II

(Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 12. november 1992

om en fusions forenelighed med det fælles marked (Sag IV/M.222 — Mannesmann/Hoesch)

Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89

(Kun den tyske udgave er autentisk)

(93/247/EØF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til Traktaten om Oprettelse af Det Europæiske Økonomiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89 af 21. december 1989 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser [1], særlig artikel 8, stk. 2,

under henvisning til de tyske monopolmyndigheders anmodning af 29. juni 1992 om henvisning af sagen i henhold til ovennævnte forordnings artikel 9, stk. 2,

under henvisning til Kommissionens beslutning af 14. juli 1992 om at indlede en procedure i denne sag,

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

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

ud fra følgende betragtninger:

I. DEN ANMELDTE FUSION

(1) Mannesmannröhrenwerke AG (MRW) og Hoesch AG (Hoesch) agter at sammenlægge deres aktiviteter inden for præcisionsstålrør ved at stifte et nyt joint venture under betegnelsen MHP Mannesmann Hoesch Präzisrohr GmbH (MHP), hvor de hver ejer 50 % af kapitalen. MRW vil bidrage med sit anlæg i Brackwede, Holzhausen, Remscheid og Wickede samt sin aktiepost på 75 % i Robur Buizenfabrik i Helmond i Nederlandene. Desuden vil MRW's anlæg for præcisionsstålrør i datterselskabet Mannesmannröhrenwerk Sachsen GmbH (MRS) komme til at fungere som produktionsanlæg for MHP. Hoesch vil bidrage med sit anlæg i Hamm samt aktiekapitalen i Schulte Rohrbearbeitung GmbH i Drensteinfurt, som Hoesch ejer 100 %.

(2) Med hensyn til andre rør end præcisionsstålrør vil Hoesch til gengæld overdrage MRW sit helejede datterselskab, Hoesch Tubular Products Corporation i USA (HTP), og 50 % af aktieposten i sit helejede datterselskab, Gebr. Fuchs GmbH i Siegen (Fuchs). Fuchs vil således blive et joint venture, hvor MRW og Hoesch hver ejer 50 %. Den del af Hoesch's anlæg i Hamm, der fremstiller andre rør end præcisionsstålrør, og som skal overdrages til MHP, vil komme til at fungere som produktionsanlæg for MRW. Hoesch har ingen andre aktiviteter på dette område.

(3) MRW's bestående aktiviteter inden for andre rør end præcisionsstålrør samt dets stålrørsproducerende datterselskaber i Brasilien og Tyrkiet indgår ikke i transaktionen. MRW og Hoesch (gennem Krupp) ejer hver 11 % i den mindre tyske stålpro-

[1] EFT nr. L 395 af 30. 12. 1989, s. 1; berigtiget i EFT nr. L 257 af 21. 9. 1990, s. 13.
[2] EFT nr. C 128 af 8. 5. 1993, s. 3.

ducent, NMH Stahlwerke GmbH, som har et stålrørsproducerende datterselskab, Rohrwerke Neue Maxhütte GmbH, [...] (1). Disse stålrørsaktiviteter indgår heller ikke i transaktionen.

(4) Da ovennævnte transaktioner gennemføres af de samme parter, vedrører de samme industrisektorer, og hver især udgør en del af en samlet aftale mellem parterne om omstrukturering af deres stålrørsaktiviteter, skal de i henhold til artikel 3 i fusionsforordningen (EØF) nr. 4064/89 betragtes som én fusion, der omfatter stiftelsen af de to joint ventures, MHP og Fuchs, samt MRW's overtagelse af hele kontrollen med HTP.

II. PARTERNE

(5) MRW beskæftiger sig med produktion, færdigbehandling og distribution af stålrør. Det er et 75 % ejet datterselskab af Mannesmann AG, som er en diversificeret tysk koncern med aktiviteter inden for maskinkonstruktion, informationssystemer, elektroteknik, dele til motorkøretøjer, produktion færdigbehandling og afsætning af jern- og stålprodukter samt dertil knyttede tjenesteydelser. De resterende 25 % af MRW ejes af den tyske stålproducent Thyssen Stahl AG, der ikke deltager i fusionen.

(6) Hoesch er også tysk producent af jern- og stålprodukter og beskæftiger sig med en lang række forskellige aktiviteter på dette område. Hoesch vil blive overtaget af Krupp GmbH. Denne overtagelse er allerede blevet godkendt i henhold til EKSF-Traktaten (2) og falder med hensyn til de produkter, der ikke er omfattet af EKSF-Traktaten, ikke ind under fusionsforordningen.

III. JOINT VENTURES OPRETTET I FUSIONSØJEMED

Fælles kontrol

(7) MRW og Hoesch kommer hver til at eje 50 % af anparterne i MHP og Fuchs. De vil få samme stemmerettigheder og samme antal anpartshaverrepræsentanter i joint venture-selskabernes bestyrelse og MHP's anpartshaverudvalg. Før de to joint venture-selskabers ledelse træffer større forretningsbeslutninger, skal de forelægge dem til godkendelse for enten bestyrelsen (Fuchs) eller anpartshaverudvalget (MHP), herunder forretningsbeslutninger om forretnings-, pris- og distributionspolitik samt investerings-, finans- og personaleplanlægning.

Der vil derfor blive udøvet fælles kontrol med MHP og Fuchs som omhandlet i fusionsforordningens artikel 3.

Selvstændige erhvervsvirksomheder

(8) MHP vil selv bære det økonomiske ansvar for sine forretningsaktiviteter. Parterne har vedtaget at tildele MHP de nødvendige finansielle midler til driften i forhold til deres kapitalandele, hvis MHP ikke selv har tilstrækkelige midler, og hvis ikke der kan skaffes en mere fordelagtig finansiering fra anden side.

(9) Fuchs er for øjeblikket et selskab, der varetager alle en selvstændig erhvervsvirksomheds funktioner. Dette vil fortsat være tilfældet til trods for ændringen i ejerforholdene. Parterne har aftalt, at Fuchs skal fortsætte som et uafhængigt selskab med egen markedsstrategi, og at de vil bidrage med de finansielle midler, der er nødvendige for dets drift, ligesom det er tilfældet med MHP.

(10) Moderselskaberne vil overtage næsten samtlige stålleverancer til begge joint venture-selskaber. Stålleverancerne tegner sig for over 80 % af materialeomkostningerne og omkring 25 til 40 % af de samlede produktionsomkostninger. En væsentlig del af MHP's afsætning (omkring 40 %) vil formodentlig ske via moderselskabernes handelsselskaber. Desuden skal den gensidige udnyttelse af produktionsanlæg tages i betragtning (MHP's anlæg for andre rør end præcisionsstålrør producerer til MRW, og alle MRS' anlæg for præcisionsstål producerer til MHP).

(11) Selv om der fortsat vil være betydelige forretningsforbindelser mellem moderselskaberne og joint venture-selskaberne, navnlig hvad MHP angår, må det generelt konkluderes, at MHP og Fuchs vil fungere som selvstændige joint venture-selskaber. Det må tages i betragtning, at vertikal integration er et normalt og i et vist omfang nødvendigt fænomen inden for stålindustrien. Alle store europæiske konkurrenter, såsom British Steel, Usinor og ILVA, er fuldt integrerede koncerner. De leverer

(1) I den offentliggjorte udgave af beslutningen er visse oplysninger udeladt i overensstemmelse med bestemmelsen i artikel 17, stk. 2, i forordning (EØF) nr. 4064/89 vedrørende forpligtelsen til ikke at give oplysninger om forretningshemmeligheder. Med henblik på en bedre forståelse af teksten er visse oplysninger af almindelig karakter dog givet i en fodnote, hvor det var muligt at gøre dette uden at krænke forpligtelsen til ikke at give oplysninger om forretningshemmeligheder.

(2) Kommissionsbeslutning af 15. 5. 1992 (ikke offentliggjort).

stål til deres rørproducerende datterselskaber, ligesom de handler med stålprodukter. Desuden skaber joint venture-selskaberne en betydelig værditilkvækst på grundlag af moderselskabernes ståleverancer.

(12) Da MHP og Fuchs kommer til at råde over betydelige aktiver og tilstrækkelige finansielle midler, og deres forretningsforbindelser med moderselskaberne ikke strækker sig ud over, hvad der er normal praksis i industrien, må begge joint venture-selskaber anses for at varetage alle en selvstændig erhvervsvirksomheds funktioner som omhandlet i artikel 3, stk. 2.

