ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 30. Oktober 2001

zur Erklärung der Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen

(Sache COMP/M.2420 — Mitsui/CVRD/Caemi)

(Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2001) 3363)

(Nur der englische Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(2004/270/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf das Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum, insbesondere auf Artikel 57 Absatz 2 Buchstabe a),

gestützt auf die Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates vom 21. Dezember 1989 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen [1], zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 1310/97 [2], insbesondere auf Artikel 8 Absatz 2,

gestützt auf die Entscheidung der Kommission vom 26. Mai 2000, das Verfahren in dieser Sache einzuleiten,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen [3],

gestützt auf den Abschlussbericht des Anhörungsbeauftragten [4],

in Erwägung nachstehender Gründe:

(1) Am 31. Mai 2001 haben Mitsui und Compania Vale do Rio Doce („CVRD“) bei der Kommission ein Zusammenschlussvorhaben gemäß Artikel 4 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 („Fusionskontrollverordnung“) angemeldet, wonach Mitsui und CVRD durch Aktienkauf die gemeinsame Kontrolle über Caemi Mineração e Metalurgia SA (Caemi) übernehmen wollen.

(2) Nach Prüfung der Anmeldung kam die Kommission am 3. Juli 2001 zu dem Ergebnis, dass das angemeldete Vorhaben unter die Fusionskontrollverordnung fällt und ernsthafte Zweifel an seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen bestehen. Am 29. August 2001 versandte die Kommission eine Mitteilung der Beschwerdepunkte; anschließend fand am 24. September 2001 eine mündliche Anhörung der beteiligten Unternehmen statt.

I. DIE BETEILIGTEN UNTERNEHMEN

(3) Das japanische Unternehmen Mitsui ist weltweit im Handel mit mehreren Rohstoffen und anderen Erzeugnissen einschließlich Eisenerz tätig und verfügt über Minderheits- bzw. kontrollierende Beteiligungen an mehreren australischen und indischen Eisenerzproduzenten. Unter anderem verfügt Mitsui über eine erhebliche Minderheitsbeteiligung an der weltweit zweitgrößten Eisenerzgrube Robe River. Darüber hinaus übernimmt Mitsui auch die Finanzierung und sonstige Projektbetreuung für die Handelstätigkeiten anderer Unternehmen.

(4) Bei der brasilianischen CVRD handelt es sich um ein Bergbauunternehmen mit weit gestreuten Aktivitäten und den größten Eisenerzproduzenten der Welt. Das Unternehmen kontrolliert bereits alleine oder gemeinsam mit anderen den Großteil der brasilianischen Eisenerzproduktion; die wichtigste Ausnahme bilden die Mineração Brasilieras Reunidas SA (MBR), ein Tochterunternehmen von Caemi. Vor kurzem hat die CVRD mit Ferteco Mineração SA (Ferteco) den drittgrößten Eisenerzproduzenten Brasiliens übernommen. Darüber hinaus ist das Unternehmen im gewerblichen Güter- und Personenverkehr (Schienenverkehr, Hafenbetrieb und Seefrachtverkehr) tätig. Ferner produziert das Unternehmen eine Reihe anderer Produkte wie Düngemittel, Kaolinerde, metallurgisches Bauxit, Zellstoff und Papier.

(5) Caemi ist ein in Staatsbesitz befindliches Unternehmen nach brasilianischem Recht mit Beteiligungen an Unternehmen, die in der Produktion und dem Vertrieb von

[1] ABl. L 395 vom 30.12.1989, S. 1; Berichtigung: ABl. L 257 vom 21.9.1990, S. 13.
[2] ABl. L 180 vom 9.7.1997, S. 1; Berichtigung: ABl. L 40 vom 13.2.1998, S. 17.
[3] ABl. C 79 vom 30.3.2004.
[4] ABl. C 79 vom 30.3.2004.

Eisenerz in Brasilien und Kanada, von Kaolin und feuerfestem kalziniertem Bauxit in Brasilien sowie in den entsprechenden Logistikfeldern (Schienenverkehr und Hafenbetriebe in Brasilien) tätig sind. Im Eisenerzsektor verfügt Caemi über eine kontrollierende Beteiligung an MBR (Brasilien) in Höhe von 84,6 % und kontrolliert über seine 50%ige Beteiligung die Quebec Cartier Mining Company (QCM) (Kanada) gemeinsam mit Dofasco, dem größten integrierten Stahlproduzenten Kanadas. MBR ist (nach CVRD) der zweitgrößte Eisenerzproduzent Brasiliens und steht weltweit an vierter Stelle (nach CVRD, Rio Tinto und BHP).

II. **DAS VORHABEN**

(6) Mitsui verfügt zurzeit über 40 % der stimmberechtigten Aktien von Caemi. Die übrigen 60 % befinden sich im Besitz der „Frerings" (zwei Brüder der Familie Frering sowie […]* (*)). Zum Zweck der Übernahme hat Mitsui eine 100%ige Tochtergesellschaft unter der Bezeichnung „Mitsui Holding Company" (MHC) gegründet, die letztendlich gemeinsam von Mitsui und CVRD kontrolliert werden soll (siehe unten).

(7) Die Übernahme der gemeinsamen Kontrolle über Caemi durch Mitsui und CVRD soll in den nachstehend beschriebenen zwei Stufen erfolgen: [Die erste Stufe des Zusammenschlusses betrifft Mitsuis Ausübung seines früheren]* Rechts auf … in Bezug auf die Holding von Frerings. Die zweite Stufe betrifft den Erweb des stimmberechtigten Anteils (50 %) von Mitsui an Caemi durch CVRD]*:

i) […]*.

ii) […]*.

(8) Somit werden innerhalb der rechtsverbindlichen Frist die stimmberechtigten Aktien von Caemi gemeinsam von CVRD und Mitsui kontrolliert. Nach Auffassung der Parteien bedingen sich der Kaufvertrag von MHC und Frerings und die Vereinbarung über die strategische Allianz insoweit gegenseitig, als die Phase eins des Zusammenschlusses nicht durchgeführt werden kann, wenn nicht auch Phase zwei stattfindet. Das notwendige Endergebnis der angemeldeten Geschäftsvorgänge ist somit die Übernahme der gemeinsamen Kontrolle über Caemi durch die anmeldenden Unternehmen. Folglich stellt der mehrstufige Vorgang einen einzelnen Zusammenschluss im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b) der Fusionskontrollverordnung dar.

(*) Vertrauliche Informationen wurden gestrichen; die betreffenden Textstellen sind in eckige Klammern gesetzt und mit einem Sternchen gekennzeichnet.

III. **GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG**

(9) Die Unternehmen erzielen zusammen einen weltweiten Gesamtumsatz von mehr als 5 Mrd. EUR (Mitsui: 78 Mrd. EUR in dem am 31. März 2000 endenden Geschäftsjahr, CVRD: 5,5 Mrd. EUR in dem am 31. Dezember 2000 endenden Geschäftsjahr; Caemi: 560 Mio. EUR in seinem am 31. Dezember 2000 endenden Geschäftsjahr). Der gemeinschaftsweite Umsatz der einzelnen Unternehmen liegt jeweils über 250 Mio. EUR (Mitsui: […]* EUR; CVRD: […]* EUR; Caemi […]* EUR), aber keines von ihnen erzielt mehr als zwei Drittel ihres gemeinschaftsweiten Gesamtumsatzes in ein und demselben Mitgliedstaat. Das angemeldete Vorhaben ist daher von gemeinschaftsweiter Bedeutung.

(10) Keines der von dem Zusammenschluss betroffenen Unternehmen ist in den vom EGKS-Vertrag erfassten Gebieten in Produktion oder Vertrieb von Eisenerz tätig, wohl aber in Drittländern. Diese Tätigkeiten fallen daher nicht unter Artikel 66 Absatz 1 des EGKS-Vertrags.

IV. **ALLGEMEINE BESCHREIBUNG DER EISENERZINDUSTRIE**

(11) Das Vorhaben wird sich wettbewerbsrechtlich ausschließlich auf die Eisenerzmärkte auswirken. Bei Eisenerz handelt es sich um ein fast ausschließlich an die Stahlindustrie verkauftes Rohmaterial, das von Eisenerzbergwerken in drei Hauptformen vertrieben wird: Sinterfeinerz, Stückerz und Pellets. Eine ausführliche Begründung, warum die Kommission diese drei Erzformen unterschiedlichen relevanten Produktmärkten zuordnet, erfolgt nachstehend in Abschnitt V.

A. **Eisenerzangebot**

Gewinnung von Eisenerz im Bergbau

(12) Eisen ist das zweithäufigste Metall (nach Aluminium) und macht etwa 4,6 % der Erdkruste aus. Trotz der großen Vielfalt mineralogischer Formen, in denen Eisen in der Natur vorkommt, sind nur wenige in kommerzieller Hinsicht von Bedeutung; hierzu zählen vor allem Eisenoxyd-Magnetit, Hämatitroheisen, Braunerz und Ilmenit. Bei der Eisenerzeugung, dem ersten Schritt in der Stahlproduktion, wird der Sauerstoff im sogenannten Reduktionsprozess entfernt. Abgebaut werden auch andere Formen einschließlich Karbonate wie Eisenspat, Schwefelerze und Silikat.

(13) Eisenerzvorkommen unterscheiden sich in den verschiedenen Teilen der Welt ganz erheblich in ihrer chemischen Zusammensetzung. Die größten Eisenerzvorkommen befinden sich in den so genannten Banded Iron Formations (bankiges Eisenerz (BIF)), die auch als Takonit oder Itabirit bekannt sind. Diese Vorkommen können eine Dicke von mehreren hundert Metern erreichen und sich über Tausende von Kilometern erstrecken. Die wirt-

schaftlich bedeutendsten Vorkommen befinden sich in Brasilien, Westaustralien, dem Lake Superior-Gebiet in Kanada, in Krivoi Rog in der Ukraine sowie in Russland im Gebiet der Stadt Kursk.

(14) Weltweit werden die Eisenerzreserven zurzeit auf rund 140 000 Mio. t ([5]) geschätzt. Die (nach Eisengehalt) größten Erzvorkommen befinden sich in der Ukraine, China, Australien, Russland, den USA, Brasilien und Kasachstan. Der Eisengehalt im Eisenerz unterscheidet sich jedoch erheblich von einem Land zum anderen: das chinesische Erz hat z. B. einen äußerst geringen Eisengehalt (ca. 32 %), das brasilianische einen sehr hohen (ca. 63 %).

(15) Mehr als 95 % des abgebauten Eisenerzes wird wegen der Größenvorteile und der relativ niedrigen Stückkosten von Eisen im Verhältnis zu anderen Metallen im Tagebau gewonnen. Nur die schwedische LKAB gewinnt nennenswerte Mengen Eisenerz im Untertagebau. Im Tagebau muss zuerst der „Abraum" von den Erzschichten entfernt werden. Danach sind oftmals Sprengungen erforderlich, um das Erz zu zerkleinern, damit es leichter von Schaufelbaggern oder Frontladern auf Lastwagen, Güterwagons oder Förderbänder geladen werden kann, die den Weitertransport in eine Quetschmühle übernehmen, wo eine erste Zerkleinerung erfolgt.

(16) Fast das gesamte Eisenerz wird anschließend „aufbereitet" ([6]), d. h. zerkleinert, zermahlen, abgetrennt, gesiebt und nach Korngröße klassifiziert. Unreinheiten wie Kieselerde und Tonerde werden dabei entfernt, und das Erz wird in die gewünschte Gestalt und Größe gebracht. Das Ausmaß der Aufbereitung hängt von der Art des Eisenerzvorkommens, dem Grad der im Eisenerz vorhandenen Fremdstoffe und den genauen Wünschen des Abnehmers ab. Stückerz und Feinerz werden in der Regel durch Zertrümmerung und Zermahlung des Roherzes produziert. Durch eine weitere Aufbereitung kann ferner Eisenerzkonzentrat gewonnen werden, das in der Regel in einer Pelletisieranlage in der Nähe des Bergwerks zu Eisenerzkügelchen (Pellets) verarbeitet wird.

(17) In jedem Bergwerk fallen Stückerz und Feinerz als unvermeidbares Produkt des Abbauprozesses an. Der Anteil dieser Erze an der Gesamtabbaumenge wird jedoch durch die Beschaffenheit des Vorkommens (Härte usw.) mitbestimmt. In zahlreichen Minen fällt relativ wenig Stückerz an, da das eisenhaltige Material dazu neigt, beim Abbau und der Verarbeitung in Kleinpartikel zu zerfallen (dies gilt z. B. für einen Großteil des brasilianischen Erzes). Der Großteil des in die EU eingeführten Stückerzes kommt daher aus Australien, Südafrika und Indien. Zwar produzieren auch die brasilianischen und venezolanischen Bergwerke Stückerz, aber nur in einem weitaus geringerem Verhältnis zu ihrer gesamten Eisenerzproduktion. Lagerstätten mit geringem Eisengehalt (zwischen 30 und 35 %) wie in den Vereinigten Staaten, Kanada und China bieten nur wenig oder gar kein Stückerz an, da das Erz ausgesprochen fein gemahlen werden muss, um Eisenerzkonzentrate mit einem in kommerzieller Hinsicht rentablen Eisengehalt herstellen zu können.

(18) Ebenso wenig sind sämtliche Erze gleicherweise für eine wirtschaftliche Aufbereitung zu Eisenerzpellets geeignet. Eisenerzpellets wurden traditionell auf den amerikanischen Doppelkontinenten sowie in Europa produziert, und die meisten exportorientierten Pelletisieranlagen befanden sich in Schweden, Kanada, Venezuela und Brasilien. Einer der Gründe ist, dass zur Pelletisierung geeignetes Erz durch Mahl- und Konzentrationsprozesse aus natürlichem Feinerz gewonnen wird und nicht sämtliche Erze zur Herstellung von Konzentraten geeignet sind. Die Parteien haben u. a. darauf hingewiesen, dass Pelletisierungsversuche z. B. in Westaustralien erfolglos verlaufen sind.

(19) Eine andere wichtige Konsequenz der geologischen Beschaffenheit eines Bergwerks ist die Erzqualität. Sie misst sich vor allem am (möglichst großen) Eisengehalt und den (möglichst geringen) Verunreinigungen. Besonderes Augenmerk gilt dem Glühverlust (vor allem Kristallwasser) und dem Vorhandensein von Kieselerde, Phosphor und Tonerde, die sich schädlich auf den Hochofenbetrieb auswirken können.

(20) Nach den Angaben der Parteien ist die Qualität des in den verschiedenen Gebieten der Erde produzierten Eisenerzes höchst unterschiedlich. Generell gilt: i) brasilianisches Erz als besonders hochwertig; ii) australisches Erz als früher ebenfalls hochwertig, allerdings sind die Vorkommen zunehmend erschöpft und werden durch neuere Gruben (Yandi, Robe River usw.) mit höherem Kieselerde- und Feuchtigkeitsgehalt ersetzt, […]*; iii) Erz aus Südafrika hingegen ist wegen des hohen Alkaligehalts nur begrenzt in Hochöfen verwendbar; iv) schwedisches Erz ist wegen des hohen Eisengehalts besonders für Sinteranlagen geeignet und kann zu sehr reinen Pellets mit exzellenten Leistungsmerkmalen aufbereitet werden; v) Eisenerz aus Kanada, den USA und China schließlich hat einen äußerst geringen Eisengehalt (30 bis 35 %, wohingegen er in Brasilien oder Australien mehr als 60 % beträgt).

(21) Wie erwähnt, werden Pelletisieranlagen in der Regel in der Nähe von Gruben oder Ausfuhrhäfen gebaut, da Pellets sich während des Transports nicht zersetzen. Die besten Pellets werden aus brasilianischem, kanadischem

([5]) The Economics of Iron Ore, Vierte Auflage, 2000 (Roskill).

([6]) Direkt ohne Aufbereitung vom Bergwerk aus verkauftes Eisenerz wird auch als Rohfördergut bezeichnet.

und schwedischem Erz gewonnen. Die meisten außerhalb Australiens gelegenen Gruben könnten zumindest theoretisch die erforderlichen Investitionen vornehmen, um die Produktion von Eisenerzpellets aufzunehmen. Erforderlich sind hierfür eine Pelletisieranlage, deren Baukosten etwa zwischen 50 und 60 USD je Jahrestonnen-Kapazität liegen, sowie die Verfügbarkeit von Eisenerz mit angemessener Qualität.

Eisenerzformen

(22) Fast 99 % sämtlichen Eisenerzes wird für die Stahlproduktion in Hochöfen verwendet. Im Hochofen wird Eisenerz zu Gusseisen verarbeitet, das dann in einem Sauerstoffeinblaseofen mit basischem Futter zu Stahl weiterverarbeitet wird. Die Eisenerzsorten und ihre prozentuale Verwendung werden vom Stahlhersteller nach technischen und stofflichen Kriterien sowie den Marktbedingungen (Verfügbarkeit und Preis des Eisenerzes, Nachfrage nach Stahlerzeugnissen) definiert (und von Zeit zu Zeit verändert).

(23) Eisenerz wird in zwei Formen abgebaut: Stückerz (mit einem Durchmesser von 6 bis 30 mm) und Feinerz (mit einem Durchmesser von weniger als 6 mm). Aus technischen Gründen kann nur Stückerz direkt in den Hochofen eingegeben werden (Feinerz ist zu klein und blockiert den im Hochofen vorgenommenen Reduzierungsprozess). Früher wurde ausschließlich Stückerz vermarktet, während das abgebaute Feinerz als Abfall galt.

(24) Um auch das Feinerz nutzen zu können, wurden zwei Agglomerationsprozesse entwickelt: Sintern und Pelletisierung. Durch Sinterung wird Feinerz (bzw. Sintermaterial mit einem Durchmesser zwischen 1 und 6 mm) agglomeriert, während durch Pelletisierung bruchfeines Erz (Pelletisiermaterial mit einem Durchmesser von weniger als 1 mm) zu Pellets agglomeriert wird. Stahlwerke verfügen in der Regel über eigene Sinteranlagen, da Sintererz während des Transports zur Desintegration neigt. Da bei Pellets diese Gefahr nicht besteht, können Pelletisieranlagen an den Bergwerken selbst oder in ihrer Nähe gebaut werden. Bestimmte europäische Stahlwerke haben daher einen Teil ihrer Erzeinfuhren auf Pellets umgestellt, anstatt aus Umweltschutzgründen in eine Verbesserung ihrer Sinteranlagen zu investieren (Sintern verursacht hohe Umweltkosten). Das gilt allerdings nicht für Japan: Dort haben die Stahlproduzenten es vorgezogen, in die Verbesserung ihrer Sinteranlagen zu investieren.

(25) Aufgrund der Entwicklung von Sinter- und Pelletisieranlagen sind Hochofenbetreiber nunmehr in der Lage, zwischen Feinerz (das vom Hochofenbetreiber gesintert werden muss), Stückerz und Pellets zu wählen. Aus komplexen Gründen, die mit der Feineinstellung des Hochofenbetriebs und zur Optimierung des Kosten-Effizienz-Verhältnisses zusammenhängen, verwenden die meisten Hochofenbetreiber ein Gemisch aus allen drei Sorten.

(26) Aus diesen Gründen variiert der in den Hochöfen verwendete Anteil von Sinterfeinerz von einer Region zur anderen. Abgesehen von bestimmten Ausnahmen gelten für die Walzwerke innerhalb eines Erdteils tendenziell die gleichen Angebotsbedingungen, so dass sie auch die verschiedenen Eisenerzsorten zu etwa gleich hohen Anteilen beschaffen. Die Parteien schätzen, dass Sinterfeinerz etwa 60 % des Eingangsmaterials in den gängigen Hochofenanlagen Europas und Asiens ausmacht, aber weniger als 10 % des Eingangsmaterials (Gicht) in typischen US-amerikanischen Hochöfen. Auch mit Bezug auf den Stückerzanteil des ihren Hochöfen zugeführten Erzgemischs haben die Betreiber unterschiedliche Präferenzen. In Europa macht Stückerz etwa 20 % der Gicht aus, während sein Anteil in den USA näher bei 10 % liegt. In Asien liegt der Stückerzanteil in der Gicht bei rd. 25 % (vor allem wegen der Nähe der australischen Bergwerke, in denen ein höherer Anteil von Stückerz produziert wird). Folglich variiert auch der Anteil von Pellets in den verschiedenen Erdteilen: In Europa macht er etwa 20 % der Gicht aus, in den USA um die 80 % und in Asien lediglich 5 bis 10 %.

(27) Eisenerz kann schließlich auch für die Umwandlung in Direktreduktionseisen (DRE) in einem DR-Ofen genutzt werden. Die beiden in einem DR-Ofen verwendeten Hauptformen von DR-Eisenerz sind Stückerz und Pellets; das Erz muss einen besonders hohen Reinheitsgrad aufweisen (hoher Eisengehalt und geringe Verunreinigungen mit Kieselerde, Phosphor und Schwefel). Das DRE kann direkt zur Stahlherstellung im elektrischen Lichtbogenofen verwendet werden.

Eisenerzproduktion weltweit

(28) Weltweit belief sich die Eisenerzproduktion im Jahr 2000 auf etwa 931 Mio. t, wohingegen sie 1999 noch 868 Mio. t und 1998 878 Mio. t betragen hatte. Da die Eisenerzproduktion an der Stahlproduktion ausgerichtet ist, ist auch sie in hohem Maße zyklischen Schwankungen unterworfen. Die Stahlnachfrage ist stark von der Konjunktur insbesondere in der Automobil- und der Bauindustrie abhängig. Seit 1950 wuchs die Eisenerzproduktion jährlich um durchschnittlich 2,6 %; den höchsten Wert erreichte sie 1988 mit 967 Mio. t.

Weltweite Produktion

(in Mio. t)

	Feinerz	Stückerz	Pellets	Produktion insgesamt
1998	509	141	228	878
1999	510	135	223	868
2000	540	145	254	938

Schätzungen der Parteien und Daten von UNCTAD.

(29) Die größten Erzproduzenten der Welt (Jahr 2000) sind: Brasilien (236 Mio. t), Australien (176 Mio. t), China (96 Mio. t), Russland (87 Mio. t), Indien (75 Mio. t), die USA (63 Mio. t), Ukraine (55 Mio. t), Kanada (36 Mio. t) und Südafrika (34 Mio. t). Der Ausfuhranteil variiert jedoch beträchtlich von Land zu Land (Ausfuhren im Jahr 2000): Brasilien (160 Mio. t), Australien (165 Mio. t), China (keine Ausfuhren), Russland (15 Mio. t), Indien (35 Mio. t), die USA (6 Mio. t), Ukraine (19 Mio. t), Kanada (27 Mio. t) und Südafrika (21 Mio. t).

Seehandel mit Eisenerz

(30) Vor dem Zweiten Weltkrieg befanden sich die Stahlwerke wegen der hohen Transportkosten für das Erz in der Nähe der Eisenerzbergwerke. Die Erschließung großer Vorkommen von hoher Qualität (BIF) in Brasilien und Australien hat jedoch die Struktur der Branche verändert: Wo früher relativ kleine Gruben in der Nähe der großen Stahlproduzenten das Bild beherrschten, prägen heute immer mehr große, fernab von den Abnehmern gelegene Abbaugebiete die Szene. Ausschlaggebend hierfür waren vor allem die Größenvorteile. Der Transport von Eisenerz zur See auf Massengut-Frachtschiffen (heutzutage über die Hälfte der weltweiten Erzeugung) hat Investitionen in Hafenanlagen für immer größere Schiffe erforderlich gemacht, um die Stückkosten im Seeverkehr zu verringern.

(31) Dennoch wird ein beträchtlicher Teil der weltweiten Eisenerzproduktion auch heute noch nicht über See transportiert. Dies gilt vor allem für die USA, Osteuropa und China, die immer noch über eine beträchtliche einheimische Eisenerzproduktion verfügen und diese zum weitaus größten Teil im Inland weiterverwerten. Ein Großteil dieser einheimischen Produktion verbleibt überdies innerhalb eines Unternehmens: In den USA befinden sich z. B. 60 % der einheimischen Produktionskapazitäten in den Händen der Stahlunternehmen, so dass der Großteil der Produktion nicht auf den freien Markt gelangt. In Westeuropa hingegen ist der Eisenerzabbau fast ganz zum Stillstand gekommen (eine Ausnahme bildet vor allem Schweden).

(32) Vor allem aufgrund des oben genannten Rückgangs der Eisenerzproduktion in Westeuropa, aber auch wegen des Wachstums der asiatischen Stahlindustrie, stieg die Nachfrage nach Eisenerzeinfuhren aus Übersee in den vergangenen Jahren beträchtlich. Westeuropa und Ostasien (Japan, Südkorea und Taiwan) sind inzwischen in hohem Maß von Eisenerzeinfuhren aus Übersee abhängig, und trotz einheimischer Produktion führt auch China immer mehr Eisenerz ein, um die wachsende Nachfrage zu decken.

Seehandel

(Schätzungen von Fearnleys) [7]

(in Mio. t)

	Feinerz	Stückerz	Pellets	Produktion insgesamt
1998	260	85	72	417
1999	253	87	71	411
2000	288	85	82	455

(33) Hauptausfuhrgebiete für Eisenerz sind Südamerika (vor allem Brasilien) und Ozeanien (vor allem Australien), deren beherrschende Stellung weiter wächst: 1989 entfielen 60 % der weltweiten Eisenerzausfuhren auf Ozeanien oder Südamerika, wohingegen es 1999 schon 70 % waren. Es wird damit gerechnet, dass dieser Trend anhält. Die Frachtgebühren schwanken je nach Fahrtstrecke und Jahr erheblich und sind in hohem Maß von Ölpreisschwankungen und der Verfügbarkeit geeigneter Transportschiffe abhängig.

(34) Teilweise aufgrund einer gezielten Diversifizierungspolitik der japanischen Stahlunternehmen (um eine allzu große Abhängigkeit von den beiden australischen Anbietern zu vermeiden) sind brasilianische Eisenerzausfuhren weiter ausgedehnt als australische. Die größere Verbreitung brasilianischen Erzes liegt aber auch an der breiteren Produktspanne der brasilianischen Produzenten (australische Anbieter liefern z. B. so gut wie keine Pellets), der Beteiligung einiger japanischer Stahlproduzenten an brasilianischen Pelletisieranlagen und der (nachstehend ausführlicher beschriebenen) Frachtteilungspolitik der japanischen Abnehmer.

Marktzutrittsschranken

(35) Mehrere Faktoren erschweren den Zutritt auf den Eisenerzmarkt und erhöhen seine Kosten. In den letzten Jahren war kein einziger nennenswerter Marktzutritt zu verzeichnen. Außerdem dürfte ein etwaiger Marktzutritt höchstwahrscheinlich durch Übernahme eines vorhandenen Anbieters erfolgen.

[7] Die Angaben der Tabellen beruhen auf Zahlen, die das norwegische Frachtunternehmen Fearnleys veröffentlicht hat.

(36) Das Aufspüren neuer kommerziell nutzbarer Eisenerzvorkommen von ausreichender Qualität und Größe für den Weltmarkt ist mit beträchtlichen Kosten für die Erkundung und Durchführbarkeitsstudien verbunden. Außerdem sind für den Erwerb der Erschließungs-, Betriebs- und Nutzungsrechte für neue Abbaugebiete und den Bau der zugehörigen Schienentransport- und Hafenanlagen für gewöhnlich ausführliche jahrelange Verhandlungen mit den Behörden erforderlich. In einigen Ländern wie Liberia und Guinea wurde die Erschließung hochwertiger Erzvorkommen durch politische Instabilität verhindert. Außerdem befinden sich viele der bekannten hochwertigen Vorkommen der Welt bereits in den Händen der drei größten Erzproduzenten CVRD, Rio Tinto und BHP.

