(169) Kommissionen er ikke enig med parterne i deres beregning af markedsvolumen. På basis af sin rundspørge blandt alle producenter og videreforarbejdere, de største forhandlere og importører og 67 slibeproduktfabrikanter i EØS anslår Kommissionen det samlede salg af forarbejdet SiC til slibeformål i EØS til ca. 57 mio. ECU (45 409 tons) i 1995 ([66]). Selv om Kommissionen når frem til et markedsvolumen, der er betydeligt lavere end det af parterne beregnede, ligger Kommissionens tal

([66]) Kommissionen har først lagt salgstallene for parterne og alle de andre store udbydere (Orkla-Exolon, Navarro, MWK, Timcal, Washington Mills, H. C. Starck og Frank & Schulte) sammen. Derefter har den elimineret dobbeltregistrering som følge af køb og salg mellem udbydere. Hertil har den endelig lagt de importtal, den har beregnet som beskrevet i afsnit B, under hensyn til, at den samlede import også omfatter Timcals salg i EØS.

for markedets værdi betydeligt over skøn fra andre udbydere([67]).

Parternes position på markedet

(170) Markedsandele: Saint-Gobain nåede i 1995 op på en markedsandel inden for EØS på ca. [30-40] %, ESK havde ca. [20-30] % (målt i værdi)([68]). Efter fusionen vil parterne tilsammen få en markedsandel på ca. [60-70] % inden for SiC-slibekorn. Parternes markedsandel bliver således otte gange større end den nærmeste konkurrents (se bilag II).

(171) Parternes største konkurrenter inden for EØS er den tyske forarbejdningsvirksomhed MWK med en markedsandel på under 8 %, efterfulgt af den norske producent Orkla-Exolon (under 7 %) og den spanske producent Navarro (under 5 %). Alle andre udbydere har markedsandele på under 3 %.

(172) Forarbejdningskapacitet. I 1995 udgjorde den samlede årlige kapacitet i EØS til forarbejdning af korn efter FEPA's F-standard højst ca. [80 000-85 000] tons, og for korn efter FEPA's P-standard ca. [40 000-50 000] tons([69]). Ca. [80-90] % af den samlede kapacitet blev brugt til at producere FEPA-korn af den grove type, medens under [10-20] % kan bruges til produktion af fine korn. Men som det fremgår af tabel 5, er parterne stort set de eneste udbydere af P-korn og langt de største producenter af F-korn. Selv om det er teknisk muligt at producere F-korn og P-korn med stort set samme udstyr, er produktionen af P-korn baseret på meget strenge specifikationer med hensyn til sigteanalyser, kornenes form og andre fysiske og kemiske egenskaber. Omstilling af produktionen fra F-korn til P-korn (eller omvendt) vil kræve en tilpasning af sigterne. Alle de udbydere, Kommissionen forhørte sig hos, fremstiller derfor F-korn og P-korn i særskilte produktionslinjer. Reelt er det for øjeblikket kun parterne, der er i stand til at producere samme korntyper samtidig, da de råder over langt de største og mest avancerede produktionsanlæg i EØS.

(173) Forskning og udvikling har generelt mindre betydning for produktion og forarbejdning af SiC til slibeformål. Parterne investerer ikke over [<1] % af deres årlige omsætning i forskning og udvikling. Men på markedet for fine korn, hvor den rå SiC raffineres til meget rene og fine kvaliteter til bestemte industriformål, er andelen højere. I betragtning af størrelsen af de vigtigste tilbageværende konkurrenter efter fusionen forekommer det dog tydeligt, at parterne vil have en teknologisk fordel i produktionen af SiC-korn til slibeformål. Norton betragter allerede sig selv som værende førende på det teknologiske område([70]).

(174) Desuden spiller forskning og udvikling en vigtig rolle i den efterfølgende produktion af slibeprodukter, hvor der markedsføres en stadig strøm af nye produkter og produktvarianter. En udbyder af SiC-slibekorn kan drage fordel af den viden, han har fået på markedet for endelige slibeprodukter, fordi det gør det lettere for ham at tilpasse sin produktion af slibemineraler til udviklingen på markedet i det efterfølgende led. Saint-Gobain er en førende udbyder på det efterfølgende marked for færdige slibeprodukter. Selskabets vertikale integration giver det derfor en fordel frem for dets ikke-integrerede konkurrenter på markedet for SiC-slibekorn. Saint-Gobain er den eneste vertikalt integrerede producent af SiC-slibekorn i Vesteuropa.

Aktuel konkurrence

(175) På markedet for SiC-slibekorn er Orkla-Exolon og Navarro de eneste større konkurrenter, der selv producerer rå krystallinsk SiC. De fremstiller imidlertid ikke noget komplet sortiment. Ingen af dem producerer f.eks. fine P-korn, og Navarro producerer kun en meget begrænset mængde grove P-korn. Orkla-Exolon er den eneste anden producent af grøn SiC i Vesteuropa, men producerer kun små mængder deraf. Derimod er parterne stort set de eneste, der producerer P-korn i EØS. Desuden er de ikke alene de største producenter af grøn SiC inden for EØS, men også uden for EØS.

([67]) Orkla-Exolon har anslået markedet for slibekorn til at udgøre ca. 46 000 tons i 1995. Ifølge Treibacher lå markedsvolumen på ca. 45 000 tons (45 mio. ECU) i 1995. Navarro anslog markedets værdi til ca. 44,6 mio. ECU.

([68]) Markedsandelene er angivet med et interval, da udtalelser fra kunder og leverandører tyder på, at tallene for markedets volumen (markedets værdi), henholdsvis den samlede import, muligvis var 7,2 % (4,6 %) højere end beregnet (se fodnote 47).

([69]) De to tal skal ikke lægges sammen, for størstedelen af udstyret kan bruges til produktion af såvel F- som P-korn.

([70]) Se Nortons katalog 400, indledningen, s. 1.

Tabel 5

Produktion af slibekorn (FEPA-standard) i 1995
(i %, inklusive produktion til eget forbrug)

Udbyder	FEPA-F korn		FEPA-P korn	
	Grove	Fine	Grove	Fine
Norton, Norge (Saint-Gobain)	[<50]	[<45]	[>50]	[>50]
Intermat, Belgien (Saint-Gobain)	[<5]	[<5]	[<5]	[<5]
ESK	[<15]	[>40]	[>45]	[<50]
Parterne tilsammen	**[60-70]**	**[80-90]**	**[>90]**	**[>90]**
Orkla-Exolon, Navarro, MWK, Washington Mills (UK)	[30-40]	[10-20]	[<10]	[<10]
Produktion i alt (1 000 tons p.a.)	**35,6**	**7,6**	**5,7**	**2,3**

Kilde: Kommissionens undersøgelser.
NB: Tallene for konkurrenterne er af fortrolighedshensyn angivet samlet. Ingen af dem har dog inden for nogen af kategorierne en markedsandel på over 20 %, og i samtlige kategorier undtagen grove FEPA-F-korn har de alle under 10 %.

(176) Ud over producenterne af rå SiC vil også de videreforarbejdere, der findes i EØS, kunne give kunderne et forsyningsalternativ. Men deres muligheder for at tage konkurrencen op med disse producenter er ret begrænset, fordi de videreforarbejdere i EØS, der ikke hører ind under parterne, for øjeblikket er ude af stand til at levere de finere SiC-kvaliteter (meget fine korn), der er brug for til mange industrielle slibeformål. Desuden vil det leverandør/kunde-forhold, der består mellem videreforarbejderne og parterne, begrænse videreforarbejdernes muligheder for at påføre parterne effektiv konkurrence. Der er stor sandsynlighed for, at de blot vil indrette deres priser efter producenterne.

(177) Den største af de uafhængige videreforarbejdere, MWK, startede sin virksomhed med at genbruge brugte slibeskiver og har igennem de seneste år udviklet sig til en betydelig udbyder af forarbejdede SiC-korn. MWK fremstiller imidlertid kun grove SiC-korn efter FEPA's F-standard og har for øjeblikket ingen kapacitet til fremstilling af meget fine korn og slibekorn efter FEPA's P-standard. MWK tilbyder ikke et komplet sortiment af forarbejdede SiC-korn. Desuden opfatter MWK ikke sig selv som værende i direkte konkurrence med parterne, da virksomheden fortrinsvis producerer de grovere korntyper. Endvidere er virksomheden familieejet og har ret begrænsede ressourcer til at ekspandere set i forhold til Saint-Gobain og ESK.