Ingen samordning af selvstændige virksomheders konkurrencemæssige adfærd

(13) Hoesch vil overdrage MHP alle sine aktiviteter inden for præcisionsstålrør. Hvad angår andre rør end præcisionsstålrør, vil Hoesch overdrage MRW sit helejede datterselskab HTP og give MRW en kapitalandel på 50 % i Fuchs. Herefter vil Hoesch ikke have andre interesser på stålrørsmarkederne end sine kapitalandele i de to joint venture-selskaber. I betragtning af Hoesch's interesse i begge joint venture-selskabers forsyningsbehov og den bestående overkapacitet på stålmarkederne vil det ud fra et økonomisk synspunkt ikke være fornuftigt af Hoesch at forsøge at komme ind på stålrørsmarkederne på ny.

(14) MRW vil fortsat udøve virksomhed på joint venture-selskabernes markeder. Dette gælder især inden for andre rør end præcisionsstålrør, idet MRW har omfattende interesser uden for Fuchs. Med hensyn til præcisionsstålrør vil MRW kun bibeholde mindre interesser uden for MHP, nemlig:

— sin produktionskapacitet i MRS, der dog skal udnyttes af MHP

— sine interesser i Neue Maxhütte, der er en forholdsvis lille producent, og

— sine majoritetsinteresser i stålrørsproducenter i Brasilien og Tyrkiet. Begge disse producenter har kun en ringe afsætning i EF.

(15) At Hoesch og MRW ikke har interesser inden for de samme områder — idet Hoesch trækker sig ud af markederne for stålrør, hvor MRW fortsat vil have betydelige interesser — afspejles i forretningsordenen for MHP's anpartshaverudvalg samt partneraftalen mellem MRW og Hoesch om Fuchs.

(16) Selv om både Mannesmann AG og den fremtidige Krupp-Hoesch-koncern er store stålproducenter, skal det bemærkes, at Mannesmann for det første selv bruger næsten hele sin produktion, og at de to virksomheder for det andet næsten udelukkende opererer på forskellige produktmarkeder, nemlig for Mannesmanns vedkommende rundstål (røremner) og for Krupp-Hoesch's vedkommende flade produkter (varmvalsede bredbånd). Dette betyder, at konkurrencen i de forudgående produktionsled, som i forvejen er meget beskeden på grund af den omfattende vertikale integration inden for stålindustrien, kun påvirkes i ringe grad.

(17) At der er tale om forskellige produktmarkeder, afspejles også i leveringsaftalen mellem moderselskaberne og joint venture-selskaberne; Mannesmann skal levere rundstål (røremner) og firkantstål, medens Krupp-Hoesch skal levere varmvalsede bredbånd.

(18) Oprettelsen af joint venture-selskaberne vil derfor ikke medføre nogen samordning af selvstændige virksomheders konkurrencemæssige adfærd som omhandlet i forordningens artikel 3, stk. 2.

(19) Det må konkluderes, at både MHP og Fuchs er joint venture-selskaber oprettet i fusionsøjemed som omhandlet i forordningens artikel 3, stk. 2.

IV. FÆLLESSKABSDIMENSION

(20) Parternes samlede omsætning på verdensplan lå i 1991 på over 5 mia. ECU (Mannesmann 13 025 mio. ECU, Hoesch 4 929 mio. ECU). Begge parter havde en omsætning i EF på over 250 mio. ECU. Parterne havde ikke over to tredjedele af deres samlede omsætning på fællesskabsplan i én og samme medlemsstat. Transaktionen er derfor af fællesskabsdimension som omhandlet i forordningens artikel 1.

V. FORENELIGHED MED DET FÆLLES MARKED

A. Stålrørsindustrien

(21) Stålrørsindustrien fremstiller på grund af forskellige produktionsprocesser en lang række forskellige rør til mange anvendelsesformål. Størrelsen varierer fra rør med en diameter på 1 mm til svære rør med en diameter på over 1,60 m. Vægten varierer tilsvarende fra nogle få gram til over 5 tons pr. løbende meter.

(22) Stålrør kan generelt opdeles i to hovedgrupper, nemlig præcisionsstålrør og andre rør, som kan betegnes transportrør. Præcisionsrør kan først og fremmest skelnes fra andre rør på grundlag af deres nøjagtige dimensioner. De nødvendige tolerancer kan opnås enten direkte i produktionsprocessen eller ved at man som røremner anvender andre rør end præcisionsrør, der herefter bearbejdes yderligere.

(23) Andre rør end præcisionsrør kan underopdeles efter anvendelsesformål; således anvendes ledningsrør til transport af flydende og luftformige stoffer, glatte rør anvendes hovedsagelig som byggeelementer inden for maskin- og stålkonstruktioner, gevindrør anvendes til husinstallationer, kedelrør findes i kraftværker og i den kemiske og petrokemiske industri, olierør anvendes ved efterforskning og boring efter olie og gas, og hulprofilrør anvendes til maskiner, motorkøretøjer og husbyggeri. Til fremstilling af de forskellige rørtyper kan der bruges sømløse eller svejsede rør. Svejsede rør fremstilles af flade stålprodukter, medens sømløse rør fremstilles af rundstål. Svejsede rør er normalt billigere end sømløse. For øjeblikket kan sømløse rør erstattes af svejsede i ca. 85 % af tilfældene. Denne procentdel stiger fortsat på grund af den teknologiske udvikling og især på grund af forbedrede svejseteknikker. Parterne mener derfor ikke, at sømløse og svejsede rør tilhører to adskilte produktmarkeder. I et vist omfang kan der anvendes forskellige produktionsmetoder (herunder koldbehandling) og forskellige svejseprocesser. En lang række forskellige tekniske standarder skal være opfyldt afhængigt af de forskellige anvendelsesformål.

B. Præcisionsstålrør

1. *Det relevante produktmarked*

(24) Præcisionsstålrør adskiller sig fra andre rør ved produktionsprocessen (koldbehandling af røremnerne) tolerancen, egenskaberne, anvendelsesområdet og prisen. Parterne har anslået, at præcisionsrør og andre rør kun kan erstatte hinanden i 5 % af tilfældene. Parterne mener, at præcisionsrør som helhed omfatter ét relevant produktmarked.

(25) Man kan eventuelt også yderligere underopdele markedet for præcisionsstålrør efter tekniske egenskaber:

i) sømløse og svejsede præcisionsrør med særlige egenskaber (f.eks. DIN 2391 og 2393)

ii) andre svejsede præcisionsrør (DIN 2394, 2395).

(26) På trods af forskellene anses de to delmarkeder for præcisionsrør for at udgøre ét relevant produktmarked. I denne forbindelse er det af betydning, at kunderne på begge delmarkeder er de samme (bil- og maskinindustrien). Disse kunder kan selv afgøre, hvorvidt det er muligt at erstatte præcisionsstålrør af høj kvalitet med mere simple præcisionsrør. Det forekommer berettiget at henføre begge delmarkeder til ét relevant produktmarked, da det er muligt at bevæge sig forholdsvis uhindret fra det ene til det andet.

(27) Den nøjagtige afgrænsning af markedet kan dog stå åben, for ved en snæver afgrænsning skal der stadig foretages en vurdering af virkningen på konkurrenceforholdene på de tilstødende markeder, og i det foreliggende tilfælde fører dette ikke til nogen fundamentalt anderledes konklusion.

2. *Det geografiske referencemarked*

(28) På baggrund af de foreliggende oplysninger kan det næsten med sikkerhed siges, at det geografiske referencemarked omfatter mindst EF-markedet. Dette understreges af virksomhedernes høje indtrængningsgrad på hinandens markeder i EF og af, at der ikke foreligger væsentlige prisforskelle. Dette forhold gælder tilsyneladende også for medlemsstater uden nogen betydelig stålindustri.

3. *Vurdering af konkurrencen*

(29) De berørte virksomheders samlede markedsandel i EF er på under 10 %. Hvis produktmarkedet afgrænses til præcisionsstålrør med særlig fin tolerance, når virksomhedernes markedsandel i EF stadig ikke op over 25 %. I Tyskland har virksomhederne en samlet markedsandel på omkring 25 %, og [...] [1] for præcisionsrør med særlig fin tolerance.

(30) Selv om man anvender denne særdeles snævre afgrænsning af produktmarked og geografisk marked, kan fusionen ikke forventes at skabe eller styrke en dominerende stilling. På det tyske marked findes der en række tyske og udenlandske producenter med betydelige markedsandele. Når man betragter den nuværende og fremtidige konkurrence fra andre udenlandske leverandører samt den delvise substitutionskonkurrence fra præcisionsrør med større tolerance, vil disse producenter og leverandører kunne begrænse MRW/Hoesch's handlefrihed på markedet ganske betydeligt.

