II

(Säädökset, joita ei tarvitse julkaista)

KOMISSIO

KOMISSION PÄÄTÖS,

tehty 21 päivänä joulukuuta 1994,

erään keskittymän julistamisesta yhteismarkkinoille soveltuvaksi

(Asia N:o IV/M.484—Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST)

(Ainoastaan saksankielinen teksti on todistusvoimainen)

(ETA:n kannalta merkityksellinen teksti)

(95/421/EY)

EUROOPAN YHTEISÖJEN KOMISSIO, joka

ottaa huomioon Euroopan yhteisön perustamissopimuksen,

ottaa huomioon yrityskeskittymien valvonnasta 21 päivänä joulukuuta 1989 annetun neuvoston asetuksen (ETY) N:o 4064/89 [1], ja erityisesti sen 8 artiklan 2 kohdan,

ottaa huomioon 21 päivänä lokakuuta 1994 tehdyn komission päätöksen menettelyn aloittamisesta tässä asiassa,

on kuullut keskittymiä käsittelevää neuvoa-antavaa komiteaa [2],

sekä katsoo, että:

(1) Asetuksen (ETY) N:o 4064/89 (jäljempänä "fuusioasetus") mukaisesti tehtiin 22 päivänä heinäkuuta 1994 ilmoitus saksalais-italialaisen konsortion aikeesta hankkia italialainen teräksentuottaja Acciai Speciali Terni S.p.A (AST). Konsortioon kuuluvat Saksasta Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp (Krupp) ja Thyssen Stahl AG (Thyssen) sekä Italiasta AFL Falck (Falck), Tadfin S.p.A. (Tadfin) ja FI.RE Finanziaria S.p.A (Riva). Koska ilmoitettaessa annettavat tiedot olivat aluksi epätäydellisiä, alkoivat fuusioasetuksen 10 artiklassa mainitut määräajat 21 päivänä syyskuuta 1994, eli täydellisten tietojen vastaanottamista seuraavana päivänä.

I. OSAPUOLET

(2) Kruppiin kuuluu ryhmä yrityksiä, jotka toimivat pääasiassa teräksentuotannon, kone- ja laiterakennuksen, auton varaosien ja -komponenttien sekä kaupan ja palvelujen alalla.

Thyssenin päätoiminnot ovat teräksentuotteiden valmistus ja myynti, mukaan lukien raakateräksen valmistus sekä teräslevyt ja pitkät terästuotteet.

Riva on Riva-konsernin holdingyhtiö, jonka ryhmän yhtiöt valmistavat ja myyvät terästuotteita.

Falck on Falck-konsernin holdingyhtiö, jonka toimialueita ovat terästuotteiden valmistus ja myynti, sähkön tuotanto ja myynti, kiinteistöjen hallinta ja ympäristötekniikka.

[1] EYVL N:o L 395, 30.12.1989, s. 1, oikaistu versio EYVL:ssä N:o L 257, 21.9.1990, s. 13.
[2] EYVL N:o C 274, 19.10.1995, s. 3.

Tadfin on holdingyhtiö, joka on osakkaana yrityksissä, jotka harjoittavat terästuotteiden myyntiä sekä toimivat kiinteistöalalla.

AST perustettiin 1 päivänä tammikuuta 1994, kun ILVA:n terästoiminnot siirrettiin kolmelle itsenäiselle yritykselle. Jako helpotti kyseisten yritysten myyntiä myöhemmin. AST toimii pääasiassa erikoisteräksen valmistajana.

II. HANKE

(3) AST:n myynti on osa ilva-konsernin yksityistämisohjelmaa, josta IRI teki päätöksen syyskuussa 1993. Komissio hyväksyi 12 päivänä huhtikuuta 1994 tekemällään päätöksellä valtion tuen myöntämisen ILVA:lle sillä edellytyksellä, että yksityistäminen on saatettu päätökseen vuoden 1994 loppuun mennessä. Tämän päätöksen jälkeen ILVA:n ruostumattomasta teräksestä valmistettujen levyvalmisteiden toimiala siirrettiin AST:lle ja AST:n myynti aloitettiin tarjouskilpailumenettelyllä. Tässä menettelyssä hyväksyttiin edellä mainitun saksalais-italialaisen konsortion tarjous. Thyssen ei ollut suoraan osallisena konsortiossa, mutta oli tiiviisti mukana yhteistyöneuvotteluissa.

(4) AST:n ostamiseksi ja AST:n teollisen johdon haltuun ottamiseksi Krupp ja sen italialainen kumppani (Riva, Tadfin ja Falck) perustivat yhteisyrityksen KAI Acciai s.r.l. (KAI). Kruppilla ja italialaisella osapuolella on molemmilla yhtä suuri 50 prosentin osuus KAI:ssa.

(5) Italialaisen osapuolen osakkuus KAI:ssa on yksinomaan tätä tarkoitusta varten perustetulla F.A.R. Accai s.r.l. (FAR) -yhtiöllä, jolla on yksinomaan välineellinen luonne. Itse FAR:ssä Riva ja Tadfin ovat osallisina 42 prosentilla kumpikin ja Falck 16 prosentilla. FARin tehtävänä on 50 prosentin omistusosuuteen perustuva äänivallan käyttäminen KAI:ssa. Kaikki tärkeät päätökset tekee FAR:n viisi jäsentä käsittävä hallitus, johon Riva ja Tadfin nimeävät kumpikin kaksi jäsentä ja Falck yhden jäsenen. Päätökset vaativat hallituksen jäsenten enemmistön.

(6) Krupp ja Thyssen ovat sopineet, että Kruppin 50 prosentin osuus KAI:sta siirretään Kruppin ja Thyssenin yhteisyritykselle Krupp Thyssen Rostfrei GmbH:lle (KTR, jota kutsutaan myös RSH:ksi). Molemmat osapuolet ovat keskittäneet tähän yhteisyritykseen omat ruostumattoman teräksen levytoimintonsa. Yhteisyrityksen perustavanlaatuisissa päätöksissä Thyssenillä on yhtiöjärjestyksen määräysten mukaisesti veto-oikeus (esimerkiksi tuote- ja markkinastrategiaa, rahoitusperiaatteita, liikkeenjohdon kokoonpanoa ja suurehkoja investointeja koskevissa kysymyksissä) ja tämän perusteella voidaan todeta, että Krupp ja Thyssen valvovat yhteisyritystä yhdessä. Komissio on 26 päivänä heinäkuuta 1994 tekemällään päätöksellä hyväksynyt KTR:n perustamisen EHTY:n perustamissopimuksen 66 artiklan mukaisesti.

(7) AST:n tuotanto käsittää pääasiassa levyvalmisteet ruostumattomasta teräksestä, sekä kylmävalssatut että kuumavalssatut, ja sen lisäksi kylmävalssatun sähköteknisen levyn ja hitsatut putket, joita AST:n tytäryhtiö tuottaa. AST:n kokonaisliikevaihdosta enemmän kuin [...](1) tulee ruostumattomasta teräksestä tehdyistä levyvalmisteista ja sähköteknisestä levystä. Näistä kylmävalssatut levyvalmisteet ruostumattomasta teräksestä ja sähköteknisen levyn (kummankin leveys vähemmän kuin 500 mm) sekä hitsatut putket kuuluvat EY:n perustamissopimuksen ja siten fuusioasetuksen ja tämän päätöksen soveltamisalaan. Lisäksi EY:n perustamissopimuksen soveltamisalaan kuuluvat titaanituotteet, muottitaontakappaleet ja vapaataontakappaleet, joita AST:n tytäryhtiöt valmistavat.

Sitä vastoin kylmävalssatut levyvalmisteet ruostumattomasta teräksestä ja sähkötekninen levy (molemmat vähintään 500 mm:n levyisiä) sekä kuumavalssatut levyvalmisteet ruostumattomasta teräksestä kuuluvat EHTY:n perussopimuksen soveltamisalaan ja edellyttävät komission erillistä päätöstä.

III. KESKITTYMÄ

YHTEINEN MÄÄRÄYSVALTA AST:SSA

(8) Ilmoitettu hanke käsittää useita vaiheita, joiden tarkoituksena on saada AST saksalais-italialaisen konsortion jäsenten määräysvaltaan:

— konsortioon osallistuvat italialaiset yritykset perustivat FAR:n ja KAI:n 50 prosentin omistusosuuden hallussa pitämiseksi,

— KAI perustettiin AST:n osuuksien hankkimiseksi ja yhtiön teollisen johtamisen haltuunottamiseksi,

— Kruppin KAI:sta omistama 50 prosentin osuus siirrettiin KTR:lle.

(1) Päätöksen julkaistussa versiossa jätetään asetuksen (EY) N:o 4064/89 17 artiklan 2 kohdan mukaisesti joitakin tietoja pois. Kaikki [...] -kohdat ovat numerotietoja tai muita tietoja, jotka on jätetty pois liikesalaisuuksien suojelemiseksi.

(9) Kolme konsortioon osallistuvaa italialaista yritystä — Riva, Falck ja Tadfin — ovat perustaneet FAR:n yksinomaan välineeksi, jonka avulla ne voivat vaikuttaa KAI:ssa tehtäviin päätöksiin vain yhdellä äänellä. Tosin mikään italialaisista yrityksistä ei pysty estämään äänellään päätöstä FAR:ssä, mutta sillä ei ole FAR:n puhtaasti välineellisen luonteen vuoksi merkitystä. Konsortion italialaisten jäsenten ja Kruppin 29 päivänä huhtikuuta 1994 tekemässä perussopimuksessa italialainen osapuoli sitoutui perustamaan FAR:n yksinomaan kyseistä hanketta varten. Tämä osoittaa kaikkien sopimuspuolten — italialaisten yritysten ja Kruppin — aikomuksen asettaa italialainen osapuoli sellaiseen asemaan, että se voi vaikuttaa KAI:n tekemissä AST:n liiketoimia koskevissa päätöksissä yhdellä äänellä. Siten italialaiset yritykset varmistavat, että ne voivat yhdessä vaikuttaa ratkaisevasti KAI:ssa ja siten myös AST:ssa. Niillä on sen takia yhdessä saksalaisen osapuolen kanssa ratkaiseva vaikutusvalta AST:ssa, ja ne sulkevat siten pois mahdollisuuden, että ne itse äänestäisivät eri tavalla AST:n liikepolitiikkaan liittyvissä kysymyksissä, jolloin poistuu myös se vaara, että KTR saisi yksin määräysvallan AST:ssa. Siten voidaan todeta, että kolmella italialaisella yrityksellä on yhdessä määräysvalta KAI:ssa ja siten AST:ssa.