(37) Gelegentlich kann ein neues Bergwerk vorhandene Schienen- und Hafeninfrastrukturen anderer, in der Nähe gelegener Bergwerke in Anspruch nehmen. Für gewöhnlich aber sind die Kosten für das Bergwerk selbst sowie die Schienenverbindungen und die Entwicklung von Hafenanlagen ausgesprochen hoch und können von mehreren hundert Millionen bis zu einigen Milliarden Euro reichen. Neue Vorkommen müssen daher ganz erhebliche Größenvorteile bieten, um im Welthandel konkurrieren zu können.

(38) Die meisten neuen Kapazitäten wurden folglich durch Ausweitung bestehender Bergwerke oder Öffnung neuer Schächte in ihrer Nähe erschlossen. Das letzte große Erschließungsprojekt „auf der grünen Wiese" war das Bergwerk von CVRD im nordbrasilianischen Carajas, das bei Produktionsaufnahme Mitte der 80er Jahre über eine Kapazität von 35 Mio. t verfügte (Erschließungskosten: 3,5 Mrd. USD) und anschließend für weitere 500 Mio. USD auf eine Kapazität von 50 Mio. t aufgestockt wurde.

(39) Für den Bau und Betrieb von Pelletisieranlagen gibt es weniger Hindernisse. Die Baukosten betragen derzeit 50 bis 60 USD je Jahrestonnen-Kapazität. Die Kapazität einer Pelletisieranlage kann von nicht mehr als 1,5 Mio. t bis 7 Mio. t oder mehr betragen, und die Gesamtkosten liegen zwischen 100 Mio. USD und 240 Mio. USD.

(40) In ihrer Erwiderung führen die beteiligten Unternehmen aus, dass die Hindernisse für neue Projekte auf der grünen Wiese zwar beträchtlich, nicht aber unüberwindbar seien. Ausrüstungsgüter und Know-how der Eisenerzindustrie würden teilweise auch in anderen Bergbauindustrien genutzt, so dass es keine technischen Hindernisse gibt. Die Kommission ist jedoch der Auffassung, dass ihre obige Analyse dadurch nicht beeinträchtigt wird, da die wichtigsten Marktzutrittsschranken nicht im Bereich der Bergbauausrüstung oder des Know-hows zu finden sind.

Hoher Kapazitätsauslastungsgrad

(41) Nach Angaben einiger wichtiger Marktteilnehmer sind die Kapazitäten der Unternehmen, die ihr Eisenerz nach Übersee ausführen, seit zehn Jahren fast durchgehend zu nahezu 100 % ausgelastet. Zudem wird Eisenerz in der Regel weder von den Bergbauunternehmen noch von den Stahlproduzenten in großen Mengen gelagert, da eine solche Lagerung teuer ist. Produzenten und Abnehmer lagern daher nur jene Mengen, die sie zum Auffangen kurzfristiger Produktions- und Verbrauchsschwankungen benötigen.

(42) Das prognostizierte Wachstum der weltweiten Stahlnachfrage hat die größten Eisenerzproduzenten veranlasst, in neue Produktionskapazitäten zu investieren, wenn auch zum Großteil als Ersatz für erschöpfte Vorkommen ([8]). Zusätzlich zur Ausweitung vorhandener Bergwerke sind in Brasilien und Australien durch CVRD, BHP und Rio Tinto eine Reihe neuer Bergwerke geplant. Auch in Indien und Kanada sind Kapazitätsausweitungen vorgesehen.

(43) Jede nennenswerte Kapazitätsaufstockung außerhalb von Brasilien und Australien dürfte jedoch aus zweierlei Gründen hauptsächlich durch Ausweitung bestehender Anlagen erfolgen. Zum einen dürfte sich wegen der Kosten für die Erschließung neuer Eisenerzvorkommen die Ausweitung vorhandener Bergwerke in den meisten Fällen als deutlich wirtschaftlicher erweisen. Zum andern sieht sich der Tagebau in vielen Teilen der Welt insbesondere in entwickelten Ländern zunehmendem Widerstand ausgesetzt.

(44) In diesem Zusammenhang wird damit gerechnet, dass die derzeitige Angebotsknappheit noch für einige Jahre anhalten wird. Aus den Zahlen der Parteien geht hervor, dass der Kapazitätsauslastungsgrad, der im Jahr 2000 93 % erreichte, auch im Jahr 2005 noch zwischen 88 und 92 % liegen wird.

(45) In ihrer Erwiderung geben die Parteien das Vorhandensein von Überkapazitäten zu. Allerdings sei die Nachfrage im Jahr 2000 ununterbrochen auf einem unvorhergesehen hohen Niveau verblieben, und für die kommenden Jahre sei ein ganz anderes Bild zu erwarten.

(46) Zweitens sind die beteiligten Unternehmen der Auffassung, dass die von der Kommission verwendeten Kapazitätszahlen (die die Parteien selber vorgelegt hatten) die tatsächlich vorhandene Kapazität in der Industrie unzureichend wiedergeben. Sie verweisen in diesem Zusammenhang auf eine von ihnen in Auftrag gegebene Studie, die von einem Wirtschaftsberatungsunternehmen angefertigt wurde. Das Beratungsunternehmen spricht in der Studie vorzugsweise von „Fähigkeiten" statt von Kapazitäten, weil damit die Exportkapazitäten eines Eisenerzunternehmens besser beschrieben seien. Die nominalen Kapazitäten könnten beispielsweise durch „Entstauung" verbessert worden sein, so dass die „Fähigkeiten", die anhand des höchsten festgestellten Produktions-

([8]) Wegen der Nachfrage wird mit der Erschließung von fast 100 Mio. t jährlich an neuen Kapazitäten in der nahen Zukunft gerechnet: siehe dazu The Economics of Iron Ore, Vierte Auflage 2000 (Roskill).

niveaus berechnet würden, einen besseren Indikator für die tatsächlichen Lieferkapazitäten darstellen würden. Das Beratungsunternehmen würde beispielsweise für die Fähigkeiten der Gruben des Nordsystems von CVRD den Spitzenwert von 4,9 Mio. t bei der Verladerate, der im März 2001 erzielt wurde, zugrunde legen und diese Zahl auf das ganze Jahr umrechnen (woraus sich seine Jahres-„Fähigkeit" von 58,5 Mio. t ergäbe).

(47) Die Kommission kann die Ausführungen der Parteien zu den Kapazitäten nicht akzeptieren ([9]). Mit den von dem Wirtschaftsberatungsunternehmen ins Feld geführten „Fähigkeiten" würde die tatsächliche Kapazität der Branche erheblich überschätzt. Die Kommission hält die Ermittlung der Jahreskapazität durch Hochrechnung der höchsten monatlichen Produktionsrate für nicht gerechtfertigt, da fälschlicherweise zugrunde gelegt wird, dass ein Eisenerzanbieter jeden Monat unter jenen Idealbedingungen produzieren könnte, die er in seinem „besten" Monat vorfand. Angesichts der Komplexität der Logistikkette (Produktion, Lagerung, Schienentransport und Schiffsbeladung) und der möglichen Engpässe bei jedem Glied dieser Kette ist dieses Szenario sehr unwahrscheinlich. Bei der Methode des Beratungsunternehmens wird davon ausgegangen, dass das optimale Produktionsniveau und die entsprechenden Beförderungskapazitäten per Bahn und zu Schiff jederzeit uneingeschränkt zur Verfügung stünden. Außerdem werden saisonale Faktoren (z. B. Nachfrageschwankungen und Wetterbedingungen) außer Acht gelassen, die in der Branche von großer Bedeutung sind. Daher gelangt die Kommission zu dem Ergebnis, dass die von den beteiligten Unternehmen ursprünglich vorgelegten Kapazitätsangaben, die auch mit den Angaben anderer Unternehmen in Einklang stehen, für die Würdigung des Vorhabens zugrunde gelegt werden sollten.

(48) Aber auch unter Zugrundelegung der „Fähigkeiten"-Zahlen, die von dem Beratungsunternehmen errechnet wurden, würde der Kapazitätsauslastungsgrad über den gesamten Zeitraum zwischen 2000 und 2005 konstant in der Nähe von 90 % verbleiben, was angesichts der häufigen Unterbrechungen z. B. durch Wetteränderungen (durch die es zu Verzögerungen im See- und Eisenbahntransport kommen kann, die den Abbau beeinträchtigen usw.) bereits einen sehr hohen Wert darstellt. Da der tatsächliche Kapazitätsauslastungsgrad (auf der Basis der wirklich vorhandenen Kapazität) über diese Schätzungen noch hinausgehen wird, bleibt die Kommission bei ihrer Auffassung, dass die Lage in der Branche von einem knappen Angebot gekennzeichnet ist und sich in Zukunft daran nichts ändern wird.

(49) Ferner werden die Ausführungen der Parteien zu einer angeblich niedrigeren Nachfrage in den Jahren 2001 und 2002 durch die Kommissionsuntersuchung nicht bestätigt. Die Ergebnisse von CVRD in den ersten beiden Quartalen des Jahres 2001 weisen gegenüber dem Vergleichszeitraum des Jahres 2000 ein Wachstum bei den Feinerz- und Pelletsverkäufen aus. Bei der Feststellung dieser Ergebnisse im Mai 2001 rechnete CVRD langfristig mit einem jährlichen Wachstum von 1 % bei sämtlichen Eisenerzprodukten und 4 % bei Pellets; kurzfristig wurde mit einer stabilen Nachfrage gerechnet, die nur durch eine Verlangsamung des derzeitigen Marktwachstums (nicht aber durch einen Nachfragerückgang) gefährdet wäre. Das Halbjahresergebnis von Rio Tinto zeigt die gleiche Entwicklung, wobei die Nachfrage nach Eisenerz als „weiterhin ziemlich stark" angegeben wird.

(50) Auch eine niedrigere Stahlnachfrage, die eine niedrigere Eisenerznachfrage als derzeit vorhergesagt nach sich ziehen würde, wird diese Schlussfolgerung nicht erheblich beeinträchtigen, da sie die Eisenerzanbieter veranlassen würde, ihre Kapazitätsausweitungspläne zu verschieben. Wie die beteiligten Unternehmen in ihrer Erwiderung ausführen, wäre die Hinzufügung neuer Kapazitäten vor dem Aufkommen der entsprechenden Nachfrage unwirtschaftlich, da sie den Kapazitätsauslastungsgrad der Branche verringern würde. Kein Geldinstitut würde Kapazitätsausweitungsvorhaben auf dieser Grundlage finanzieren.

(51) Generell gesagt deuten sämtliche von den beteiligten Unternehmen in ihrer Erwiderung aufgeführten Argumente (erhebliche Überkapazität, Vorhandensein von sofort ausbaubaren Lieferfähigkeiten, homogene Produkte und niedrige Grenzkosten) auf die Schlussfolgerung hin, dass die Eisenerzmärkte nahezu perfekte Wettbewerbsbedingungen aufweisen. In einer solchen Lage wäre zu erwarten, dass die Eisenerzanbieter nur sehr geringe Gewinnspannen erzielen (wenn überhaupt). Die Wirklichkeit ist aber, wie die Ergebnisse der Marktuntersuchung der Kommission zeigen, ganz anders. Insbesondere die Darlegungen von CVRD und Merrill Lynch im Mai 2001 deuten darauf hin, dass alle großen Eisenerzproduzenten hohe Gewinnspannen (Gewinn vor Steuern und Sozialabgaben zwischen 27 % für BHP und 46 % für CVRD ([10])) sowie einen hohen Kapitalertrag (30 % im Fall von CVRD) erzielen. In einer Präsentation von BHP wird der Eisenerzmarkt als eine Ausnahme gegenüber den anderen Rohstoffmärkten dargestellt, da Eisenerz unter sämtlichen Rohstoffen den höchsten Kapitalertrag bei (paradoxerweise) gleichzeitig niedrigstem Risiko und geringster Volatilität aufweise. Dieser Umstand deute auf eine erhebliche Starre des Eisenerzsektors hin, die den Produzenten komfortable Gewinne ermögliche.

Die größten Anbieter von Eisenerz für Ausfuhren nach Übersee

(52) Die größten Anbieter von Eisenerz für Ausfuhren nach Westeuropa und in andere überseeische Gebiete sind:

CVRD

(53) Wie erwähnt, ist das in Brasilien ansässige CVRD der größte Eisenerzproduzent der Welt. Es übt bereits die alleinige oder eine Mitkontrolle über die meisten brasi-

([9]) Sie weist darauf hin, dass die beteiligten Unternehmen die Kapazitätszahlen, die sie selbst vorgelegt hatten, erst zwei Wochen nach Versendung der Mitteilung der Beschwerdepunkte in Frage zu stellen begannen.

([10]) Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen.

lianischen Eisenerzproduktionsstätten aus; die Hauptausnahme ist Mineração Brasilieras Reunidas SA (MBR), eine Tochtergesellschaft von Caemi. Die Eisenerzgruben von CVRD befinden sich vor allem in zwei Regionen Brasiliens: dem so genannten „Nordsystem", das aus Gruben in der Region um Carajas im Bundesstaat Para besteht (Kapazität etwa 50 Mio. t), und dem so genannten „Südsystem" mit Gruben im Bundesstaat Minas Gerais (mit einer Kapazität von etwa 60 Mio. t). Beide Grubensysteme werden durch eigene Schienennetze mit Hochseehäfen verbunden, deren Anlagen sich zum Teil ebenfalls im Besitz von CVRD befinden. Außerdem hat CVRD vor kurzem Kontrollbeteiligungen zum einen an der S.A. Mineraçao da Trindade („Samitri") erworben, die sich ebenfalls im Südsystem befindet (hochwertige Vorkommen und eine Jahreskapazität von schätzungsweise 17 Mio. t), und zum anderen an der Bergwerksgruppe Socoimex (Jahresproduktionskapazität von schätzungsweise 7 Mio. t). Sämtliche Gruben sind in Brasilien gelegen und produzieren sowohl Fein- als auch Stückerz.

(54) CVRD ist mit zwischen 50 und 100 % an neun Pelletisieranlagen beteiligt und errichtet eine zehnte eigene Anlage in Brasilien; am Bau einer elften in Bahrain (durch die Gulf Industrial Investment Company) ist es mit 50 % beteiligt, und an jeweils einer weiteren die italienische Riva mit 49 %, die spanische Aceralia mit 49 % und die koreanische Posco mit 50 %. Zwei Pelletisieranlagen in Brasilien befinden sich zu jeweils 50 % im Besitz von Samarco (einem Eisenerzpellets-Exporteur und früherem Tochterunternehmen von Samitri) und von BHP. Die von diesen Gemeinschaftsunternehmen produzierten Pellets werden entweder dem an diesem Unternehmen beteiligten Abnehmer oder im Rahmen langfristiger Kaufverträge an CVRD verkauft. Die Erlöse aus den Gemeinschaftsunternehmen werden als Dividenden unter CVRD und dem jeweiligen Pelletabnehmer aufgeteilt.

(55) Vor kurzem (2001) hat CVRD mit Ferteco Mineração SA (Ferteco) den im Bundesstaat Rio de Janeiro ansässigen damals drittgrößten Eisenerzproduzenten Brasiliens aufgekauft. Das Unternehmen verfügt über eine Produktionskapazität von etwa 15 Mio. t pro Jahr sowie weitere abbaubare Erzvorkommen von ungefähr 263 Mio. t Ferteco betreibt zwei Tagebaugruben im Südsystem und eine Pelletisieranlage mit einer Kapazität von 4 Mio. t/Jahr ebenfalls im Bundesstaat Minas Gerais. Darüber hinaus ist Ferteco mit 10,5 % an dem Schienennetz MRS Logistica SA beteiligt, das das Südsystem mit dem Hochseehafen von Sepetiba im Bundesstaat Rio de Janeiro verbindet. (Das andere für den Frachtverkehr reservierte Schienenetz, das das Südsystem mit dem Hochseehafen von Tubarao verbindet, wo sich die meisten Pelletisieranlagen von CVRD befinden, befindet sich im Besitz von CVRD.) Darüber hinaus betreibt Ferteco durch sein 100%iges Tochterunternehmen Companhia Portuária Baía de Sepetiba S.A. (CPBS) ein Hochseeterminal im Hafen von Sepetiba.

Rio Tinto

(56) Die australische Rio Tinto ist der zweitgrößte Eisenerzproduzent der Welt und verkaufte im Jahr 2000 (einschließlich North Limited — siehe unten) etwa 116 Mio. t, davon 113 Mio. t nach Übersee.

(57) Rio Tinto ist mit 100 % an den Gruben Marandoo, Mount Tom Price/Paraburdo und Yandicoogina sowie mit 60 % an der Grube im westaustralischen Channar (die Hammersley-Minen) mit einer Gesamtkapazität von etwa […]* Mio. t pro Jahr beteiligt, die bis 2002 auf etwa […]* Mio. t und bis 2010 auf etwa […]* Mio. t aufgestockt werden soll. Nach öffentlich erhältlichen Quellen beträgt die Produktion von marktfähigem Eisenerz in den Eisenerzabbaugruben von Hammersley im Jahr 2000 65,7 Mio. t (Gesamtabsatz 67,1 Mio. t); diese Produktion wurde fast vollständig exportiert; […]* Mio. t gingen nach Japan, […]* Mio. t nach China, […]* Mio. t nach Korea und Taiwan sowie in andere asiatische Länder und […]* Mio. t nach Europa ([11]).

(58) Im Herbst 2000 übernahm Rio Tinto North Limited, das indirekt mit 53 % an der Grube Robe River Iron Associates beteiligt ist. Rio Tinto selbst kontrolliert unmittelbar 65 % und verkauft als Vertriebsagentur die gesamte Produktion von Robe River, die 2000 etwa […]* Mio. t betrug und zur Gänze ausgeführt wurde. Die Jahreskapazität von Robe River soll bis 2009 um weitere […]* Mio. t steigen, davon […]* Mio. t bis 2003 durch Ausbau des Vorkommens in West Angelas (Westaustralien) ([12]).

(59) Darüber hinaus ist Rio Tinto mit 56 % an der Iron Ore Company of Canada („IOC") beteiligt. Die Tagebaugrube der IOC in Neufundland kann zurzeit […]* Mio. t Feinerz (Konzentrat) produzieren, wovon […]* Mio. t in unmittelbarer Nähe der Grube zu Pellets verarbeitet und anschließend weiterverkauft werden. Das Erz wird über einen Hafen in Quebec ausgeführt. Rio Tinto hat die Renovierung seiner Pelletisieranlage Sept Iles in Quebec angekündigt, das 2002 mit einer Kapazität von […]* Mio. t den Betrieb wieder aufnehmen soll; bis 2004 soll die Kapazität auf […]* Mio. t/Jahr aufgestockt werden. Der Absatz von IOC betrug im Jahr 2000 […]* Mio. t, von denen ein Teil an kanadische Stahlproduzenten ging und […]* Mio. t ausgeführt wurden. Darüber hinaus ist Rio Tinto Eigentümer einer Grube im brasilianischen Corumba, die zurzeit über eine Jahreskapazität von etwa […]* Mio. t verfügt ([13]).

BHP

(60) Die in Australien ansässige BHP ist der drittgrößte Eisenerzproduzent der Welt; sein Anteil an der weltweiten Produktion beträgt etwa 8 %. Nach den Schätzungen der Parteien belief sich der von BHP kontrollierte Umsatz

([11]) Angaben der beteiligten Unternehmen.
([12]) Siehe Fußnote 11.
([13]) Siehe Fußnote 11.

(einschließlich 50 % der Produktion von Samarco — siehe unten) im Jahr 2000 auf etwa […]* Mio. t.

(61) BHP ist mit 85 % an den westaustralischen Gemeinschaftsunternehmen Mount Newman, Yandi und Goldsworthy sowie mit 100 % an der südaustralischen Middleback Range und der westaustralischen Grube Jimblebar beteiligt. Die Gesamtkapazität dieser Gruben beträgt etwa […]* Mio. t und dürfte bis 2003 auf etwa […]* Mio. t steigen. Darüber hinaus besitzt BHP mit Taharoa und Waikato zwei Gruben in Neuseeland mit einer Kapazität von ungefähr […]* Mio. t. Die Parteien rechnen damit, dass die Kapazitäten von BHP aufgrund von derzeit in der Entwicklung befindlichen Projekten bis 2003 um weitere […]* Mio. t und danach um weitere […]* Mio. t ansteigen ([14]).

(62) Im Jahr 2000 stockte BHP seine Beteiligung an der Grube und den Pelletisieranlagen von Samarco in Brasilien auf insgesamt 50 % auf. Die übrigen 50 % befinden sich in den Händen von CVRD. Die Kapazität der Samarco-Grube wird zurzeit mit […]* Mio. t pro Jahr veranschlagt, davon […]* Mio. t Pellets. Der Gesamtumsatz betrug 2000 […]* Mio. t (davon […]* Mio. t Pellets) ([15]).

CAEMI

(63) Wie oben erwähnt, handelt es sich bei Caemi um ein brasilianisches Holding-Unternehmen mit Beteiligungen an zahlreichen Eisenerzgruben in Brasilien und Kanada und den zugehörigen Logistikunternehmen. U. a. kontrolliert Caemi das brasilianische Bergwerkunternehmen Mineração Brasilieras Reunidas SA (MBR) mit 85 % der stimmberechtigten Aktien; MBR ist (nach CVRD) Brasiliens zweitgrößter Eisenerzproduzent und verfügt über eine Kapazität von etwa […]* Mio. t/Jahr für Ausfuhren nach Übersee; darüber hinaus betreibt das Unternehmen drei Tagebaugruben, in denen Fein- und Stückerz produziert wird. Caemi übt durch eine Beteiligung von 50 % der stimmberechtigten Aktien eine Mitkontrolle über die kanadische Quebec Cartier Mining Company (QCM) aus (die übrigen 50 % befinden sich in den Händen des kanadischen Stahlunternehmens Dofasco); QCM produziert Feinerz und Pellets und verfügt über Ausfuhrkapazitäten nach Übersee von etwa […]* Mio. t/Jahr. Weltweit liegt Caemi unter den Eisenerzproduzenten (nach CVRD, Rio Tinto und BHP) an vierter Stelle ([16]).

(64) Zu den Logistikbeteiligungen (Schienenverkehr und Hafenanlagen in Brasilien) zählt u. a. eine Beteiligung von 32 % an der MRS Logistica SA, dem größten Schienenfrachtverkehrsnetz Brasiliens, das auch die Gruben des Südsystems bedient und diese mit dem Hochseehafen von Sepetiba verbindet.

SNIM

(65) Die Société Nationale Industrielle et Minière („SNIM“) ist der einzige Eisenerzproduzent in Mauretanien und verfügt über eine Gesamtkapazität von etwa […]* Mio. t/Jahr. Die gesamte Produktion wird ausgeführt; 1998 ging sie fast zur Gänze (mehr als 90 %) nach Westeuropa, vor allem nach Frankreich, Italien und Belgien ([17]).

LKAB

(66) Der schwedische Eisenerzproduzent Luossavaara Kirunavaara AB („LKAB“) produziert und vermarktet Feinerz und Pellets und verfügt derzeit über eine Gesamtkapazität von etwa […]* Mio. t, ([…]* Mio. t Pellets und […]* Mio. t Feinerz). Der Gesamtumsatz belief sich im Jahr 2000 auf […]* Mio. t ([…]* Mio. t Pellets), von denen […]* Mio. t ausgeführt wurden. Auf LKAB entfielen somit [< 5]* % der weltweiten Produktion und [< 5]* % der weltweiten Ausfuhren im Jahr 2000. Wegen des Kostenvorteils im Frachtverkehr nach Europa ist der Anteil des LKAB-Erzes am Eisenerzverbrauch innerhalb der EU deutlich höher ([18]).

ISCOR

(67) Der größte südafrikanische Eisenerzproduzent Iscor verfügt über Kapazitäten von etwa […]* Mio. t pro Jahr. Knapp die Hälfte dieser Produktion wird von den unternehmenseigenen Stahlwerken verwertet. Das übrige Erz (etwa […]* Mio. t) wird vornehmlich nach Asien ausgeführt ([19]). Iscor plant zwar in naher Zukunft eine Ausweitung seiner Exportkapazitäten, dürfte aber beim Ausbau der Schienenverbindungen und Hafenkapazitäten in Südafrika auf Schwierigkeiten stoßen.

Mitsui

(68) Wie erwähnt, handelt es sich bei Mitsui um ein japanisches Unternehmen mit Minderheits- oder Kontrollbeteiligungen an mehreren australischen und indischen Eisenerz-Bergwerksunternehmen. So hält Mitsui z. B. 51 % des indischen Bergbauunternehmens SESA Boa Ltd, das 2000 etwa […]* Mio. t Eisenerz förderte, wovon etwa […]* Mio. t nach Europa ausgeführt wurde. Zu den Minderheitsbeteiligungen von Mitsui gehört auch eine erhebliche Minderheitsbeteiligung an der zweitgrößten Eisenerzgruppe der Welt, Robe River (Australien), an der neben Mitsui Rio Tinto und zwei japanische Stahlproduzenten beteiligt sind. Ferner ist Mitsui an den Gruben von Yandi, Goldworthy und Mount Newman (mit jeweils 7 %) beteiligt; kontrolliert werden diese Gruben von BHP (85 %). Ausführlicher wird nachstehend auf die

([14]) Siehe Fußnote 11.
([15]) Siehe Fußnote 11.
([16]) Siehe Fußnote 11.
([17]) Siehe Fußnote 11.
([18]) Siehe Fußnote 11.
([19]) Siehe Fußnote 11.

derzeitige Beteiligung von Mitsui an Caemi in Höhe von 40 % der stimmberechtigten Aktien eingegangen. Da SESA Goa das einzige Unternehmen ist, das von Mitsui kontrolliert wird, werden lediglich die (äußerst geringen) Produktions- und Umsatzzahlen dieses Unternehmens für die nachstehende wettbewerbsrechtliche Würdigung bei der Berechnung der Marktanteile einbezogen.

B. **Die Nachfrage nach Eisenerz** ([20])

Nachfragetrends

(69) Wie erwähnt, handelt es sich bei den Abnehmern von Eisenerz um die Stahlproduzenten, die Eisenerz als Rohmaterial für die Herstellung von Stahlerzeugnissen verwenden. Die Abnehmer können in zwei Großgruppen gegliedert werden, zum einen die Stahlwerke, die in Sauerstoffeinblaseöfen mit basischem Futter Roheisen aus Sintererz (Feinerz), Stückerz und Pellets sowie in einem geringeren Ausmaß auch aus Schrott herstellen, und zweitens die Direktreduktions-Produzenten, die aus Pellets und Stückerz Direktreduktionserz (DRE) für die Stahlerzeugung in elektrischen Lichtbogenöfen herstellen.

(70) Die relativ hohen Stromkosten in der EU haben zur Folge, dass fast das gesamte in der EU erworbene Eisenerz für die Stahlerzeugung im Hochofen verwendet wird (auf die Direktreduktions-Methode entfallen weniger als 10 % des weltweiten Gesamtverbrauchs an Eisenerz); das einzige westeuropäische Stahlwerk, das Stahl aus DRE im Lichtbogenofen erzeugt ([21]), ist ein von Ispat in Deutschland betriebenes Werk mit einer Kapazität von 0,45 Mio. t ([22]). Aus dem gleichen Grund gilt es als unwahrscheinlich, dass innerhalb der EU neue EAF-Anlagen zur Stahlproduktion aus DRE-Erz gebaut werden ([23]).