[1] Af fortrolighedshensyn erstattes det tal, der er angivet i den originale tekst, med »langt over 25 %« i den offentliggjorte udgave.

C. Transportrør bortset fra ledningsrør

1. *Det relevante produktmarked*

(31) Markedet for andre rør end præcisionsrør er specielt kendetegnet ved anvendelsesområdet (som allerede anført ovenfor) og prisen. Parterne anførte i deres anmeldelse, at transportrør kunne opdeles på følgende relevante produktmarkeder:

— ledningsrør

— gevindrør

— glatte rør (Siederohre)

— kedelrør

— olierør og

— hulprofilrør.

(32) Under proceduren ændrede de dog deres synspunkt og er nu af den opfattelse, at alle rør, der bruges til transport af materialer (f.eks. vand, gas, olie, luft) henhører under ét marked for transportrør, dvs. alle gevindrør, olierør og ledningsrør samt visse glatte rør og visse kedelrør.

(33) Hvorvidt disse rør kan anses for at høre til samme relevante produktmarked som ledningsrør behandles indgående nedenfor.

(34) Hvis man ser bort fra markedet for ledningsrør, er det ikke nødvendigt at foretage nogen detaljeret analyse af den nøjagtige afgrænsning af de berørte produktmarkeder, da dette ikke har nogen væsentlig indvirkning på vurderingen af den planlagte fusion. Dette gælder både for en bredere afgrænsning (f.eks. hulprofilrør, herunder byggeelementer af andre materialer) og for en snævrere afgrænsning (f.eks. kedelrør baseret på kvalitative kriterier). Derfor kan den nøjagtige afgrænsning af det relevante produktmarked for transportrør (bortset fra ledningsrør) også stå åben.

2. *Det geografiske referencemarked*

(35) Bortset fra ledningsrør gælder de samme betragtninger for afgrænsning af det geografiske referencemarked for både præcisionsrør og andre rør. Som eksempel kan nævnes, at importandelen for andre rør end præcisionsrør varierer fra 28,5 % for kedelrør til 70 % for hulprofilrør i Tyskland, som er det eneste sted, hvor den planlagte fusion kan få betydelige virkninger. Importørerne er de største stålproducenter i Vest- og Østeuropa. Det kan derfor næsten med sikkerhed siges, at det geografiske referencemarked omfatter mindst EF-markedet (måske bortset fra kedelrør) og muligvis omfatter hele verdensmarkedet, hvad olierør angår.

3. *Vurdering af konkurrencen*

(36) Fusionen giver ikke virksomhederne en samlet markedsandel i EF på over 25 % på nogen af de relevante produktmarkeder, når det gælder andre rør end præcisionsrør (bortset fra ledningsrør). Virksomhederne opnår kun større markedsandele i Tyskland. Her vil deres samlede markedsandel overstige 50 % for både olierør og kedelrør.

(37) Alligevel kan det udelukkes, at fusionen vil skabe eller styrke en dominerende stilling på disse markeder (bortset fra ledningsrør).

(38) Hvad markedet for olierør angår, er det udelukket, at fusionen vil give deltagerne, der ganske vist er de sidste to betydelige producenter i Tyskland, en ubegrænset handlefrihed på det tyske marked i betragtning af olieaktiviteternes internationale karakter.

(39) Med hensyn til markedet for kedelrør kan der være tale om et særskilt tysk marked i betragtning af de særlige tekniske og sikkerhedsmæssige standarder, der findes i Tyskland. Men selv i dette tilfælde vil der ikke blive tale om begrænsning af konkurrencen. MRW vil kun få styrket sin position på det lavere kvalitetssegment, eftersom Hoesch for øjeblikket kun producerer stålrør i »Gütestufe I« og ikke opererer på delmarkedet for kedelrør af høj kvalitet. Inden for det lavere kvalitetssegment har importerede produkter imidlertid vundet stærkt indpas på markedet. Styrkelsen af MRW's position på dette markedssegment vil derfor ikke i væsentlig grad øge selskabets handlefrihed på det samlede marked.

D. Gasledningsrør af stål

1. *Det relevante produktmarked*

(40) Under det relevante produktmarked henregner Kommissionen de produkter, som forbrugeren med hensyn til produktegenskaber, pris og anvendelsesformål anser for at være substituerbare. Kommissionen tager også hensyn til, om leverandørers handlemuligheder på det pågældende marked i væsentlig grad begrænses af leverandører på tilgrænsende produktmarkeder og disses aktiviteter.

(41) Kommissionen er af den opfattelse, at der eksisterer et relevant produktmarked for gasledningsrør af stål (ekskl. store rør). Dette begrundes i det følgende.

1.1. Sondring i forhold til andre transportrør

(42) Ledningsrør adskiller sig i det mindste fra såkaldte andre transportrør. Sidstnævnte har delvis den samme funktion (f.eks. gevindrør) i det omfang, de anvendes til flydende eller gasformige materialer. De adskiller sig imidlertid klart fra ledningsrør med hensyn til tekniske specifikationer (f.eks. DIN 2440/2441/2442), anvendelsesområde (husholdninger), brugere, distributionsmetoder og priser.

(43) Parterne er af den opfattelse, at på grund af substituerbarheden og den indbyrdes prisafhængighed på udbudssiden eksisterer der ét samlet produktmarked for ikke-præcisionsrør omfattende alle anvendelsesformål. De hævder, at ikke-præcisionsrør udgør et samlet produktmarked med samme grundlæggende funktion, nemlig transport af materialer (vand, gas, olie, fjernvarme, luft, faste materialer).

(44) Bortset fra at de oplysninger, der er indsendt af parterne, viser åbenlyse prisforskelle mellem forskellige transportrør, afspejler udviklingen i de indsendte grafer blot udviklingen i prisen på produktionen af stålrør (som f.eks. her prisen på bredbånd). Ifølge virksomhederne udgør denne 60 % af de samlede produktionsomkostninger. Hvis man her stiller det helt relevante spørgsmål om, hvorvidt der på de pågældende markeder gælder samme konkurrencevilkår, træder forskellene helt åbenlyst frem (f.eks. mangelen på substituerbarhed på efterspørgselssiden, forskellige distributionssystemer). De afspejles bl.a. i fuldstændigt forskellige importandele mellem på den ene side (gas)ledningsrør og på den anden side andre transportrør.

(45) Kommissionen er enig med parterne i, at store rør ikke hører under det samme relevante produktmarked. I sammenligning med andre ledningsrør er de ikke blot forskellige med hensyn til størrelse, men også med hensyn til deres anvendelsesområde (transport over meget store afstande, f.eks. fra Sibirien til Tyskland), brugere og konkurrencevilkår. Mannesmann har allerede udskilt dette aktivitetsområde og lagt det ind under et joint venture-selskab (med Usinor Sacilor) benævnt Europipe GmbH.

(46) Parterne henfører vandrør til det samme relevante produktmarked. Kommissionen er ikke enig heri. Vandrør fremstilles i overensstemmelse med DIN 2460 og er derfor ikke godkendt til transport af gas. Endvidere udgør andelen af vandrør i forhold til den samlede mængde af ledningsrør af stål (ekskl. store rør) kun [...](1). Vandrørenes andel i den samlede omsætning af ledningsrør af stål udgør kun [...](1) i MRW og [...](1) i Hoesch/Fuchs.

1.2. Substitution med rør af plastic og andre materialer

(47) Parterne mener, at det relevante produktmarked for ledningsrør ikke blot omfatter stålrør, men også rør af andre materialer (plastic, støbejern, cement og sten). Dette begrundes med, at de er indbyrdes substituerbare, og at stålrør efter parternes opfattelse i høj grad kan erstattes af plasticrør.

(48) Efter at have konsulteret industriorganisationer, konkurrenter og brugere af gasledningsrør og under hensyntagen til den ekspertudtagelse, parterne har fremlagt, er Kommissionen kommet til den konklusion, at de grundlæggende årsager til substitution mellem gasledningsrør af stål og rør af plastic først og fremmest er den tekniske mulighed for substitution, (nationale) sikkerhedsstandarder, forsyningsselskabernes eksisterende gasnetværk og brugerpræferencer.