(10) KTR:llä sekä FAR:lla on kummallakin 50 prosentin osuus KAI:ssa, joka on perustettu yksinomaan osuuksien hankkimiseksi AST:sta ja AST:n teollisen johtamisen haltuunottamiseksi. Yritystoimintaa koskevat päätökset tekee KAI:n kuusijäseninen hallitus. Sekä KTR että FAR nimittävät kumpikin kolme jäsentä. Päätökset edellyttävät hyväksymistä viideltä hallituksen jäseneltä. Tämä merkitsee viime kädessä, että KAI:n molemmat osakkaat voivat kumpikin estää KAI:ssa tehtävän päätöksen. Koska sekä KAI:lla että FAR:lla on ainoastaan AST:n määräysvaltaa koskeva välineellinen luonne, voidaan todeta, että Krupp, Riva, Tadfin ja Falck -yrityksillä on yhteinen määräysvalta AST:ssa.

(11) KTR on yhteisyritys, johon Krupp ja Thyssen 1 päivästä lokakuuta 1994 ovat keskittäneet ruostumattomasta teräksestä tehtyihin levyvalmisteisiin liittyvän liiketoimintansa. Sitävastoin KTR:lle ei ole siirretty muita terästuotteita, kuten esim. sähköteknistä levyä. Koska Kruppilla ja Thyssenillä on yhteinen määräysvalta KTR:ssä, joutuu Kruppin osuus KAI:sta Kruppin ja Thyssenin yhteiseen määräysvaltaan, kun se siirretään KTR:lle. Sen seurauksena myös Thyssenillä on osaltaan ratkaiseva vaikutusvalta KAI:ssa tehtäviin AST:n kauppapolitiikkaa koskeviin päätöksiin, joten yrityksellä on määräysvalta AST:ssa yhdessä Kruppin, Rivan, Tadfinin ja Falckin kanssa.

TÄYSTOIMINEN YHTEISYRITYS

(12) AST:lla on tarvittavat varat itsenäisen taloudellisen yksikön kaikkien toimintojen suorittamiseksi. Yritys jatkaa tähänastista toimintaansa ruostumattoman teräksen alalla ja muilla teräksenvalmistuksen alueilla. Se toimittaa [...] ruostumattomista teräslevyvalmisteistaan ja [...] sähköteknisistä levyvalmisteistaan suoraan loppukäyttäjille. Loppuosan myyvät kauppiaat, mukaanlukien omaan ryhmäänsä kuuluvat kauppayhtiöt, sekä agentit.

(13) AST toimittaa, osittain voimassa olevien toimitussopimusten perusteella, levyvalmisteita myös kahdelle kauppayhtiölle, jotka kuuluvat hankittaville yrityksille. Näillä toimituksilla ei ole kuitenkaan suurta merkitystä AST:n toimitusmääriin verrattuna. Toimitukset AST:n tulevien emoyhtiöiden yhtiöille ovat vain [...] kylmävalssattujen ruostumattomien teräslevyvalmisteiden kaikista toimituksista ja [...] sähköteknisen levyn kaikista toimituksista. Ottaen huomioon suhteellisen vähäiset toimitukset emoyhtiöille ei ole epäilystäkään, etteikö AST olisi täysin toimintakykyinen yhteisyritys.

KILPAILUKÄYTTÄYTYMISEN YHTEENSOVITTAMISEN PUUTTUMINEN

(14) AST on pääasiassa ruostumattomien teräslevyvalmisteiden valmistaja. Konsortioon osallistuvat italialaiset yritykset (Riva, Falck ja Tadfin) eivät valmista näitä tuotteita, kun taas Krupp ja Thyssen ovat kumpikin siirtäneet koko ruostumattomien teräslevyjen tuotantonsa KTR:lle. Tämän vuoksi AST:n tulevien emoyhtiöiden puolelta vain yksi yritys toimii yhdessä AST:n kanssa ruostumattomien teräslevyvalmisteiden markkinoilla. Merkittävä yhteensovittaminen ei tästä syystä tule kyseeseen.

(15) AST on tämän lisäksi sähköteknisten levyjen valmistaja. Kruppin tytäryhtiö (Hoesch Hohenlimburg GmbH) ja Thyssenin tytäryhtiö (EBG) valmistavat myös sähköteknisiä levyjä. Osapuolet ovat kuitenkin ilmoittaneet komissiolle, että Krupp lopettaa sähköteknisten levyjen valmistuksen. Työvoiman tältä alueelta on tarkoitus siirtyä Thyssenille (EBG). Samanaikaisesti Krupp hankkii alle 25 prosentin vähemmistöosakkuuden EBG:stä. Konsortion italialaisista yrityksistä ainoastaan Falck valmistaa suhteellisen pieniä määriä sähköteknisiä levyjä. Tämän vuoksi sähköteknisten levyjen markkinoilla toimivat vielä Thyssen ja Falck. Koska osapuolten antamien tietojen mukaan Falckin markkinaosuus näillä Länsi-Euroopan markkinoilla (EY ja Efta) on kuitenkin erittäin pieni [...], on Thyssenin ja Falckin välinen yhteensovittamisvaara katsottava erittäin pieneksi tarkasteltaessa, onko hanke luonteeltaan yhteistoimintaa.

(16) Osapuolten antamien tietojen mukaan suuri osa niiden ruostumattoman teräslevyn tuotannosta myydään suoraan terästehtailta loppukäyttäjille. Tämä osuus on kullakin ruostumattomia teräslevytuotteita valmistavalla osapuolella yli [...]. Loppuosan myyvät kauppayhtiöt ja palvelukeskukset. Teräsyhtiöt hoitavat tukkukauppatoimintoja ostamalla suurehkoja määriä terästä valmistajilta, varastoimalla sen ja myymällä edelleen pienempinä toimitusmäärinä. Tukkukauppiailla on asiakkaiden eduksi omia palvelutoimintoja, esimerkiksi teräsnauhojen katkaisulaitteet. Palvelukeskuksen toiminta on pääasiassa materiaalin työstämistä ja käsittelyä (katkaisua, kiillotusta, pintakäsittelyä ja profiilileikkausta) omaan lukuun sekä toisten yritysten toimeksiannosta. Tämän jälkeen näin käsitelty materiaali toimitetaan joko tilaajalle tai pienemmissä erissä asiakkaille, joiden tarve on suuntautunut pienerien ostamiseen. Teräskaupalle ja siihen liittyville palveluille ovat ratkaisevan tärkeitä nopea toimitus ja lyhyt etäisyys paikkakunnalle, jossa toimitus asiakkaalle tapahtuu. Tästä syystä keskittymishanketta ruostumattoman teräksen kauppamarkkinoiden suhteen on arvioitava paikallisella tasolla. Kaupankäynnin alalla AST toimii pääasiassa Italiassa. Tulevan yhteisyrityksen emoyhtiöistä ainoastaan Tadfin toimii Italian ruostumattoman teräksen tukkumarkkinoilla. Merkittävää yhteensovittamisen uhkaa ei sen vuoksi ole.

(17) AST:n tytäryhtiö, Tubificio di Terni, valmistaa pieniä määriä hitsattuja putkia, joita valmistetaan sekä ruostumattomasta teräksestä (kromipitoisuus enemmän kuin 13 prosenttia) sekä seosteräksestä (kromipitoisuus vähemmän kuin 13 prosenttia). Mikään emoyhtiöistä ei valmista hitsattuja putkia, ei ruostumattomasta teräksestä eikä seosteräksestä. MHP, joka on Kruppin ja Mannesmann Röhrenin yhteisyritys, valmistaa tarkkuusputkia hiiliteräksestä (markkinaosuus [...]). Falck valmistaa hiiliteräksestä muita kuin tarkkuusputkia (markkinaosuus [...]). Kuitenkin hitsatut ruostumattomat teräs- tai seosteräsputket ja hiiliteräsputket kuuluvat eri markkinoihin. Ensiksi mainittua tuoteryhmää käytetään pääasiassa henkilöautojen pakosarjoissa johtuen sen lämmönkestävyydestä ja lujuudesta. Sitä vastoin hiiliteräksestä valmistettuja putkia käytetään ennen kaikkea huonekaluteollisuudessa ja koneenrakennuksessa. Tämän lisäksi eri putkilajien välillä on tuntuvia hintaeroja: muut kuin tarkkuusputket maksavat noin 480 ecua/tonni, kun taas ruostumattomien teräsputkien hinta on 2 120 ecua/tonni. On huomattava, että Tadfin-konserni myy omien yhtiöittensä kautta kylläkin pieniä määriä hitsattuja ruostumattomia teräsputkia (arvo [...] miljoonaa ecua), mutta tämä taloudellisesti lähinnä merkityksetön liiketoiminta kuuluu tuotantomarkkinoista erillisiin kauppamarkkinoihin. Lopuksi on todettava, että AST toimii toisilla putkimarkkinoilla kuin sen emoyhtiö. Tästä syystä teräsputkien alalla ei ole olemassa merkittävää yhteensovittamisen uhkaa.

(18) AST:n tytäryhtiö (Titania SpA) valmistaa tämän lisäksi titaanipuolivalmisteita. Tämäntyyppisiä tuotteita valmistaa myös Deutsche Titan GmbH, Vereinigte Schmiedegesellschaftiin (VSG) sidoksissa oleva yritys, jossa Krupp, Thyssen ja Klöckner-yrityksillä on yhteinen määräysvalta ja josta ne kukin omistavat 33 1/3 prosenttia. AST:n muut emoyhtiöt eivät toimi titaanipuolivalmistealalla. Tästä syystä merkittävää yhteensovittamisen uhkaa ei ole.