(178) De producenter, der kan tilbyde et komplet SiC-sortiment, har en betydelig fordel frem for deres konkurrenter. For de fleste kunder vil det være dyrere at skulle købe alle de SiC-kvaliteter, de har brug for, hos forskellige leverandører. Desuden ville kunderne i så fald risikere at få leveret materialer med forskellig kemisk sammensætning, som de ville være nødt til at tilpasse deres bindemidler til. De kunder, der har brug for et bredt udsnit af forskellige SiC-produkter, foretrækker derfor at købe dem hos en producent, der kan levere et komplet sortiment. Det samme er måske ikke tilfældet med de kunder, der har specialiseret sig i at producere bestemte slibeprodukter, og som kun har brug for et begrænset antal forskellige grove korntyper, f.eks. til slibeprodukter til den stenforarbejdende industri. De fleste slibeproduktfabrikanter inden for EØS fremstiller imidlertid slibeprodukter til forskellige industriformål og har derfor behov for et tilstrækkeligt stort udvalg af SiC-korn.

(179) ESK og Saint-Gobain er for øjeblikket de eneste SiC-producenter i EØS, der kan tilbyde et komplet sortiment. Det er deres indbyrdes konkurrence, der for øjeblikket er den væsentligste konkurrencefaktor på markedet for SiC til slibeformål.

Ingen modvægt på aftagersiden

(180) Aftagerne af SiC til slibeformål er overvejende små og mellemstore virksomheder. De fleste slibeproduktfabrikanter har kun ét produktionsanlæg og

køber SiC i relativt små mængder. Mange af dem er familieejede små eller mellemstore virksomheder. Den største kunde tegnede sig for under 3 % (i værdi) af den samlede mængde SiC-slibekorn, der blev solgt i EØS i 1995. De står derfor ikke tilstrækkeligt stærkt som aftagere til at kunne danne modvægt til parterne.

Den fremtidige efterspørgsel

(181) Parterne er af den opfattelse, at udvikling og indførelse af ny produktionsteknologi i den metalforarbejdende industri har ført til en tilbagegang i brugen af SiC, og at dette vil lægge en dæmper på deres udvikling efter gennemførelsen af den anmeldte fusion.

(182) Den seneste udvikling på markedet taler dog imod nogen nedgang i efterspørgslen. Inden for SiC-slibekorn er markedsvolumen i EØS ifølge parterne steget fra [...] tons i 1993 til[...] tons 1995 ([+10-15]%, og gennemsnitspriserne er steget med [5-10]% siden 1994. Ifølge den seneste tilgængelige markedsundersøgelse vil specielt SiC-slibekorn fortsat blive brugt i mængder stort set svarende til de nuværende, idet SiC er det foretrukne råmateriale til slibning af non ferro-materialer som beton, sten, glas og keramik og er særlig effektivt til kortvarige slibeopgaver([71]).

(183) Derfor må indførelsen af nye drejebænke og værktøjsmaskiner antages ikke at ville få virkninger, der i nævneværdig grad kunne indskrænke parternes handlefrihed efter gennemførelsen af den anmeldte fusion.

Adgangsbarrierer

(184) Parterne anslår, at nyopførelse af et mellemstort SiC-forarbejdningsanlæg til produktion af grove korn (med en kapacitet på [...] tons) vil kræve investeringer på ca. [>10] mio. ECU i EØS, køb af byggegrund ikke medregnet([72]). Opførelse af et SiC-forarbejdningsanlæg til produktion af fine korn (med en kapacitet på [...] tons) anslås at koste [>5] mio. ECU. Størstedelen heraf går til investeringer i særligt udstyr, der udelukkende kan bruges til forarbejdning af slibekorn. Der er tale om investeringer, der ikke vil kunne tjenes ind igen, hvis det ikke lykkes at trænge ind på markedet.

(185) Sorteringen af SiC-korn efter FEPA-kornstørrelser stiller store krav til såvel udstyr som til knowhow og erfaring. Selv om både FEPA-F- og FEPA-P-korn fremstilles ved brug af det samme udstyr — undtagen ved knusningen, der skal give mere kantede former for P-korn og mere kubiske former for F-korn — kræver forarbejdningen efter den meget snævre og præcise P-standard ud fra det oplyste særlig knowhow og mangeårig erfaring. Og selv om det måske er muligt at komme ind på markedet for grove korn, forekommer det ret vanskeligt at forarbejde de fine SiC-korn med en konstant kornstørrelse over længere tid.

(186) Det er også nødvendigt at have adgang til rå krystallinsk SiC med den rette kemiske sammensætning og en tilstrækkelig kemisk renhedsgrad. Forarbejdningen af visse SiC-kvaliteter kræver nøje viden om råmaterialets kemiske sammensætning og fysiske egenskaber. Det ser derfor ud til, at udbydere, der både producerer og forarbejder SiC-korn, har en konkurrencefordel frem for de udbydere, der udelukkende opererer som videreforarbejdere. Denne konklusion underbygges af, at der i Vesteuropa kun findes én videreforarbejder, der ikke tilhører en SiC-producent (se ovenfor). Men som allerede nævnt i afsnit C.2, kræver det store yderligere investeringer at etablere ny SiC-produktionskapacitet, ikke mindst på baggrund af miljøkravene.

(187) Desuden bemærkes, at ethvert forsøg på at trænge ind på markedet ved at etablere et SiC-produktionsanlæg ville kræve, at man kunne forsyne alle SiC-markeder og ikke blot markedet for slibekorn. I kraft af produktionsprocessen, hvor man ikke kan undgå at producere kvaliteter med forskelligt SiC-indhold, må man nødvendigvis være i stand til at sælge på alle SiC-markeder for at sikre sin indtjening. Det er umuligt at koncentrere sig alene om slibekorn af høj kvalitet. Det øger de krav, der stilles til producentens investeringer og knowhow.

Potentiel konkurrence

(188) *Exolon i USA.* Parterne påstår, at det amerikanske selskab Exolon vil blive en mere aktiv konkurrent inden for EØS, når forbindelsen med ESK er blevet

([71]) Mitchell Market Report: Silicon Carbide, 3. udgave, 1992, vol. 1, s. 109.

([72]) Side 71 i anmeldelsen.

brudt. Men Exolon vil ikke komme til at erhverve nye aktiver inden for EØS efter fusionen. Hvis Exolon skulle ekspandere inden for EØS ville det derfor kræve nye investeringer. Ifølge oplysninger i dens besiddelse må Kommissionen drage den konklusion, at Exolons ekspansion inden for EØS kun kan foregå via Orkla-Exolon. Det er desuden yderst sandsynligt, at en sådan ekspansion vil forløbe langsomt og få et begrænset omfang, specielt fordi Orkla-Exolon kommer til at stå over for en dominerende virksomhed, der også er Exolons største konkurrent i USA. I den forbindelse bemærkes desuden, at Exolon for øjeblikket er afhængig af [. . .]. Denne afhængighed vil vedblive med at bestå i nogen tid, også selv om det anmeldte joint venture bliver etableret.

(189) Når der ses bort fra mulighederne for Exolons indtrængning på markedet via Orkla-Exolon, kan der kun blive tale om øget potentiel konkurrence fra lande uden for EØS:

(190) De *japanske* producenter vil ikke være potentielle konkurrenter i en forudselig fremtid. Der har hidtil kun været en meget begrænset eksport af specialprodukter fra de japanske producenter. Denne eksport gik hovedsagelig til USA og bestod af grønne slibekorn, hvoraf størsteparten blev solgt via Norton Company (ca. 850 tons). Ifølge et diagram fremlagt af parterne over handelen med SiC på verdensplan var der desuden ikke nogen eksport fra Japan til EØS i 1995. Ifølge Eurostat-statistikkerne udgjorde EU's samlede import af SiC fra Japan i 1995 104 tons, hvilket var det højeste niveau igennem de seneste fem år.

(191) Med hensyn til fremtiden har de to største japanske producenter over for Kommissionen tilkendegivet, at de ikke har nogen større interesse i EØS-markedet. De japanske producenters manglende incitament til at eksportere til EØS hænger ikke mindst sammen med, at priserne i Japan er højere end i Europa. De japanske priser ligger således omkring 30 % over priserne i Tyskland, som er den største aftager af SiC til slibeformål i EØS (se B.3). I den forbindelse bemærkes desuden, at Kommissionen i sin rundspørge anmodede kunderne om selv at angive, hvilke udbydere uden for EØS de ville betragte som alternative forsyningskilder, og ingen af kunderne nævnte japanske producenter som alternative leverandører af SiC. Af de ovennævnte grunde er det ikke sandsynligt, at japanske udbydere i en overskuelig fremtid vil eksportere nævneværdige mængder SiC til EØS.