(71) Im vergangenen Jahrzehnt folgte die Entwicklung in Produktion und Verbrauch von Rohstahl eng den Wirtschaftstrends in den USA, Asien und Europa. Von 770 Mio. t im Jahr 1990 sank die Rohstahlproduktion weltweit aufgrund der Rezession in den USA und Europa 1991-1992 und der sich verschärfenden Wirtschaftskrise in den US-Ländern auf 720 Mio. t und stieg anschließend wieder allmählich auf den Höchstwert von 799 Mio. t im Jahr 1997. Wegen der Asienkrise Ende 1997 ging die Produktion 1998 erneut auf 772 Mio. t zurück, nahm aber dann Ende 1999 und im Jahr 2000 wieder zu. Das International Iron and Steel Institute schätzt, dass die Rohstahlproduktion im Jahr 2000 über 840 Mio. t betrug.

(72) Nach Wirtschaftsregionen unterteilt ist festzustellen, dass die Rohstahlproduktion in Westeuropa und den Vereinigten Staaten im vergangenen Jahrzehnt nur in bescheidenem Umfang zunahm. In den US-Ländern ging sie von 207 Mio. t im Jahr 1990 um nahezu die Hälfte auf weniger als 103 Mio. t im Jahr 1998 zurück, stieg aber dank sehr aggressiver Exportpolitik, die den Rückgang des einheimischen Verbrauchs ausgleichen sollte, in den Jahren 1999 und 2000 wieder an. In China und Korea stieg die Rohstahlproduktion (und mit ihr die Einfuhren von Eisenerz) im vergangenen Jahrzehnt massiv. Die Konkurrenz relativ billiger Stahleinfuhren hat die Stahlerzeuger in den USA und — in geringerem Ausmaß — in Europa beträchtlich unter Druck gesetzt. Dieser Wettbewerbsdruck beeinträchtigt indirekt auch die Eisenerzproduzenten in Brasilien, Australien, Schweden und anderen Ländern, die Eisenerz nach Übersee exportieren, soweit sie den Großteil des Eisenerzbedarfs westeuropäischer Stahlproduzenten decken und nur geringe Mengen an osteuropäische Stahlerzeuger liefern.

(73) Der Eisenerzmarkt spiegelte im vergangenen Jahrzehnt die Entwicklung der Stahlnachfrage wider. Trotz der Asienkrise wuchs die Nachfrage nach Eisenerz seit der Rezession 1991/92 um rund 1,5 % pro Jahr. Die weltweite Produktion fiel von einem Höchststand von 921 Mio. t im Jahr 1997 leicht auf weniger als 900 Mio. t im Jahr 1999; der Überseehandel mit Eisenerz ging von 417 Mio. t im Jahr 1998 auf 411 Mio. t im Jahr 1999 zurück. Die Zunahme der Stahlproduktion im Jahr 2000 schlug sich in einem Wachstum der weltweiten Eisenerzproduktion auf mehr als 931 Mio. t und des Überseehandels von 411 Mio. t im Jahr 1999 auf 455 Mio. t im Jahr 2000 nieder. Die Preise für Eisenerz gingen 1999 infolge der Asienkrise drastisch zurück, stiegen aber 2000 und 2001 wieder an, ohne jedoch das Rekordniveau von 1998 wieder zu erreichen.

(74) Die Stahlproduktion weist weltweit seit 1992 einen Aufwärtstrend auf. Dass sich die Stahlindustrie nach der Asienkrise schneller als erwartet erholte, wird an einem Vergleich der Produktionszahlen von 1999 mit denen des Jahres 2000 deutlich, als die Rohstahlproduktion mit 874 Mio. t ein neues Rekordniveau erreichte. In einer Prognose bis zum Jahr 2005 rechnet CVRD mit einem Anhalten dieses Aufwärtstrends und einem weiteren Wachstum um jährlich im Schnitt etwa 1 % auf einen Stand von 890 Mio. t im Jahr 2005. Gegliedert nach Erdteilen dürfte das größte Wachstum in absoluten Zahlen wahrscheinlich in Asien erreicht werden (+ 26 Mio. t), gefolgt von Lateinamerika (+ 7 Mio. t). In Europa soll die Nachfrage konstant bleiben.

(75) Die weltweite Eisenerzproduktion dürfte diesem Trend folgen, allerdings eine geringere Wachstumsrate aufwei-

([20]) Die Zahlenangaben stammen von den beteiligten Unternehmen.

([21]) Hingegen existieren in der EU zahlreiche Lichtbogenöfen, in denen Eisenschrott (anstelle von DRE) zu Stahl verarbeitet wird. Die Verwendung von DRE in einem elektrischen Lichtbogenofen ist nur mit einem sehr hohen Energieverbrauch (meistens Erdgas) möglich.

([22]) Dieses Stahlwerk hatte vor allem wegen der hohen Gaspreise vorübergehend seine Produktion eingestellt, soll aber im Oktober 2001 wieder eröffnet werden. Ispat ist in Erwartung niedrigerer Gaspreise nach Liberalisierung der Energiemärkte in Europa zuversichtlich, dass das Werk langfristig rentabel wird arbeiten können.

([23]) Siehe Fußnote 5.

sen, da die Verwendung von Metallschrott anstelle von Eisenerz zur Stahlerzeugung voraussichtlich stärker zunehmen wird als die Stahlerzeugung im Hochofen. Beim internationalen Eisenerzhandel hingegen wird wiederum mit einem schnelleren Wachstum gerechnet als für die Eisenerzproduktion, da das Wachstum der Stahlerzeugung sich zu einem Großteil in Ländern abspielen wird, die Eisenerz einführen.

Eisenerzverbrauch in der EU

(76) Wie schon erwähnt, sind die EU-Stahlerzeuger inzwischen fast zur Gänze auf Eisenerzimporte aus Übersee angewiesen. Sämtliche westeuropäischen Stahlerzeuger führen große Mengen Eisenerz aus einer Reihe von Ländern außerhalb der EU ein, und zwar vor allem aus Brasilien (dem mit Abstand größten Eisenerzlieferanten Europas), Australien, Kanada und Mauretanien. In der nachstehenden Verbrauchstabelle sind auch geringe Mengen nicht eingeführten Erzes enthalten (vor allem etwa 5 Mio. t schwedische Eisenerzproduktion, die im Inland verbraucht wird).

	Feinerz	Stückerz	Pellets	Gesamtverbrauch
1998	95,0	18,3	34,9	148,2
1999	83,1	17,1	32,8	133,0
2000	88,6	19,6	35,7	143,9

Schätzung der Parteien und Zahlen von UNCTAD.

Änderungen des Erzgemischs nur begrenzt möglich

(77) Eisenerz ist keineswegs ein typischer Rohstoff. Seine metallurgischen Eigenschaften unterscheiden sich — wie die beteiligten Unternehmen ausführen — von Erdteil zu Erdteil ganz erheblich, und das Kaufverhalten der Abnehmer ist konservativ. Wie erwähnt wird die spezifische Eisenerznachfrage der einzelnen Abnehmer durch das von ihnen verwendete Gichtgemisch bestimmt; an ihm entscheidet sich, in welchen Proportionen und zu welcher Qualität (die wiederum ausschlaggebend ist für den geografischen Ursprung) Sinterfeinerz, Stückerz und Pellets nachgefragt werden. Da die Abnehmer in der Regel bestimmte Feinerzsorten mischen, um die gewünschte Gichtzusammensetzung zu erhalten (Eisengehalt, LOI-Gehalt, Reinheitsgrad usw.), ist auch der Anteil der verschiedenen Qualitäten (und damit der Erzeugerländer) von Feinerz von der Gicht abhängig.

(78) Aus den Angaben der Parteien und den Ergebnissen einer Nachprüfung durch die Kommission geht hervor, dass die Abnehmer wenig geneigt sind, die Zusammensetzung ihrer Gicht zu ändern, und dies nur in den seltensten Fällen tun. Die Hochöfen in Europa werden auf einem hohen Produktivitätsniveau betrieben, was durch die Verwendung großer Mengen Kohlenstaub und geringer Mengen Koks erreicht wird. Diese Parameter können nur erreicht und stabil gehalten werden, wenn die Gichtzusammensetzung so konstant wie möglich bleibt. Die Notwendigkeit stabiler Betriebsbedingungen schränkt die Möglichkeiten des Rohstoffabnehmers ein, kurzfristig auf andere Rohmaterialien umzusteigen, und erklärt auch, warum Eisenerz-Bezugsverträge in der Regel über viele Jahre laufen.

(79) Dieser Umstand wirkt sich in zweierlei Hinsicht aus. Zum einen wird die Freiheit der Abnehmer, zwischen Sintererz, Stückerz und Pellets zu wechseln, erheblich eingegrenzt. Zum zweiten wirkt er sich aber auch innerhalb der jeweiligen Eisenerzsorten (Stückerz, Pellets und Sintererz) aus, da auch die Möglichkeit der Abnehmer zum Umstieg auf andere Herkunftsorte und Qualitätsniveaus eingeschränkt wird. Dies hat die Nachprüfung der Kommission bestätigt. So wurde u. a. festgestellt, dass die Abnehmer die Proportionen von Sintererz, Stückerz und Pellets in der Regel nicht in nennenswertem Umfang ändern (im Schnitt um nicht mehr als 3 bis 5 %). Auch wenn einige Abnehmer eindeutig zwischen verschiedenen Qualitätsgraden bei Sintererz wechselten (z. B. von Feinerz aus Australien auf solches aus Brasilien umstiegen), konnte festgestellt werden, dass der Wettbewerb zum Großteil innerhalb der gleichen Qualitätsstufe (und daher oftmals innerhalb des gleichen geografischen Ursprungsgebiets) stattfindet.

(80) Die Parteien weisen darauf hin, dass die Nachfrageflexibilität der Abnehmer zunimmt, wenn die verschiedenen Sintererzsorten direkt vor Ort im Walzwerk gemischt werden, kurz bevor das Agglomerat produziert wird. In dem Fall kann ein Bestandteil des Gemischs ausgetauscht, weggelassen oder hinzugefügt werden, sofern die chemische Zusammensetzung und das metallurgische Verhalten des Agglomerats insgesamt stabil bleiben. Die Parteien geben aber auch zu, dass die Eisenerzabnehmer dazu neigen, die Zahl der ihrem Gemisch beizufügenden Erzsorten so gering wie möglich zu halten, um Transport-, Umschlag- und Lagerkosten zu sparen. Dadurch wird die Freiheit der Abnehmer zu einem kurzfristigen Umstieg auf andere Anbieter weiter eingeschränkt.

(81) Bei der Stahlerzeugung im elektrischen Lichtbogenofen können Direktreduktionseisen, Roheisen und Eisenschrott als Input verwendet werden, Direktreduktionseisen wird in einem Direktreduktionsofen aus Direktreduktionseisenerz gewonnen, das im Wesentlichen in zwei Sorten vorkommt: DR-Pellets und DR-Stückerz. Je nach Typ des verwendeten DR-Ofens ist die gegenseitige Substituierbarkeit von DR-Stückerz und DR-Pellets aus

technischen Gründen eingeschränkt: Generell kann Stückerz zwar durch Pellets ersetzt werden, nicht aber Pellets durch Stückerz, da Stückerz nicht mehr als 20 bis 40 % der Gesamtgicht ausmachen kann.

C. **Konzentrationsgrad und Gemeinschaftsunternehmen**

Konzentrationsgrad in der Eisenerz- und der Stahlindustrie

(82) Die Besitzverhältnisse haben sich in der Eisenerzindustrie in den vergangenen Jahren rasch gewandelt, der Besitz konzentriert sich inzwischen in den Händen einiger weniger Unternehmen. Die Kapazitäten weisen insbesondere nach der Übernahme des australischen Bergbauunternehmens North Ltd durch Rio Tinto (2000) und den Übernahmen anderer brasilianischer Bergbauunternehmen durch CVRD ([24]) seit 2000/2001 sogar einen noch höheren Konzentrationsgrad auf. Einer der wichtigsten Gründe für die derzeitige Konsolidierungswelle war das Bestreben, die Produktionskosten im Griff zu halten. Der Großteil des international gehandelten Eisenerzes befindet sich nunmehr in den Händen dreier Unternehmen: CVRD, Rio Tinto und BHP. Das Branchenanalyseunternehmen Roskill Informations Services Ltd stellt fest, dass dieser Konsolidierungstrend den Eisenerzabnehmern die Aushandlung von Rabatten erschwert ([25]).

(83) Die Stahlindustrie weist einen wesentlich geringeren Konzentrationsgrad auf als die Eisenerzindustrie. Allerdings hat auch unter den europäischen Stahlunternehmen die Konsolidierung in letzter Zeit rapide Fortschritte gemacht. U. a. fusionierten 1997 Thyssen und Krupp zu Thyssen Krupp Stahl (Stahlerzeugung 1999: 16,1 Mio. t); 1999 fusionierten British Steel und die niederländische Hoogovens zu Corus (21,3 Mio. t), 1997 übernahm Arbed eine Beteiligung von 35 % an Aceralia; 1998 erwarb Usinor eine Beteiligung von 53 % bei Cockerill Sambre und dieses Jahr kündigten Arbed/Aceralia und Usinor (der dritt- und der viertgrößte Stahlerzeuger der Welt) ihre Fusion an, aus der das größte Stahlunternehmen der Welt mit einer Produktionskapazität von 46 Mio. t entstehen soll.

(84) Die anmeldenden Unternehmen schätzen, dass Usinor, Arbed, Aceralia, Cockerill Sambre und ihre europäischen Tochtergesellschaften zusammen etwa 35 bis 40 Mio. t Eisenerz bzw. ungefähr 9 % der weltweiten Einfuhren aus Übersee verbraucht haben. Etwa 25 bis 27 Mio. t bzw. 6 % der Einfuhren entfallen auf Corus (einschließlich Hochofens) und jeweils 13 Mio. t bzw. 3 % auf Thyssen Krupp und den italienischen Riva-Konzern.

(85) In ihrer Erwiderung vertreten die Parteien die Auffassung, dass der Konsolidierungsprozess in der Stahlindustrie noch intensiver war als von der Kommission dargestellt. In ihrer Sicht sind die japanischen Stahlunternehmen als ein Käuferblock anzusehen, so dass nach der Fusion von Usinor/Arbed/Aceralia 67 % des Übersee-Eisenerzes an die sechs größten Abnehmer verkauft würden. Die Kommission teilt diese Auffassung nicht. […]*

(Horizontale und vertikale) Gemeinschaftsunternehmen im Produktionsbereich

(86) Im Eisenerzbergbau gibt es eine Reihe (horizontaler) Gemeinschaftsunternehmen insbesondere zwischen CVRD und BHP, die mit jeweils 50 % am brasilianischen Pellet-Produzenten Samarco beteiligt sind. Mitsui verfügt über eine erhebliche Minderheitsbeteiligung (33 % des Anlagevermögens) an der großen australischen Grube Robe River, an der auch Rio Tinto beteiligt ist. Darüber hinaus ist Mitsui an den von BHP kontrollierten Gruben Yandi, Goldworthy und Mount Newman mit jeweils 7 % beteiligt.

(87) Daneben existieren auch mehrere (vertikale) Gemeinschaftsunternehmen von Eisenerzproduzenten und Stahlerzeugern wie Robe River, Mount Newman, Goldsworthy und Yandi.

(88) Ferner verfügen einige Stahlunternehmen über unternehmenseigene Eisenerzgruben oder Minderheitsbeteiligungen an solchen in Verbindung mit langfristigen Bezugsvereinbarungen für einen Teil oder die Gesamtheit der dortigen Produktion. In jüngster Zeit ist es jedoch auch zu umgekehrten Entwicklungen gekommen, wie die Veräußerung von Ferteco durch Thyssen Krupp veranschaulicht. In ihrer Erwiderung werten die Parteien diese Veräußerung als ein Anzeichen dafür, wie wenig die Stahlunternehmen befürchten, von den Eisenerzanbietern „ausgebeutet" zu werden. Die Kommission weist dieses Argument als weit hergeholt zurück. Ein Stahlunternehmen kann aus vielerlei Gründen seine Eisenerzbeteiligungen veräußern; hierzu zählen ein etwaiger Kapitalbedarf für Investitionen im Kerngeschäft und/oder der Umstand, dass der betroffene Eisenerzproduzent nicht länger einen großen Teil des eigenen Bedarfs deckt. Außerdem können die Stahlwerke einer etwaigen „Ausbeutung" durch den Käufer entgegenwirken, indem sie entweder einen höheren Kaufpreis verlangen, der künftige Preiserwartungen widerspiegelt, oder langfristige Lieferverträge mit dem Käufer schließen.

(89) In zunehmendem Ausmaß haben die Stahlunternehmen auch mit Mehrheits- oder Minderheitsbeteiligungen in Pelletisieranlagen investiert. So verfügen beispielsweise Nippon Steel, Posco Pohang Iron & Steel Co. Ltd, die italienische Riva und die spanische Aceralia über erhebliche Minderheitsbeteiligungen an vier Pelletisieranlagen von CVRD.

([24]) Neben dem angemeldeten Zusammenschluss hat CVRD seine Produktionskapazitäten in letzter Zeit (seit mehr oder weniger einem Jahr) durch weitere Übernahmen erheblich ausgeweitet: U. a. wurden die brasilianischen Betreiber Ferteco, Socimex und Samitri übernommen und eine Beteiligung von 50 % an Samarco erworben.

([25]) Siehe Fußnote 5.

D. **Eisenerzpreise: Verträge und Preisverhandlungen**

(90) In den vergangenen 30 Jahren hat sich die Laufzeit der Lieferverträge zwischen Eisenerzproduzenten und Abnehmern verkürzt. In den meisten Fällen beträgt sie inzwischen drei bis fünf Jahre gegenüber zehn in den 70ern. Verträge mit japanischen Stahlunternehmen sind in der Regel länger als die mit europäischen Stahlerzeugern.

Orientierungspreise

(91) Obwohl die Verträge über mehrer Jahre abgeschlossen werden, werden die Preise jährlich neu festgesetzt; ausschlaggebend für den neuen Preis sind die Preisverhandlungen in Westeuropa und Ostasien (vor allem Japan) zu Beginn eines jeden Jahres. In diesen Verhandlungen wird ein Bezugspreis (der so genannte Orientierungspreis) für Stückerz, Sinterfeinerz und Pellets in den beiden Hauptabnehmergebieten festgesetzt.

(92) Die Preisverhandlungen finden in Form einer Reihe von Treffen zwischen den großen Eisenerz- und Stahlproduzenten statt, die in der Regel zu Jahresende einsetzen und sich über mehrer Monate hinwegziehen. Verhandlungsgrundlage sind die Angebots- und Nachfrageaussichten auf dem Eisenerzmarkt, die finanzielle Lage der Eisenerzanbieter und der Stahlwerke sowie die langfristigen Bedürfnisse beider Branchen.

(93) Sobald es im Zuge dieser Preisverhandlungen zur ersten Einigung zwischen einem Stahlwerk und einem Eisenerzanbieter kommt, wird der prozentuale Auf- oder Abschlag gegenüber dem Vorjahres-Frei-an-Bord-Preis (fob-Preis) für das Feinerz dieses Produzenten den übrigen Unternehmen beider Branchen zugänglich gemacht und gilt anschließend als neuer Orientierungspreis für Feinerz. Wie aus der nachstehenden Tabelle erkenntlich ist, wird die vereinbarte Preisänderung anschließend in der Regel sowohl in Ostasien als auch in Westeuropa übernommen.

Preisauf- und -abschläge und verantwortliche Unternehmen in Japan und Europa

(in %)

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Japan	Veränderung	15,96	7,95	– 4,90	– 13,47	– 9,50	5,80	6,00	– 1,94	2,82	– 9,20	4,35	4,31
	Den Preis vorgebender Anbieter	HSY ([26])	HSY	HSY	HSY	HSY	BHP	BHP	BHP	BHP	HSY	RR	HSY
Europa	Veränderung	15,96	7,93	– 4,90	– 11,00	– 9,50	5,80	6,00	1,10	2,82	– 11,00	4,35	4,31
	Den Preis vorgebender Anbieter	CVRD	CVRD	CVRD	SNIM	CVRD	SNIM	CVRD	HSY	CVRD	CVRD	SNIM	CVRD

Quelle: Text-Bericht und Angaben der Parteien.

(94) Wie erwähnt wird das erste, für den neuen Orientierungspreis ausschlaggebende Verhandlungsergebnis in der Regel für Feinerz erzielt, was vor allem an den niedrigeren Preisen und höheren Mengen liegt. Sobald die jährliche Preisanpassung für Feinerz vereinbart ist, werden die Preise für Stückerz und Pellets ausgehandelt. Nach Angaben der Parteien wird der Orientierungspreis für Stückerz traditionell zwischen den japanischen Stahlwerken und den australischen Anbietern ausgehandelt, der Preis für Pellets hingegen in Westeuropa. Dies liegt an der unterschiedlich starken Verwendung von Pellets und Stückerz in diesen Erdteilen. In den jüngsten Jahren erfolgten die ersten Preisabschlüsse in der Regel zwischen australischen Eisenerzanbietern und japanischen Stahlerzeugern, die zumeist auch in Europa übernommen wurden ([27]).

([26]) HSY = Hammersley, ein Tochterunternehmen von Rio Tinto; RR = Robe River, ebenfalls ein Tochterunternehmen von Rio Tinto.

([27]) Ausnahme war das Jahr 2000, als der Orientierungspreis zwischen dem mauretanischen Erzanbieter SNIM und dem europäischen Stahlkonzern Usinor ausgehandelt wurde.

(95) Die Preisverhandlungen finden in ziemlich transparenter Form statt. Die Erwartungen der Anbieter und der Abnehmer im Hinblick auf die Angebots- und Nachfrageentwicklung und folglich auf die als „fair" erachteten Preisbewegungen finden in der Presse ein umfassendes Echo; Branchenzeitschriften ([28]) berichten regelmäßig über die Verhandlungsfortschritte, schreiben, wer sich mit wem getroffen hat, und spekulieren über die Verhandlungen.

Endpreise

(96) Nach Festlegung des Orientierungs- bzw. „Bezugs-"preises setzen die Verhandlungen zwischen den Eisenerzanbietern und den Abnehmern ein, in denen die endgültigen Preise vereinbart. […]*

V. ABGRENZUNG DER SACHLICH RELEVANTEN MÄRKTE

(97) Wie erwähnt, wird der Rohstoff Eisenerz fast ausschließlich an integrierte Stahlerzeuger verkauft. Für die Verwendung in Sauerstoffeinblasöfen werden drei Sorten angeboten: Sinterfeinerz, Stückerz und Pellets.

(98) Jeder Stahlerzeuger verwendet eine individuelle Mischung aus Sintererz, Stückerz und Pellets zur Produktion von Roheisen im Hochofen, das dann weiter zu Stahl verarbeitet werden kann. Nach Auskunft der Parteien besteht eine typische Gicht in Westeuropa aus ungefähr 60 % Feinerz, 20 % Stückerz und 20 % Pellets, wobei die genaue Zusammensetzung von Walzwerk zu Walzwerk variiert. Während Stückerz direkt in den Hochofen eingegeben werden kann, ist Sinterfeinerz dafür zu klein und muss daher in Sinteranlagen, die fast immer von den Stahlwerken betrieben werden, zu Sinter weiterverarbeitet werden. Pellets werden aus der Weiterverarbeitung von hochfeinem Erz in Pelletisieranlagen gewonnen, die in der Regel von den Bergwerksgesellschaften betrieben werden, und können direkt in Hochöfen verwendet werden.

(99) Nach Auffassung der Parteien sind alle drei Erzsorten (Feinerz, Pellets und Stückerz) unterschiedslos einem einzigen relevanten Produktmarkt zuzuordnen. Ihrer Meinung nach sind die verschiedenen Erzsorten untereinander in einem hohen Maße austauschbar, da die Nutzer sehr frei zwischen den verschiedenen Erzsorten wechseln können. Die Preise entwickeln sich generell in die gleiche Richtung, auch wenn sich ihr absolutes Preisniveau jeweils aufgrund der unterschiedlichen Verarbeitung erheblich unterscheidet.

([28]) Vor allem Tex-Bericht und Metal Bulletin.

(100) Aufgrund der (fast einstimmigen) Angaben der Eisenerzabnehmer im Zuge der Marktuntersuchung der Kommission kommt diese zu dem Ergebnis, dass die drei Eisenerzsorten jeweils für sich einen eigenen Produktmarkt bilden und nur sehr begrenzt untereinander substituierbar sind.

A. Substituierbarkeit auf der Nachfrageseite

Technische Hindernisse für die Umstellung von einer Eisenerzsorte auf eine andere

(101) Aus Nachfragesicht sind die drei Erzsorten untereinander nicht in einem erheblichen Ausmaß austauschbar. Wie erwähnt können die Hochöfen nur dann eine hohe Produktivität beibehalten, wenn die Gichteigenschaften so stabil wie möglich gehalten werden. Die Notwendigkeit stabiler Betriebsbedingungen schränkt die Freiheit des Materialabnehmers ein, kurzfristig auf anderes Eingangsmaterial umzusteigen, und erklärt auch, warum Eisenerzlieferverträge in der Regel für einen Zeitraum von mehreren Jahren geschlossen werden.

(102) Nach Angaben der Parteien werden größere Veränderungen in der Regel durch betriebliche Anforderungen (Neuverziehung eines Hochofens oder Schließung einer Sinteranlage) diktiert oder kommen dann vor, wenn der Eisenerzanbieter sein bestehendes, nicht länger verfügbares Produkt durch ein neues ersetzt. Werden solche Veränderungen geplant, dann ist grundsätzlich eine längere Testphase vorgesehen. Diese beginnt mit Labor- und Pilotversuchen, an die sich mehrwöchige umfassende Tests anschließen. Durch diese praktischen Zwänge wird der Spielraum für einen kurzfristigen Umstieg auf andere Eisenerzsorten unvermeidlicherweise eingeschränkt.

(103) Die Ergebnisse der Kommissionsuntersuchung bestätigen, dass die verschiedenen Eisenerzsorten nur in sehr beschränktem Ausmaß untereinander austauschbar sind. Die große Mehrheit der Stahlerzeuger hat angegeben, dass sie eine signifikante Änderung ihres Gichtgemischs für den Hochofen mit großem Widerstreben betrachten. Mehrere Abnehmer haben darüber hinaus erklärt, dass eine weiterreichende Änderung des Gemischs aus Sintererz, Stückerz und Pellets sich über mehrere Jahre hinwegziehen und in bestimmten Fällen mehrere Millionen Euro kosten könnte.

Wirtschaftliche Schranken eines Umstiegs zwischen verschiedenen Erzsorten

(104) Die Ergebnisse der Kommissionsuntersuchung zeigen auch, dass der Umstieg von einer Erzsorte zur anderen mit erheblichen wirtschaftlichen Schwierigkeiten verbunden wäre. Die Preise für die drei Produkttypen unterscheiden sich erheblich: Die cif-Preise (Kosten, Versiche-

rung, Fracht) für Sinterfeinerz bewegen sich um die 0,37 USD/fe-dmt, die für Stückerz um 0,45 USD/fe-dmt und die für Pellets um 0,65 USD/fe-dmt ([29]). Das ergibt einen Preisunterschied von 22 % zwischen Sinterfeinerz und Stückerz sowie von 76 % zwischen Feinerz und Pellets. Feinerz bleibt die billigste Option, selbst wenn Stahlwerke ihre eigenen Pelletisieranlagen betreiben (was in der Regel nicht der Fall ist).