(49) Den teoretiske grad af substitution afhænger af det særlige segment af det pågældende marked for gasledningsrør. Disse segmenter svarer til de almindelige opdelinger, der anvendes af gasindustrien. Det drejer sig om :

— lavtryksrør (≤ 4 bar), som hovedsagelig anvendes til gasforsyning på lokalt plan

— middeltryksrør (> 4 bar op til ≤ 16 bar), som hovedsagelig anvendes til gasforsyning på regionalt plan

— højtryksrør (> 16 bar), som bl.a. også anvendes i regionale netværk.

— Lavtryksrør (under 4 bar)

(50) Lavtryksrør af plastic (efter at man er begyndt at anvende polyethylen, benævnes de ofte PE-rør) er, for så vidt som de er godkendt til trykområder op til 4 bar, teknisk substituerbare med stålrør.

(1) Af fortrolighedshensyn erstattes tallene i den originale tekst med angivelse af »en ringe mængde« i den offentliggjorte udgave.

(51) Dertil har parternes ekspert udtalt:

»Den tekniske/økonomiske planlægning, der ligger til grund for udførelsen af et forsyningsnetværk med ledningsrør, er forholdsvis kompleks. Først og fremmest kan der nævntes følgende parametre:

— den almindelige efterspørgsel på gas og den forventede udvikling

— valg af linieføring, som har en betydelig indflydelse på omkostningerne til udgravning og overfladearbejder

— trykområde

— rørmateriale.

Afhængigt af de tekniske begrænsninger i det forsyningsnet, der skal anlægges eller udvides, eller afhængigt af de ledningsrør, der skal udskiftes under hensyntagen til det nødvendige trykområde og valg af rørmateriale, er det formålet at finde frem til en omkostningsfavorabel kombination af rørmateriale og rørledningsdiameter, der har den nødvendige gennemstrømningskapacitet samt en tilstrækkeligt stor anslået ekstra kapacitet.

Med hensyn til vurdering af substitutionsforholdet mellem stål- og PE-rør er der visse begrænsninger i meget kompakte forsyningsnetværk, for så vidt som man af tekniske grunde bør undgå en udbredt anvendelse af forskellige materialer i netværket. Målet er at holde antallet af samlinger mellem forskellige materialer nede på grund af den store risiko for skader på dem. Det er derfor almindeligt, at der allerede under den forberedende planlægning af et forsyningsnetværk i en region foretages valg af materialer til mindre udvidelser eller udskiftning af ledningsrør ud fra tekniske/økonomiske betragtninger.

Sådanne restriktioner eksisterer praktisk taget ikke i forbindelse med anlæg af nye forsyningsnetværk eller anvendelse af ledningsrør over 1 bar. Derfor kan den mest omkostningsfavorable kombination af rørmateriale og diametre med henblik på at opnå den nødvendige gennemstrømningskapacitet planlægges og vælges på et objektivt grundlag.«

(52) Selv ifølge den ekspertudtalelse, parterne har fremlagt, eksisterer der derfor tekniske begrænsninger i valget af rørmateriale i kompakte forsyningsnetværk (trykområdet op til 1 bar), og det bekræftes, at dette valg foretages i den forberedende planlægningsfase. I henhold til statistikker fra BGW (den tyske gas- og vandindustrisammenslutning) for 1990 anvendes 98 % af plasticgasrørene i dette trykområde, medens kun 2 % anvendes i trykområdet mellem 1 og 4 bar, hvor der ifølge ekspertudtalelsen ikke eksisterer sådanne begrænsninger.

(53) Det bekræftes endvidere i ekspertudtalelsen, at der er store prisforskelle mellem stål- og plasticrør med hensyn til rørmateriale og rørudlægningsomkostninger. Disse omkostninger afhænger af rørdiameteren (7,6 % til 50,6 % for netværk op til 1 bar og 14,7 % til 61,8 % for netværk op til 4 bar). Det er betydeligt vigtigere at understrege, at rørproducenten kan kun påvirke én omkostningsfaktor, nemlig selve rørets pris. Hvis en stålrørsproducent ønsker at indgive et billigere tilbud til et gasforsyningsselskab, skal han ikke blot indregne de højere omkostninger ved stålrør, men også de højere udlægningsomkostninger i forbindelse med stålrør. Eksempelvis skal han i et netværk op til 1 bar medregne meromkostninger på mellem 13,8 % og 66,4 %.

(54) Med hensyn til lavtryksrør kan stål- og plasticrør derfor ikke henføres til det samme relevante produktmarked. Beslutningen om at vælge enten stål- eller PE-rør træffes før selve konkurrencestadiet. Det må under alle omstændigheder bemærkes, at hvis en stålrørsleverandør har en dominerende stilling, vil hans mulighed for at hæve priserne ikke i væsentlig grad være begrænset af leverandører af PE-rør.

— Middeltryksrør (4 til 16 bar)

(55) For middeltryksrør er der kun i begrænset omfang mulighed for teknisk substitution mellem stål- og PE-rør. I almindelighed kan PE-rør af tekniske grunde kun anvendes op til et maksimalt tryk på 10 bar. Men muligheden for udvikling af nye materialer giver anledning til at forvente, at PE-rør inden for få år kan udvikles til afprøvningsformål op til $\leq$ 16 bar.

(56) For at kunne foretage en konkurrencemæssig vurdering af substitutionsforholdene skal der ikke kun tages hensyn til de tekniske omstændigheder, men også til de generelle juridiske og økonomiske vilkår såvel som tidsfaktoren i den faktiske substitution.

(57) Det kan således eksempelvis konstateres, at British Gas har begrænset sit regionale netværk til et driftstryk på 7 bar for at kunne anvende PE-rør, og f.eks. i Frankrig og Belgien fungerer en del af visse forsyningsnetværk inden for dette trykområde. På den anden side er det maksimalt tilladte driftstryk i Tyskland for PE-rør kun 4 bar. Anvendelsen af PE-rør er derfor på nuværende tidspunkt udelukket i forbindelse med regionale forsyningsnetværk, da disse netværk typisk opererer med tryk på mellem 4 og 16 bar.

(58) Det kan ikke forventes, at der i Tyskland kan opnås godkendelse til en udvidelse af trykområdet for anvendelse af PE-rør før udgangen af 1994. Det kan derfor heller ikke forventes, at ståleverandørers aktiviteter inden for dette trykområde i væsentlig grad vil blive begrænset af producenter af PE-rør, i det mindste ikke i denne periode. Der kan i særdeleshed ikke forventes nogen isoleret ændring i nationale standarder under den europæiske harmoniseringsproces.

(59) Som allerede nævnt har parternes ekspertudtalelse dokumenteret, at priserne på EF-rør indenfor dette trykområde er væsentligt højere.

(60) Derfor drager Kommissionen den konklusion, at PE-rør ikke kan henføres til det relevante produktmarked i Tyskland (jf. definitionen på geografisk referencemarked nedenfor).

— Højtryksrør (over 16 bar)

(61) For øjeblikket er det ikke teknisk muligt at substituere stålrør med pasticrør inden for højtryksområdet. Dette vil også være tilfældet i en overskuelig fremtigd. Derfor kan PE- og stålrør heller ikke for dette trykområde henføres til det samme relevante produktmarked.

— Konklusion

(62) Gasledningsrør af stål og PE kan ikke betragtes som henhørende under det samme relevante produktmarked.

1.3. Markedet for gasledningsrør af stål

(63) Det fremgår af ovenstående, at valget af gasledningsrør af tekniske grunde nødvendigvis må træffes i lyset af de forskellige krav med hensyn til trykområde. Selv om der findes tre forskellige trykområder for gasnetværk, fremstilles gasledningsrør af stål (i det mindste i Tyskland) kun i henhold til to forskellige tekniske standarder, nemlig DIN 2470, del 1, og DIN 2470, del 2. Den første standard omfatter alle gasledningsrør af stål op til 16 bar (da der ikke er tekniske forskelle mellem gasledningsrør af stål til henholdvis lavtryks- og middeltryksområdet); sidstnævnte omfatter trykområdet over 16 bar (højtryksområdet).

(64) Endvidere bør der tages hensyn til, at en lang række aftageres indkøb ligger enten i lav- og middel- eller i middel- og højtryksområderne. Dette underbygger, at der er ensartede konkurrencevilkår i de forskellige markedssegmenter, eftersom f.eks. prisfastsættelse i ét markedssegment ikke kan finde sted uden hensyntagen til den afsmittende virkning på andre markedssegmenter. Det er derfor et åbent spørgsmål, om der eksisterer ét enkelt marked, eller om dette marked udgøres af forskellige markedssegmenter baseret på trykforholdet.