(19) AST:n toinen tytäryhtiö, Soc. delle Fucine s.r.l., valmistaa vapaataontakappaleita. Kyseessä ovat suuret, yksilöllisesti valmistetut teräsosat, joiden paino vaihtelee 0,5 tonnin ja useiden satojen tonnien välillä. VSG toimii näillä markkinoilla. Koska tämän lisäksi ei mikään muu AST:n emoyhtiöistä toimi aktiivisesti tällä alueella, ei yhteensovittamisen uhkaa ole.

(20) Fils S.p.A., joka myös on AST:n tytäryhtiö, valmistaa muottitaontakappaleita. Kyseessä ovat tuotteet, joita toisin kuin vapaataontakappaleita ei tuoteta yksilöllisesti, vaan sarjoina muotoutumalla muotissa (upokka). Muottitaontakappaleita valmistavat myös Kruppin tytäryhtiö (Gerlach Werke GmbH), Thyssenin tytäryhtiö (Thyssen Umformtechnik) ja Falck.

Yhteensovittamisen vaara näyttää erittäin pieneltä, koska Falckilla ja AST:llä on ainoastaan merkityksettömät markkinaosuudet ja Kruppilla ja Thyssenillä alle [...]:n markkinaosuudet.

IV. YHTEISÖNLAAJUINEN MERKITYS

(21) Sulautumishankkeella on yhteisönlaajuista merkitystä. Kaikkien osallistuvien yritysten maailmanlaajuinen kokonaisliikevaihto oli 1993 yli 5 miljardia ecua (Kruppin 10 600 miljoonaa ecua, Thyssenin 17 305 miljoonaa ecua, Rivan 1 247 miljoonaa ecua, Falckin 369 miljoonaa ecua, Tadfinin 58 miljoonaan ecua, AST:n 758 miljoonaa ecua).

(22) Kruppin, Thyssenin, Rivan, Falckin ja AST:n yhteisönlaajuinen kokonaisliikevaihto oli kullakin yli 250 miljoonaa ecua. Näiden viiden yrityksen yhteisönlaajuisesta kokonaisliikevaihdosta ei yhdestä ainoasta jäsenvaltiosta tule enempää kuin kaksi kolmasosaa.

V. ASIAN KANNALTA MERKITYKSELLISET MARKKINAT

ASIAN KANNALTA MERKITYKSELLISET TUOTEMARKKINAT

(23) AST tulee edelleen olemaan sekä kuumavalssattujen että kylmävalssattujen ruostumattomien teräslevyvalmisteiden sekä kylmävalssattujen sähköteknisten levyjen valmistaja. Molempiin tuotelajeihin kuuluu noin [. . .] ASTin kokonaistuotannosta. Näistä tuotteista kylmävalssatut levyvalmisteet ruostumattomasta teräksestä ja sähkötekninen levy, kumpikin leveydeltään alle 500 mm, kuuluvat EY:n perustamissopimuksen soveltamisalaan ja siten fuusioasetuksen soveltamisalaan. Tämän lisäksi hitsatut putket, titaanituotteet, vapaataontakappaleet sekä muottitaontakappaleet kuuluvat EY:n perustamissopimuksen soveltamisalaan.

(24) Ruostumattoman teräksen valmistus eroaa tavallisen teräksen tuotannosta siten, että kromia, nikkeliä ja muita seososia lisätään teräksen sulatusprosessiin metallurgisesti erilaisten tuoteominaisuuksien aikaansaamiseksi. Kromi ja nikkeli ovat kansainvälisissä pörsseissä noteerattuja metalleja. Molempien metallien hinnat liikkuvat suurelta osin keskenään samansuuntaisesti. Nikkelin hinnalla on huomattava merkitys ruostumattoman teräksen hintaan, koska se muodostaa 30—35 prosenttia kustannuksista. Muut ruostumattoman teräksen valmistusvaiheet ovat kuumavalssaus ja kylmävalssaus. Kuumavalssatut levyvalmisteet ruostumattomasta teräksestä valmistetaan kuumavalssaamoissa. Kuumavalssatun materiaalin pintaominaisuuksia ei voi verrata kylmävalssatun materiaalin pintaominaisuuksiin. Kuumavalssattuja levyvalmisteita ruostumattomasta teräksestä toimitetaan myös loppukäyttäjille. Kuumavalssausta seuraavan kylmävalssauksen tarkoitus on parantaa materiaalia. Lisäksi tuotteen paksuus ohennetaan haluttuun mittaan.

KYLMÄVALSSATTUJEN RUOSTUMATONTA TERÄSTÄ OLEVIEN LEVYVALMISTEIDEN VALMISTUS

(25) Kylmävalssattuja levyvalmisteita ruostumattomasta teräksestä käytetään monilla erilaisilla tuotannonaloilla seuraavin vaatimuksin:

— lämmön-, ruosteen- ja haponkestävyys,

— korkeatasoiset pintaominaisuudet sileyden ja kiillon suhteen.

Yksityiskohtaiset vaatimukset päätetään lopputuotteen käyttötarkoituksen mukaan. Kylmävalssattua ruostumatonta terästä, jolle on olemassa kansainvälisesti tunnustetut standardit, käytetään pääasiassa (pitkäikäisissä) kotitaloustavaroissa, esim "valkoisissa tuotteissa", elintarvike- ja juomateollisuudessa, kemian teollisuudessa, autoteollisuudessa (pakosarjat) ja investointihyödyketeollisuudessa.

(26) Osapuolten käsityksen mukaan kylmävalssattu ruostumaton teräs voidaan hyvin pitkälle korvata toisilla materiaaleilla, kuten hiiliteräksellä, pinnoitetulla teräksellä (emaloitu ja sinkitetty teräs), alumiinilla, muovilla ja lasilla. Muutamat kilpailijat, joita komissio on kuullut, ovat vahvistaneet, että kylmävalssatun ruostumattoman teräksen korvaaminen tämänkaltaisilla materiaaleilla on teknisesti mahdollista. Toiset kilpailijat selvittivät, että ottaen huomioon kylmävalssatun ruostumattoman teräksen korroosionkestävyyden sekä hygieeniset, mekaaniset ja fysikaaliset ominaisuudet sekä myös sen pitkästä käyttöiästä johtuvat kustannussäästöt muihin materiaaleihin verrattuna, se on periaatteessa tuskin korvattavissa. Suhteellisten hintaetujensa vuoksi verrattuna muihin materiaaleihin kylmävalssattu ruostumaton teräs on pikemminkin korvannut muut materiaalit. Sen edullinen hinta on selvästi pääsyy tähän korvaamiseen. Muita kylmävalssatun ruostumattoman teräksen kasvavaa käyttöä edistäviä tekijöitä ovat käyttöiän ja kustannusten edullinen suhde, tiukemmat määräykset teollisuustuotannon ja ympäristönsuojelun suhteen sekä korkeammat hygieniavaatimukset. Koska kylmävalssatun teräksen ostajat ovat tämän lisäksi luoneet useilla käyttöalueilla omia, erityisiä työstölaitteistoja, ei nopea siirtyminen muiden materiaalien käyttämiseen ole mahdollista.

(27) Tästä syystä kylmävalssatut levyvalmisteet ruostumattomasta teräksestä on katsottava asian kannalta merkityksellisiksi tuotemarkkinoiksi.

(28) Kaikkien ruostumattomasta teräksestä valmistettujen kylmävalssattujen levyvalmisteiden voidaan katsoa kuuluvan samoille markkinoille suuren korvattavuuden vuoksi valmistuspuolella. Varsinkaan ei voida käyttää markkinoiden jakamista leveydeltään alle ja yli 500 mm:n tuotteisiin sen mukaan, kuuluvatko ne EY:n tai EHTY:n perustamissopimuksen soveltamisalaan. Tämä olisi keinotekoinen jako, joka oli oikeutettu EHTY:n perustamissopimuksen tekemisen aikana (1951) silloisen tuotantotavan vuoksi, joka kuitenkin on sen jälkeen muuttunut, sillä nykyisin valmistetaan leveää nauhaa, ja se halkaistaan myöhemmin tarvittaviin, pienempiin leveysmittoihin (1). Osapuolten antamien tietojen mukaan kaikki suuret ruostumattomien teräslevytuotteiden valmistajat halkaisevat nykyisin leveän nauhan itse alle 500 mm:n leveyksiin. Tämän lisäksi myös palvelukeskukset leikkaavat leveitä nauhoja kapeammiksi.

(1) Ks. 4 päivänä syyskuuta 1992 tehty päätös asiassa N:o IV/M.239 Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson.

(29) Kylmävalssattujen ruostumattomien teräslevyvalmisteiden markkinoita ei voida jakaa kahdeksi erilliseksi austeniittisen teräksen ja ferriittisen teräksen markkinoiksi. Nämä kaksi teräslaatua eroavat toisistaan kemialliselta koostumukseltaan, joka johtaa erilaisiin ominaisuuksiin. Austeniittinen teräs on kalliimpaa kuin ferriittinen teräs pääasiassa nikkeliainesosiensa takia. Kuitenkin molempia teräslaatuja voidaan periaatteessa valmistaa samoilla laitteilla. Parin viikon muutostöiden jälkeen voidaan yhden teräslaadun valmistuksesta siirtyä toisen laadun valmistukseen. Valmistajaa koskevan korvattavuuden vuoksi lähtökohtana pidetään yhtenäisiä markkinoita.

SÄHKÖTEKNISEN LEVYN VALMISTUS

(30) Sähköteknisellä levyllä on erityisiä johtavuuteen ja sähkövastustukseen liittyviä sähkömagneettisia ominaisuuksia. Sähköteknistä levyä käytetään pääasiassa suurmuuntajien valmistuksessa, sähkömoottoreiden valmistuksessa, esikytkentä- ja kytkentälaitteiden asennuksessa sekä voimalaitosgeneraattoreissa. Sähkötekninen levy muodostaa erilliset tuotemarkkinat.