Keine disziplinierende Wirkung des Feinerzpreises auf die Preise anderer Eisenerzsorten

(105) Zum einen hat eine große Mehrheit der Abnehmer angegeben, dass die Möglichkeiten der Walzwerke, den Sintererzanteil am eigenen Gemisch zu Ungunsten oder zu Gunsten anderer Eisenerzsorten zu ändern, schon allein deswegen beschränkt sind, weil die Stahlerzeuger dazu neigen, möglichst viel Sinterfeinerz, die bei weitem billigste Eisenerzsorte, zu verwenden, zumal sie ihre Sinteranlagen wegen der hohen Fest- und der niedrigen Grenzkosten möglichst voll auslasten wollen. Da einer Ausweitung von Sinterkapazitäten erhebliche Hindernisse entgegenstehen, üben weder die Preise für Stückerz noch die für Pellets in nennenswertem Umfang eine disziplinierende Wirkung auf die Sintererzpreise und -nachfrage aus.

(106) Auch die Preise für Sinterfeinerz wiederum wirken sich kaum disziplinierend auf die Preise von Stückerz und Pellets aus. Im Gegensatz zur Ansicht der beteiligten Unternehmen hat eine große Mehrheit der Abnehmer angegeben, dass die Walzwerke ihre Sinterkapazitäten nicht kurz- oder mittelfristig ausweiten können, da hierfür erhebliche Investitionen erforderlich sind und einer solchen Ausweitung auch umweltrechtliche Hindernisse entgegenstehen.

(107) Ein Ausbau der Kapazität von Sinteranlagen ist nicht rentabel. Neue Sinteranlagen sind in Europa seit mindestens 20 Jahren nicht mehr gebaut worden; daraus kann gefolgert werden, dass der höchstmögliche Nutzungsgrad von Sinterfeinerz bereits erreicht ist und die Inbetriebnahme einer völlig neuen Anlage (deren Kapazität vermutlich nicht ausgelastet werden könnte) unwirtschaftlich wäre. Ein Ausbau der Kapazitäten von bereits vorhandenen Anlagen ist theoretisch in geringem Umfang möglich, allerdings würde der zusätzliche Ausstoß nicht ausreichen, um die Preise für die anderen Eisenerzsorten zu beeinflussen. Außerdem dürfte eine Kapazitätsausweitung wegen der extrem hohen Kosten aufgrund der erforderlichen Schließung des Hochofens und der damit einhergehenden Unterbrechung der Stahlproduktion zu teuer sein. Außerdem würden sich die Walzwerke in Europa wegen der mit der Sinterproduktion verbundenen Freisetzung toxischer Gase rechtlichen Schwierigkeiten gegenübersehen. Eine Ausweitung durch Verwendung eines schon weiterverarbeiteten und damit produktiveren Ausgangsstoffs in der Sinteranlage würde wiederum zusätzliche Kosten nach sich ziehen, die die wirtschaftlichen Vorteile des Feinerzes zunichte machen würden. Der zusätzliche Ausstoß (von ungefähr 5 %) würde ohnehin keinesfalls ausreichen, um sich auf die Preisbildung auszuwirken.

(108) Im Gegensatz zu Sinterfeinerz werden darüber hinaus bestimmte Sorten Stückerz und Pellets auch für die Produktion von DRE verwendet. Nach einer Darstellung von JP Morgan und CVRD im November 2000 ([30]) wird die Nachfrage nach Pellets wahrscheinlich künftig in beträchtlichem Ausmaß auf das erwartete Wachstum der DRE-Produktion zurückgehen. Damit werden sich die Wettbewerbsbedingungen auf dem Pellet-Markt noch weiter von denen auf dem Markt für Sinterfeinerz (das nur in Sauerstoffeinblaseöfen verwendet wird) entfernen.

Keine gegenseitige Beeinflussbarkeit der Preise für Stückerz und Pellets

(109) Die Ergebnisse der Kommissionsuntersuchung zeigen ferner, dass auch der Spielraum für die gegenseitige Substituierbarkeit von Stückerz und Pellets begrenzt ist. Nach Auskunft der großen Mehrheit der Abnehmer decken die Stahlwerke mit Stückerz und Pellets ihre Restnachfrage, wobei sie nach einem möglichst großen Stückerzanteil trachten, da dieses Material um 40 % billiger ist als Pellets. Die Stückerzverwendung wird jedoch durch den Umstand eingeschränkt, dass dieses „natürliche“ Produkt aufgrund der schwankenden Qualität im Eisenerz-Gesamtgemisch nicht mit einem zu hohen Anteil vertreten sein darf, da die Beständigkeit der Gicht eine der wichtigsten Voraussetzungen für die Produktion von Stahl guter Qualität ist. Außerdem zersetzt sich ein Teil des Stückerzes im Hochofen in Feinerz, das die erforderliche Luftdurchströmung blockiert und damit die Produktivität des Hochofens zusätzlich zu beeinträchtigen droht.

([29]) Durchschnittspreise für Eisenerzeinfuhren nach Westeuropa aus Übersee, laut Antwort der Parteien auf den Fragebogen vom 15. Juni, Frage Nr. 4; der cif-Preis ist in diesem Zusammenhang (nachfrageseitige Substituierbarkeit) am aussagekräftigsten, da er die Sicht der Abnehmer widerspiegelt.

([30]) Latin American Equity Conference.

(110) Auch eine Aufstockung des Pelletanteils im Verhältnis zu Stückerz ist nur in begrenztem Ausmaß möglich. Wegen des hohen Pelletpreises, das zwar die teuerste, aber auch die produktivste Erzsorte darstellt, würde vor allem die Erhöhung der Hochofenproduktion in Zeiten hoher Nachfrage einen Anreiz für die Verwendung von mehr Pellets bieten (da die höheren Stahlerzeugungskosten in diesem Fall an die Abnehmer weitergegeben werden können). Generell gelten Pellets daher als Umstiegsprodukt, allerdings mit Ausnahme jener Erdteile (wie Nordamerika), in denen sie wegen der geologischen Beschaffenheit der einheimischen Eisenerzgruben das einzige verfügbare Produkt sind.

Schlussfolgerungen

(111) Aus diesen Gründen kommt die Kommission zu dem Ergebnis, dass Sinterfeinerz, Stückerz und Pellets aus Nachfragesicht jeweils separate Produkte darstellen. Eine große Mehrheit der Abnehmer hat angegeben, dass sie den Anteil von Sinterfeinerz, Stückerz und Pellets in ihrem Gichtgemisch nicht ändern würden, falls der Preis einer diese drei Erzsorten gegenüber den anderen von 5 bis 10 % steigen sollte ([31]). Ausschlaggebend hierfür sind folgende Gründe: i) Die Abnehmer verändern nicht gerne die Zusammensetzung ihrer Gicht; ii) die Abnehmer können ihre Nachfrage nach Sinterfeinerz nicht in signifikantem Ausmaß erhöhen, da sie ihre Sinteranlagen bereits voll auslasten und ihre Sinterkapazität kurz- bis mittelfristig nicht erhöhen können; iii) die Abnehmer können ihren Stückerzanteil nicht in signifikantem Umfang erhöhen, da sie bereits jetzt möglichst viel Stückerz verwenden und das Angebot knapp ist; iv) Pellets sind erheblich teurer als die anderen beiden Eisenerzsorten und werden von den Abnehmern als Umstiegsprodukt verwendet, so dass ihre Pelletnachfrage auch dann nicht wachsen würde, wenn sie die gewünschten Mengen Stahl ausschließlich mit Sinterfeinerz und Stückerz herstellen könnten.

(112) Das heißt nicht, dass die Abnehmer nie die Zusammensetzung ihres Gichtgemischs geändert hätten. Insbesondere scheinen sie von Zeit zu Zeit den Pelletanteil in ihrem Gemisch zu verringern oder zu erhöhen. Die Kommissionsuntersuchung zeigt jedoch, dass sich diese Änderungen in Grenzen halten, da der Anteil verschiedener Eisenerzsorten im individuellen Gichtgemisch zumindest kurz- und mittelfristig nur in begrenztem Ausmaß (zwischen 3-5 %) schwanken darf. Außerdem scheinen diese Änderungen nicht das Ergebnis der Konkurrenz unter den verschiedenen Erzanbietern zu sein, sondern auf exogenen Erwägungen wie der Entwicklung der Stahlnachfrage zu beruhen. In Zeiten einer hohen Stahlnachfrage kann z. B. die Sinterkapazität eines Stahlwerks nicht ausreichen, um den Produktionsbedarf zu decken. In diesem Fall könnte es einen größeren Anteil der teureren Pellets zu beschaffen trachten, um der Nachfrage nachzukommen.

(113) Wie die Parteien angeben, wird die Verhandlungsmacht eines Eisenerzkäufers daher nicht durch preislich begründete Wahlfreiheit zwischen verschiedenen Erzanbietern geprägt. Statt dessen versucht ein geschickter Käufer, seinen Lieferanten die günstigsten Konditionen mit Blick auf Lieferfristen, Produktqualität und -beständigkeit und Preis abzuringen.

B. **Substituierbarkeit auf der Angebotsseite**

(114) Aus angebotsseitiger Perspektive sind Feinerz, Pellets und Stückerz generell nicht substituierbar. Eisenerzgruben fördern sowohl Stückerz als auch Feinerz (das teilweise als Eingangsmaterial für Sinteranlagen an die Stahlwerke weiterverkauft, und teilweise durch die Grube selbst zu Pellets weiterverarbeitet wird). Das Verhältnis zwischen Feinerz und Stückerz wird jedoch durch die geologische Beschaffenheit des Eisenerzvorkommens bestimmt. Gruben in Australien, Indien und Südafrika fördern z. B. relativ mehr Stückerz als solche aus Brasilien oder Venezuela. Gruben, in denen Erz mit geringem Eisengehalt gefördert wird, wie in den Vereinigten Staaten, Kanada und China, produzieren kaum oder gar kein marktfähiges Stückerz.

(115) Feinerz kann nicht zu Stückerz verarbeitet werden. Die theoretisch mögliche Umwandlung von Stückerz zu Feinerz wiederum ist wegen des höheren Verkaufswerts von Stückerz wirtschaftlich nicht sinnvoll. Die Kommission hat noch darüber hinaus festgestellt, dass die Verarbeitung von Stückerz zu Eingangsmaterial für Pelletisieranlagen, d. h. die Zerkleinerung von Stückerz zu einer für diese Anlagen tauglichen Größe, theoretisch möglich, aber ebenfalls wirtschaftlich nicht rentabel wäre.

([31]) Die beteiligten Unternehmen bestreiten diese Schlussfolgerung mit der Begründung, dass die Kommission den „dauerhaften" Charakter der Preiserhöhung nicht genügend betont hätte. Da die Preise aber einmal jährlich festgelegt werden, ist es offensichtlich, dass die Kommission von einer Preiserhöhung von mindestens einjähriger Dauer ausgegangen ist. Wie NERA ausführte, „wird für die wettbewerbsrechtliche Würdigung von Fusionen ein Zeitraum von mindestens einem und manchmal bis zu zwei Jahren veranschlagt. Die Umstellungsmöglichkeiten in einer so bemessenen Frist sind für die Bewertung des Wettbewerbs in der Eisenerzindustrie besonders geeignet, da Wettbewerb in der Branche einmal im Jahr stattfindet." Außerdem haben die Parteien angegeben, dass eine Umstellung innerhalb eines relativ kurzen Zeitraums erfolgen kann. Unter dieser Voraussetzung wäre jedoch nicht verständlich, warum Abnehmer nur auf eine langfristige Preiserhöhung reagieren könnten, wenn sie — wie die beteiligten Unternehmen vorgeben — binnen weniger Monate zwischen den verschiedenen Eisenerzsorten wechseln könnten.

(116) Die Konversion von Feinerz zu Pellets wird dadurch eingeschränkt, dass die erforderliche Errichtung einer Pelletisieranlage umfangreiche Investitionen erfordert, die sich nur für Gruben lohnen, in denen pelletisierungsfähiges Feinerz einen Großteil der Fördermenge ausmacht. Das meiste australische Erz z. B. kann zurzeit wegen seiner Beschaffenheit nicht wirtschaftlich zu Pellets umgewandelt werden.

C. **Preisunterschied**

(117) Wie schon erwähnt unterscheiden sich die Preise für die drei Erzsorten erheblich: der cif-Preis für Sinterfeinerz beträgt für gewöhnlich um die 0,37 USD/fe-dmt, der für Stückerz rund 0,45 USD/fe-dmt und der für Pellets rund 0,65 USD/fe-dmt ([32]). Die Preisdifferenz beträgt somit 22 % zwischen Sinterfeinerz und Stückerz und 76 % zwischen Feinerz und Pellets.

(118) Nach Auffassung der Parteien stellen die Preisunterschiede kein Anzeichen für das Vorhandensein unterschiedlicher Produktmärkte dar, sondern spiegeln den Nutzungswert der jeweiligen Eisenerzsorte wider. Dies wird jedoch durch die Preis- und Mengenentwicklung nicht bestätigt. Wie die nachstehende Tabelle zeigt, folgen die Orientierungspreise für Feinerz, Stückerz und Pellets unterschiedlichen Trends. Die Nachfrage- und Angebotsbedingungen unterscheiden sich folglich je nach Eisenerzsorte, so dass Feinerz, Stückerz und Pellets jeweils eigenständige relevante sachliche Märkte bilden.

Veränderung der Orientierungspreise für Stückerz, Sinterfeinerz und Pellets in Europa

(in %)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Feinerz	5,8	6,0	+ 1,1	2,8	– 11,0	4,3	4,3
Stückerz	7,9	5,0	0	2,9	– 11,0	5,8	3,2
Pellets	12,6	7,5	– 1,0	2,8	– 12,5	6,0	1,7

([32]) Durchschnittspreise für Eisenerzeinfuhren nach Westeuropa aus Übersee, laut Antwort der Parteien auf den Fragebogen vom 15. Juni, Frage Nr. 4; der cif-Preis ist in diesem Zusammenhang (nachfrageseitige Substituierbarkeit) am aussagekräftigsten, da er die Sicht der Abnehmer widerspiegelt.

(119) Der enge Zusammenhang zwischen der Entwicklung der Preise für die drei Sorten steht dieser Schlussfolgerung nicht entgegen. Erstens ist ein solcher Zusammenhang normal, da die drei Sorten oftmals in den gleichen Abbaugebieten mit der gleichen Ausrüstung gefördert werden. Ein hoher Anteil der Produktionskosten ist daher identisch. Zweitens […]* und drittens folgt die geografische Aufteilung der verteilten Menge nicht unbedingt dem Muster, das bei einer vollständigen Substituierbarkeit der drei Eisenerzsorten zu erwarten wäre. 1999 folgten beispielsweise alle drei Erzsorten generell der gleichen Preisentwicklungstendenz (wobei die Preise für Pellets etwas stärker abnahmen). Beim Überseehandel spiegelte sich dieses Muster jedoch nicht wider: Die Nachfrage nach Feinerz nahm gegenüber 1998 um 6 % ab, die für Stückerz um 11 % zu und die für Pellets um 2 % ab. Falls alle drei Sorten dem gleichen Produktmarkt zuzurechnen wären, hätte sich die Nachfrage für Feinerz, Stückerz und Pellets in die gleiche Richtung bewegen müssen (mit einer leicht höheren Nachfrage für Pellets als für die beiden anderen Erzsorten), was eindeutig nicht der Fall war.

(120) Außerdem haben die meisten Abnehmer, die im Zuge der Marktuntersuchung auf die Fragebögen der Kommission antworteten, zu erkennen gegeben, dass der Anstieg des Preises für eine Erzsorte von 5 bis 10 % nicht zum Umstieg auf eine andere Erzsorte führen würde.

D. **Die Erwiderung der beteiligten Unternehmen**

(121) Die beteiligten Unternehmen bestreiten in ihrer Erwiderung nicht die Feststellungen der Kommission, wohl aber die oben beschriebene Definition des sachlichen relevanten Marktes. Ihrer Ansicht nach können die Abnehmer in einem erheblichen Ausmaß zwischen den verschiedenen Eisenerzsorten wechseln. Sie beziehen sich auf eine Studie ihres Beratungsunternehmens, in der diese These vertreten wird.

(122) Das Beratungsunternehmen sieht Eisenerz als ein homogenes Erzeugnis an. Die Stahlwerke könnten mit Gicht von höchst unterschiedlicher Zusammensetzung das gleiche Produktivitätsniveau erreichen. Dies würde durch den Umstand nachgewiesen, dass sich die Zusammensetzung der Gicht von Stahlwerk zu Stahlwerk ganz erheblich unterscheidet.

(123) Die Kommission teilt diese Auffassung nicht. Dass es sich bei Eisenerz nicht um einen normalen Rohstoff handelt, kommt in den Ergebnissen der Kommissionsuntersuchung ganz eindeutig zum Ausdruck. Wie schon erwähnt, unterscheiden sich die physikalischen und che-

mischen Eigenschaften des Eisenerzes von Abbaugebiet zu Abbaugebiet sowohl nach Eisen- als auch nach Reinheitsgehalt ganz erheblich. Obwohl Produkte unterschiedlicher geografischer Herkunft dem gleichen Produktmarkt zuzurechnen sind, sind der Substituierbarkeit zwischen Erz aus unterschiedlichen Abbaugebieten Grenzen gesetzt, und aus der Kommissionsuntersuchung geht insbesondere hervor, dass es für australische und brasilianische Anbieter gerade wegen der unterschiedlichen Eigenschaften ihrer Produkte nicht einfach ist, sich gegenseitig Marktanteile abzunehmen.

(124) Ferner stimmt die Kommission dem Beratungsunternehmen nicht zu, dass unterschiedliche Gichtzusammensetzungen als Beweis für die Umstellungsfähigkeit der Walzwerke anzusehen seien. Wie schon ausgeführt, sind die Gichtzusammensetzung und die Verarbeitungsbedingungen eines jeden Stahlwerks auf die besonderen Eigenschaften und Produktivitätsanforderungen dieses Werks zugeschnitten, so dass die von dem Beratungsunternehmen festgestellten unterschiedlichen Verarbeitungsbedingungen unter Umständen lediglich die (teilweise ganz erheblichen) Unterschiede in der Hochofenarchitektur widerspiegeln. Zwar könnte jedes Walzwerk theoretisch mit einer anderen Gicht arbeiten als der, die es tatsächlich verwendet, aber das ist noch kein Beleg für die These, dass die Stahlwerke in der Praxis ihre Gichtzusammensetzung in erheblichem Umfang ändern könnten (und diese These ist auch aufgrund der Kommissionsuntersuchung zurückzuweisen). Zum einen sind drastische Veränderungen für die Hochofenbetreiber wegen der damit verbundenen Risiken, der hohen Investitionen und der für die erforderlichen Probeläufe zu veranschlagenden Zeit keine annehmbare Option. Die beteiligten Unternehmen haben selbst zugegeben, dass das Kaufverhalten der Abnehmer konservativ ist, zumal einige Stahlunternehmen mit der Hochofentechnik nur schwer zurechtkommen. Zum andern bleiben, obwohl dieses Risiko abgebaut werden könnte, indem lediglich die Anteile von Sinterfeinerz und Pellets verändert werden, die wirtschaftlichen Schranken (wie der deutlich höhere Pellet-Preis, die Verfügbarkeit über eine Sinteranlage usw.) hoch. Dies wird zudem durch den Umstand bestätigt, dass selbst innerhalb des gleichen Stahlunternehmens für die verschiedenen Hochofentypen häufig unterschiedliche Gichtzusammensetzungen verwendet werden.

(125) Des Weiteren weist das Beratungsunternehmen auf angebliche „erhebliche jährliche Schwankungen des Sinterfeinerz-, Stückerz- und Pelletanteils“ sowie „zwischen den Lieferquellen innerhalb der verschiedenen Eisenerzkategorien“ auf der Ebene der einzelnen Stahlwerke hin. Dieser Umstand in Verbindung mit der Tendenz der Abnehmer, die Laufzeit ihrer Lieferverträge zu verkürzen, bestätigen nach Ansicht des Beratungsunternehmens die Fähigkeit der Abnehmer zur Umstellung zwischen den verschiedenen Eisenerzsorten.

(126) Die Kommission bestreitet nicht, dass sogar einzelne Hochöfen unter bestimmten Voraussetzungen ihre Gicht in einem gewissen Umfang ändern können. Wie oben ausführlich beschrieben, sind die Hochofenbetreiber bestrebt, ihre Sinteranlagen auszulasten, dann (soweit technisch möglich) möglichst viel Stückerz zu verwenden und den übrigen Bedarf mit Pellets zu decken. Unterschiedliche Produktivitätsanforderungen werden offensichtlich unterschiedliche Gichtzusammensetzungen zur Folge haben. In Zeiten hoher Nachfrage müssen die Walzwerke beispielsweise den Pelletanteil (trotz des höheren Preises für dieses Produkt) erhöhen, da sie (aus Kapazitätsgründen) die absolute Menge des Sinterfeinerzes nicht aufstocken können und die Erhöhung der verwendeten Stückerzmengen an technische Grenzen stößt. Wie ein Stahlunternehmen ausführte, „hängt die Nachfrage nach Pellets unmittelbar vom Kapazitätsniveau der Hochöfen ab. Sinteranlagen werden so gut wie möglich ausgelastet. Wenn die Eisenerzproduktion abnimmt, wird zuerst die Pelletnachfrage zunehmen (höherer Preis)“. Die Abnehmer können auch ihre Gichtzusammensetzung ändern, wenn Eisenerz einer anderen Qualitätsstufe eingeführt und/oder eine bestehende Grube geschlossen wird. In diesen Fällen prüfen die Abnehmer, in welchem Ausmaß sie die neue Qualitätsstufe einführen können, indem sie es schrittweise anstelle von Erz der gleichen Sorte verwenden. Obwohl diese Substituierbarkeit im Wesentlichen auf eine einzige Erzsorte beschränkt ist, kann sie sich beispielsweise wegen der Folgen für die Produktivität der Sinteranlage auf die Gichtzusammensetzung auswirken.

(127) Diese Änderungsmöglichkeiten beeinträchtigen jedoch nicht die Schlussfolgerungen der Kommission, dass die Abnehmer kaum allein aufgrund relativer Preisschwankungen zwischen den verschiedenen Eisenerzsorten bereits ihre Gichtzusammensetzung ändern würden. Wie die Untersuchung gezeigt hat, ist ein Umstieg zwischen den Erzsorten mit einer Änderung der Gichtzusammensetzung und der Verarbeitungsbedingungen bei Beibehaltung des Produktivitätsniveaus wegen der technischen Risiken und aus wirtschaftlichen Gründen (größtmögliche Auslastung der Sinteranlage, der erhebliche Preisvorteil von Sinterfeinerz gegenüber Stückerz und von Stückerz gegenüber Pellets) nur unter großen Schwierigkeiten zu bewerkstelligen. Relative Preisveränderungen in der Größenordnung von 5-10 % reichen deswegen nicht aus, um die der Hochofennutzung zugrunde liegende wirtschaftliche Kalkulation zu beeinträchtigen und die Hochofenbetreiber zu veranlassen, die erheblichen Risiken einzugehen.

(128) Die beteiligten Unternehmen bestreiten auch, dass die Kommissionsuntersuchung erhebliche Hindernisse für den Umstieg von einer Erzsorte auf eine andere nachgewiesen hätte. Sie verweisen auf Äußerungen von Abnehmern, die ihrer Ansicht nach die Umstellungsfähigkeit der Stahlunternehmen nachgewiesen hätten.

(129) Die Kommission stimmt der Auslegung der genannten Äußerungen durch die beteiligten Unternehmen nicht

zu. Einige dieser Äußerungen (wie Bemerkungen mehrerer Abnehmer zu Umstellungen auf der Ebene der Qualitätsstufe innerhalb einer Erzsorte oder die Bemerkung eines Abnehmers, der die Umstellung von der betrieblichen Machbarkeit abhängig macht) sind zu unverbindlich und stützen de facto eher die Schlussfolgerungen der Kommission. Die beteiligten Unternehmen verweisen beispielsweise auf die Antwort eines Abnehmers, der Folgendes ausführte: „Wir werden das Mischverhältnis von Sinterfeinerz, Pellets und Stückerz nicht ändern; wir würden eine solche Änderung allerdings vornehmen, wenn die Sintermaschine repariert werden muss. Aber sogar in diesem Fall werden wir den Sinterfeinerzanteil nur leicht verringern und den Pelletanteil zum Ausgleich erhöhen, aber eine solche Reparatur wird nur einmal in einem Zeitraum von vielen Jahren erforderlich". Ein anderer Stahlproduzent wird mit der Bemerkung zitiert: „Der Stückerzanteil ist aus betrieblichen Gründen auf 20 % beschränkt. Der Anteil von Sinterfeinerz und Pellets liegt folglich über 80 %. Da Sinterfeinerz als wirtschaftlicher gilt als Pellets, verwenden wir so viel Sinterfeinerz wie möglich. Pellets dienen zur Deckung des Restbedarfs". Technisch machbar scheint somit eigentlich nur eine Umstellung zwischen Pellets und Sinterfeinerz. Aber für eine solche Umstellung bestehen äußerst beträchtliche wirtschaftliche und betriebliche Hindernisse (wie die hohen Preisunterschiede und die Auslastung der Sinteranlagen).

(130) Außerdem beziehen sich die meisten von den beteiligten Unternehmen angeführten Zitate auf theoretische technische Schranken für die Umstellung. Beschränkungen hinsichtlich der Sinterkapazität oder aus betrieblichen Gründen (stabiler Hochofenbetrieb, der häufigen Veränderungen entgegensteht), logistische Erwägungen, vertragliche Vereinbarungen oder wirtschaftliche Umstellungshemmnisse, die in anderen Abschnitten der Erwiderung behandelt werden, wurden dort nicht berücksichtigt. Die beteiligten Unternehmen zitieren beispielsweise einen europäischen Abnehmer, der angab, sein Gemisch theoretisch um 5-10 % ändern zu können. In seiner Fragebogenantwort hat der Abnehmer allerdings an anderer Stelle auch angegeben, dass er eine Sinteranlage betreibt und diese voll ausgelastet hat, so dass er bei einer Veränderung des Preisverhältnisses von Sinterfeinerz, Stückerz und Pellets die Zusammensetzung seiner Gicht nicht ändern würde.

(131) Die Kommission bleibt daher bei der Auffassung, dass aus ihrer Untersuchung bei zusammenfassender Betrachtung aller einschlägigen Gesichtspunkte eindeutig hervorgeht, dass jede Eisenerzsorte für sich genommen einen relevanten Produktmarkt bildet. Sie erinnert daran, dass die Abnehmer fast einstimmig bestätigt haben, dass sie unter Berücksichtigung aller relevanten Gesichtspunkte ihr Gemisch aus Sinterfeinerz, Stückerz und Pellets nicht ändern würden, falls der Preis für eine dieser Erzsorten gegenüber den beiden anderen um 5-10 % steigen sollte.