(65) Parterne har anslået størrelsen af markedet for gasledningsrør af stål i Tyskland til 142 mio. ECU (årsomsætningen i 1991). Kommissionen vurderede markedet til 128,1 mio. ECU, heraf 75,1 mio. ECU inden for trykområdet op til 16 bar og 53 mio. ECU inden for trykområdet over 16 bar.

1.4. Substituerbarhed på udbudssiden

(66) I forbindelse med afgrænsningen af det relevante produktmarked kan der kun tages hensyn til substituerbarheden på udbudssiden, hvis producenter af andre produkter end de omhandlede hurtigt og uden besvær kan omstille sig til produktionen af de omhandlede produkter.

(67) Parterne har understreget, at substituerbarhed på udbudssiden kan opnås med relativt få omkostninger og relativt hurtigt.

(68) Ikke desto mindre fastholder Kommissionen den opfattelse, at andre stålrørsproducenter ikke hurtigt og uden besvær kan omstille deres produktion til fremstilling af gasledningsrør, særlig ikke til højtryksrør. Den væsentlige forskel i denne bedømmelse ligger i det forhold, at Kommissionen vurderer, at

— forskellene i produktionsteknik er større

— det må anslås at tage betydeligt længere tid, da der må indregnes tilstrækkeligt lang tid til planlægning, indkøb af udstyr, opførelse og afprøvning af anlægget, procedurer i forbindelse med TÜV-godkendelse (TÜV = Technischer Überwachungsverein) af producenten og dennes produktion samt uddannelse og testning af personale.

(69) Endelig er det uden større betydning, om der reksisterer tilstrækkelig substituerbarhed på udbudssiden. Under alle omstændigheder er der mangel på stærke konkurrenter, der kun producerer almindelige transportrør, og som på grundlag af formodet substituerbarhed på udbudssiden hurtigt kan gå ind på markedet og således sikre ensartede konkurrencevilkår på et formodet kombineret marked for almindelige transportrør samt gasledningsrør. Da alle producenter af gasledningsrør allerede i dag producerer almindelige transportrør, og, som vist ovenfor, eftersom der fortsat eksisterer forskelle i konkurrencevilkårene mellem gasledningsrør på

den ene side og andre transportrør på den anden side, kan det ikke forventes, at nogen uafhængig producent af almindelige rør skulle kunne ændre dennes strukturelle forskel mærkbart, heller ikke selv om substituerbarheden på udbudssiden skulle være væsentligt større, end Kommissionen har antaget. Med hensyn til muligheden for, at producenter af både almindelige rør og gasledningsrør ved hjælp af deres eksisterende kapacitet kan forøge deres produktion af gasledningsrør, skal det understreges, at dette spørgsmål ikke er relevant for markedsdefinitionen, men derimod kun for vurderingen af de eksisterende konkurrenters potentielle kapacitetsudnyttelse.

1.5. Konklusion

(70) Det er derfor Kommissionens opfattelse, at der eksisterer et relevant produktmarked for gasledningsrør af stål (ekskl. store rør) (i det følgende forkortet til gasledningsrør). Det er ikke nødvendigt at afgøre, hvorvidt der er tale om et enkelt marked, eller om markedet består af flere segmenter, opdelt på grundlag af trykforholdet, eftersom de deltagende virksomheder indtager nogenlunde samme stilling i samtlige segmenter.

2. *Det geografiske referencemarked*

(71) Med hensyn til de strukturelle aspekter og generelle konkurrenceforhold, som er beskrevet ovenfor, er det Kommissionens opfattelse, at konkurrencevilkårene i Tyskland for øjeblikket er forskellige fra konkurrenceforholdene i andre medlemsstater, men at disse vil ændre sig på grund af den dynamiske udvikling hen imod et samlet EF-marked. Disse ændringer vil imidlertid ske gradvis, således at det må konkluderes, at der ikke i umiddelbar fremtid vil blive tale om ensartede konkurrencevilkår i hele EF. Det er derfor mest rimeligt at vurdere den planlagte fusions virkninger på basis af et geografisk referencemarked, som udgøres af Tyskland.

2.1. Den aktuelle markedsforhold

— Forskelle i markedsandele som indikatorer

(72) Ud fra de oplysninger, som Kommissionen har indsamlet bliver MRW/Hoesch den største leverandør i EF med en markesandel på under 40 %. ILVA-koncernen følger efter med en andel på mellem 25 og 35 %, og tre selskaber, British Steel, Hoogovens-koncernen og Tubos Reunidos, har andele af EF-markedet på mellem 5 og 10 %.

(73) Producenternes gensidige indtrængning på hinandens nationale markeder er imidlertid endnu ret begrænset. I alle større medlemsstater med egen stålproduktion har de nationale leverandører af gasledningsrør den største markedsandel. I Tyskland ligger importen under 10 %. I Italien tegner den nationale producent sig for ca. 90 % af markedet, og i Spanien er det tilsvarende tal over 70 %. I Frankrig og i Det Forenede Kongerige er importen væsentligt større.

— Produkttyper og produktegenskaber

(74) Markedet for gasledningsrør er også præget af tekniske forskrifter. Disse er endnu ikke blevet harmoniseret inden for EF. Det ser ud til, at man i Tyskland, Frankrig og Storbritannien udelukkende anvender de gældende nationale standarder, mens man i Italien, Spanien og Benelux-landene også kan anvende ISO- eller DIN-standarder.

(75) I henhold til tysk ret er de tekniske krav til lav- og middeltryksgasledningsrør direkte udledt af lovgivningen om energisektoren (Energiewirtschaftsgesetz) og for højtryksgasledningers vedkommende af en forordning om højtryksgasledninger (Verordnung über Gashochdruckleitungen). I ingen af disse tekster er der fastsat specifikke tekniske forskrifter. I begge stilles der krav om opfyldelse af de »almindeligt anerkendte tekniske forskrifter«, og der henvises i den forbindelse til de forskrifter, der er fastsat af DVGW (den tyske sammenslutning af gas- og vandforsyningsselskaber).

I DVGW's arbejdspapir (DVGW-Arbeitsblätter) G462, del 1 og 2 (lav- og middeltryk) og G463 (højtryk) er der fastsat specifikke regler for gasrørledninger. I arbejdspapirerne henvises der til DIN 2470, del 1 og 2. I DIN 2470 er der udarbejdet en lang række detaljerede standarder, som bl.a. omfatter det anvendte stål, andre materialeaspekter, produktionsprocessen og afprøvningsprocedurerne. Plasticbeklædningen af ledningsrørene kan udføres særskilt af en anden producent, men i praksis sker dette ikke særlig ofte i Tyskland. Under alle omstændigheder skal producenten opfylde kravene i andre DIN-standarder, som f.eks. DIN 30670 for polyethylenbeklædning.

(76) Endvidere skal producenter af ledningsrør indhente en generel teknisk godkendelse fra TÜV eller MPA (Materialprüfungsanstalt). Denne godkendelse omfatter produktionsprocessen, udstyr til integreret afprøvning af produkterne og personalekvalifikationer (f.eks. for svejsere). Afprøvningerne er omhandlet i de såkaldte »AD-Merkblätter«, der er udarbejdet af »Arbeitsgemeinschaft Druckbehälter«. Alle de store stålproducenter i Vesteuropa har TÜV-godkendelse for i det mindste en del af deres produktion af gasledningsrør.

— Efterspørgselsstrukturen

(77) Et væsentligt element i vurderingen af de eksisterende forskelle i konkurrencevilkårene mellem medlemsstaterne er efterspørgselsstrukturen. Det kan konstateres, at der er markante forskelle mellem efterspørgselsstrukturen i Tyskland og i de andre store medlemsstater med stort gasforbrug.

— i Storbritannien har British Gas nærmest monopolstatus, når der ses bort fra gasrør til offshoreområdet

— i Frankrig driver Gaz de France ca. 90 % af de nationale og lokale netværker

— i Italien ejer SNAM ca. 90 % af det nationale netværk og via dets datterselskab Italgas mellem 50 og 60 % af de lokale forsyningsnet

— i Tyskland eksisterer der i princippet ét selskab for langdistancenetværk i Vesttyskland (Ruhrgas) og ét selskab i Østtyskland (VNG). Der er mere end 30 regionale gasdistributionsselskaber og mere end 500 lokale gasforsyningsselskaber. Størrelsen af de regionale distributionsselskaber og lokale gasforsyningsselskaber varierer betydeligt.