(192) *Latinamerika.* Blandt de sydamerikanske producenter er Casil i Brasilien den største og teknisk mest avancerede. Casil påbegyndte SiC-produktionen i 1980. Virksomheden havde i 1995 en produktionskapacitet på ca. 32 000 tons om året og producerede ca. 30 000 tons (parternes svar, bilag 29). Ifølge parterne producerede Casil i 1995 18 000 tons krystallinsk SiC. Casil har forarbejdningsanlæg til en årlig produktion på ca. 6 000 tons slibekorn og 10 000 tons SiC til ildfaste formål. Hvad angår SiC til slibeformål leverer Casil for øjeblikket kun grove korn. Virksomheden har dog udtalt, at den vil investere i forarbejdningsanlæg til fremstilling af mellemfine korn. Casil har hidtil kun eksporteret små mængder forarbejdet SiC til EØS. På grund af sin begrænsede forarbejdningskapacitet har Casil ikke altid været i stand til at levere det produktmix, kunderne har brug for, og har vanskeligt ved at levere med kort frist([73]).

(193) Casil er en lille virksomhed, som koncentrerer sig om at levere til de lokale markeder i Sydamerika og eksportere til Nordamerika. Selv om Casil øgede sine aktiviteter inden for EØS, er det Kommissionens vurdering, at virksomheden kun ville have kapacitet til at nå op på en markedsandel svarende til Orkla-Exolons nuværende andel. Casil har følgelig ikke kapacitet nok til at blive en potentiel konkurrent, der effektivt ville kunne indskrænke parternes handlefrihed på markedet efter fusionen.

(194) Den mexicanske virksomhed Elmet er en lille producent med en samlet produktionskapacitet på 20 000 tons om året. Virksomheden eksporterer ikke forarbejdet SiC til EØS. Størsteparten af den begrænsede mængde rå krystallinsk SiC, Elmet eksporterede til EØS i 1995, blev købt og videreforarbejdet af Saint-Gobains datterselskab Intermat [. . .]. Kommissionen betragter derfor ikke Elmet som en effektiv konkurrent til parterne i en overskuelig fremtid.

(195) SiCVen i Venezuela har en produktionskapacitet på 22 000 tons om året. Virksomheden eksporterer ikke forarbejdet SiC til EØS. De begrænsede mængder rå krystallinsk SiC, den eksporterede til EØS i 1995, blev videreforarbejdet i Pechineys gamle anlæg i Sydfrankrig og solgt via dets schweiziske datterselskab Realindus. SiCVen er ikke i dag nogen væsentlig konkurrent til parterne og ventes kun at have begrænset produktions- og forarbejdningskapacitet i en overskuelig fremtid. Desuden bemærkes, at Saint-Gobain også opererer i Venezuela, hvor selskabet har et produktionsanlæg af nogenlunde samme størrelse (20 000 tons om året) om SicVens.

([73]) Se svaret på klagepunktsmeddelelsen, bilag 30.

(196) *De tidligere østbloklande.* De østeuropæiske producenter befinder sig i en meget vanskelig situation. De står over for store forureningsproblemer og energimangel og betragtes generelt ikke som pålidelige leverandører. Der er et stort investeringsbehov, og før disse investeringer er gennemført, er det usandsynligt, at de vil være i stand til at levere tilstrækkeligt store mængder til at blive en reel konkurrencefaktor på EØS-markedet. De to største producenter er Zaporozhsky Abrazivny Combinat (»ZAC«) i Ukraine og Volzhsky i Rusland.

(197) ZAC blev omdannet til et kapitalselskab i oktober 1995 med henblik på privatisering. Virksomheden producerer forskellige former for slibemateriale og ildfaste materialer. For at kunne fungere som forsyningsalternativ for kunder i EØS vil ZAC være nødt til at fremstille forarbejdede SiC-slibekorn efter FEPA-standarden, som er anderledes end den nationale standard i Ukraine. Fordi sortering af SiC-korn efter FEPA-standarderne kræver en vis knowhow og erfaring (se betragtning 185-186), vil det tage tid, før ZAC vil kunne levere et komplet sortiment af SiC-produkter. ZAC er begyndt at levere SiC-slibekorn efter FEPA-standarderne([74]) via handelsselskaberne INEC og VAZ Intermerkur. Ifølge VAZ Intermerkurs prisliste fra sidste år leverer ZAC grove og fine korn efter FEPA's F-standard, men kan ikke tilbyde slibekorn efter FEPA's P-standard([75]), selv om ZAC ifølge parterne i 1996 leverede meget små mængder grove P-korn til en enkelt producent af coatede slibeprodukter i Schweiz. Som det fremgår af ZAC's lave markedsandel, har virksomheden imidlertid ikke vundet større indpas med sine SiC-slibekorn.

(198) ZAC har siden 1993 gennemgået en omstruktureringsproces. Virksomheden er således ophørt med at producere grøn SiC som følge af miljøkravene, men har investeret i nye anlæg til produktion af sort krystallinsk og metallurgisk SiC. ZAC's omstrukturering er endnu ikke tilendebragt. Ifølge parterne kan ZAC som følge af energiproblemer kun udnytte ca. 15 % af sin produktionskapacitet. Eftersom eludgifterne tegner sig for ca. en tredjedel af de samlede produktionsomkostninger, er enhver SiC-producent af en vis størrelse nødt til at have en pålidelig energiforsyningskilde. Så længe en SiC-producent ikke kan opnå de temperaturer i sine ovne, der er nødvendige for at producere det krystallinske materiale, eller er nødt til at holde energiforbruget inden for bestemte rammer, er der grænser for, hvor meget han kan producere. I betragtning af den nuværende situation og dens indvirkninger på ZAC's muligheder for at blive en pålidelig leverandør kan ZAC ikke betragtes som en effektiv potentiel konkurrent i en overskuelig fremtid.

(199) Det statsejede russiske selskab V/O Stankoimport er en potentiel eksportør. Virksomheden hverken producerer eller forarbejder imidlertid SiC, men optræder kun som sælger af SiC købt fra Volzhsky (se nedenfor).

(200) Volzhsky er en stor producent af smeltede mineraler. Med hensyn til SiC har Volzhsky primært eksporteret metallurgisk SiC og rå krystallinsk SiC til EØS. Dette materiale er blevet købt af den tyske virksomhed MWK til videreforarbejdning. Volzhsky har dog også eksporteret forarbejdet SiC til EØS. Størsteparten heraf var grove korn til brug til mindre krævende slibe- og ildfaste formål. Som følge af det tætte samarbejde med MWK afspejles Volzhskys konkurrencepotentiale allerede i vid udstrækning i MWK's markedsandel. Med hensyn til eksport til EØS er Volzhsky desuden også afhængig af V/O Stankoimport. For at kunne fungere som alternativ forsyningskilde for kunder i EØS ville Volzhsky være nødt til at omlægge sin nuværende strategi og indrette sin SiC-produktion efter FEPA-standarderne i stedet for kun at basere sig på MWK. Volzhsky ville også blive nødt til at udvikle en markedsføringsorganisation i EØS. Sådanne strategiske omlægninger er ikke lette at gennemføre, og for at kunne blive en effektiv konkurrent på EØS-markedet vil Volzhsky være nødt til at investere i særskilte produktionslinjer og slå sit navn fast som leverandør af et bredt sortiment af slibekorn. Det er yderst usandsynligt, at det vil kunne ske inden for en overskuelig fremtid.

(201) Den tjekkiske SiC-producent Moravitkarbo er en potentiel konkurrent, der har leveret ikke blot grove korn, men også begrænsede mængder fine korn til endelige brugere i EØS. Virksomheden er imidlertid et særtilfælde blandt producenterne i de tidligere østbloklande. Den er under alle omstændigheder en meget lille producent med en årlig ovnkapacitet på kun [...] tons. Dens forarbejdningskapacitet er endnu mere begrænset. Indtil 1995 var Moravitkarbo kun i stand til at videreforarbejde [...] tons SiC til fine slibekorn. Moravitko kan derfor ikke ventes at kunne blive nogen større konkurrencefaktor i EØS og vil ikke være i stand til at danne effektiv modvægt mod parternes fremtidige handlefrihed på markedet efter fusionen.

([74]) Se parternes svar, bilag 25.
([75]) Se parternes brev af 14. oktober 1996, bilag 13.

(202) Korund i Polen er en integreret slibeværktøjsfabrikant, der producerer sort SiC. Virksomheden er kun i stand til at levere grove slibekorn efter FEPA's F-standard. Derudover leverer den også SiC-korn til ildfaste formål. Ifølge parterne havde Korund i 1995 en ovnkapacitet på 20 000 tons, hvoraf kun de 15 000 tons blev udnyttet. Ifølge Kommissionens undersøgelse solgte Korund imidlertid kun meget begrænsede mængder forarbejdet SiC i 1995. Eftersom Korund er en vertikalt integreret virksomhed, der også opererer på de efterfølgende markeder for færdigprodukter, har den hovedsagelig eksporteret metallurgisk SiC.

