II

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

COMMISSIE

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 12 november 1992

waarbij een concentratie verenigbaar met de gemeenschappelijke markt wordt verklaard

(Zaak nr. IV/M.222 — Mannesmann/Hoesch)

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

(Slechts de tekst in de Duitse taal is authentiek)

(93/247/EEG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Economische Gemeenschap,

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

Gezien het verzoek van het Duitse „Bundeskartellamt" van 29 juni 1992 tot verwijzing van de zaak overeenkomstig artikel 9, lid 2, van genoemde verordening,

Gezien het besluit van de Commissie van 14 juli 1992 om in de onderhavige zaak een procedure in te leiden,

Na de betrokken ondernemingen in de gelegenheid te hebben gesteld hun standpunt kenbaar te maken ten aanzien van de punten van bezwaar welke de Commissie in aanmerking heeft genomen,

Na raadpleging van het Adviescomité voor concentraties (2),

Overwegende hetgeen volgt:

I. DE AANGEMELDE OPERATIE

(1) Mannesmannröhren-Werke AG, hierna „MRW" genoemd, en Hoesch AG, hierna „Hoesch" genoemd, willen hun activiteiten op het gebied van precisiestaalbuizen samenvoegen en daartoe onder de naam Mannesmann Hoesch Präzisrohr GmbH, hierna „MHP" genoemd, een nieuwe gemeenschappelijke onderneming, hierna „GO" genoemd, oprichten waarin zij paritair aandelen hebben. MRW zal haar fabrieken te Brackwede, Holzhausen, Remscheid en Wickede alsook haar aandeel van 75 % in Robur Buizenfabriek te Helmond, Nederland, inbrengen. Voorts zal de fabriek voor precisiebuizen van Mannesmannröhrenwerke Sachsen GmbH, hierna „MRS" genoemd, in opdracht voor MHP produceren. Hoesch zal haar fabriek te Hamm en haar aandeel van 100 % in Schulte Rohrbearbeitung GmbH te Drensteinfurt inbrengen.

(2) Wat niet-precisiebuizen betreft, zal Hoesch haar 100 %-dochteronderneming Hoesch Tubular Products Corporation, VSA, hierna „HTP" genoemd, aan MRW overdragen en MRW een aandeel van 50 % in haar 100 %-dochteronderneming Gebr. Fuchs GmbH te Siegen, hierna „Fuchs" genoemd, geven. Daardoor zal Fuchs een GO van MRW en Hoesch worden waarin zij paritair aandelen hebben. De afdeling van de fabriek van Hoesch te Hamm waar niet-precisiebuizen worden gemaakt en die aan MHP zal worden overgedragen, zal in opdracht voor MRW produceren. Hoesch heeft op het gebied van niet-precisiebuizen geen andere activiteiten.

(3) De activiteiten van MRW op het gebied van niet-precisiebuizen en haar stalen-buizenproducerende

(1) PB nr. L 395 van 30. 12. 1989, blz. 1 ; gerectificeerde versie in PB nr. L 257 van 21. 9. 1990, blz. 13.
(2) PB nr. C 128 van 8. 5. 1993, blz. 3.

dochterondernemingen in Brazilië en Turkije blijven buiten de transactie. MRW en Hoesch hebben elk (de laatste via Krupp) een aandeel van 11 % in de kleine Duitse staalproducent NMH Stahlwerke GmbH. Deze laatste heeft een dochteronderneming, Rohrwerk Neue Maxhütte GmbH [...] (1). Deze activiteiten op het gebied van stalen buizen staan eveneens buiten de transactie.

(4) Aangezien de hierboven beschreven operaties door dezelfde partijen tot stand worden gebracht en op dezelfde industrietakken betrekking hebben en aangezien elke operatie een onderdeel van de basisovereenkomst tussen de partijen met het oog op de herstructurering van hun activiteiten op het gebied van stalen buizen vormt, moeten deze als één concentratie in de zin van artikel 3 van Verordening (EEG) nr. 4064/89, hierna „concentratieverordening" genoemd, worden beschouwd, die de oprichting van de twee GO's MHP en Fuchs alsook het door MRW verwerven van uitsluitende zeggenschap over HTP omvat.

II. DE PARTIJEN

(5) MRW heeft als werkterrein de produktie, de bewerking en de verkoop van stalen buizen. Zij is een 75 %-dochteronderneming van Mannesmann AG. Deze laatste is een Duits gediversifieerd concern met activiteiten op het gebied van machine- en industriële bouw, informatiesystemen en elektrotechniek, op dat van produktie van autoonderdelen, op dat van produktie, bewerking en verkoop van ijzer- en staalprodukten alsmede op dat van de daarmee verband houdende diensten. De overige 25 % van MRW is in handen van Thyssen Stahl AG, een Duitse staalproducent, die niet bij de onderhavige concentratie is betrokken.

(6) Hoesch is eveneens een Duitse producent van ijzer- en staalprodukten en bestrijkt een breed gamma van daarmee verband houdende activiteiten. Hoesch zal worden overgenomen door Krupp GmbH. Voor dit project is reeds goedkeuring verleend uit hoofde van het EGKS-Verdrag (2) en het valt, wat de niet-EGKS-produkten betreft, niet onder de toepassing van de concentratieverordening.

III. GEMEENSCHAPPELIJKE ONDERNEMINGEN MET HET KARAKTER VAN EEN CONCENTRATIE

Gezamenlijke zeggenschap

(7) MRW en Hoesch zullen elk in MHP en Fuchs een aandeel van 50 % hebben. Zij zullen over gelijke stemrechten beschikken en een gelijk aantal vertegenwoordigers van de aandeelhouders in de raden van toezicht en in het comité van aandeelhouders van MHP benoemen. Het bestuur van elke GO moet alle belangrijke zakelijke beslissingen, met name betreffende het beleid inzake bedrijfsvoering, verkoop en prijzen alsook betreffende de planning inzake investeringen, financiën en personeel, ter voorafgaande goedkeuring aan de raad van toezicht (Fuchs) of aan het comité van aandeelhouders (MHP) voorleggen.

MHP en Fuchs zullen derhalve onder gezamenlijke zeggenschap staan in de zin van artikel 3 van de concentratieverordening.

Zelfstandige economische eenheden

(8) MHP zal voor haar bedrijfsactiviteiten zelf verantwoordelijk zijn. De partijen zijn overeengekomen MHP in verhouding tot hun aandeel in het kapitaal de nodige financiële middelen voor de werking van het bedrijf te bezorgen, indien haar eigen middelen daartoe ontoereikend zijn en in zoverre elders geen financiering tegen gunstiger voorwaarden kan worden verkregen.

(9) Fuchs is op het ogenblik een onderneming die alle functies van een zelfstandige economische eenheid vervult. Dit zal ondanks haar gewijzigde eigendomsstructuur zo blijven. De partijen zijn overeengekomen dat Fuchs een onafhankelijke onderneming blijft die zelf haar marktbeleid bepaalt, en dat haar, zoals MHP, de nodige financiële middelen voor haar bedrijf ter beschikking zullen worden gesteld.

(10) In de behoefte aan halffabrikaten van staal van de twee GO's zal nagenoeg volledig door de moedervennootschappen worden voorzien. Deze halffabrikaten maken ongeveer 80 % van de materiaalkosten en ongeveer 25 à 40 % van de totale produktiekosten uit. De afzet van MHP zal waarschijnlijk voor een aanzienlijk deel (ongeveer 40 %) over de handelsvennootschappen van de moedervennootschappen verlopen. Voorts moet ermee rekening worden gehouden dat er afspraken over wederzijdse toelevering bestaan (MHP maakt in opdracht niet-precisiebuizen voor MRW en de volledige produktie van precisiebuizen van MRS is voor MHP bestemd).

(11) Er zullen weliswaar, vooral wat MHP betreft, in belangrijke mate zakelijke betrekkingen tussen de moedervennootschappen en de GO's bestaan, maar dit doet niet af aan de algemene conclusie dat MHP en Fuchs GO's met alle functies van een zelfstandige economische eenheid zullen zijn. Er moet rekening mee worden gehouden dat verticale integratie in de staalindustrie normaal en tot op zekere hoogte noodzakelijk is. Alle grote Europese concurrenten zoals British Steel, Usinor en ILVA zijn geïntegreerde concerns. Zij leveren staal aan hun buizenproducerende dochterondernemingen en zij

(1) In deze bekendgemaakte versie van de beschikking zijn overeenkomstig artikel 17, lid 2, van Verordening (EEG) nr. 4064/89 over het niet aan de openbaarheid prijsgeven van zakengeheimen enkele gegevens weggelaten. Voor een beter begrip van de tekst zijn, wanneer zulks zonder inbreuk op de geheimhoudingsplicht ten aanzien van zakengeheimen kon geschieden, in een voetnoot enkele als indicatie dienende, algemeen gehouden gegevens vermeld.

(2) Beschikking van de Commissie van 15 mei 1992 (niet gepubliceerd).

verhandelen ook staalprodukten. Bovendien is de waarde die de GO's aan het door de moedervennootschappen geleverde staal toevoegen, aanzienlijk.

(12) Aangezien MHP en Fuchs over aanzienlijke activa en financiële middelen zullen beschikken en aangezien hun zakelijke betrekkingen met hun moedervennootschappen niet verder gaan dan wat in de bedrijfstak normaal is, moeten beide GO's worden beschouwd als ondernemingen die alle functies van een zelfstandige economische eenheid vervullen in de zin van artikel 3, lid 2, van de concentratieverordening.