(132) Außerdem haben die beteiligten Unternehmen implizit selbst zugegeben, dass jede Erzsorte einen eigenen Markt bildet, da sie in ihrer Erwiderung anerkennen, dass der Aufpreis für Pellets (und in einem gewissen Ausmaß der Aufpreis für Stückerz) gegenüber dem Vorjahr bei einer deutlich höheren Nachfrage für Pellets (oder Stückerz) steigen und damit zu einer Preiserhöhung für diese Erzsorte führen kann. Wenn sämtliche Eisenerzsorten dem gleichen Markt zuzurechnen wären, müsste ein höherer Preis für eine Sorte zu einer geringeren Nachfrage nach dieser Sorte führen (und zu höherer Nachfrage nach den beiden übrigen Sorten). Ferner geht aus den Angaben der beteiligten Unternehmen selbst hervor, dass eine Umstellung unwirtschaftlich ist. Falls ein hypothetischer marktbeherrschender Anbieter den Preis für eine Eisenerzsorte (z. B. Sinterfeinerz) um 5-10 % anheben würde und die Abnehmer in ausreichendem Umfang auf eine andere Erzsorte (z. B. Pellets) umsteigen könnten, um den Preiserhöhungsversuch unrentabel zu machen, würde die Nachfrage für diese andere Sorte erkennbar ansteigen. Nach den Angaben der beteiligten Unternehmen würde diese Zusatznachfrage zu höheren Preisen für diese andere Sorte (im Beispiel oben Pellets) führen. Dies ist umso wahrscheinlicher, als für Übersee-Eisenerz kaum Freikapazitäten zur Verfügung stehen. Die Abnehmer würden daher nur geringe Anreize für einen Umstieg verspüren, da ein solcher erhebliche wirtschaftliche, technische und logistische Auswirkungen für sie hätte und immer noch zu höheren Preisen führen würde.

E. **Direktreduktions-Eisenerz**

(133) Eisenerz wird auch in Formen verkauft, die zur Umwandlung in Direktreduktionserz (DRE) geeignet sind, das dann wiederum zur Stahlerzeugung in elektrischen Lichtbogenöfen verwendet werden kann. Direktreduktionstaugliches Eisenerz gibt es in drei Sorten: DRE-Stückerz, DRE-Pellets und DRE-Feinerz (einschließlich der DRE-Pelleteingangsmaterial). Da für DRE-Feinerz/Pelleteingangsmaterial in Westeuropa jedoch keine Nachfrage besteht, werden diese Produkte nicht weiter behandelt; nachstehende Ausführungen beziehen sich daher auf DRE-Stückerz und Pellets.

(134) Die Substituierbarkeit zwischen DRE-Stückerz und -Pellets einerseits und Stückerz und Pellets zur Verwendung im Hochofen andererseits ist nur in einer Richtung möglich: hochofenfähiges Erz kann durch DRE-Erz ersetzt werden, nicht aber umgekehrt, was vor allem an dem

höheren Eisengehalt und dem größeren Reinheitsgrad des DRE-Erzes liegt. Wegen der höheren Preise für DRE-Erz kommt dieses jedoch nur theoretisch als Ersatz für das in Hochöfen verwendete Eisenerz in Frage.

(135) Die beteiligten Unternehmen geben ferner vor, dass DR-Stückerz keinen separaten Produktmarkt bildet, da es zur Gänze durch Pellets ersetzt werden kann (der Klarheit halber ist zu erwähnen, dass die beteiligten Unternehmen selbst eine umgekehrte Substituierbarkeit ausschließen). Ihrer Auffassung nach war die Verwendung von DR-Stückerz in der Vergangenheit in der Regel unabdingbar, da Pellets bei hohen Temperaturen (wenn die Betreiber die Produktivität erhöhen wollen) zur Haftung neigen und Stückerz diese Haftung verhindert. Neue Beschichtungstechniken für Pellets würden diese Haftung aber inzwischen verhindern, so dass Stückerz nicht länger unentbehrlich wäre. Die beteiligten Unternehmen schlagen ferner vor, den Wettbewerb auf zwei Märkten zu würdigen, falls zwischen DR-Eisenerz und dem übrigen Eisenerz unterschieden werden müsse, und zwar einerseits den Markt für DR-Pellets und andererseits einen gemeinsamen Markt von DR-Stückerz und DR-Pellets.

(136) Die Kommission stimmt zu, dass in technischer Hinsicht DR-Pellets das DR-Stückerz uneingeschränkt ersetzen können. Außerdem lassen die Untersuchungsergebnisse vermuten, dass die wirtschaftlichen Schranken für eine Umstellung innerhalb des DR-Bereichs niedriger sind als im Hochofenbereich. Insbesondere hat der einzige westeuropäische Abnehmer für DR-Stückerz und DR-Pellets angegeben, dass Stückerz voraussichtlich in erheblichem Ausmaß durch Pellets ersetzt würde, falls der Stückerzpreis zwischen 5 und 10 % steigen und der Pelletpreis konstant bleiben würde. Die Umstände scheinen daher insgesamt für eine einseitige Substituierbarkeit zwischen DR-Stückerz und DR-Pellets zu sprechen, da Stückerz (aus technischen Gründen) nur in einem begrenzten Ausmaß anstelle von Pellets verwendet werden kann, DR-Pellets jedoch wiederum uneingeschränkt anstelle von Stückerz verwendet werden können. Die Wettbewerbsfolgen des Vorhabens für den DR-Eisenerzmarkt sollten daher auf der Grundlage zweier Produktmärkte gewürdigt werden: i) DR-Pellets und ii) DR-Eisenerz (Stückerz und Pellets).

(137) In ihrer Erwiderung vertreten die Parteien ferner die Auffassung, dass DR-Erz keinen relevanten Markt bildet, da DRE (das aus DR-Eisenerz gewonnen wird) durch Schrott oder Roheisen ersetzt werden könnte. Dieser Einwand hält einer Prüfung nicht stand. Die beteiligten Unternehmen bestreiten nicht, dass nur DR-Eisenerz für die Produktion von DRE geeignet ist. Sie führen an, dass DRE, das von den Abnehmern von DR-Eisenerz angebotene Produkt, (und nicht das von den Eisenerzproduzenten angebotene Produkt DR-Eisenerz) durch andere Produkte ersetzt werden kann. Sie behaupten mit anderen Worten, dass DR-Eisenerz deswegen keinen eigenständigen Produktmarkt bildet, da das (aus der Verarbeitung von DR-Eisenerz gewonnene und im elektrischen Lichtbogenofen weiterverarbeitete) DRE durch andere Produkte ersetzt werden könnte. Die Kommission vertritt die Ansicht, dass Wettbewerbsalternativen auf einem nachgelagerten Markt nicht gegen das Vorhandensein von Marktmacht auf dem vorgelagerten Markt sprechen. Der Umstand, dass die DRE-Erzeuger möglicherweise mit Anbietern von Schrott oder Roheisen konkurrieren, hindert nicht unbedingt einen etwaigen Monopolanbieter von DR-Eisenerz an der Durchsetzung von Monopolpreisen für seine Erzlieferungen an die DRE-Produzenten (die anschließend DRE an die Stahlwerke mit Lichtbogenöfen weiterverkaufen). Die einzige Folge der Existenz von Alternativen zu DRE ist die, dass die DRE-Erzeuger sowohl hohe Beschaffungskosten (wegen der hohen Eisenerzpreise) als auch niedrige Verkaufspreise (wegen der Ersatzprodukte) in Kauf nehmen müssen.

(138) Die Ergebnisse der Untersuchung sprechen ohnehin gegen eine Substituierbarkeit zwischen Schrott, DRE und Roheisen. Insbesondere ist Schrott, wie die beteiligten Unternehmen selbst zugeben, kein Material von hoher Qualität. Deswegen können zwar Produkte mit einem niedrigen Mehrwert wie Stabstahl aus 100 % Schrott hergestellt werden, aber hochwertiges Langzeug oder im Lichtbogenofen hergestellter Flachstahl erfordern einen beträchtlichen Anteil deutlich reineren Rohmaterials wie Roheisen oder DRE. Außerdem ist Schrott zwar in der Regel billiger als DRE (so dass Lichtbogenofen-Betreiber danach trachten, möglichst viel Schrott zu verwenden), aber dieser Preisvorteil gilt nicht durchgängig und insbesondere nicht in Zeiten der Spitzennachfrage nach Schrott. DRE konkurriert zwar theoretisch mit solidem Roheisen, aber es gibt Hinweise darauf, dass auch diese Ersetzbarkeit nur begrenzt ist, da Roheisen mindestens 4 % Kohlenstoff enthält und deswegen für die Weiterverarbeitung zusätzlichen Sauerstoff benötigt. Es kann daher nur zu Beginn des Schmelzprozesses verwendet werden, und hinterher müssen entweder Schrott oder DRE nachgeladen werden.

(139) Ob DRE-fähiges Eisenerz einen eigenen sachlich relevanten Markt bildet, kann jedoch offen gelassen werden, da die wettbewerbsrechtliche Würdigung der Fusion in allen Fällen unverändert bliebe.

F. **Schlussfolgerungen**

(140) Aus diesen Gründen kommt die Kommission zu dem Ergebnis, dass Feinerz, Stückerz und Pellets drei eigenständige relevante Produktmärkte bilden. Darüber hinaus gibt es deutliche Hinweise, dass zur DRE-Produktion

geeignetes Eisenerz ebenfalls einen eigenen Produktmarkt bildet und folglich das Vorhaben ferner sowohl bezogen auf einen hypothetischen Markt für DR-Pellets als auch auf einen hypothetischen Markt, der sowohl DR-Pellets als auch DR-Stückerz umfasst, gewürdigt werden sollte.

VI. **RÄUMLICH RELEVANTE MÄRKTE**

(141) Nach Auffassung der beteiligten Unternehmen sollte die gesamte weltweite Eisenerzproduktion als geografisch relevanter Markt gelten. Erstens würden die meisten größten Stahlunternehmen der Welt ihr Eisenerz sowohl im In- als auch im Ausland beschaffen. Zweitens ist der globale Charakter der Eisenerzmärkte ihrer Auffassung nach eine Folge der weltweiten Dimension der nachgelagerten Stahlmärkte. Da die Stahlmärkte die ganze Welt umfassen, wären die Eisenerzproduzenten gezwungen, ihr Erz zu einem Preis anzubieten, der ihren Abnehmern (den Stahlwerken) die Herstellung von Stahl zu wettbewerbsfähigen Konditionen erlauben würde. Sollte ein Grubenbetreiber versuchen, für sein Eisenerz von einem nahe gelegenen Walzwerk einen höheren Preis zu erhalten, könnte dieses seinen Stahl nicht mehr zu marktgerechten Preisen anbieten und würde aus dem Markt gedrängt, was wiederum die Interessen des Grubenbetreibers schwer schädigen würde (da er einen nahegelegenen Abnehmer verlieren würde).

(142) Die Kommission weist diese Beschreibung des Marktes zurück. Aufgrund ihrer ausführlichen Untersuchung ist sie zu dem Ergebnis gelangt, dass unterschieden werden sollte zwischen Abnehmern in Ländern mit einheimischer Eisenerzproduktion (die in einigen Fällen zwischen einheimischen Anbietern und solchen aus Übersee wählen können) einerseits und Abnehmern (wie Stahlunternehmen in Westeuropa oder Japan) andererseits, die fast kaum auf einheimische Produktion zurückgreifen können. Die nachstehende Analyse gilt für sämtliche Eisenerzsorten.

A. **Beförderung von Eisenerz**

(143) Für die Auslieferung an den Abnehmer wird Eisenerz entweder per Schiene (in Gebieten mit großer einheimischen Produktion wie China, Russland und der USA) und/oder in Spezialschiffen transportiert. Per Schiff geliefertes Eisenerz wird nachstehend als „überseeisches" Erz bezeichnet.

(144) Aus Wirtschaftlichkeitsgründen ist für den Transport von Eisenerz in der Regel eine eigene Infrastruktur mit großen Kapazitäten erforderlich. Konventionelle Schienennetze scheinen den besonderen Anforderungen des Eisenerztransportes nicht gerecht zu werden. Eisenerz wird in großen Mengen auf Zügen mit einer Länge von zwei bis drei Kilometern befördert, die wegen ihrer Länge und ihres Gewichts besondere Schienen benötigen. Deswegen wird Eisenerz in der Regel über spezifisch dafür eingerichtete Schienennetze befördert. Auch der Seetransport von Eisenerz kann durch normale Containerschiffe (die z. B. den größeren Öltankern ähneln) nicht wirtschaftlich befördert werden, sondern benötigt eigens für diesen Transport konzipierte Schiffe mit einer Kapazität von bis zu 200 000 t (so viel wie die Großtanker). Die Verladung von Eisenerz kann daher nur in bestimmten Hochseehäfen mit spezifischer Infrastruktur für die Abfertigung von Eisenerztransporten erfolgen.

(145) Daraus folgt, dass nicht sämtliche Eisenerzproduzenten als Lieferanten für sämtliche Eisenerzabnehmer in der ganzen Welt in Frage kommen. Die Fähigkeit eines Eisenerzanbieters zur Belieferung eines einzelnen Kunden wird in der Praxis durch das Vorhandensein (oder Nichtvorhandensein) ausreichender Transportverbindungen zwischen ihren beiden Standorten bestimmt. Die vorhandene Verkehrsinfrastruktur ist also mitentscheidend für die Frage, welcher Anbieter mit welchem Abnehmer in Geschäftsbeziehungen eintreten kann und umgekehrt.

B. **Unterscheidung zwischen „einheimischen" und „Überseeischen" Abnahmegebieten**

(146) In vielen Teilen der Erde decken die Stahlunternehmen den Großteil ihres Eisenerzbedarfs von „einheimischen" Anbietern, mit deren Gruben sie entweder über ein Schienennetz oder über Binnenwasserstraßen verbunden sind. Dies ist z. B. in den USA der Fall, wo 88 % der Nachfrage durch nordamerikanische Gruben gedeckt werden (das übrige Erz wird vor allem in Brasilien beschafft), oder in Osteuropa, wo 80 % des Bedarfs von einheimischen Eisenerzanbietern gedeckt werden. Die Wettbewerbsbedingungen in diesen Gebieten werden daher in erster Linie durch lokale Marktmerkmale (wie die Wettbewerbsfähigkeit der einheimischen Anbieter untereinander und die Nachfragestruktur in diesen Gebieten) geprägt. Außerdem hat sich die Nachfrage in diesen Gebieten häufig den von den „einheimischen" Gruben angebotenen Sorten und Qualitäten angepasst und betrifft daher ein ortsspezifisches Erzgemisch. Die Abnehmer in Brasilien oder Australien verwenden beispielsweise fast ausschließlich Eisenerz in der vor Ort vorkommenden Qualität. Gleichermaßen verwenden nordamerikanische Walzwerke fast ausschließlich Pellets, weil dies den örtlichen Merkmalen der Eisenerzvorkommen am ehesten entgegen kommt. Ganz anders fällt das traditionelle Beschaffungsverhalten in Westeuropa oder Ostasien aus, wo größtenteils Sinterfeinerz und Stückerz nachgefragt werden.

(147) Eine besondere Situation existiert somit in Westeuropa, Ostasien (Japan, Taiwan und Südkorea) und in einem geringeren Ausmaß auch in China (wo die einheimischen Erzlieferungen größtenteils nicht ausreichen oder nicht wettbewerbsfähig sind). Die in diesen Erdteilen ansässigen Abnehmer sind gezwungen, ihr Erz von

fernab gelegenen Anbietern mit Zugang zu einschlägiger Beförderungsinfrastruktur zu beschaffen. Hierbei erfolgt die Beförderung in erster Linie per Schiff, da die Beförderung zu Land mit der Beförderung zur See nicht konkurrieren kann. Japan und Taiwan könne ohnehin nur per Schiff erreicht werden, und zwischen westeuropäischen Abnehmern und potenziellen Kontinentalliefergebieten (wie China, der früheren UdSSR oder Indien) bestehen keine geeigneten Verkehrsverbindungen zu Lande. Außerdem weisen die chinesischen und russischen Eisenerzvorkommen einen niedrigen Eisengehalt auf (ungefähr 30 % gegenüber 60 % in Brasilien oder Australien), wodurch sich die Transportkosten weiter erhöhen (da bei jeder Erzeinheit der Anteil an taubem Gestein und Verunreinigungen größer ist).

(148) Weil einheimische Anbieter nicht oder kaum verfügbar sind, hängen die Abnehmer in Westeuropa und Ostasien fast ausschließlich von überseeischem Erz aus Brasilien, Australien, Kanada, Indien und Afrika ab. Daraus folgt, dass Abnehmer nur jene Erzsorten und -qualitäten erwerben, die bei den entsprechenden Anbietern erhältlich sind, und dass die für die Lieferungen des entsprechenden Erzes in Frage kommenden Anbieter andere sind als jene, die in die übrigen Gebiete der Erde liefern. Daher ist offensichtlich, dass im Fall einer Preiserhöhung des hypothetischen Monopolanbieters von überseeischem Erz in einer Größenordnung von 5 bis 10 % in diesen Erdteilen die Abnehmer nicht in der Lage wären, diese Preiserhöhung durch einen Umstieg auf alternative Lieferquellen abzuwehren. Dies wird eindeutig bestätigt durch den Umstand, dass im Jahr 2000 kein einziger neuer Anbieter mit dem Verkauf von Stückerz begonnen hat, obwohl der westeuropäische Orientierungspreis für Stückerz in diesem Jahr um 11,8 % anstieg. Gestützt wird diese Auffassung ferner durch die Tatsache, dass die Preise für Übersee-Erz nicht den gleichen Entwicklungen folgen wie die Erzpreise in anderen Gebieten. Beispielsweise geht aus dem von den beteiligten Unternehmen vorgelegten Zahlenmaterial hervor, dass die Preise im Zeitraum 1997/1998 in den USA um 6 % stiegen, im Westeuropa aber um 1 % zurückgingen.

(149) Aus diesen Gründen kommt die Kommission zu dem Ergebnis, dass die Wettbewerbsbedingungen für überseeisches Erz (Lieferungen in Gebiete, die ganz oder zum Teil von Erzlieferungen aus Übersee abhängig sind) als gebietsspezifische Wettbewerbsbedingungen einzustufen sind und dass die Lieferungen der verschiedenen Erzsorten in diese Gebiete einen eigenen geografischen Markt darstellen, der sich von der Lieferung von Eisenerz in nicht überseeische Gebiete unterscheidet. Diese Auffassung wurde durch die Ergebnisse der Kommissionsuntersuchung umfassend bestätigt.

C. **Ein Markt für Übersee-Erz**

(150) Geprüft werden muss auch, ob innerhalb des Überseemarkts insbesondere zwischen Westeuropa einerseits und Ostasien andererseits unterschieden werden sollte. Es gibt Argumente für die Einbeziehung Westeuropas in einen größeren „atlantischen" Überseemarkt wegen der ähnlichen Angebots- und Nachfragebedingungen in diesem größeren Gebiet (insbesondere Transportkosten). Eine Feststellung, ob dieser größere geografische Markt existiert oder nicht, braucht jedoch nicht getroffen zu werden, da die wettbewerbsrechtliche Würdigung auch unter dieser Voraussetzung fast zum gleichen Ergebnis wie für einen westeuropäischen Markt kommen würde: die einzigen größeren Abnehmer von überseeischem Erz außerhalb Westeuropas befinden sich in den USA im Gebiet des Golfs von Mexiko sowie in Ostkanada. Diese beziehen aber nur geringe Mengen überseeischen Erzes.

(151) Eine weitere Abgrenzung der überseeischen Märkte für DRE-Erze ist nicht erforderlich, da i) in Westeuropa nur ein Unternehmen DRE-Erz erwirbt, ii) dieser Abnehmer einer größeren Unternehmensgruppe zuzurechnen ist, die über DRE-Produktionsstätten in mehreren Kontinenten verfügt, und iii) der Zusammenschluss unabhängig von der Definition des geografischen Marktes zu einer beherrschenden Stellung führt. DRE-Erz wird daher in diesem Abschnitt nicht weiter behandelt.

(152) In der Mitteilung der Beschwerdepunkte war die Kommission zu der vorläufigen Auffassung gelangt, dass Westeuropa einen eigenständigen Eisenerzmarkt bilden könnte, da i) sich die Nachfrage der westeuropäischen Abnehmer von denen in anderen Gebieten unterscheidet (die Anteile von Sinterfeinerz, Stückerz und Pellets stehen in einem anderen Verhältnis zu einander als in Ostasien), ii) die Beförderungskosten die Wettbewerbsfähigkeit der Anbieter und ihre Anreize, nach Westeuropa zu verkaufen, beeinträchtigen, und daher die Angebotsbedingungen in Westeuropa sich von den hypothetischen Angebotsbedingungen in anderen Überseegebieten unterscheiden, und iii) […]*.

(153) In ihrer Erwiderung halten die beteiligten Unternehmen ihre ursprüngliche Position, nach der die gesamte Eisenerzproduktion einem einzigen geografischen Markt zugerechnet werden sollte, nicht länger aufrecht. Sie geben zu, dass der relevante Markt mindestens auf den Weltmarkt für Übersee-Erz einzuschränken ist. Sie bestreiten allerdings die Existenz eines eigenständigen westeuropäischen/atlantischen Marktes und verweisen dabei vor allem auf die von ihrem Wirtschaftsberatungsunternehmen vorgelegte Studie.

(154) Erstens halten die beteiligten Unternehmen (und ihr Berater) der Kommission vor, dass sie die Standardgrundsätze zur Definition des relevanten geografischen Marktes aus der einschlägigen Bekanntmachung der Kommission nicht korrekt angewendet hätten. Laut dem Wirtschaftsberatungsunternehmen gründet sich die Defi-

nition des geografischen Marktes auf der Identifikation sämtlicher Produktionsgebiete, die die Abnehmer als echte Bezugsquellen in Betracht ziehen. Nach Abschnitt 13 dieser Bekanntmachung ([33]) „besteht die Abgrenzung des relevanten Marktes im Wesentlichen darin, die den Kunden tatsächlich zur Verfügung stehenden Alternativangebote zu bestimmen, und zwar sowohl in Bezug auf verfügbare Waren und Dienstleistungen als auch den Standort der Anbieter".

(155) Zweitens legten die beteiligten Unternehmen Belege dafür vor, dass die Eisenerzproduzenten Brasiliens, Kanadas, Australien, Südafrikas, Mauretaniens und aus anderen Gebieten tatsächlich gegenüber den westeuropäischen Stahlwerken um Marktanteile konkurrieren. Sie verweisen u. a. darauf, dass alle diese Anbieter beträchtliche Erzmengen an westeuropäische Stahlwerke liefern, dass sie alle mit Gewinn in Westeuropa verkaufen können und dass es mehrfach zum Wechsel des Lieferanten gekommen ist.

(156) Drittens führen die beteiligten Unternehmen aus, dass die Grundlage, auf die die Kommission die enge Marktdefinition in den Beschwerdepunkten stützt, für die Würdigung der Wettbewerbsmechanismen zwischen den brasilianischen und den nicht-brasilianischen Eisenerzproduzenten gegenüber einzelnen Stahlwerken kaum oder überhaupt nicht von Bedeutung ist. Die in den Beschwerdepunkten dargelegten Unterschiede (wie die Grundlage für Preisvereinbarungen, die Nachfrageunterschiede usw.) treffen alle Eisenerzproduzenten in gleicher Weise unabhängig von ihrem Standort.

(157) Der Einwand der beteiligten Unternehmen lässt sich dahin gehend zusammenfassen, dass sämtliche überseeischen Anbieter (sowie bestimmte einheimische westeuropäische Anbieter) wirksam untereinander um Marktanteile in Westeuropa konkurrieren können. Dies zeigt nach Ansicht der beteiligten Unternehmen, dass Westeuropa Teil eines Weltmarkts ist.

(158) Die Methode der Kommission hat darin bestanden, zu untersuchen, ob die Preise und Vertragsbedingungen in Westeuropa durch für dieses Gebiet spezifische Nachfrage- und Angebotsmuster bestimmt werden oder durch für ein größeres Gebiet geltende Wettbewerbsbedingungen ([34]).

([33]) Bekanntmachung der Kommission über die Definition des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft (97/C 372/03).

([34]) Diese Methode entspricht der Definition des „räumlich relevanten Marktes" gemäß Ziffer 8 der Bekanntmachung: „Der geografisch relevante Markt umfasst das Gebiet, in dem die beteiligten Unternehmen die relevanten Produkt- oder Dienstleistungen anbieten, in dem die Wettbewerbsbedingungen hinreichend homogen sind und das sich von benachbarten Gebieten durch spürbar unterschiedliche Wettbewerbsbedingungen unterscheidet."

(159) Nach einer sorgfältigen Prüfung der Erwiderung der beteiligten Unternehmen stellt die Kommission fest, dass trotz der in einem gewissen Ausmaß unterschiedlichen Nachfrage- und Angebotsbedingungen in Westeuropa eine zu enge geografische Marktabgrenzung nicht gerechtfertigt ist. Wie die beteiligten Unternehmen darlegen, verkaufen die meisten überseeischen Anbieter in den meisten überseeischen Absatzgebieten, und die meisten Abnehmer von Übersee-Erz kaufen bei den großen Eisenerzproduzenten (vor allem den australischen, brasilianischen und kanadischen Unternehmen). Kleinere räumliche Märkte können daher nur existieren, wenn die Eisenerzanbieter über die Möglichkeit und über Anreize verfügen, die verschiedenen Abnehmergebiete unterschiedlich zu behandeln. Die ausführliche Untersuchung der Kommission hat ergeben, dass trotz der leicht unterschiedlichen Angebots- und Nachfragebedingungen in Westeuropa keine ausreichenden Anzeichen für eine solche Sonderbehandlung zu erkennen sind, die die Unterteilung des Überseemarktes in kleinere räumliche Märkte rechtfertigen würde.

(160) Von entscheidender Bedeutung ist der Umstand, dass das Preisniveau und die Vertragsbedingungen tatsächlich auf den Marktbedingungen eines Überseemarktes insgesamt beruhen und sich aus ihnen ergeben und nicht in nennenswertem Umfang von lokalen Faktoren abhängen. Zum Ersten werden, wie oben ausgeführt, die Orientierungspreise in Verhandlungen in den beiden großen Überseegebieten (Westeuropa und Ostasien) ermittelt. Dabei wird die weltweite Wettbewerbslage berücksichtigt, so dass die Orientierungspreise das Gesamtgleichgewicht von Angebot und Nachfrage auf dem Überseemarkt widerspiegeln.

(161) […]*.

(162) Ferner ist eine der wichtigsten Ursachen für Wettbewerb in der Eisenerzbranche die Erschließung ausreichender Bezugsquellen, um Kapazitätsausweitungsprojekte abzusichern. Dieser Umstand spricht nachdrücklich gegen eine engere räumliche Marktabgrenzung. Die Kommissionsuntersuchung zeigt, dass eine der größten Herausforderungen, der sich die Eisenerzproduzenten gegenübersehen, darin besteht, für die finanzielle Absicherung der mit einer Kapazitätsausweitung verbundenen erheblichen Investitionen eine ausreichende Zahl von Abnehmern zu finden. Dies gilt umso mehr, als neu erschlossene Bergwerke nicht notwendigerweise die gleiche Qualität bieten wie die älteren ([35]), so dass die Eisenerzanbieter ihre Kunden davon überzeugen müssen, über den

([35]) In den meisten neuen australischen Mienen wird beispielsweise Bohnerz gefördert, das sich von den herkömmlichen australischen Erzen in seinen Merkmalen unterscheidet.

eigenen Schatten zu springen und ihr Erzgemisch zu ändern. Deswegen ist den Eisenerzanbietern daran gelegen, alle möglichen Abnehmer anzusprechen. Wegen der hohen Kapitalkosten eines Kapazitätsausweitungsprogramms wäre es für sie nicht rentabel, zugunsten einer moderaten Preiserhöhung in einem großen Abnehmergebiet dort Umsatzeinbußen in Kauf zu nehmen.