(203) *Kina.* Teoretisk findes der en meget stor produktionskapacitet i Kina — i det mindste for rå og metallurgisk SiC. De kinesiske producenter udgør imidlertid ingen reel konkurrencetrussel for parterne (undtagen for metallurgisk SiC), da der i praksis ikke har været nogen leverancer af forarbejdet kinesisk SiC i EØS. Ifølge Kommissionens undersøgelser har der ud over metallurgisk SiC kun været importeret rå krystallinsk SiC fra Kina i 1995. Men selv dette materiale havde et lavt SiC-indhold og kunne derfor kun bruges til fremstilling af slibeprodukter og ildfaste materialer til mindre krævende formål. Desuden bemærkes, at en stor del heraf blev importeret og videreforarbejdet af Saint-Gobain.

(204) Desuden har de kinesiske producenter energiproblemer. Som nævnt ovenfor, tegner energiudgifterne sig for ca. en tredjedel af de samlede omkostninger ved at producere SiC, og enhver mangel på energi vil ramme hele produktionsprocessen. I en artikel i »Ceramic Bulletin«, juni 1995, s. 151, af Neil N. Ault og John T. Crowe fra Saint-Gobain/Norton Industrial Ceramics Corporation hedder det således:

»China has many small producers located throughout the country with a combined capacity of about 200,000 metric tons. However, the rapid industrialization of China has caused electricity shortages and allocations. Power plant construction has not kept pace with industrial requirements. This has resulted in at least 25 % of the installed furnacing capacity being indefinitely idled. Prices for electricity also have shown marked increases in China in the last two years. A significant percentage of China's production is exported. It is primarily used in metallurgical applications«

[»I Kina findes der mange små producenter spredt over hele landet, og de har tilsammen en kapacitet på ca. 200 000 tons. Den hurtige industrialisering, Kina har gennemgået, har imidlertid ført til problemer med elforsyningen. Der er ikke opført tilstrækkeligt mange nye kraftværker til at dække industriens behov. Det har resulteret i, at mindst 25 % af den installerede produktionskapacitet har måttet tages ud af drift på ubestemt tid. De kinesiske elpriser er også steget markant i de seneste to år. En stor del af Kinas produktion eksporteres. Der er primært tale om SiC til metallurgiske formål«].

(205) Ifølge parterne samarbejder flere af de kinesiske SiC-producenter om eksport af SiC. Det mest betegnende eksempel herpå er Chinese Abrasive & Export Cooperation (CAEC), som samler 59 fabrikker og anlæg overalt i Kina. Producenterne i CAEC er aktive inden for alle typer råmaterialer til slibeformål. Ifølge parterne omfatter CAEC bl.a. de to største SiC-producenter, nemlig »Slibeskivefabrik 2« (med mærket White Dove) og »Slibeskivefabrik 7« (med mærket Mountain). De to virksomheder eksporterer både via CAEC og på egen hånd. Alt tyder dog på, at eksporten til EØS hovedsagelig består af færdige slibeprodukter og ikke forarbejdet SiC.

(206) Parterne har fremlagt en brochure, der beskriver »Slibeskivefabrik 2« (med mærket »White Dove«). Virksomheden beskæftiger ca. 700 ansatte inden for SiC-produktion og har en kapacitet til forarbejdning af SiC-slibekorn på ca. 15 000 tons. Størsteparten af SiC-produktionen bruges imidlertid af fabrikken selv, som er den førende kinesiske producent af slibeværktøjer. Ifølge parterne benytter virksomheden tysk udstyr installeret i 1986. Af virksomhedens brochure fremgår imidlertid, at dette udstyr bruges til at fremstille coatede slibematerialer og ikke selve slibekornene. Parterne har udtalt, at »Slibeskivefabrik 2« ville være i stand til at fremstille alle SiC-kvaliteter (grove og fine korn) til coatede og bundne slibeprodukter. Af det oversigtsdiagram over kornstørrelser, der er vedlagt fabrikkens brochure, fremgår imidlertid, at den ikke kan producere et komplet sortiment af fine SiC-korn til coatede slibeprodukter (P-standarden). Under alle omstændigheder koncentrerer virksomheden sig om at producere slibeprodukter, og enhver stigning i eksporten af SiC-slibekorn ville mindske dens muligheder for at fremstille og eksportere disse færdigprodukter.

(207) Parterne har også fremlagt en brochure, der beskriver »Slibeskivefabrik 7«. Virksomheden producerer aluminiumoxid og SiC og er en af de største kinesiske slibeværktøjsfabrikanter. Den beskæftiger 440 ansatte inden for produktion af SiC. Den forarbejder SiC-produkter fra FEPA-4 til FEPA-240, altså kun grove korn. Parterne anslår virksomhedens årlige produktionskapacitet til ca. 20 000 tons, heraf 5 000 tons fine korn.

(208) De ovennævnte to fabrikker er Kinas største SiC-producenter. Parterne har også indsendt materiale angående flere andre mindre fabrikker, bl.a. slibeproduktfabrikken Henan Xingshi (8 000 tons om året), SiC-fabrikken Danjiankou (5 000 tons) og »Slibeskivefabrik 1« (17 000 tons). I alt anslår

parterne den kinesiske forarbejdningskapacitet til mindst 150 000 tons om året. Det indenlandske kinesiske forbrug udgør ca. 50-80 000 tons og eksporten 30-40 000 tons.

(209) Parterne har desuden indsendt [...] som dokumentation for, at de kinesiske udbydere er i stand til at levere alle FEPA-korn i både fine og grove kvaliteter.

(210) På baggrund af udviklingen igennem de senere år anslår parterne, at de kinesiske producenter vil kunne trænge ind på EØS-markedet for SiC til slibeformål og til ildfaste formål, når antidumpingforanstaltningerne rettet mod kinesisk SiC udløber. Parterne har navnlig gjort gældende, at de kinesiske producenter allerede eksporterer betydelige mængder SiC til Japan, og at det viser, at kineserne allerede i dag er i stand til at levere forarbejdet SiC af tilstrækkelig høj kvalitet til EØS-kunderne. Kommissionen forhørte sig derfor hos »Japanese Artificial Industry Association« og en række større producenter om importen fra Kina og om deres syn på, om kinesisk SiC opfyldte de japanske kvalitetskrav. Organisationen anslog, at halvdelen af den kinesiske eksport videreforarbejdes i Japan. Producenterne bekræftede, at SiC-materiale fra Kina i mange tilfælde videreforarbejdes i Japan. I den sammenhæng mindes også om, at noget af det importerede materiale fremstilles med teknisk bistand fra japanske virksomheder i joint ventures eller i tæt samarbejde mellem japanske og kinesiske virksomheder. Det kan ikke på denne baggrund udledes, at de kinesiske producenter generelt skulle være i stand til at levere det komplette sortiment af SiC-slibekorn, som EØS-kunderne i slibeproduktindustrien har brug for, uden at det videreforarbejdes i EØS.

(211) I den forbindelse bemærkes, at »Slibeskivefabrik 2« har fået teknisk bistand fra en førende japansk udbyder, som den nu leverer adskillige tons forarbejdet SiC til hvert år. Parterne har desuden henvist til den japanske videreforarbejder Nanko, som ifølge det oplyste vil starte en produktion af fine sorte SiC-korn til slibeformål i Kina i 1997 med en forventet årlig kapacitet på ca. 1 200 tons, der hovedsagelig skal eksporteres til Japan og Taiwan, hvor Nanko har en slibeskivefabrik ([76]).

(212) Ifølge Kommissionens undersøgelser betragter kunderne i EØS ikke kinesisk SiC som alternativ til brug i slibeprodukter, ildfaste produkter og andre industriprodukter. Det fremgår også af en rapport fra parternes besøg hos en af ESK's store [...] kunder. Ifølge denne kunde var kinesisk materiale ikke af tilstrækkelig god kvalitet (svar på klagepunktsmeddelelsen, bilag 30). Ifølge de adspurgte kunder er leverancerne heller ikke pålidelige nok for vesteuropæiske aftagere. I relation til disse oplysninger bemærkes, at de fabrikanter af slibeprodukter og ildfaste produkter, Kommissionen har forhørt sig hos, bestandigt har afprøvet alternative forsyningskilder, der kunne levere SiC.

(213) De største SiC-producenter i Kina beskæftiger sig for tiden ikke specielt med forarbejdning af SiC, men fremstiller derimod slibeprodukter til brug i den indenlandske industri og til eksport. Kinesiske producenter kan blive potentielle konkurrenter i en fjern fremtid. Ifølge europæiske SiC-producenter vil det tage dem op til tre år eller mere at opføre et forarbejdningsanlæg, lære at drive anlægget og vinde accept på markedet. Hvor længe det nærmere betegnet vil tage, afhænger af, hvad der er virksomhedens udgangsposition. Ovenstående skøn er baseret på, at virksomheden råder over den fornødne knowhow og finansiering. Producenter, der opererer i et mindre gunstigt klima, og hvis adgang til de fornødne maskiner og knowhow afhænger af udenlandske partnere, må nok ventes at skulle bruge længere tid på at komme ind på EØS-markederne for SiC til slibeformål.