— Indkøbskriterier

(78) Aftagernes indkøbspolitik er i dag nationalt orienteret. I henhold til undersøgelser, som Kommissionen har foretaget, har følgende indkøbskriterier en betydelig indflydelse på gasforsyningsselskabernes beslutning om indkøb:

— forsyningssikkerhed

— kompatibilitet med eksisterende netværk

— længerevarende forretningsforbindelser

— teknisk rådgivning og bistand og

— evne til at opfylde selskabets specifikke krav.

De kriterier, som er afgørende for indkøbspolitikken, favoriserer derfor nationale indkøb, da det i dag er lettere for indenlandske leverandører at opfylde disse objektive krav.

2.2. Den fremtidige situation på markedet — dynamiske udviklingstendenser

— Harmonisering af tekniske standarder

(79) Den Europæiske Standardiseringsorganisation (CEN) foretager løbende harmonisering af gældende europæiske standarder for drift af gasledningssystemer samt af krav til materialer. I CEN's regi samarbejder 18 lande og repræsentanter for anerkendte industrisammenslutninger om at nå frem til fælles standarder.

(80) Inden for CEN organiseres og udføres arbejdet af forskellige tekniske udvalg (TU). De tekniske udvalg kan beslutte at uddelegere specifikke opgaver til arbejdsgrupper. Udarbejdelsen af europæiske standarder for gasledningsrør foretages af TU 234 og dets seks arbejdsgrupper. TU 234 blev nedsat i 1990, og det egentlige arbejde med standarderne blev påbegyndt i 1992. TU 234 er særlig ansvarlig for udarbejdelsen af funktionelle krav i forbindelse med distribution og transport af gas. TU 234 skal bl.a. kontrollere, om de standarder, der udarbejdes af andre TU'er, opfylder disse krav, og skal om nødvendigt forsøge at omformulere standarderne. Med hensyn til ledningsrør af stål kan TU 234 bygge på det udkast til standarder, som allerede er blevet udarbejdet af TU 29 inden for rammerne af ECISS (European Committee for Iron and Steel-standardization) nemlig: »pr EN 10208-2: stålrør til rørledninger til flydende brændstoffer — tekniske leveringsbetingelser — del 2: rør i kategori B«.

(81) I forlængelse af Rådets direktiv 89/106/EØF om byggevarer [1] er Kommissionen i færd med at udarbejde et mandat til CEN om udvikling af europæiske standarder for gasledningsrør. Når først en sådan europæisk standard er godkendt, vil den blive offentliggjort i *De Europæiske Fællesskabers Tidende* som en standard til støtte for ovennævnte direktiv. Som led i gennemførelsen af reglerne om offentlige indkøb skal der anvendes europæiske standarder, når sådanne eksisterer.

(82) Ifølge CEN vil hovedparten af de europæiske standarder, som TU 234 er i færd med at udarbejde, først foreligge i 1996. Det forventes, at de stålrørsstandarder, som er udarbejdet af TU 29, vil træde i kraft i 1994. Disse er ikke helt sammenfaldende med DIN 2470, del 1 og 2, idet de f.eks. ikke omfatter TÜV's godkendelsesprocedure, men de omfatter f.eks. standarderne DIN 1626 og 1629.

[1] EFT nr. L 40 af 11. 2. 1989, s. 12.

(83) Så længe harmoniseringen ikke er tilendebragt, udgør de nugældende DIN-standarder ikke blot formelt en hindring for adgang til markederne, men de virker også som en økonomisk hindring, fordi udenlandske producenter såvel ved produktion som ved afprøvning må opfylde de tyske DIN-standarder. Betydningen af denne hindring afhænger hovedsagelig af produktionsvolumen. Jo større ordremængder, jo mindre betydningsfulde er de negative omkostningsvirkninger i forbindelse med tilpasning af produktionsprocessen til de tyske DIN-standarder.

(84) Det kan heraf konkluderes, at der på den ene side stadig er forskelle i standarder mellem de store medlemsstater, og at det ikke kan forventes, at denne situation umiddelbart vil ændre sig. På den anden side, må det tages i betragtning, at de fleste udenlandske producenter allerede har opnået i det mindste delvise TÜV-godkendelser. Desuden kan producenter, der i øjeblikket producerer gasledningsrør på grundlag af andre standarder, relativt let opnå de godkendelser, der er nødvendige for at kunne tilbyde et komplet produktsortiment, som opfylder kravene i DIN 2470, og dette gælder specielt for vesteuropæiske producenter.

— EF-direktivet om offentlige indkøb

(85) Indkøbsvarerne varierer i dag i flere henseender fra det ene gasforsyningsselskab til det andet. I nogle medlemsstater er de underkastet eksisterende nationale regler om offentlige indkøb, medens indkøbsproceurer i andre medlemsstater er reguleret af egne interne regler. I Tyskland offentliggør gasforsyningsselskaberne i almindelighed ikke deres udbud, da de påstår, og dette bekræftes af næsten alle adspurgte forsyningsselskaber, at de allerede kender de leverandører, som er i stand til at indsende teknisk og forretningsmæssigt tilfredsstillende bud.

(86) Gennemførelsen af EF-reglerne om udbud af offentlige kontrakter (Rådets direktiv 90/531/EØF [1] og 92/13/EØF [2]), som skulle gennemføres pr. 1. januar 1993, kan derfor fremme liberaliseringen af nationale markeder, idet der heri kræves gennemsigtige og ikke-diskriminerende indkøbsprocedurer. På den anden side kan det ikke tages for givet, at leverandører af stålrør fra andre medlemsstater på kort sigt vil være i stand til at udnytte de herved åbnede muligheder, men der vil ikke desto mindre blive tale om en gradvis liberalisering af markedet.

(87) Den væsentligste hindring for en fuldstændig gennemførelse af EF-reglerne for udbud af offentlige kontrakter er, at de tekniske standarder endnu ikke er harmoniserede. De udbud, der udsendes, kan derfor ofte være baseret på nationale standarder. EF-direktivet om offentlige indkøb vil derfor først få sin fulde virkning, når der er opnået enighed om væsentlige elementer (f.eks. TC 29 i 1994), eller når de relevante tekniske standarder (f.eks. TC 234 i 1996) er blevet vedtaget.

(88) Når EF-reglerne om udbud af offentlige kontrakter gennemføres i 1993, vil deres virkningsgrad være afhængig af, hvor stor en del af samtlige nationale udbud der når op på den minimale indkøbsstørrelse på 400 000 ECU og derfor skal udbydes på EF-plan. Jo større denne del er, jo mere attraktivt vil det være for udenlandske leverandører at producere i henhold til DIN-standarder, selv om den tekniske harmoniseringsproces endnu ikke er afsluttet.

Det anslås, at en betydelig del (sandsynligvis 50 % eller herover) af tyske ordrer på gasledningsrør vil nå op på den minimale indkøbsstørrelse, som er fastsat i direktivet. I betragtning af den langsigtede økonomiske interesse i at levere til det tyske marked, f.eks. på grund af den eksisterende overkapacitet, det tyske markeds størrelse, det forventede kraftige opsving i efterspørgslen i de kommende år som følge af den tyske genforening og særlig sikkerheden for, at de resterende tekniske hindringer i en overskuelig fremtid vil blive fjernet, kan det forventes, at gennemførelsen af EF-direktivet om udbud af offentlige kontrakter vil få udenlandske leverandører til at forsøge at udvikle kontrakter til aftagere på det tyske marked i tillid til en fremtidig liberalisering af markedet med hensyn til tekniske standarder.

2.3. Konklusion

(89) Det er derfor Kommissionens opfattelse, at der stadig eksisterer forskelle i konkurrencevilkår mellem Tyskland og de øvrige medlemsstater. Dette skyldes de ovennævnte strukturelle elementer på markedet for gasledningsrør. De beskrevne dynamiske impulser, som f.eks. harmoniseringen af tekniske standarder og EF-direktivet om udbud af offentlige kontrakter, vil imidlertid fremme en liberalisering af det nationale marked. Da disse ændringer vil ske gradvist, forekommer det rimeligt at relatere vurderingen af virkningerne af den foreslåede fusion til det tyske marked og ved afgørelsen af spørgsmålet om den dominerende stilling tage hensyn til virkningerne i den overgangsperiode, hvor det tyske marked liberaliseres.

(1) EFT nr. L 297 af 29. 10. 1990, s. 1.
(2) EFT nr. L 76 af 23. 3. 1992, s. 14.