Myös sähköteknisen levyn osalta, koska se on kylmävalssattua terästä, EHTY:n perustamissopimus erottaa alle ja yli 500 mm:n levyiset nauhat. Kuitenkin näiden laatujen keskinäinen korvattavuus valmistuspuolella on suuri. Kuten jo ruostumattomien teräslevyvalmisteiden kohdalla on esitetty, on myös tässä viitattava siihen, että valssaamot pystyvät valmistamaan sekä yli 500 mm:n levyisiä tuotteita (EHTY:n perustamissopimus) että alle 500 mm:n levyisiä tuotteita (EY:n perustamissopimus). Alle 500 mm:n levyistä materiaalia voidaan valmistaa halkaisemalla leveää nauhamateriaalia.

(31) Sähkötekninen levy on jaettava edelleen suuntaisrakeiseen ja muuhun kuin suuntaisrakeiseen materiaaliin. Kysyntäpuolen näkökulmasta kummankin tuotteen käyttöalueiden välillä on eroja. Suuntaisrakeisella materiaalilla on hyvä johtavuus, alhainen wattihävikki ja pieni lämmönmuodostus. Muulle kuin suuntaisrakeiselle materiaalille on sitä vastoin ominaista korkeampi vastus ja sen mukaisesti suurempi lämmönmuodostus.

Myös valmistustavan suhteen suuntaisrakeinen ja muu kuin suuntaisrakeinen materiaali on erotettava toisistaan. Molemmat laadut peitataan ja kylmävalssataan valmistusprosessissa. Valmistus eroaa kuitenkin hehkutusvaiheessa, jossa materiaali saa vaaditut sähkömagneettiset ominaisuudet. Koska valmistukseen tarvittavat laitteistot eroavat merkittävästi toisistaan, ei valmistajan puolella ole korvausmahdollisuutta. Tämän takia suuntaisrakeiselle ja muulle kuin suuntaisrakeiselle sähkötekniselle levylle on erotettava kahdet erilliset markkinat.

KAUPANKÄYNTI RUOSTUMATTOMILLA TERÄSTUOTTEILLA

(32) Kuten jo edellä on esitetty, kaupankäynti ruostumattomalla teräksellä muodostaa erilliset markkinat. Noin 30—40 prosenttia länsieurooppalaisesta ruostumattoman teräksen tuotannosta (luvut eroavat hieman osapuolten eri kilpailijoiden joukossa) myydään varastojen tai palvelukeskuksien kautta. Sähkötekninen levy sitä vastoin myydään valtaosin suoraan loppukäyttäjille. Varastot tai palvelukeskukset eivät sitä vastoin myy lainkaan sähköteknistä levyä.

(33) Jatkotarkastelua varten voidaan yhteenvetona nimetä seuraavat tuotemarkkinat:

1. Kylmävalssatut levyvalmisteet ruostumatonta terästä
2. Suuntaisrakeinen sähkötekninen levy
3. Muu kuin suuntaisrakeinen sähkötekninen levy
4. Kaupankäynti ruostumattomilla terästuotteilla.

Muiden keskittymään kuuluvien tuotteiden osalta, jotka kuuluvat EY:n perustamissopimukseen ja fuusioasetuksen soveltamisalaan ja joille Länsi-Eurooppa on asian kannalta merkityksellinen maantieteellinen markkina-alue, ei ole kilpailua koskevia epäilyjä, koska

— ainoastaan AST toimii hitsattujen putkien markkinoilla merkityksettömällä markkinaosuudella,

— uudella yritysryhmällä on vapaataonta- ja muottitaontakappaleilla vain noin [...]:n markkinaosuus ja titaanituotteilla noin [...]:n markkinaosuus (vrt. 78 kappale).

ASIAN KANNALTA MERKITYKSELLISET MAANTIETEELLISET MARKKINAT

Kylmävalssattujen levyvalmisteiden valmistus ruostumattomasta teräksestä

(34) Asian kannalta merkitykselliset maantieteelliset markkinat kylmävalssatulle ruostumattomalle teräkselle muodostaa Länsi-Eurooppa (EY ja EFTA). EY:n ja EFTAn jäsenvaltioiden välinen kauppa on tullitonta. Vaikka kaikilla ruostumattoman teräksen valmistajilla on suuret myyntiosuudet alkuperämaissaan, voimakkaita kauppavirtoja on sekä EY:n jäsenvaltioiden että myös eri EY- ja EFTA-maiden välillä. Kuljetuskustannukset eivät ole korkeita verrattuna kyseisen tuotteen arvoon (2—3 prosenttia). EY:n ja Eftan jäsenvaltioiden välillä ei ole oikeudellisia tai teknisiä markkinoille pääsyn esteitä.

(35) Asian kannalta merkitykselliset maantieteelliset markkinat eivät ulotu Länsi-Euroopan ulkopuolelle. Länsi-Eurooppa on osapuolten sekä myös muiden valmistajien arviointien mukaan suurin markkina-alue maailmanlaajuisesti tarkastellen ja verrattuna maailman muihin markkina-alueisiin (markkinoiden kokonaismäärä 1,9 miljoonaa tonnia), seuraavana Amerikka (1,3 milj. tonnia), Kaukoitä, mukaan lukien Kiina (1,2 milj. tonnia) ja Japani (0,9 milj. tonnia). Tärkeimmät valmistusalueet ovat Länsi-Eurooppa, Japani ja Amerikka. Niin Länsi-Euroopassa kuin Japanissakin olemassa oleva

tuotantokapasiteetti on suurempi kuin kulutus. Merkittävä osa länsieurooppalaisesta ja japanilaisesta tuotannosta viedään maailman muihin osiin. Länsi-Eurooppa vei 1993 lähes 30 prosenttia tuotannostaan muille markkina-alueille. Noin yhdeksän prosenttia Länsi-Euroopan koko tuotannosta myytiin Kaukoitään (mukaan lukien Kiina) ja Amerikkaan. Vienti Länsi-Euroopasta Japaniin on merkitykseltään vähäistä (700 tonnia 1993).

(36) Tuonti Länsi-Euroopan ulkopuolisilta alueilta on erittäin vähäistä. Se on vain kolme prosenttia Länsi-Euroopan kokonaiskulutuksesta ja on peräisin pääasiassa muutamilta japanilaisilta, eteläkorealaisilta ja eteläafrikkalaisilta tuottajilta.

(37) Tuonnin kuljetuskustannukset Länsi-Euroopan ulkopuolisilta alueilta ovat 4—6 prosenttia myyntituotosta. Euroopan talousalueeseen kuulumattomista maista tulevalle tuonnille on kuuden prosentin tulli. Tällä hetkellä osana GATT-neuvotteluja kuitenkin neuvotellaan terästuotteiden tullien alentamisesta tavoitteena lineaarinen alentaminen 1995 alkavan 10-vuotisjakson aikana.

(38) Tutkimukset ovat osoittaneet, että kylmävalssattujen ruostumattomien teräslevyvalmisteiden hintataso vaihtelee tuntuvasti maailman eri markkina-alueilla. Saatujen tietojen mukaan hintataso oli vuoden 1994 ensimmäisellä vuosineljänneksellä Amerikassa 20—29 prosenttia ja Japanissa 30—48 prosenttia korkeampi kuin Länsi-Euroopassa, kun taas hintataso Kaukoidässä (mukaan lukien Kiina) oli noin 10 prosenttia alhaisempi.

(39) Vaikka hintataso Länsi-Euroopassa nousisi tuntuvasti, esimerkiksi viisi prosenttia, ei voida odottaa, että tällainen hinnankorotus lisäisi tuontia Japanista, Kaukoidästä tai Amerikasta, koska on otettava huomioon Japanissa ja Amerikassa vallitseva korkeampi hintataso sekä tullit ja kuljetuskustannukset. Myöskään Kaukoidästä ei alhaisemmasta hintatasosta huolimatta ole odotettavissa merkittävää tuontia, koska sikäläisten valmistajien on otettava kuljetuskustannusten ja tullien lisäksi huomioon asiakkaiden vaatimukset lisäalennuksista korvauksena länsieurooppalaisia valmistajia alhaisemmasta toimitusten luotettavuudesta ja puuttuvista palveluista. Tämän lisäksi ei myöskään Itä-Euroopan maista tapahdu merkittävää tuontia.

(40) Osapuolet ovat olleet sitä mieltä, että Etelä-Afrikan ylikapasiteetti johtaisi voimistuneeseen vientiin Länsi-Eurooppaan. Komission kuulema eteläafrikkalainen valmistaja Columbus on ilmoittanut nostavansa tuotantokapasiteettiaan vuoteen 1998 asti. Sen johdosta Etelä-Afrikassa syntyvä ylikapasiteetti tulee kuitenkin olemaan suhteellisen vähäistä (noin 100 000 tonnia). Mahdollinen vienti Etelä-Afrikasta ei mene yksinomaan Amerikkaan ja Kaukoitään. Lisäksi eteläafrikkalaisilla tarjoajilla on Länsi-Euroopassa samat vaikeudet heikomman toimitusluotettavuuden ja puuttuvien palvelujen suhteen kuin Kaukoidän tuottajilla: tästä syystä on erittäin epätodennäköistä, että tuonti Etelä-Afrikasta nostaisi merkittävästi tuontimääriä Länsi-Eurooppaan.

(41) Näissä olosuhteissa kylmävalssattujen ruostumattomien teräslevyvalmisteiden asian kannalta merkityksellinen maantieteellinen markkina-alue on Länsi-Eurooppa.