Geen coördinatie van het concurrentiegedrag van onafhankelijk blijvende ondernemingen

(13) Hoesch zal haar activiteiten op het gebied van precisiebuizen volledig in MHP inbrengen. Wat niet-precisiebuizen betreft, zal zij haar 100 %-dochterondernemingen HTP aan MRW overdragen en MRW een aandeel van 50 % in Fuchs geven. Hoesch zal nadien nog slechts als aandeelhouder van de twee GO's zakelijke belangen op de markten voor stalen buizen hebben. Gezien het belang van Hoesch bij het leveren van staal aan de twee GO's en gelet op de bestaande overcapaciteiten op de staalmarkten, is een wederintrede in de markten voor stalen buizen uit economisch oogpunt voor Hoesch niet verstandig.

(14) MRW zal op de markten van de GO's actief blijven. Wat niet-precisiebuizen betreft, vindt dit vooral zijn verklaring in het feit dat MRW aanzienlijke eigen belangen heeft buiten Fuchs. Met betrekking tot precisiebuizen zal MRW slechts geringe eigen belangen buiten MHP behouden, namelijk :

— de produktiecapaciteit van haar dochteronderneming MRS, die evenwel in opdracht voor MHP zal werken ;

— haar belangen in Rohrwerk Neue Maxhütte, een betrekkelijk kleine producent, en

— haar meerderheidsparticipaties in producenten van stalen buizen in Brazilië en Turkije, die in te veronachtzamen omvang in de Gemeenschap afzetten.

(15) Dat de belangen van Hoesch, die zich uit de buizenmarkt wil terugtrekken, verschillen van die van MRW, die aanzienlijke belangen in deze markt blijft houden, is weerspiegeld in het reglement van orde van het comité van aandeelhouders van MHP en in de partnerovereenkomst tussen MRW en Hoesch met betrekking tot Fuchs.

(16) Hoewel zowel Mannesmann AG als het toekomstige concern Krupp/Hoesch belangrijke staalproducenten zijn, kan in de eerste plaats worden vastgesteld dat Mannesmann bijna heel haar produktie in het eigen bedrijf verwerkt en in de tweede plaats dat de twee ondernemingen voornamelijk op verschillende produktmarkten bedrijvig zijn, namelijk Mannesmann op die van rondstaal voor buizen en Krupp/Hoesch op die van platte produkten (warmgewalst breedband). Bijgevolg is er geen noemenswaardige weerslag op de concurrentie op vrije hoger gelegen markten, die vanwege de mate van verticale integratie in de sector toch al klein zijn.

(17) Dat de moederondernemingen op de hoger gelegen produktmarkten op verschillende terreinen actief zijn, komt ook tot uiting in de leveringsafspraken tussen de moederondernemingen en de GO's; Mannesmann zal rondstaal voor buizen leveren en Krupp/Hoesch warmgewalst breedband.

(18) De oprichting van de GO's zal bijgevolg niet tot coördinatie van het concurrentiegedrag van onafhankelijk blijvende ondernemingen leiden in de zin van artikel 3, lid 2, van de concentratieverordening.

(19) MHP en Fuchs moeten derhalve beide als GO's met het karakter van een concentratie in de zin van artikel 3, lid 2, worden beschouwd.

IV. COMMUNAUTAIRE DIMENSIE

(20) De totale omzet over de gehele wereld van de betrokken ondernemingen bedroeg in 1991 meer dan 5 miljard ecu (die van Mannesmann 13,025 miljard ecu en die van Hoesch 4,929 miljard ecu). De omzet van elk van beide partijen in de Gemeenschap bedraagt meer dan 250 miljoen ecu en de partijen behalen niet meer dan twee derde van hun totale omzet binnen de Gemeenschap in een en dezelfde Lid-Staat. Bijgevolg heeft de voorgenomen concentratie een communautaire dimensie in de zin van artikel 1 van de concentratieverordening.

V. VERENIGBAARHEID MET DE GEMEENSCHAPPELIJKE MARKT

A. De sector van de stalen buizen

(21) Er worden in deze sector volgens verschillende procédés zeer verscheiden soorten buizen voor allerlei toepassingen geproduceerd. Naar afmetingen bestrijkt de produktie een gamma gaande van fijne buizen met een diameter van 1 mm tot grote buizen met een diameter van meer dan 1,60 m. Het gewicht van buizen schommelt dan ook tussen enkele grammen en meer dan vijf ton per strekkende meter.

(22) Stalen buizen worden over het algemeen ingedeeld in twee grote groepen, namelijk precisie- en niet-precisiebuizen. Deze laatste worden ook als handels- en transportbuizen aangeduid. Precisiebuizen verschillen van niet-pecisiebuizen voornamelijk door de nauwkeurigheid van de afmetingen ervan. De vereiste tolerantie wordt hetzij rechtstreeks in het produktieprocédé bereikt, hetzij door een niet-precisiebuis als halffabrikaat te gebruiken welk produkt dan verder wordt bewerkt.

(23) Niet-precisiebuizen kunnen naar gelang van de toepassingen ervan verder worden onderverdeeld : zo worden leidingbuizen gebruikt voor het vervoer van gassen en vloeistoffen, gladde buizen vooral bij de bouw van machines en staalconstructies, buizen met schroefdraad vooral in huishoudelijke installaties, ketelpijpen en industriebuizen in krachtcentrales en in de chemische en petrochemische nijverheid, oliebuizen bij de olie- en gasexploratie en -winning en holle profielen bij de bouw van machines, motorvoertuigen en staalconstructies. Het kan bij de verschillende soorten buizen zowel om naadloze als om gelaste buizen gaan. Gelaste buizen worden uit platte produkten vervaardigd, naadloze buizen uit rondstaal. Gelaste buizen zijn over het algemeen goedkoper dan naadloze buizen. Op het ogenblik kunnen bij ongeveer 85 % van de toepassingen naadloze buizen door gelaste buizen worden vervangen. Ten gevolge van de technische vooruitgang en vooral de betere lastechnieken neemt dit percentage gestaag toe. De partijen zijn dan ook terecht van oordeel dat naadloze buizen en gelaste buizen geen afzonderlijke produktmarkten vormen. Tot op zekere hoogte kunnen verschillende produktiemethoden (waaronder koude behandeling) en verschillende lasprocédés worden toegepast. Naar gelang van het toepassingsgebied moet aan een hele reeks technische normen worden voldaan.

B. Buizen van precisiestaal

1. *De relevante produktmarkt*

(24) Precisiebuizen verschillen in velerlei opzicht van niet-precisiebuizen, namelijk wat het produktieprocédé (koude behandeling van het halffabrikaat), de tolerantie en vooral de nauwkeurigheid van de afmetingen, het toepassingsgebied en de prijs betreft. De betrokken ondernemingen ramen de overlapping tussen precisie- en niet-precisiebuizen op minder dan 5 % van het volume van dé markt voor precisiebuizen. Zij zijn van oordeel dat buizen van precisiestaal als geheel een afzonderlijke relevante markt vormen.

(25) Het zou wellicht mogelijk zijn de markt voor precisiebuizen aan de hand van de kwaliteitskenmerken verder onder te verdelen, met name door onderscheid te maken tussen

— naadloze en gelaste precisiebuizen die aan bijzondere eisen inzake nauwkeurigkheid van de afmetingen voldoen (bij voorbeeld DIN 2391 en 2393), en

— andere gelaste precisiebuizen (DIN 2394, 2395).

(26) Ondanks het feit dat er verschillen bestaan, wordt ervan uitgegaan dat de twee segmenten precisiebuizen één materieel relevante markt vormen. Voor deze beoordeling is van beslissend belang dat de klanten op de twee markten overwegend dezelfde zijn (voertuigindustrie en machinebouw) en dat die klanten zelf in staat zijn te bepalen in welke mate hoogwaardige en eenvoudige precisiebuizen substitueerbaar zijn. Het lijkt gerechtvaardigd de twee segmenten tot één relevante markt te rekenen, omdat zij vrijwel naadloos op elkaar aansluiten.

(27) De vraag naar de juiste materiële afbakening van de markt kan uiteindelijk echter openblijven, omdat ook bij een striktere afbakening nog altijd de gevolgen ten aanzien van de concurrentie op aangrenzende markten in aanmerking zouden moeten worden genomen en dit in het onderhavige geval alles welbeschouwd niet tot een wezenlijk verschillende conclusie zou leiden.

2. *De geografische referentiemarkt*

(28) Op basis van de beschikbare informatie mag worden aangenomen dat de markt zo goed als zeker ten minste de Gemeenschap omvat. Dit vindt steun in de vaststelling dat er tussen de Lid-Staten een hoge graad van wederzijdse marktpenetratie en geen noemenswaardige prijsverschillen bestaan. Dit geldt blijkbaar, zij het in verschillende mate, zowel voor de Lid-Staten met als voor die zonder belangrijke staalindustrie.

3. *Beoordeling uit het oogpunt van de concurrentie*

(29) Het gezamenlijke marktaandeel van de bij de concentratie betrokken ondernemingen in de Gemeenschap bedraagt op de markt van precisiebuizen minder dan 10 %. Zou de produktmarkt strikter zijn afgebakend in die zin dat daartoe alleen precisiebuizen behoren die aan bijzondere eisen inzake nauwkeurigheid van de afmetingen voldoen, dan nog zou het marktaandeel in de Gemeenschap niet meer dan 25 % bedragen. In Duitsland hebben de ondernemingen een gezamenlijk aandeel van ongeveer 25 % op de markt in haar geheel en [...](1) in het segment van de precisiebuizen die aan hoge eisen inzake nauwkeurigheid van de afmetingen voldoen.