(163) Zusammenfassend kommt die Kommission zu der Schlussfolgerung, dass die Hinweise auf in gewissem Ausmaß andere Angebots- und Nachfragebedingungen in Westeuropa gegenüber Ostasien nicht zu so großen Unterschieden führen, dass der westeuropäische Markt im Zuge der Abgrenzung der räumlich relevanten Märkte als eigenständiger Markt zu betrachten wäre. Eine genauere Unterscheidung zwischen den verschiedenen überseeischen Abnehmergebieten ist daher nicht erforderlich.

D. **Schlussfolgerung**

(164) In der hier behandelten Sache gelten die verschiedenen Märkte für den Verkauf der einzelnen Eisenerzsorten in überseeische Abnehmergebiete als die räumlich relevanten Märkte. Für die Berechnung der Marktanteile wird die Kommission den Umsatz im Überseehandel insgesamt zugrunde legen, da diese Messgröße trotz der Einbeziehung (geringer) Umsätze mit einheimischen Abnehmern über eine ausreichende Aussagekraft verfügt.

VII. **WETTBEWERBSRECHTLICHE WÜRDIGUNG**

(165) Gemäß Artikel 2 Absatz 3 der Fusionskontrollverordnung sind Zusammenschlüsse, die eine beherrschende Stellung begründen oder verstärken, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindert würde, für unvereinbar mit dem Gemeinsamen Markt zu erklären.

(166) Der Europäische Gerichtshof ([36]) versteht unter dieser beherrschenden Stellung die wirtschaftliche Machtstellung eines Unternehmens, die dieses in die Lage versetzt, die Aufrechterhaltung eines wirksamen Wettbewerbs auf dem relevanten Markt zu verhindern, indem sie ihm die Möglichkeit verschafft, sich seinen Wettbewerbern, seinen Abnehmern und letztlich den Verbrauchern gegenüber in einem nennenswerten Umfang unabhängig zu verhalten.

(167) Das Vorliegen einer beherrschenden Stellung kann sich aus dem Zusammentreffen mehrerer Faktoren ergeben, die jeweils für sich genommen nicht ausschlaggebend sein müssen, unter denen jedoch das Vorliegen erheblicher Marktanteile in hohem Maße kennzeichnend ist. Außerdem stellt das Verhältnis zwischen den Marktanteilen der am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen und denen ihrer Konkurrenten, insbesondere der nächstkleineren, ein taugliches Indiz für das Vorliegen einer beherrschenden Stellung dar ([37]).

(168) Die Indizien, die der vorläufigen Schlussfolgerung zugrunde gelegt werden, dass der angemeldete Zusammenschluss auf den Märkten für Eisenerzpellets und Feinerz im EWR zur Begründung oder Stärkung einer beherrschenden Stellung führen wird, werden nachstehend beschrieben. Da die Kommission keine wettbewerbsrechtlichen Bedenken hinsichtlich der Folgen für den Stückerzmarkt hegt, wird dieses Produkt nachstehend nicht weiter behandelt.

Marktanteile

(169) Gemessen am Gesamtumsatz für Übersee-Eisenerz im Jahr 2000 belaufen sich die Marktanteile der beteiligten Unternehmen und ihrer größten Konkurrenten auf folgende Werte:

([36]) Rs. 85/76 — Hoffmann-La Roche, Slg. 1979, S. 461, Rn. 38 f.; siehe auch EuGeI, Rs. T-102/96 — Gencor, Slg. 1999, S. 753, Rn. 200 f.

([37]) Rs. 85/76, a.a.O., Rn. 39; siehe auch EuGeI, Rs. T-102/96, a.a.O., Rn. 201 f.

(in %)

	Überseehandel insgesamt			
	Feinerz	Stückerz	Pellets	Eisenerz insgesamt
CVRD ([38])	[25-35]*	[10-20]*	[35-45]*	[25-35]*
Caemi ([39])	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*
Fusioniertes Unternehmen	[35-45]*	[10-20]*	[40-55]*	[35-45]*
BHP ([40])	[10-20]*	[10-20*	[10-20]*	[10-20]*
Rio Tinto	[25-35]*	[25-35]*	[10-20]*	[25-35]*
LKAB	[< 10]*	[< 10]*	[10-20]*	[< 10]*
SNIM	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*
Iscor	[< 10]*	[10-20]*	[< 10]*	[< 10]*

Quelle: […]*.

Anteil an den weltweiten Eisenerzproduktionskapazitäten, die für Ausfuhren nach Übersee zur Verfügung stehen

(170) In nachstehender Tabelle sind die Anteile der großen Anbieter an den Eisenerzkapazitäten wiedergegeben, die für Ausfuhren nach Übersee insgesamt zur Verfügung stehen:

(in %)

	2000				2005			
	Feinerz	Stückerz	Pellets	Eisenerz insgesamt	Feinerz	Stückerz	Pellets	Eisenerz insgesamt
CVRD	[30-40]*	[20-30]*	[45-55]*	[30-40]*	[30-40]*	[10-20]*	[45-55]*	[30-40]*
Caemi	[5-15]*	[< 10]*	[5-15]*	[< 10]*	[5-15]*	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*
Fusioniertes Unternehmen	[45-60]*	[40-50]*	[45-60]*	[40-50]*	[45-60]*	[20-30]*	[45-60]*	[40-50]*
BHP	[10-20]*	[20-30]*	[5-15]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*
Rio Tinto	[20-30]*	[20-30]*	[5-15]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[10-20]*	[20-30]*
LKAB	[< 10]*	[< 10]*	[10-20]*	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*	[10-20]*	[< 10]*
SNIM	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*
Iscor	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*

Quelle: […]*.

([38]) In den Marktanteil von CVRD eingerechnet ist die Produktion sämtlicher Unternehmen, die von CVRD alleine oder gemeinsam mit anderen Unternehmen kontrolliert werden. Dazu zählen die im Alleinbesitz von CVRD befindlichen Tochtergesellschaften Samitri, Socoimex und Ferteco sowie die Gemeinschaftsunternehmen GIIC (Gemeinschaftsunternehmen mit finanziellen Investoren) und Samarco (Gemeinschaftsunternehmen mit BHP). Nicht einbezogen in die Berechnung der auf dem Markt umgesetzten Menge (und der Marktanteile) sind Verkäufe an die GU-Partner von CVRD in folgenden Pelletisieranlagen: Hispanobras, Itabrasco, Nibrasco und Kobrasco. Von CVRD an dritte Unternehmen verkaufte Mengen, die aus diesen Pelletisieranlagen stammen, sind wiederum in die Marktanteile von CVRD eingerechnet.

([39]) Im Marktanteil von Caemi enthalten ist auch die Produktion des brasilianischen Bergbauunternehmens MBR und des kanadischen Bergbauunternehmens QCM, das Caemi gemeinsam mit einem kanadischen Stahlunternehmer kontrolliert. Nicht eingerechnet in die auf dem Markt abgesetzten Mengen (und die Marktanteile) sind unternehmensinterne Verkäufe an den GU-Partner.

([40]) Der Marktanteil enthält die gesamte Samarco-Produktion.

A. **Marktbeherrschende Stellung bei Pellets**

(171) Der Zusammenschluss führt zu Überschneidungen auf dem Markt für Pellets, da sowohl CVRD (unmittelbar und über die von ihm kontrollierten oder mitkontrollierten Unternehmen wie Ferteco, Samarco und GIIC) als auch Caemi (durch seine Mitkontrolle bei dem kanadischen Pellet-Produzenten QCM) auf diesem Markt vertreten sind und weltweit an Abnehmer in Überseegebieten verkaufen.

Marktanteile

Marktanteile bei Pellets (Hochofen- und DR-Pellets)

(in %)

Umsatz im Überseehandel	Land	Umsatz 1997	Umsatz 2000	Kapazität 2000	Kapazität 2005
CVRD ([41])	Brasilien	[25-35]*	[25-35]*	[25-35]*	[30-40]*
Samarco (CVRD/BHP) ([42])	Brasilien	[5-15]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*
Caemi (QCM) ([43])	Kanada	[5-15]*	[5-15]*	[10-20]*	[5-15]*
Fusioniertes Unternehmen		[30-40]*	[45-55]*	[50-60]*	[50-60]*
Rio Tinto (IOC)	Kanada	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*
LKAB	Schweden	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*
SNIM	Mauretanien	[< 5]*	[< 5]*	[< 5]*	[< 5]*
Iscor	Südafrika	[< 5]*	[< 5]*	[< 5]*	[< 5]*

Quelle: […]*.

(172) In ihrer Erwiderung haben die beteiligten Unternehmen die von der Kommission errechneten Marktanteile bestritten. Eine Prüfung ihrer Eingabe hat ergeben, dass die Unterschiede in den Marktanteilsberechnungen der beteiligten Unternehmen und der Kommission auf dem Umstand gründen, dass die beteiligten Unternehmen die unternehmensinternen Umsätze der brasilianischen Gemeinschaftsunternehmen (an denen CVRD eine Mitkontrolle ausübt) mit ihren Muttergesellschaften nicht vom Gesamtmarkt abgerechnet haben. Da diese konzerninternen Umsätze jedoch weder Marktbedingungen unterliegen noch irgendeinem Wettbewerb ausgesetzt sind, sind sie nach Ansicht der Kommission nicht dem Marktvolumen zuzurechnen. Außerdem wäre es nicht konsequent, diese Umsätze zwar dem Umsatz von CVRD abzuziehen, sie aber dem Gesamtmarkt zuzurechnen. Das Ergebnis der Kommissionsberechnung ist in der obigen Tabelle wiedergegeben.

([41]) In den Marktanteil von CVRD eingerechnet ist die Produktion sämtlicher Unternehmen, die von CVRD alleine oder gemeinsam mit anderen Unternehmen kontrolliert werden. Dazu zählen die im Alleinbesitz von CVRD befindlichen Tochtergesellschaften Samitri, Socoimex und Ferteco sowie die Gemeinschaftsunternehmen GIIC (Gemeinschaftsunternehmen mit finanziellen Investoren) und Samarco (Gemeinschaftsunternehmen mit BHP). Nicht einbezogen in die Berechnung der auf dem Markt umgesetzten Marktanteile sind Verkäufe an die GU-Partner von CVRD in folgenden Pelletisieranlagen: Hispanobras, Itabrasco, Nibrasco und Kobrasco. Von CVRD an dritte Unternehmen verkaufte Volumina, die aus diesen Pelletisieranlagen stammen, sind wiederum in die Marktanteile von CVRD eingerechnet.

([42]) Bei Samarco handelt es sich um ein 50/50-Gemeinschaftsunternehmen von BHP und CVRD. Es wird von CVRD und BHP gemeinsam kontrolliert.

([43]) Im Marktanteil von Caemi enthalten ist auch die Produktion des brasilianischen Bergbauunternehmens MBR und des kanadischen Bergbauunternehmens QCM, das Caemi gemeinsam mit einem kanadischen Stahlunternehmer kontrolliert. Nicht eingerechnet in die auf dem Markt abgesetzten Marktanteile sind unternehmensinterne Verkäufe an den GU-Partner.

(173) Diese Marktanteile bilden ein starkes Indiz dafür, dass der Zusammenschluss im Hinblick auf das Angebot von Eisenerzpellets im Überseehandel wettbewerbsrechtlich bedenklich ist. Zum Marktanteil von CVRD [40-50]* % würde noch der Anteil von Caemi [5-15]* % hinzugefügt (aufgrund der Pellet-Verkäufe des kanadischen Tochterunternehmens Quebec Cartier Mining), so dass ein Marktanteil von [45-60]* % erreicht würde. Ferner würden CVRD/Mitsui/Caemi die gesamte brasilianische Pellet-Produktion und folglich die Pellet-Ausfuhren von Brasilien nach Übersee kontrollieren. Die nächstgrößten Wettbewerber des fusionierten Unternehmens würden auf erheblich geringere Marktanteile auf dem westeuropäischen Pellet-Markt kommen: Rio Tinto ([44]): [10-20]* %, LKAB: 13 %.

(174) Diese offensichtliche beherrschende Stellung spiegelt sich auch auf der Kapazitätsebene wider, da das neu fusionierte Unternehmen zudem [50-60]* % der gesamten weltweit für Pellet-Ausfuhren zur Verfügung stehenden Kapazitäten kontrollieren (Stand: Jahr 2000) und bei Eintreffen der derzeitigen Wachstumsprognosen im Jahr 2005 sogar [50-60]* % der Gesamtkapazitäten kontrollieren würden. Dieser Kapazitätsanteil liegt deutlich über dem der stärksten Konkurrenten und wird diesen Vorsprung auf absehbare Zeit behalten: Die derzeitigen weltweiten Pellet-Produktionskapazitäten von Rio Tinto werden auf etwa [10-20]* % geschätzt, die bis 2005 auf ca. [10-20]* % wachsen sollen; die Kapazitäten von LKAB betragen zurzeit ca. 18 % und dürften bis 2005 auf etwa 17 % zurückgehen. Die derzeitigen und künftigen Kapazitäten von BHB [10-20]* % heute und [10-20]* % im Jahr 2005) entfallen zum größten Teil auf das Gemeinschaftsunternehmen Samarco, an dem es ebenso wie CVRD mit 50 % beteiligt ist.

(175) Schon allein aus diesem Grund würde der Zusammenschluss zumindest zur Begründung einer beherrschenden Stellung auf dem Überseemarkt für Eisenerz-Pellets führen; unter Umständen kommt es sogar zur Stärkung einer bereits bestehenden beherrschenden Stellung von CVRD.

Beschränkte Wettbewerbs-Gegenmacht der bestehenden Anbieter von überseeischem Erz

(176) Die Ergebnisse der Kommissionsuntersuchung weisen eindeutig aus, dass die bestehenden Konkurrenten nicht in der Lage sein werden, das Wettbewerbsverhalten des fusionierten Unternehmens in ausreichendem Maße einzuschränken.

([44]) Der Pellet-Absatz von Rio Tinto in Europa entfällt fast ausschließlich auf sein kanadisches Tochterunternehmen IOC.

Wettbewerbsvorteile des fusionierten Unternehmens

(177) Zum Ersten wird das fusionierte Unternehmen in den Genuss mehrerer Wettbewerbsvorteile kommen, aufgrund deren es seine Konkurrenten kontrollieren kann. Insbesondere verfügt es über die größten Reservevorkommen und die niedrigsten Produktionskosten in der Branche.

(178) Einem AME-Bericht ([45]) zufolge kann die Kostenstruktur der größten Pellet-Produzenten wie in der nachstehenden Tabelle dargestellt zusammengefasst werden. Nicht eingerechnet in die Kosten sind Abschreibungen, so dass die Tabelle die Grenzkosten angemessen wiedergibt:

Durchschnittliche Pellet-Kosten 1997-2000

(in USD/t)

	Produktionskosten fob
CVRD ([46])	16,8
QCM (Caemi)	[…]*
IOC (Rio Tinto)	22,7
LKAB	23,3

Quelle: AME-Bericht.

(179) Wie die Tabelle zeigt, weist CVRD bereits jetzt die geringsten Produktionskosten in der Branche unabhängig davon auf, ob man den Frei-an-Bord-Preis oder den Endpreis einschließlich Kosten, Versicherung und Fracht zugrunde legt. Da das Unternehmen außerdem über die größten Reservevorkommen in Brasilien verfügt, kann CVRD die Rentabilität anderer Pellet-Produzenten ganz erheblich beeinträchtigen, sollten diese die Interessen von CVRD bedrohen. Die Übernahme von QCM wird die Sanktionsmöglichkeiten von CVRD noch erweitern, da das Unternehmen in den Besitz eines großen Teils der kanadischen Produktion von hochwertigen Pellets gelangt, das mehr oder weniger die gleiche Qualität hat wie das von seinem (zusammen mit LKAB) größten Konkurrenten IOC angebotene Erz. Damit wäre CVRD in der Lage, selektiven Konkurrenzdruck auf IOC auszuüben. Das fusionierte Unternehmen könnte ferner den Umstand zu seinen Gunsten ausnutzen, dass IOC/Rio Tinto und LKAB keine Pellets an Abnehmer außerhalb des Atlantikgebiets liefern.

([45]) AME Consulting: Mining costs of the world iron ore industry, 1997 to 2000 (Mai 2001).

([46]) Einschließlich Samarco.

(180) In ihrer Erwiderung weisen die beteiligten Unternehmen (und ihr Wirtschaftsberater) auf zwei Schwächen der obigen Analyse hin: i) Sie beruht auf der Annahme, dass CVRD seine Konkurrenten durch Kapazitätsausweitungen kontrollieren könnte, was jedoch wirtschaftlich nicht haltbar ist (da neue Kapazitäten die Preise langfristig nach unten drücken würden und nicht nur für den kurzen Zeitraum, der zur „Zähmung" des Konkurrenten erforderlich wäre), und ii) Sanktionen zur Beeinträchtigung der Rentabilität anderer Anbieter setzen voraus, dass diese vom Markt verdrängt werden können; dies ist jedoch wegen des hohen Anteils verlorener Kosten in der Eisenerzproduktion nicht möglich.

(181) Die Kommission teilt diese Ansicht nicht. Es ist nicht erwiesen, dass Sanktionsmaßnahmen nur dann wirksam sein können, wenn der Konkurrent dadurch vom Markt verdrängt werden kann. Sollten beispielsweise bestimmte Konkurrenten einen erheblichen Preiswettbewerb gegen das fusionierte Unternehmen ausüben, könnte eine wirksame Gegenmaßnahme von CVRD darin bestehen, den jährlichen Orientierungspreis so weit nach unten zu drücken, dass die Konkurrenten Verluste hinnehmen müssten, während CVRD rentabel bliebe (dank seiner besseren Kostenstruktur). CVRD ist folglich nicht darauf angewiesen, Kapazitäten auszuweiten oder Konkurrenten vom Markt zu verdrängen, um die Wettbewerber unter Kontrolle zu halten. Ohnehin rechnen die beteiligten Unternehmen in naher Zukunft mit einem erheblichen Anstieg der Pelletnachfrage insgesamt ([47]). In diesem Zusammenhang wäre eine Kapazitätsausweitung durch CVRD wirtschaftlich nicht unvernünftig, da die wachsende Nachfrage die damit erzeugten Überkapazitäten (und damit den Abwärtsdruck auf die Preise) rasch reduzieren würden.

(182) Vor dem Zusammenschluss spiegelte sich die führende Wettbewerbsstellung von CVRD bereits in dem Umstand wider, dass das Unternehmen in der Regel den Orientierungspreis für Pellets vorgab. Aus dem von den beteiligten Unternehmen vorgelegten Material ([48]) geht hervor, dass CVRD und Samarco in den vergangenen sieben Jahren viermal den Orientierungspreis vorgegeben haben (in drei Fällen war es IOC).

Hohe Kapazitätsauslastung

(183) Sollte CVRD versuchen, über höhere Orientierungspreise oder niedrigere Rabatte den Pellet-Preis zu erhöhen, könnten sich die Abnehmer diesem Versuch nur widersetzen, wenn sie größere Mengen bei anderen Produzenten erhalten würden. Die Kommissionsuntersuchung hat jedoch die weitgehende Unmöglichkeit einer solchen Reaktion nachgewiesen, vor allem weil 1999 und 2000 keine neuen Pelletisieranlagen in Betrieb genommen wurden und die Pelletisieranlagen im Jahr 2000 weltweit zu durchschnittlich 92 % ausgelastet waren (gegenüber 85 % im Jahr 1985) ([49]). Zwei von der Kommission im Zuge ihrer Marktuntersuchung angesprochene große europäische Stahlunternehmen gaben an, gelegentlich Schwierigkeiten bei der Beschaffung von Pellets zumindest im Fall kurzfristigen oder dringlichen Bedarfs gehabt zu haben.

(184) In ihrer Erwiderung bewerten die beteiligten Unternehmen die Nachfrage des Jahres 2000 als unerwartet und außergewöhnlich hoch und vertreten die Auffassung, dass sie in den Jahren 2001 und 2002 deutlich niedriger ausfallen dürfte. Sie halten eine Angebotsknappheit in den kommenden Jahren folglich für unwahrscheinlich. Dieser Einwand wird aber durch die Untersuchungsergebnisse nicht bestätigt. U. a. haben CVRD und JP Morgan im November 2000 in einem Vortrag angegeben, dass sie mit einem kontinuierlichen Anstieg der Nachfrage nach Übersee-Pellets zwischen 2000 und 2005 rechnen, der auf folgende Strukturfaktoren zurückzuführen sei: i) den zunehmenden Anteil der Lichtbogenöfen an der Stahlerzeugungskapazität insgesamt, ii) die zunehmende DRE-Produktion, iii) die Schließung von Sinteranlagen und den Bau von Hochöfen ohne Sinterkapazitäten und iv) die zunehmende Einspritzung von Kohlepulver. Die Ergebnisse von CVRD für das erste und zweite Quartal des Jahres 2001 weisen denn auch gegenüber 2000 ein Umsatzwachstum bei Pellets aus. Auch in einem Vortrag von Merrill Lynch und CVRD im Mai 2001 wird erwähnt, dass neue Trends in der Eisen- und Stahlerzeugung die Nachfrage nach Pellets nach oben treiben.

(185) Diese Situation der Angebotsknappheit wird sich fortsetzen und in absehbarer Zeit sogar noch verschlechtern. Auch das für die nahe Zukunft erwartete Kapazitätswachstum wird lediglich das erwartete Nachfragewachstum ausgleichen. Von den beteiligten Unternehmen vorgelegte Zahlen zeigen beispielsweise, dass wegen des erwarteten Anstiegs der Pellet-Nachfrage die Gesamtnachfrage nach überseeischen Pellets die entsprechende Kapazität im Jahr 2005 übertreffen könnte.

(186) In diesem Zusammenhang scheint ein Umstieg der Abnehmer auf andere Produzenten im Falle einer Preiserhöhung oder Rabattkürzung von CVRD höchst unwahrscheinlich. Ferner ist es fraglich, ob konkurrierenden Anbietern überhaupt an einer Herausforderung eines solchen Vorgehens von CVRD gelegen sein kann, da ihre Kapazitäten nahezu ausgelastet sind und sie Gegenmaßnahmen von CVRD zu befürchten hätten.

(187) Zudem hat die Kommissionsuntersuchung ergeben, dass zwar CVRD seine Kapazitäten aufstocken kann und Zugang zu hochwertigen billigen Reservevorkommen

([47]) In einem gemeinsamen Vortrag im November 2000 haben CVRD und JP Morgan angegeben, dass sie mit einem Wachstum der Pellet-Nachfrage auf dem Überseemarkt von 75 Mt im Jahr 2000 auf 95 Mt im Jahr 2005 rechnen.

([48]) Iron Ore Manual 2000-2001 (Tex-Bericht).

([49]) *Quelle*: The Iron Ore Market (2000-2002), Mai 2001 (UNCTAD).

hat, nicht aber unbedingt die bestehenden Wettbewerber. Die Betriebs- und Kapazitätsausweitungskosten von CVRD liegen unter denen seiner nach Westeuropa liefernden Konkurrenten und verschaffen ihm damit einen eindeutigen Wettbewerbsvorteil. Nach der Übernahme würden CVRD/Mitsui/Caemi überdies den Großteil der höchstwertigen für die Pellet-Produktion geeigneten Vorkommen in der atlantischen Region (sämtliche brasilianischen und einen Großteil der kanadischen) kontrollieren. CVRD plant die Ausweitung seiner Pellet-Produktionskapazitäten durch Bau einer neuen Pelletisieranlage in der Nähe des Hochseehafens im brasilianischen Sao Luis (in dem das Erz aus den CVRD-Gruben in Carajas (Nord-System) verladen wird). Die Anlage soll ihren Betrieb im Laufe des Jahres 2002 aufnehmen und würde die Pellet-Kapazitäten des neuen Unternehmens um etwa 6 Mio. t pro Jahr erhöhen. Ferteco (inzwischen Teil von CVRD) beabsichtigt ferner den Bau einer zweiten Pelletisieranlage, die seine Produktionskapazitäten auf ca. 8,5 Mio. t/Jahr aufstocken und damit faktisch verdoppeln würde. Die neue Anlage soll 2004 fertig gestellt sein ([50]).

(188) Mit den geplanten Zusatzkapazitäten wird das neue Unternehmen die erwartete Zunahme der Pellet-Nachfrage in Übersee decken können, und zwar zu niedrigeren Kosten als die Konkurrenz. CVRD kommt u. a. in den Genuss von Größenvorteilen, Synergien und geringeren Abbaukosten, die von seinen Konkurrenten im Überseehandel nicht erreicht werden können.

(189) Die einzigen unabhängigen Pellet-Anbieter von einer gewissen Größenordnung auf dem Überseemarkt sind IOC (Rio Tinto) und LKAB mit ihren Gruben in Kanada und Schweden, die aber nur an Abnehmer im Atlantik-Gebiet liefern. Mit ihren derzeitigen Pelletisierkapazitäten würden diese Unternehmen einer größeren Pellet-Nachfrage kaum nachkommen können. Zum einen waren die Anlagen von IOC und LKAB im Jahr 2000 zu fast 90 % ausgelastet. Berücksichtigt man etwaige Produktionsunterbrechungen (z. B. wegen Unwetter oder Lieferengpässen), muss man davon ausgehen, dass sie de facto ihre Kapazitätsgrenzen erreicht haben. Aber selbst wenn sie ihre Kapazitäten aufzustocken versuchten, z. B. um einer hypothetischen Preiserhöhung durch das fusionierte Unternehmen entgegen zu wirken, würden sie dafür — wie der Markttest der Kommission ergeben hat — mindestens drei Jahre benötigen (zwei Jahre Bauzeit plus ein Jahr für eine Durchführbarkeitsstudie). Außerdem würden sich die Unternehmen wohl erst dann für Investitionen in neue Kapazitäten entscheiden, wenn sie von der Beständigkeit einer solchen hypothetischen Preiserhöhung überzeugt wären (zusätzliche Verzögerung).

(190) Nach Auskunft eines der großen von der Kommission während ihrer Marktuntersuchung angesprochenen Eisenerzanbieters würde es LKAB wegen seiner eigenen hohen Kosten kaum gelingen, eine solche Kapazitätsausweitung zu rechtfertigen. Der schwedische Standort von LKAB stellt wegen der hohen Arbeits- und Umweltkosten einen Wettbewerbsnachteil dar. LKAB ist nach eigenem Bekunden zu einer mittel- und langfristigen Investition in neue Kapazitäten bereit, wenn es ein langfristiges Nachfragewachstum mit einem akzeptablen Investitionserlös ausmachen würde. Gleichzeitig hat das Unternehmen zu erkennen gegeben, dass es zurzeit nicht über ausreichende Kapazitätsreserven verfügt, um einer hypothetischen Preiserhöhung durch CVRD/Mitsui/Caemi entgegenzutreten.