Sähköteknisen levyn valmistus

(42) Komissio on jo aikaisemmassa EHTY:n perustamissopimuksen mukaisessa päätöksessään todennut, että suuntaisrakeisen sähköteknisen levyn asian kannalta merkitykselliset maantieteelliset markkinat ovat maailmanmarkkinat [1]. Olennaisena syynä tähän ovat japanilaiset ja amerikkalaiset tuottajat, jotka valvovat teknologiaa patenttioikeuksilla, sekä maailmanlaajuiset tuonti- ja vientitoimet. Tuonti yhteisöön kolmansista maista oli 21 prosenttia ETA:n kulutuksesta. Nämä syyt ovat edelleen voimassa. Tästä syystä suuntaisrakeisen sähköteknisen levyn markkinat ovat maailmanmarkkinat.

(43) Muun kuin suuntaisrakeisen sähköteknisen levyn osalta osapuolet ovat esittäneet, että asian kannalta merkityksellisinä markkinoina olisivat ainakin Länsi-Euroopan markkinat, vaikka tästä alasta tulisikin yhä kansainvälisempi ja se kehittyisi maailmanmarkkinoiksi. Olemassa olevien tosiseikkojen perusteella ei voida todeta, että markkinat olisivat Länsi-Euroopassa suuremmat. Kilpailun edellytykset maailman merkittävillä markkina-alueilla eli Länsi-Euroopassa, Pohjois-Amerikassa ja Japanissa ovat erilaiset. Kuljetuskustannukset, jotka Euroopan ulkopuolinen valmistaja joutuu ottamaan huomioon, ovat 8—12 prosenttia myyntihinnasta. Suurimmalle osalle tuontia on kuuden prosentin tulli, lopulle kymmenen prosenttia. GATT-neuvottelujen tavoitteena on tuontitullien alentaminen. Kauppavaihto Länsi-Euroopan ja maailman muiden alueiden välillä on vain vähäistä. Vienti Länsi-Euroopasta maailman muihin maihin ei ole suurta, vaan ainoastaan viisi prosenttia Länsi-Euroopan kulutuksesta. Tuonti kolmansista maista Länsi-Eurooppaan oli ainoastaan neljä prosenttia Länsi-Euroopan kulutuksesta. Tästä syystä muun kuin suuntaisrakeisen sähköteknisen levyn asian kannalta merkitykselliset maantieteelliset markkinat ovat Länsi-Euroopan markkinat.

Kaupankäynti ruostumattomilla terästuotteilla

(44) Teräskauppiaat suorittavat tukkukauppatoimintoja ostamalla suurehkoja eriä valmistajilta varastoon ja myymällä edelleen pienemmissä erissä asiakkaille, jotka tarvitsevat vain pieniä määriä. Koska teräksen

[1] 19 päivänä joulukuuta 1988 tehty päätös, Ugine/Cockerill Sambre.

myynti tapahtuu paikallistasolla varastojen ja palvelukeskuksen kautta, ovat paikalliset markkinat asian kannalta merkitykselliset maantieteelliset markkinat. Koska AST toimii jaloterästuotteiden kauppamarkkinoilla pääasiassa Italiassa, keskittymä vaikuttaa pääasiallisesti tässä jäsenvaltiossa.

VI. SOVELTUVUUS YHTEISMARKKINOILLE

KYLMÄVALSSATUT LEVYVALMISTEET RUOSTUMATONTA TERÄSTÄ

a) Markkinoiden luonnehdinta

Yleiskatsaus

(45) Toisin kuin tavanomainen hiiliteräs, joka on kypsässä markkinavaiheessa, on ruostumaton teräs, kylmävalssattu ruostumaton teräs mukaan lukien, vielä kasvuvaiheessa. Erikoisominaisuuksiensa ja edullisen hinta-laatusuhteensa perusteella ruostumatonta terästä voidaan käyttää lukuisissa sovelluksissa. Ympäristönsuojelun kasvavat vaatimukset, jotka usein perustuvat lainsäädäntöön, ovat johtaneet uusiin käyttösovelluksiin energia-alalla ja autoteollisuudessa (pakokaasujärjestelmät). Pikaruoka-alan kasvu on myös lisännyt jaloterästuotteiden kysyntää samoin kuin teollisuudessa esiintyvä sellaisten hygieenisten materiaalien tarve, joiden pinta ei vaadi hoitoa. Teräksen tuotannon vuotuisen kasvun oltua vuodesta 1950 lähtien yleisesti 2,4 prosenttia, on ruostumattoman teräksen tuotanto kasvanut samana aikana 5,8 prosenttia vuodessa. Ruostumattoman teräksen tuotannon kasvunopeus on hidastunut aikaa myöten markkinoiden suuremman kyllästymisen myötä: vuosien 1970 ja 1993 välisenä aikana vuotuinen kasvunopeus oli noin 3,8 prosenttia. Tämän ajanjakson aikana tapahtui myös muutoksia kulutuksessa ja valmistuksessa johtavien maiden suhteen: Pohjois-Amerikka oli 60-luvulle asti tässä mielessä johtava, ja sen jälkeen olivat vuorossa Länsi-Eurooppa ja Japani. Kasvua tapahtuu nykyisin teollistumisvaiheessa olevissa maissa. Niissä vuotuinen kasvunopeus on noin 16 prosenttia. Muutamat eurooppalaiset valmistajat ovat vientinsä ohella investoineet ruostumattoman terästeollisuuden alalle myös nettotuontimaissa Amerikassa ja Itä-Aasiassa.

(46) Seuraavien neljän vuoden osalta voidaan pitkän aikavälin ennusteiden mukaisesti pitää lähtökohtana sitä, että kylmävalssatun ruostumattoman teräksen kulutus länsimaissa kasvaa 5—6 prosenttia, vaikka osapuolten antamien tietojen mukaan kulutus Länsi-Euroopassa kasvaa seuraavien neljän vuoden aikana ainoastaan noin 3,8 prosenttia. Teollistuvissa maissa tapahtuvan suuremman kasvunopeuden takia kasvunopeus nousee länsimaissa kuitenkin yhteensä edellä mainitulla prosenttimäärällä.

(47) Kylmävalssattujen ruostumattomien teräslevyvalmisteiden markkinat, kuten teräsmarkkinat ylipäänsä, ovat alttiita tarjonnan ja kysynnän tasapainon voimakkaille heilahteluille. Vaihteleva kysyntä johtaa ajoittain tuotantokapasiteettien vajaakäyttöön. Maailmantalouden kasvun taantuma viimeisten 3—4 vuoden aikana johti Länsi-Euroopassa jaloteräksen kulutuksen hitaampaan kasvuun (merkittävä taantuma vuonna 1993), joten tuotantokapasiteettia oli yli tarpeen.

Kylmävalssattujen ruostumattomien teräslevyvalmisteiden kulutus laski vuonna 1993 edelliseen vuoteen verrattuna 6,7 prosenttia. Suurimmat taantumat todettiin Saksassa (13,4 prosenttia) ja Espanjassa (11,7 prosenttia). Tämä kehitys ja raaka-aineiden hintojen lasku (erityisesti nikkelin) on viime vuosina johtanut hintojen laskuun. Ilmeisesti tilanne on muuttunut vuoden 1994 viimeisten kuukausien aikana. Kysyntä on lisääntynyt, ja on olemassa merkkejä siitä, että hinnat ovat jälleen nousemassa.

Ylikapasiteetti

(48) Komission virallisten lukujen mukaan kokonaistuotantokapasiteetti [1] Länsi-Euroopassa oli vuonna 1993 noin 3 miljoonaa tonnia [2], kulutus noin 1,6 miljoonaa tonnia ja tuotanto noin 2,3 miljoonaa tonnia. Kulutusluvut vuosille 1990 (noin 1,7 miljoonaa tonnia), 1991 (noin 1,8 miljoonaa tonnia) ja 1992 (noin 1,9 miljoonaa tonnia) osoittavat, että kulutus laski huomattavasti vuonna 1993. Länsieurooppalaiset valmistajat kattavat lähes koko kulutuksen Länsi-Euroopassa. Merkittävä osa niiden tuotannosta, noin 700 000 tonnia (noin 30 prosenttia), meni vuonna 1993 vientiin muualle maailmaan. Kapasiteetin ja tuotannon välisestä erosta ilmenee, että Länsi-Euroopassa on huomattavaa ylikapasiteettia.

(49) Kylmävalssatun ruostumattoman teräksen valmistajien arvioiden mukaan Länsi-Euroopan markkinoilla tulee joka tapauksessa vuoteen 1998 asti olemaan edelleen ylikapasiteettia jo olemassa olevan ylikapasiteetin takia sekä länsieurooppalaisten valmistajien uusien kylmävalssatun jaloteräksen tuotantolaitosten rakentamisen takia, jotka ovat lisäkapasiteetiltaan noin 200 000 tonnia. Kyselyyn vastanneiden kilpailijoiden arvioiden mukaan kapasiteetti Länsi-Euroopassa vuonna 1998 ylittää kulutuksen vähintään 700 00 tonnilla.

[1] Kapasiteetilla tarkoitetaan suurinta mahdollista vuosituotantoa, joka voidaan saavuttaa yhden vuoden aikana tavanomaisissa työskentelyolosuhteissa.

[2] Komission kuulemat kilpailijat arvioivat nykyisen kapasiteetin olevan 2,8 miljoonaa tonnia.

Tarjoajat ja asiakkaat asian kannalta merkityksellisillä maantieteellisillä markkinoilla

(50) Nykyisin KTR:n ja AST:n lisäksi toimivat yritykset Ugine, Outokumpu, Avesta Sheffield, Acerinox ja ALZ, joten keskittymän jälkeen KTR:n ja AST:n rinnalla on vielä viisi kilpailijaa, joilla on integroidut teräksenvalmistusprosessit, ja muutamia kylmävalssaukseen rajoittautuneita yrityksiä. Tuonnin osuus on vain kolme prosenttia kylmävalssatun ruostumattoman teräksen kulutuksesta Länsi-Euroopassa. Tuonti tulee pääasiassa muutamilta japanilaisilta valmistajilta (Nippon Stahl, Daiclo Stahl, Hitachi Metals), eteläkorealaiselta valmistajalta Poscolta ja eteläafrikkalaiselta valmistajalta Columbukselta.