(214) Det kan således konkluderes, at parternes udtalelser om, at de kinesiske producenter må ventes at ville være i stand til at trænge ind på EØS-markedet inden for to-tre år, bygger på meget optimistiske skøn. Faktisk er det yderst sandsynligt, at det vil tage mere end tre år for kinesiske producenter at trænge ind på EØS-markedet for slibemidler og ildfaste materialer. Det fremgår af det japanske eksempel, at den tid, det tager for kineserne at trænge ind på EØS-markedet, kan afhænge af teknisk bistand fra vestlige producenter, f.eks. via joint ventures. Saint-Gobain har allerede etableret et SiC-forarbejdningsanlæg i Kina og er den EØS-producent, der bedst kan tænkes at ville slå ind på denne strategi.

(215) *Parternes argumenter angående antidumpingforanstaltninger.* Parterne hævder, at antidumpingforanstaltningerne for øjeblikket forhindrer import af forarbejdede SiC-slibekorn fra de tidligere østblokkande og Kina i EØS. Nogle kunder har da også over for Kommissionen udtalt, at antidumpingforanstaltningerne afskærer dem fra at købe fra leverandører i disse lande. Men som anført ovenfor, er producenterne i Rusland, Ukraine og Kina for øjeblikket ikke i stand til at levere et komplet sortiment af SiC-slibekorn. På markederne for sli-

([76]) Se parternes brev af 24. oktober 1996, bilag 4a.

bekorn kan foranstaltningerne derfor ikke anses at have forhindret import, idet hovedårsagen til den ubetydelige import fra Kina, Rusland, Ukraine og Polen ligger i udbydernes manglende evne til at opfylde de krav, EØS-kunderne stiller til produktkvalitet, sortiment og leveringspålidelighed.

(216) *Tidshorisont.* Inden for hvilket tidsrum, den potentielle konkurrence skal opstå for at kunne tages i betragtning som en faktor, der kan forhindre skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling, afhænger af de særlige omstændigheder i hver sag, men normalt regner man med en periode på højst to-tre år. I sag IV/M.477 — Mercedes-Benz/Kässbohrer[77] spillede den potentielle konkurrence en væsentlig rolle for Kommissionens beslutning om at godkende fusionen. Spørgsmålet var, om Mercedes-Benz ville få en dominerende stilling på de tyske markeder for rutebiler og turistbusser. I denne sag fandtes der allerede stærke konkurrenter på markedet (MAN), og andre havde planer om at gå ind på det (Volvo). Desuden havde virksomheder med betydelige ressourcer som Iveco og Renault produktlinjer, der med mindre tilpasninger kunne sælges i Tyskland. I den sag var den potentielle konkurrence derfor specifik, let identificerbar og dokumenteret. I den foreliggende sag finder Kommissionen, at der bør lægges en tidshorisont på højst tre år til grund.

(217) *Konklusion angående den potentielle konkurrence.* I fremtiden må den potentielle konkurrence antages fortrinsvis at komme fra de tidligere østbloklande og Kina. Producenterne i Ukraine har problemer med energimangel og omstruktureringsbehov. De kinesiske producenter har også problemer med energimangel og har behov for teknisk bistand, således som det fremgår af deres eksport til Japan. Disse producenter vil være nødt til at forbedre forarbejdningskvaliteten, hvis de skal kunne konkurrere på EØS-markedet.

(218) De aftagere af SiC-slibekorn, Kommissionen har forhørt sig hos, har udtalt, at producenterne i de tidligere østbloklande og Kina ikke er i stand til at nå op på det kvalitetsniveau, de har brug for. Desuden vil ethvert forsøg på at trænge ind på EØS-markedet for forarbejdet SiC, der ikke er baseret på et langsigtet engagement, nok slå fejl, fordi EØS-kunderne kræver forsyningssikkerhed og lægger større vægt på pålidelige leverancer og produktkvalitet end på produktets pris. Dette underbygges af adskillige kunder, der udtalte, at de ikke ville overveje at købe fra ikke-europæiske leverandører, selv om de var billigere.

(219) I betragtning af de problemer, producenterne i de tidligere østbloklande og Kina står over for, finder Kommissionen det ikke sandsynligt, at de vil være i stand til at optræde som potentielle konkurrenter inden for de kommende tre år. Problemerne med at få oplysninger om disse virksomheders størrelse og kapacitet er i sig selv et tegn på, at de ikke for øjeblikket udgør effektive potentielle konkurrenter til parterne. Producenterne i Rusland, Ukraine og Kina må antages kun at kunne blive potentielle konkurrenter ved hjælp af teknisk bistand og knowhow fra vestlige eller japanske virksomheder. Saint-Gobain og japanske virksomheder har allerede joint ventures inden for SiC-forarbejdning i Kina, og Saint-Gobain har planer om at etablere et smelteanlæg i Kina.

Konklusion

(220) Efter fusionen bliver parterne langt de største udbydere af SiC-slibekorn i EØS. Parternes konkurrenter er alle små virksomheder med begrænsede ressourcer, der ikke vil være i stand til at tage konkurrencen op med parterne. Desuden findes der ingen potentielle konkurrenter, der vil kunne påføre parterne effektiv konkurrence inden for EØS inden for et rimeligt tidsrum på to-tre år. Specielt kan der ikke ventes at dukke potentielle konkurrenter op i Østeuropa og Kina i et omfang, der vil kunne indskrænke parternes handlefrihed på markedet. På grund af den manglende evne til at tilfredsstille kundernes krav, den omstændighed, at størsteparten af det importerede materiale består af rå SiC, der skal videreforarbejdes i EØS, og den manglende pålidelighed i forsyningerne er det yderst sandsynligt, at producenter fra lande uden for EØS ikke vil blive i stand til at optræde som effektive konkurrenter i EØS inden for de kommende to-tre år. Det planlagte joint venture vil følgelig give parterne en dominerende stilling på markedet for forarbejdet SiC til slibeformål. Parterne vil navnlig blive i stand til at gennemtvinge små, men mærkbare prisstigninger, da de mindre konkurrenter ikke vil være i stand til at tage konkurrencen op, ligesom potentielle konkurrenter ikke vil kunne trænge ind på markedet i en overskuelig fremtid.

C.6. Forarbejdet siliciumcarbid til brug som ildfast materiale

(221) Ifølge parterne udgjorde salget af forarbejdet SiC til ildfaste produkter i EØS [>50] mio. ECU i 1995 ([>55 000] tons). Tyskland tegnede sig for ca. [50-55]% af forbruget i EØS, derefter kom Det Forenede Kongerige med [15-20]%, Frankrig med [5-10]%, Spanien med [<5]% og Italien med [<5]%.

[77] EFT L 211 af 6. 9. 1995, s. 1.

(222) Kommissionen er ikke enig med parterne i deres beregning af markedsvolumen. På basis af sin rundspørge blandt alle producenter og forarbejdere i EØS, de største forhandlere og importører samt 26 producenter af ildfaste og keramiske produkter anslår Kommissionen det samlede salg af forarbejdet SiC til ildfaste formål i EØS til ca. 45,7 mio. ECU (54 713 tons) i 1995 ([78]). Tallet for markedsvolumen er noget lavere end det af parterne anslåede, men tallet for markedets værdi stemmer overens med tallene fra andre leverandører ([79]).

Parternes position på markedet

(223) Markedsstrukturerne og de konklusioner, der kan drages heraf, svarer til dem, der blev anført for markedet for SiC-slibekorn. Parterne vil tilsammen få en markedsandel på [60-70] % (i værdi) ([80]). Ligesom for slibekorns vedkommende findes der mange mindre konkurrenter på markedet. Orkla-Exolon, Navarro og MWK tegner sig imidlertid hver især kun for ca. 10 % af markedet. Andre europæiske producenter har en endnu mindre markedsandel, nemlig under 5 %. Parternes markedsandel bliver altså seks-syv gange større end de nærmeste konkurrenters (se bilag II).

(224) Parternes position på markedet er stærkere, end hvad der fremgår af deres kombinerede markedsandel, da de er langt de største af de producenter, som tilbyder et komplet sortiment, medens konkurrenterne ikke kan tilbyde et komplet sortiment, men hovedsagelig kun leverer basisprodukter. Blandt de europæiske konkurrenter producerer Navarro og MWK således fortrinsvis produkter til mindre krævende ildfaste formål. Producenter fra lande uden for Europa spiller ingen større rolle. Importen består hovedsagelig af korn i grovere kvaliteter og kan kun i begrænset omfang udgøre et alternativ til EØS-udbyderne. Importen er endnu mindre her, end det er tilfældet med slibekorn. Kort afstand til kunderne blev af parterne under høringen i sagen anført som en væsentlig konkurrencefordel. Det giver en del af forklaringen på forskellene i importmængder mellem SiC til henholdsvis slibeformål og ildfaste formål, idet SiC til brug i ildfaste produkter fremstilles efter kundernes specifikationer.