(191) Ferner hat die Marktuntersuchung der Kommission ergeben, dass IOC (Rio Tinto) zwar (aufgrund der Renovierung einer seiner bestehenden Pelletisieranlagen) bis 2004 etwa 4,5 Mio. t zusätzliche Kapazitäten zur Verfügung haben würde (1,3 Mio. t bis 2002), aber diese Kapazitäten werden gerade zur Deckung des Nachfragewachstums seiner jetzigen Kunden ausreichen und würden höchstwahrscheinlich nicht genügen, um eine hypothetische Preiserhöhung des neuen Unternehmens abzuwehren.

(192) In ihrer Erwiderung führen die beteiligten Unternehmen aus, dass die meisten Überkapazitäten nicht in den Händen von CVRD liegen, sondern in denen von QCM, LKAB und IOC. Einzelne Pellet-Produzenten (wie LKAB) würden zwar nicht über ausreichende Reservekapazitäten verfügen, um CVRD gänzlich zu ersetzen, wohl aber um CVRD beträchtliche Mengen abzunehmen und damit dem Wettbewerbsverhalten des fusionierten Unternehmens Grenzen zu setzen. Die Kommission teilt diese Auffassung nicht. Erstens bleiben nach dem Zusammenschluss nur zwei der drei von den beteiligten Unternehmen genannten größeren unabhängigen Unternehmen mit Kapazitätsreserven (QCM, LKAB und IOC) übrig, da QCM von Caemi mitkontrolliert wird. Zweitens dürften, wie oben schon dargestellt, etwaige Überkapazitäten von IOC und LKAB in naher Zukunft mit der zunehmenden Nachfrage zurückgehen. Und drittens berücksichtigen die beteiligten Unternehmen mit ihrem Einwand nicht die Wettbewerbsvorteile des fusionierten Unternehmens und seine Fähigkeit, den Markt zu disziplinieren. Der höhere Kapazitätsauslastungsgrad von CVRD gegenüber seinen Konkurrenten beweist die bereits jetzt von CVRD genossenen Wettbewerbsvorteile. Da die Marktmacht von CVRD durch die geplante Übernahme von QCM weiter gestärkt wird, dürfte sich die Lage der vorhandenen Wettbewerber (und ihre Fähigkeit, das Marktverhalten von CVRD herauszufordern) weiter verschlechtern.

([50]) *Quelle*: The Iron Ore Market (2000-2002), Mai 2001 (UNCTAD).

(193) Aus diesen Gründen kommt die Kommission zu der Schlussfolgerung, dass die vorhandenen Anbieter von Pellets für den Weltmarkt nicht in der Lage sein werden, dem Marktverhalten des fusionierten Unternehmens in ausreichendem Maße Grenzen zu setzen.

Hohe Marktzutrittsschranken

(194) Die Kommissionsuntersuchung hat ebenfalls nachgewiesen, dass auf dem Überseemarkt für Pellets neue ausreichend starke oder rechtzeitig auf den Markt gelangende Anbieter, die einer möglichen Ausübung von Marktmacht durch das neue Unternehmen erfolgreich entgegentreten könnten, höchst unwahrscheinlich sind. Ein unabhängiger Eisenerzanbieter (der derzeit keine Pellets produziert) hat der Kommission zu erkennen gegeben, nur langfristig zu einer Investition in Pellet-Produktionskapazitäten bereit zu sein ([51]); in der Zwischenzeit könnte das fusionierte Unternehmen seine Preise ungehindert erhöhen, ohne dass einer der derzeitigen Anbieter über genügend Kapazitäten verfügen würde, um einem solchen Schritt zu begegnen. Aus den gleichen Gründen scheint der Marktzutritt (oder die Lieferung von Pellets in überseeische Absatzgebiete) durch andere Eisenerzanbieter äußerst unwahrscheinlich.

(195) Wie oben angegeben sind die Schranken für den Zutritt zum überseeischen Eisenerzmarkt außergewöhnlich hoch. Die Kosten für die Erschließung neuer Gruben zusammen mit der zugehörigen Transportinfrastruktur machen einen Neuzutritt auf andere Weise als durch eine Übernahme mehr oder weniger unmöglich. Die Ausweitung bestehender Eisenerz-Produktionskapazitäten insbesondere — in diesem Zusammenhang — durch Bau neuer Pelletisieranlagen ist zwar eher durchführbar, aber auch die mit dem Bau solcher Anlagen verbundenen Kosten sind sehr hoch und belaufen sich auf mehrere 100 Mio. USD pro Anlage. Für andere Anbieter als CVRD, die den Bau einer für Lieferungen nach Übersee geeigneten Pelletisieranlage in Betracht ziehen, wären diese Kosten sogar noch höher, so dass die Schlussfolgerung legitim erscheint, dass diese potenziellen Konkurrenten zumindest kurz- bis mittelfristig einer solchen Investition sehr widerstrebend gegenüberstehen.

(196) Außerdem ist das australische Eisenerz wegen seiner Beschaffenheit fast zur Gänze für die Pelletisierung ungeeignet. Die Marktuntersuchung der Kommission hat ergeben, dass ein Anstieg des Pellet-Preises gegenüber dem Feinerz von 10 % nicht ausreichen würde, um Investitionen in Pelletisieranlagen in Australien zu rechtfertigen; solche Investitionen wären wegen der entlegenen Lage der australischen Gruben und des hohen Energieverbrauchs, der mit der Zerstückelung des harten australischen Erzes verbunden ist, teuer. Bei Lieferungen von Pellets in andere Erdteile gibt es daher keinen aktuellen und höchstwahrscheinlich auch keinen potenziellen Wettbewerb aus Australien. Damit ist insbesondere BHP als potenzieller Konkurrent des fusionierten Unternehmens zumindest auf absehbare Zeit ausgeschlossen ([52]). BHP verfügt über keine Pellet-Produktionskapazitäten in Australien und könnte daher zumindest kurz- und mittelfristig keinen Ersatz für das brasilianische Erz bieten: Die Abnehmer müssten erhebliche Anpassungen an ihren Hochöfen vornehmen, um die veränderte Zusammensetzung ihrer Gicht zu handhaben.

(197) Aus den oben genannten Gründen und unter Hinweis auf die Definition des relevanten geografischen Marktes ist auch ein Marktzutritt (zum überseeischen Pellet-Markt) durch Pellet-Lieferanten aus den USA, Russland, Ukraine oder China höchst unwahrscheinlich und wird mit Sicherheit kurz- oder mittelfristig nicht zustande kommen.

Beschränkte Gegenmacht der Nachfrageseite und große Sorgen der Abnehmer

(198) Wie erwähnt, weist die Stahlindustrie einen deutlich geringeren Konzentrationsgrad auf als die Eisenerzindustrie. Allein in Europa sind sieben Abnehmer von Eisenerz ansässig. […]*. Ein Vergleich der wirtschaftlichen Ergebnisse der Stahlerzeuger (Verluste oder niedrige Gewinne) und der überseeischen Eisenerzproduzenten (hohe Gewinne und höhere Preise in jeder der beiden letzten Verhandlungsrunden) zeigt eindeutig, dass sogar schon vor der Verringerung der Zahl der erstrangigen Eisenerzproduzenten die Stahlerzeuger nur wenig Einfluss ausüben konnten.

(199) Die Antworten der Abnehmer auf die Marktuntersuchung der Kommission bestätigen die schwache Nachfragemacht der überseeischen Stahlerzeuger im Pellet-Handel. Fast alle von der Kommission angesprochenen Stahlunternehmen gaben an, dass sie zumindest kurz- oder mittelfristig nicht in der Lage wären, sich einer hypothetischen Anhebung des Pellet-Preises durch das fusionierte Unternehmen zu widersetzen. Die meisten beschrieben den Pellet-Markt als angespannt, mit wenig oder gar keinen Kapazitätsreserven auf der Angebotsseite, wodurch eine hypothetische Ausübung von Nachfragemacht unmöglich würde („nicht ohne Alternativen auf der Anbieterseite“, wie ein Kunde formulierte). Ferner haben Abnehmer bestätigt, dass neue Kapazitäten nur sehr langsam auf den Markt gelangen könnten.

([51]) Ein anderer „atlantischer“ Eisenerzproduzent (ebenfalls derzeit ohne Pelletisierkapazitäten) führte aus, selbst im Fall einer Erhöhung des Pellet-Preises um 5 bis 10 % durch CVRD/Mitsui/Caemi nicht zu Investitionen in Pelletisierkapazitäten bereit zu sein).

([52]) Das Gleiche gilt für die australischen Gruben von Rio Tinto, die für potenziellen Wettbewerb bei Lieferungen von Pellets ebenfalls nicht in Frage kommen.

(200) In ihrer Erwiderung bestreiten die beteiligten Unternehmen die Schlussfolgerungen der Kommission mit Hinblick auf die schwache Nachfragemacht der Stahlunternehmen. Das von ihnen unter Vertrag genommene Wirtschaftsberatungsunternehmen identifiziert zwei Drohmöglichkeiten, die den Abnehmern angeblich eine beträchtliche Macht gegenüber den Pellet-Anbietern verleihen würden: die Fähigkeit zum Wechsel des Anbieters und die Möglichkeit, Kapazitätsausweitungsprojekte konkurrierender Pellet-Produzenten finanziell zu unterstützen.

(201) Die Kommission glaubt nicht, dass diese Möglichkeiten den Abnehmern eine tatsächliche Nachfragemacht an die Hand geben. Die Nachfragemacht, die ein Unternehmen aus dieser Möglichkeit schöpfen kann, hängt von seiner individuellen Bedeutung gegenüber dem fusionierten Unternehmen ab. Nur wenn auf einen Abnehmer ein wesentlicher Teil des Umsatzes des fusionierten Unternehmens entfällt und das fusionierte Unternehmen nur schwierig Zugang zu anderen Abnehmern finden könnte, wäre der Drohung des Lieferantenwechsels ein erhebliches Gewicht beizumessen. Die Ergebnisse der Untersuchung zeigen, dass dies nicht der Fall ist, da erstens die Stahlindustrie einen deutlich geringeren Konzentrationsgrad aufweist als die Eisenerzindustrie und zweitens die knappen Überkapazitäten es den Pellet-Produzenten leicht machen, andere Abnehmer zu finden.

(202) Zu trifft auch, dass die Abnehmer die Entwicklung neuer Pellet-Kapazitäten bei rivalisierenden Anbietern finanziell unterstützen können. Wie schon erwähnt, dürfte dies jedoch aus folgenden Gründen nicht in nennenswertem Ausmaß geschehen: i) Zur Finanzierung von neuen Kapazitäten, die zur Einschränkung des Wettbewerbsverhaltens des fusionierten Unternehmens ausreichen würden, bedarf es einer großen Anzahl von Abnehmern; ii) CVRD plant bereits selbst die Hinzufügung neuer Kapazitäten, wodurch sich die Anreize für Abnehmer, zusätzliche Pelletisieranlagen zu finanzieren, weiter verringern; iii) wie die Gründung der brasilianischen Gemeinschaftsunternehmen von CVRD und überseeischen Abnehmern zeigt, ziehen es diese Abnehmer vor, neue Kapazitäten in den Gebieten mit den niedrigsten Produktionskosten (d. h. Brasilien) zu errichten, um einen möglichst hohen Investitionsertrag zu erzielen; iv) Pellet-Kapazitäten können nicht so einfach ausgeweitet werden, wie die beteiligten Unternehmen vorgeben, u. a. weil Pellet-Eingangsmaterial in ausreichenden Mengen zur Verfügung stehen muss.

(203) Schließlich wiederholt die Kommission, dass die Abnehmer die Folgen des Vorhabens mit erheblicher Sorge betrachten. Auch die hohen Gewinnspannen der Eisenerzproduzenten ([53]) im Verhältnis zu den niedrigen Gewinnspannen der Abnehmer zeigen eindeutig, auf welcher Seite das Machtübergewicht liegt. Wie ein Abnehmer bei der Anhörung zum Ausdruck brachte, stellen die Stahlunternehmer fest, dass die Stahlpreise eine Abwärtstendenz aufweisen und die Eisenerzproduktionskosten in den vergangenen Jahren erheblich reduziert wurden, die Eisenerzpreise hingegen aber nicht zurückgehen.

([53]) Die Nettogewinnspanne von CVRD nähert sich den 50 %, und der Kapitalerlös liegt über 20 %.

Folgen des Zusammenschlusses

Ausschaltung von QCM als unabhängiger Anbieter

(204) Durch die Übernahme von Caemi schaltet CVRD Quebec Cartier Mining als Wettbewerbsmacht auf dem Pellet-Markt aus. QCM erzielt auf dem relevanten Markt einen Anteil von [10-20]* %, und durch seine Beseitigung reduziert sich die Zahl der derzeitigen Wettbewerber von vier auf drei. Dabei hat CVRD erst vor kurzem (2001) mit Ferteco […]* als Wettbewerbskraft ausgeschaltet. Mit der Übernahme von Ferteco durch CVRD reduzierte sich die Zahl der unabhängigen Pellet-Anbieter im EWR von fünf auf vier.

(205) […]*.

Kapazitäten für selektive Wettbewerbssanktionen gegen IOC

(206) Zurzeit produziert CVRD keine hochwertigen Pellets in Kanada. Nach dem angemeldeten Vorhaben wird CVRD (zusammen mit IOC/Rio Tinto, dem größten Anbieter hochwertiger kanadischer Pellets) QCM kontrollieren. Das neue Unternehmen könnte daher selektive Wettbewerbssanktionen gegen IOC ergreifen und danach trachten, die Anreize für IOC zu einem Ausbau seiner Pellet-Kapazitäten einzuschränken. Mögliche Maßnahmen wären […]* oder eine Quersubventionierung des Pellet-Geschäfts zwischen CVRD und QCM, wodurch die Wettbewerbsfähigkeit von IOC auf dem EWR-Pellet-Markt erheblich eingeschränkt würde. Die Marktuntersuchung der Kommission hat in der Tat ergeben, dass Abnehmer mehrfach zwischen IOC und QCM wechselten, je nachdem welcher der beiden Anbieter das bessere Angebot vorgelegt hatte.

Wahrscheinliche Preisführerschaft von CVRD

(207) CVRD ist bereits Preisführer auf dem Überseemarkt; in den letzten Jahren wurden die Orientierungspreise meist in Verhandlungen mit CVRD ermittelt. Durch die Übernahme von QCM (die kurz nach der Übernahme von Ferteco erfolgt) wird diese Preisführerschaft angesichts des erheblich höheren Anteils von Pellet-Verkäufen nach Übersee, die auf das neue Unternehmen entfallen werden, der Verringerung der Zahl unabhängiger Pellet-Anbieter von fünf auf drei in nur wenigen Monaten, der Wettbewerbsvorteile des fusionierten Unternehmens sowie seiner neuen Möglichkeiten zur Ausübung von

Marktmacht voraussichtlich noch gestärkt. Der Markttest der Kommission hat bestätigt, dass eine solche Entwicklung wahrscheinlich ist. Sowohl Konkurrenten als auch Abnehmer haben angegeben, dass die anderen Pellet-Produzenten, die nach Übersee liefern, einer Preiserhöhung des Trendsetters CVRD/Mitsui/Caemi folgen würden. Wegen ihrer höheren Kosten und fehlender Möglichkeiten für eine kurzfristige Kapazitätsausweitung würden diese Anbieter ein größeres Interesse haben, die Preise auf das „neue Marktniveau" anzuheben, als mit niedrigeren Preisen als den von CVRD/Mitsui/Caemi angebotenen Konkurrenzdruck auszuüben.

Höhere Preise [...]*

(208) Aufgrund seiner neuen, noch mächtigeren Stellung wird das neue Unternehmen wahrscheinlich in der Lage sein, die realen Preise zu erhöhen. [...]*.

Schlussfolgerung

(209) Die Kommission ist daher zu der vorläufigen Schlussfolgerung gelangt, dass der Zusammenschluss aus den oben beschriebenen Gründen zumindest zur Gründung einer beherrschenden Stellung, wenn nicht gar zur Stärkung einer bereits vorhandenen beherrschenden Stellung, bei der Lieferung von Pellets nach Übersee führen wird.

B. **Beherrschende Stellung auf einem hypothetischen Markt für Direktreduktions-Eisenerz**

(210) Wie oben ausgeführt gibt es deutliche Hinweise auf einen eigenständigen Produktmarkt für DR-Eisenerz; innerhalb dieser Erzsorte müssten die Folgen des Vorhabens auf zwei Märkten untersucht werden, nämlich i) dem Markt für DR-Pellets und ii) einem gemeinsamen Markt von DR-Pellets und DR-Stückerz (wegen der einseitigen Substituierbarkeit von DR-Stückerz und DR-Pellets).

Beherrschende Stellung auf dem Markt für DR-Pellets

(211) Die Anteile auf dem Markt für DR-Pellets gehen aus der nachstehenden Tabelle hervor. Da es über die Umsätze auf diesem Markt nur in begrenztem Umfang öffentlich zugängliche Informationen gibt, wurden die Anteile auf der Grundlage des Gesamtumsatzes auf dem weltweiten Handelsmarkt berechnet. Da somit auch die Produktion von Unternehmen einbezogen ist, die nicht nach Übersee liefern, dürften die tatsächlichen Marktanteile des fusionierten Unternehmens höher liegen. Nach den Angaben eines anderen Unternehmens würde der kombinierte Marktanteil der beteiligten Unternehmen — berechnet nach den für Lieferungen nach Übersee zur Verfügung stehenden Kapazitäten im Jahr 2001 — über 62 % liegen.

Marktanteile für DR-Pellets

	Land	Handelsmarkt-Umsatz 1997	Handelsmarkt-Umsatz 2000	Kapazitäten
		Anteile (in %)	Anteile (in %)	2000 (Mio. t)
CVRD	Brasilien	39	38	9,2
Samarco (CVRD/BHP)	Brasilien	16	19	6,0
QCM (Caemi)	Kanada	[< 10] *	[< 10] *	4,0
Fusioniertes Unternehmen		[60-70]*	[60-70]*	19,2
IOC (Rio Tinto)	Kanada	0	4	2,5
LKAB	Schweden	13	14	8,3

Quelle: Midrex-Bericht 2000.

(212) Die Kommission ist zu der Schlussfolgerung gelangt, dass größtenteils aus den gleichen Erwägungen, die schon in Bezug auf Pellets dargelegt wurden, der Zusammenschluss mindestens zur Gründung, wenn nicht sogar zur Stärkung einer beherrschenden Stellung auf dem Markt der Direktreduktions-Pellets im Überseehandel führen wird. Die Marktanteile sind zudem für den Pellet-Umsatz insgesamt vergleichbar (und liegen vielleicht sogar noch darüber).

(213) In ihrer Erwiderung weisen die Parteien darauf hin, dass es derzeit im EWR keine Nachfrage nach DR-Pellets gäbe, da das einzige Werk (das Hamburger Werk von Ispat) geschlossen sei. Das Werk von Ispat war zwar im Jahr 2001 für mehrere Monate geschlossen (wegen außergewöhnlich hoher Erdgaspreise, die die Rentabilität beeinträchtigten ([54])), aber es war zuvor 30 Jahre lang ohne Unterbrechung in Betrieb und soll in naher Zukunft wieder in Betrieb genommen werden.

(214) Schließlich haben die Parteien erwidert, dass DR-Pellets nicht unbedingt aus Feinerz der allerhöchsten Qualitätsstufe hergestellt werden müssten und sämtliche Pelletisieranlagen somit leicht den DR-Markt beliefern könnten. Selbst wenn dies zuträfe, würde dies die wettbewerbsrechtliche Würdigung des Fusionsvorhabens nicht beeinträchtigen, da das fusionierte Unternehmen, wie oben ausgeführt, auch auf dem Gesamt-Pelletmarkt eine beherrschende Stellung einnehmen würde.

([54]) Zudem gibt es starke Anzeichen dafür, dass die Erdgaspreise in den nächsten Jahren nicht auf diesem außergewöhnlich hohen Niveau bleiben werden.

Marktbeherrschende Stellung bei DR-Stückerz und Pellets

(215) In den bisherigen Ausführungen wurde nachgewiesen, dass der Zusammenschluss zur Gründung oder Stärkung einer beherrschenden Stellung des fusionierten Unternehmens auf dem Markt für DR-Pellets führen wird. Schon allein dieser Umstand lässt vermuten, dass die Untersuchung des Gesamtmarkts für DR-Stückerz und DR-Pellets zum gleichen Ergebnis führen wird, da DR-Pellets 78 % des gesamten Handelsmarkts für DR-Eisenerz ausmachen. Darüber hinaus gibt es aber auch deutliche Hinweise darauf, dass die Marktsituation bei DR-Stückerz der bei DR-Pellets erheblich ähnelt.

(216) Auf dem DR-Markt wird üblicherweise zwischen konzerninternen Umsätzen (zwischen vertikal integrierten Unternehmen) und Verkäufen an Drittunternehmen auf dem „Handelsmarkt" unterschieden. Dieser Unterschied ist auch für die Berechnung der Marktanteile von Bedeutung: Nur Umsätze auf dem „Handelsmarkt" geben die tatsächliche Marktmacht der dort tätigen Anbieter wieder, da die konzerninternen Umsätze mit Mengen getätigt werden, die nicht wirklich auf den Markt gelangen, die für nicht integrierte DRE-Abnehmer nicht zur Verfügung stehen und um die kein Wettbewerb stattfindet.

(in Mio. t)

Umsatz von DR-Stückerz	Land	Umsatz 1997		Umsatz 2000		Kapazitäten
		Konzernintern	Handelsmarkt	Konzernintern	Handelsmarkt	2000
CVRD	Brasilien	0	0,7	0	1,0	3,7
MBR (Caemi)	Brasilien	[< 5] *	[< 10] *	[< 5] *	[< 5] *	[< 5] *
Fusioniertes Unternehmen		[< 5] *	[< 5] *	[< 5] *	[< 5] *	[< 10] *
MCR (Rio Tinto)	Brasilien	0	0	0	0	1,5
NMDC	Indien	0	4,2	0	2,0	6,2
CVG	Venezuela	0,6	0	0,9	0	2,5
Iscor	Südafrika	0	1,8	0	4,0	4,0
Las Encinas	Mexiko	0	0	0,2	0	0,3
Welt insgesamt		[…] *	[< 15] *	[< 5] *	[< 15] *	20,7

Quelle: Midrex-Bericht 2000.

(217) Wie aus der obigen Tabelle hervorgeht, sind zurzeit nur vier Anbieter auf dem weltweiten Handelsmarkt tätig: CVRD, MBR, NMDC und Iscor. Durch die Verbindung von CVRD und MBR wird die Zahl der Anbieter auf drei reduziert. Außerdem verfügen nicht alle drei Anbieter über ähnliche Marktmacht: Während CVRD und MBR einen Großteil ihres DR-Stückerzes ausführen, scheint NMDC nicht außerhalb Indiens zu verkaufen, und Iscor setzt bereits die gesamte Produktion, die seine Kapazitäten zulassen, auf dem Markt ab. Dass NMDC zu Verkäufen auf dem Ausfuhrmarkt nicht in der Lage ist, geht auch aus dem Umstand hervor, dass es trotz erheblicher Kapazitäten (über 6 Mio. t) im Jahr 2000 nur 2 Mio. t verkaufen konnte.

(218) Die Nachprüfung der Kommission hat ergeben, dass die Nachfrage für Direktreduktionseisen (und damit für DR-Eisenerz) in naher Zukunft dramatisch wachsen dürfte (von 43,2 Mio. t im Jahr 2000 auf 60 Mio. t im Jahr 2005), so dass sich das jährliche Wachstum von 8 %, das zwischen 1995 und 2000 zu beobachten war, fortsetzen dürfte. In diesem Zusammenhang wird der Wettbewerb zu einem Großteil durch die für die Zusatznachfrage zur Verfügung stehenden Kapazitätsreserven der Stückerzanbieter bestimmt.

(219) Während das fusionierte Unternehmen bereits jetzt über erhebliche Überkapazitäten verfügt, die für die erwartete höhere Nachfrage zur Verfügung stehen, sprechen deutliche Anzeichen dafür, dass NMDC außerhalb Indiens nicht wettbewerbsfähig ist. Iscor wiederum leidet bereits jetzt unter Kapazitätsengpässen, und die geplante Kapazitätsausweitung (um 10 %) wird nicht zur Deckung des auf 38 % angesetzten Nachfrageanstiegs bei DR-Eisenerz ausreichen. Ferner hat die Marktuntersuchung der Kommission ergeben, dass die von Midrex angegebenen Kapazitätszahlen von Iscor zu hoch angesetzt waren. Die konkurrierenden Anbieter werden somit nicht in der Lage sein, dem Wettbewerbsverhalten des fusionierten Unternehmens wirksam Grenzen zu setzen.

(220) Nach Auffassung der Parteien hat die Industrie insgesamt immer noch erhebliche Überkapazitäten, so dass andere Produzenten auf dem Handelsmarkt tätig werden könnten, wenn das fusionierte Unternehmen die Preise erhöhen oder die Rabatte senken sollte. Die Marktuntersuchung der Kommission hat jedoch zu anderen Ergebnissen geführt. Zum Ersten scheint MCR keinen Zugang zur für Lieferungen nach Übersee erforderlichen Infrastruktur zu haben, da es an keinen Hafen angeschlossen ist und sein Erz zum Großteil mit Binnenfrachtschiffen über die Flüsse Paraguay und Parana in die benachbarten Mercosur-Länder (vor allem Argentinien) geliefert wird. CVG hingegen hat zwar Zugang zur Infrastruktur für Ausfuhren nach Übersee, aber nur begrenzte DR-Kapazitäten (2,5 Mio. t), und sieht sich außerdem einer großen Nachfrage im Inland gegenüber, da fast das gesamte venezolanische Roheisen im Direktreduktionsverfahren produziert wird (in Höhe einer Gesamtkapazität von 8,8 Mio. t). Da CVG überdies an den meisten DRE-Produzenten Venezuelas beteiligt ist, dürfte das Unternehmen kaum in ausreichendem Maße Mengen für den Überseemarkt zur Verfügung stellen, um das Wettbewerbsverhalten des fusionierten Unternehmens in erheblichem Ausmaß einzuschränken. Für andere Marktzutritte gibt es wegen der sehr spezifischen Qualitätsmerkmale für in Direktreduktionsanwendungen verwendbares Stückerz keine Hinweise.

(221) Damit hängen die Wettbewerbsbedingungen auf dem Handelsmarkt für DR-Stückerz in der Praxis im Wesentlichen von der Rivalität zwischen den Anbietern mit ausreichenden Kapazitätsreserven und Zugang zu Seetransport-Infrastruktur ab, nämlich MBR und Ferteco. Dies wird auch durch den führenden DR-Eisenerzabnehmer (und einzigen Abnehmer in Westeuropa) bestätigt, der nach eigenen Angaben im Wesentlichen von diesen beiden Unternehmen abhängt. Durch die Verbindung dieser beiden Unternehmen wird das Vorhaben genau diese Konkurrenz ausschalten und damit eine beherrschende Stellung auf dem Markt begründen. Der Einwand der Parteien, dass MBR zurzeit kein DR-Stückerz in Westeuropa absetzt, kann nicht akzeptiert werden, da MBR ohne Schwierigkeiten DR-Stückerz in Westeuropa verkaufen könnte (wie Lieferungen in der Vergangenheit eindeutig beweisen), und weil MBR für die westeuropäischen Abnehmer die einzige glaubwürdige Alternative zu CVRD darstellt.