(51) Asiakkaita on kaksi ryhmää: loppukäyttäjät, jotka kuuluvat eri aloille (vrt. 25 kappale), ja varastomyyjät sekä palvelukeskukset. Loppukäyttäjät ostavat joko suuria määriä suoraan valmistajalta tai pienempiä eriä perinteisistä tukkukauppiastoiminnoista vastaavilta varastomyyjiltä, jotka ostavat tuottajalta suuria määriä ja myyvät asiakkailleen useimmiten pienempiä eriä. Tämän lisäksi varastomyyjät ovat kehittäneet omia käsittelylaitteita, joilla he tuottavat palveluja asiakkailleen. Niitä ovat halkaisu, hionta ja kiillotus. Näitä toimintoja tuottavat perinteisesti myös palvelukeskukset.

Markkinaosuudet

(52) Kylmävalssattujen ruostumattomien teräslevyvalmisteiden kulutus oli 1993 Länsi-Euroopassa (EY ja EFTA) noin 1,6 miljoonaa tonnia. KTR-yrityksen, johon Krupp ja Thyssen ovat keskittäneet ruostumattoman teräksen liiketoimintansa, markkinaosuudeksi tulee [20—30 %] ja AST:n [10—20 %] (1). Keskittymän jälkeen keskittymän osapuolten markkinaosuus on yhteensä [35—45 %]. Seuraavaksi suurimman kilpailijan, Uginen, markkinaosuus oli [15—25 %]. Muiden viiden kilpailijan markkinaosuudet ovat [10—20 %], [alle 10 %] (kaksi kilpailijaa) ja [yli 5 %]. Tuonti vastaa kolmen prosentin markkinaosuutta.

(53) Kruppilla ja Thyssenillä oli vuonna 1993 yhteensä [20—30 %] osuus ja AST:lla [10—20 %] osuus kylmävalssattujen ruostumattomien teräslevyvalmisteiden kokonaistuotantokapasiteetista Länsi-Euroopassa. Keskittymän jälkeen keskittymän osapuolten yhteinen kapasiteetti olisi [35—45 %] Länsi-Euroopan kokonaiskapasiteetista. Kruppilla ja Thyssenillä yhdessä oli vuonna 1993 [20—30 %] osuus ja AST:lla [10—20 %] osuus tuotannosta Länsi-Euroopassa, jolloin osapuolten yhteiseksi osuudeksi tulee [35—45 %] tuotannosta Länsi-Euroopassa, (ja [alle 20 %] koko maailman tuotannosta).

b) Määräävä asema markkinoilla

aa) *Yhden määräävä asema*

(54) Keskittymän jälkeen osapuolilla on yhteensä [35—45] prosentin markkinaosuus. Kaikkien keskittymään osallisten yritysten kokonaisliikevaihto on noin 30 miljardia ecua ja niiden terästuotanto on maailmanlaajuisesti 17,6 miljoonaa tonnia. Lopuksi on Thyssenillä vielä 33,3 prosentin osuus meksikolaisesta ruostumattoman teräksen tuottajasta Mexinoxista. Kuitenkin keskittymän johdosta ei voida todeta syntyvän yhden määräävää asemaa markkinoilla, joka merkittävästi estäisi tehokasta kilpailua yhteismarkkinoilla. Vaikka keskittymän kautta syntyvälle yhteisyritykselle AST:lle laskettava markkinaosuus on yli kaksi kertaa suurempi kuin seuraavaksi suurimman kilpailijan Uginen, on otettava huomioon, että yhteisyritystä vastassa on vahvoja, taloudellisesti voimakkaita kilpailijoita, kuten Usinor, British Steel ja Acerinox, joilla on huomattavat markkinaosuudet, suuret tuotantokapasiteetit ja kehitys- ja tutkimustoimintaa.

Tehokas kilpailu

(55) Markkinoiden toiseksi suurin valmistaja, Ugine (markkinaosuus [15—25 prosenttia]), kuuluu Usinor-Sacilor -konserniin, joka on puolestaan johtava eurooppalainen teräksentuottaja ja maailmanlaajuisesti toiseksi suurin teräksentuottaja (teräksen tuotanto mailmanlaajuisesti 21 miljoonaa tonnia). Sen liikevaihto, joka tulee lähes täysin terästeollisuuden alalta, on 12,7 miljardia ecua. Uginella on yli [15—25 prosenttia] kylmävalssatun ruostumattoman teräksen koko länsieurooppalaisesta tuotantokapasiteetista. Yrityksellä on huomattavaa käyttämätöntä kapasiteettia, jonka käyttöönotto estäisi sulautumisen kautta syntyvän yritysryhmän erinäiset yritykset nostaa hintoja tuotantoa rajoittamalla. Ottaen huomioon Uginen koon kokonaisuudessaan ja sen tosiseikan, että sen ruostumattoman teräksen valmistus ei rajoitu Eurooppaan, Ugine on katsottava yritykseksi, jolla on erittäin vahva asema ottaen huomioon investointivarat, tutkimus- ja kehitystoiminnan sekä myyntiverkoston. Nimenomaan tutkimuksella ja kehityksellä on juuri jaloterästeollisuuden alalla erityinen merkitys (2). Lopuksi myös Usinorin kansainvälinen toiminta edesauttaa ryhmän lujittamista tärkeillä markkinoilla: Usinoriin kuuluu J&L:n myötä suurin kylmävalssatun ruostumat-

(1) EHTY:n tutkimuksen mukaiset markkinaosuudet.

(2) Vuosittaiset tutkimus- ja kehityskustannukset prosentteina konaistuotosta ovat Uginella selvästi korkeimmat kaikkien komission kuulemien kilpailijoiden joukossa.

toman teräksen tuottaja USA:ssa. Sen lisäksi Usinorilla on 21 prosentin osuus Thainoxista, kylmävalssatun ruostumattoman teräksen johtavasta tuottajasta Thaimaassa.

(56) Avesta Sheffield on kolmanneksi suurin kilpailija Länsi-Euroopassa [10—20 %]:n markkinaosuudellaan. Yritystä hallitsee Euroopan toiseksi suurin teräksen tuottaja, British Steel plc (teräksen tuotanto maailmanlaajuisesti 12 miljoonaa tonnia). British Steelin maailmanlaajuinen liikevaihto on 6,4 miljardia ecua, josta 5,5 miljardia ecua tulee terästuotannosta. Avesta Sheffield syntyi brittiläisten ja ruotsalaisten jaloterästuottajien sulautumisesta. Avesta on aikeissa lisätä tuotantokapasiteettiaan Länsi-Euroopassa.

(57) Seuraavaksi suurin kilpailija, Acerinox (markkinaosuus [alle 10 %]), ei ole vielä kovin kauan toiminut teräsalalla. Vuonna 1974 perustetulla yrityksellä on nykyaikaiset tuotantolaitokset ja se on tunnettu alhaisista kustannuksistaan ja huomattavasta kannattavuudestaan. Maailmanlaajuisesti 600 miljoonan ecun liikevaihtonsa Acerinox saavutti pääasiassa terästuotannosta. Yritys on äskettäin hankkinut yksinomaiseen määräysvaltaansa USA:ssa sijaitsevan ruostumattoman teräksen tuottajan North American Stainlessin, joka oli aikaisemmin yhteisyritys amerikkalaisen terästuottajan Armcon kanssa. Japanilaiset yritykset Nisshin Steel ja Nissho Iwai ovat 9,66 prosentin ja 7,7 prosentin osuuksillaan Acerinoxin suurimmat osakkaat. Nisshin Steel on toiseksi suurin japanilainen ruostumattoman teräksen valmistaja. Neljä yhdeksästä Acerinoxin hallituksen jäsenestä on japanilaisia. Acerinox on äskettäin päättänyt laajentaa tuotantokapasiteettiaan Euroopassa (ja sen lisäksi Yhdysvalloissa). Acerinox omistaa 33 prosentin osuuden Mexinoxista, meksikolaisesta kylmävalssatun levyn valmistajasta. Tästä yrityksestä myös Thyssenillä on vastaava osuus. Acerinox vie kilpailijoihinsa verrattuna keskimääräistä suuremman osan kylmävalssatun ruostumattoman teräksen tuotannostaan Euroopan ulkopuolella oleviin maihin. Yrityksellä on huomattavan paljon vapaata tuotantokapasiteettia.

(58) Suomalaisella kilpailijalla, Outokumpu Polaritilla (markkinaosuus [alle 10 %]), on kuten Acerinoxilla, erittäin nykyaikaiset tuotantolaitokset, joita käytetään yksinomaan kylmävalssattujen ruostumattomien teräslevytuotteiden valmistukseen. Outokumpu on ainoa länsieurooppalainen valmistaja, joka voi itse tuottaa ruostumattoman teräksen valmistukseen raaka-aineena käytetyt ferrokromin ja nikkelin. Yritys on sen takia riippumaton näiden raaka-aineiden muuttuvista maailmanmarkkinahinnoista (vrt. kappale 24). Yrityksen maailmanlaajuinen liikevaihto on noin 2,6 miljardia ecua. Outokumpu aikoo lisätä kylmävalssatun ruostumattoman teräksen tuotantokapasiteettiaan Länsi-Euroopassa.

(59) ALZ (markkinaosuus [yli 5 %]) on tehnyt viime vuosina merkittäviä investointeja, jotka ovat lisänneet sen kilpailukykyä tärkeillä markkinoilla. Yritys kuuluu ARBED-konserniin, joka on yksi Euroopan johtavista teräksentuottajista noin 5 miljardin ecun liikevaihdollaan. Kloecknerin hankkiminen ARBEDiin (uuden konsernin mailmanlaajuinen terästuotanto on 10 miljoonaa tonnia) tulee hyödyttämään myös ALZ:aa, koska Kloecknerilla on nykyaikaista kuumavalssauskapasiteettia.