(225) *Forarbejdningskapacitet.* Det knuse-, sigte- og jernelimineringsudstyr, der bruges til forarbejdning af slibekorn, kan også anvendes til fremstilling af SiC-korn til ildfaste formål. Men som anført under produktmarkedsdefinitionen, fremstilles SiC til brug i ildfaste produkter efter kundernes specifikationer og ikke efter fastlagte industristandarder som FEPA-standarden. Disse korn fremstilles derfor normalt på bestilling og lagerføres ikke i større mængder, således som det er tilfældet med slibekorn. Men den vurdering, der blev foretaget af forarbejdningskapaciteten på markedet for slibekorn, gælder også på markedet for SiC til ildfaste materialer.

(226) *Forskning og udvikling.* Ligesom for slibekorns vedkommende anses forskning og udvikling ikke at spille nogen større rolle for forarbejdning af SiC-korn til ildfaste formål. Men af de samme årsager som for slibekorn giver Saint-Gobains vertikale integration også her parterne en fordel frem for deres ikke-integrerede konkurrenter. Saint-Gobain er den eneste vertikalt integrerede producent af SiC til brug som ildfast materiale.

Aktuel konkurrence

(227) Den schweiziske virksomhed Timcal producerer SiC-korn til brug i ildfaste produkter og er derfor en konkurrent til parterne på dette marked i EØS. Timcal har imidlertid kun en ganske lille markedsandel og desuden kun en begrænset kapacitet. Dens hovedproduktion ligger inden for grafit, og den eksporterer en stor del af sin SiC-produktion som råmateriale [. . .]. I øvrigt gælder samme analyse og samme konklusioner som for SiC-slibekorn, og der henvises derfor til, hvad der blev anført ovenfor angående slibekorn.

Ingen modvægt på aftagersiden

(228) Ifølge de største europæiske aftagere af SiC til brug for produktion af ildfaste produkter tegner SiC sig gennemsnitligt for 25 % af slutproduktets samlede omkostninger. Der er tale om en betydelig andel af de samlede omkostninger pr. produceret enhed.

([78]) Kommissionen har først lagt salgstallene for parterne og alle de andre store udbydere (Orkla-Exolon, Navarro, MWK, Timcal, Washington Mills, H. C. Starck og Frank & Schulte) sammen. Dernæst har Kommissionen elimineret al dobbeltregistrering som følge af salg mellem udbydere. Til det derved fremkomne tal har Kommissionen lagt de importtal, den har beregnet som beskrevet i afsnit B, under hensyn til, at den samlede import også omfatter Timcals salg i EØS.

([79]) Orkla-Exolon har anslået markedet for SiC-korn til ildfaste formål til ca. 55 000 tons i 1995. Ifølge Treibacher lå markedsvolumen på ca. 45 000 tons (45 mio. ECU). Navarro anslog også markedets værdi til ca. 45 mio. ECU.

([80]) Kommissionen har angivet et interval for markedsandelen, da udtalelserne fra kunder og leverandører tyder på, at markedets volumen (eller værdi), henholdsvis den samlede import, muligvis var 7,2 % (4,6 %) højere end det beregnede (se fodnote 47).

(229) Aftagerne af ildfast materiale er større end aftagerne af slibekorn. Parterne påstår, at aftagerne af ildfast materiale står stærkt som indkøbere. Men for SiC som ildfast materiale er aftagersiden mindre koncentreret end udbudssiden, og aftagerne repræsenterer et stort antal forskellige anvendelsesformål. Desuden er der ud over aftagernes størrelse, som er begrænset i forhold til parterne, ikke noget særligt grundlag for indkøbsstyrke på aftagersiden. Det må derfor konkluderes, at aftagerne af SiC til brug som ildfast materiale ikke har nogen nævneværdig indkøbsstyrke.

Forventet fremtidig efterspørgsel

(230) Parterne har i anmeldelsen (s. 78) anført, at efterspørgslen er faldende eller i bedste fald stabil, fordi den afhænger af udviklingen på specielt stål- og metalmarkederne. Det stemmer imidlertid ikke med en artikel i Industrial Minerals, som parterne har fremlagt i bilag 12 (dok. 16). Ifølge denne artikel (s. 51, punkt 5) ventes SiC's andel af den samlede produktion af ildfaste produkter at ville stige.

(231) Ifølge parterne er salget desuden siden 1993 steget med 18,3 % og forbruget (mængde) med 11,8 %. I samme periode er gennemsnitsprisen på SiC som ildfast materiale i EØS steget med 9,9 %. Ifølge parterne ligger gennemsnitsprisen i 1995 ca. 17 % højere end i 1994.

(232) SiC blev først indført på forsøgsbasis i højovne i 70'erne og er ifølge Rays artikler (bilag 12 til anmeldelsen, dok. 8) først i løbet af 80'erne blevet almindeligt udbredt som ildfast materiale i højovne. Det ser ud til, at SiC har erstattet og fortsat vil erstatte andre ildfaste materialer, ikke på grund af prisudviklingen, men i kraft af den teknologiske udvikling. Den faktiske efterspørgsel kan svinge i takt med de økonomiske konjunkturer. Men som helhed tegner efterspørgselsudsigterne for SiC til ildfast formål ikke ugunstigt.

Adgangsbarrierer

(233) Adgangsbarriererne er stort set de samme som på markederne for slibekorn, da forarbejdningsudstyret er det samme som det, der bruges til forarbejdning af slibemateriale. SiC til ildfaste formål kan dog være noget mindre kompliceret at producere.

(234) Det bemærkes, at det ikke er sandsynligt, at der vil blive installeret udstyr til brug alene for produktion af ildfaste SiC eller SiC til slibeformål. Det købes normalt med henblik på at producere til begge markeder. I den forstand vil barrierer for adgang til markedet for slibekorn også påvirke mulighederne for at få adgang til markedet for ildfaste materialer og omvendt. En stigning i efterspørgslen efter ildfast materiale vil derfor ikke nødvendigvis føre til nye konkurrenters fremkomst, heller ikke selv om den samlede efterspørgsel efter SiC-korn til slibeformål, til ildfaste formål eller til andre industrielle formål falder.

Potentiel konkurrence

(235) Ifølge parterne giver korte afstande til kunderne en stor fordel i konkurrencen (se afsnit B ovenfor). Ildfast materiale fremstilles efter kundens specifikationer, hvilket normalt betyder, at korte afstande til kunderne har større betydning her end ved SiC til slibeformål. Den potentielle konkurrence vil derfor være endnu mindre på markedet for ildfast materiale end på markedet for slibekorn. Men i øvrigt er vurderingen af den potentielle konkurrence den samme som for slibekorn, og der henvises til afsnit C.5.

Konklusion

(236) Efter fusionen vil parterne blive den største producent af forarbejdet SiC til produktion af ildfaste produkter inden for EØS. De vil tilsammen få en markedsandel på [60-70] %. På nogle markedssegmenter bliver parterne oven i købet eneste udbyder. De resterende konkurrenter inden for EØS vil være langt mindre end parterne og vil ikke være i stand til at indskrænke disses handlefrihed på markedet. På samme måde vil konkurrenter fra ikke-europæiske lande heller ikke kunne optræde som alternativ forsyningskilde til aftagere af ildfast materiale i EØS. Disse producenter har navnlig vanskeligt ved at opfylde de europæiske kunders kvalitetskrav, og de ventes ikke at blive i stand til det inden for en overskuelig fremtid. Parterne vil derfor være i stand til at gennemtvinge mindre, men mærkbare prisstigninger, eftersom de nuværende mindre konkurrenter ikke vil være i stand til at tage konkurrencen op med dem, ligesom der heller ikke vil dukke nye konkurrenter op på markedet i en overskuelig fremtid.

(237) Det må konkluderes, at fusionen vil skabe en dominerende stilling på markedet for SiC som ildfast materiale, som vil bevirke, at den effektive konkurrence vil blive betydeligt hæmmet på markedet for forarbejdet SiC til ildfaste formål.

C.7. Siliciumcarbid til andre industrielle formål

(238) Ifølge parterne beløb salget af forarbejdet SiC til andre industrielle formål sig i 1995 til [< 3] mio. ECU ([< 2 000] tons) i EØS. På basis af sin rundspørge blandt alle producenter og videreforarbejdere i EØS, de større forhandlere og importører samt fem kunder, der bruger SiC til andre industrielle formål, anslår Kommissionen imidlertid det samlede salg for forarbejdet SiC til andre industrielle formål i EØS til ca. 7,4 mio. ECU (7 632 tons) i 1995 ([81]).

(239) På dette marked vil parterne tilsammen få en markedsandel målt i værdi på ca. [<25] %. De vil blive udsat for effektiv konkurrence fra de andre SiC-udbydere i EØS, specielt fra MWK, Navarro og Orkla-Exolon. Parterne må antages ikke at komme til at indtage nogen dominerende stilling på dette marked.