(30) Zelfs indien bij de beoordeling uit het oogpunt van de concurrentie van deze zeer strikte materiële en ruimtelijke afbakening van de markt zou zijn uitgegaan, zou niet te verwachten zijn dat de concentratie tot het in het leven roepen of het versterken van een machtspositie leidt. Op de Duitse markt zou nog een voldoende aantal binnen- en buitenlandse leveranciers aanwezig zijn die, althans gelet op de — in dat geval potentiële — concurrentiedruk van de zijde van andere buitenlandse leveranciers en op de concurrentie als gevolg van de gedeeltelijke vervanging door precisiebuizen die aan lagere eisen inzake nauwkeurigheid van de afmetingen voldoen, bij machte zouden zijn de vrijheid van handelen van MRW/Hoesch in belangrijke mate te beperken.

(1) Om geen zakengeheimen prijs te geven is in deze bekendgemaakte versie op deze plaats een indicatief percentage genoemd : aanzienlijk hoger dan 25 %.

C. Niet-precisiebuizen met uitzondering van leidingbuizen

1. *De relevante produktmarkt*

(31) De markten voor niet-precisiebuizen onderscheiden zich, zoals reeds eerder is uiteengezet, zowel door het toepassingsgebied als door de prijs van de produkten. In hun aanmelding stonden de partijen aanvankelijk met betrekking tot handels- en transportbuizen een indeling in de volgende relevante produktmarkten voor :

— leidingbuizen,

— buizen met schroefdraad,

— gladde buizen,

— ketelpijpen en industriebuizen,

— oliebuizen,

— holle profielen.

(32) In de loop van de procedure hebben zij evenwel hun standpunt in die zin herzien dat zij nu alle buizen die voor het vervoer van stoffen (bij voorbeeld water, gas, olie, lucht) worden gebruikt (bij voorbeeld alle buizen met schroefdraad, oliebuizen en leidingbuizen alsook sommige gladde buizen, ketelpijpen en industriebuizen) als behorende tot één markt voor transportbuizen beschouwen.

(33) Hieronder wordt in bijzonderheden nagegaan in welke mate deze buizen, zoals leidingbuizen, tot één relevante produktmarkt kunnen worden gerekend.

(34) De markt voor leidingbuizen buiten beschouwing gelaten, is het voor de andere betrokken produktmarkten niet nodig een gedetailleerde analyse ter bepaling van de juiste omvang van de markt te verrichten, omdat dit voor de beoordeling ten gronde van het concentratievoornemen niet van belang is. Dit geldt zowel bij een wellicht ruimere afbakening van de markt (bij voorbeeld holle profielen met inbegrip van constructie-elementen uit andere materialen) als bij een wellicht striktere afbakening ervan (bij voorbeeld ketelpijpen en industriebuizen op basis van kwalitatieve criteria). Op de vraag waaruit nu juist de relevante produktmarkt voor handels- en transportbuizen bestaat, behoeft in zoverre evenmin te worden ingegaan.

2. *De geografische referentiemarkt*

(35) Behalve wat leidingbuizen betreft, gelden voor niet-precisiebuizen dezelfde overwegingen met betrekking tot de omschrijving van de geografische referentiemarkt als voor precisiebuizen. In Duitsland bij voorbeeld, het enige land waar de voorgenomen concentratie noemenswaardige gevolgen zou hebben, varieert het aandeel van de invoer van 28,5 % voor ketelpijpen en industriebuizen tot 70 % voor holle profielen. Importeurs zijn de grote staalproducenten in West- en Oost-Europa. Bijgevolg omvat de geografische referentiemarkt vrijwel zeker ten minste de Gemeenschap (behalve misschien voor ketelpijpen en industriebuizen) en is deze voor oliebuizen mogelijk de wereldmarkt.

3. *Beoordeling uit het oogpunt van de concurrentie*

(36) Op geen van de betrokken materieel relevante produktmarkten voor niet-precisiebuizen (met uitzondering van die voor leidingbuizen) zouden de bij de concentratie betrokken ondernemingen een gezamenlijk marktaandeel in de Gemeenschap van meer dan 25 % hebben. Een aanzienlijke vergroting van marktaandelen doet zich enkel in Duitsland voor. Hier bedraagt het marktaandeel van de twee ondernemingen zowel voor oliebuizen als voor ketelpijpen en industriebuizen meer dan 50 %.

(37) Niettemin kan worden uitgesloten dat op deze markten (met uitzondering van die voor leidingbuizen) een machtspositie in het leven wordt geroepen of wordt versterkt.

(38) Dit geldt ook voor oliebuizen, al gaan hier ten gevolge van de concentratie de laatste twee belangrijke producenten in Duitsland samen ; vanwege het internationale karakter van de sector in dit marktsegment kan er immers in Duitsland onmogelijk een onbeperkte vrijheid van handelen zijn.

(39) Wat ketelpijpen en industriebuizen betreft, is het, gelet op de bijzondere technische veiligheidseisen in Duitsland, min of meer aannemelijk dat er een afzonderlijke Duitse markt bestaat. Maar ook in dat geval zou er van negatieve gevolgen voor de concurrentie geen sprake zijn. De marktpositie van MRW wordt alleen sterker in het lagere marktsegment, omdat Hoesch slechts in dit segment („Gütestufe I") aanwezig is, niet in dat van de hoogwaardige ketelpijpen en industriebuizen. In het lagere marktgedeelte is de penetratie van importprodukten echter bijzonder hoog. De verbetering van de marktpositie van MRW in dit segment zal derhalve niet tot een relevante versterking van haar handelingspositie op de gehele markt leiden.

D. Stalen gasleidingbuizen

1. *De relevante produktmarkt*

(40) De Commissie rekent tot de relevante produktmarkt alle produkten die op grond van de kenmerken, de prijzen en het gebruik waarvoor zij zijn bestemd, door de consument als onderling verwisselbaar worden beschouwd. Zij gaat daarbij ook na of de vrijheid van handelen van leveranciers op de betrokken markt in belangrijke mate wordt beperkt door de activiteit van leveranciers op aangrenzende produktmarkten.

(41) De Commissie gaat ervan uit dat er een relevante produktmarkt voor stalen gasleidingbuizen (met uitzondering grote buizen) bestaat, en wel om de volgende redenen.

1.1. Afbakening ten opzichte van andere handels- en transportbuizen

(42) In de eerste plaats moeten leidingbuizen van de zogenaamde andere handels- en transportbuizen worden onderscheiden. Deze laatste vervullen ten dele dezelfde functie (bij voorbeeld buizen met schroefdraad), in die zin dat er vloeibare of gasachtige stoffen kunnen doorstromen. Zij verschillen echter duidelijk van leidingbuizen wat de technische eisen (bij voorbeeld DIN 2440/2441/2442), het toepassingsgebied (huishoudelijke installaties), de gebruikers, de distributiemethode en de prijs betreft.

(43) De bij de concentratie betrokken ondernemingen verdedigen op grond van flexibiliteit inzake produktieomschakeling en interdependentie van de prijzen het bestaan van één markt voor niet-precisiebuizen, ongeacht de toepassing waarvoor zij zijn bestemd. Zij stellen dat in elk geval alle niet-precisiebuizen die dezelfde functie, namelijk het vervoer van stoffen en energiedragers (water, gas, olie, stoom, lucht, vaste stoffen), vervullen, één produktmarkt vormen.

(44) Het door de partijen overgelegde overzicht, waarin de soms duidelijke prijsverschillen tussen de diverse soorten handels- en transportbuizen naar voren komen, buiten beschouwing gelaten, komt in het verloop van de grafieken alleen maar de ontwikkeling van de prijs van de bij de produktie van stalen buizen gebruikte halffabrikaten (hier bij voorbeeld de prijs van coils) tot uiting, die volgens de ondernemingen 60 % van de totale produktiekosten uitmaakt. Wordt hier echter de pertinente vraag gesteld of er op de betrokken markten eenvormige concurrentievoorwaarden heersen, dan zijn de verschillen (bij voorbeeld geen substitueerbaarheid aan de vraagzijde, onderscheiden distributiesystemen) evident, zoals onder meer blijkt uit de sterk uiteenlopende importpercentages voor (gas-)leidingbuizen enerzijds en voor de overige handels- en transportbuizen anderzijds.

(45) Mét de partijen wordt ervan uitgegaan dat grote buizen niet tot de relevante produktmarkt behoren. Zij verschillen niet alleen qua afmeting van andere leidingbuizen, maar ook door het toepassingsgebied (vervoer over zeer lange afstanden, bij voorbeeld van Siberië naar Duitsland), de gebruikers en de concurrentievoorwaarden. Mannesmann heeft daarvan reeds meer dan een jaar geleden een apart bedrijf gemaakt, dat is ondergebracht in een (te zamen met Usinor Sacilor opgerichte) GO met de naam Europipe GmbH.

(46) De partijen rekenen waterleidingbuizen tot de relevante produktmarkt. De Commissie deelt deze opvatting niet. Waterleidingbuizen worden volgens DIN 2460 gemaakt en mogen bijgevolg niet voor het vervoer van gas worden gebruikt. Bovendien is het aandeel van waterleidingbuizen in het totale volume stalen leidingbuizen (met uitzondering van grote buizen) slechts [...] (1). Van de totale omzet op het gebied van stalen leidingbuizen heeft voor Mannesmann minder dan [...] % (1) en voor Hoesch/Fuchs minder dan [...] % (1) betrekking op waterleidingbuizen.

1.2. De substitutieverhouding ten opzichte van buizen uit kunststof of andere materialen

(47) De bij de concentratie betrokken ondernemingen gaan ervan uit dat de relevante produktmarkt voor leidingbuizen niet alleen stalen buizen maar ook buizen uit andere materialen (kunststof, gietijzer, cement en keramisch materiaal) omvat. Zij steunen daartoe op de alternatieve gebruiksmogelijkheden en op de volgens hen hoge mate van substitutie tussen stalen en kunststofbuizen.