(60) Acerinox, Outokumpu ja ALZ ovat nostaneet markkinaosuutensa Länsi-Euroopassa yhteensä 15 prosentista vuonna 1980 noin 25 prosenttiin vuonna 1993 johtavien eurooppalaisten tuottajien kustannuksella.

(61) Kylmävalssatun ruostumattoman teräksen hinnat ovat merkittävästi laskeneet vuodesta 1990 vuoden 1994 ensimmäiseen puoliskoon mennessä. Valmistajilta saatujen tietojen mukaan näiden eniten myydyn tuotteen, kylmävalssatun ruostumattoman teräksen AISI 304:n (DIN4301) hinnat ovat laskeneet ilmoitettuna ajanjaksona keskimäärin noin 19 prosenttia. Vuosina 1990—1992 kulutus nousi Länsi-Euroopassa 1 758 000 tonnista 1 907 000 tonniin ja laski taas 1 600 000 tonniin vuonna 1993. Huomattavaa kuitenkin on, että hinta laski keskimäärin yhdeksän prosenttia myös vielä kasvavan kulutuksen aikana. Tämä on selvä kiintopiste markkinoilla vallitsevalle hintakilpailulle.

(62) Voidaan lähteä siitä, että hintakilpailu säilyy edelleen myös keskittymän jälkeen. Kuten jo edellä on esitetty, Länsi-Euroopan markkinoilla tulee joka tapauksessa edelleen olemaan ylikapasiteettia keskipitkällä aikavälillä. Vuoden 1993 kapasiteetti- ja tuotantolukujen mukaan oli sulautumisen kautta syntyvän yritysryhmän viidellä kilpailijalla vapaata kapasiteettia yhteensä yli 270 000 tonnia, josta kolmen suurimman kilpailijan osuus oli 200 000 tonnia. Jos uusi yritysryhmä korottaisi hintojaan, kykenisivät jäljelle jäävät kilpailijat ilman suuria vaikeuksia laajentamaan tuotantoaan vastauksena hinnankorotukseen kasvattaakseen lisääntyneellä myynnillä markkinaosuuksiaan. Lisäksi on otettava huomioon, että kylmävalssatun ruostumattoman teräksen länsieurooppalaiset valmistajat vievät merkittävän osan tuotannostaan Länsi-Euroopan ulkopuolella sijaitseville alueille. Viisi kilpailijaa vie yhteensä 100 000 tonnia Kaakkois-Aasiaan, alueelle, jossa on länsieurooppalaiseen hintatasoon verrattuna 10 prosenttia alhaisempi hintataso. Jos sulautumisen kautta syntyvä yritysryhmä korottaisi hintojaan nimenomaan kasvavan kysynnän aikoina, olisi se kilpailijoille syy ohjata toimituksiaan Kaakkois-Aasiasta Länsi-Eurooppaan saavuttaakseen täällä parempia tuloksia.

(63) Voidaan lähteä siitä, että uuden yritysryhmän kilpailijoilla on joka tapauksessa keskipitkällä aikavälillä edelleen vapaata kapasiteettia. Kuten edellä on esitetty, on erittäin suurella todennäköisyydellä varauduttava siihen, että Länsi-Euroopassa tulee olemaan seuraavan neljän vuoden aikana edelleen ylikapasiteettia. Länsieurooppalaiset valmistajat tuskin alentavat kapasiteettinsa käyttöä tänä ajanjaksona. Pikemminkin valmistajat yrittävät viedä kolmansiin maihin sen osan tuotannostaan kuten tähänkin asti, jota ei saada myydyksi Länsi-Eurooppaan. Se tosiasia, että vähintään kolme länsieurooppalaista valmistajaa aikoo seuraavan neljän vuoden aikana jopa vielä lisätä olemassa olevaa kapasiteettia noin 200 000 tonnilla osoittaa politiikkaa, joka on suuntautunut kapasiteetin laajentamiseen eikä kapasiteetin käytön alentamiseen.

Mahdollinen kilpailu

(64) Osapuolet ovat edelleen esittäneet, että länsieurooppalaiset valmistajat tulevat seuraavina vuosina olemaan alttiina merkittävälle Kaukoidästä ja Itä-Euroopasta tulevalle kilpailulle. Erityisesti alhaisilla kustannuksilla tuottavat yritykset Taiwanista, Etelä-Koreasta, Kiinan kansantasavallasta ja Thaimaasta nostavat merkittävästi tuotantokapasiteettia, niin että huolimatta kasvavasta kulutuksesta tällä alueella syntyisi 500 000 tonnin ylikapasiteetti vuonna 1997. Koska Kaukoidän valmistajien kustannukset olisivat alhaisempia kuin länsieurooppalaisten valmistajien, on osallisten mielestä Länsi-Euroopan markkinoilla varauduttava mahdollisesti 500 000 tonnin lisäykseen kylmävalssattua ruostumatonta terästä.

(65) Komission tekemät selvitykset eivät ole vahvistaneet tällaisen kehityksen todennäköisyyttä. Kilpailijoiden kuulemisesta samoin kuin pitkän aikavälin asiantuntijalausunnoista selvisi, ettei Kaukoidässä seuraavien neljän vuoden aikana tule olemaan ylikapasiteettia. Siten Kaukoidän valmistajilla olisi syytä tuoda kylmävalssattua ruostumatonta terästä Länsi-Eurooppaan ainoastaan silloin, kun ne saavat täällä parempia tuottoja kuin kotimarkkinoillaan. Näin ei asianlaita kuitenkaan ole. Vaikka hintataso Kaukoidässä on alhaisempi kuin Länsi-Euroopassa, täytyy Kaukoidän valmistajien ottaa huomioon kuljetuskustannukset ja tullit sekä se seikka, että niiden on myönnettävä tuntuvia alennuksia vastineena puuttuvasta toimitusvarmuudesta ja palveluista.

(66) Komission tekemät selvitykset asiakkaiden ja kilpailijoiden keskuudessa ovat osoittaneet, että itäeurooppalaiset kylmävalssatun ruostumattoman teräksen valmistajat eivät kykene täyttämään länsieurooppalaisten ostajien vaatimuksia laadun, toimitusvarmuuden ja palvelun suhteen. Vaikka tuonti näistä maista on kasvanut, kokonaismäärä on kuitenkin vielä erittäin rajallinen. Kuultujen asiakkaiden ja kilpailijoiden arvioiden mukaan kestää vielä 5—10 vuotta ennen kuin nämä tuottajat pystyvät vastaamaan länsieurooppalaista tasoa. Se, pitääkö tämä arvio paikkansa, riippuu pääasiallisesti siitä, minkä ajan kuluessa tarvittavat investoinnit toteutetaan itäeurooppalaisilla tuotantolaitoksilla. Tässä ei kuitenkaan ole tarpeen tehdä yhteenvetoa siitä, milloin ja missä laajuudessa itäeuroopalaiset kylmävalssatun ruostumattoman teräksen valmistajat alkavat toimia tehokkaasti asian kannalta merkityksellisillä markkinoilla. Tämä ilmenee edellä 55—63 kappaleessa esitetyistä selvityksistä.

Yhteenveto

(67) Ehdotettu keskittymä lisää keskittymisen määrää jo keskittyneillä markkinoilla. Sulautumisen kautta syntyvällä yritysryhmällä tulee olemaan suuri markkinaosuus ([35—45 prosenttia]) sekä Länsi-Euroopan markkinoilla että siinä jäsenvaltiossa, jossa jaloteräksen kulutus on suurinta, eli Saksassa.

Keskittymä lisää merkittävästi keskittymisen määrää Länsi-Euroopan markkinoilla, mutta se ei kuitenkaan johda määräävään markkina-asemaan Länsi-Euroopan kylmävalssatun ruostumattoman teräksen markkinoilla tai jo olemassa olevan määräävän markkina-aseman vahvistumiseen, mikä merkittävästi rajoittaisi tehokasta kilpailua yhteismarkkinoilla tai merkittävässä osassa sitä. Huolimatta suuresta markkinaosuudestaan sulautumisen kautta syntyvä yritysryhmä kohtaa voimakkaita kilpailijoita, jotka toimivat enimmäkseen kaikilla teräsliiketoiminnan alueilla. Niihin kuuluvat Usinor, British Steel, Acerinox, Outokumpu ja Arbed merkittävine markkinaosuuksineen ja suurine taloudellisine voimavaroineen, jotka mahdollistavat investoinnit, joita tarvitaan selviytymisessä kilpailussa uutta yritysryhmää vastaan. Vielä suurempi merkitys on kuitenkin kilpailijoiden käytettävissä olevalla kylmävalssattujen ruostumattomien teräslevyvalmisteiden vapaalla tuotantokapasiteetilla. Ottaen huomioon jo viime vuosina käydyn kiivaan hintakilpailun voidaan lähteä siitä, että jäljelle jäävät kilpailijat pystyvät myös keskittymisen jälkeen tehokkaasti rajoittamaan uuden yritysryhmän aiheettomia hinnankorotuksia. Tässä tapauksessa kilpailijat voivat ottaa käyttöön vapaata kapasiteettiaan tuotantonsa lisäämiseksi ja myydä terästuotteitaan alhaisemmilla hinnoilla kasvattaakseen markkina-asemaansa uuden yritysryhmän kustannuksella.