D. »FASTOMKOSTNINGSDILEMMAET«

(240) I deres svar på klagepunktsmeddelelsen hævdede parterne, at deres faste omkostninger (heri medregnet lønomkostninger) udgør [. . .] % af deres samlede omkostninger, medens de variable omkostninger (primært energi og råmaterialer) kun tegner sig for [. . .] %. Ifølge parterne tvinger denne omkostningsstruktur dem til at udnytte kapaciteten i deres anlæg fuldt ud, idet de har en fordel i at afsætte så meget som muligt, så længe de får deres variable omkostninger dækket. Følgelig er de nødt til at reagere på lavprisimport, fordi de ikke har råd til at miste markedsandele. Deres høje markedsandele er derfor ikke nødvendigvis udtryk for markedsstyrke.

(241) Dette argument kan ikke godtages. For det første forudsætter det, at importen er den vigtigste konkurrencefaktor på markedet. Som anført ovenfor i afsnit B og C er det klart ikke rigtigt. Den vigtigste konkurrencefaktor på markederne for SiC til slibekorn og til ildfaste formål er konkurrencen mellem parterne i den anmeldte fusion. Importen spiller kun en rent marginal rolle, og det kan derfor ikke godtages, at importen skulle kunne holde priserne på slibekorn og ildfaste korn nede, således som parterne hævder. Parterne ville derfor ikke miste større markedsandele til import efter fusionen. Den vigtigste kilde til konkurrence på markedet er den indbyrdes konkurrence mellem parterne, og den vil bortfalde efter fusionen. Efter fusionens gennemførelse vil de uhindret kunne forhøje priserne.

(242) For det andet er hovedparten af de faste omkostninger, parterne henviser til, kun faste i meget kort tid (1-3 måneder). Der er mulighed for at justere kapacitet og faste omkostninger i parternes anlæg. Det fremgår bl.a. af [. . .].

(243) For det tredje er Kommissionens vurdering af markedsstyrke ikke alene foretaget på basis af størrelsen af parternes markedsandele, men bl.a. også ud fra den nuværende struktur på udbudssiden, efterspørgselssiden og i den potentielle konkurrence som analyseret ovenfor i afsnit C.

E. DEN ØKONOMISKE OG TEKNISKE UDVIKLING

(244) Parterne forventer, at fusionen vil give synergieffekter både inden for produktion og forarbejdning af SiC ([82]). Hvad produktionen angår, skal disse synergieffekter specielt opnås ved

— [. . .] ([83])

— [. . .]

— [. . .].

(245) De vigtigste forventede synergieffekter ved fusionen drejer sig om Delfzijl-anlægget. Som allerede nævnt, har Delfzijl-anlægget en række strukturelle handicap i forhold til konkurrenterne som følge af:

— [. . .]

— [. . .]

— [. . .].

(246) Kommissionen anfægter ikke, at en strømlining af produktionen i Delfzijl vil kunne give visse synergieffekter. Men det ses ikke, hvordan fordelene ved disse synergieffekter kan blive givet videre til forbrugerne. Muligheden for at forhøje SiC-prisen

([81]) Kommissionen har først lagt salgstallene for parterne og alle de andre store udbydere (Orkla-Exolon, Navarro, MWK, Timcal, Washington Mills, H. C. Starck og Frank & Schulte) sammen. Dernæst har Kommissionen elimineret al dobbeltregistrering som følge af salg mellem producenter. Til det derved fremkomne tal har Kommissionen lagt de importtal, den har beregnet som beskrevet i afsnit B, under hensyn til, at den samlede import også omfatter Timcals salg i EØS.

([82]) Side 3 i parternes brev af 22. juli 1996.

([83]) Udeladte forretningshemmeligheder. Parterne forventer, at den omstrukturering og strømlining af produktionsprocessen i Delfzijl, som sammenlægningen med Saint-Gobains SiC-aktiviteter vil resultere i, vil give betydelige effektivitetsfordele og besparelser.

efter fusionen vil være langt vigtigere for parterne end de potentielle synergieffekter. Ved vurderingen af fusionens potentielle virkninger er det derfor vigtigt også at tage hensyn til konkurrenceevnen hos EU-fabrikanterne af slibeprodukter og ildfaste produkter i de efterfølgende led. Disse producenter har en langt større arbejdskraft og værditilvækst end SiC-producenterne, og fusionens virkninger som helhed må derfor antages at blive mere skadelige end gavnlige.

F. »FAILING COMPANY DEFENSE«

(247) Parterne har givet Kommissionen oplysninger, hvoraf fremgår, at ESK's SiC-aktiviteter [. . .]. Den anmeldte fusion opfylder imidlertid ikke kriterierne for »failing company defense«. Dette argument kan kun godtages, hvis den overtagende virksomhed ikke kunne undgå at opnå eller få styrket en dominerende stilling, også selv om der blev nedlagt forbud mod fusionen. Som det blev fastslået i sag IV/M.308 — Kali + Salz/MdK/Treuhand([84]) kan en fusion normalt ikke anses at føre til en forværring af konkurrencestrukturerne, hvis det er klart,

1) at den overtagne virksomhed i nær fremtid ville blive tvunget ud af markedet, hvis den ikke blev overtaget af en anden

2) at den overtagende virksomhed ville overtage den overtagne virksomheds markedsandel, hvis denne blev tvunget ud af markedet

3) at der ikke findes noget mindre konkurrencebegrænsende overtagelsesalternativ.

Ser man nærmere på disse tre kriterier, fremgår det i den foreliggende sag imidlertid klart, at et forbud mod fusionen vil virke mindst konkurrencebegrænsende.

(248) *ESK's forsvinden fra markedet:* Kommissionen anerkender, at ESK's SiC-aktiviteter [. . .].

(249) I begyndelsen af 1990 slog Wacker-Chemie ind på en aggressiv strategi, der tog sigte på at gøre SiC-aktiviteterne globale og rentable. Denne strategi slog imidlertid fejl, [. . .].

([84]) EFT L 186 af 21. juli 1994, s. 38, betragtning 71.

(250) ESK har undersøgt flere muligheder for at afhænde sine SiC-aktiviteter. I 1993 forsøgte virksomheden således at etablere et joint venture med [to konkurrenter]. Både [. . .] og [. . .] besluttede imidlertid at indstille deres SiC-produktion, før joint ventureplanerne kunne føres ud i livet. I 1995 forsøgte ESK at sælge alle sine SiC-aktiviteter til Saint-Gobain. Denne afhændelse blev anmeldt til Bundeskartellamt, men anmeldelsen blev trukket tilbage [. . .].

(251) Ifølge parterne kom den foreliggende overtagelse til at fremstå som den bedste løsning efter anmeldelsen til Bundeskartellamt. Ifølge parterne var det navnlig af afgørende betydning, at Saint-Gobain kom til at stå for den driftsmæssige ledelse af det nye joint venture, da Delfzijl-anlægget nødvendigvis måtte overtages af en stærk industrikoncern, der kunne opnå synergieffekter herved.

(252) Kommissionen kan ikke godtage påstanden om, at ESK ville blive tvunget ud af markedet i nær fremtid, hvis virksomheden blev overtaget af en anden virksomhed. [. . .].

(253) *Saint-Gobains overtagelse af ESK's markedsandel:* Selv i den situation, hvor ESK omgående lukkede sine anlæg både i Delfzijl og i Grefrath, ville markedsstrukturerne stadig væk være mindre konkurrencebegrænsende end efter den her anmeldte fusion. En sådan lukning ville resultere i en større prisforhøjelse, navnlig på markederne for SiC til slibeformål og til ildfaste formål, eftersom hverken Saint-Gobain eller Orkla-Exolon, Navarro eller potentielle konkurrenter ville have kapacitet til at opveje den manglende produktion fra ESK. Der ville blive foretaget nye investeringer i smelte- og forarbejdningskapacitet, og der vil blive en skærpet konkurrence mellem Saint-Gobain, Orkla-Exolon og Navarro. Efter en prisforhøjelse ville EØS-markedet desuden blive meget attraktivt, og der ville blive stor sandsynlighed for, at en del af ESK's markedsandel med tiden ville tilfalde importerede produkter.

(254) I denne situation ville Saint-Gobain sandsynligvis overtage en stor del af ESK's markedsandel. Men Saint-Gobain ville ikke være i stand til at erobre hele ESK's markedsandel. Det må derfor konkluderes, at Saint-Gobains markedsandel og markedsstyrke ville blive øget mindre, end hvis fusionen blev godkendt.

(255) *Alternative købere:* Parterne har gjort gældende, at Saint-Gobain er den eneste realistiske køber til hele ESK's SiC-virksomhed.