(48) Na onderzoek bij bedrijfsverenigingen, concurrenten en afnemers van gasleidingbuizen, en rekening houdende met het door de partijen overgelegde deskundigenverslag, is de Commissie tot de conclusie gekomen dat de substitutieverhouding tussen stalen buizen en kunststofbuizen voornamelijk wordt bepaald door de technische mogelijkheid tot vervanging, de (nationale) veiligheidsvoorschriften, de bestaande leidingnetten van de gasbedrijven en de voorkeur van de kopers.

(49) Voor de theoretische substitueerbaarheidsgraad is bepalend om welk segment van de markt voor gasleidingbuizen het gaat. Volgens de gewoonlijk door de gasbedrijven gehanteerde indeling zijn die segmenten :

— lagedrukbuizen (≤ 4 bar), die vooral voor gasdistributie op lokaal niveau worden gebruikt ;

— buizen voor middelmatige druk (> 4 bar maar ≤ 16 bar), die vooral voor gasdistributie op regionaal niveau worden gebruikt ;

— hogedrukbuizen (> 16 bar), die onder meer ook in regionale leidingnetten worden gebruikt.

— Lagedrukbuizen (beneden 4 bar)

(50) Lagedrukbuizen van kunststof (die uit polyethyleen worden vervaardigd en daarom vaak PE-buizen worden genoemd) kunnen in verband met de toelating ervan voor het drukbereik tot 4 bar technisch een substituut voor stalen buizen vormen.

(1) Om geen zakengeheimen prijs te geven zijn in deze bekendgemaakte versie de in het origineel wél genoemde cijfers weggelaten. In deze gevallen is het aandeel gering.

(51) De deskundige van de partijen heeft hieromtrent het volgende verklaard :

Vertaling :

„De technisch-economische planning die aan de aanleg van een leiding voorafgaat, is tamelijk complex. In eerste instantie kunnen de volgende parameters worden genoemd :

— huidige vraag naar gas en verwachte evolutie ;

— varianten met betrekking tot het tracé, en het belangrijke effect daarvan op de kosten voor graafwerk en bovengronds werk ;

— drukbereik ;

— materiaal van de buizen.

Doel is onder meer om, eventueel afhankelijk van technische restricties in verband met het bestaande c.q. uit te breiden net of de te vernieuwen leiding wat het drukbereik of de keuze van het materiaal betreft, een uit het oogpunt van de kostprijs voordelige combinatie van materiaal en diameter te vinden waarmee het vereiste debiet met inbegrip van een toereikend geachte reserve kan worden verkregen.

Wat de substitutieverhouding tussen stalen buizen en PE-HD-buizen betreft, bestaan bij zeer dichte distributienetten die restricties hierin dat om technische redenen het binnen kleine delen van het net naast elkaar gebruiken van verschillende materialen moet worden vermeden, ten einde het aantal verbindingen tussen verschillende materialen, die potentieel schadegevoeliger zijn, te beperken. Daarom wordt gewoonlijk in het kader van een voorplanning het net in secties ingedeeld, voor elk waarvan de materiaalkeuze voor kleine uitbreidingen of vernieuwingen op grond van technisch-economische overwegingen wordt vastgelegd.

Bij de aanleg van een nieuw distributienet of bij leidingen met een druk boven 1 bar bestaan er nagenoeg geen restricties van dien aard. Bijgevolg kan in dat geval in het kader van een doelmatige planning de uit het oogpunt van de kostprijs meest voordelige combinatie van materiaal en diameter voor het verkrijgen van het vereiste debiet worden gekozen.".

(52) Bijgevolg bestaan er zelfs volgens het door de partijen overgelegde deskundigenverslag bij dichte distributienetten (drukbereik tot 1 bar) technische restricties ten aanzien van de keuze van het materiaal van de buizen en wordt bevestigd dat deze keuze in de fase van de preliminaire planning wordt gemaakt. Volgens statistieken van de BGW („Bundesverband der Deutschen Gas- und Wasserwirtschaft") betreffende 1990 wordt 98 % van de gasleidingbuizen uit kunststof in genoemd drukbereik gebruikt, tegen slechts 2 % in het drukbereik van 1 tot 4 bar, waar er volgens het deskundigenverslag van dergelijke restricties geen sprake is.

(53) Voorts bevestigt het deskundigenverslag ook dat er grote prijsverschillen tussen stalen buizen en kunststofbuizen bestaan, wat het materiaal van de buizen en de kosten voor het leggen van de leiding betreft. Deze kosten zijn afhankelijk van de diameter van de buis (van 7,6 tot 50,6 % bij netten met een druk tot 1 bar en van 14,7 tot 61,8 % bij netten met een druk tot 4 bar). Nog belangrijker is dat de buizenproducent slechts één component van de kostprijs, namelijk de zuivere materiaalkosten, kan beïnvloeden. Zou een producent van stalen buizen een gasbedrijf een goedkopere offerte willen doen, dan zou hij niet alleen het prijsnadeel dat bij stalen buizen bestaat, maar ook nog eens het verschil in de kosten voor het leggen van de leiding, die bij stalen buizen hoger zijn, moeten zien te compenseren. Zo zou hij bij een net met een druk tot 1 bar een korting van 13,8 tot 66,4 % moeten verlenen.

(54) Bijgevolg kunnen stalen buizen en kunststofbuizen voor het lagedrukbereik niet tot dezelfde produktmarkt worden gerekend. De keuze tussen stalen buizen en PE-buizen geschiedt in een stadium waarin van concurrentie nog geen sprake is. In elk geval zou een leverancier van stalen buizen die een machtspositie bekleedt, de mogelijkheid om zijn prijzen te verhogen niet op noemenswaardige wijze door leveranciers van PE-buizen beperkt zien.

— Buizen voor een matig hoge druk (4-16 bar)

(55) Wat leidingen voor matig hoge druk betreft, zijn stalen buizen en PE-buizen om technische redenen slechts in beperkte mate substitueerbaar. Op het ogenblik zijn PE-buizen slechts technisch geschikt voor gebruik bij een druk tot ten hoogste 10 bar. Mogelijke vooruitgang op het gebied van de materialen maakt het waarschijnlijk dat binnen enkele jaren de eerste tests van PE-buizen voor gebruik bij een druk $\leqslant$ 16 bar zullen worden gehouden.

(56) Bij het beoordelen van een substitutieverhouding uit een oogpunt van concurrentie moet echter niet alleen rekening worden gehouden met de technische gegevenheden maar ook met de algemene situatie op juridisch en economisch gebied en moet ook het tijdsaspect (wanneer vindt daadwerkelijk substitutie plaats ?) in aanmerking worden genomen.

(57) Zo kan worden vastgesteld dat British Gas de werkdruk in zijn regionaal net tot 7 bar heeft beperkt ten einde PE-buizen ten kunnen gebruiken, en dat in Frankrijk en in België gedeelten van netten binnen dit drukbereik functioneren. In Duitsland daarentegen bedraagt de toegelaten maximale werkdruk voor PE-buizen 4 bar. Bijgevolg kunnen daar in regionale distributienetten voor het ogenblik geen PE-buizen worden gebruikt, aangezien de werkdruk in die netten normaal tussen 4 en 16 bar ligt.

(58) Het is ook onwaarschijnlijk dat in Duitsland vóór eind 1994 een toelating wordt verkregen voor een uitbreiding van het drukbereik waarvoor PE-buizen mogen worden gebruikt. Het valt dus, althans tot dat tijdstip, niet te verwachten dat met betrekking tot dit drukbereik de vrijheid van handelen van de producenten van stalen buizen door producenten van PE-buizen op noemenswaardige wijze kan worden beperkt. Het is niet waarschijnlijk dat tijdens de fase van harmonisatie op Europees niveau de nationale normen in één land worden gewijzigd.

(59) Voorts zij gewezen op het aanzienlijke prijsnadeel dat bij PE-buizen binnen dit drukbereik bestaat, zoals in het deskundigenverslag van de partijen is aangetoond.

(60) Bijgevolg komt de Commissie tot de conclusie dat in Duitsland (zie de hiernavolgende omschrijving van de geografische referentiemarkt) PE-buizen niet tot de relevante produktmarkt kunnen worden gerekend.

— Hogedrukbuizen (boven 16 bar)

(61) Op het ogenblik is het in het hogedrukbereik technisch onmogelijk in plaats van stalen buizen PE-buizen te gebruiken. Dit zal in de nabije toekomst zo blijven. Bijgevolg kunnen, wat dit drukbereik betreft, PE-buizen en stalen buizen evenmin worden geacht tot dezelfde produktmarkt te behoren.

— Gevolgtrekking

(62) Stalen gasleidingbuizen en gasleidingbuizen uit kunststof kunnen niet worden geacht tot dezelfde relevante produktmarkt te behoren.

1.3. De markt voor stalen gasleidingbuizen

(63) Uit hetgeen hierboven is uiteengezet, blijkt dat gasleidingbuizen om technische redenen naar gelang van het drukbereik moeten worden gekozen. Hoewel er drie verschillende drukbereiken bestaan, worden stalen gasleidingbuizen (althans in Duitsland) voornamelijk volgens twee verschillende technische normen, namelijk DIN 2470, deel 1 en deel 2, vervaardigd. Deel 1 omvat alle buizen tot en met 16 bar (aangezien hier geen technische verschillen tussen gasleidingen voor het lagedruk- en voor het matig-hogedrukbereik bestaan) en deel 2 bestrijkt het drukbereik boven 16 bar (het hogedrukbereik).