bb) *Harvain valitsemat markkinat*

(68) Sulautumisessa syntyvällä yritysryhmällä on yhdessä seuraavaksi suurimman kilpailijan, Uginen, kanssa [55—70 %]:n markkinaosuus Länsi-Euroopassa. Viiden suurimman yrityksen markkinaosuus olisi jopa noin 90 prosenttia. Tämä ei kuitenkaan

merkitse, että kahdella tai viidellä yrityksellä olisi vastaisuudessa yhdessä määräävä asema markkinoilla. Olettamusta, että uudella yritysryhmällä ja Uginella yhdessä olisi määräävä asema markkinoilla, vastaan on se, että Avesta, Acerinox, Outokumpu ja ALZ kilpailevat tehokkaasti niiden kanssa. Kaikilla näillä yrityksillä on huomattavaa taloudellista voimaa ja niillä on merkittäviä kapasiteettivoimavaroja kylmävalssattujen ruostumattomien terästuotteiden valmistamiseksi. Jos oletetaan suuremman yritysryhmän hallitsevan yhdessä markkinoita (uuden yritysryhmän rinnalla Ugine, Acerinox ja Outokumpu), on lisäksi otettava huomioon, että osallistuvien yritysten markkinaosuudet olisivat aivan erilaiset. Tämä vaikeuttaisi huomattavasti saman suuntaista käyttäytymistä. Lisäksi on otettava huomioon, että ruostumattoman teräksen markkinat kasvavat vielä noin neljä prosentin kasvuvauhdilla. Tällaisilla markkinoilla on todennäköistä, että kilpailijat ottaisivat käyttöön vielä käyttämättömän kapasiteettinsa, jos uusi yritysryhmä korottaisi hintojaan. Tässä yhteydessä on viitattava siihen, että EHTY:n vuoden 1993 virallisten lukujen mukaan kilpailijoiden ylikapasiteetti on yli kaksi kertaa niin korkea kuin uuden yritysryhmän. Myös lähitulevaisuudessa suhde tulee säilymään samana. Lisäksi markkinoiden avoimuus ei ole suuri, koska tarjoajiin kohdistuu paljon erilaista kysyntää koon ja tarpeen osalta (vrt. 51 kappale). Lopuksi on otettava huomioon, että alan johtavien yritysten kansainvälinen kauppapolitiikka on erilaista, mikä johtuu siitä, että yritysten toimet Euroopan ulkopuolella eroavat toisistaan huomattavasti. Siten samansuuntaiselle kilpailunvastaiselle käyttäytymiselle ei ole riittävän varmaa pohjaa.

SUUNTAISRAKEISEN SÄHKÖTEKNISEN LEVYN VALMISTUS

(69) Keskittymä vähentää näillä markkinoilla eurooppalaisten kilpailijoiden lukumäärän neljästä kolmeen. Koska kuitenkin kyseessä ovat maailmanmarkkinat, ei määräävän markkina-aseman syntyminen tule kysymykseen, sillä japanilainen yritys Nippon Steel on markkinajohtaja maailmanmarkkinoilla. Jopa eurooppalaisella tasolla sulautumisen kautta syntyvä yritysryhmä joutuisi kilpailemaan [25—35 %]:n osuudellaan Uginen vielä hieman suuremman osuuden kanssa.

MUUN KUIN SUUNTAISRAKEISEN SÄHKÖTEKNISEN LEVYN VALMISTUS

Tehokas kilpailu

(70) Uudella yritysryhmällä on tosin sulautumisen jälkeen huomattava markkinaosuus [30—40 %], mutta näillä eurooppalaisilla markkinoilla on erittäin merkittäviä kilpailijoita. Kahdella seuraavaksi suurimmalla kilpailijalla, EES:llä ja Uginella, on [15—25 %]:n ja [10—20 %]:n markkinaosuudet, kun taas muilla kuudella kilpailijalla on alle 10 prosentin markkinaosuudet.

(71) EES kuuluu British Steel -konserniin, joka on toiseksi suurin eurooppalainen teräksenvalmistaja. Yritys syntyi 1991 ruotsalaisten ja brittiläisten sähköteknisen levyn valmistajien keskittymisen johdosta. Keskittymisen jälkeen suoritetut järkeistämistoimenpiteet ovat johtaneet tuotantoon alhaisella kustannustasolla, kattavaan tuotetarjontaan ja menestyksekkääseen tuotekehitykseen.

(72) Toiseksi suurin kilpailija, Ugine, kuuluu Usinor-Sacilor -konserniin. Uginen vahvuus sähköteknisen levyn alalla on ennen kaikkea kattavassa tuotetarjonnassa ja siinä tosiseikassa, että Ugine pystyy käyttämään erilaisia tuotantomenetelmiä.

(73) Pienempien kilpailijoiden joukossa Voest Alpine (Itävalta) on erittäin aktiivinen kilpailija, joka on viime vuosina jatkuvasti lisännyt markkinaosuuttaan.

(74) Koska valtaosa sähköteknisen levyn toimituksista tapahtuu suoraan valmistajalta loppukäyttäjille, kilpailijat eivät ole markkinaportaan ja mahdollisen osapuolten hallitseman markkinointiverkoston varassa. Myös mahdolliset kilpailijat voivat suhteellisen helposti saada markkinoilla jalansijaa ja toimittaa tuotteensa suoraan loppukäyttäjille. Kuljetuskustannukset Länsi-Euroopassa ovat osapuolten ja kilpailijoiden arvioiden mukaan 2—5 prosenttia tuotteen kokonaiskustannuksista. Ne eivät aseta mitään erityistä estettä kilpailulle Euroopan markkinoilla.

(75) Muun kuin suuntaisrakeisen sähköteknisen levyn ostajilla on merkittävä neuvotteluvalta. Kilpailijoilta saatujen tietojen mukaan 40—80 prosenttia jokaisen tuottajan liikevaihdosta menee vain viidelle ostajalle. Ostajat ovat useimmiten suuria, kansainvälisesti toimivia moottoreiden, generaattoreiden, muuntajien ja kotitalouskoneiden valmistajia. Huomattava osa kysynnästä tulee yrityksiltä, jotka katkaisevat teräksen pienempiin mittoihin ja myyvät sen sitten loppukäyttäjille. Myös näillä yrityksillä on suurten ostomääriensä johdosta huomattava neuvotteluvalta.

(76) Näissä olosuhteissa keskittymä ei synnytä muun kuin suuntaisrakeisen sähköteknisen levyn markkinoilla määräävää markkina-asemaa.

KAUPANKÄYNTI RUOSTUMATTOMILLA TERÄSTUOTTEILLA

(77) Koska AST toimii ruostumattoman teräksen kauppamarkkinoilla tytäryhtiöittensä kautta pääasiassa Italiassa, keskittymä vaikuttaa olennaisesti Italian kauppamarkkinoilla. Komission tiedusteluissa on selvinnyt, että Italian paikallisilla markkinointialueilla toimii lukuisia riippumattomia varastoja ja palvelukeskuksia, jotka pystyvät toimittamaan eri valmistajien ruostumattomia terästuotteita. Suurin osa komission kuulemista italialaisista varastoista ja palvelukeskuksista on selittänyt, ettei keskittyminen vaikuta niihin. Sen lisäksi osapuolten useimmilla kilpailijoilla on omia varastoja ja palvelukeskuksia Italiassa. Varastoja ja palvelukeskuksia voi hankkia suhteellisen yksinkertaisesti ilman suurempia pääomainvestointeja. Kilpailijoiden lisäksi myös muut yritykset voivat toimia markkinoilla, joille ei ole korkeita markkinoille pääsyn esteitä. Tästä syystä keskittymä ei saa Italian alueellisilla markkinoilla määräävää markkina-asemaa Italian ruostumattomien terästuotteiden kaupassa.

TITAANITUOTTEIDEN VALMISTAMINEN

(78) AST:lla on noin [alle 10 %]:n osuus ja Kruppilla noin [alle 10] prosentin osuus länsieurooppalaisista titaanituotteiden markkinoista. Yhteinen markkinaosuus onkin noin [10—20 %]. Suurimmalla kilpailijalla (IMI) on noin [15—25 %]:n markkinaosuus, joten Krupp ja AST ottavat yhdessä vain toisen sijan markkinoilla. Näissä olosuhteissa keskittymä ei johda määräävään markkina-asemaan titaanituotteiden markkinoilla.

VII. KOKONAISARVIOINTI

(79) Komissio on edellä esitetyn perusteella tullut siihen johtopäätökseen, että suunniteltu keskittymä ei aiheuta tai vahvista määräävää markkina-asemaa, jonka seurauksena tehokas kilpailu yhteismarkkinoilla tai sen olennaisessa osassa tuntuvasti estyisi,

ON TEHNYT TÄMÄN PÄÄTÖKSEN:

1 artikla

Fried. Krupp AG Hoesch-Kruppin, Thyssen Stahl AG:n, AFL Falckin, Tadfin S.p.A:n ja FI.RE. Finanziaria S.p.A:n suunnittelema Acciai Speciali Terni S.p.A:n yhteinen hankinta soveltuu yhteismarkkinoille ja on ETA-sopimuksen mukainen.

2 artikla

Tämä päätös on osoitettu seuraaville yrityksille:

Acciai Speciali Terni S.p.A. (AST)
Viale B. Brin, 218
I-05100 Terni
tiedoksi Enrico Rossille
Fax: +(39-744)401 938

FI.RE. Finanziaria S.p.A.
Viale Certosa, 249
I-20157 Milano
tiedoksi Giuliano Carugatille
Fax: +(39-2)380 031 47

Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp
Altendorfer Str. 103
D-45143 Essen
tiedoksi tohtori Ringlebille
Fax: +(49)201 188 2233

F.A.R Accia s.r.l.
Via Privata Maria Teresa 8
I-20121 Milano
tiedoksi tohtori Gianpaolo Pozzille
Fax: +(39-2)865 836

Acciaierie e Ferriere Lombarde Falck
Via Giorgio Enrico Falck, 63
I-20099 Sesto San Giovanni (MI)
tiedoksi Mario Castellanetalle
Fax: +(39-2)24 903 803

Tadfin S.p.A.
Corso di Porta Nuova, 13/15
I-20121 Milano
tiedoksi Giovanni Lombardolle
Fax: +(39-2)654 884

Thyssen Stahl AG
Kaiser-Wilhelm-Straße 100
D-47166 Duisburg
tiedoksi tohtori Alexander Reuterille
Fax: +(49)203 522 8675

K.A.I Italia s.r.l.
Via Milanese 20
I-20099 Sesto San Giovanni (MI)
tiedoksi tohtori Luigi Agarinille
Fax: +(39-2)654 884

Tehty Brysselissä 21 päivänä joulukuuta 1994.

Komission puolesta

Karel VAN MIERT

Komission jäsen