(256) Kernen i ESK's problemer med SiC-aktiviteterne ligger i smelteanlægget i Delfzijl, som har det handicap, at det producerer en stor mængde metallurgisk SiC, der sælges til lavere priser og ikke er så indbringende at producere på grund af den hårde konkurrence på dette marked. Delfzijl-anlægget har desuden store forureningsproblemer, som det vil være meget dyrt at løse. Som helhed er Delfzijl-anlægget ikke noget eftertragtelsesværdigt aktiv. Selv ikke Saint-Gobain vil måske være i stand til at sikre den fortsatte drift af Delfzijl-anlægget på længere sigt, da det fortsat vil være et meget omkostningstungt anlæg.

(257) Grefrath-anlægget er derimod et meget værdifuldt aktiv. Det er et af de mest avancerede SiC-forarbejdningsanlæg i verden. Navnlig har det meget avanceret udstyr til produktion af de fineste korn til slibe- og ildfaste formål.

(258) For Saint-Gobain er det attraktivt at købe Delfzijl og Grefrath samlet som en pakke. Saint-Gobain vil kunne mindske strukturproblemerne i Delfzijl ved at udnytte synergieffekterne med koncernens andre smelteanlæg. Og af endnu større betydning er, at Saint-Gobain vil komme til at råde over en attraktiv forarbejdningskapacitet og over ESK's markedsandele. Saint-Gobain får dermed en dominerende stilling og bliver i stand til at forhøje priserne også på virksomhedens nuværende produktion i de norske anlæg.

(259) *Konklusionen* er, at det ikke er umuligt, at Delfzijl-anlægget bliver lukket. Forarbejdningsanlægget i Grefrath er derimod et meget værdifuldt aktiv. Det er et af de mest avancerede SiC-forarbejdningsanlæg i verden og kunne sælges enten under ét eller i flere dele til andre. Under alle omstændigheder ville der i så fald fortsat bestå en forarbejdningskapacitet på markedet, der konkurrerede med Saint-Gobain. Det har man allerede tidligere set med lukningen af Lonza og indstillingen af Pechineys SiC-produktion. Denne løsning ville virke mindre konkurrencebegrænsende end etableringen af det anmeldte joint venture. Af alle de ovennævnte grunde kan det derfor ikke accepteres, at den her omhandlede fusion skulle kunne godkendes under henvisning til »failing company defense«.

G. TILSAGN FRA PARTERNE

(260) Ved brev af 25. oktober 1996 tilbød parterne at afgive et tilsagn, der skulle forhindre, at der opstod en dominerende stilling på markederne for SiC til slibe- og ildfaste formål. I den indledende del heraf anførte parterne, at det var deres faste overbevisning, at den eneste årsag til den lave import af SiC af høj kvalitet fra Rusland, Ukraine, Polen og især Kina var den antidumpingtold, der var lagt på import fra disse lande.

(261) For at eliminere hindringerne for import af SiC af høj kvalitet fra Kina, Rusland, Ukraine og Polen, har parterne i overensstemmelse hermed tilbudt, at de som omhandlet i artikel 5, stk. 4, i Rådets forordning (EF) nr. 384/96 af 22. december 1995 om beskyttelse mod dumpingimport fra lande, der ikke er medlemmer af Det Europæiske Økonomiske Fællesskab([85]), uigenkaldeligt vil tilbagetrække deres tilslutning og få deres fremtidige joint venture til at tilbagetrække sin tilslutning til den klage og den anmodning om fornyet undersøgelse, som European Chemical Industry Council (CEFIC) har indgivet på vegne af SiC-producenterne i Fællesskabet.

(262) Det tilsagn, parterne har tilbudt Kommissionen, kan ikke tages i betragtning i Kommissionens vurdering af denne sag efter fusionsforordningen. Tilbuddet ændrer på ingen måde den oprindelige fusionsplan, som blev anmeldt til Kommissionen, og som Kommissionen finder uforenelig med fællesmarkedet. Desuden er det kun Rådet, der kan beslutte at iværksætte, tilpasse eller ophæve antidumpingforanstaltninger. Hverken parterne eller Kommissionen kan således træffe beslutning angående antidumpingforanstaltninger, og selv i den situation, hvor parterne trak deres tilslutning til dem tilbage og Kommissionen indledte fornyede undersøgelser, var der ingen garanti for, at foranstaltningerne ville blive ophævet. I relation til forordning (EF) nr. 384/96 måtte der også tages hensyn til de andre SiC-producenter, der tegner sig for en relevant andel af Fællesskabets samlede SiC-produktion.

(263) Under alle omstændigheder ville en ophævelse af antidumpingforanstaltningerne ikke løse konkurrenceproblemerne i denne sag, da SiC-udbyderne i de nævnte lande generelt endnu ikke er i stand til at levere et komplet sortiment af SiC-kvaliteter og har vanskeligt ved at opfylde EØS-kundernes behov. De kan derfor ikke inden for en overskuelig fremtid ventes at ville blive effektive potentielle konkurrenter, heller ikke selv om antidumpingforanstaltningerne blev ophævet. Der ville gå mindst tre år, før de havde gennemført de fornødne investeringer i forarbejdningskapacitet til produktion af de krævede SiC-kvaliteter og etableret sig på markedet som leverandører af alle de SiC-kvaliteter, EØS-kunderne har brug for.

(264) Det må således konkluderes, at selv om en omgående ophævelse af antidumpingforanstaltningerne måske vil resultere i øget konkurrence på markederne for nogle SiC-produkter til slibe- og ildfaste formål, ville den ikke eliminere konkurrenceproblemerne på disse markeder. Til trods for det tilbudte tilsagn er der desuden heller ingen sikkerhed for, at

([85]) EFT L 56 af 6. 3. 1996, s. 1.

antidumpingforanstaltningerne faktisk blev ophævet eller ændret, heller ikke selv om Kommissionen indledte en fornyet undersøgelse. Parternes tilsagn ville følgelig ikke eliminere den dominerende stilling, de vil komme til at indtage på markederne for SiC til slibe- og ildfaste formål.

H. KONKLUSION

(265) Af de ovennævnte grunde har Kommissionen draget den konklusion, at den anmeldte fusion er uforenelig med fællesmarkedet, da den vil skabe en dominerende stilling på EØS-markederne for SiC-korn til slibeformål og til ildfaste formål, som betydeligt ville hæmme den effektive konkurrence på fællesmarkedet som omhandlet i fusionsforordningens artikel 2, stk. 3 —

VEDTAGER FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Fusionen i form af etableringen af det af SEPR, ESK og NOM anmeldte joint venture erklæres uforenelig med fællesmarkedet og med EØS-aftalen.

Artikel 2

Denne beslutning er rettet til:

1) Société Européenne des Produits Réfractaires
Les Miroirs — 18 Avenue d'Alsace
F-92096 Paris — La Défense Cedex

2) Elektroschmelzwerk Kempten GmbH
Hanns-Seidel-Platz 4
D-81737 München

3) NV NOM
P.O. Box 424
NL-9700 AK Groningen.

Udfærdiget i Bruxelles, den 4. december 1996.

På Kommissionens vegne
Karel VAN MIERT
Medlem af Kommissionen

BILAG I

[Bilag I til beslutningen indeholder forretningshemmeligheder og er derfor udeladt i den offentliggjorte version.]

BILAG II

Markedet for SiC til ildfaste formål

(Markedsandelsintervaller i %)

Udbyder	Mængde	Værdi
Saint-Gobain	[30-40]	[30-40]
ESK	[20-30]	[25-35]
Parterne tilsammen	[50-60]	[60-70]
Orkla-Exolon	[< 15]	[< 10]
Navarro	[< 15]	[< 10]
MWK	[< 10]	[< 10]
Timcal	[< 5]	[< 5]
Washington Mills	[< 5]	[< 5]
H.C. Starck	[< 5]	[< 5]
Import	9,0-9,6	6,6-6,9

Under antagelse af, at markedets volumen (mængde), henholdsvis den samlede import, var ca. 7,2 % (4,6 %) større end beregnet på basis af udtalelserne fra kunder og leverandører (se fodnote 47).

BILAG III

Markedet for SiC til slibeformål

(Markedsandelsintervaller i %)

Udbyder	Mængde	Værdi
Saint-Gobain	[30-40]	[30-40]
ESK	[10-20]	[20-30]
Parterne tilsammen	[50-60]	[60-70]
Orkla-Exolon	[< 10]	[< 10]
Navarro	[< 10]	[< 5]
MWK	[< 15]	[< 10]
Timcal	[< 5]	[< 5]
Washington Mills	[< 5]	[< 5]
H.C. Starck	[< 5]	[< 5]
Import	20,0-21,2	14,4-15,0

Under antagelse af, at markedets volumen (mængde), henholdsvis den samlede import, var ca. 7,2 % (4,6 %) større end beregnet på basis af udtalelserne fra kunder og leverandører (se fodnote 47).