(64) Voorts moet ermee rekening worden gehouden dat een groot aantal klanten tenminste hetzij zowel voor het lagedruk- als voor het matig-hogedrukbereik, hetzij zowel voor het matig-hoge- als voor het hogedrukbereik aankoopt. Dit wijst in de richting van het bestaan van uniforme concurrentievoorwaarden in de verschillende segmenten, omdat het onmogelijk is de prijzen in één segment vast te stellen zonder rekening te houden met de gevolgen die dit voor de andere, qua afmetingen in elkaar overgaande segmenten kan hebben. Uiteindelijk kan echter in het midden worden gelaten of de markt één geheel vormt dan wel naar gelang van het drukbereik uit verschillende segmenten bestaat.

(65) De partijen ramen de omvang van de markt voor gasleidingbuizen in Duitsland op 142 miljoen ecu (omzet in 1991). Volgens de vaststellingen van de Commissie was in 1991 de markt 128,1 miljoen ecu groot, waarvan 75,1 miljoen ecu betrekking had op het drukbereik tot 16 bar en 53 miljoen ecu op het drukbereik boven 16 bar.

1.4. Omschakelingsflexibiliteit aan de aanbodzijde

(66) De substitutiemogelijkheden aan de aanbodzijde, dit wil zeggen het gemak waarmee de produktie of het aanbod kan worden aangepast, kunnen bij het bepalen van de relevante produktmarkt slechts in aanmerking worden genomen, indien fabrikanten van andere produkten dan de betrokken produkten snel en betrekkelijk gemakkelijk naar de fabricage van deze laatste kunnen overschakelen.

(67) Zoals door de partijen is gesteld, gaan zij ervan uit dat de produktieomschakeling hoe dan ook met betrekkelijk geringe kosten en in korte tijd kan worden verwezenlijkt.

(68) De Commissie blijft echter bij haar standpunt dat andere producenten van stalen buizen niet snel en betrekkelijk gemakkelijk naar de produktie van gasleidingbuizen, met name hogedrukbuizen, kunnen overschakelen. Het verschil in beoordeling is vooral hierin gelegen dat de Commissie van mening is dat:

— de omvang van de technische produktieverschillen zeker niet te onderschatten is;

— ervan moet worden uitgegaan dat de omschakeling veel meer tijd zal vergen, want voor de planning, voor de aankoop van de uitrusting, voor het bouwen en testen van de installaties, voor het verkrijgen van TÜV („Technischer Überwachungsverein")-toelating voor de producent, voor de produktie en voor de opleiding en het testen van het personeel moet voldoende tijd worden ingecalculeerd.

(69) Tenslotte kan de vraag of er al dan niet van voldoende flexibiliteit inzake produktieomschakeling sprake is, open blijven. Er is in elk geval een gebrek aan sterke concurrenten die tot dusver alleen eenvoudige handels- en transportbuizen hebben geproduceerd en die op grond van een veronderstelde omschakelingsflexibiliteit snel tot de markt zouden kunnen toetreden en aldus eenvormige concurrentievoorwaarden op een veronderstelde gecombineerde markt voor eenvoudige

handels- en transportbuizen en voor gasleidingbuizen zouden kunnen herstellen. Aangezien alle producenten van gasleidingbuizen nu reeds eenvoudige handels- en tranportbuizen produceren en aangezien, zoals hierboven is aangetoond, de concurrentievoorwaarden tenminste voor gasleidingbuizen enerzijds en voor de overige handels- en transportbuizen anderzijds desondanks zijn blijven verschillen, is het niet aannemelijk dat een onafhankelijke producent van eenvoudige buizen in significante mate iets aan deze structurele verschillen zou kunnen veranderen, ook al zou er van een duidelijk grotere omschakelingsflexibiliteit sprake zijn dan de Commissie meent. Wat de vraag betreft of en in hoeverre de ondernemingen die nu zowel eenvoudige als gasleidingbuizen produceren, in staat zijn hun huidige capaciteit te benutten om hun produktie van gasleidingbuizen te verhogen, zij opgemerkt dat dit geen zaak van afbakening van de markt, maar van potentiële capaciteitsbenutting door bestaande concurrenten is.

1.5. Gevolgtrekking

(70) De Commissie is op grond van het bovenstaande van oordeel dat er een materieel relevante produktmarkt voor stalen gasleidingbuizen (met uitzondering van grote buizen) — hierna „gasleidingbuizen" genoemd — bestaat. Of deze markt één geheel vormt dan wel naar gelang van het drukbereik uit verschillende segmenten bestaat, kan, gezien de vergelijkbare marktpositie van de betrokken ondernemingen in de segmenten, in het midden worden gelaten.

2. *Geografische referentiemarkt*

(71) Rekening houdend met de hieronder uiteengezette structurele aspecten en algemene situatie op het gebied van concurrentie is de Commissie van oordeel dat de concurrentievoorwaarden in Duitsland op het ogenblik van die in de overige Lid-Staten verschillen, maar dat hierin verandering zal komen, gezien de dynamische ontwikkelingen die gericht zijn op de totstandbrenging van een markt die de gehele Gemeenschap omvat. Deze veranderingen zullen zich slechts stapsgewijs voltrekken, zodat gesteld kan worden dat in de nabije toekomst nog geen voldoende homogene concurrentievoorwaarden in de gehele gemeenschappelijke markt zullen bestaan. Derhalve wordt het juist geacht om voor de beoordeling van de gevolgen van de voorgenomen concentratie het gebied Duitsland als geografische referentiemarkt te nemen.

2.1. De huidige situatie op de markt

— Verschillen in marktaandeel als indicatoren

(72) Volgens de onderzoekresultaten bij de Commissie zullen MRW en Hoesch met een marktaandeel van, naar waarde, minder dan 40 % de grootste aanbieder in de Gemeenschap worden. Daarop volgen de groep ILVA met een marktaandeel van tussen de 25 en 35 % en drie ondernemingen, British Steel, Hoogovens en Tubos Reunidos met een marktaandeel in de Gemeenschap van 5 à 10 %.

(73) De interpenetratie in de nationale markten is momenteel echter nog beperkt. In alle grote Lid-Staten met eigen staalbuizenproduktie bezitten de nationale leveranciers van gasleidingbuizen het grootste marktaandeel. In Duitsland bedraagt de invoer minder dan 10 %. In Italië nemen de nationale producenten ongeveer 90 % voor hun rekening, terwijl het overeenkomstige cijfer in Spanje boven 70 % ligt. In Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk is de invoer aanzienlijk hoger.

— Type en kenmerken van het produkt

(74) De markt voor gasleidingbuizen wordt in wezen ook door de algemene technische voorwaarden gekenmerkt. Die zijn in de Gemeenschap nog niet geharmoniseerd. In Duitsland, Frankrijk en Groot-Brittannië schijnen uitsluitend de nationale normen te worden toegepast, terwijl in Italië, in Spanje en in de Benelux-landen daarentegen ook de ISO- en de DIN-normen kunnen worden gebruikt.

(75) In Duitsland zijn de technische eisen inzake gasleidingbuizen en de producenten daarvan voor lage en matig hoge druk in de eerste plaats op de wet op de energiesector („Energiewirtschaftsgesetz") en die inzake hogedrukgasleidingbuizen op de verordening hogedrukgasleidingen („Verordnung über Gashochdruckleitungen") gegrond. In geen van beide worden expliciete technische eisen voor buizen gesteld. In beide is voorgeschreven dat de „algemeen erkende regels van de techniek" in ieder geval in acht moeten worden genomen en zij verwijzen daaromtrent naar de regelgeving van de „Deutscher Verein des Gas- und Wasserfaches e.V." (DVGW — Duitse Vereniging van Gas- en Waterleidingbedrijven).

In de DVGW-documenten („DVGW-Arbeitsblätter") G462, delen 1 en 2 (lage en matig hoge druk) en G463 zijn de technische eisen voor stalen gasleidingen vervat. Met betrekking tot de leveringsvoorwaarden voor leidingonderdelen wordt verwezen naar DIN 2470, delen 1 en 2. DIN 2470 omvat een groot aantal gedetailleerde normen betreffende met name het gebruikte materiaal, het produktieproces en de testmethoden. De kunststofbekleding van leidingbuizen tegen corrosie kan afzonderlijk door een andere fabrikant worden aangebracht, doch in Duitsland komt dit bijna niet voor. De fabrikant dient in elk geval aan de eisen van andere desbetreffende DIN-normen te voldoen, zoals DIN 30670 voor polyethyleenbekleding.

(76) Verder moet de producent van gasleidingpijpen de reeds beschreven verklaring of toelating van de TÜV of van de MPA („Materialprüfungsanstalt") verkrijgen die betrekking heeft op het produktieproces, de testmethoden en de kwalificaties van de werknemers (bij voorbeeld lassers). Die tests zijn beschreven in de zogenaamde AD-bladen („AD-Merkblätter" van de Werkgemeenschap voor drukvaten („Arbeitsgemeinschaft Druckbehälter")). Alle grote Westeuropese staalproducenten hebben ten minste gedeeltelijke TÜV-toelatingen voor de produktie van stalen gasleidingpijpen.

— Structuur van de vraagzijde

(77) Een belangrijk element bij het beoordelen van de bestaande verschillen in concurrentievoorwaarden tussen de Lid-Staten is de structuur van de vraagzijde. In dat verband valt te constateren dat de vraagzijde in Duitsland duidelijk van die in de overige grote Lid-Staten met een hoog gasverbruik verschilt :

— in het Verenigd Koninkrijk heeft British Gas, afgezien van de vraag naar gaspijpen in de „offshore"-industrie, vrijwel een monopoliepositie ;

— in Frankrijk voorziet Gaz de France in ongeveer 90 % van de behoeften van de nationale en lokale netten ;

— in Italië bezit SNAM rond 90 % van het nationale net en over haar dochteronderneming Italgas ongeveer 50 à 60 % van de lokale gasvoorziening ;

— Duitsland heeft in beginsel een onderneming voor het lange-afstandsnet in West-Duitsland (Ruhrgas) en een in Oost-Duitsland (VNG). Er zijn meer dan dertig regionale gasdistributiebedrijven en ruim vijfhonderd lokale gasbedrijven. De grootte van de regionale en lokale gasbedrijven varieert aanzienlijk.