3. *Markedsdominans*

(90) I sin stillingtagen til spørgsmålet om markedsdominans lægger Kommissionen vægt på såvel de deltagende virksomheders nuværende stilling på markedet og de andre strukturfaktorer, der har indflydelse på de givne konkurrencevilkår, som på de faktorer, som ud fra de særlige omstændigheder i det konkrete tilfælde må antages at ville ændre de bestående konkurrencevilkår i en overskuelig fremtid.

3.1. Markedsandele

(91) En virksomheds markedsandel afspejler dens aktuelle stilling på markedet. En stor markedsandel kan være et vigtigt indicium for, at der foreligger en dominerende stilling, forudsat at den ikke blot afspejler de nuværende konkurrencevilkår, men også udgør en pålidelig indikator for de fremtidige vilkår. Kan der ikke inden for det tidsrum, der skønnes relevant, påvises at være andre strukturelle faktorer, som kan føre til betydelige ændringer i de herskende konkurrencevilkår, må markedsandelen betragtes som en pålidelig indikator for de fremtidige vilkår.

(92) Kommissionen har indhentet oplysninger om omsætningen i de virksomheder, der leverer gasledningsrør i Europa, i de seneste tre år, dvs. 1989, 1990 og 1991. Ifølge disse oplysninger fordeler markedsandelene på det tyske marked for gasledningsrør — opdelt på dels et lav- og middeltrykssegment og dels et højtrykssegment — sig således:

(1991-tal)

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

(*) Af fortrolighedshensyn udelades disse tal i den offentliggjorte tekst.

(**) Af fortrolighedshensyn erstattes originaltekstens tal i den offentliggjorte udgave med »over 60 %«.

Hverken Neue Maxhütte, British Steel (Mannstaedt), Rautaruukki, ARBED, ILVA, Krieglach eller det tyrkiske selskab, Borusan, har en markedsandel på over 2 % på nogen af disse segmenter eller på markedet som helhed.

(93) Efter fusionen vil MRW/Hoesch få en samlet markedsandel på [...] % (1) nemlig over [...] % (1) inden for højtrykssegmentet og [...] % (1) inden for lav- og middeltrykssegmentet. I årsgennemsnit for de tre år havde parterne tilsammen en markedsandel på [...] % (1). Parterne har anfægtet Kommissionens beregning af markedsandele. Efter deres egne skøn var deres samlede markedsandel i 1991 [...] % (1), i de foregående to år endog lavere.

(94) Borusan og Rautaruukki samt British Steel er gennem købet af Mannstaedt for nylig kommet ind på det tyske marked. Klöckner er nu vendt tilbage til markedet efter at have overtaget en østtysk rørfabrik, Muldenstein.

3.2. Andre konkurrenceparametre

— Produktsortimentet

(95) De deltagende virksomheder har et komplet sortiment inden for gasledningsrør, såvel med hensyn til trykområder som med hensyn til rørenes diameter. Eftersom et gasforsyningsselskab normalt ikke aftager et helt rørsortiment, er det ikke noget større konkurrencemæssigt handicap for en virksomhed, at den ikke kan tilbyde et komplet sortiment. Dette er blevet bekræftet af de adspurgte gasforsyningsselskaber.

— Distribution

(96) Salget af gasledningsrør i Tyskland foregår hovedsagelig efter projektspecifikke udbud. Ifølge parterne var det tidligere hovedsagelig producenterne, der leverede stålrørene til sådanne projekter, medens leverancerne til reparationer og lignende blev udført af forhandlerne. Parterne har anført, at forhandlerne nu i stigende omfang også deltager i projektudbud.

(97) Med en enkelt undtagelse, nemlig Rautaruukki, er de tyske leverandører alene om at sælge direkte til kunderne i Tyskland. British Steel (Mannstaedt) sælger fortsat gasledningsrør via Mannstaedts tidligere ejer, Klöckner, samt via Löwe & Jägers, der tilhører VIAG/Klöckner-gruppen. Usinor har købt den tyske rørproducent Homburger Röhrenwerke, som imidlertid ikke procedurer gasledningsrør og derfor heller ikke har noget distributionsnet til salg af disse rør. I det omfang, hvor andre udenlandske leverandører har været aktive på det tyske marked (hvilket er tilfældet med ARBED, Arfa, Borusan, Hoogovens og ILVA), har de udelukkende opereret via tyske forhandlere.

(1) I den offentliggjorte udgave af beslutningen er visse oplysninger udeladt i overensstemmelse med bestemmelsen i artikel 17, stk. 2, i forordning (EØF) nr. 4064/89 vedrørende forpligtelsen til ikke at give oplysninger om forretningshemmeligheder.

(98) Hvad distributionen angår, har både de deltagende virksomheder og de andre tyske producenter følgelig en konkurrencemæssig fordel i forhold til deres udelandske konkurrenter, der ikke har eget distributionsnet for salg af gasledningsrør i Tyskland.

— Vertikal integration

(99) Begge de deltagende virksomheder er fuldt vertikalt integrerede virksomheder, der selv varetager alle funktioner i processen lige fra produktion af stålet og til plastbeklædning af rørene. Dette er dog ikke forbundet med nogen større fordele.

(100) Med hensyn til forsyningerne af stålprodukter, der for gasledningsrørs vedkommende hovedsagelig er varmvalsede bredbånd, har de deltagende virksomheder ingen større konkurrencefordele i forhold til deres tyske konkurrenter. Klöckner producerer selv stål, og Flender råder over betydelige, konkurrencedygtige forsyningsalternativer. De indenlandske producenters fordele i forhold til deres udenlandske konkurrenter, som også har deres egne stålforsyninger, beror for så vidt ikke på forsyningskilderne, men derimod på, at de tyske producenter allerede producerer stål efter de gængse tyske specifikationer. Men der må på den anden side tages hensyn til, at de vigtige TC 29-normer for stålrør træder i kraft i 1994.

(101) De tyske leverandører har også konkurrencefordele i forhold til deres udenlandske konkurrenter med hensyn til plastbeklædning af stålrør.

Alle de tyske leverandører bortset fra British Steel (Mannstaedt) og NHM råder over anlæg til plastovertrækning af stålrør, medens det blandt de udenlandske producenter kun er ILVA og British Steel, der har sådanne anlæg.

Parterne har anfægtet disse konkurrencemæssige fordele. De har peget på en række udenlandske »job coaters«, dvs. lønarbejdsvirksomheder, der overtrækker stålrør. Hertil må imidlertid bemærkes, at også stålrørenes plastbeklædning skal opfylde DIN-standarden.

— Transportomkostninger

(102) Forskelle i transportomkostninger har ingen betydning for konkurrencen mellem de tyske leverandører. For leverandører i nabolandene kan transportomkostningerne heller ikke antages at udgøre nogen større hindring for at få adgang til det tyske marked. Men nogle udenlandske konkurrenter har udtalt, at disse omkostninger hæmmer deres konkurrenceevne på det tyske marked. For konkurrenter fra mere fjerntliggende lande som f.eks. Spanien, Grækenland og Tyrkiet udgør omkostningerne ved transport af rør med en diameter på over DN 200 en ulempe, der anslås til mere end 10 %. Konklusionen må være, at transportomkostningerne generelt ikke har nogen afgørende indvirkning, men at de for mindre ordrer og for konkurrenter med større geografisk afstand til det tyske marked kan udgøre et konkret handicap.

3.3. Potentiel konkurrence

(103) Kommissionen finder, at de nuværende konkurrencevilkår på det tyske marked for gasledningsrør, der har ført til, at parterne som ovenfor beskrevet står meget stærkt på markedet i kraft af en høj samlet markedsandel, inden for en overskuelig fremtid vil ændre sig betydeligt som følge af den potentielle konkurrence, som de ovenfor nævnte dynamiske impulser vil afføde.

(104) På det tyske marked for gasledningsrør er der hovedsagelig tre former for potentiel konkurrence, der skal tages i betragtning: at de aktuelle konkurrenter udvider deres produktsortiment, at andre vesteuropæiske leverandører trænger ind på eller øger deres aktiviteter på markedet, og at østeuropæiske konkurrenter trænger ind på markedet.

(105) Det må antages at være lidet sandsynligt, at konkurrencepresset vil blive forstærket ved, at de aktuelle konkurrenter udvider deres produktsortiment. På nuværende tidspunkt er Klöckner efter overtagelsen af den østtyske fabrik Muldenstein den eneste producent, der har investeret i produktion af gasledningsrør. For alle de øvrige konkurrenter vil det være en bekostelig affære at udvide deres produktsortiment, navnlig med hensyn til rørdiameteren, og det må af økonomiske årsager anses at være lidet sandsynligt i betragtning af den aktuelle overkapacitet.