(222) Aus diesen Gründen ist die Kommission zu der Schlussfolgerung gelangt, dass das Vorhaben zur Begründung einer beherrschenden Stellung oder sogar zur Stärkung einer vorhandenen beherrschenden Stellung auf dem hypothetischen Überseemarkt für Direktreduktions-Stückerz und -Pellets führen wird.

C. **Keine Marktbeherrschung auf dem Markt für Sinterfeinerz**

(223) Sowohl CVRD (direkt und durch seine Kontrollbeteiligungen an Ferteco, Samitri, Samarco usw.) als auch Caemi (über seine Kontrollbeteiligungen an MBR und QCM) sind in diesem Bereich tätig und verkaufen Sinterfeinerz an Abnehmer in Übersee. In ihrer Entscheidung vom 3. Juli 2001 („Entscheidung gemäß Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c)“) erhob die Kommission erhebliche Zweifel an der Vereinbarkeit des Vorhabens mit dem Gemeinsamen Markt, da es zur Begründung oder Stärkung einer gemeinsamen beherrschenden Stellung auf diesem Markt führen könnte. Aus den nachstehenden Gründen wurden diese erheblichen Zweifel in der ausführlichen Untersuchung ausgeräumt.

Marktanteile

(in %)

Überseehandel	Land	Umsatz 1997	Umsatz 2000	Kapazitäten 2000	Kapazitäten 2005
CVRD	Brasilien	[20-35]*	[20-35]*	[30-40]*	[30-40]*
Caemi (MBR und QCM)	Brasilien und Kanada	[10-20]*	[5-15]*	[10-20]*	[10-20]*
Fusioniertes Unternehmen ([55])		[30-40]*	[30-40]*	[40-50]*	[40-50]*
BHP	Australien	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*
Rio Tinto	Australien und Kanada	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*
LKAB	Schweden	[1-10]*	[1-10]*	[1-10]*	[1-10]*
SNIM	Mauretanien	[1-10]*	[1-10]*	[1-10]*	[1-10]*
Iscor	Südafrika	[1-10]*	[1-10]*	[1-10]*	[1-10]*

Quelle: Midrex-Bericht 2000.

Keine beherrschende Stellung eines einzelnen Unternehmens

(224) Trotz der relativ hohen Marktanteile des fusionierten Unternehmens gibt es keinen Hinweis darauf, dass die Fusion zur Begründung oder Stärkung einer alleinigen beherrschenden Stellung des fusionierten Unternehmens auf dem Markt für im Überseehandel verkauftes Sinterfeinerz führen würde. Das fusionierte Unternehmen wird dem Wettbewerbsdruck großer anderer Anbieter — insbesondere Rio Tinto ([20-30]* % Umsatzanteil) und BHP ([10-20]* % Umsatzanteil) — ausgesetzt sein. Die Wettbewerbsfähigkeit dieser beiden Anbieter geht auch aus ihrer Kostenstruktur hervor, die sich von der von CVRD nicht erheblich unterscheidet (und niedriger liegt als die von MBR). Bestätigt wird dies auch durch den hohen Auslastungsgrad der Kapazitäten von BHP ([…]* %) und Rio Tinto ([…]* %), die damit stärker ausgelastet sind als die Kapazitäten von CVRD ([…]* %) und Caemi ([…]* %). Darüber hinaus ist es, wie die Parteien in ihrer Erwiderung betont haben, mehrfach dazu gekommen, dass die Abnehmer häufiger zwischen Lieferanten aus verschiedenen Kontinenten gewechselt haben und diese Nachfrageverlagerung erhebliche Mengen betraf.

Keine gemeinsame beherrschende Stellung

(225) In ihrer Entscheidung gemäß Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c) hatte die Kommission erhebliche Zweifel an der Vereinbarkeit des Vorhabens mit dem Gemeinsamen Markt geltend gemacht, da es zu einer gemeinsamen beherrschenden Stellung der drei großen Überseeanbieter CVRD, BHP und Rio Tinto führen könnte.

(226) In dieser Entscheidung bezog sich die Kommission insbesondere auf i) die hohen und weiter wachsenden gemeinsamen Marktanteile der drei großen Anbieter ([…]* % der Überseenachfrage nach Vollzug des Vorhabens), ii) ihre niedrigen und vergleichbaren Kostenstrukturen insbesondere im Verhältnis zu anderen Überseeanbietern, iii) die hohe Markttransparenz im Hinblick auf Orientierungspreise und Mengen sowie iv) die Stabilität der Nachfrage.

([55]) Im Marktanteil des fusionierten Unternehmens ist auch die Produktion des indischen Bergwerks Sesa Goa enthalten, das von Mitsui kontrolliert wird.

(227) In diesem Zusammenhang wurde das Risiko deutlich, dass die drei großen Eisenerzanbieter aufgrund ähnlicher Interessen zu einem wettbewerbswidrigen Parallelverhalten neigen könnten. Konkret hat die Kommission drei Verhaltensweisen untersucht, die zu einer gemeinsamen beherrschenden Stellung führen würden: i) Parallelverhalten während der Verhandlungen über den Orientierungspreis (CVRD, Rio Tinto und BHP sind in der Regel die Preisführer in Westeuropa und Japan), ii) Konzentration dieser Unternehmen auf ihren „natürlichen" Absatzmarkt (den Erdteil, auf dem sie Transportkostenvorteile genießen, d. h. Ostasien für die australischen Produzenten und Westeuropa für das fusionierte Unternehmen); und/oder iii) Einschränkungen bei der Kapazitätsausweitung.

(228) Die Untersuchung hat eine Reihe struktureller Gründe zutage gefördert, aus denen sich eine gemeinsame beherrschende Stellung schwer aufrechterhalten lassen könnte. Erstens haben Abnehmer und Konkurrenten durchgängig darauf hingewiesen, dass zwischen den beiden australischen Anbietern, die die gleiche Produktpalette anbieten und wirksam gegeneinander um Mengen und neue Kapazitätsausweitungen konkurrieren, erheblicher Wettbewerb herrscht.

(229) Zweitens weist, wie oben ausgeführt, gerade Sinterfeinerz eine erhebliche Sortenvielfalt auf. Das brasilianische Erz verfügt über ganz andere Produkteigenschaften als das australische. Die Wettbewerbsanreize der brasilianischen und australischen Anbieter sind daher nicht deckungsgleich. Damit wird auch das Risiko für die Anbieter, von einem koordinierten Verhalten abzuweichen, geringer, da Sanktionsmaßnahmen weniger Wirkung zeigen würden.

(230) Drittens werden die asymmetrischen Wettbewerbsinteressen der brasilianischen und australischen Anbieter durch die erheblichen Kostenstrukturunterschiede weiter verstärkt. Aus der nachstehenden Tabelle geht hervor, dass die brasilianischen Anbieter über einen erheblichen Wettbewerbsvorteil in Westeuropa verfügen, die australischen Produzenten jedoch in Ostasien wettbewerbsfähiger sind. Aufgrund dieser Unterschiede verfolgen die brasilianischen und australischen Produzenten unterschiedliche Gewinnmaximierungsstrategien, weswegen die drei großen Anbieter nur sehr schwer zu einheitlichen Preisangeboten oder Kapazitätsplanungen gelangen können.

Durchschnittskosten für die Feinerzproduktion 1997-2000

(in USD/mtu)

	Frei-an-Bord-Kosten	Beförderung nach Asien	Gesamtkosten Asien	Beförderung nach Europa	Gesamtkosten Europa
CVRD	10,7	13,1	23,8	8,3	19,0
Caemi	[10-20]*	[10-20]*	[20-30]*	[5-15]*	[20-30]*
Rio Tinto	[10-20]*	[5-15]*	[10-20]*	[10-15]*	[20-30]*
BHP	[10-20]*	[5-15]*	[20-30]*	[10-15]*	[20-30]*
Iscor	20,5	10,4	30,9	8,6	29,1
SNIM	22,6	k.A.	k.A.	5,7	28,3
LKAB	20,9	k.A.	k.A.	4,3	25,2

Quelle: AME-Bericht.

(231) Der erhebliche Wettbewerb zwischen den beiden australischen Anbietern sowie die asymmetrischen Wettbewerbsinteressen der australischen und brasilianischen Produzenten verhindern generell wirksam, dass es zur Begründung einer gemeinsamen beherrschenden Stellung kommen kann. Zudem unterscheiden sich die Marktanteile von CVRD, BHP und Rio Tinto erheblich: Sie liegen zwischen 38 % (CVRD) und [10-20]* % (BHP). Die geplante Fusion würde diese Asymmetrie (durch Stärkung des derzeitigen Marktführers) ausweiten und damit potenzielles Parallelverhalten zusätzlich behindern. Die starken Unterschiede im Kapazitätsauslastungsgrad sprechen ebenfalls gegen eine gemeinsame Marktbeherrschung, da sie die Annahme unterschiedlicher Wettbewerbsanreize in der Branche bestätigen.

(232) Außerdem gibt es auch noch einzelne spezifische Gründe, weshalb die drei oben beschriebenen Mechanismen nicht funktionieren können. Diese werden nachstehend im Einzelnen dargestellt.

Paralleles Preisverhalten

(233) In der ausführlichen Untersuchung konnte das Risiko eines parallelen Preisverhaltens aus drei Gründen ver-

neint werden. Zum einen findet zwischen den beiden australischen Anbietern ein intensiver Wettbewerb statt, da sie Eisenerz der gleichen Qualität produzieren und daher um die gleichen Abnahmemengen miteinander konkurrieren.

(234) Außerdem dürfte ein Parallelverhalten während der jährlichen Verhandlungen über den Orientierungspreis schwierig zu verwirklichen sein, da i) sich die Abnehmer gegen ein solches Verhalten durch die Einigung mit kleinen Anbietern zur Wehr setzen könnten (wie die westeuropäischen Abnehmer, die sich im Jahr 2000 zuerst mit SNIM einigten), ii) die Anbieter ein Interesse daran haben, als Erste zu einem Preisabschluss zu gelangen und daher nicht allzu fordernd in den Verhandlungen aufzutreten, weil ein „kundenfreundliches" Verhalten in der Regel von den Walzwerken mit größeren Abnahmemengen und […]* honoriert wird.

(235) […]*.

Geografische Marktaufteilung („chacun chez soi")

(236) Auch das Risiko einer geografischen Marktaufteilung zwischen Westeuropa (das in erster Linie von brasilianischen Anbietern beliefert würde) und Ostasien (das in erster Linie von australischen Anbietern beliefert würde) konnten nach ausführlicher Untersuchung zurückgewiesen werden. Zum einen dürfte die Nachfrage nach überseeischem Erz in den beiden Abnahmegebieten nicht gleichmäßig wachsen. In Westeuropa dürfte sie in den nächsten zehn Jahren stagnieren, in Ostasien hingegen im gleichen Zeitraum beträchtlich ansteigen (vor allem wegen der massiven Zunahme der Übersee-Einfuhren in China). Diese Asymmetrie beseitigt jeglichen Anreiz für die Anbieter, sich auf ein bestimmtes Absatzgebiet (insbesondere Westeuropa) zu konzentrieren, und macht es gleichzeitig äußerst attraktiv, den ostasiatischen Markt heftig zu umwerben. Dies wird durch die Präsenz von CVRD in Ostasien (dort erzielt das Unternehmen bereits ein Drittel seines Umsatzes mit Übersee-Erz) und durch den Absatz erheblicher Mengen australischen Erzes in Westeuropa bestätigt.

(237) Ferner scheint es eines der wichtigsten Anliegen für die Eisenerzproduzenten zu sein, für die erheblichen Investitionen, welche für Kapazitätsausweitungsprogramme erforderlich sind, in ausreichendem Maße Unterstützung auf Abnehmerseite zu finden. Nach den Angaben der Parteien sind beispielsweise […]*. Das Gleiche dürfte für die Vorhaben von BHP und Rio Tinto gelten. Kapazitätsausweitungsprojekte sind nur finanzierbar, wenn eine ausreichende Zahl von Abnehmern garantiert ist. Die Eisenerzanbieter können sich daher nicht nur an die Abnehmer in einer Überseeregion wenden, sondern müssen intensiv um sämtliche in Frage kommenden Walzwerke werben. Dadurch wird eine geografische Marktaufteilung noch unwahrscheinlicher.

Kapazitätsbeschränkungen

(238) Schließlich konnte auch das Risiko einer gleichzeitigen Kapazitätsbeschränkung durch die drei großen Anbieter in der ausführlichen Kommissionsuntersuchung als geringfügig eingestuft werden. Zwar lassen sich auf dem Markt gewisse Anzeichen erkennen, die diese Praxis begünstigen würden: i) Rio Tinto, BHP und das fusionierte Unternehmen könnten die Kapazitätsausweitungen wirksam kontrollieren, da nur sie Zugang zu nennenswerten Ersatzvorkommen haben; ii) zurzeit gibt es nur wenige Überschusskapazitäten, und das erwartete Nachfragewachstum würde Kapazitätsausweitungen erforderlich machen; iii) ein knappes Angebot läge im gemeinsamen Interesse der großen Anbieter, um höhere Preise zu erzielen.

(239) Um zu funktionieren, hätte ein solches Vorhaben jedoch erhebliche Hindernisse zu überwinden. Selbst wenn die einzelnen Anbieter unabhängig voneinander gemeinsame Ziele ausfindig machen würden, wäre es kaum zu verwirklichen, da es im Einzelinteresse eines jeden Anbieters läge, von diesem Ziel abzuweichen und für die Belieferung überseeischer Märkte zusätzliche Kapazitäten zur Verfügung zu stellen (um gleichzeitig von einem hohen mengenmäßigen Absatz und hohen Preisen zu profitieren). Ein Mechanismus der oben beschriebenen Form könnte somit nur dann funktionieren, wenn die Anreize der Eisenerzanbieter für ein Abweichen durch andere Faktoren aufgewogen würden. Am ehesten wäre das noch durch die Gefahr drohender Sanktionen möglich. Diese Gefahr lässt sich wie folgt zusammenfassen: i) Wegen der hohen Transparenz einer Kapazitätsausweitung (und der vorhandenen individuellen Kapazitäten der einzelnen Anbieter) können die großen Anbieter die Kapazitätsausweitung leicht und schnell erkennen; ii) die anderen großen Anbieter könnten dann das Unternehmen, das seine Kapazitäten auszuweiten trachtet, durch eigene Kapazitätsausweitungen zu schädigen versuchen (dadurch würden überschüssige Kapazitäten geschaffen, die niedrigere Preise und Gewinne zur Folge hätten). Sollten die in der Zeit überschüssiger Kapazitäten anfallenden niedrigeren Gewinne nach Rabatten die von dem Abweichler während des Zeitraums, in dem er sowohl von größeren Mengen als auch von höheren Preisen profitiert, erzielten höheren Gewinne (nach Rabatten) ausgleichen, dann würden die Eisenerzanbieter in der Tat wenig Anreiz verspüren, von gemeinsamen Kapazitätsbeschränkungen abzuweichen.

(240) Eine parallel vorgenommene Kapazitätseinschränkung scheint jedoch vor allem im Hinblick auf einen etwaigen Sanktionszeitraum (mit überschüssigen Kapazitäten) nicht möglich zu sein, da i) der Sanktionszeitraum sämt-

liche Anbieter schädigt (so dass er nicht allzu lang sein darf, wenn die Drohung glaubwürdig sein soll) und ii) einmal erschlossene Kapazitäten langfristig zur Verfügung stehen. Eine Gegenmaßnahme würde das Verhalten des Abweichlers nicht beeinflussen, da dieser die von ihm neu geschaffenen Kapazitäten ohnehin nutzen würde. Eine solche Sanktion wäre daher für sämtliche Anbieter nutzlos und schmerzhaft. Die lange Dauer der von Überkapazität gekennzeichneten Lage würde alle Anbieter beträchtlich schädigen. Der Sanktionsmechanismus wäre damit so nutzlos, unverhältnismäßig und schädlich für sämtliche Anbieter, dass er jede Glaubwürdigkeit verliert. Zwar muss dies nach Auffassung der Kommission im vorliegenden Fall wegen des erwarteten Marktwachstums nicht unbedingt zutreffen, da die in der Tat langfristig zur Verfügung stehenden Zusatzkapazitäten schnell durch das erwartete Nachfragewachstum (8 % zwischen 2000 und 2005) absorbiert werden könnten und der Zeitraum, in dem der Markt einen Kapazitätsüberschuss aufweist, nicht allzu lange dauern dürfte.

(241) Dennoch hat die Untersuchung gezeigt, dass ein Parallelverhalten mit Kapazitätsbeschränkungen auf dem hier behandelten Markt nicht funktionieren würde. Das Interesse an einer Kapazitätsbeschränkung unabhängig voneinander zu identifizieren und zu verfolgen wäre für die Anbieter äußerst schwierig. Zum einen ist bei Kapazitäten keine Feinabstimmung möglich. Kapazitätsausweitungen sind Großprojekte, bei denen ganze Abbaugebiete erschlossen werden, so dass große Mengen betroffen sind. In diesem Zusammenhang würde es den Anbietern nicht leicht fallen, unabhängig voneinander gleich lautende Kapazitätsstrategien zu definieren.

(242) Außerdem handelt es sich bei Eisenerz um ein differenziertes Produkt. Da Sinterfeinerz aus Brasilien sich außerdem ganz erheblich von dem australischen unterscheidet, wird es noch unwahrscheinlicher, dass ein koordiniertes Verhalten von Rio Tinto, CVRD und BHP von Dauer wäre.

(243) Ferner haben die Abnehmer mehrfach angegeben, dass BHP und Rio Tinto in ganz erheblichem Ausmaß insbesondere bei neuen Kapazitätsausweitungsprojekten miteinander konkurrieren. Gerade vor diesem Hintergrund scheint es schwer vorstellbar, dass die beiden Anbieter sich in Kapazitätsfragen auf ein Parallelverhalten einlassen.

(244) Schließlich wird, wie oben ausgeführt, damit gerechnet, dass der Überseemarkt nicht in allen Erdteilen gleichmäßig wächst, sondern vor allem in Ostasien (hauptsächlich China). Sämtliche Anbieter haben daher ein großes Interesse, in China um höhere Absatzmengen miteinander zu konkurrieren, und die künftige Marktstellung in Übersee lässt sich nicht ohne weiteres aus der Marktposition der Unternehmen in reifen Märkten (wie Westeuropa oder Japan) ablesen. Unter diesen Voraussetzungen können die Eisenerzproduzenten nur schwerlich zu ähnlichen Ansichten über eine optimale Kapazitätsauslastung gelangen und wären ohnehin vermutlich daran interessiert, nicht im Alleingang Kapazitätsreduzierungsstrategien zu verfolgen, die ihren Absatz in China begrenzen könnten.

(245) Mehrfach wurde angegeben, dass neue Projekte nur in Angriff genommen werden, wenn eine ausreichende Zahl von Abnehmern ihre Bereitschaft zum Kauf des betroffenen Produkts zu erkennen gegeben hat. Die Bereitschaft der Anbieter zu Kapazitätseinschränkungen würde daher in starkem Ausmaß von der Akzeptanz der Eisenerzabnehmer abhängig sein, mit der nicht zu rechnen ist. Auch aus diesem Umstand geht hervor, dass die Abnehmer die Stabilität etwaiger paralleler Strategien ernsthaft gefährden könnten.

(246) Aus allen diesen Gründen hat eine große Mehrheit der übrigen Wirtschaftsbeteiligten ausgeführt, dass die drei großen Eisenerzanbieter nicht auf nachvollziehbare Weise unabhängig voneinander zu einer gemeinsamen Kapazitätsbeschränkungsstrategie gelangen könnten. Daher kommt die Kommission zu dem Schluss, dass das Vorhaben nicht zur Begründung oder Stärkung einer beherrschenden Stellung auf dem Markt für Übersee-Sinterfeinerz führen wird, durch die der wirksame Wettbewerb im Gemeinsamen Markt und das Funktionieren des EWR-Abkommens erheblich beeinträchtigt würden.

D. **Keine Marktbeherrschung bei Stückerz**

(247) Durch die Fusion kommt es zu Überschneidungen bei Stückerz, da sowohl CVRD als auch Caemi (über MBR) dieses Produkt im Überseehandel anbieten. Die Umsatz- und Kapazitätsanteile der beteiligten Unternehmen und ihrer Konkurrenten werden in der nachstehenden Tabelle dargestellt:

(in %)

Umsatz im Überseehandel	Land	Umsatz 1997	Umsatz 2000	Kapazität 2000	Kapazität 2005
CVRD	Brasilien	[5-15]*	[5-15]*	[20-30]*	[20-30]*
Caemi (MBR)	Brasilien	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*	[5-15]*
Fusioniertes Unternehmen ([56])		[5-15]*	[10-20]*	[20-30]*	[20-30]*
BHP	Australien	[20-30]*	[10-20]*	[20-30]*	[10-20]*
Rio Tinto	Australien	[30-40]*	[30-40]*	[20-30]*	[20-30]*

Quelle: […]*.

(248) Für die Begründung einer alleinigen beherrschenden Stellung durch das fusionierte Unternehmen nach dem Zusammenschluss gibt es keinen Hinweis, da es im Überseehandel nur der drittgrößte Anbieter wäre. Im Hinblick auf eine kollektive Marktbeherrschung führt das Fusionsvorhaben bei Stückerz zu den gleichen wettbewerbsrechtlichen Schlussfolgerungen wie bei Sinterfeinerz. Auch hier zeigen jedoch die Ergebnisse der ausführlichen Untersuchung der Kommission, dass aus den gleichen Gründen wie oben für den Fall Sinterfeinerz ausführlich beschrieben ein solches Risiko ausgeschlossen werden kann.

(249) Daher kommt die Kommission zu dem Ergebnis, dass das Vorhaben nicht zur Begründung oder Stärkung einer beherrschenden Stellung auf dem Markt für Überssee-Stückerz führen wird, durch den der wirksame Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder das Funktionieren des EWR-Abkommens erheblich beeinträchtigt würden.

E. **Schlussfolgerung**

(250) Auf der Grundlage der obigen Analyse stellt die Kommission fest, dass das angemeldete Zusammenschlussvorhaben zur Gründung oder Stärkung einer beherrschenden Stellung auf den weltweiten überseeischen Märkten für Eisenerzpellets, Direktreduktions-Pellets (hypothetischer Markt) und auf einem hypothetischen gemeinsamen Markt für Direktreduktions-Pellets und Direktreduktions-Stückerz führen würde, durch den der wirksame Wettbewerb im Gemeinsamen Markt und das Funktionieren des EWR-Abkommens erheblich beeinträchtigt würden.

([56]) Im Marktanteil des fusionierten Unternehmens ist auch die Produktion der von Mitsui kontrollierten indischen Grube Sesa Goa enthalten.

VIII. **ABHILFEN**

(251) Am 5. Oktober 2001 haben die Parteien Verpflichtungszusagen angeboten, mit denen die von der Kommission in ihrer Mitteilung der Beschwerdepunkte festgestellten Wettbewerbsbedenken ausgeräumt werden sollen. Der vollständige Wortlaut der endgültigen Zusagen ist im Anhang dieser Entscheidung aufgeführt.

A. **Übersicht über die Verpflichtungszusagen**

(252) Zusammengefasst handelt es sich um folgende Zusagen:

— die Veräußerung der 50%igen Beteiligung von Caemi an den kanadischen Sinterfeinerz- und Pellet-Produzenten QCM sowie

— die Gründung eines Unternehmens New Caemi, das MBR, die brasilianischen Eisenerzgruben von Caemi sowie den Eisenerzproduzenten Ferteco, den CVRD vor kurzem von Thyssen Krupp übernommen hatte, umfassen soll.

B. **Würdigung der Verpflichtungszusagen**

(253) Durch die erste dieser beiden Zusagen würde die Überschneidung von CVRD und Caemi bei Eisenerz-Pellets zur Gänze beseitigt. Die Ergebnisse der Untersuchung weisen eindeutig aus, dass es sich bei QCM um ein ohne fremde Hilfe rentables Unternehmen handelt, das unabhängig von den übrigen Caemi-Unternehmen seine Geschäfte führt und für den Fall, dass es an einen geeigneten Käufer veräußert würde, in der Lage wäre, als wettbewerbsfähige und unabhängige Kraft auf dem Markt zu bestehen. Diese Zusage beseitigt daher die von der Kommission identifizierten Wettbewerbsbedenken bei Pellets und DR-Pellets.

(254) Da DR-Pellets ungefähr 80 % des hypothetischen Gesamtmarkts für DR-Eisenerz ausmachen, reicht diese Zusage auch aus, um die Wettbewerbsbedenken im Hinblick auf diesen hypothetischen Markt auszuräumen. Obwohl QCM kein DR-Stückerz produziert, kann der MBR-Umsatz von […]* im Jahr 2000 im Hinblick auf

den Gesamtmarkt als geringfügig eingestuft werden, zumal zunehmend Pellets anstelle von Stückerz verwendet werden und die Stückerz-Reserven von CVRD in vier bis fünf Jahren aufgebraucht sein dürften ([57]). Ferner ist das Werk des einzigen europäischen Abnehmers von DR-Eisenerz, auf den ohnehin lediglich 0,3 % der Stahlproduktion im EWR entfallen, zurzeit geschlossen. Aus diesen Gründen und wegen der Unverhältnismäßigkeit einer etwaigen Abhilfe betreffend diesen geringen Teil des DR-Eisenerzumsatzes gelangt die Kommission zu der Schlussfolgerung, dass diese geringfügige Überschneidung die Wettbewerbsbedingungen auf dem betroffenen Markt nicht verändert.

(255) Die zweite Zusage ist für die Genehmigung des angemeldeten Vorhabens nicht erforderlich. Die Kommission nimmt sie daher lediglich zur Kenntnis, berücksichtigt sie aber in dieser Entscheidung nicht.

IX. **SCHLUSSFOLGERUNG**

(256) Aus diesen Gründen wird das angemeldete Vorhaben unter der Bedingung der Einhaltung der Verpflichtungszusage betreffend die 50 %ige Beteiligung von Caemi an QCM gemäß dem Anhang dieser Entscheidung nicht zur Gründung oder Stärkung einer beherrschenden Stellung führen, durch die der wirksame Wettbewerb erheblich beeinträchtigt würde. Der Zusammenschluss ist daher gemäß Artikel 8 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung für mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen vereinbar zu erklären —

HABEN FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Der angemeldete Zusammenschluss, durch den Mitsui und CVRD die gemeinsame Kontrolle über Caemi übernehmen, wird hiermit unter der Bedingung für mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen vereinbar erklärt, dass die Verpflichtungszusage der Veräußerung der 50%igen Beteiligung von Caemi an QCM, wie im Anhang, der Bestandteil dieser Entscheidung ist, beschrieben, vollständig eingehalten wird.

Artikel 2

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

MITSUI und Co. Ltd
2-1 Ohtemachi 2-chome
Chiyoda-ku
Tokio — 100-0004 (Japan)

Companhia Vale do Rio Doce (CVRD)
Graça Aranha, 26 — 15.º piso
2005-900 Rio de Janeiro (Brasilien)

Brüssel, den 30. Oktober 2001

Im Namen der Kommission
Mario MONTI
Mitglied der Kommission

([57]) Einziges Abbaugebiet von CVRD für DR-Stückerz ist die Grube in Feijas (früher im Eigentum von Ferteco), die im Jahr 2000 1 Mt DR-Stückerz produzierte (*Quelle*: Midrex-Bericht 2000).

ANHANG

Der vollständige Wortlaut des Ursprungstextes der in den Artikel 1 erwähnten Bedingungen und Auflagen kann auf folgender Webseite abgerufen werden:

http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html