— Criteria voor de inkoopbeslissing

(78) Het aankoopbeleid van de afnemers is op het ogenblik nationaal georiënteerd. Blijkens onderzoek van de Commissie spelen criteria zoals

— de zekerheid van de voorziening,

— de compatibiliteit van de buizen met het bestaande net,

— de vaste relatie met de leverancier,

— de technische adviesverlening en ondersteuning en

— het vermogen om aan specifieke behoeften van de klant te voldoen,

een grote rol bij de aankoopbeslissing van de Duitse gasbedrijven. Deze criteria die bepalend zijn voor het aankoopgedrag, werken bijgevolg het plaatsen van bestellingen in het eigen land in de hand, in zoverre dat het de nationale aanbieders vanuit een economisch gezichtspunt thans gemakkelijker valt om aan deze objectieve criteria te voldoen.

2.2. De toekomstige marktsituatie — Dynamische ontwikkelingen

— Harmonisatie van technische normen

(79) De Europese Commissie voor Normalisatie (CEN) houdt zich momenteel bezig met de harmonisatie van de in Europa geldende normen voor de exploitatie van gasleidingsystemen, alsook van de eisen op het gebied van materiaal. In de CEN werken achttien landen en vertegenwoordigers van de erkende industriefederaties aan het uniform maken van de normen.

(80) Binnen de CEN worden de werkzaamheden door diverse technische comités (TC's) georganiseerd en verricht. De TC's kunnen specifieke taken aan werkgroepen delegeren. Het opstellen van Europese normen voor gasleidingbuizen is de taak van TC 234 en zijn zes werkgroepen. TC 234 is in 1990 ingesteld en heeft zijn werkzaamheden formeel in 1992 aangevat. TC 234 is in het bijzonder verantwoordelijk voor de vaststelling van de functionele eisen inzake gasdistributie en -transport. TC 234 heeft onder meer tot taak na te gaan of de door andere TC's uitgewerkte normen aan die functionele eisen voldoen en, zo nodig, wijzigingen aan te brengen. In het geval van stalen leidingbuizen kan TC 234 zich baseren op de ontwerp-normen die reeds zijn opgesteld door TC 29 van het ECISS („European Committee for Iron and Steel Standardization"), namelijk op „pr EN 10208-2) : Steel pipes for pipe lines for combustible fluids — Technical delivery conditions — Part 2 : Pipes of requirements class B".

(81) De Commissie bereidt in het kader van Richtlijn 89/106/EEG van de Raad (1) inzake voor de bouw bestemde produkten een opdracht aan de CEN voor voor de ontwikkeling van Europese normen voor gasleidingbuizen. Zodra overeenstemming omtrent een dergelijke Europese norm is bereikt, zal zij als norm ter ondersteuning van de bovengenoemde richtlijn in het *Publikatieblad van de Europese Gemeenschappen* worden bekendgemaakt. In de regels op het gebied van aanbestedingen is de toepassing van Europese normen, voor zover zij bestaan, verplicht gesteld.

(82) Volgens de CEN zal het merendeel van de Europese normen van TC 234 eerst in 1996 beschikbaar komen. Verwacht wordt dat de door TC 29 opgestelde normen voor stalen buizen in 1994 van toepassing zullen worden. Deze komen niet volledig overeen met DIN 2470, deel 1 en deel 2, omdat zij zich bij voorbeeld niet tot de TÜV-toelatingsprocedure uitstrekken, maar zij bestrijken bij voorbeeld de belangrijke normen DIN 1626 en 1629.

(1) PB nr. L 40 van 11. 2. 1989, blz. 12.

(83) Zolang de harmonisatie nog niet is afgerond, vormen de huidige DIN-normen een formele toetredingsdrempel tot de markt en een economische belemmering, omdat de buitenlandse ondernemingen bij de produktie en de tests aan de DIN-normen moeten voldoen. De betekenis van deze drempel is voornamelijk afhankelijk van het produktievolume. Hoe groter het bereikte produktievolume is, des te geringer de negatieve kosteneffecten van de aanpassing van het produktieproces aan de Duitse DIN-normen uitvallen.

(84) Hieruit kan enerzijds worden geconcludeerd dat er verschillen in technische normen tussen de grote Lid-Staten blijven bestaan en dat hierin geen onmiddellijke verandering te verwachten valt. Anderzijds moet ermee rekening worden gehouden dat de meeste andere buitenlandse producenten reeds ten minste over gedeeltelijke TÜV-toelatingen beschikken. Bovendien kunnen de nog ontbrekende toelatingen die nodig zijn om het gehele produktassortiment aan de vereisten van de DIN 2470-normen te doen beantwoorden, door leveranciers die op het ogenblik gasleidingbuizen produceren die aan andere normen voldoen, betrekkelijk gemakkelijk worden verkregen. Dit geldt met name voor Westeuropese staalproducenten.

— De EEG-richtlijnen inzake overheidsopdrachten

(85) De aanbestedingsgewoonten van gasvoorzieningsbedrijven lopen thans in een aantal opzichten uiteen. In sommige Lid-Staten zijn die bedrijven aan de bestaande nationale voorschriften inzake overheidsopdrachten onderworpen, terwijl in andere hun inkoopprocedures in eigen, interne voorschriften zijn geregeld. In Duitsland maken de gasvoorzieningsbedrijven over het algemeen hun aanbestedingen niet openbaar omdat zij, zoals door bijna alle door de Commissie ondervraagde bedrijven wordt bevestigd, reeds menen te weten welke leveranciers technisch en commercieel bevredigende aanbiedingen kunnen doen.

(86) Daarom zullen de communautaire regels inzake aanbestedingen (Richtlijnen 90/531/EEG [1] en 92/13/EEG [2]) van de Raad, die op 1 januari 1993 van toepassing worden, ertoe bijdragen de nationale markten via doorzichtige en niet-discriminerende aanbestedingsprocedures open te stellen. Daarnaast is het niet vanzelfsprekend dat fabrikanten van stalen buizen uit andere Lid-Staten op korte termijn in staat zullen zijn van de hierdoor ontstane kansen gebruik te maken, maar niettemin zal de evolutie naar een open markt zich geleidelijk voltrekken.

(87) De belangrijkste belemmering voor de algemene toepassing van de communautaire regelgeving inzake aanbestedingen is de omstandigheid dat de technische normen nog niet zijn geharmoniseerd. Bijgevolg kunnen aanbestedingen thans nog op nationale normen gebaseerd zijn. De richtlijn overheidsopdrachten zal volledig effectief worden wanneer over een belangrijk gedeelte (bij voorbeeld TC 29 in 1994) of over het grootste gedeelte van de relevante technische normen (bij voorbeeld TC 234 in 1996) overeenstemming is bereikt.

(88) Hoe effectief de communautaire regels inzake overheidsopdrachten zullen zijn wanneer deze in 1993 van toepassing worden, zal afhangen van de vraag in hoeveel percent van de gevallen nationale aanschaffingen de drempel van 400 000 ecu bereiken en bijgevolg het voorwerp van een aanbesteding in de gehele Gemeenschap moeten vormen. Hoe hoger dit percentage is, des te aantrekkelijker zal het uit economisch oogpunt voor buitenlandse fabrikanten zijn ook volgens de DIN-normen te produceren, zelfs al is het technische harmonisatieproces nog niet voltooid.

Geschat wordt dat in een aanzienlijk percentage van de gevallen (mogelijk 50 % of meer) opdrachten voor de levering van gasleidingbuizen in Duitsland de in de richtlijn vastgestelde drempel zullen bereiken. Gezien de economische belangen die, onder meer wegens de bestaande overcapaciteiten, op lange termijn met de bevoorrading van de Duitse markt zijn gemoeid, de absolute grootte van die markt en de sterke bijzonder grote vraag in de komende jaren ten gevolge van de Duitse eenwording, en met name gezien de zekerheid dat binnen afzienbare tijd ook de resterende technische belemmeringen zullen wegvallen, valt te verwachten dat onmiddellijk na het van toepassing worden van de richtlijn overheidsopdrachten buitenlandse producenten zullen trachten een plaats als leverancier op de Duitse markt te veroveren, omdat zij erop kunnen vertrouwen dat, wat de technische normen betreft, de evolutie naar een opener markt zal voortgaan.

2.3. Gevolgtrekking

(89) De Commissie is derhalve, gelet op de hierboven aangegeven structurele elementen, van oordeel dat er op de markt voor gasleidingbuizen op het ogenblik nog steeds aanzienlijke verschillen in concurrentievoorwaarden tussen Duitsland en de overige Lid-Staten bestaan. De duidelijke dynamische impulsen, met name de harmonisatie van de technische normen en de richtlijn overheidsopdrachten, zullen echter tot de openstelling van de nationaal georiënteerde markt bijdragen. Aangezien deze veranderingen eerst mettertijd zullen optreden en zich niet onmiddellijk maar veeleer geleidelijk zullen ontwikkelen, lijkt het passend bij de beoordeling van de gevolgen van het concentratievoornemen van de Duitse markt uit te gaan en met betrekking tot de vraag of er van een machtspositie sprake is, met de gevolgen tijdens de overgangsfase van de openstelling van de Duitse markt rekening te houden.