(106) Der må anses at være betydelige incitamenter til at forsøge at trænge ind på markedet eller øge markedsandelen, fordi

— der er stor overskudskapacitet til produktion af stål og alle former for stålprodukter overalt i Europa

— markederne for stålrør, specielt almindelige transportrør, er præget af hård konkurrence

— det tyske marked er det største europæiske marked for gasledningsrør, og det er for øjeblikket præget af meget høj vækst som følge af genforeningen

— grunden til det indre marked i denne sektor nu er lagt; de første konkrete skridt blev taget med direktivet om offentlige indkøb, der gennemføres pr. 1. januar 1993, og denne proces vil blive fulgt op med øget teknisk harmonisering.

(107) Som følge af de særlige omstændigheder i denne sag må der særskilt foretages en indgående vurdering af, fra hvilket tidspunkt det vil være rimeligt at antage, at den potentielle konkurrence vil kunne indskrænke parternes handlefrihed.

For så vidt angår de nuværende juridiske og tekniske barrierer er der tre begivenheder, der vil få afgørende betydning for, hvornår den potentielle konkurrence kan komme til at gøre sig gældende. Den første er ikrafttrædelsen af EF-direktivet om offentlige indkøb i 1993, den anden er den forventede harmonisering af standarderne for stålrør i 1994, og den tredje er ikrafttrædelsen af de fleste af normerne for gasledningsrør i 1996.

Nedbrydningen af disse barrierer vil få betydelig indvirkning på vilkårene for adgangen til markedet, eftersom de største producenter i EF bliver nødt til at foregribe de gradvise strukturændringer på markedet. I betragtning af de nedenfor beskrevne særlige omstændigheder i denne sag, og da ændringerne vil ske gradvis, vil det være rimeligt at tage hensyn til denne udvikling over et længere tidsrum, end det ellers ville have været tilfældet.

(108) Med hensyn til de bestående retlige og tekniske hindringer vil EF-direktivet om offentlige indkøb som nævnt gennemføres om ganske få måneder. Dette direktiv vil få sin fulde virkning, når harmoniseringen af de tekniske standarder er tilendebragt. Der vil således gradvis blive skabt et europæisk enhedsmarked, selv om det vil tage en del år. I den konkrete sag vil det tage mellem to og fire år at harmonisere normerne for gasledningsrør. Men at denne harmonisering vil finde sted er sikkert, og som nævnt ovenfor findes der for vesteuropæiske producenter allerede betydelige incitamenter til at søge ind på markedet.

(109) De store vesteuropæiske producenter som British Steel, Usinor og ILVA har hidtil ikke eller kun i ringe omfang afsat gasledningsrør på det tyske marked, og ingen af dem har opbygget eget distributionsnet. De har heller ikke i noget større omfang gjort brug af uafhængige forhandlere. Som følge af sikkeheden omkring de fremtidige konkurrenceforhold og den nært forestående gennemførelse af direktivet om offentlige indkøb må disse store producenter dog ventes at ville foregribe den fuldstændige harmonisering af de tekniske standarder og forsøge at udnytte alle de muligheder, der byder sig.

(110) På grund af de særlige omstændigheder i denne sag finder Kommissionen, at der er vægtige grunde, der taler for, at dette vil få mærkbare indvirkninger på det tyske marked allerede før harmoniseringsprocessen er fuldt tilendebragt. Dette begrundes med følgende :

— for det første hører de potentielle konkurrenter — ILVA, British Steel og Usinor-Sacilor — til de største stålproducenter. De har selv gode muligheder for omgående at udnytte de nye — om end endnu ufuldkomne — muligheder, EF-direktivet om offentlige indkøb giver dem. Dette beror i særdeleshed på, at de i Tyskland allerede er aktive på tilgrænsende markeder for stålrør, at det ikke forekommer at være forbundet med store faste éngangsomkostninger (sunk costs) at trænge ind på markedet, og at de allerede for en del af deres produktsortiment er i besiddelse af en TÜV-godkendelse og ret let — dvs. uden større omkostninger og relativt hurtigt — vil kunne opnå en sådan for de resterende produkter

— for det andet består der som allerede nævnt stærke incitamenter til at søge ind på dette marked

— for det tredje kommer EF-direktivet om offentlige indkøb til at gælde for en betydelig del af det tyske marked for gasledningsrør, selv om efterspørgslen på dette marked er ret fragmenteret

— og endelig vil det være rimeligt at antage, at de tyske gasforsyningsselskaber, især de største kunder, vil søge at inddrage de store vesteuropæiske leverandører i konkurrencen på det tyske marked. Dels har de i betragtning af MRW/Hoesch's tilsammen meget store markedsandel et rationelt incitament til at søge at skaffe sig alternative forsyningskilder, og dels har de en retlig forpligtelse til at opfylde kravene i EF-direktivet. Desuden har de store vesteuropæiske leverandører mulighed for ad rettens vej at få dem til at opfylde disse forpligtelser.

(111) Parterne har desuden fremhævet den hurtige vækst i importen af halvfabrikata af stål og almindelige transportrør fra Østeuropa. De har specielt henvist til de østeuropæiske producenters lave lønomkostninger sammenlignet med EF-producenternes og peget på, at nogle af disse producenter er i besiddelse af den obligatoriske TÜV-godkendelse. De østeuropæiske leverandører vil nok ikke alene være i stand til at indskrænke MRW/Hoesch's handlefrihed. Men de vil under alle omstændigheder udgøre en kilde til potentiel konkurrence ud over den forventede aktive konkurrence fra vesteuropæiske leverandører.

3.4. Konklusioner

(112) I betragtning af MRW/Hoesch's tilsammen store markedsandel på det tyske marked for gasledningsrør set i sammenhæng med deres konkurrencemæssige fordele frem for de resterende tyske og udenlandske konkurrenter er der stærk formodning om, at de deltagende parter umiddelbart efter fusionens gennemførelse kan komme til at få en handlefrihed, der ikke omgående vil kunne kontrolleres fuldt ud af konkurrenterne.

(113) Ved vurderingen af, om MRW/Hoesch får en sådan stilling på markedet, at konkurrencen på det fælles marked hæmmes betydeligt som omhandlet i fusionsforordningens artikel 2, stk. 3, må der tages hensyn til, at de største vesteuropæiske konkurrenter, nemlig ILVA, British Steel og Usinor-Sacilor, på nuværende tidspunkt enten ikke eller kun i meget ringe omfang opererer på det tyske marked. Der findes ikke desto mindre betydelige incitamenter til at søge ind på dette marked, ikke blot for de vesteuropæiske konkurrenter, men også for østeuropæiske stålrørsproducenter.

(114) EF-direktivet om offentlige indkøb, der gennemføres om ganske få måneder, vil føre til strukturelle ændringer i de udenlandske virksomheders mulighed for at trænge ind på det tyske marked. Direktivets virkninger vil gradvis blive forstærket, og dets fulde virkning vil indtræde, når den tekniske harmoniseringsproces er tilendebragt. Da der heller ikke består andre væsentlige hindringer for markedsadgang, må man gå ud fra, at selv om fusionen i begyndelsen vil føre til, at der opstår en dominerende stilling, vil denne kun komme til at bestå i et begrænset tidsrum, idet der er stor sandsynlighed for, at den nye konkurrence, der opstår, hurtigt vil udhule MRW/Hoesch's stilling på det tyske marked for gasledningsrør.

VI. SAMLET VURDERING

(115) Kommissionen finder derfor, at den anmeldte fusion på de forskellige produktmarkeder og geografiske markeder for stålrør, som berøres af fusionen, ikke vil skabe nogen dominerende stilling, der vil kunne hæmme den effektive konkurrence mærkbart på en betydelig del af det fælles marked —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Den anmeldte fusion mellem Mannesmannröhren-Werke AG og Hoesch AG erklæres forenelig med det fælles marked.

Artikel 2

Denne beslutning er rettet til:

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

Att. advokat Moosecker
Fax 0049-211-49 79 103
Hoesch AG
c/o Bruckhaus Westrick Stegemann
Freiligrathstraße 1
D-W-4000 Düsseldorf

Att. advokat Moosecker
Fax 0049-211-49 79 103

Udfærdiget i Bruxelles, den 12. november 1992.

På Kommissionens vegne
Leon BRITTAN
Næstformand