[1] PB nr. L 297 van 29. 10. 1990, blz. 1.
[2] PB nr. L 76 van 23. 3. 1992, blz. 14.

3. *Beheersing van de markt*

(90) Bij de beoordeling van de beheersing van de markt neemt de Commissie zowel de huidige marktpositie van de betrokken ondernemingen en de overige structurele factoren in aanmerking, die aan de gegeven mededingingsvoorwaarden ten grondslag liggen, als de overige structurele factoren die in de bijzondere omstandigheden van het onderhavige geval de mededingingsvoorwaarden binnen een redelijke tijdsspanne zullen veranderen.

3.1. Marktaandelen

(91) De marktaandelen zijn voor de marktpositie van een onderneming kenmerkend. Grote marktaandelen zijn een belangrijke aanwijzing van het bestaan van een machtspositie, mits zij niet slechts de huidige situatie weerspiegelen, maar ook een betrouwbare aanwijzing voor toekomstige omstandigheden vormen. Indien geen andere structurele factoren, die van invloed zijn en die binnen een redelijke tijdsspanne verandering in de heersende concurrentievoorwaarden kunnen brengen, vallen waar te nemen, zijn de marktaandelen als een betrouwbare indicator voor de toekomstige marktomstandigheden te beschouwen.

(92) De Commissie heeft de omzet van de afgelopen drie jaren (1989, 1990 en 1991) van de aanbieders van gasleidingbuizen in Europa nagegaan. Daarbij blijken de marktaandelen in Duitsland voor gasleidingbuizen in de twee verschillende marktsegmenten, dit wil zeggen buizen voor lage en matig hoge druk enerzijds en hogedrukbuizen anderzijds, het volgende beeld op te leveren :

(gegevens 1991)

Fournisseurs	< 16 bar	> 16 bar	Totaal
MRW	[...] % (*)	[...] % (*)	[...] % (*)
Hoesch/Fuchs	[...] % (*)	[...] % (*)	[...] % (*)
	[...] % (**)	[...] % (**)	[...] % (**)
Flender	< 20 %	—	< 10 %
Klöckner	—	< 10 %	< 5 %
Hoogovens	< 5 %	< 10 %	< 5 %
Arfa	< 5 %	—	< 5 %

(*) Om geen zakengeheimen prijs te geven zijn de percentages in deze bekendgemaakte versie van de beschikking weggelaten.

(**) Om geen zakengeheimen prijs te geven zijn de percentagens in deze bekendgemaakte versie van de beschikking weggelaten. Het respectieve gecombineerde marktaandeel lag boven 60 %.

Neue Maxhütte, British Steel (Mannstaedt), Rautaruukki, Arbed, ILVA, Krieglach en de Turkse onderneming Borusan hebben ieder een marktaandeel dat in geen enkel marktsegment, noch op de gehele markt meer dan 2 % beloopt.

(93) Na de concentratie zal het marktaandeel van MRW/Hoesch bijna [...](1) bedragen, dit wil zeggen iets meer dan [...](1) in het segment hogedrukbuizen en [...](1) in het segment buizen voor lage en middelmatige druk. Het gecombineerde marktaandeel van de betrokken ondernemingen bedroeg in de laatste drie jaar gemiddeld [...](1). De partijen zijn het oneens met de berekening van de marktaandelen door de Commissie. Naar hun eigen schatting bedraagt het gecombineerde marktaandeel in 1991 [...](1) en in de twee voorafgaande jaren zelfs nog minder.

(94) Borusan en Rautaruukki zijn onlangs tot de Duitse markt toegetreden. Klöckner is, nadat zij haar fabriek te Mannstaedt aan British Steel had verkocht, met de aankoop van de Oostduitse buizenfabriek Muldenstein op de markt teruggekeerd.

3.2. Andere concurrentieparameters

— Produktengamma

(95) De bij de concentratie betrokken ondernemingen beschikken over een compleet gamma gasleidingbuizen voor alle soorten druk en van alle diameters. Aangezien een gasbedrijf gewoonlijk niet alle buizen uit het produktengamma bestelt, lijkt het ontbreken van een compleet produktengamma geen doorslaggevend concurrentienadeel te zijn. Dit werd door de ondervraagde gasvoorzieningsbedrijven bevestigd.

— Afzet

(96) De verkoop van gasleidingbuizen vindt in Duitsland voornamelijk plaats via projectgerichte aanbestedingen. Volgens de partijen zijn in het verleden de buizen voor die projecten vooral door de buizenfabrikanten geleverd, terwijl de handelsondernemingen in de behoeften bij kleine reparaties voorzagen. De partijen hebben verklaard dat de buizenhandelsondernemingen in toenemende mate aan projectgerichte aanbestedingen zullen deelnemen.

(97) In Duitsland hebben, met uitzondering van Rautaruukki, uitsluitend Duitse ondernemingen zich beziggehouden met directe verkoop aan afnemers. British Steel (Mannstaedt) verkoopt haar gasleidingbuizen nog steeds via de vroegere eigenaar ervan, Klöckner, en via de handelsonderneming Löwe & Jägers, die tot de groep VIAG/Klöckner behoort. Usinor heeft de Duitse buizenfabrikant Homburger Röhrenwerke overgenomen. Deze onderneming produceert geen gasleidingbuizen en heeft bijgevolg voor die produkten geen verkoopnet. Voor zover andere buitenlandse aanbieders in Duitsland werkzaam waren (zoals Arbed, Arfa, Borusan, Hoogovens en ILVA), liep een en ander uitsluitend over Duitse handelsondernemingen.

(1) Om geen zakengeheimen prijs te geven zijn de percentages in deze bekendgemaakte versie van de beschikking weggelaten.

(98) De bij de concentratie betrokken ondernemingen hebben, evenals de overige Duitse fabrikanten, op het stuk van de afzet in zoverre een concurrentievoordeel ten opzichte van buitenlandse concurrenten die geen eigen verkoopapparaat voor gasleidingbuizen in Duitsland hebben.

— Verticale integratie

(99) De betrokken ondernemingen zijn volledig verticaal geïntegreerd, zulks van de staalproduktie tot en met de bekleding met kunststof.

(100) Ten aanzien van de voorziening met staalhalffabrikaten, wat voor gasleidingbuizen voornamelijk warmbreedband betreft, zijn er voor de partijen geen noemenswaardige concurrentievoordelen ten opzichte van Duitse concurrenten. Klöckner is zelf een staalproducent en Flender heeft uitgebreide en concurrerende inkoopmogelijkheden. Het voordeel van binnenlandse tegenover buitenlandse producenten ligt niet zozeer in een interne voorzieningsbron, aangezien de laatstgenoemde grotendeels ook hun eigen staalvoorziening hebben, maar eerder in de omstandigheid dat Duitse producenten reeds staal volgens de gebruikelijke Duitse specificaties vervaardigen. Anderzijds is de verwachting dat de belangrijke EG-normen van TC 29, die betrekking hebben op de produktie van stalen buizen, in 1994 van kracht zullen worden.

(101) Ook op het gebied van de kunststofbekleding hebben Duitse aanbieders een concurrentievoordeel ten opzichte van hun buitenlandse concurrenten. Alle Duitse fabrikanten, behalve British Steel (Mannstaedt) en NMH, beschikken over de nodige bekledingsinstallaties. Van de buitenlandse producenten hebben slechts ILVA, Hoogovens/VBF en British Steel dergelijke installaties.

De partijen betwisten het bestaan van die concurrentievoordelen. Zij hebben de aandacht gevestigd op een aantal buitenlandse „job coaters". Niettemin dient erop te worden gewezen dat de bekleding van stalen leidingbuizen ook aan de Duitse DIN-norm moet voldoen.

— Vervoerkosten

(102) Verschillen in vervoerkosten zijn voor concurrenten binnen Duitsland niet van betekenis. Voor leveranciers uit aan Duitsland grenzende landen vormen zij in principe geen relevante belemmering voor toegang tot de markt. Sommige buitenlandse concurrenten hebben verklaard dat zij afbreuk doen aan hun concurrentiepositie op de Duitse markt. Voor alle verder verwijderde concurrenten, bij voorbeeld uit Spanje, Griekenland of Turkije, werd het uit de vervoerkosten voortvloeiende nadeel voor buizen met diameter DN 200 of groter door de concurrenten op 10 % of meer geraamd. Het effect van de vervoerkosten is dus niet doorslaggevend, maar voor lage ordervolumes en ver verwijderde concurrenten kunnen zij een specifieke handicap vormen.

3.3. Potentiële concurrentie

(103) De Commissie is van mening dat de momenteel op de Duitse markt van gasleidingbuizen heersende mededingingsvoorwaarden, die tot de beschreven marktpositie van de partijen met een zeer groot gecombineerd marktaandeel hebben geleid, binnen een redelijke tijdsspanne een aanzienlijke verandering zullen ondergaan door de potentiële concurrentie die door de vastgestelde dynamische impulsen zal ontstaan.

(104) Er moet op de Duitse markt voor gasleidingbuizen met drie mogelijke vormen van potentiële concurrentie rekening worden gehouden, namelijk : een uitbreiding van het produktengamma van bestaande concurrenten, een toetreding tot de markt of een aanzienlijke uitbreiding van de activiteit op de markt van Westeuropese aanbieders en een toetreding tot de markt van Oosteuropese concurrenten.

(105) Een toename van de concurrentiedruk door een uitbreiding van het produktgamma door de huidige concurrenten wordt niet waarschijnlijk geacht. Alleen Klöckner heeft thans in aansluiting op de verwerving van de Oostduitse Muldenstein-fabriek in de sector gasleidingbuizen geïnvesteerd. Voor alle andere concurrenten wordt uitbreiding van het produktgamma, in het bijzonder gelet op de doorsnede van de buizen, te duur en in verband met de bestaande overcapaciteit in economisch opzicht niet waarschijnlijk geacht.

(106) Voor Westeuropese aanbieders moeten de stimuli voor toetreding tot de markt of voor uitbreiding van de activiteit op de markt als aanzienlijk worden beschouwd, omdat :

— er overal in Europa van grote overcapaciteiten voor staal en alle soorten stalen buizen sprake is ;

— er op de markten voor stalen buizen, inzonderheid op die voor gewone niet-precisiebuizen, een sterke concurrentiedruk bestaat ;

— de Duitse markt voor gasleidingbuizen de grootste in Europa is en tegenwoordig ten gevolge van de Duitse eenwording een hoog groeiritme vertoont ;

— de grondslagen voor de interne markt zijn gelegd ; de eerste praktische stappen zullen op 1 januari 1993 met het van toepassing worden van de richtlijn overheidsopdrachten worden gezet en de evolutie zal zich geleidelijk verder voltrekken naarmate het technische harmonisatieproces vordert.

(107) Gelet op de bijzondere omstandigheden van het onderhavige geval is het noodzakelijk de tijdsduur die nodig wordt geacht voor de beoordeling van de gevolgen van de potentiële concurrentie op de marktpositie van partijen aan een nadere en diepgaande beschouwing te onderwerpen.

Voor de beoordeling van de ontwikkeling van de potentiële concurrentie in de tijd zijn drie tijdstippen met betrekking tot de bestaande wettelijke en technische toetredingsdrempels van belang : de omzetting in nationaal recht van de richtlijn overheidsopdrachten in 1993, de verwachte harmonisatie van de produktie van stalen buizen in 1994 en het van kracht worden van de meerderheid van de normen voor gasleidingbuizen in 1996.

Het wegnemen van deze drempels zal het aantal nieuwe marktpartijen aanzienlijk beïnvloeden, omdat de belangrijkste concurrenten in de Gemeenschap op de voortschrijdende structurele veranderingen van de markt kunnen anticiperen. Gelet op de in het onderstaande uiteengezette bijzondere omstandigheden van dit geval, lijkt het verstandig om in verband met de geleidelijk verlopende toekomstige ontwikkelingen voor de beoordeling hiervan een langere periode in aanmerking te nemen dan onder andere omstandigheden passend zou zijn.

(108) Wat de bestaande wettelijke en technische belemmeringen betreft, is in de voorafgaande analyse vastgesteld dat de richtlijn overheidsopdrachten binnen enkele maanden van kracht zal worden. Deze zal volledig effectief worden wanneer de harmonisatie van de technische normen is afgerond. Bijgevolg wordt het doel, een gemeenschappelijke Europese markt, geleidelijk bereikt, hoewel de verwezenlijking hiervan nog enige jaren zal vergen. In dit geval zal de harmonisatie van de normen voor gasleidingbuizen tussen twee en vier jaar duren. Deze harmonisatie zal echter zeker worden bereikt, en, zoals in het bovenstaande is vastgesteld, er bestaan voor de Westeuropese producenten reeds aanzienlijke prikkels om tot de markt toe te treden.

(109) Tot dusver hebben de grote Westeuropese aanbieders British Steel, Usinor en ILVA nog geen of geen noemenswaardig aandeel op de Duitse markt voor gasleidingbuizen en geen eigen distributiesysteem opgezet, noch in aanzienlijke mate van onafhankelijke handelaren gebruik gemaakt. Gelet op de zekerheid die verbonden is met het nieuwe kader voor toekomstige mededinging en de spoedige omzetting van de richtlijn overheidsopdrachten zullen deze grote producenten op de volledige harmonisatie van normen vooruit lopen en in toenemende mate trachten van de zich voordoende mogelijkheden de vruchten te plukken.

(110) Gezien de bijzondere omstandigheden van het onderhavige geval is de Commissie van mening dat er sterke aanwijzingen bestaan dat op de Duitse markt van deze ontwikkeling nog vóór de voltooiing van de harmonisatie met grote waarschijnlijkheid een merkbare invloed zal uitgaan. Deze beoordeling is op het volgende gebaseerd :

— ten eerste behoren potentiële concurrenten als ILVA, British Steel en Usinor-Sacilor tot de grootste staalproducenten. Zij zijn goed in staat om onmiddellijk de mogelijkheden die de richtlijn overheidsopdrachten biedt, ook al zijn deze nog onvolmaakt, te benutten. Dit is in het bijzonder het geval omdat zij in Duitsland reeds in naburige buizenmarkten werkzaam zijn, aanmerkelijke eenmalige toetredingskosten (sunk costs) niet lijken te bestaan en zij voor een deel van hun produktengamma reeds over TÜV-toelatingen beschikken en deze voor het resterende deel, gelet op de benodigde tijd en de te verwachten kosten, relatief gemakkelijk kunnen verkrijgen ;

— ten tweede bestaan er, zoals in het voorgaande opgemerkt, sterke stimuli voor toetreding tot de markt ;

— ten derde valt, hoewel de vraag in Duitsland gefragmenteerd is, een belangrijk deel van de Duitse markt voor gasleidingbuizen onder de richtlijn overheidsopdrachten ;

— tenslotte is het aannemelijk dat de Duitse gasvoorzieningsbedrijven, met name de grotere afnemers, zullen proberen de grote Westeuropese aanbieders in het mededingingsproces op de Duitse markt te betrekken. Zij hebben enerzijds met het oog op het zeer grote gecombineerde marktaandeel van MRW/Hoesch een rationele prikkel om andere leveringsbronnen te zoeken, en anderzijds de wettelijke verplichting om aan de vereisten van de richtlijn overheidsopdrachten te voldoen ; de grote Westeuropese aanbieders beschikken bij niet-inachtneming hiervan door de Duitse gasvoorzieningsbedrijven over juridische middelen.

(111) De partijen hebben ook op de snelle groei van de invoer uit Oost-Europa van staalhalffabrikaten en van eenvoudige transportbuizen gewezen. Zij hebben met name opgemerkt dat de loonkosten daar laag zijn in vergelijking met die van de producenten in de Gemeenschap en dat enkele producenten in die landen reeds over de vereiste TÜV-toelating beschikken. De Oosteuropese aanbieders zouden echter alleen niet in staat zijn de vrijheid van handelen van Mannesmann/Hoesch te beperken. Zij blijven in elk geval — naast de verwachte actieve concurrentie van Westeuropese aanbieders — een mogelijke bron van potentiële concurrentie.

3.4. Conclusies

(112) Gezien het hoge gecombineerde marktaandeel van MRW/Hoesch op de Duitse markt voor gasleidingbuizen in samenhang met de concurrentievoordelen die in vergelijking met de resterende concurrenten in Duitsland en in het buitenland voor hen bestaan, zijn er sterke aanwijzingen dat de betrokken partijen bij verwezenlijking van de concentratie over een vrijheid van handelen kunnen beschikken waarop de bestaande concurrenten geen rechtstreekse en volledige greep hebben.

(113) Bij de beoordeling of de marktpositie van MRW/Hoesch van dien aard is dat de mededinging op de gemeenschappelijke markt wordt belemmerd in de

zin van artikel 2, lid 3, van de concentratieverordening, moet in aanmerking worden genomen dat de grootste Westeuropese concurrenten, namelijk ILVA, British Steel en Usinor Sacilor, op het ogenblik niet of slechts in zeer beperkte mate op de Duitse markt opereren en dat er niet alleen voor Westeuropese, maar ook voor Oosteuropese producenten van stalen buizen stimuli bestaan om tot de markt toe te treden.

(114) De richtlijn overheidsopdrachten, die reeds over enkele maanden van toepassing wordt, zal de mogelijkheden voor ondernemingen in het buitenland om hun intrede in de markt te doen, in structurele zin doen veranderen. Deze richtlijn zal geleidelijk aan meer uitwerking hebben en met de voltooiing van het technische harmonisatieproces ten volle effectief worden. Omdat andere toetredingsdrempels van betekenis ontbreken, wordt bijgevolg ervan uitgegaan dat, ook al zou ten gevolge van de voorgenomen concentratie aanvankelijk een machtspositie in het leven worden geroepen, deze slechts gedurende korte tijd zou blijven bestaan, omdat het zeer waarschijnlijk is dat de nieuwe concurrentie de positie van Mannesmann/Hoesch op de Duitse markt voor gasleidingbuizen in toenemende mate zal uithollen.

VI. GLOBALE BEOORDELING

(115) De Commissie is van oordeel dat de aangemelde concentratie geen aanleiding zal geven tot een machtspositie op de verschillende betrokken produkt- en geografische markten voor buizen ten gevolge waarvan op een wezenlijk deel van de gemeenschappelijke markt een daadwerkelijke mededinging op significante wijze zou worden belemmerd,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

De voorgenomen operatie van Mannesmannröhren-Werke AG en Hoesch AG wordt verenigbaar met de gemeenschappelijke markt verklaard.

Artikel 2

Deze beschikking is gericht tot:

Mannesmannröhren-Werke AG
c/o Bruckhaus Westrick Stegemann
Freiligrathstraße 1
D-W-4000 Düsseldorf

z. Hd. von Herrn Rechtsanwalt Moosecker
Fax-nr. (49-211) 49 79 103;
Hoesch AG
c/o Bruckhaus Westrick Stegemann
Freiligrathstraße 1
D-W-4000 Düsseldorf

z. Hd. von Herrn Rechtsanwalt Moosecker
Fax-nr. (49-211) 49 79 103.

Gedaan te Brussel, 12 november 1992.

Voor de Commissie
Leon BRITTAN
Vice-Voorzitter